САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

ГОРДИЕВ УЗЕЛ
МОНОГОРОДОВ / 54
В ПОГОНЕ
ЗА ТЕХНОЛОГИЯМИ / 60
ВНУТРЕННЕЙ
ДОРОГОЙ / 74
ДОГНАТЬ И ПЕРЕГНАТЬ
ЛАТВИЮ И ЧИЛИ / 82
НОВЫЕ ЦИФРЫ
ДЛЯ РАБОТОДАТЕЛЯ / 88

Четверг, 1 июня 2017 №96
(№6090 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №17–100
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА
ВТБ
Банк ВТБ (ПАО)

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА
Балтийская жемчужина
ЗАО «Балтийская жемчужина»
РОСОЭЗ Санкт-Петербург
Особая Экономическая Зона Технологии
ГРУППА КОМПАНИЙ ЦДС
ООО «ЦДС»

Реклама

КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ

КРЕСТОВСКИЙ

DE LUXE

ОТРАЖАЯ МЕЧТЫ

О ПЕТЕРБУРГЕ

Клубные резиденции «Крестовский de luxe» расположились в одном из самых живописных и привилегированных уголков Петербурга – на Крестовском острове. В этой части города с давних пор строили свои резиденции аристократы, развивались элитные виды спорта – яхтинг и теннис, решались судьбы страны. Здесь классические представления об элитном образе жизни нашли своё воплощение в современных технологиях и материалах.

ГАЗПРОМБАНК ИНВЕСТ • www.krestovskiy.spb.ru • (812) 606-00-00

Реклама

Проектная декларация размещена на сайте www.krestovskiy.spb.ru Застройщик ООО «Премиум девелопмент». «Крестовский Де Люкс». ООО «Газпромбанк-Инвест Девелопмент Северо-Запад»

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ»

НА ОБЛОМКАХ «УРОНЕННОЙ» НЕФТИ

У меня есть знакомый, который работает в крупной нефтяной компании — настолько крупной, что уже несколько лет она спасает от кризиса офисный рынок пятимиллионного города, регулярно арендуя здесь целиком бизнес-центры. Как-то в одном из интернет-споров он проронил фразу про то, что цены на нефть «уронили» в 2015 году. Кто их «уронил», я уточнять не стал, вероятно, «мировая закулиса». Работает этот молодой человек в нефтяной компании отнюдь не уборщиком. То есть как минимум о мировом рынке нефти представление иметь должен. И тем не менее уверен, что два года назад цены на нее «уронили» неким волевым усилием. Ну и продолжают, видимо, удерживать их на низком уровне третий год подряд. Вдаваться в подробности я не стал, но очевидно было, что мировые цены на нефть «роняли», чтобы отравить жизнь конкретно России.

Но аналитики настаивают на том, что проблемы российской экономики начались еще до падения цен на сырье, когда явственно обозначились стагнационные процессы в стране. Ведь главные наши сложности лежат не в геополитической плоскости, не в международной сырьевой конъюнктуре, а в структурной слабости отечественного макроэкономического фундамента. Одной из проблем является, кстати, высокая доля государственного сектора в ВВП: сегодня она достигает 70%. А государственные структуры (с такими компетентными менеджерами, как мой знакомый) никогда не будут гибко реагировать на вызовы времени — это аксиома. Другая проблема заключается в том, что треть всех российских городов — это монопоселения, жизнь которых зависит от одного завода или фабрики.

Политической воли в стране для перестройки экономики по-прежнему нет, хотя правильные слова о необходимости реформ чиновники разного уровня произносят третий десяток лет. На самых разных властных уровнях, разумеется, пишутся бесконечные программы, готовятся концепции. Но толку, конечно, никакого нет. Во что государству действительно нужно направить ресурсы, так это не в имитацию бурной деятельности, а в создание транспортной инфраструктуры. Она сделает население мобильным и позволит развиваться регионам равномерно, и это хотя бы решит проблему безработицы и избытка рабочей силы.

ГРАФИКА НА ОБЛОЖКЕ: АРСЕНИЙ БЛИНОВ

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
ЛСР
ООО «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад», Реклама

НОВЫЙ УРОВЕНЬ ПМЭФ

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ В ЭТОМ ГОДУ ВЫЙДЕТ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ. ОРГАНИЗАТОРЫ ОБЕЩАЮТ САМУЮ НАСЫЩЕННУЮ ДЕЛОВУЮ ПРОГРАММУ ЗА ВСЮ ИСТОРИЮ ПРОВЕДЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЯ. МАРИНА ЯШКО

С особым трепетом отнеслись и к составу участников ПМЭФ-2017. Организаторы не раскрывали точные списки до последнего момента, словно боялись «сглазить» высоких гостей. Главной интригой остается состав американской делегации. Переговоры «Россия — США» вернулись в повестку форума после трехлетнего перерыва, и к ним приковано особое внимание. На мероприятии надеются увидеть таких именитых американцев, как актера Леонардо Ди Каприо и миллиардера, основателя компаний Tesla и Space X Илона Маска. Ди Каприо как известный защитник природы получил приглашение от Министерства природных ресурсов РФ. А Илон Макс был включен в шорт-лист международной премии «Глобальная энергия», вручение которой традиционно проходит на форуме при участии президента России Владимира Путина.

Директор фонда «Росконгресс» (организатор ПМЭФ) Александр Стуглев подтвердил, что оба гостя получили приглашение, но об их присутствии на мероприятии высказался туманно. «Обычно 90% спикеров, подтвердивших свое участие, все-таки приезжают на форум», — заявил он.

Как рассказал Анатолий Дрантусов, директор Центра двустороннего сотрудничества РСПП, всего в составе американской делегации ожидается около 260 человек, а уровень ее представительства будет выше, чем в 2013 году. Он также заявил, что интерес к форуму в этом году крайне высок. «Нас ждут очень интересные переговоры не только с американскими коллегами, но и с японцами, и с французами», — заключил Анатолий Дрантусов.

Заранее свое участие в форуме подтвердили премьер-министр Индии Нарендра Моди, федеральный канцлер Австрии Кристиан Кёрн, президент Молдавии Игорь Додон, и. о. председателя правительства Сербии Ивица Дачич, президент Республики Сербской Боснии и Герцеговины Милорад Додик. Также приглашения посетить форум получили глава МИД Саудовской Аравии Адель аль-Джубейр и министр экономики Японии Хиросигэ Сэко.

Всего в мероприятии примут участие 39 министров из 26 государств, десять нобелевских лауреатов, руководители 72 субъектов России, главы 250 крупнейших иностранных и 700 российских компаний. При этом стоимость участия в мероприятии в этом году существенно возросла. Цена пакета «Премиум» увеличилась с 295 тыс. до 354 тыс. рублей, а пакета «Стандарт» — с 236 тыс. до 295 тыс. рублей. ПМЭФ практически полностью финансируется из внебюджетных источников (доля государства — менее 2%).

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЕСЛИ В ПРОШЛОМ ГОДУ ПМЭФ ПОСЕТИЛО 10 ТЫС. ЧЕЛОВЕК, ТО В ЭТОМ ОЖИДАЕТСЯ НЕ МЕНЕЕ 12 ТЫС. УЧАСТНИКОВ

ДЕЛОВАЯ ПОВЕСТКА Советник президента РФ и ответственный секретарь оргкомитета ПМЭФ Антон Кобяков рассказал, что в этом году программа форума будет очень насыщенной: запланировано 108 деловых мероприятий. В 2016 году их было 72.

Официально форум пройдет с 1 по 3 июня, но даже в «нулевой» день ПМЭФ будет много интересного. Ключевыми мероприятиями 31 мая станут форум малого и среднего бизнеса России, а также сессии, посвященные предпринимательской деятельности женщин в Европе и арабских странах. Центральным событием ПМЭФ традиционно станет пленарное заседание с участие президента России Владимира Путина, которое состоится 2 июня.

По словам Александра Ивлева, управляющего партнера компании EY по России, одними из ключевых тем форума станут использование искусственного интеллекта и развитие киберспорта. Эти дискуссии будут продолжением повестки Давосского форума, где в 2017 году обсуждалось влияние четвертой промышленной революции и важность социальной стабильности. «Стремительный технологический прогресс несет определенные риски. Использование роботов может поставить под угрозу сохранение рабочих мест, а значит, и благополучие населения. Поэтому особое внимание на ПМЭФ будет уделено развитию человеческого капитала», — считает аналитик.

Александр Ивлев отметил, что петербургский форум остается одной из главных площадок для проведения бизнес-переговоров и заключения сделок. Если в прошлом году ПМЭФ посетило 10 тыс. человек, то в этом, по оценкам компании, ожидается не менее 12 тыс. участников, а уровень представительства компаний останется на самом высоком уровне. «В прошлом году свыше 20 глобальных руководителей крупнейших компаний мира, которые являются членами Консультативного совета по иностранным инвестициям, посетили форум, а это говорит о многом», — заключил эксперт.

Особое значение форума отметили и в Российском фонде прямых инвестиций (РФПИ). По данным фонда, именно на ПМЭФ в разные годы было достигнуто соглашение о создании РФПИ крупнейших партнерств для привлечения иностранного капитала: с партнерами из ОАЭ — на $7 млрд, с партнерами из Саудовской Аравии — на $10 млрд. С тех пор совместно реализовано более двадцати сделок. В этом году РФПИ организует в рамках ПМЭФ встречу суверенных и инвестиционных фондов (из Северной Америки, Европы, стран Ближнего Востока и Азии), которые управляют активами общей стоимостью $10 трлн.

В 2016 году РФПИ в рамках форума провел несколько десятков встреч и подписал шесть соглашений о новых сделках на сумму около 100 млрд рублей. В пресс-службе фонда отметили, что в этом году сумма будет больше. Будут рассмотрены проекты в сферах здравоохранения, промышленности, технологий, инфраструктуры, сельского хозяйства. ➔ 26

ARTSTUDIO

2-я СОВЕТСКАЯ, 4

«Петербург после дождя»

Вид на дом ArtStudio на 2-й Советской улице

RBI
The art of real estate®

rbi.ru

КВАРТИРЫ В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА

(812) 320-76-76

Реклама. ЗАО «Северный город».
ArtStudio – студии художников. Адрес проекта:
Санкт-Петербург, 2-я Советская ул., д. 4-б.
Проектная декларация на сайте www.rbi.ru

ЧЕТЫРЕ ГОРИЗОНТА

ДОМ НА СВЕРДЛОВСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ

«Утро на Неве»

Вид на Дом «Четыре горизонта»
с высоты Смольного собора

ДОМ СДАН

RBI
The art of real estate

rbi.ru

КВАРТИРЫ В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА

(812) 320-76-76

Реклама. ООО «Денген».
Адрес проекта: Пискаревский пр., 3 лит. В.
Проектная декларация на сайте www.rbi.ru

Застройщик: ООО «НТВО», проектная декларация на сайте goldencityspb.ru ПАО «Банк Санкт-Петербург» РЕКЛАМА

МУЛЬТИФОРМАТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

GOLDEN CITY

НА ВАСИЛЬЕВСКОМ ОСТРОВЕ

GOLDEN CITY
Saint Petersburg

Партнер проекта:

БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Ген. лицензия № 436 от 31.12.2014

GLORAX
DEVELOPMENT

// НОВАЯ ОТКРЫТКА ГОРОДА //

EUROPEAN PROPERTY AWARDS
WINNER 2016-2017

ПРЕМЬЕРА ГОДА
URBAN AWARDS 2016

603 43 43

goldencityspb.ru

Обгоняет время.
Новый Audi Q5

#ВсеБудетAudi

Ауди Центр Выборгский

Выборгское шоссе, 352А, +7 (812) 331 9999, audi-vyborgsky.ru

4 года гарантии

На автомобили марки Audi производителем предоставляется гарантия качества на срок 2 года, а также на дополнительные 2 года или до достижения общего пробега автомобиля 120 000 км (в зависимости от того, какое событие наступит ранее), при этом в первые 2 года пробег не ограничивается и не учитывается.

Реклама.

19 → В ПОЛНУЮ МОЩЬ Уже второй раз событие пройдет на территории «Экспофорума», но, как отмечают организаторы, в прошлом году площадка была задействована не в полную силу. На этот раз все экспозиции разместятся в 24 зонах против прошлогодних 16.

Один из самых оригинальных стендов в этом году будет у правительства Кубани. Региональные власти решили оформить его в виде своеобразного инвестиционного ресторана. Аналогичная концепция была опробована на инвестиционном форуме в Сочи в этом году. Однако на этот раз посетителей ресторана накормят не только инвестиционными проектами, но и краснодарскими деликатесами. «Многие спрашивали нас, когда же можно будет попробовать и настоящую кубанскую кухню. И мы решили совместить слова с делом», — рассказал губернатор Краснодарского края Вениамин Кондратьев. Он пообещал, что площадка будет не только вкусной, но и информативной. Губернатор отметил, что в рамках форума пройдет презентация товарного знака «Сделано на Кубани».

«Сильный и узнаваемый товарный знак поможет выделить нашу кубанскую продукцию на фоне российских и международных конкурентов», — подчеркнул глава Кубани.

ВРЕМЕННЫЕ НЕУДОБСТВА Проведение ПМЭФ ежегодно становится испытанием для инфраструктуры города. По данным Дениса Павшинского, директора по взаимодействию с органами власти и связям с общественностью ООО «Воздушные ворота Северной столицы», обычно аэропорт Пулково обслуживает более 400 взлетно-посадочных операций регулярных и чартерных рейсов в день. В прошлом году в дни ПМЭФ Пулково обслужил 2,5 тыс. взлетно-посадочных операций, более четверти из которых пришлись на деловые авиарейсы. Традиционно самыми загруженными становятся дни накануне форума.

Пропускная способность аэропорта — 18 млн пассажиров в год. По итогам 2016 года пассажиропоток Пулково составит 13,3 млн человек. «Это позволяет обслуживать пассажиров в штатном режиме, без введения дополнительных ограничений в расписание полетов в периоды крупных международных мероприятий в городе», — рассказал Денис Павшинский. Он, однако, отметил, что на период ПМЭФ все службы аэропорта переводятся в усиленный режим работы.

Прогноз по дорожной ситуации не столь оптимистичен. Организаторы форума отметили, что жители Петербурга могут испытать трудности с выездом из города в южном направлении в дни ПМЭФ.

В городе в эти дни пройдет множество выставок, театральных представлений и концертов. Запланировано проведение международного турнира по смешанным единоборствам, гала-матчи по хоккею, футболу. В Михайловском театре пройдет концерт с участием звезд балета Дениса Родькина, Николая Цискаридзе, Ирины Перрен и Марата Шемиунова. В Государственном Эрмитаже выступят всемирно известная оперная певица Кьяра Таиджи и знаменитый испанский тенор Серхио Эскобар. В ЦВЗ «Манеж» состоится и традиционный губернаторский прием стоимостью в 15 млн рублей. Его проведение в этом году поручено организаторам фестиваля Dance Open. ■

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

ЛСР

ООО «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад» Реклама

ГЛОБАЛЬНАЯ ТОРГОВЛЯ ЖДЕТ РОСТА

ЭКСПЕРТЫ ВТО ОСЕНЬЮ 2016 ГОДА ЗАЯВИЛИ, ЧТО ВПЕРВЫЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТНАДЦАТЬ ЛЕТ УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЕМА МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ ПРОИСХОДИТ МЕДЛЕННЕЕ, ЧЕМ РОСТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ. АЛЕНА ШЕРЕМЕТЬЕВА

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В СТРУКТУРЕ МИРОВОГО ВВП МИРОВАЯ ТОРГОВЛЯ СОСТАВЛЯЕТ 44,49%, ТОГДА КАК В 2008 ГОДУ ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ ДОСТИГАЛ 51,62%

В 2016 году объем мировой торговли составил около $16,7 трлн, что всего на 1,3% больше, чем в 2015 году. По оценкам экспертов, в 2017 году рост также будет небольшим, в пределах 2,4%. Доля России в мировой торговле, по оценкам экспертов, не превышает 1,7%, а ее внешнеторговый оборот в 2016 году составил $471,2 млрд, что на 11,2% ниже показателя 2015 года.

Объем мировой торговли последние несколько лет растет скромными темпами. Сергей Коробков, инвестиционный аналитик Global FX, вспоминает, что в 2008 году объем мировой торговли достиг $16,267 трлн. В 2009 году оборот глобальной торговли, по его словам, сократился почти на четверть, до $12,638 трлн, как следствие мирового финансового кризиса.

«В последующие годы взаимный товарооборот между странами непрерывно увеличивался вплоть до 2014 года, когда был установлен новый исторический максимум на уровне $19,112 трлн. Затем в 2015 году происходит очередной спад товарооборота на 13%, до $16,576 трлн из-за падения мировых цен на нефть и прочие сырьевые товары. В 2016 году эксперты ВТО зафиксировали скромный рост на 1,3%, или $215,5 млрд, в объемах мировой торговли. Первые четыре месяца текущего года показали активный рост глобальной торговли, чему способствовало повышение мировых цен на углеводороды и лучшие, чем ожидалось, данные по росту экономик Китая и Индии в первом квартале. Подтверждением расширения объемов торговли в начале 2017 года стал рост индикатора Baltic Dry Index на 15,4% с начала года. BDI характеризует изменения в совокупном тоннаже судов, арендованных для перевозки сухих грузов морским транспортом», — рассказывает Сергей Коробков.

Дмитрий Плеханов, ведущий специалист Института комплексных стратегических исследований, добавляет, что до 2007 года темпы роста мировой торговли в два раза превышали темпы роста мировой экономики. «Росту мировой торговли в этот период способствовали перенос производственных мощностей в развивающиеся страны и открытие новых рынков сбыта в мировой экономике. После мирового финансово-экономического кризиса ситуация изменилась. Многие развитые страны до сих пор не могут избавиться от негативных последствий долгового кризиса в виде слабого потребительского спроса, что негативно влияет на показатели импорта. Соответственно, экспортно ориентированные развивающиеся страны (прежде всего Китай) потеряли один из драйверов своего роста и вынуждены заниматься перестройкой экономики в сторону большей ориентации на внутренний спрос», — поясняет господин Плеханов.

По мнению Тимура Нигматуллина, финансового аналитика группы компаний «Финам», глобальная система торговли сейчас переживает непростые времена. «В пересчете на доллары США объемы экспорта и импорта еще не в полной мере восстановились после мирового финансового кризиса. В структуре мирового ВВП мировая торговля составляет 44,49%, тогда как в 2008 году этот показатель достигал 51,62%», — отмечает эксперт.

НЕВЕЛИКАЯ ДОЛЯ Доля России в мировой торговле невелика и, по подсчетам Сергея Коробкова, не превышает 1,7% от глобальных объемов. По данным таможенной статистики, в 2016 году внешнеторговый оборот России составил $471,2 млрд и по сравнению с показателем 2015 года снизился на 11,2%.

Сальдо торгового баланса сложилось положительное в размере $103,9 млрд, что на $58,1 млрд меньше, чем в 2015 году. Экспорт России в 2016 году составил $287,6 млрд, снизившись на 17% по сравнению с предыдущим гордом. Импорт России в 2016 году составил $183,6 млрд и по сравнению с годом ранее снизился на 0,4%. Для сравнения, среднегодовой объем экспорта из США, по оценкам Сергея Коробкова, примерно равен $2,3 трлн.

«Профицит во внешней торговле России в 2016 году сократился в 1,7 раза, до $87,8 млрд против $148,5 млрд годом ранее. Основную часть российского экспорта в страны дальнего зарубежья составляют сырьевые энергоносители: нефть, газ, уголь. Их доля составляет примерно две трети от общего объема экспорта», — делится данными господин Коробков.

По данным таможенной статистики, по внешней торговле России ведущее место занимает Европейский союз как крупнейший экономический партнер страны. На долю Европейского союза в 2016 году приходилось 42,8% российского товарооборота (в 2015 году — 44,8%), на страны СНГ — 12,1% (12,6%), на страны ЕАЭС — 8,3% (8,1%), на страны АТЭС — 30% (28,1%).

Основными торговыми партнерами России в 2016 году среди стран дальнего зарубежья были следующие: Китай, товарооборот с которым составил $66,1 млрд (104% к 2015 году), Германия — $40,7 млрд (88,9%), Нидерланды — $32,3 млрд (73,4%), США — $20,3 млрд (97%), Италия — $19,8 млрд (64,6%), Япония — $16,1 млрд (75,4%), Турция —

$15,8 млрд (67,9%), Республика Корея — $15,1 млрд (83,9%), Франция — $13,3 млрд (114,1%), Польша — $13,1 млрд (94,9%).

Сергей Воронков, генеральный директор «Экспофорум-Интернэшнл», президент Ассоциации содействия развитию деловых связей «Китайский деловой центр», говорит, что в последние два-три года наблюдается изменение вектора импорта и экспорта из России в Китай. «Если раньше клиенты ассоциации искали в Китае какое-либо производство или комплектующие, то сейчас большинство обращений связано с выходом российских товаров на рынок Китая. Начиная от пищевой промышленности с производством в Ленинградской области и заканчивая ритейлом и инвестиционными проектами. Сейчас наши клиенты в Китае ищут лишь различную высокоточную и тяжелую технику (станки, прессы, двигатели) с целью налаживания собственного производства в России», — отмечает господин Воронков.

Эксперты рынка считают, что объемы внешней торговли России будут расти. Сергей Коробков полагает, что, учитывая глобальный рост цен на энергоносители с начала 2017 года, можно предположить увеличение объемов экспорта примерно на 10–15% в денежном выражении. «С другой стороны, крепкий рубль способствует расширению номенклатуры и объемов импорта. Полагаю, здесь тоже будет наблюдаться динамика роста на 10–15%. Не исключен и более выпуклый рост, учитывая, что, по данным Федеральной таможенной службы, экспорт из РФ повысился в январе на 43,6%, а импорт вырос на 40,1% по сравнению с аналогичным месяцем 2016 года», — прогнозирует эксперт. Такие темпы роста, по словам господина Коробкова, удержать будет непросто, поскольку они связаны как с сезонным фактором, так и с рядом конъюнктурных обстоятельств. Но как минимум двузначный процентный рост внешнеторгового оборота в этом году Россией будет достигнут, оптимистично заявляет Сергей Коробков.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ В ПЛЕНУ САНКЦИЙ По словам Марка Гойхмана, ведущего аналитика ГК TeleTrade, глобальная система торговли переживает серьезные вызовы, связанные с активизацией протекционистских тенденций и призывами к меньшей открытости экономик. «Это проявляется, в том числе, в выходе Великобритании из Евросоюза и в центробежных движениях внутри Европы. В приходе к власти и демаршах Дональда Трампа: одним из итогов его 100 дней стал выход США из Транстихоокеанского партнерства и защита американского рынка. Во взаимных упреках разных стран по поводу „валютных войн“, занижения курса валюты для получения конкурентных преимуществ своих товаров на мировом рынке. Причина всего этого — глобальный экономический кризис, который ограничил возможности производства и спроса», — поясняет господин Гойхман. К этому добавляется и политическая конфронтация. Одно из самых близких нам ее проявлений — взаимные санкции России и Запада.

Однако место России в международном разделении труда и в торговле определило то, что западные страны от санкций потеряли больше, чем наша страна, считает Марк Гойхман. «По подсчетам ООН, их потери составили около $100 млрд за три года санкций. Потери России — $52–55 млрд, что составляет примерно 1% ВВП страны», — приводит данные господин Гойхман.

Ольга Трофименко, доцент СПбГУ, кандидат экономических наук, полагает, что в определенной степени Россия адаптировалась к санкциям, которые, по сути, либо касаются определенного круга лиц и компаний, либо ограничивают заимствования — допуск к относительно дешевым кредитным средствам, доступным на мировых рынках капитала, и к технологиям.

При введении санкций и контрсанкций обычно стремятся ударить как можно больнее. Так, Россия ограничила ввоз отдельных видов сельскохозяйственной продукции. «Без сомнений, эти меры имели определенное негативное воздействие на производителей стран, попавших под санкции (впоследствии Европейский союз принял меры, направленные на сокращение негативного эффекта от российских санкций, параллельно с этим европейские производители озаботились поиском новых рынков сбыта). Но еще больнее они ударили по кошелькам российских граждан, вынужденных покупать более дорогую продукцию, происходящую из стран, не попавших под санкции, или отечественную продукцию, цена на которую выросла из-за дефицита», — поясняет госпожа Трофименко.

По словам Дмитрия Плеханова, в России в большей степени негативный эффект почувствовали на себе компании малого и среднего бизнеса. «В условиях повышения процентных ставок внутри страны увеличение спроса на кредиты со стороны крупных заемщиков привело к дополнительному сжатию предложения для малых и средних заемщиков. Пример обратной ситуации имел место в Японии в конце 1970-х — в начале 1980-х годов. После начала финансовой либерализации японские корпорации получили возможность выхода на мировой финансовый рынок, в результате чего японские банки были вынуждены увеличить кредитование других категорий заемщиков, в том числе малого и среднего бизнеса», — рассказывает господин Плеханов.

В ОЖИДАНИИ РОСТА На развитие глобальной системы торговли, по словам Ольги Трофименко, одновременно «давят» два подхода: сторонники либерализации и сторонники защиты внутреннего рынка через протекционистские меры. «Желание правительств одних стран защитить национальных производителей вполне объяснимо. Однако в этом случае также логично ожидать введение соответствующих мер другими. Но это может стать началом торговых войн. Поэтому главный вызов — не скатиться на позиции протекционизма до такой степени, чтобы эти войны провоцировать. В этой связи повышается роль международных организаций, занимающихся вопросами развития международной торговли», — комментирует госпожа Трофименко.

Эксперты ВТО прогнозируют увеличение глобального товарооборота на 2,4% в 2017 году. Но диапазон предварительных оценок роста, как говорит Сергей Коробков, колеблется в промежутке от 1,8 до 3,6% из-за высокой степени неопределенности, связанной с политикой новой администрации США и замедлением роста экономик развивающихся стран. В 2018 году эксперты ожидают ускорения роста объемов мировой торговли в диапазоне 2,1–4%. ■

«НЕОБХОДИМО СОЗДАВАТЬ ВОЗМОЖНОСТИ, А ДЕНЬГИ НАЙДУТСЯ»

ОДНОЙ ИЗ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ СЕГОДНЯ ЯВЛЯЕТСЯ ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ШИРОЧАЙШЕГО КРУГА ПРОЕКТОВ — НАЧИНАЯ ОТ СТРОИТЕЛЬСТВА ИНФРАСТРУКТУРЫ И ЗАКАНЧИВАЯ ВНЕДРЕНИЕМ ИННОВАЦИЙ. МЫ ОБРАТИЛИСЬ К НАШИМ ЧИТАТЕЛЯМ И УЧАСТНИКАМ ФОРУМА С ВОПРОСОМ: «ГДЕ ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ?»

АЛЕКСАНДР ДРОЗДЕНКО,
губернатор Ленинградской области:

— Богат не тот, у кого много денег, а тот, кто разумно тратит. Для этого в Ленинградской области работает программа «эффективного рубля», чтобы региональный бюджет служил примером такого подхода к инвестициям в социальную сферу. Что же касается инвестиций в экономическое развитие, то заинтересовать инвестора и привлечь его в регион — это большое искусство, поскольку важно не только «получить» тот или иной проект, но и «не переборщить» со льготами и сохранить наполняемость бюджета за счет поступления налоговых платежей. На этом пути важным механизмом является снижение административных барьеров, квалифицированное сопровождение инвестора на всех этапах реализации проекта.

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ,
генеральный директор
ГК «ЦДС»:

— Вопрос не в том, где взять деньги, вопрос в том — как взять. Зачастую инвестиции в российский рынок по прибыльности интереснее, чем инвестиции в другие развитые страны. У нас есть определенные риски, но они нивелируются большей доходностью. Проблема в том, что русский человек не умеет продать свою идею, показать ее сильные стороны и потенциальную выгоду. Для инвестора одинаково важны и сам разработчик, и его вера в будущий проект, и оформление идеи. С бизнесом необходимо говорить на его языке: сколько надо вложить денег, когда и сколько вернется, продумать и назвать риски. Над этим необходимо работать, на Западе даже на краудфандинговых платформах хорошие идеи собирают сотни тысяч долларов, а в России некоторые гениальные планы так и остаются нереализованными из-за отсутствия качественной упаковки.

ОЛЕГ БИРЮКОВ,
генеральный директор
инжиниринговой компании
«Лиман-трейд»:

— В теории деньги можно получить в Фонде развития промышленности. Однако механизм выделения средств пока остается очень сложным: сперва необходимо создать проект и только потом можно получить финансирование под его реализацию. Но если речь идет о строительстве серьезного объекта (завода или производственной линии), то в этом случае только стоимость проектирования может составлять сотни миллионов рублей. При этом нет никаких гарантий, что под данный проект впоследствии будет выделено финансирование. Замкнутый круг: нет проекта — нет денег, а проекта нет, потому что нет денег.

АЛЕКСЕЙ ИКРЯНИКОВ,
вице-президент —
директор департамента
по работе с корпоративными
клиентами Уральского банка
реконструкции
и развития (УБРиР):

— Источники финансирования не изменились: как и прежде, деньги можно взять либо из собственного кармана, либо в банке. Финансовый рынок предлагает достаточно вариантов — это и лизинговые продукты, и инвестиционное кредитование, и кредитование под оборотные средства, и аккредитивы. Другое дело, что сейчас банки более тщательно анализируют бизнес-проекты, оценивая как адекватность идеи, так и возможность по возврату средств. Но в этом есть и плюсы для самого бизнеса: банк фактически проводит его финансовую диагностику, указывая на слабые места проекта. ➔ 38

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

ЛСР

ООО «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад», Реклама

ДЕВЕЛОПЕРЫ СОСРЕДОТОЧИЛИСЬ НА АЗИИ

СОВОКУПНАЯ ПЛОЩАДЬ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ, СТРОЯЩИХСЯ В КРУПНЕЙШИХ ГОРОДАХ МИРА, СОСТАВЛЯЕТ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ 33,5 МЛН КВ. М. ИССЛЕДОВАНИЕ, ПОСВЯЩЕННОЕ МИРОВОЙ ДИНАМИКЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ, ПОКАЗАЛО, ЧТО ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ АКТИВНОСТЬ ПО-ПРЕЖНЕМУ В ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ СТЕПЕНИ СОСРЕДОТОЧЕНА В АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОМ РЕГИОНЕ, НА ДОЛЮ КОТОРОГО ПРИХОДИТСЯ 26,6 МЛН КВ. М НОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ. ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводятся в последнем исследовании CBRE, международной консалтинговой компании в области недвижимости. При этом активность девелоперов сосредоточена более чем в 90% из вошедших в исследование городов Азии и лишь в 56 городах Северной и Южной Америки и 14% городов в регионе «Европа, Ближний Восток и в Африка» (EMEA).

Китай остается самым активным рынком: здесь сосредоточено 19,7 млн кв. м торговых центров в стадии строительства и представлено 15 из 20 городов мира с наибольшей девелоперской активностью. По площади строящейся торговой недвижимости первое место занимает Шэньчжэнь (4,5 млн кв. м), за ним следует Шанхай (3 млн кв. м); по состоянию на конец 2016 года на долю этих двух городов приходилось в совокупности 40% строящихся в Китае торговых площадей.

В странах Европы, Ближнего Востока и Африки девелоперская активность начала замедляться: совокупная площадь строящихся торговых центров составила 4,49 млн кв. м. В этом регионе активность сосредоточена преимущественно в России, Турции и ОАЭ, причем лидируют турецкие города, где строятся 17 торговых центров общей площадью 1,3 млн кв. м. Ожидается, что Дубай укрепит свои позиции в качестве лидирующего на Ближнем Востоке рынка торговой недвижимости: в течение трех ближайших лет здесь будет введено 900 тыс. кв. м новых торговых площадей. Среди наиболее известных проектов — Nakheel Mall на острове Пальма Джумейра, Circle Mall в районе Jumeirah Village Circle, а также проекты расширения действующих торговых центров, таких как Dubai Mall.

Несмотря на замедление темпов строительства торговых центров в последние несколько лет, в 2016 году отмечен прирост на 11,4% относительно уровня 2015 года.

Наиболее сильный рост зафиксирован в Северной и Южной Америке: уровень построенных торговых центров повысился на 43,6%, преимущественно благодаря росту объемов строительства в Мексике, где в трех крупных городах было сдано 1,3 млн кв. м. Площадь торговых центров, построенных в регионе «Европа, Ближний Восток, Африка», составила 16% от мирового показателя, причем отмечен рост на 18% в годовом исчислении. Единственными неазиатскими городами, вошедшими в первую десятку рынков с наибольшей площадью введенных торговых центров, стали Москва и Стамбул.

Наташа Пател, директор отдела исследований CBRE в регионе «Европа, Ближний Восток, Африка», говорит: «Хотя в целом мы наблюдаем замедление активности в области строительства торговых центров, в 2016 году на мировом рынке отмечено увеличение сдаваемой в эксплуатацию площади в результате долгожданного завершения ряда проектов. Тем не менее на многих рынках сдать площади оказалось непросто в связи с тем, что ритейлеры подыскивают оптимальные операционные модели, сочетающие интернет-продажи и физическое присутствие. Некоторые торговые центры отложили открытие или открылись с вакантными площадями. Многие инвесторы и арендодатели проявляют более осторожный подход по мере того, как ряд рынков начинает показывать признаки насыщения. Основное внимание будет направлено на переориентацию и обновление существующих активов, а также на создание такого предложения для потребителей, которое позволит выделиться среди конкурирующих торговых центров и повысить посещаемость».

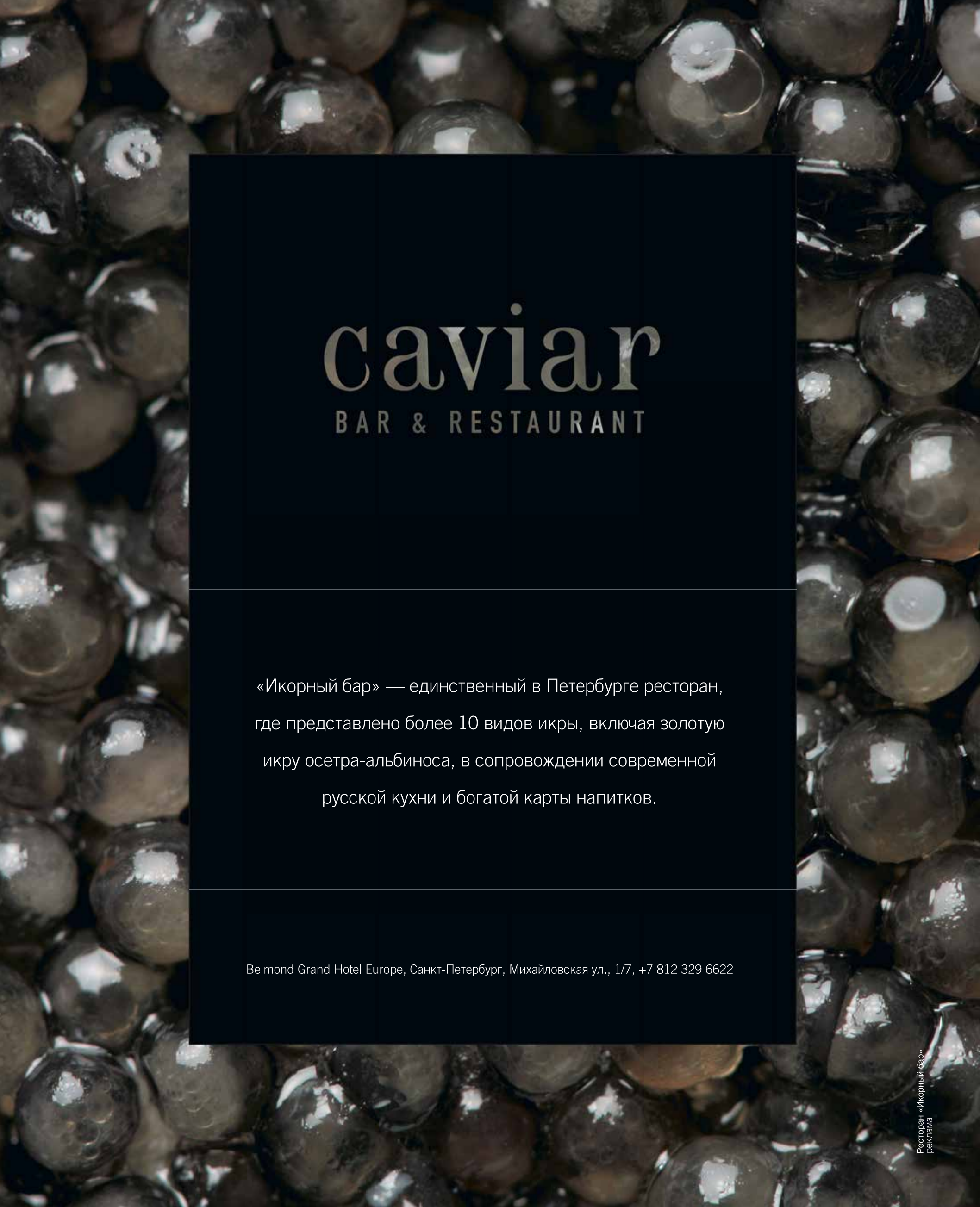
Олеся Дзюба, директор отдела исследований рынка CBRE в России, рассказывает: «В 2016 году в Москве было введено девять новых торговых центров суммарной арендопригодной площадью 473 тыс. кв. м, что немного (на 7,2%) превышает показатель предыдущего года. Средний уровень вакансии в торговых центрах, введенных в течение 2016 года, снизился с 40 до 20%. Девелоперский цикл завершен, и в Москве практически не осталось объектов, строительство которых началось до кризиса. В 2017 году к вводу заявлено пять новых объектов общей арендопригодной площадью 196 тыс. кв. м, что является самым низким показателем за последние пять лет. Крупнейшим проектом 2017 года станет „Вегас Кунцево“ арендопригодной площадью 113 тыс. кв. м. Еще восемь новых объектов суммарной площадью почти 400 тыс. кв. м заявлено к открытию в 2018–2019 годах. Крупнейшими среди них станут „Остров мечты“ (105 тыс. кв. м GLA) и „Саларис“ (110 тыс. кв. м)».

В Петербурге, по данным BG, в 2016 году было введено всего два торговых объекта общей площадью менее 100 тыс. кв. м. Строительство крупных торговых центров в Петербурге по-прежнему остается ограниченным: на 2017 год не заявлено к вводу ни одного объекта. На начальном этапе строительства находится четвертая очередь ТРК «Заневский Каскад» компании «Адамант». В 2017 году в Приморском районе начнется строительство регионального торгового центра «Голливуд» (ввод в эксплуатацию планируется на 2019 год).

По данным компании Colliers, общее предложение классических торговых центров по итогам 2016 года составило 2,76 млн кв. м. Таким образом, обеспеченность торговыми площадями в Санкт-Петербурге достигла 527 кв. м на 1000 жителей. ■

ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

КИТАЙ ОСТАЕТСЯ САМЫМ АКТИВНЫМ РЫНКОМ: ЗДЕСЬ СОСРЕДОТОЧЕНО 19,7 МЛН КВ. М ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ В СТАДИИ СТРОИТЕЛЬСТВА И ПРЕДСТАВЛЕНО 15 ИЗ 20 ГОРОДОВ МИРА С НАИБОЛЬШЕЙ ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ АКТИВНОСТЬЮ



Ресторан «Икорный бар»
реклама

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
ГОРОД-СПУТНИК
ЮЖНЫЙ
Реклама

В ЗЕЛЕНОМ ЦВЕТЕ

ДЛЯ АКТИВНОГО РЕШЕНИЯ ВОПРОСОВ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ 2017 ГОД В РОССИИ ОБЪЯВЛЕН ГОДОМ ЭКОЛОГИИ. СООТВЕТСТВЕННО СЕЙЧАС СТАЛА ОСОБО АКТУАЛЬНОЙ ТЕМА ВНЕДРЕНИЯ В РАБОТУ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СТАНДАРТОВ «ЗЕЛЕНОЙ ЭКОНОМИКИ». АРТЕМ АЛДАНОВ

По оценке экспертов, в последние десять лет в России в целом сохраняется тренд на снижение нагрузки на окружающую среду. Так, по данным Росстата, выбросы наиболее распространенных загрязняющих атмосферу веществ сократились примерно на 13%.

Однако, как отмечает аналитик отдела аналитических исследований Института комплексных стратегических исследований (ИКСИ) Наталья Чуркина, вместе с тем темпы снижения нагрузки на окружающую среду являются медленными, а в области экологии остается множество проблем.

Например, по данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), выбросы диоксида серы в атмосферу в России в 2014 году были примерно в 11 раз выше, чем в Германии, в шесть раз выше, чем в Японии, и сопоставимы с выбросами США. Если учесть, что ВВП всех этих стран превышает ВВП России, то пересчет выбросов в удельных величинах на единицу ВВП приведет к еще большему разрыву. Аналогичные несоответствия, по словам специалиста, наблюдаются и по иным показателям. Так, энергоэффективность российской экономики в два-три раза ниже уровня ведущих развитых и развивающихся стран. Неразвитой остается и сфера переработки отходов.

«Для продвижения принципов „зеленой“ экономики нужны в целом стабильная экономическая ситуация в стране и доступность долгосрочного финансирования. В условиях, когда инвестиции в основной капитал падают уже три года подряд, сложно представить, что инвестиции в экологию будут расти. Официальных данных за 2016 год еще нет, но в 2015 году сокращение объема природоохранных расходов в российской экономике составило около 7,5%», — отмечает Наталья Чуркина.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ВЫБРОСЫ ДИОКСИДА СЕРЫ В АТМОСФЕРУ В РОССИИ В 2014 ГОДУ БЫЛИ ПРИМЕРНО В 11 РАЗ ВЫШЕ, ЧЕМ В ГЕРМАНИИ, В ШЕСТЬ РАЗ ВЫШЕ, ЧЕМ В ЯПОНИИ, И СОПОСТАВИМЫ С ВЫБРОСАМИ В США

МЕЖДУ ГОСУДАРСТВОМ ОБЩЕСТВОМ Тем не менее, по словам генерального директора EcoStandard Group Николая Кривозерцева, сами предприятия все больше задумываются о негативном воздействии отдельных видов своей деятельности на окружающую среду. Конечно, «зеленые» технологии дороже, чем обычные, но в перспективе 5–10–15–100 лет они окупают свое вложение по средствам экономии ресурсов: электроэнергии, воды и просто сохранения природы, окружающей среды и здоровья населения.

«Принципы „зеленой“ экономики на 80–90% могут продвигаться только с помощью государственного стимулирования, регулирования, дотаций, каких-то налоговых послаблений. Потому что, да, есть активисты, есть сознательные девелоперы, застройщики и производства, где используют принципы зеленой экономики и „зеленых“ технологий, потому что они ответственные, но для того чтобы это был устойчивый глобальный тренд, должна быть серьезная государственная поддержка регулирования», — подчеркивает Николай Кривозерцев.

По мнению заместителя директора Центра охраны дикой природы Любови Якубовской, бизнес сам по себе не будет вводить никакие экологические технологии и не надо от него этого ожидать. «Потому что это дополнительные расходы, а бизнес заинтересован не в расходах, а в доходах. На экологизацию бизнеса влияют два фактора: государство и развитое гражданское общество. Государство в этой истории не безупречный контролер, так как его интерес по большому счету сводится к тому, чтобы не было каких-то катастрофических явлений, таких как авария на АЭС, например. Или слив нечистот, который может привести к смертям. Если же действие какой-то коммерческой структуры оказывает малозаметный, постепенный вред окружающей среде, тут эффективнее действие гражданского общества, если такое есть в наличии», — делает выводы специалист.

БЫТЬ В ТРЕНДЕ Коммерческий директор завода «Ятаган» (производитель оборудования для промышленной очистки воздуха) Григорий Головин считает, что при внедрении принципов «зеленой» экономики необходимо задействовать соответствующие законы и ужесточение ответственности. При этом коммерческие организации должны иметь технико-экономические обоснования: какие выгоды внедрение «зеленых» технологий даст предприятию.

R&D-директор компании «3М Россия» Сергей Дмитрук отмечает, что, как правило, экологичные решения связаны с экономией ресурсов, а значит, со снижением расходов на эксплуатацию. Таким образом, рано или поздно экономическая целесообразность приведет к распространению экотехнологий. Участие государства позволит ускорить этот процесс и направить его согласно приоритетным задачам страны.

По словам члена совета директоров, директора по правовым вопросам и корпоративным отношениям компании «САН ИнБев» Ораза Дурдыева, внедрение «зеленой» экономики не должно нести дополнительную нагрузку на предпринимателей, тут необходима поддержка государства — как в части софинансирования, так и в части налоговых льгот. «2017 год объявлен годом экологии в России, а глобальными трендами как в мировой, так и в российской „зеленой“ экономике являются повышение энергоэффективности и внедрение возобновляемых источников энергии на предприятия. Так, наша компания на глобальном уровне объявила о своей готовности к 2025 году на 100% перейти на закупки электроэнергии от возобновляемых источников», — рассказал он. ■

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
ГОРОД-СПУТНИК
ЮЖНЫЙ
Реклама

ДОЛГАЯ ДОРОГА ДО ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ

РОССИЯ, ОБЛАДАЯ ОГРОМНЫМ КОЛИЧЕСТВОМ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ, ДОЛГИЕ ГОДЫ ОТНОСИЛАСЬ К ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЮ ДОВОЛЬНО БЕЗОТВЕТСТВЕННО. МИР МЕНЯЕТСЯ, СТРАНЫ СОКРАЩАЮТ ОБЪЕМ ВРЕДНЫХ ВЫБРОСОВ В АТМОСФЕРУ, ПРИНИМАЮТ ЗАКОНЫ ОБ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО РОССИЯ ФАКТИЧЕСКИ В САМОМ НАЧАЛЕ ПУТИ. ЮЛИЯ ЧАЮН

Россию нельзя назвать самой энергоэффективной страной в мире. В прошлом году Американский совет по энергосберегающей экономике, изучив энергосберегающие модели 23 стран, поставил нашу страну на 17-е место. Первое место, кстати, заняла Германия, а последнее — Саудовская Аравия.

На ПМЭФ будет развернута дискуссия, посвященная «умной» энергетике, что, безусловно, имеет большую важность, а с другой стороны, смотрится несколько утопично, если вспомнить, что, что даже износ обычных электросетей в России уже долгое время колеблется от 50 до 70%, и мы до сих пор не решили эту проблему.

Алексей Контарь, руководитель проектов IIoT (Industrial Internet of Things — промышленный интернет вещей. — BG), считает, что в РФ в силу ряда причин наблюдается уменьшение энергопотребления. «Это связано с внедрением энергосберегающих технологий, прошедшим технологическим перевооружением, экономическим кризисом, переходом на собственную генерацию крупных промышленных потребителей. Все, что связано с возобновляемой энергетикой, очень модно, правильно и экологично. Но существующие решения пока очень локальны. Мое мнение, что будущее за мирным атомом и водородом. Конечно же, классический и архаичный водный подход будет востребован. А вот углеводороды уйдут на второй или третий план в ближайшие десятилетия», — высказывается господин Контарь.

АНТОН ВАГАНОВ

ПОКА НЕТ ОПРЕДЕЛЕННОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СТАНДАРТА, СКРЫВАЮЩЕГОСЯ ЗА ТЕРМИНАМИ «УМНАЯ ЭНЕРГЕТИКА» И «УМНЫЕ СЕТИ». ЕСЛИ В США УПОР ДЕЛАЕТСЯ НА РАЗВИТИЕ МАГИСТРАЛЬНЫХ И РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ СЕТЕЙ, ТО В ЕВРОПЕ — БОЛЬШЕ НА ОБЪЕДИНЕНИЕ БОЛЬШОГО КОЛИЧЕСТВА РАСПРЕДЕЛЕННЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В ЕДИНУЮ СЕТЬ

ОСОБЕННАЯ ПОВЕСТКА Эксперты говорят, что пока нет определенного технологического стандарта, скрывающегося за терминами «умная энергетика», «умные сети». Если в США упор делается на развитие магистральных и распределительных сетей, то в Европе — больше на объединение большого количества распределенных источников энергии в единую сеть. Поэтому говорить о темпах внедрения новых технологий в России со всей ясностью пока не представляется возможным.

Антон Титов, руководитель компании «Лаборатория „Интеллект вещей“», отмечает, что в России существуют отдельные примеры внедрения технологий «умной энергетики», как правило, направленных на оптимальное и эффективное использование существующей энергетической инфраструктуры, а также на решение проблем надежности и качества энергоснабжения используя качественно новые технологические подходы. «Примерами таких внедрений являются, к примеру, сеть умного уличного освещения в Белгороде и области, покрывающая более 100 тыс. светоточек. Но пока что это точечные пилотные проекты, которые хороши сами по себе, но которые нельзя назвать системными, затрагивающими только отдельные элементы умной энергетической инфраструктуры», — констатирует он.

Господин Контарь отмечает, что, к примеру, по «Россетям» есть программа до 2018 и 2020 годов: «По сути, к 2020 году все, что можно, должно быть „умное“ и „цифровое“. Отстаем мы или опережаем остальной мир? Все относительно, так как неправильно сравнивать РФ с ее территориями с Бельгией, Латвией или Норвегией. Думаю, что следует рассматривать используемые технологии и подходы с учетом территории, количества потребителей и востребованных мощностей», — высказался эксперт.

Петр Вашкевич, главный инженер компании КРОК, характеризует темпы внедрения как сдержанные, что скорее хорошо, чем плохо. «Внедрение любых инноваций в энергетике в первую очередь определяется экономической целесообразностью. Стоимость энергии, износ инфраструктуры и стоимость денег в России и в других странах разные, отсюда разница в темпах внедрения инноваций. Для России сегодня актуальна модернизация инфраструктуры и генерации. У нас иная повестка дня и иная расстановка приоритетов. Копировать же соседей мне не представляется разумным: у каждой страны должен быть свой путь, оптимальный для нее, без оглядки на соседей», — уверяет господин Вашкевич.

ЗАКОНЫ И ДЕНЬГИ Понятно, что действия по преобразованию энергетической политики должны учитывать уникальность российского энергетического комплекса, аналог которого по масштабу и текущему состоянию сложно найти в мире. Разве что на постсоветском пространстве. BG попросил экспертов высказать свое мнение о том, что нам предстоит сделать, чтобы встать в один ряд с энергоэффективными странами.

По словам господина Титова, с учетом сложности и масштаба грядущей трансформации возможен только параллельный поэтапный переход, включающий сначала усовершенствование существующих элементов энергетической инфраструктуры, а также внедрение принципиально новых.

«Согласно открытым данным, в Китае, где уже существует большая сеть распределенных умных подстанций, только 3–5% строилась с нуля, оставшиеся просто являются модернизацией уже существующих. Что интересно, большая доля драйверов роста „умных“ сетей за рубежом в нашей стране или не так актуальны, или совсем несущественны. Например, нехватка генерирующих мощностей в Европе для нас не так актуальна. С другой стороны, общее состояние российских сетей удручает из-за многолетнего недофинансирования. Однако именно такое сочетание исходных данных, может стать исходной точкой осмысленной трансформации энергетической индустрии, с учетом опыта коллег как с Запада, так и с Востока», — высказывается господин Титов.

Президент ООО «Русэнергосбыт» Михаил Андронов отмечает, что в настоящий момент Россия еще находится на стадии исследования инновационных энергетических технологий и только делает первые шаги по их внедрению. «Для того чтобы пробиться в лидеры по объемам использования „умных“ технологических разработок, уже сейчас необходимо начать создавать производства, нацеленные на разработку стандартизированных решений для инновационной энергетики», — говорит он.

Для этого важно пройти подготовительный этап: учесть, что не все разрабатываемые технологии приживаются на практике. Бывает такое, что некоторые показывают свою недееспособность или быстро устаревают. Так вот, чтобы не проспать технологическую революцию, можно выработать механизмы, которые позволили бы разрабатывать необходимые технологии, и производить оборудование в небольших объемах. Тестировать же эти наработки можно в удаленных регионах, изолированных от районов с единым энергоснабжением. В подобных локациях возобновляемые источники энергии и энергохранилища уже сейчас показывают свою эффективность.

«Да, в пересчете на единицу установленной мощности упомянутые разработки окажутся дороже из-за отсутствия эффекта масштаба. Но в абсолютных значениях, за счет небольших объемов, этот подход позволит выявить самые перспективные технологии и будет куда более выгоден, чем массовое тиражирование стареющих со временем технологических решений. Страны-импортеры энергоносителей идут на это вынужденно. Но зачем это нам? Описанный аспект, кстати, очень хорошо демонстрирует различие динамики внедрения энергетических инноваций в развитых (Европа) и развивающихся (Китай) странах. Китай прошел тот же путь значительно быстрее. И не в последнюю очередь потому, что он шел уже по проторенной дорожке, избегая тупиковых решений», — рассказывает господин Андронов.

По словам господина Вашкевича, действия России в первую очередь должны быть экономически обоснованными. «Любое действие должно иметь под собой экономический расчет в российских условиях. Нужно следить за тенденциями, в том числе за тенденциями в IT для энергетики. Разумеется, нужно перенимать реально эффективные решения, но их не так много сейчас. Гораздо интереснее России были бы инновации в большой генерации, где по многим параметрам мы в числе лидеров –в атомной энергетике, например», — заключает эксперт.

По мнению Алексея Контаря, ключевых проблем несколько. «Это необходимость постоянного перевооружения и модернизации, законодательные коллизии, включая ограничительные меры, недостаток финансирования, высокие тарифы для потребителей. Действия в той или иной степени должны быть направлены на решение этих вопросов», — подчеркивает он. ■

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
ГОРОД-СПУТНИК
ЮЖНЫЙ
Реклама

ЗАТЕРЯТЬСЯ В СЕТИ

ГРАНЬ МЕЖДУ ОБЫЧНОЙ И ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИЕЙ ПОСТЕПЕННО СТИРАЕТСЯ. В БУДУЩЕМ E-COMMERCE В РОССИИ И В МИРЕ В ЦЕЛОМ ЖДЕТ ТОЛЬКО РОСТ. ВПРОЧЕМ, ТЕМПЫ ЭТОГО РОСТА В НАШЕЙ СТРАНЕ ОГРАНИЧИВАЮТСЯ РЯДОМ БАРЬЕРОВ: РИТЕЙЛЕРЫ ЖАЛУЮТСЯ НА НАЛОГОВОЕ БРЕМЯ, НЕРАЗВИТУЮ ДОСТАВКУ И НЕСОВЕРШЕНСТВО ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ. ЮЛИЯ ЧАЮН

По данным Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), объем рынка интернет-торговли в России в 2016 году составил 920 млрд рублей, а на протяжении восьми лет он рос примерно на 30% ежегодно. АКИТ прогнозирует, что в 2017 году объем рынка составит более 1,1 трлн рублей, и называет e-commerce одним из самых динамично развивающихся сегментов отечественной экономики. Безусловно, этот рынок будет расти, и с этим солидарны все опрошенные BG эксперты. Электронная коммерция охватит рынок не только товаров, но и услуг как потребительских, так и b2b.

По словам Владимира Лебедева, директора по развитию бизнеса Stack Group (оператор дата-центров), при этом каналы электронный торговли и дистанционных продаж все больше используют компании, для которых это является не основным бизнесом, а лишь частью с большей долей имиджевой или маркетинговой составляющей. «Как пример можно привести автосалоны с дистанционной допродажей финансовых или страховых продуктов. При этом для обеспечения прибыльности подобных проектов компании все чаще переходят на использование облачных OPEX-моделей, которые могут гибко подстраиваться под спрос и обеспечивать максимальную производительность в период пикового спроса», — рассказывает господин Лебедев.

Антон Мордвинцев, основатель и генеральный директор платежной компании InPlat, считает, что в будущем продавцы должны будут мгновенно реагировать на заказ, совершать доставку тогда, когда это необходимо покупателю, развивать все возможные каналы совершения покупки — сайты, приложения, социальные сети. «Кроме того, они будут уметь собирать и анализировать данные о покупателях. Данных становится все больше, и магазины, которые смогут их использовать для привлечения покупателя и совершения им покупки, будут более конкурентны. Магазины будут рекомендовать товар к покупке на основе данных и профиля покупателя. Следует ожидать роста мобильной коммерции и платежей. Устройств становится все больше и больше, магазины адаптируются, чтобы быть удобными», — описывает ближайшее будущее e-commerce господин Мордвинцев.

Дмитрий Леванков, директор по развитию бизнеса dodidone (набор облачных сервисов для бизнеса), подтверждает, что традиционный бизнес продолжит выходить в онлайн. «Для него характерна стратегия омниканальности, когда клиент оформляет заказ через интернет, оплачивает привычным способом и забирает заказ в удобном для него месте. Основная задача омниканальности — сократить число посредников между поставщиком товаров и покупателем. Вторая тенденция — рост популярности маркетплейсов. Маркетплейсы рассматриваются или как дополнение к уже действующему интернет-магазину, или как единственный канал продаж товаров через интернет. Затраты на размещение информации о себе на маркетплейсе ниже, чем при создании собственного интернет-магазина. А аудитория у него больше, чем у среднестатического онлайн-магазина. Для покупателей маркетплейсы — удобный инструмент для поиска товаров и сравнения цен», — рассказывает о сложившихся тенденциях господин Леванков.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ОБЪЕМ РЫНКА ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ В РОССИИ НА ПРОТЯЖЕНИИ ВОСЬМИ ЛЕТ РОС ПРИМЕРНО НА 30% ЕЖЕГОДНО, А В 2017 ГОДУ ОН СОСТАВИТ БОЛЕЕ 1,1 ТРЛН РУБЛЕЙ

По оценке Алексея Банников, генерального директора группы компаний «Фотосклад.ру», к 2020 году доля электронной коммерции достигнет 50% в ритейле. «Если говорить о сервисе, то российский e-commerce — один из лучших в мире. В какой стране вам привезут в тот же день десять вещей и вы можете без оплаты отказаться от всех или выбрать одну?» — задается вопросом господин Банников.

ВХОД В ОБЛАКО Отечественные компании все чаще обращаются к облачным решениям. Так, по словам Владимира Лебедева, на 2017 год этими услугами все чаще пользуется крупный корпоративный заказчик, который строит свою инфраструктуру, опираясь на гибкость облачного решения стороннего провайдера: однако при этом оставляя под контролем основные IT-процессы, которые обеспечивают работоспособность корпоративных IT-систем. «В сегменте малого и среднего бизнеса компании часто выбирают решения типа SaaS для получения мгновенного эффекта при старте и развитии проекта за счет сокращения затрат на приобретение оборудования „впрок“ и существенного снижения стоимости поддержки», — рассказывает он.

Как указывает господин Леванков, у среднего и крупного бизнеса популярна услуга аренды виртуальных серверов для обработки данных, а также удаленные рабочие столы.

Обе услуги дают возможность не только экономить на затратах, но и управлять информационной безопасностью. Малым и средним бизнесом востребованы облачные сервисы по созданию корпоративной электронной почты, хранению файлов, совместной работе с документами, управлению сайтами. Особое место занимает облачная телефония, которая позволяет настроить виртуальную АТС и аналитику звонков, а если интернет-магазин представлен в разных регионах страны и имеет филиалы, то приобрести прямые городские номера или федеральный номер 8–800 для общения с клиентами.

Господин Леванков также указывает, что все больше внимания уделяется программам, которые анализируют поведение клиентов, помогают разрабатывать индивидуальные предложения. Например, запоминают, откуда пришел покупатель, чем интересовался, а на основании предыдущих заказов предлагают специальные предложения.

СМЕРТЬ ОФЛАЙН По просьбе BG игроки IT-рынка рассказали, какие, на их взгляд, барьеры следует преодолеть России, чтобы максимально реализовать свой потенциал в сфере электронной коммерции.

По мнению Владимира Лебедева, развитию потенциала отрасли электронной коммерции будет способствовать популяризация отрасли IT-аутсорсинга в части развития профессиональных провайдеров инфраструктуры, позволяющих делать вход на рынок электронной коммерции максимально простым и некапиталоемким. «Существенным толчком для этого станет также нормативное обеспечение со стороны государства в области определения понятий „облака“ и определение четких границ ответственности между поставщиками и потребителями таких сервисов. Это поможет снять барьеры в принятии решений многих компании о возможности доверить свои информационные системы игрокам рынка аутсорсинга», — перечисляет Владимир Лебедев.

По словам господина Мордвинцева, основными барьерами на пути к развитию онлайн-торговли в России являются качество и скорость доставки, недоверие к совершению покупок в интернете, зачастую неудобные для покупателей витрины.

Дмитрий Леванков считает, что серьезной проблемой все еще является организация доставки за рубеж, в том числе из-за таможенного законодательства. «Иногда усложнена процедура возврата товара, который был заказан через интернет, но по каким-то причинам пользователю не подошел. Вторая проблема — организация приема платежей. В России самый популярный способ — оплата курьеру в момент доставки, что нехарактерно для зарубежных интернет-магазинов, которые не всегда учитывают российскую специфику. У российских интернет-магазинов сложности возникают с организацией приема зарубежных платежей, что также требует внесения изменений в законодательство», — перечисляет он.

По мнению основателя маркетплейса люксовой одежды Luxxy.com Владимира Евладова, надо серьезно проработать законодательную базу в направлении безопасности онлайн-транзакций, например, у нас до сих пор не до конца работает система сделок safecrow. «Такой закон есть, но он направлен только на совершение крупных единичных сделок, для повседневного использования он непригоден. Также надо уравнять в налогообложении зарубежных и внутренних операторов. Облегчить осуществление экспортной торговли, предоставив пониженное налогообложение и электронный документооборот с контролирующими органами», — подчеркивает господин Евкладов.

По словам основателя оконного агрегатора oknardia.ru Сергея Еремина, максимальным препятствием электронной коммерции является доставка. «„Почта России“ много делает, прогресс заметен, но есть области, где еще предстоит много сделать. Например, отправление товара. Отправить товар в регионы, или не дай бог за рубеж, даже если этот процесс максимально отлажен, занимает много времени и это относительно дорого. Кроме того, нужно внедрять систему автоматизированного и оперативного возврата НДС для иностранных продаж», — считает господин Еремин. ■

Время совместных решений

Надежные партнерские отношения для будущих побед

ВТБ

Мир без преград

8 (800) 200–77–99
звонок по России бесплатный
www.szrcvtb.ru

Реклама

Банк ВТБ (ПАО). Генеральная лицензия Банка России № 1000

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
Яхт-клуб Санкт-Петербурга
Saint Petersburg Yacht Club
Реклама

МОЩНЫЕ СТАРИКИ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ВСЕМИРНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ МАРГАРЕТ ЧЕН СООБЩИЛА: К СЕРЕДИНЕ XXI ВЕКА ВПЕРВЫЕ В ИСТОРИИ ЧИСЛО ЛЮДЕЙ СТАРШЕ 65 ЛЕТ ПРЕВЫСИТ ЧИСЛО ДЕТЕЙ В ВОЗРАСТЕ ДО ПЯТИ ЛЕТ. КАК АКТИВНЫЙ ПРИРОСТ ПОЖИЛОГО НАСЕЛЕНИЯ УЖЕ СЕЙЧАС ДОЛЖЕН СКОРРЕКТИРОВАТЬ СТРАТЕГИЮ БИЗНЕСА И КАК ЭТО СКАЖЕТСЯ НА ПРОДАЖАХ БУДУЩЕГО, УЗНАВАЛА КОРРЕСПОНДЕНТ BG ВЛАДА ГАСНИКОВА.

«Наиболее высокие темпы старения населения отмечаются в странах с низким и средним уровнем доходов. Переход к более возрастному обществу, который в Европе занял более века, сегодня в таких странах, как Бразилия, Китай и Таиланд, проходит менее чем за 25 лет. Это — настоящая демографическая революция, и она уже идет полным ходом», — констатировала доктор Чен на совещании министров здравоохранения в Японии в сентябре прошлого года.

Разница между нынешними пенсионерами и теми, кто станет ими через тридцать лет, будет колоссальной. «Люди в возрасте до 45 лет уже сегодня обладают широкими возможностями и совершенно другим качеством жизни, могут работать из любой точки мира, живут в digital-среде — моментально узнают информацию, отличаются проактивностью, любознательностью и разнообразными интересами. В перспективе эти молодые люди, „состарившееся“ до конца XXI века, будут отличаться крайне высокими требованиями и сформируют костяк финансово стабильных, свободных и независимых в своих предпочтениях потребителей», — прогнозирует коммерческий директор ADG Group Юрий Яковчик. Другое дело — нынешние пенсионеры. По данным его компании, в Москве доля жителей пенсионного возраста выросла с 21 до 26% за последние 12 лет. В некоторых спальных районах этот показатель достигает 33%. «В основном это люди финансовозависимые, с устойчивым и консервативным потребительским поведением и возможностями, которые за редким исключением превышают прожиточный минимум. Они прагматичны во взглядах, склонны к планированию и прогнозированию, совершают меньше импульсивных покупок», — делится господин Яковчик.

В России недостаточно развит рынок услуг и товаров для людей старше 60 лет, признает директор по маркетингу «Русской школы управления» Алексей Чесноков. «Исторически сложилось так, что люди в России, которые выходят на пенсию, попадают в категорию малообеспеченных людей. Поэтому они выбирают недорогие товары, их спрос эластичен по цене. У компаний фактически отсутствует маркетинговая активность, направленная на эту группу. Такая парадигма, несомненно, будет сдвигаться: в настоящее время на пенсию выходят уже обеспеченные люди, и если общая экономическая ситуация в России не поменяется, то уровень достатка пенсионеров будет расти. Люди в этом возрасте уже готовы тратить деньги», — говорит господин Чесноков.

Директор бизнес-группы «Потребительские товары» компании «3М Россия» Николай Шишкарев замечает, что Россия, в силу объективных демографических причин, сталкивается с общемировым трендом старения населения на 15–20 лет позже стран Западной Европы, где население в возрасте 60+ уже сегодня является доминирующей категорией покупателей. Это дает нам шанс увидеть будущее потребительского поведения России, оценив его сегодня во Франции, Бельгии или Германии. «Наш опыт работы на рынках Западной Европы позволяет выделить два принципиально новых для России тренда. Первый: в процессе принятия решения потребителем рациональное будет все больше преобладать над эмоциональным в большинстве из категорий. При этом, помимо цены, потребитель будет обращать не меньшее внимание на свойства товара, его экологичность, соответствие стандартам качества. Иными словами, мы неизбежно увидим более рационального потребителя, который на первое место в процессе принятия решения поставит качество во всей широте смыслов этого слова. Второй: приверженность бренду возрастет, переключение между брендами станет менее распространенным. Рациональное поведение потребителя уменьшит долю спонтанных покупок и приведет к существенному уменьшению товарных позиций во всех категориях», — рассказывает господин Шишкарев.

АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

РОССИЯ, В СИЛУ ОБЪЕКТИВНЫХ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРИЧИН, СТАЛКИВАЕТСЯ С ОБЩЕМИРОВЫМ ТРЕНДОМ СТАРЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ НА 15–20 ЛЕТ ПОЗЖЕ СТРАН ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ, ГДЕ НАСЕЛЕНИЕ В ВОЗРАСТЕ 60+ УЖЕ СЕГОДНЯ ЯВЛЯЕТСЯ ДОМИНИРУЮЩЕЙ КАТЕГОРИЕЙ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Более осознанное отношение к окружающему миру и потреблению у будущих пенсионеров обещает генеральный директор центра развития бизнеса и карьеры «Перспектива» Наталья Сторожева. «У потребителей будущего будет немного другая система ценностей, чем у наших современников. На передний план выйдут здоровье, общение с семьей, личное время и пространство, качество жизни. Эти тенденции намечаются уже сейчас. Например, молодых специалистов, только выходящих на кадровый рынок, не очень привлекает идея много зарабатывать в будущем, усердно работая и напрягаясь сейчас. Это было нормой в конце прошлого века и в начале этого, но у нового поколения другие ценности и приоритеты: они предпочитают жить в комфортном, чуть расслабленном ритме. Или предпочитают работать удаленно, из дома или любого другого приятного места, приезжать „на службу“ один-два раза в неделю и работать для развития, интереса и удовольствия. Пусть это будут скромные деньги, главное, чтобы хватало на привычный образ жизни. Важно иметь достаточно свободного времени и сохранять внутреннее психологическое равновесие», — поясняет госпожа Сторожева.

Покупатели будущего очень чувствительны к комфорту, красоте и удобству, поэтому количество офлайн-магазинов будет сокращаться, а функция оставшихся принципиально изменится: это будут скорее арт-пространства, чем помещения с полками и крючками, ожидает она. «Виртуальные примерочные, чтобы можно было за четверть часа перемерить все модные коллекции и, безусловно, отличный Wi-Fi, чтобы сразу поделиться впечатлениями от обновки с друзьями. В крупных городах уже начинают появляться торговые комплексы, которые используют этот тренд: офлайн-магазины там — это просто место встречи покупателя и продавца, возможность установить эмоциональный контакт с продуктом или брендом. А дальше вся работа с клиентом перемещается в онлайн. Можно с уверенностью сказать, что люди будущего перестанут ходить по магазинам так, как это делаем мы сейчас. Наоборот, магазины будут приезжать к людям. У потребителей будущего будет сформирован круг поставщиков по всем ключевым товарам и услугам», — уверена Наталья Сторожева.

Но в таком мире будущего от живых людей потребители будут ждать квалифицированной консультации: общения со стоматологом при покупке зубной пасты, с инженером — при заказе моторного масла, с диетологом — при покупке продуктов питания. Продавцы в нашем современном представлении как посредники между покупателем и товаром, осуществляющие технический процесс оплаты, постепенно будут исчезать. По мнению эксперта, готовиться к подобному положению вещей бизнесу нужно уже сейчас: развивать, мотивировать свой персонал, прививать ему культуру общения, обучать навыкам психологии и коммуникации.

«Первое, что необходимо поменять, — это само отношение к бизнесу. Воспринимать потребителя как одноразового больше не получится, так как сохранить уже имеющегося покупателя порой гораздо сложнее, чем завоевать нового. Поэтому первый сдвиг будет обусловлен качественным улучшением сервисной составляющей, в которую, в свою очередь, входят горячая линия, подробные инструкции от специалиста по использованию товара — эффект вовлечения, прием жалоб, организация специальных мероприятий и так называемых фан-клубов», — уверена директор по развитию компании Domino's Pizza Елена Иванова.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ЗАБОТА Поколение 50–60-летних уже сейчас активно пользуется интернетом и совершает онлайн-покупки. На рынке товаров народного потребления растет количество онлайн-ритейлеров, у которых можно заказать на дом продукты, лекарства, предметы гигиены. Те, кто смогут позволить себе покупки в таком формате после выхода на пенсию, продолжат делать это даже после ухода с работы.

Те, кому доставка не по карману, продолжат посещать традиционные магазины. «Для части пенсионеров поход в магазин был и всегда будет одной из главных социальных активностей дня. Главная проблема современных супермаркетов — даже не отсутствие пандусов, в большинстве они есть, — а отсутствие удобных заездов на пандусы и аренды электрических машин, сидя на которых, пожилой человек мог бы совершать покупки. Оснащение крупнейших супермаркетов такими электрокарами для пенсионеров — первоочередная задача, которую должно взять на себя государство. → 36

«МЫ НАДЕЕМСЯ ЗАДАТЬ ВЕКТОР В ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОМ РАЗВИТИИ ПЕТЕРБУРГА»

НАКАНУНЕ ПМЭФ-2017 ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР МФК «ЛАХТА-ЦЕНТР» АЛЕКСАНДР БОБКОВ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG МАРИНЕ ЯШКО О ТОМ, КАК ТАКИЕ МАСШТАБНЫЕ ПРОЕКТЫ МЕНЯЮТ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ И ВНЕШНЮЮ СРЕДУ ГОРОДА.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

BUSINESS GUIDE: Как вы оцениваете экономическую ситуацию в регионе? Насколько сложно сейчас реализовывать такие масштабные проекты, как строительство «Лахта-центра»?

АЛЕКСАНДР БОБКОВ: На мой взгляд, бизнес-среда адаптировалась к более жестким условиям существования. Экономическое похолодание показало реальную картину. Сильные игроки остались, а менее эффективные ушли. При выборе наших контрагентов мы не ошиблись: их внешние экономические факторы практически не затронули.

BG: Когда вы планируете завершить строительство?

А. Б.: Дата осталась прежней — осень 2018 года.

BG: Не отразилось ли «экономическое похолодание» на концепции проекта?

А. Б.: Нет, мы реализуем его согласно проекту, за исключением одного нюанса. Два года назад мы отказались от строительства гостиницы в пользу дополнительных офисных площадей. Потребность в них в связи с активным переездом структур «Газпрома» оказалась выше, чем планировалось ранее.

BG: Но ведь гостиница должна была приносить доход. Не может же такой огромный комплекс обслуживать только сотрудников компании и простаивать в нерабочие часы?

А. Б.: Доход будут приносить и офисные площади. На эффективность комплекса отказ от гостиницы не повлиял. Но, безусловно, «Лахта-центр» не будет «отдыхать» вечером и в выходные дни. Это было бы неправильно. Вот почему часть территории превратится в общественное пространство, которое должно стать по-настоящему новой точкой притяжения для горожан и туристов.

BG: Вы не раз говорили, что появление такого комплекса повлияет на инвестиционный климат в городе и изменит окружающую среду. Как вы это представляете?

А. Б.: Проект такого масштаба уже меняет среду. Он дал позитивный импульс для развития не только строительной, но и смежных отраслей. В ближайшей перспективе, если у нас получится все задуманное, мы надеемся превратить эту территорию в уникальную среду, которая будет задавать новые стандарты офисных и общественных пространств.

BG: Вы рассчитываете, что вслед за «Газпромом» в Лахту переместится деловая жизнь города? Как, например, в лондонском Сити?

А. Б.: Мы ставим перед собой задачу задать вектор в градостроительном развитии Петербурга. Петербургу нужно уходить от концепции моноцентричности, когда люди живут на окраинах, а работают в центре. Это снижает качество жизни. Мы хотим создать прецедент полицентризма, когда за пределами исторического центра будет сосредоточено все необходимое для работы, отдыха, образования, развития. В итоге — сделать городскую среду более сбалансированной. Уже сейчас, приезжая на работу, наши сотрудники формируют реверсивный транспортный поток из центра на окраину.

BG: Вы имеете в виду смотровую площадку и планетарий?

А. Б.: И не только. Обзорная площадка будет привлекательной уже благодаря своей высоте. Это работает во всех городах мира. Люди хотят посмотреть на город с высоты птичьего полета, а в нашем случае — уже с высоты низко летящего самолета. Также мы планируем открыть планетарий, детский научный центр, многофункциональный трансформируемый зал и многое другое. А в дополнение к разнообразию общественных функций будет сформирована событийная программа для открытых площадок на территории комплекса.

BG: Вы планируете конкурировать с «Ленэкспо» и «Экспофорумом»?

А. Б.: Нет, это не наш формат. Это мероприятия, направленные на развитие бизнеса, а мы хотим сконцентрироваться на развитии человека.

BG: Будете проводить фестивали и выставки?

А. Б.: В том числе. Уже на этапе проектирования и строительства мы проводим серию конкурсов «АрхиШанс» для молодых архитекторов и дизайнеров: решаем задачи проекта и в то же время, даем возможность проявить себя молодым дарованиям. После открытия комплекса возможны самые разные современные, нестандартные форматы: выставки и шоу на стыке науки и искусства, музыкальные фестивали, концептуальные арт-проекты…

BG: А концепция самого офисного комплекса тоже будет демократичной, с зонами отдыха и местами для барбекю? В стиле таких компаний, как Google и Facebook?

А. Б.: Нет, названные вами компании построены по принципу горизонтальных связей. Естественно, стиль работы там отличается от вертикально интегрированных нефтегазовых компаний, которые в силу жестких производственных и технологических требований и нормативов не предполагают развлечений и специальных мероприятий на рабочем месте.

BG: Такой объект, как ваш, вероятно, требует принципиально иных мер безопасности, нежели в обычном общественно-деловом центре?

А. Б.: Конечно, еще на этапе проектирования мы предусмотрели защиту от всех возможных видов агрессии (огня, землетрясений, террористических угроз), разработали и внедрили все необходимые меры. Даже допуск на строительную площадку сейчас происходит с беспрецедентными мерами безопасности. Почти 11 тыс. людей, задействованных на строительной площадке, ежедневно проходят биометрический контроль. Идентификация на входе происходит не только по документам, но и по индивидуальным, уникальным чертам лица. Безусловно, мы сохраним похожий подход и во время эксплуатации комплекса.

BG: Но вы же планируете ежедневно привлекать туда огромный поток совершенно посторонних людей?

А. Б.: Это серьезный вызов для нас. Как не отгородиться бетонным забором, быть открытыми, но при этом обеспечить безопасность? К сожалению, мы не можем публично обсуждать все детали. Но учитывая не очень спокойную обстановку в мире, мы совместно со службой корпоративной защиты инвестора подошли к этому вопросу крайне серьезно. И необходимые проектные решения у нас уже есть, и мы их воплощаем.

BG: Строительство развязок и дорог в районе «Лахта-центра» явно отстает от ваших. Не боитесь, что это скажется на успешности проекта?

А. Б.: При выборе места для строительства комплекса мы внимательно смотрели на планы города по развитию дорожно-транспортной сети. На тот момент больше всего проектов было именно в Приморском районе, и сроки их реализации совпадали с нашими. Сейчас эти сроки сдвигаются, и к осени 2018 года все объекты запущены не будут. Значит, нам придется сделать комплекс еще более привлекательным для посетителей, чтобы они не обращали внимания на временные неудобства.

BG: Не отпугнут ли эти неудобства арендаторов?

А. Б.: Наши переговоры показали, что вопрос транспортной доступности не является для них приоритетным. Все понимают, что ситуация будет меняться в лучшую сторону. С открытием нового участка ЗСД нагрузка на транспортную сеть в районе уже уменьшилась в несколько раз. Утром и вечером мы движемся в реверсивных потоках. Я сам регулярно езжу на строительную площадку, добираюсь из центра города за 15 минут. К лету закончится строительство двух разворотов на Приморском шоссе, съезжать и заезжать на ЗСД будет удобнее. А к осени этого года мы ждем проект развязки, которая подключит нас к Приморскому шоссе.

BG: Вы уже определились с основными арендаторами?

А. Б.: Мы определились с функциональным наполнением комплекса и уже провели детальные переговоры с отраслевыми лидерами. Называть компании пока рано. До подписания договоров мы дойдем приблизительно за год до ввода здания в эксплуатацию. Основное наше условие для всех арендаторов — нестандартная концепция, которая будет соответствовать задаче сделать среду комплекса концептуальной и современной на десятилетия вперед.

BG: Арендная ставка в комплексе будет сопоставима со ставками в городских бизнес-центрах класса А?

А. Б.: В прилегающих зданиях ставки будут сопоставимы, а в башне — будут выше. Но нужно всегда понимать, что входит в ту или иную ставку. Мы предоставим не только размещение в уникальном комплексе, но и целый набор дополнительных функций по его обслуживанию.

BG: Какие инновации вы использовали при строительстве?

А. Б.: Мы нигде не изобретали велосипед. Экспериментировать на таком масштабном проекте мы не можем себе позволить. Однако практически все в проекте уникально: сваи по диаметру, фундамент по масштабу, стекло — по объему и рецептуре. Уникальным будет и наполнение комплекса. Наша цель с помощью новейших технологий сделать пространства комфортными, универсальными, трансформируемыми, дружелюбными и открытыми человеку. ■

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

Яхт-клуб Санкт-Петербурга
Saint Petersburg Yacht Club

Реклама

34 ➔ Необходимые меры второго уровня важности — расположение продуктов на нужном уровне, чтобы не было необходимости вставать с машинки, более крупный шрифт, организация специальной группы сотрудников, которая будет помогать пожилым на входе и выходе, можно будет принять после решения самой важной задачи — обеспечения комфортного передвижения людей внутри самой торговой точки», — перечисляет руководитель FMCG-практики агентства PR Partner Виктория Пойда.

Повышать комфорт шопинга для пожилых людей силами бизнеса предлагает совладелец компании «Мастерские Nauzz» Александр Горячев: организовывать удобные транспортные маршруты от дома до магазина, оборудовать в торговых центрах зоны отдыха, кондиционеры, удобные парковки, обеспечивать простой механизм получения торговой тележки, открывать медкабинеты в крупных моллах.

Государство должно максимально сосредоточиться, прежде всего — на сфере медицинского и социального обслуживания пожилых людей, уверен член Общественной палаты РФ Александр Хамидуллин. «Это его прямая обязанность. А производителей товаров рассудят рынок и кошелек покупателя», — говорит он. Старшее поколение обладает колоссальным жизненным опытом, и государство заинтересовано в его передаче. «Нужно начинать с малого: заставить работодателей не проводить дискриминацию по возрастному принципу, наоборот, нужно поощрять их в приеме на работу людей старшего поколения. Толерантность к людям старшего поколения должна стать нормой жизни, в этом главная роль государства», — уверен господин Хамидуллин. Он советует бизнесу не забывать, что выход на пенсию для многих означает потерю привычного круга общения, утрату социальной роли и статуса. Чтобы пенсионеры не ощущали себя так и не списывали себя со счетов даже только в потребительском плане, представитель Общественной палаты рекомендует использовать в рекламных кампаниях образы успешных, активных, хорошо выглядящих людей в возрасте.

Общество и государство должно изменить понимание слова «старость» и сохранять человека здоровым и социально активным дольше, полагает Николай Шишкарев. «Взросление потребителя, в конечном счете, приведет и к более зрелому рынку — профессиональному, эффективному и более маржинальному», — резюмирует он.

ГРАНИЦЫ СТИРАЮТСЯ Разница между поколениями со временем будет стремиться к нулю, считает владелец брендингового агентства «Горчица» Олеся Тыщенко. «Пожилые люди уже сейчас в курсе технологий, вполне уверенно справляются и с гаджетами, и с поиском информации в интернете. Поэтому границы между поколениями в техническом плане размоются. Потребители в возрасте 60+ не будут покупать то, что им не нужно, как бы их в этом ни убеждали. Популярные сегодня маркетинговые ухищрения они называют „впарингом“ и не реагируют на них. Они тратят свое время с удовольствием и тщательно выбирают круг общения и круг брендов. Они будут лояльны к тем брендам, которые их поймут и помогут им в реализации их желаний, не навязывая свои продукты. И чем дальше, тем все более сегментация потребителей будет делиться не по возрасту, а по поведению», — говорит госпожа Тыщенко.

Генеральный директор РА «Профитатор» Сергей Макаров признает: если в классическом маркетинге привычно было разбивать целевые аудитории условными десятилетиями, то сейчас этот срок сокращается до пяти-семи лет.

Пожилые люди не нуждаются в каком-то особом интерфейсе или программном обеспечении, не сомневается директор по развитию Freedom24.ru Мстислав Кудинов. «Сервис должен быть простым и интуитивно понятным всем клиентам, просто компаниям надо прикладывать больше усилий, тестировать продукт и прислушиваться к мнению клиентов. Например, наш чат-бот для Telegram тестировали, в том числе, и наши родители в возрасте от 50 до 68 лет. И поведение возрастных пользователей практически не отличалось от активности клиентов других возрастных групп», — приводит пример он. ■

ГОЛЕВОЙ МОМЕНТ

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ВЛОЖЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЮ ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ В 2018 ГОДУ УЖЕ СОСТАВЛЯЮТ 638,8 МЛРД РУБЛЕЙ. ПРЕДСТАВИТЕЛИ БИЗНЕСА ВЕРЯТ: ОНИ ОТОБЬЮТСЯ. КОГДА И КАК ЭТО ДОЛЖНО ПРОИЗОЙТИ И КТО ЗАРАБОТАЕТ НА МУНДИАЛЕ, УЗНАВАЛА КОРРЕСПОНДЕНТ BG ВЛАДА ГАСНИКОВА.

Расходы на проведение чемпионата мира по футболу из федерального бюджета составляют 638,8 млрд рублей, это данные от 31 января: в этот день в постановление «О программе подготовки к проведению в 2018 году в Российской Федерации чемпионата мира по футболу» правительство внесло изменения, увеличив сумму на 19 млрд рублей. Очевидно, что цифра может меняться еще неоднократно.

638,8 млрд рублей — это деньги, которые пойдут на строительство и реконструкцию стадионов и более мелких спортивных объектов, тренировочных баз, временную инфраструктуру безопасности стадионов в девяти городах, за исключением Петербурга и Москвы, а также на организационные расходы.

Матчи мундиаля пройдут в 11 российских городах: Волгограде, Екатеринбурге, Казани, Калининграде, Москве, Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону, Самаре, Санкт-Петербурге, Саранске, Сочи.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

МЕРОПРИЯТИЯ УРОВНЯ И МАСШТАБА ОЛИМПИАДЫ ИЛИ ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ — ЭТО ДВИГАТЕЛЬ ЭКОНОМИКИ, ГЛОБАЛЬНЫЙ КАТАЛИЗАТОР РАЗВИТИЯ НЕ ТОЛЬКО САМОГО СПОРТА, НО И ПРОИЗВОДСТВА, СФЕРЫ УСЛУГ, IT, ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ И СВЯЗИ

Мероприятия уровня и масштаба Олимпиады или чемпионата мира по футболу — это двигатель экономики, глобальный катализатор развития не только самого спорта, но и производства, сферы услуг, IT, телекоммуникаций и связи, уверен заместитель руководителя коммерческой дирекции группы «Астерос» Дмитрий Трофимов. Его компания строит периметр безопасности и реконструирует кассовые павильоны в «Лужниках». «Мало возвести только стадион или арену — нужно обеспечить всю сопутствующую инфраструктуру: транспортные развязки, гостиницы, рекреационные зоны. Кроме того, нужно внедрить решения комплексной безопасности спортивных объектов, прилегающих к ним территорий и транспортных узлов. Сначала экономика „работает“ за счет строительства, подготовки спортивного объекта, затем в режиме его эксплуатации, ну и, конечно, во время самой активной фазы — проведения матчей и соревнований. Прямо или косвенно — но события уровня чемпионата мира затрагивают практически все сферы производства и услуг. Загружаются производственные цепочки — от металлургических и бетонных заводов до карьеров по добыче песка», — рассказывает господин Трофимов.

Частный капитал в любой стране проведения чемпионата мира (ЧМ) традиционно финансирует проекты инвестиционно понятные и привлекательные при долгосрочном планировании: гостиницы, аэропорты, отдельные объекты электроэнергетики, говорит директор департамента консалтинга, исследований и оценки S.A. Ricci Александр Морозов. «На долю частных инвесторов приходится не более 30% от инвестиций в чемпионат мира, остальные расходы берет на себя государство. Российские инвесторы и девелоперы, мыслившие самое большое среднесрочными масштабами — до пяти лет, долгое время отдавали предпочтения более маржинальным (офисы, торговые центры) проектам. Подготовка к чемпионату, а также девальвация национальной валюты, экономическая стагнация и внешнеполитическая напряженность постепенно меняют отношение инвесторов к гостиничным проектам. Вместе с тем важно отметить, что качественные гостиничные объекты обладают повышенной экономической устойчивостью, и именно поэтому во всем мире готовая работающая гостиница считается идеальным инвестиционным вложением», — говорит господин Морозов.

В момент проведения самого чемпионата на трансляциях спортивных событий и рекламе будут зарабатывать broadcast-компании, непосредственно на площадках — кейтеринговые, клининговые и транспортные компании.

Учитывая количество новых и реставрированных стадионов, гостиниц, дорог и аэропортов, работы предстоит достаточно, более того, эти объекты могут стать постоянными клиентами для аутсорсинговых компаний, полагает пиар-менеджер ГК «Персональное решение» Валерия Краскова. «Охранники, грузчики, строители дорог, уборщики и другой рабочий персонал будут востребованы постоянно. По московской статистике hh.ru, потребность в рабочих уже выросла на 64% по сравнению с прошлым годом. Так что можно с полной уверенностью говорить, что бизнес по аренде грузчиков и разнорабочих способен озолотить своего обладателя буквально за одно лето», — считает она.

Пиво — один из главных атрибутов футбольной культуры, поэтому для индустрии в целом мероприятия этого профиля — время больших возможностей. Директор по корпоративным отношениям и правовым вопросам АО «САН ИнБев» Ораз Дурдыев рассказывает, что во время чемпионатов мира по футболу потребление пива возрастает примерно на 5%. ➔ 38

Жемчужный Берег

жилой квартал

ДОМА КЛАССА *Comfort+ и Prestige*

от **90 000** руб/кв.м

- Подлинная экология рядом с Финским заливом
- Уникальное место слияния двух каналов
- Архитектура премиального уровня
- Безопасная и продуманная территория
- Выход к променаду на набережной канала
- Подземный паркинг со спуском на лифте
- Разнообразие планировок и редкие форматы квартир
- Двухуровневые квартиры с террасами
- Высокие потолки, кухни-гостиные и гардеробные
- Просторные входные группы с дизайнерской отделкой
- Количество квартир на площадке от 2 до 5

РЕКЛАМА

Балтийская жемчужина

457-1-777 | www.bpearl.net | vk.com/bpearl_life

Офис продаж: Санкт-Петербург, Петергофское шоссе, 47

Жемчужный берег – берег Вашей мечты

Цена указана при 100% оплате на некоторые квартиры в ЖК «Жемчужный берег». Адрес объекта: Санкт-Петербург, Петергофское шоссе, участок 11 (севернее пересечения с ул. Пограничника Гарькавого, квартал 39-6). Застройщик - ЗАО «Балтийская жемчужина». С подробностями и проектными декларациями можно ознакомиться на сайте www.bpearl.net. Comfort - комфорт, Prestige - престиж.

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

Яхт-клуб Санкт-Петербурга
Saint Petersburg Yacht Club

Реклама

36 ➔ «Несмотря на это, во время Кубка Конфедераций FIFA 2017, мы не ожидаем большого роста продаж, ведь соревнование является пусть и генеральной, но репетицией», — говорит господин Дурдыев. По его словам, спонсорство ЧМ — это очень дорогостоящая маркетинговая активность: с точки зрения не только самого контракта, но и размера дополнительных инвестиций в экономику страны в рамках его организации и продвижения. Компания-спонсор тратит деньги на организацию публичных просмотров матчей, оборудует Beer Gardens — двухэтажные зоны для отдыха болельщиков на территории стадионов, проводит в городах — участниках чемпионата праздничные мероприятия, поддерживает официальные события мундиаля — жеребьевку и празднование круглых дат до начала соревнований, проводит розыгрыш билетов на матчи. Взамен она получает доступ к многомиллионной аудитории футбольных болельщиков — производитель Bud получает уникальное право на продажу пива на стадионах.

Традиционно считается, что больше всего на чемпионатах мира зарабатывает туризм. «Неоспорим рекорд Германии, которую в связи с чемпионатом в 2006 году посетило больше 2 млн туристов. Успех Германии, безусловно, связан с возможностями безвизового передвижения в рамках Евросоюза. Однако туристические потоки и иностранные гости не способны окупить ЧМ в краткосрочном периоде. Позитивный эффект приводит к увеличению турпотока иностранцев в год проведения мероприятия: число гостей страны в Бразилии, обычно составлявшее около 5,5 млн человек, в год проведения ЧМ выросло до 7 млн», — приводит статистику Александр Морозов.

Если наплыв посетителей мундиаля не отпугнет туристов, которые не интересуются футболом, то в городских отелях может случиться дефицит номеров — и тогда будет расти стоимость проживания, рассказывает директор по развитию Nevsky Hotels Group Дмитрий Барановский.

В преддверии чемпионата активно продаются квартиры в центре города под организацию хостелов и апартаментов, наблюдает руководитель межрегиональной жилищной программы «Переезжаем в Петербург» Николай Лавров. «В спальных районах города практически в каждом новом доме открываются магазины разливного пива со столиками, телевизорами на стенах и лицензиями кафе и спортбаров, увешанные футбольной символикой, для заработка на трансляции матчей в период чемпионата. В центре города, вокруг Невского проспекта, за последние два месяца закрылось по „техническим причинам“ масса популярных небольших кафе и ресторанов — возможно, на реконструкцию. А возможно, хозяева выгоняют арендаторов, чтобы самим заработать на чемпионате», — предполагает господин Лавров.

Стоимость поездок на такси накануне и во время чемпионата вырастет как минимум на 30%, прогнозирует генеральный директор ООО «Эверест 8800» (партнер Uber в России по подбору водителей) Сергей Муравьев. «Особенно такое повышение коснется Москвы и Петербурга, в остальных городах возможен чуть меньший рост. В это время возникнет ситуация массового превышения спроса над предложением, что и станет катализатором динамического роста цен. После чемпионата стоимость услуг такси уменьшится, но она уже не будет на том низком уровне, на котором находится, например, сейчас», — говорит господин Муравьев.

ПОСЛЕ ЧЕМПИОНАТА По подсчетам S.A. Ricci, около 65% инвестиций в проведение ЧМ-2018 — более 420 млрд рублей — вкладывается в строительство и реконструкцию инфраструктурных объектов. «Фактически эти деньги инвестируются в будущее страны. Чемпионат пройдет, а новые дороги, отремонтированные и построенные больницы и поликлиники, аэропорты и гостиницы останутся и будут служить долгие годы. Нельзя забывать и о таком трудноизмеримом показателе, как имидж страны, повышение ее авторитета и привлекательности для бизнеса, туризма, развития экономических связей. Например, считается, что получение права на проведения чемпионата мира 2014 года способствовало включению Бразилии в состав БРИКС», — настаивает Александр Морозов. Обращаясь к мировому опыту, он не отрицает, что дорогостоящий стадион, построенный специально для мундиаля, может остаться невостребованным. «В Южной Корее средняя посещаемость сопоставима с российской — 11,5 тыс. человек. Стадионы Jeonju World Cup Stadium, Seoul World Cup Stadium, Suwon World Cup Stadium, где играют ведущие корейские клубы, работают достаточно эффективно. Гораздо печальнее судьба стадионов Daejeon World Cup Stadium, Incheon Munchak Stadium, Gwangju World Cup Stadium, Busan Asiad Stadium. Расходы на содержание стадионов (около $2 млн на каждый) легли на плечи городских муниципалитетов», — приводит цифры господин Морозов.

Рустем Ахмадинуров, профессор социологии из Российского государственного социального университета, обеспокоен судьбой стадионов в Саранске и Калининграде. «Там нет топовых команд уровня премьер-лиги и нет больших футбольных традиций. В Москве, Петербурге (несмотря на весь позор с затянувшимся строительством) или Казани, я думаю, что построенная инфраструктура будет востребована и оправданна, даже с экономической точки зрения. Опыт проведения масштабных мероприятий в Сочи и Казани показал, что даже большие спортивные объекты инфраструктуры, построенные к Олимпиаде-2014 и Универсиаде-2013, не простаивают, а вполне хозрасчетны и дают импульс развития спорта высших достижений в данных городах и стране в целом. Я имею в виду хоккейный и футбольный клубы „Сочи“ и многочисленные достижения спортивного Татарстана», — поясняет он. Профессор подчеркивает: если сравнить затраты на подготовку к Олимпиаде в Сочи, то пока официальные расходы на мундиаль значительно меньше, а ведь чемпионат даст импульс развитию сразу 11 городов России. Судьба спортивного наследия российского мундиаля во многом зависит от качества планирования и управления региональных властей, ратовавших за проведения чемпионата в их городе.

Дмитрий Трофимов из «Астероса» считает, что инвестиции в спортивные сооружения вернутся: стадион может и должен стать широкопрофильным центром спортивной и общественной жизни горожан. «Его инфраструктура должна обеспечивать универсальность использования, как, например, сейчас это происходит с „Казань Ареной“. Только планировать эксплуатацию, загрузку, конкретные мероприятия площадки нужно еще на этапе проектирования», — уверен господин Трофимов.

Крупные спортивные объекты позволяют городам выходить на новый уровень организации всех мероприятий в городе, полагает Валерия Краскова. «Как показывает опыт Сочи, жизнь после крупного события существует. Красная Поляна и олимпийские объекты привлекают до полумиллиона туристов за сезон, а это постоянная дополнительная занятость населения. Наличие таких объектов может стать дополнительным стимулом для генерации событий в данном конкретном месте», — говорит она.

Руководитель филиала детской футбольной школы «Юниор» Надежда Беспалова не разделяет энтузиазма коллег: по ее мнению, оставшаяся после чемпионата мира по футболу инфраструктура может быть полезна только в виде дорог, вокзалов и аэропортов. «Спортивные объекты по большей мере пустуют, искусственно привлекая на свои площадки различные мероприятия», — считает госпожа Беспалова. ■

27 ➔ **ДМИТРИЙ КОНОВАЛОВ,**
управляющий партнер Glorax Development:
— Источники найти можно, но важнее всего определиться с направлениями, в которые средства будут вложены. Интересным и перспективным проектом можно заинтересовать широкий круг инвесторов — как венчурных, так и фундаментальных. И речь не только о частных лицах. Например, в нашей стране развита система государственных и иных видов грантов, большое внимание уделяется научным разработкам и инновациям. Если исследования могут принести пользу не только отдельной компании, но и отрасли в целом, то можно говорить о государственно-частном партнерстве, поскольку руководство страны заинтересовано в развитии экономики и строительного комплекса в частности.

НИНА АВДЮШИНА,
генеральный директор ООО «Н+Н»:
— Чтобы заинтересовать бизнес и привлечь деньги, нужно создавать инвестиционно привлекательные проекты, интересные крупным внешним игрокам и ведущим российским компаниям. Государство должно быть не только заказчиком, но и участником таких проектов, формируя для инвесторов благоприятные налоговые и административные условия. В том же Китае на условиях государственно-частного партнерства создаются целые кластеры и экономические зоны. Нам же не хватает таких долгосрочных и масштабных проектов, способных на несколько лет стать «локомотивом» для региональных экономик.

ВЯЧЕСЛАВ СЕМЕНЕНКО,
генеральный директор компании «Master Девелопмент»:
— В первую очередь необходимо создавать возможности, а деньги найдутся. В Петербурге эта ситуация стоит остро, так как под некрупные проекты поиск инвесторов — процесс сложный и долгосрочный. Давно известно, что в наш город очень сложно «зайти» малым и средним инвесторам с объемом инвестиций в $5–10 млн. Речь идет о компаниях в том числе и из регионов России, СНГ и близлежащих стран. Для инвесторов малого бизнеса нет условий для входа на рынок Петербурга, хотя желающие есть, и даже не иностранные, а наши. Город «гоняется» за стратегическими инвесторами и в то же время упускает малый и средний бизнес. Хотя в итоге неизвестно, кто из них может быть выгоднее для развития региона, кто создает больше рабочих мест и какая отрасль более устойчива в условиях кризисных явлений.

ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ,
президент холдинга RBI:
— Инвестиционный интерес появляется там, где сформирован благоприятный инвестиционный климат. Первым шагом могла бы стать подготовка детальных проектов планировки территорий с прописанными технико-экономическими показателями, а также вывод промышленных предприятий из центра и ограничение их санитарных зон. Текущая градостроительная ситуация часто ставит под сомнение целесообразность инвестиций в проекты, связанные с редевелопментом или реконструкцией. Другая проблема — частые и непредсказуемые изменения законодательства, когда ты покупаешь участок в одной градостроительной реальности, а потом в одночасье все меняется, и строить приходится уже в другой.

АБЕЛ АГАНБЕГЯН, академик РАН,
завкафедрой РАНХИГС:
— Источниками инвестиций и вложений могут быть активы российских банков. Дефицит госбюджета на период до 2025 года целесообразно поддерживать на уровне 3% ВВП (допускаемый уровень в Евросоюзе). Кроме того, из $400 млрд золотовалютных резервов $100 млрд можно использовать взаимообразно, предоставляя через ВЭБ и ЦБ ежегодные инвестиционные кредиты на технологическое обновление по $15–20 млрд в год при окупаемости пять-семь лет. Из прибыли предприятий и организаций можно увеличить инвестиции на 1 трлн рублей, для чего нужно отменить налог с части прибыли, используемой для инвестиций. Еще один источник: государственные займы у населения на жилищное строительство, для производства легковых автомашин и на предоставление приусадебных участков, когда при достижении порога величины приобретенных займов на семью им по выбору предоставляется жилье, автомобиль или приусадебный участок со скидкой 25–30% от цены приобретения. Также стоит обратить внимание на внешнеэкономические займы государства у международных организаций, других государств, инвестиционных фондов, имея в виду небольшой внешний и внутренний долг нашего государства в ежегодном объеме $20–30 млрд, которые тоже будут размещаться на возвратных началах в виде инвестиционного кредита, скоординированного с условиями долга. ➔ 87

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

«А КТО СКАЗАЛ, ЧТО У НАС ПЛОХАЯ ПРАВОВАЯ СРЕДА?»

ЮРИДИЧЕСКИЙ РЫНОК РОССИИ СЕРЬЕЗНО ТРАНСФОРМИРОВАЛСЯ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 15 ЛЕТ. УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР АДВОКАТСКОГО БЮРО «S&K ВЕРТИКАЛЬ» СЕРГЕЙ СЛАГОДА В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG АЛЕНЕ ШЕРЕМЕТЬЕВОЙ РАССКАЗАЛ О КЛЮЧЕВЫХ ИЗМЕНЕНИЯХ НА ЮРИДИЧЕСКОМ РЫНКЕ РОССИИ, А ТАКЖЕ О НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЯХ ДЛЯ БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ЮРИСДИКЦИИ И НЕОБХОДИМЫХ ШАГАХ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ПРАВОВОЙ СРЕДЫ В РОССИИ.

BUSINESS GUIDE: Что за последние 10–15 лет изменилось на юридическом рынке России?

СЕРГЕЙ СЛАГОДА: В этом году мы отмечаем 15-летие нашего юридического проекта, и, можно сказать, все изменилось на наших глазах. Казалось бы, 15 лет — срок незначительный, но для молодого российского рынка — это целая эпоха. Среди заметных изменений можно выделить следующие: появление в начале 2000-х годов национальных юридических фирм, специализирующихся на разрешении корпоративных конфликтов и противодействии рейдерству; уход или сокращение деятельности ряда международных юридических фирм (после кризиса 2008–2009 годов); усиление национальных игроков, которые с каждым годом все более успешно конкурируют с «ильфами»; попытки системного регулирования рынка юридических услуг и юридической практики со стороны государства; новый виток интереса (начиная с 2017 года) иностранных коллег, в новом качестве — партнерства и взаимодействия с «рульфами», что явно свидетельствует о возобновлении интереса иностранных инвесторов к российскому рынку в целом, так как юристы — это зачастую «первые ласточки». Но самое главное изменение касается того, что в России серьезно возросла роль права. Слово адвокат (юрист) теперь звучит убедительно, а главное — в их силу верят.

BG: Какие тенденции на рынке вы наблюдаете в 2017 году? Как масштабные реформы ГК РФ и изменения в системе разрешения экономических споров повлияли на рынок юридических услуг?

С. С.: Для 2017 года характерно продолжение активности в сфере корпоративной практики, которое началось после стагнации 2015 года. На это повлияли и изменения в корпоративном законодательстве об оспаривании решений органов управления, изменении порядка заключения и одобрения крупных сделок и сделок с заинтересованностью. Все более востребованной становится работа в области реализации решений международных арбитражей. Изменения норм корпоративного права в ГК РФ повлекли за собой рост числа сделок по российскому праву, поскольку появилось определенное доверие к законодательству в этой части. Реформирование судов и упразднение Высшего арбитражного суда, на мой взгляд, не оказали значительного влияния непосредственно на рынок юридических услуг. Однако нельзя не отметить значительную загруженность судов в условиях прошедшего кризисного периода.

Влияние на рынок юридических услуг оказывает и реформа третейских судов,

в частности, расширение их компетенции и ужесточение формальных требований к ним, что должно привести к появлению реальных профессионалов в области третейского правосудия.

BG: Расскажите о новых возможностях для бизнеса в российской юрисдикции.

С. С.: На сегодняшний день благодаря изменениям в гражданском законодательстве появились новые инструменты, которые давно и успешно используются в других юрисдикциях. Для корпоративных сделок стало доступно регулирование порядка ведения переговоров, опционы, потестативное условие, indemnity, которые позволяют более точно распределить риски между сторонами по сделке. Кроме того, значительно усовершенствованы возможности судебной защиты. В том числе появилось такое принципиально новое понятие, как негативное обязательство, направленное на воздержание от совершения определенного действия, и астрент, то есть особый судебный штраф за неисполнение судебного решения о присуждении к исполнению обязательства в натуре.

BG: С какими юридическими проблемами сталкиваются зарубежные инвесторы в России?

С. С.: Чаще всего это юридические проблемы, связанные с отсутствием понимания и, как следствие, правильных и четких договоренностей с российскими партнерами, что в дальнейшем приводит к потерям для обеих сторон и к необходимости отстаивать свои интересы в судебных инстанциях.

BG: Защищены ли юридически иностранные инвестиции в России?

С. С.: В последнее время, ввиду стабилизации российской экономики, защита прав, интересов и активов иностранных инвесторов стоит для России на одном из первых мест. Наша страна всегда была привлекательной страной для инвестиций, и на сегодняшний день это особенно актуально. Россия является участницей Вашингтонской конвенции, большого количества двусторонних договоров и соглашений. У нас существует ряд федеральных законов, регулирующих деятельность иностранных инвесторов и предоставляющих им защиту, однако каких-либо специальных законов, посвященных отдельных областям, например строительству, не существует.

BG: Насколько успешны проводимые меры по снижению административного давления на бизнес?

С. С.: Провозглашенная государством поддержка предпринимателей, к сожалению, не избавила их от всех проблем. Сохраняются трудности, связанные с излишней налоговой и фискальной отчетностью, формы которой существуют отдельно друг от друга и противоречивы. Продолжается реформа контрольно-надзорной деятельности, но при этом, по мнению предпринимателей, давление на бизнес со стороны государства сохраняется.

BG: Как изменения в системе организации государственных судов, а также реформа порядка формирования составов третейских судов и расширение их полномочий повлияли на быстроту и эффективность рассмотрения экономических споров?

С. С.: На сегодняшний день все больше компаний принимают решение о передаче споров третейским судам, поскольку у них появляются очевидные преимущества, в том числе реальная возможность получить грамотное профессиональное решение. В третейском разбирательстве арбитры имеют больше возможностей, в том числе более внимательно и детально разобраться в деле. Еще один важный момент — возможность возмещения судебных расходов практически в полном объеме, в то время как государственные суды крайне неохотно идут на взыскание расходов в небольших размерах.

BG: В прошлом году вы участвовали в деле компании «Аспект-Финанс» об оспаривании бенефициаром корпоративных решений. По нему суд вынес прецедентное решение. Получается, что конечные бенефициары рискуют, создавая сложные корпоративные структуры?

С. С.: Если точнее, это было два взаимосвязанных дела «Аспект-Финанса», в которых Верховный суд сделал ключевые выводы. В одном деле ставился вопрос о возможности оспаривания решений общего собрания акционеров российской компании ее конечным владельцем — лицом, которое контролирует эту компанию через корпоративную цепочку. В другом деле аналогичный вопрос ставился в отношении оспаривания сделок по продаже актива данной компании. На оба вопроса Верховный суд, а затем и нижестоящие суды ответили положительно. Безусловно, собственники бизнеса рискуют, создавая сложную корпоративную структуру, так как могут утратить контроль над своими активами, находящимися на другом конце цепочки.

BG: Какие шаги необходимо предпринять и какой зарубежный опыт учесть для улучшения правовой среды в России?

С. С.: А кто сказал, что у нас плохая правовая среда? На мой взгляд, идеальной правовой среды нет ни в одном государстве мира. Везде есть своя специфика, обусловленная различными факторами. Не всегда положительный опыт правового регулирования той или иной отрасли в одном государстве будет однозначно применим и успешен в другом. Россия всегда старалась перенимать и учитывать положительный зарубежный опыт, можно сказать, начиная с петровских времен. Как я уже говорил, в России проведена серьезная реформа законодательства, направленная, в том числе, на повышение инвестиционной привлекательности российской юрисдикции. Что же касается непосредственно позитивного опыта регулирования юридической отрасли, то здесь хочу отметить, что нам стоит обратить внимание на опыт тех стран, где рынок юридических услуг максимально огражден от непрофессиональных участников, защищены интересы национальных игроков и усилена роль профессионального адвокатского сообщества. ■

ЛЕСНОЙ КОМПЛЕКС ЖДЕТ ИНТЕНСИВА

НА РОССИЙСКИЕ ЛЕСНЫЕ УГОДЬЯ ПРИХОДИТСЯ ЧЕТВЕРТЬ МИРОВЫХ ЗАПАСОВ ДРЕВЕСИНЫ, ОДНАКО ИСТОЩЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИ ДОСТУПНЫХ ЛЕСОВ ПРИВЕЛО К ПЕРЕСМОТРУ ПРИНЦИПОВ РАБОТЫ В ОТРАСЛИ. ЧТОБЫ ОБЕСПЕЧИТЬ ОТЕЧЕСТВЕННОМУ ЛЕСНОМУ КОМПЛЕКСУ БУДУЩЕЕ, ТРЕБУЮТСЯ МНОГОМИЛЛИАРДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ. ОЛЬГА МУРАВЬЕВА

Площадь российских лесов превышает 800 млн га, а запасы древесины в них оцениваются в 80 млрд куб. м. Несмотря на это, эксплуатационные леса — это только 29 млрд куб. м, притом, что экономически доступных лесных угодий еще меньше — около 20% от этой величины, считают эксперты. И большая часть этих запасов уже находится на грани истощения. Особенно страдают такие традиционно «лесные» регионы, как Архангельская область, республики Карелия и Коми, Приморский край. К столь удручающим последствиям привела экстенсивная модель развития, которая проповедуется в отрасли последние сто лет. Освоение новых лесных территорий больше не является экономически оправданным, поэтому государство и крупнейшие промышленные предприятия задумались об изменении способа добычи древесины по примеру своих западных коллег. Сейчас лесная отрасль активно обсуждает переход на интенсивную модель развития.

АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

ДОЛЯ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА В ВВП РОССИИ В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ СОСТАВЛЯЕТ ВСЕГО 0,8%

ДУМЫ О СТРАТЕГИИ Модель интенсивного развития, или устойчивого лесопользования, подразумевает постоянное вовлечение в хозяйственный оборот одних и тех же земельных участков. Она основана на грамотном ведении лесного хозяйства в уже освоенных лесах. Модель включает в себя такие элементы, как постоянное лесовосстановление, применение рубок ухода, защиту леса от пожаров, болезней и вредителей, пресечение незаконного лесопользования. Этот подход давно применяется в странах Западной Европы, особенно в Финляндии и Швеции, где его принципы закреплены на законодательном уровне.

В России пытаются перенять опыт западных коллег и внедрить принципы интенсивной модели в «Стратегию развития лесного комплекса до 2030 года». Обсуждение этого документа сейчас ведется в Министерстве промышленности и торговли РФ.

В Минпромторге надеются, что эти мероприятия наравне с другими мерами приведут к увеличению доли лесного комплекса в ВВП страны. В настоящий момент, по данным ведомства, она составляет всего 0,8%. «В перспективе российская лесопромышленная продукция должна конкурировать в мире так же, как нефть и газ, и находить широкое применение внутри страны», — отметил статс-секретарь — заместитель министра промышленности и торговли РФ Виктор Евтухов.

Для достижения этой цели, помимо изменения модели добычи сырья, чиновники раздумывают над сокращением экспорта круглого, необработанного леса и увеличением глубокой переработки древесины (более широком производстве мебели, бумаги, деревянных домов, пиломатериалов, ДВП), так как подобная продукция имеет высокую добавленную стоимость. Чтобы стимулировать инвестиции в эту сферу, Минпромторг, в частности, вводит запрет на закупки импортной мебели для государственных нужд.

«Разворот части „лесных регионов“, таких как Красноярский край, Иркутская область, Хабаровский и Приморский края с экспорта круглого леса на экспорт продукции глубокой переработки — одна из ключевых задач. С этой целью в настоящее время Минпромторгом России прорабатывается вопрос об установлении квоты на вывоз с территории Дальнего Востока круглого леса», — сообщил Виктор Евтухов.

ОТ ПЛАНОВ К ПОСАДКАМ Активно пропагандируют переход к интенсивной модели и крупнейшие рыночные игроки — группа «Илим», International Paper, Segezha Group.

«Леса занимают более половины территории страны, однако доля лесного сектора в промышленной продукции составляет лишь 3,7%, в занятости — 1%, а в экспортной валютной выручке страны — 2,4%, — сообщил руководитель дирекции по взаимодействию с органами государственной власти «УК «Сегежа Групп» Николай Иванов. — На Всероссийском совещании, рассмотревшем основные итоги работы лесного хозяйства Российской Федерации в 2016 году и задачи на 2017 год, прозвучало, что экономическая эффективность использования лесов в России в разы ниже, чем, например, в скандинавских странах (в России — $38 на 1 га, в Швеции и Финляндии — $508 и $512 соответственно)».

Эксперт отмечает, что как только интенсивная модель лесопользования будет реализована в пилотных регионах, среди которых Республика Карелия, Архангельская, Вологодская, Ленинградская и Иркутская области, а также Красноярский край, инвестиции в лесной сектор увеличатся на 30%, а объем заготовленной в среднем с одного гектара древесины вырастет с 1 до 3 куб. м.

В компании International Paper считают необходимым также ввести контроль за происхождением закупаемого древесного сырья. «Понятие устойчивого лесопользования подразумевает отказ от поставок древесины из нелегальных источников, из лесов, где существует угроза природоохранным ценностям и нарушаются интересы местного населения и других заинтересованных сторон, — сообщил президент «International Paper Россия» Кит Таунсенд. — Применение принципов устойчивого лесопользования повышает потенциал лесов, что, в свою очередь, способствует росту их производительности. Так, объем заготовки может быть увеличен от 10 до 30% на одном участке — как результат внедрения этой модели».

Для изменения ситуации потребуются дополнительные инвестиции и поддержка со стороны государства. «Переход к интенсивной модели потребует значительных инвестиций, — не сомневается генеральный директор АО «Группа „Илим“» Ксения Соснина. — В первую очередь — на приобретение лесохозяйственного оборудования. Размер инвестиций будет определяться в каждом конкретном случае и зависеть от текущего состояния и характеристик лесных участков. Источником инвестиций будут средства арендаторов лесных участков, но мы надеемся, что государство вместе с изменением нормативов создаст стимулы для повышения экономической эффективности перехода на интенсивное использование и воспроизводство лесов».

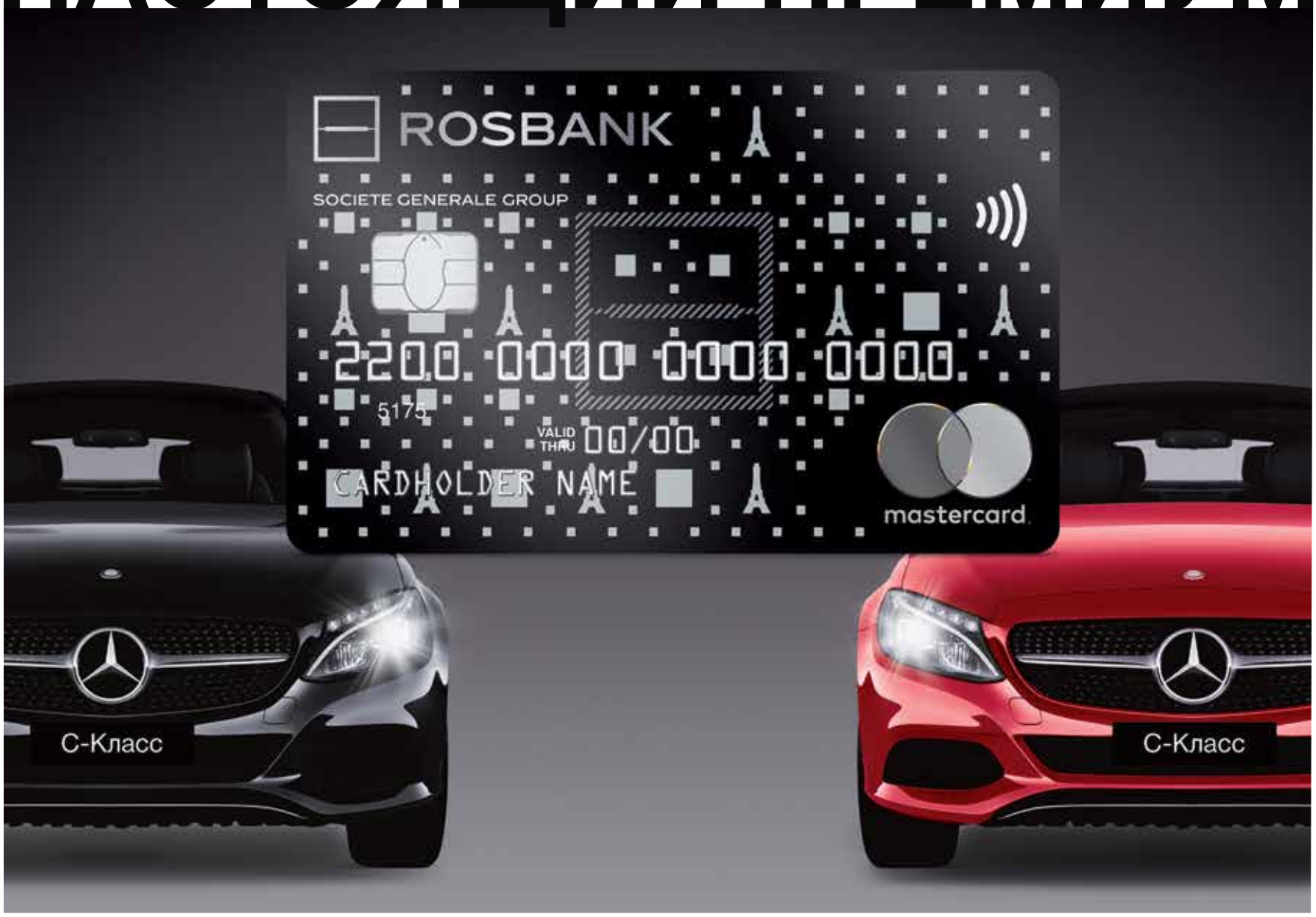
Еще одной проблемой, стоящей на пути внедрения новой модели, является эффективное лесовосстановление. Так, по данным Рослесхоза, плановые объемы искусственного лесовосстановления 2016 года полностью выполнены только в 29 субъектах Российской Федерации. Лучшие результаты отмечены в Ленинградской области — 8,9 тыс. га, Тверской области — 7,7 тыс. га, Республике Башкортостан — 6,9 тыс. га, Республике Карелия — 6,6 тыс. га. Но и этого мало, считают в организации «Гринпис России». «Посадка леса чаще всего ни к чему не приводит из-за отсутствия или низкого качества последующего ухода. Все это ведет к прогрессирующему истощению хозяйственно ценных лесов, прежде всего хвойных и твердолиственных», — предупреждает руководитель лесного отдела организации «Гринпис России» Алексей Ярошенко.

Общественная организация также подчеркивает важность коренных изменений в отрасли. По мнению Алексея Ярошенко, лесное хозяйство в широком смысле слова должно превратиться из отрасли добывающей промышленности в отрасль растениеводства. «Это позволит не только значительно увеличить его социально-экономическую роль, но и сберечь многие уникальные природные территории. Кроме того, стоит помнить, что устойчивое лесное хозяйство обеспечивает примерно в три раза больше рабочих мест и дает людям уверенность в завтрашнем дне», — добавляет представитель «Гринписа».

Несмотря на текущие трудности, эксперты оценивают перспективы отрасли как хорошие, но не скрывают, что для перехода на новую модель потребуются время и значительные инвестиции. «Наша индустрия отличается долгосрочным и комплексным планированием, — говорит Ксения Соснина. — Лес возобновляется медленно, капитальные затраты очень высоки, предприятия часто являются градообразующими, с высокой степенью воздействия как на экономическую, так и на социальную среду в регионах. Это определяет степень ответственности и необходимость в партнерстве с государством для обеспечения сбалансированного развития и предприятий, и региона».

Работа над «Стратегией развития лесного комплекса», в которой, в том числе, должны быть закреплены основные принципы интенсивного лесопользования, завершится к концу 2017 года. ■

ЗАВЕДИТЕ НАСТОЯЩИЙ ПРЕМИУМ



РАЗЫГРЫВАЕМ ДВА «Мерседес-Бенц»
ДЛЯ НАШИХ НОВЫХ ПРЕМИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ

РОСБАНК
SOCIETE GENERALE GROUP

mastercard

Сроки проведения акции с 13.03.2017 по 02.10.2017 г. Заказчик акции ПАО РОСБАНК, организатор акции ООО «РусИнфо», информация об организаторе и заказчике акции, правилах проведения акции, количестве призов, сроках, месте и порядке их получения размещена на сайте www.rosbank.ru. Количество призов ограничено. ПАО РОСБАНК. Группа Сосьете Женераль. Реклама. 8-800-200-5434 (звонок по России бесплатный). Mastercard – Мастеркард.

ФАС ОЦИФРУЕТ МЕТОДЫ

ДВУМЯ КРУПНЕЙШИМИ АНТИМОНОПОЛЬНЫМИ РАЗБИРАТЕЛЬСТВАМИ В IT-СФЕРЕ В РОССИИ СТАЛИ ДЕЛА В ОТНОШЕНИИ GOOGLE И MICROSOFT. ПЕРВОЕ ЗАКОНЧИЛОСЬ МИРОВЫМ СОГЛАШЕНИЕМ, А ВТОРОЕ ЕЩЕ ДЛИТСЯ. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО ЭТИ ПРЕЦЕДЕНТЫ ОТКРЫЛИ ДОРОГУ В ФАС ДРУГИМ КОМПАНИЯМ ИЗ ЦИФРОВОЙ СФЕРЫ, ТЕПЕРЬ СЛЕДУЕТ ОЖИДАТЬ РОСТА ДЕЛ В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ. ЮЛИЯ ЧАЮН

В сфере информационно-коммуникационных технологий наиболее активно работают крупные транснациональные корпорации. Это делает особенно актуальной реализацию антимонопольной политики по регулированию IT-рынка. Практически безграничные возможности транснациональных компаний серьезно затрудняют деятельность более слабых в финансовом и организационном отношении игроков на рынке цифровых технологий. Само по себе доминирование на транснациональном цифровом рынке не является свидетельством нарушения антимонопольного законодательства, но очень часто это доминирование связано с прямым давлением крупных компаний на производителей мобильных устройств.

Адвокат Алексей Глазунов из адвокатского бюро «Глазунов и партнеры», отмечает, что это давление может проявляться и в форме материального стимулирования, и в виде прямых запретов на установку программ от конкурентов под угрозой отказа в сотрудничестве. «В „обычной“ экономике монополист способен лишь контролировать рынок товаров или услуг, которые он производит, тогда как в цифровой экономике компания-монополист получает возможность контроля не только над рынком собственных услуг, но и над другими рынками, которые взаимосвязаны с ее деятельностью. Также большую роль в совершенствовании цифровых технологий играют пользователи цифровых платформ, и этот момент также нельзя обходить вниманием, анализируя перспективы совершенствования антимонопольного законодательства», — высказывается господин Глазунов.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СФЕРА ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ИМЕЕТ СВОИ ОТЛИЧИЯ ОТ ОБЫЧНОГО РЫНКА, И ЭТО НЕОБХОДИМО УЧИТЫВАТЬ ПРИ ВЫРАБОТКЕ МЕР АНТИМОНОПОЛЬНОГО ХАРАКТЕРА

ДЕЛО ПРОТИВ GOOGLE Стоит отметить, что дела, возбужденные ФАС в цифровой сфере, касаются не только доминирования при продаже и обслуживании устройств (например, известны постоянные претензии к Apple), но и в такой сфере, как распространение программ. Не так давно окончательно завершилось дело Google, в котором американская компания обвинялась в нарушении прав производителей программ для Android. Заявителем по делу являлся прямой конкурент Google — компания «Яндекс». Из-за монопольной политики Google «Яндекс» был лишен возможности предустанавливать на некоторые модели телефонов свою оболочку, что и послужило поводом для обращения в ФАС.

Google с требованиями ФАС не согласился и обжаловал требования госоргана в арбитражном суде, но последний встал на сторону ФАС. Дело закончилось не только обязанностью Google снять ограничения, но и штрафом в размере почти 500 млн рублей. Google около полутора лет пытался доказать свою правоту, но в конечном счете в апреле 2017 года от этих попыток отказался и заключил с ФАС мировое соглашение, содержание которого в связи с коммерческой тайной не раскрывается.

Алексей Сулин, управляющий партнер юридической компании Axispravo, считает, что заключение мирового соглашения продиктовано желанием Google сохранить репутацию, ведь «мировое соглашение» звучит лучше, чем «проигрыш». «Хотя фактически так и произошло: ФАС добилась выполнения всех своих требований. Похожие требования в отношении компании Google выдвинула Европейская комиссия в 2016 году. Google также требовал от производителей мобильных устройств установки исключительно программного обеспечения Google, в том числе своей поисковой системы», — рассказывает господин Сулин.

Евгений Лучин, ведущий юрист Европейской юридической службы, добавляет, что «Яндекс» был не одинок в своих требованиях, с ним были солидарны другие компании, входящие в международное объединение FairSearch (Microsoft, Nokia, Oracle и прочие), поддержавшие требования «Яндекса», при этом и сама ФАС — не первое антимонопольное ведомство в мире, предъявившее подобные требования к Google, однако первое, которое добилось результатов.

Алексей Глазунов рассказал, что с аналогичной проблемой компания Google столкнулась в марте 2017 года в Турции. «Антимонопольный комитет Турции по заявлению российской компании „Яндекс“ начал расследование в отношении действий Google, которые нарушают турецкое антимонопольное законодательство. В 2013 году жалобы на Google поступали в антимонопольные органы Евросоюза, аналогичные дела рассматривались в США и в Республике Корея», — делится господин Глазунов.

ПРИШЛИ ЗА MICROSOFT Компания Microsoft участвует в антимонопольных спорах с начала 1990-х годов. Господин Сулин напоминает, что один из последних споров — в 2009 году — был связан с тем, что Европейской комиссии не понравилось включение браузера Internet Explorer в операционную систему Microsoft Windows. Комиссия посчитала, что таким образом нарушаются права других производителей. Дело закончилось миром, и компании пришлось обеспечить пользователям возможность выбирать браузер среди 12 самых популярных.

Юристы считают, что прецедент с Google открыл дорогу в ФАС России другим компаниям из цифровой сферы. Так, Елена Янина, руководитель группы правового обеспечения рекламной и информационной деятельности «2ГИС», говорит, что в ноябре 2016 года «Лаборатория Касперского» обратилась в ФАС России с жалобой на действия Microsoft по продвижению собственной антивирусной программы Defender. «Эта антивирусная программа встроена в операционную систему Windows 10 и автоматически включается, если сторонний антивирус не успеет адаптироваться на устройстве. При этом время на адаптацию обеспечения совместимости антивирусного программного обеспечения сторонних разработчиков сократилось в десять раз: с 60 до шести дней. Этого времени крайне мало для адаптации антивируса, в результате Microsoft поставил в неравное положение всех разработчиков антивируса и получил преимущество перед ними. В настоящее время ФАС России ведет антимонопольное расследование в отношении Microsoft по той же норме закона, что применили к Google: злоупотребление доминирующим положением (ч. 1 ст. 10 закона о защите конкуренции). При наличии доказательств у Microsoft есть все шансы повторить судьбу Google», — считает госпожа Янина.

В апреле 2017 года стало известно, что компания Microsoft направила в «Лабораторию Касперского» письмо, извещающее о положительных изменениях. Однако разбирательство по делу «Касперский против Microsoft» еще впереди: предмет спора будет рассматриваться Федеральной антимонопольной службой 2 июня 2017 года.

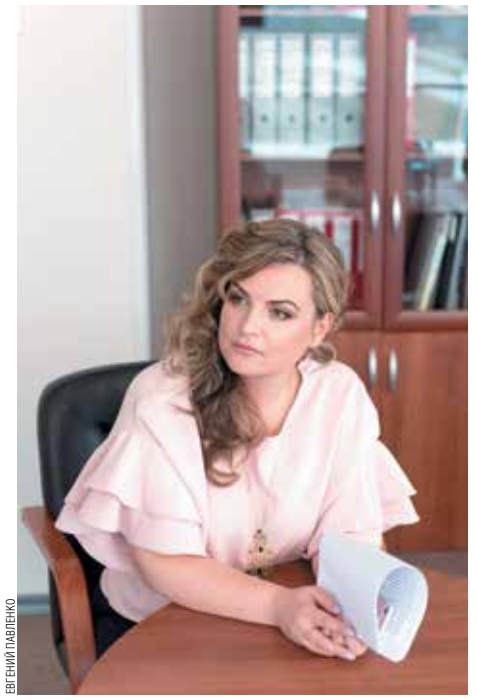
При этом господин Глазунов отмечает, что четко прослеживается тенденция антимонопольной практики на заключение мировых соглашений крупных транснациональных компаний с национальными компаниями. «Это очень выгодно монополистам, поскольку позволяет избежать внушительных штрафов, предусмотренных за нарушение антимонопольного законодательства. Однако затем ситуация повторяется. Иными словами, российское антимонопольное законодательство, хотя и обладает определенной эффективностью, но транснациональные компании — монополисты научились избегать серьезных санкций», — констатирует юрист.

НЕ ГИГАНТАМИ ЕДИНЫМИ Впрочем, не одними разборками с IT-гигантами занимается в цифровой сфере отечественная ФАС. Как напоминает Евгений Лучин, рассмотрение ФАС претензий к организаторам электронных торгов стало достаточно рутинным делом и ФАС постепенно совершенствуется в этом процессе, используя самый разный инструментарий. «Например, посланные с одного IP-адреса заявки на участие в конкурсе являются если не доказательством сговора, то уж точно основанием для расследования ФАС. Поэтому многие участники электронных торгов рассматривают Федеральную антимонопольную службу как вполне серьезный контрольный орган, который способен вести борьбу с монополией и нарушениями в цифровой сфере», — подчеркивает он.

Руководитель проектного департамента компании Bell Integrator Михаил Лапин говорит, что крайне интересно дело о нарушении закона о защите конкуренции против поставщиков компьютеров для ГАС «Выборы». ➔ 44

«МЫ РАССЧИТЫВАЕМ ПОЛУЧИТЬ САМЫЕ ДОХОДНЫЕ ЧАСТИ ИМУЩЕСТВА»

В АПРЕЛЕ ЗАРЕГИСТРИРОВАНО НОВОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ОЭЗ „САНКТ-ПЕТЕРБУРГ“», ЧЕРЕЗ КОТОРОЕ ФИЛИАЛ АО «ОЭЗ» (ПОДЧИНЯЕТСЯ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ) ПЕРЕДАСТ УПРАВЛЕНИЕ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНОЙ АДМИНИСТРАЦИИ ГОРОДА. ПО СЛОВАМ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА НОВОЙ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ ТАМАРЫ РОНДАЛЕВОЙ, ДАЖЕ В УСЛОВИЯХ ДЕФИЦИТА ЗЕМЛИ КОМПАНИЯ СМОЖЕТ ПРИВЛЕКАТЬ НОВЫХ ИНВЕСТОРОВ, А В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ ВЫЙДЕТ НА САМООКУПАЕМОСТЬ. ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА


ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

BUSINESS GUIDE: По показателям эффективности, установленным для петербургской ОЭЗ Минэкономразвития, в 2017 году резиденты зоны должны инвестировать 2,3 млрд рублей, создать 480 рабочих мест и отчислить 2,5 млрд рублей в качестве налогов. Как завершил 2016 год филиал и сможет ли новая управляющая компания выполнить плановые показатели Минэкономразвития (МЭР)?

ТАМАРА РОНДАЛЕВА: Год был одним из самых успешных. Резиденты вложили в проекты на территории ОЭЗ 7,7 млрд рублей, создали 596 рабочих мест и выручили 12 млрд, направив в бюджеты различных уровней более 2 млрд рублей отчислений.

В первом квартале 2017 года темпы развития ускорились. За это время резиденты уже инвестировали 1,5 млрд рублей — в полтора раза больше, чем за тот же период 2016 года. Серьезно вырос объем уплаченных налогов: за три месяца 2017-го перечислено 768 млн рублей (плюс 80% год к году). Скорее всего, мы перевыполним плановые показатели МЭР на 50–60%.

В настоящему моменту десять из 42 резидентов уже вышли на коммерческий выпуск продукции. В этом году мы ожидаем еще шесть: в июне «Фармасинтез-Норд», «Орион медик» и «Цитомед», после — «Экоген Технолоджи», в четвертом квартале — «Новартис Нева» и к концу года — «Техноком Авиа».

BG: Помимо этого, в ОЭЗ должно появиться три новых резидента. Расскажите об этих компаниях.

Т. Р.: Два инвестора планируют арендовать площади в Центре трансфера (ЦТТ) технологий: производитель оборудования для анализа и очистки воздуха в медицинских помещениях АСКМ и компания «Биопалитра» — изготовитель экспресс-тестов на ВИЧ, гепатит и другие заболевания крови. Обе компании уже арендуют помещения в ЦТТ, а когда получат статус резидента, смогут пользоваться нашими льготами. Они зайдут в ОЭЗ по упрощенной схеме.

Инвестор с миллиардным проектом — АО «Кожа» — претендует на земельный участок, у них в планах перенос с Васильевского острова обрабатывающего производства кожаных изделий для автопрома и легкой промышленности. Немецкий производитель медицинского оборудования Sarstedt также рассчитывает построить завод в ОЭЗ. Решение о присвоении им статуса резидентов будет принято новым экспертным советом, создание которого планируется в июле, а первое заседание — ближе к сентябрю.

В 2016 году мы сдерживали инвесторов из-за дефицита земли и мощностей. Как только мы получим дополнительные 53 гектара и понятные мощности, пул резидентов расширится.

BG: Вы говорите об участке, который несколько лет «висит» между городом и ОЭЗ. Когда вы действительно сможете им распоряжаться и выходить на стройку?

Т. Р.: По данным комитета по промышленной политике и инновациям Санкт-Петербурга, в мае должен быть подписан последний документ со стороны МЭР. Все мероприятия по проектированию мы рассчитываем провести до конца 2018 года. К этому времени будут разграничены участки, межевать и подключать их будем поэтапно, по требованиям инвесторов. До этого момента у нас будут участки, которые высвободятся после расторжения договоров с несколькими резидентами — около 10 гектаров. Их достаточно для шести-семи инвесторов.

BG: Кто лишится статуса резидента?

Т. Р.: «Инфоресурс» и «Нобель Трейд» — в судебном порядке, у них 2 и 1,5 га. Плюс 6 га высвободится после окончания соглашения с компанией «Вириал», единственного имевшего пятилетний срок действия. Здесь планируют расширение компании «Биохит» и «Вертекс». АО «Кожа» и Sarstedt тоже претендуют на этот участок.

BG: Инфраструктура «Новоорловской» должна быть сдана 30 июня 2017 года, но стройка велась с отставанием от графика. Кто теперь отвечает за этот процесс, и какой срок сдачи, по вашему мнению, реален?

Т. Р.: Завершать строительство будет филиал АО «ОЭЗ» в указанный в договоре срок. С учетом времени на оформление документов для ввода в эксплуатацию мы планируем открытие площадки в сентябре. В любом случае, по «дорожной карте», которую неукоснительно должно соблюсти АО «ОЭЗ» (это контролирует МЭР) 31 декабря 2017 года процесс строительства должен быть полностью завершен.

BG: Когда это имущество будет передано на баланс АО «ОЭЗ „Санкт-Петербург“»?

Т. Р.: Мы будем просить, чтобы имущество передавалось двумя траншами. Сегодня на балансе филиала есть площадка «Нойдорф», она готова к оценке, и ЦТТ на «Новоорловской». Мы хотим, чтобы до 2018 года их передали одним пакетом примерно на 2,2 млрд рублей; а вторым в следующем году — оставшееся имущество «Новоорловской» еще на 2 млрд рублей. В марте 2018 года мы подпишем акт приемки.

BG: Как изменится стратегия или, если угодно, стиль развития зоны под главенством администрации Петербурга?

Т. Р.: У нас в перспективе — развитие дополнительных сервисов для резидентов. Мы хотим, чтобы им был доступен накопленный филиалом опыт в части эксплуатации зданий и территории, подготовке мероприятий по продвижению. Мы разработаем целый ряд интересных предложений, где будем выступать как аутсорсинговая компания. Например, имея опыт взаимодействия с органами государственной власти, мы можем давать рекомендации по продвижению продукции резидентов на внешние рынки. Это новое, коммерческое направление развития. Для этого необходимо внесение изменений в федеральное и региональное законодательство и всесторонняя поддержка города.

BG: Филиал окупался?

Т. Р.: Нет. Соотношение доходов и трат один к полутора. Доходная часть на 90% состоит из арендной платы помещений административно-делового центра и ЦТТ, плюс IT-услуги и плата от резидентов по эксплуатации. Расходы на эксплуатацию участков, где строительство предприятий не ведется или не завершено, составляют основу затратной части.

BG: А сможете ли вы вывести в плюс «дочку» города?

Т. Р.: Когда обустройство площадки полностью закончится, все заводы будут возведены и мы сможем брать с резидентов дополнительные средства за компенсацию предлагаемых услуг, мы получим возможность выходить на самоокупаемость. Это перспектива не менее пяти лет. Если же говорить об эффективности, то с начала работы до апреля 2017 года резидентами зоны перечислено около 2,6 млрд налогов в региональный бюджет и почти 5 млрд в федеральный. Суммарный объем инвестиций компаний достиг 25,5 млрд рублей из 39 млрд, заявленных в бизнес-планах всех резидентов. Траты города и АО «ОЭЗ» — 11 и 5,3 млрд рублей соответственно. Немного отстает показатель занятости: из 8 тыс. рабочих мест, которые в итоге собираются создать резиденты, сейчас есть 2,5 тыс. Но первая цифра корректируется, так как компании завозят более высокотехнологичное оборудование, чем планировалось на этапе подготовки бизнес-плана. Взамен они привлекают более высокооплачиваемых специалистов. В частности, компания Biocad вернула из-за границы всех сотрудников, которых отправляла повышать квалификацию.

BG: Вице-губернатор Петербурга Сергей Мовчан к концу апреля ждал от вас план развития АО «ОЭЗ „Санкт-Петербург“», включая штатное расписание и необходимый объем финансирования. Перечислите основные тезисы этого документа.

Т. Р.: Самый важный из них — необходимость продления срока действия зоны до 2055 года. Штатное расписание проходит этап согласования, так как город пристально относится к формированию новой структуры. Оно было составлено на базе имеющегося филиала — он зарекомендовал себя как эффективно работающая УК, пройдя не одну итерацию по сокращению. В штате 87 человек, мы расширим его на 12 единиц после утверждения советом директоров, который возглавит председатель КППИ Максим Мейксин. До конца года большинство сотрудников будет работать по совместительству и только на определенных функциях, потом они поэтапно будут переводиться в новую компанию. Это позволит сэкономить деньги городу — вместо заявленных КППИ 90 млн рублей в 2017 году нам понадобится 79.

BG: Дальнейшие траты господин Мейксин оценивал в 250 млн рублей в год. Сколько, по вашим расчетам, потребуется на содержание компании?

Т. Р.: Мы скорректировали этот показатель до 200 млн рублей. До конца года мы планируем сдать 80% площадей ЦТТ. Ставка аренды в нем выше, чем в «Нойдорфе», как выше и потребность в площадях такого уровня в Приморском районе. В АО «ОЭЗ» нас заверили, что передача имущества длится три-четыре месяца (компания имеет такой опыт в Томске и Дубне), поэтому в сентябре-октябре мы рассчитываем получить самые доходные части имущества. ■

42 ➔ «Разбирательство ведется в отношении десяти компаний, включая российских гигантов. Компании подозреваются в заключении антиконкурентного соглашения — картельного сговора — при участии в электронном аукционе на поставку системных блоков для комплексов средств автоматизации региональных фрагментов ГАС „Выборы“», — рассказывает господин Лапин.

ШЛИФОВКА НОРМ Вполне возможно, что после завершения дела «Касперский против Microsoft» начнется серия новых разбирательств с новыми участниками, предполагают юристы, но в ФАС уже пойдут средние и небольшие компании, воодушевленные примером крупных компаний.

Однако остается вопрос достаточности правовых инструментов для разбирательств. Господин Глазунов говорит, что российская антимонопольная практика в сфере регулирования цифрового рынка еще очень неразвита. «Дело Google стало одним из первых примеров антимонопольных споров в области цифровых технологий. Сфера цифровых технологий имеет свои отличия от обычного рынка, и это необходимо учитывать при выработке мер антимонопольного характера. В первую очередь необходимы совершенствование нормативно-правовой базы и повышение квалификации сотрудников антимонопольных служб, работающих в направлении контроля за процессами на цифровом рынке», — подчеркивает он.

Господин Лучин указывает на то, что на данный момент большой проблемой законодательного регулирования цифровой экономики представляется ее постоянное развитие. «В этом и заключается принципиальное различие между регулированием классических рынков и регулированием рынков цифровых. Поэтому, безусловно, пробелы в законодательстве есть. Их устранение — вопрос времени», — уверен он. ■

МИНЗДРАВ СТАВИТ НА ЧАСТНЫЙ СЕКТОР

КУРС НА ДЕМОНОПОЛИЗАЦИЮ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ, ПРИНЯТЫЙ ГОСУДАРСТВОМ, ОТКРЫВАЕТ ПЕРЕД ЧАСТНЫМИ ИНВЕСТОРАМИ НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ В ЭТОЙ СФЕРЕ. ПОЛНОСТЬЮ ЧАСТНЫЕ ИЛИ СОВМЕСТНЫЕ С ГОСУДАРСТВОМ ПРОЕКТЫ ПОЯВЛЯЮТСЯ ДАЖЕ В САМЫХ КАПИТАЛОЕМКИХ НАПРАВЛЕНИЯХ, ТАКИХ КАК ОНКОЛОГИЯ И КАРДИОЛОГИЯ. ОДНАКО ОТРАСЛЬ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ РИСКОВАННОЙ ДЛЯ ВЛОЖЕНИЙ. ОЛЬГА МУРАВЬЕВА

Еще 12 лет назад бюджеты разных уровней являлись практически единственными инвесторами в сфере здравоохранения. Однако принятие в 2005 году закона о концессионных соглашениях и последующий экономический кризис скорректировали планы по развитию существующих и строительству новых медучреждений, и эту нишу начали занимать частные инвесторы. Сам Минздрав в плане своей деятельности на 2016–2021 годы обозначил такие направления работы, как создание условий для развития государственно-частного партнерства и постепенной демонополизации государственной системы оказания медицинской помощи.

В ПАРТНЕРСТВЕ С ГОСУДАРСТВОМ По данным KPMG, в 2016 году рынок платных медицинских услуг в России вырос более чем на 8% по сравнению с аналогичным периодом предшествующего года, достигнув 622 млрд рублей. Этому способствовали перегруженность системы ОМС и снижение страхового покрытия по полисам ДМС. Согласно прогнозам экспертов, сегмент продолжит расти на 6% ежегодно.

Основной объем частных инвестиций в сфере здравоохранения традиционно приходится на города-миллионники, среди которых выделяются Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Красноярск, Казань.

Инвесторы реализуют проекты как самостоятельно, так и с помощью государства. Полностью на свои средства, как правило, создаются проекты с небольшим сроком окупаемости в наиболее востребованных направлениях, таких как косметология, гинекология и стоматология. По словам совладельца частной стоматологической клиники в Санкт-Петербурге Антона Герасимова, в его области возврат инвестиций происходит за три-пять лет. «Спрос на медицинские услуги отличается низкой эластичностью. Ведь полностью отказаться от лечения невозможно. Если у человека болит зуб, рано или поздно он обратится к стоматологу», — поясняет специалист. По подсчетам Антона Герасимова, для открытия в Петербурге стоматологической клиники с полным спектром услуг, оснащенной по последнему слову техники, достаточно $1 млн. В некоторых случаях можно обойтись даже более скромной суммой — $250–500 тыс.

Второй путь, по которому идут крупные частные инвесторы, — сотрудничество с государством. «Тут есть два направления, — рассказывает генеральный директор компании «АВА-Петер» (клиники «АВА-Петер» и «Скандинавия») Глеб Михайлик, — Первое — проекты государственно-частного партнерства в соответствии с законом о концессиях или законом о государственно-частном партнерстве. В Петербурге к ним относятся строительство нового корпуса больницы № 40 Курортного района, поликлиники в Славянке. Еще один такой проект есть в Ленинградской области — создание реабилитационного центра в Коммунаре. Думаю, начнутся повторные обсуждения по реконструкции родильного дома № 17. Все остальное — проекты государственно-частного взаимодействия. И крупнейший из них — Центр протонной терапии от ЛДЦ МИБС им. Березина, который получил статус стратегического партнера и большую поддержку города. Там создается инфраструктура, дороги, коммуникации, им обещают государственный заказ. Но, конечно, всех проблем это не решит, инвестор несет все риски. Государство здесь никаких рисков не несет».

Срок окупаемости таких крупных проектов составляет 10–15 лет, но иногда может быть значительно выше, в связи с чем их реализация без участия государства становится неинтересной для частных инвесторов.

СВОИМИ СИЛАМИ Непросто в последние годы развиваются и государственные медучреждения. По словам главного врача ФГБУЗ «Клиническая больница № 122 им. Соколова» профессора Якова Накатиса, все развитие больницы сейчас идет за счет собственных средств. «Несколько лет мы не получали от государства средств на приобретение новой медицинской техники, а средства на содержание здания и коммунальные услуги значительно сократились. Но мы не останавливаемся в приобретении нового медицинского оборудования, продолжаем ремонтные работы. В частности, создали два новых операционных зала в 2017 году, отремонтировали несколько палат, закупили в 2016 году новый современный компьютерный томограф, капитально ремонтируем кафе для персонала, проводим косметический ремонт конференц-зала. Но имеются проблемы: мы впервые за многие годы не смогли увеличить заработную плату в 2016 году».

По словам специалиста, существенный доход учреждению приносит федеральная программа высокотехнологической медицинской помощи. «Благодаря этой программе мы приобретаем новое оборудование, осуществляем сервисное обслуживание „тяжелой“ техники», — уточняет Яков Накатис. Он также отмечает, что наиболее активно государственные инвестиции идут в федеральные объекты онкологического, кардиологического и акушерско-гинекологического профиля. Это подтверждает практика. Так, в ФГБУ «СЗФМИЦ им. Алмазова» Минздрава России в 2016 году введен в эксплуатацию Центр доклинических трансляционных исследований (ЦДТИ), не имеющий аналогов в России. В 2017 году Центр Алмазова пополнился детским лечебно-реабилитационным комплексом на 180 коек. В планах строительство нового объекта — комплекса зданий РНХИ им. проф. Поленова. Все объекты возводятся за счет бюджетных средств.

Эксперты отмечают, что даже в государственной сфере необходима конкуренция между медицинскими учреждениями. «Многие трудности можно было бы преодолеть, выполняя закон об ОМС и праве граждан о выборе медицинского учреждения. Пациент бы „голосовал ногами“, выбрав его как свою лечебную организацию. Вот тогда было бы ясно, куда направлять средства, — считает Яков Накатис. — Сейчас просто не допускают тех же „федералов“ до рынка услуг в ОМС, тем самым не создают конкуренцию для муниципалов, а это заведомо является поводом к снижению качества медицинской услуг».

ОТ МАЛА ДО ВЕЛИКА Работа системы ОМС волнует и бизнес. «Основная стратегическая проблема, с которой сталкиваются инвесторы, — тариф обязательного медицинского страхования, — говорит Глеб Михайлик. — Если работать по программе государственных гарантий, то тариф, во-первых, крайне низок, во-вторых, структура тарифа не предполагает ни возврат инвестиций, ни доходности. Это всего лишь целевое финансирование, которое должно быть закрыто расходами в ноль. И все разговоры о том, что там должна появиться инвестиционная составляющая, что эту структуру должны убрать для частных компаний, — все это, к сожалению, кануло в Лету. Без решения этого вопроса серьезное участие „частников“ в программах ОМС становится не очень интересным. Для того чтобы инвестиционный проект был успешным, необходимы дополнительные доходы или компенсация расходов частного партнера. Это требует больших затрат из государственного бюджета».

Другие проблемы, с которыми сталкивается частная медицина, — это ментальность пациентов, не привыкших платить деньги за лечение, и конкуренция со стороны государственных медучреждений, считает главный врач «СМ-Клиники» на Дунайском проспекте Сергей Пониделко.

Несмотря на это, эксперты уверены, что частная медицина продолжит развиваться, так как спрос на нее растет. «В Петербурге будут инвестировать в большие медицинские центры, какие сейчас все чаще появляются в Москве, — уверена медицинский директор многопрофильного медицинского холдинга «СМ-Клиника» Елена Ененкова. — Когда я говорю о крупном частном медицинском центре, я имею в виду тот, который сможет взять на лечение тяжелых пациентов, где есть сильная хирургическая команда и реанимация, высокотехнологическое оборудование. Частная медицина от маленького амбулаторно-поликлинического обслуживания идет в сторону создания крупных многопрофильных частных клиник. Это тот путь, который уже пройден на Западе. Так будет и в России». ■

МЕДИЦИНА

РУССКИЙ ДОМ

Басков переулок

РОСКОШЬ В ДЕТАЛЯХ

ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ
В ШАГЕ ОТ НЕВСКОГО ПРОСПЕКТА

Авторский проект декора фасадов и главного холла по мотивам «неорусского» стиля XIX–XX вв.

Отделка холлов с применением натурального мрамора и ценных пород дерева.

(812) **688 88 88** www.**kvartira-lux.ru**

Санкт-Петербург, Басков переулок, участок 5.
Застройщик: ООО «ЛСР. Недвижимость - СЗ». Проектная декларация на сайте: www.lsr.ru.
ООО «ЛСР. Недвижимость – СЗ». Св–во № С-003-78-0109-78-260117 от 26.01.2017 выдано НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга». Реклама.
Вся размещенная информация носит исключительно ознакомительный характер и ни при каких условиях не является публичной офертой, определяемой положениями Гражданского кодекса Российской Федерации, не содержит точного и полного описания и характеристик объекта, и может быть изменена. Изображения на фотографиях и рисунках могут отличаться от реального объекта.

ЛСР

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
РОССТРОЙИНВЕСТ
ЗАО «РосСтройИнвест»
Реклама

НАЛОГ ОБЛОЖИЛИ МОРАТОРИЕМ

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ МЕДЛЕННО АДАПТИРУЕТСЯ К ИЗМЕНЯЮЩИМСЯ ПОЛИТИЧЕСКИМ И ЭКОНОМИЧЕСКИМ УСЛОВИЯМ. СОБИРАЕМОСТЬ НАЛОГОВ РАСТЕТ, ОДНАКО ГОВОРИТЬ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ В ЦЕЛОМ ПОКА ПРЕЖДЕВРЕМЕННО. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ДЕЙСТВУЮЩИЙ МОРАТОРИЙ НА ПОВЫШЕНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ И НИЗКИЙ УРОВЕНЬ СТАВОК ДЕЛАЮТ НАШУ ЮРИСДИКЦИЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОЙ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА, НО ГРОМОЗДКОСТЬ И НЕПОСТОЯНСТВО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, А ТАКЖЕ НЕПРОЗРАЧНОСТЬ НОРМ ЯВЛЯЮТСЯ СУЩЕСТВЕННЫМ БАРЬЕРОМ ДЛЯ ПРИХОДА В СТРАНУ ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ. АЛЕНА ШЕРЕМЕТЬЕВА

Эксперты отмечают, что российская налоговая система за последние десять лет существенно трансформировалась. По словам Натальи Покровской, доцента СПбГУ, значимые изменения в налоговой сфере произошли в последние семь лет, когда в российское законодательство были имплементированы важнейшие институты развитых стран в сфере налогообложения: консолидированная группа налогоплательщиков, контроль соответствия цен рыночному уровню, контролируемые иностранные компании.

«Вместе с тем и сегодня, безусловно, есть проблемы, мешающие налоговой системе работать эффективно. На мой взгляд, это акцент на налогообложение малообеспеченного населения и очень либеральное налогообложение наиболее обеспеченных граждан, в части как плоской шкалы НДФЛ, так и регрессии ставок страховых взносов. Другим важным аспектом является распределение налоговых полномочий и налоговых доходов по уровням бюджетной системы, в результате чего налоги имеют крайне малое значение в доходах местных бюджетов», — сетует госпожа Покровская.

Эффективность работы действующей налоговой системы значительно повысилась за последние несколько лет. Как отмечает Алексей Нестеренко, партнер EY, это связано с изменением подходов к налоговому администрированию в целом и с законодательными инициативами. «В частности, была введена обязательная досудебная процедура обжалования для всех категорий налоговых дел, риск-ориентированный подход в планировании мероприятий налогового контроля, который позволил снизить количество и повысить качество налоговых проверок, внедрение автоматизированных систем управления рисками и многочисленных электронных сервисов для налогоплательщиков», — уточняет господин Нестеренко.

Также за последнее время был принят ряд законов, направленных на улучшение налогового администрирования. «В Налоговый кодекс РФ введен совершенно инновационный институт — налоговый мониторинг, который предлагает прогрессивный уровень взаимодействия между налогоплательщиком и налоговым органом, суть которого состоит в проведении онлайн-проверки и отсутствии типичных для бизнеса камеральных и выездных налоговых проверок. В рамках налогового мониторинга введен новый для российской налоговой системы механизм — налоговый рулинг, суть которого состоит в получении

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ СФОРМИРОВАНА ПРЕЖДЕ ВСЕГО ИСХОДЯ ИЗ ИНТЕРЕСОВ ПОПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА И ПЛОХО СТИМУЛИРУЕТ ИННОВАЦИОННУЮ, ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И РОСТ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

налогоплательщиком квалифицированного налогового мнения еще до совершения им сделки», — рассказывает Алексей Нестеренко.

По оценкам Марка Гойхмана, ведущего аналитика ГК TeleTrade, налоговая система России сформирована прежде всего исходя из интересов пополнения бюджета и плохо стимулирует инновационную, инвестиционную деятельность и рост производительности труда.

СОБРАТЬ ДАНЬ Согласно статистике за последние пять лет, собираемость налогов возросла за счет улучшения налогового администрирования и ряда законодательных инициатив. В 2016 году в России собрано 14,5 трлн рублей налоговых сборов, что на 700 млрд рублей больше, чем в 2015 году.

По словам Владимира Трофименко, генерального директора сети многофункциональных центров «Мой кабинет», росту собираемости налогов способствуют усилия властей по «обелению» экономики. «В 2013 году собираемость НДФЛ оценивалась на уровне 40%, а НДС на уровне 25%. На сегодняшний день цифры значительно выросли, примерно в 1,2–1,4 раза. Если сравнивать с 2015 годом, то собираемость налога на прибыль в прошлом году выросла на 3%, НДФЛ на 7,6%, НДС на 8%, а для акцизов прирост составил 26,4%», — делится данными господин Трофименко. Развитие информационных технологий позволяет налоговой службе усиливать взаимодействие с правоохранительными органами, банками и другими структурами контроля.

Повышению собираемости налогов, по мнению Дианы Маклозян, руководителя правового департамента Heads Consulting, способствовало усиление контроля со стороны налоговых органов, а также системное участие в этом процессе Центрального банка России, который своими письмами и рекомендациями для банковской системы сделал достаточно проблематичный уход от налогообложения с помощью фирм-однодневок, а также незаконный вывод капитала из РФ. «Во многом облегчило для налоговых органов контроль появление системы ИК НДС, которая в несколько „кликов“ позволяет выявить схему ухода от налогообложения, а также определить выгодоприобретателя», — поясняет госпожа Маклозян.

ПРЕДВЫБОРНОЕ ЗАТИШЬЕ В течение нескольких лет ведутся разговоры о том, что надо совершенствовать налоговое законодательство. То и дело появляются заявления о введении новых налогов. Но в ситуации политической и экономической неопределенности, к тому же в преддверии выборов, власти не спешат увеличивать фискальную нагрузку на бизнес и граждан. Так, в начале года правительство России приняло решение продлить действующий мораторий на повышение налоговой нагрузки до 2018 года. Однако эксперты уверены, что это затишье перед бурей.

«Объем Резервного фонда РФ серьезно сократился, так как средства фонда используются на покрытие дефицита бюджета. Неудивительно, что представители органов власти, в частности Минфина, неизбежно задумываются о повышении поступлений в бюджет, в том числе и путем повышения налогов. Налоги, о повышении которых говорят чаще всего, — это НДС, ввод налога с продаж в регионах и введение прогрессивной шкалы на доходы физических лиц», — комментирует Ольга Сорокина, управляющий партнер O2 Consulting.

По оценкам Евгении Абрамович, руководителя управления анализа валютных рисков Dukascopy Bank SA, рано или поздно встанет вопрос дыры в бюджете (к марту дефицит бюджета составил 1,2% ВВП, а это почти $25 млрд), и тогда в срочном порядке необходимо будет что-то решать: или девальвировать рубль, или повышать налоги. «Скорее всего, будет сделано и то, и другое, если, конечно, цены на нефть не вырастут к лету на 30–40% или несырьевой экспорт не вырастет в два раза по отношению к показателям мая 2016 года. Скорее всего, вырастет косвенный налог на заработные платы. Прямого повышения налоговых ставок на доходы населения мы не ожидаем», — говорит госпожа Абрамович.

Алексей Нестеренко считает, что после 2018 года возможно увеличение НДС до 22% и уменьшение страховых взносов до этих же пределов. Увеличение главного косвенного налога, по оценкам Дарьи Курочкиной, главного бухгалтера Acsour, представляется весьма вероятным, так как является для государства наиболее простым способом обеспечить устойчивые поступления в бюджет вне зависимости от динамики доходов.

По мнению Дениса Ладыгина, ведущего юриста «КСК групп», в ближайшее время фискальная система пополнится новым инструментом — автоматическим получением информации из-за рубежа. «Эта возможность уже сказалась на корпоративных структурах российского бизнеса. В последнее время активно ликвидируются аффилированные иностранные компании. Но иногда, наоборот, создается большее присутствие в зарубежной юрисдикции», — отмечает эксперт.

После принятия норм о деофшоризации возник вопрос, как налоговый орган узнает о собственниках иностранных компаний. Стандартные формы обмена информацией — обмен по запросу и инициативный обмен — не давали возможности успешно это делать. «Ответом стал автоматический обмен налоговой информацией. Банки и иные учреждения по управлению деньгами раскроют информацию о своих клиентах. Налоговый орган узнает о прибыли бенефициара или его компании и оценит, правильно ли уплачивались налоги», — поясняет Денис Ладыгин.

НАЛОГОВЫЙ РАЙ По оценкам экспертов рынка, налоговая среда России благодаря низким ставкам является благоприятной для ведения бизнеса. Но постоянные нововведения и изменения законодательства создают определенные трудности как для отечественных, так и для зарубежных компаний.

Алена Абрамович, руководитель практики «Коммерческое право» юридической компании Rights, акцентирует внимание на том, что для предпринимателей сейчас наиболее комфортный период в связи с «налоговым затишьем», которое гарантировано государством до 2018 года. Обеспечивая некое постоянство предпринимательству в налоговой сфере, государство получает стабильную и относительно честную игру в ответ, отмечает Алена Абрамович. ➔ 48

ИНСТИТУТ
ПРОБЛЕМ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

С ЮБИЛЕЕМ, ИПП!

ВЛАДИМИР РОМАНОВСКИЙ
директор ИПП

НАТАЛЬЯ МОЧУЛОВСКАЯ
директор АК ИПП

КОНСАЛТИНГ, АУДИТ, ОЦЕНКА, ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

Россия, 191119, Санкт-Петербург, ул. Марата, д. 92

(812) 703-40-41

ipp.spb.ru

REKLAMA

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
РОССТРОЙИНВЕСТ
ЗАО «РосСтройИнвест»
Реклама

46 → Безусловным минусом нашей налоговой системы, по словам Владлены Варшавской, старшего партнера налоговой и бухгалтерской практики ООО «Варшавский и партнеры», является постоянное изменение норм законодательства, форм отчетности, сроков сдачи отчетов, расхождение российских стандартов ведения учета и международных стандартов отчетности.

По мнению Евгении Абрамович, для российского бизнеса система налогообложения весьма неудобна: налог платится с прибыли, а себестоимость продукции, опять же в связи с высоким косвенным зарплатным налогом, нивелирует положительный экономический эффект. «В этой связи логичнее было бы, скажем, отказаться от НДС и распределить этот налог по другим статьям, а также снизить косвенные налоги на зарплаты. С точки зрения экономической теории такой шаг должен повысить собираемость налогов. Впрочем, технически это очень непросто», — констатирует Евгения Абрамович.

Ольга Сорокина полагает, что для повышения эффективности налоговой системы России и ее удобства для ведения бизнеса необходимо обеспечить гармоничность и согласованность между различными нормами налогового права. «Многочисленные усилия, направленные на введение эффективных мер в части сбора налогов и расширения налоговой базы, которые применяются путем изменения норм соответствующих налоговых законов, часто приводят к тому, что нормы начинают противоречить друг другу или толкуются по-разному Министерством финансов и ФНС, или один и тот же орган с течением времени меняет свое мнение и толкование норм кардинальным образом», — рассказывает госпожа Сорокина. В результате налогоплательщик не получает ясности и прозрачности в отношении требований, предъявляемых к нему, не чувствует своей защищенности и, как следствие, может выбрать иную налоговую юрисдикцию для ведения бизнеса и аккумуляции доходов, сетует эксперт. ■

ВОЗВРАЩЕНИЕ К РОСТУ

ДЕЙСТВИЯ ЦБ ПО ОЧИЩЕНИЮ СТРАХОВОГО РЫНКА ПРОДОЛЖАЮТ ПРИНОСИТЬ СВОИ РЕЗУЛЬТАТЫ: НА РЫНКЕ ОСТАЛОСЬ 230 СТРАХОВЩИКОВ, А ДОЛЯ ДЕСЯТИ СИЛЬНЕЙШИХ ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД ВЫРОСЛА ЕЩЕ НА 12%. ОСТАВШИЕСЯ ИГРОКИ ПРИСПОСАБЛИВАЮТСЯ К НЕПРОСТОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПРЕМИИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В 2016 ГОДУ ВЫРОСЛИ СРАЗУ НА 15,3%. ПРАВДА, В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ РОСТ ОКАЗАЛСЯ В ДВА РАЗА СКРОМНЕЕ. ВЕРОНИКА МАСЛОВА

Страховой рынок впервые показал неплохую динамику за последние четыре года: премии российских страховщиков (без учета ОМС) выросли в 2016 году на 15,3%, до 1,181 трлн рублей. Рынок Санкт-Петербурга по сравнению с показателями 2015 года вырос только на 8,4%, до 79,6 млрд рублей. Как и в целом по России, наиболее динамично развивающимися направлениями бизнеса в Петербурге стали страхование жизни (+75,3%), а также страхование от несчастного случая (+32,5%). Пока этот рынок развивается за счет инвестиционного страхования жизни, основной рост обеспечивают банки, где страхование жизни продается как выгодная инвестиция с возможностью получения 13% налогового вычета и доходности, отмечает Вит Седлачек, председатель совета директоров СК «PPF Страхование жизни». Без учета сегмента страхования жизни темпы прироста взносов составили по российскому рынку всего 7,9% за 2016 год по сравнению с 2015-м, недотянув 0,7 п. п. до уровня 2013 года, обращают внимание аналитики агентства «Эксперт РА».

В целом рынок розничного страхования Петербурга остался на уровне 2015 года, и основные тенденции здесь сохраняются: растет объем страхования имущества граждан (+22%), страхования финансовых рисков (+19%), увеличиваются сборы по ОСАГО (+8,7%), но падают по каско (–6,3%). Сборы по корпоративному страхованию снизились на 2%. Положительная динамика наблюдалась только на рынке страхования грузов (+26,6%), ОСГОП (+9,9%). Рынок ДМС остался практически на уровне 2015 года (+1,3%).

ПРЕЖНИМИ ТЕМПАМИ На рынке продолжается консолидация. На начало года на долю топ-10 российских страховщиков приходилось 78% премий, тогда как годом ранее их доля составляла 65,6%. В Петербурге доля десяти сильнейших составила по итогам года 69,6%. Одна из основных причин — действия ЦБ по очищению страхового рынка от слабых игроков. Компании, которые в непростых экономических реалиях больше не способны выполнять взятые на себя обязательства перед клиентами, уходят самостоятельно, либо лишившись лицензии.

При этом темпы сокращения участников в последние годы не спадают: количество участников страхового рынка за 2016 год уменьшилось на 79 страховых компаний (в 2015 году рынок покинули 70 страховых компаний). «Сегодня на рынке осталось 230 компаний, и это еще не предел. Количество страховщиков продолжит сокращаться, что, вероятно приведет к дальнейшей концентрации сборов премий на страховом рынке как в целом по РФ, так и в регионах по итогам 2017 года», — отмечает Михаил Волков, генеральный директор компании «Ингосстрах».

За последние годы число страховщиков уменьшалось на 50–70 в год, говорит Александр Остроумов, заместитель генерального директора СК «Либерти Страхование». В большинстве случаев выбывание страховщиков связано с их невзвешенной андеррайтинговой политикой, вплоть до демпинга, и плохим качеством активов, рассуждает он. Ужесточение регулирования в страховой сфере и неготовность акционеров поддерживать компании приводят к очищению рынка, а клиентская база ушедших игроков перераспределяется в пользу финансово устойчивых страховых компаний, добавляет господин Остроумов.

«В секторе страхования, несмотря на все сложности и высокое регуляторное давление, растет конкуренция, что сказывается на показателях отдельных компаний. Плюс к этому — процесс консолидации. Это дает импульс к развитию объединенных компаний, что делает их более конкурентоспособными на рынке и позволяет увеличить свою долю рынка», — отмечает аналитик ГК «Финам» Богдан Зварич. Он считает, что ужесточение регулирования рынка страхования продолжится, и это приведет к дальнейшему укрупнению компаний на рынке.

Сейчас страховой рынок вновь готовится к очередным изменениям. По словам генерального директора страхового общества «Помощь» Александра Локтаева, уже в самое ближайшее время вырастут требования к активам, разрешенным для инвестирования собственных средств, а до конца июня будут утверждены требования к активам, разрешенным для инвестирования страховых резервов. «По предварительным оценкам, изменения будут существенны: в частности, появятся новые исключения в перечне активов, разрешенных для инвестирования. Изменятся требования и к структуре активов: по некоторым видам уменьшается предельный разрешенный процент. Это потребует от страховых компаний нового пересмотра своих активов и их замену Тем, кто будет не готов, придется уйти с рынка», — рассуждает господин Локтаев.

Уже в ближайшем будущем в России останется не более 100 страховых компаний, добавляет Ольга Захарченко, руководитель Северо-Западного дивизиона СК «Ренессанс страхование». Она обращает внимание, что одной из причин консолидации становится необходимость создания и поддержки высокотехнологичной инфраструктуры, которая нужна как для обеспечения эффективности бизнес-процессов, связанных со страхованием и урегулированием, так и для соответствия срокам внедрения новых требований к отчетности. Добиться прибыльности на страховом рынке скоро можно будет, только используя все преимущества digital-инструментов: персонализацию продуктов под потребности конкретного клиента, технологизацию всех процессов, новые технологичные решения обработки большого объема данных на основе нейротехнологий и других методов машинного обучения, считает госпожа Захарченко.

В целом ужесточение регулирования носит положительный характер: рынок становится более устойчивым, согласны участники рынка. В связи с созданием саморегулируемой организации страховщиков до конца года должны быть разработаны и утверждены базовые стандарты деятельности компаний, это повысит доверие населения и бизнеса к услугам страховщиков, отмечает господин Волков.

ПОСТЕПЕННОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ В то же время эксперты не видят существенных драйверов рынка. Восстановление рынка на базе роста ВВП будет постепенным. Ожидания многих компаний связаны с оживлением рынка ОСАГО. Функционал единого агента, а также обязательное электронное ОСАГО с 1 января 2017 года стали важнейшими изменениями прошлого года. Компании из топ-10 контролируют сейчас более 85% всего этого рынка и благодаря новым инструментам концентрация здесь будет усиливаться, считает Ольга Захарченко. Можно предположить дальнейший отказ от ОСАГО как от отдельного бизнеса ряда компаний, в силу убыточности, новаций, требований по обеспечению бесперебойности бизнеса, продолжает официальный представитель «АльфаСтрахования» Юрий Нехайчук. Рост издержек приводит к переоценке собственниками таких — чаще некрупных — компаний, необходимости в страховании и присутствии на страховом рынке.

Однако, по предварительным данным Российского союза автостраховщиков, рост премий по ОСАГО на рынке РФ по итогам трех месяцев 2017 года составил только 0,5% к первым трем месяцам 2016 года, обращает внимание Михаил Волков. Тарифный фактор исчерпал себя к 2017 году, объясняет он. Что касается каско, то, по его прогнозам, оно не выйдет на существенную положительную динамику в этом году: клиенты по-прежнему ориентируются на более дешевые предложения, а тренд по росту продаж новых автомобилей (в первом квартале 2017 года дилеры продали в Петербурге на 2% больше машин, чем годом ранее) пока неустойчив.

В целом в сегменте страхования имущества граждан страховщики ожидают роста. Этому, возможно, будет способствовать принятие закона о страховании жилья, но пока нет ясности, в каком виде этот механизм будет реализован и станет ли он прибыльным. Скорее всего, вырастет сегмент страхования финансовых рисков (за счет страхования мобильной, бытовой техники, банковских карт через ритейл-сети и банки). «В корпоративном секторе, включая страхование имущества юридических лиц, мы прогнозируем небольшой рост премии в рублевом выражении — в пределах 5%», — отмечает господин Волков. ■

АРХИТЕКТУРА С ХАРАКТЕРОМ

ЕСТЬ МЫ, А ЕСТЬ ДРУГИЕ

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ
НЕДВИЖИМОСТЬ

331-2000

www.stroytrest.spb.ru

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС КОМПАНИИ:
КОНДРАТЬЕВСКИЙ ПР., Д. 62, КОРП. 4
ПН-ПТ: с 9^{00} до 20^{00}, СБ-ВС: с 10^{00} до 18^{00}

КУДРОВО, ЛЕНИНГРАДСКАЯ УЛ., Д. 7, К. 1, Улица Дыбенко
2, 3, 4,15 лоты - заселены, 6 лот - сдан, 5 лот - II кв. 2018, 7-21 лот - IV кв. 2019

СЕСТРОРЕЦК, ПРИМОРСКОЕ ШОССЕ, Д. 352, ЛИТ. А
Срок сдачи: IV кв. 2017

ЛИСТВЕННАЯ УЛ., Д. 18, КОРП. 1, ЛИТ. А, Озерки
Дом заселен

РЕМЕСЛЕННАЯ УЛ., Д. 2, ЛИТ. А, Спортивная
Срок сдачи: IV кв. 2017

УЛ. БОЛЬШАЯ ЗЕЛЕНИНА, Д. 24, ЛИТ. А, Чкаловская
Срок сдачи: II кв. 2018

РЕМЕСЛЕННАЯ УЛ., Д. 21, ЛИТ. А, Спортивная
Срок сдачи: IV кв. 2018

БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

0%* ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС

ИПОТЕЧНАЯ СТАВКА **10,25%****

РоссельхозБанк

*Программа кредитования от ПАО Банк «Санкт-Петербург», лицензия банка № 436 от 31.12.2014 г. Процентная ставка от 12,75% годовых, срок кредитования до 25 лет. **Программа кредитования АО «Россельхозбанк», лицензия №3349 от 12.08.2015 г. Ставка от 10,25% годовых, срок кредитования до 30 лет. Первоначальный взнос от 20%. С подробными условиями программ кредитования можно ознакомиться на сайте www.stroytrest.spb.ru или в отделе продаж по тел.: (812) 331-2000.

РЕКЛАМА. Застройщики: ЖК «ПЛЯЖ», ЖК OSTROV (ЖК Остров), ЖК «Капитал» – застройщик АО «Строительный трест», ЖК NEWПИТЕР (ЖК НОВЫЙ ПИТЕР) – застройщик ООО «СТ-Новоселье», ЖК «Лиственный» – застройщик ООО «УК «Доходъ» «Д.У» ЗПИФ недвижимости «Доходъ - Новая квартира». С проектными декларациями можно ознакомиться в офисе продаж по адресу: СПБ, Кондратьевский проспект, 62/4 или на сайте www.stroytrest.spb.ru. Телефон: (812) 331-2000. 1. Цена действительна на покупку 3 км. кв. в 5 лоте при 100% оплате или ипотеке. Адрес: Л.О. Ломоносовский р-н, МО Аннинское с/п, п. Новоселье. 2. Цена действительна на 2-3 км. кв. при 100% оплате или ипотеке. Адрес: Л.О. Всеволожский р-он, дер. Кудрово, мкрн. Новый Оккервиль, строительная позиция №7-21. 3. Цена действительна при условии единовременной 100% оплаты на покупку 3 км. кв. на 3 этаже секция А. Адрес: СПб, г. Сестрорецк, Приморское шоссе, д. 352, лит. А. 4. Цена действительна на покупку готовой 1 км. кв. Адрес: СПб, Лиственная ул., д. 18, корп. 1, лит. А. 5. Цена действительна на покупку 2 км. кв. 86м2 при 100% оплате или ипотеке. Адрес: Ремесленная ул., д. 2, лит. А. 6. Апарт-отель GRANI («Грани»), застройщик – ООО «Инвестиционная компания «Строительный трест». Разрешение на строительство: №78-13022320-2015 от 27.03.2015, №78-013-0214.2-2014 от 05.11.2015. Продажи осуществляются по инвестиционному договору. Подробности по телефону: (812) 331-2000. 7. AVATAR («Аватар»), застройщик – АО «Строительный трест». Разрешение на строительство: №78-013-0358-2016 от 23.12.2016. Продажи осуществляются по инвестиционному договору. Подробности по телефону: (812) 331-2000.

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
РОССТРОЙИНВЕСТ
ЗАО «РосСтройИнвест»
Реклама

ИНВЕСТИЦИОННАЯ НЕПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

В 2016 ГОДУ РОССИЯ ОПЯТЬ НЕ ВОШЛА В ТОП-25 ИНВЕСТИЦИОННО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ СТРАН В РЕЙТИНГЕ A.T. KEARNEY. КОРРЕСПОНДЕНТ BG ЮЛИЯ ЧАЮН ВЫЯСНЯЛА У ЭКСПЕРТОВ, ЧТО НЕОБХОДИМО ПРЕДПРИНЯТЬ НАШЕЙ СТРАНЕ, ЧТОБЫ ЗАВЛЕЧЬ В СВОЮ ЭКОНОМИКУ ДЕНЬГИ ИНВЕСТОРОВ ИЗ-ЗА РУБЕЖА.

В мае прошлого года международная консалтинговая фирма A.T. Kearney опубликовала рейтинг доверия прямых иностранных инвесторов, включающий 25 стран, в число которых Россия не попадает третий год подряд. Первые три места в рейтинге занимают США, Китай и Канада, а последнее — Норвегия.

В качестве причин, которые помешали России подтвердить свою инвестиционную привлекательность, представители консалтинговой компании называют существующую неопределенность в отношении выхода экономики из кризиса и сохраняющуюся геополитическую напряженность, а также отсутствие серьезных систематических реформ, которые позволили бы создать в стране более благоприятные условия.

Впрочем, стоит отметить, что еще в 2013 году Россия находилась на 11-м месте в этом рейтинге, а ведь серьезных систематических реформ не было как в 2013 году, так и в 2016 году.

Аналитик QBF Александр Жданов отмечает, что основными причинами падения России в рейтинге стали геополитическая напряженность, введение индустриальных санкций и кризис на рынке сырья. «Последовавшая девальвация российской валюты также сыграла одну из важнейших ролей в снижении притока иностранного капитала в страну — иностранным компаниям не было смысла вкладывать $1 млн в расширение российского бизнеса и брать на себя заметные валютные риски, если через год снижение курса российской валюты по отношению к доллару могло привести к фактическому сокращению стоимости данных вложений», — поясняет он.

Стабилизация курса рубля в последние шесть месяцев, а также тот факт, что нынешние значения курса находят поддержку со стороны официальных представителей ЦБ РФ, могут придать уверенности иностранным компаниям. Позитивные изменения других макроэкономических показателей уже оказали влияние на динамику прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в 2016 году: если в 2015 году объем ПИИ в РФ, по данным Центробанка, упал до минимального с 2002 года уровня в $6,8 млрд, то в 2016 году индикатор восстановился до $32,9 млрд.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

РОССИИ НЕОБХОДИМО ПРИВОДИТЬ МНОГИЕ СТАНДАРТЫ К МЕЖДУНАРОДНЫМ НОРМАМ. ПРИ ЭТОМ ДЕЛО КАСАЕТСЯ НЕ ТОЛЬКО СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, НО И СТАНДАРТОВ ПРОЦЕДУР ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

УНИФИКАЦИЯ ПРОЦЕДУР Конечно, диверсификация экономики страны и снижение зависимости от топливно-энергетических товаров укрепят привлекательность иностранных вложений.

«Однако данное развитие событий в перспективе трех-пяти лет — сюжет из фантастического фильма. Если в 2016 году на долю топливно-энергетических товаров пришлось 62% экспорта РФ в страны дальнего зарубежья, то в первом квартале 2017 года показатель снова увеличился до 67,6% (73,4% в 2014 году). Среди достижимых целей — полное или частичное снятие санкций, которое, естественно, достижимо только на высшем уровне, а также восстановление потребительского спроса в стране за счет постепенной нормализации кредитно-денежной политики ЦБ РФ. На это, по нашему мнению, может уйти от двух до трех лет. На таком временном периоде действия регулятора, в том числе снижение ключевой ставки, не должны вызвать шоков на финансовом рынке страны», — указывает господин Жданов.

Если говорить глобальнее, то, по словам Александра Жданова, России необходимо приводить многие стандарты к международным нормам. При этом дело касается не только стандартов бухгалтерского учета, но и стандартов процедур ведения бизнеса. На данный момент РФ занимает 40-е место в рейтинге «Легкости ведения бизнеса», формируемом Всемирным банком, после 36-го по итогам 2016 года. Агрегированный показатель включает в себя 10 факторов, среди которых, в частности, по пунктам «Получение разрешений на строительство», «Защита миноритарных акционеров», «Международная торговля» и «Разрешение неплатежеспособности» страна не входит даже в 50 лидирующих стран из 190 рассматриваемых. Например, по показателю «Международная торговля» страна занимает 140-е место в рейтинге: оформление документов на импорт в среднем по странам, входящим в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), занимает четыре часа, тогда как в РФ показатель составляет 43 часа, а время пограничного и таможенного контроля за импортом в стране составляет 96 часов при девяти часах в странах ОЭСР.

«Оптимизация подобных процедур, как и многих других, а также усовершенствование инструментов защиты иностранного капитала на законодательном уровне — долгий и традиционно сложный для России процесс, однако данный путь придется пройти, если страна намерена стать привлекательной для иностранного бизнеса», — подчеркивает необходимость господин Жданов.

АГРЕССИЯ И КОРРУМПИРОВАННОСТЬ Конечно, все не может сводиться только к оптимизации процедур. Есть несколько необходимых условий для того, чтобы страна рассматривалась как привлекательная с точки зрения иностранного инвестора. Необходимо отсутствие коррупции, быстрота и эффективность местных и федеральных органов власти при принятии решений, затрагивающих интересы инвестора, например, подключение к коммунальным сетям, обеспечение функционирования инфраструктуры, льготный период налогообложения предприятий на период выхода на самоокупаемость, благоприятный таможенный режим и наличие развитой транспортной инфраструктуры, позволяющие быстро реализовать логистические решения, отсутствие ограничений на экспортно-импортные операции и трансграничный финансовый оборот, наличие достаточно квалифицированного рабочего персонала и относительно низкая стоимость рабочей силы.

Сергей Коробков, инвестиционный аналитик Global FX, указывает, что последние два условия не вызывают сомнений, что касается первых четырех, то по каждому из них есть вопросы. «Для их осуществления требуются в первую очередь политическая воля и привлекательный имидж государства и правящих властей. С этим большие проблемы. Россия выглядит как агрессивное, коррумпированное и неэффективное государство, раздираемое соперничеством различных кланов, линий и течений в руководстве страны. Для изменения имиджа государства требуется смена внешнеполитического курса, отказ от конфронтации со странами Запада и проведение внятной экономической политики с понятными и стабильными правилами. Решения по этому поводу должны приниматься главой государства при широком консенсусе различных слоев общества и в первую очередь — креативного класса», — высказывается господин Коробков.

ОТСУТСТВИЕ РЕФОРМ СТАНЕТ ШОКОМ По мнению Максима Мищенко, менеджера по налогообложению в аудиторской компании Moore Stephens, в перспективе шоком для страны может стать отсутствие реформ и четкой программы по выходу из кризиса в ожидании возвращения высоких цен на нефть. «Необходимость данных реформ очевидна, но политическую волю для их осуществления нельзя недооценивать. Для того чтобы мы могли увидеть позитивные изменения, в первую очередь должна измениться психология людей. На это могут уйти годы или даже десятилетия», — полагает господин Мищенко.

Александр Морозов, директор департамент консалтинга, исследований и оценки S.A. Ricci, указывает на то, что любые серьезные экономические преобразования ущемляют интересы одной части общества в интересах другой. «Существует мнение, что российская система экономики, закона и общества ориентирована на бюрократический аппарат в широком смысле и богатейших людей. Для таких людей предлагаемые преобразования будут носить стрессовый характер, поскольку страна как система вынужденно усложнится, увеличится конкуренция, а существующие способы обогащения станут затруднительны или невозможны. Будет ли тяжелым приведенный выше процесс преобразований для народа? Гораздо более трудные времена ждут население при сохранении текущей модели общества и экономики — пояса придется затягивать с каждым годом все туже и туже. Что касается сроков, то на заре российского капитализма, в 1990-е годы, минимальные налоги вырастили бизнес в течение уже пары лет. Поэтому в случае целенаправленных и продуманных реформ позитивные изменения могут быть достигнуты очень быстро», — надеется господин Морозов.

Николай Кащеев, директор по исследованиям и аналитике Промсвязьбанка, считает, что изменения потребуют не столь уж длительного времени. «Обычно такого рода реформы связаны со сменой элитных поколений. Этот процесс уже идет. На уровне массового сознания усталость от „мобилизационного“ мейнстрима последних лет, с которым, например, электронные СМИ явно переборщили, будет способствовать более быстрым изменениям. К сожалению, качество институтов сегодня окажет обратное влияние на срок осуществления таких реформа. Речь может идти о нескольких годах», — полагает господин Кащеев. ■

«МЫ НЕ ПОСТАВЛЯЕМ ОБОРУДОВАНИЕ, А РЕШАЕМ МЕДИЦИНСКИЕ ЗАДАЧИ»

МЕДИЦИНСКИЕ УЧРЕЖДЕНИЯ СМОГУТ ГОРАЗДО ЭФФЕКТИВНЕЕ РАСПОРЯЖАТЬСЯ СВОИМ БЮДЖЕТОМ НА ЗАКУПКУ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ОБОРУДОВАНИЯ, ЕСЛИ ПЕРИОД БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ БУДЕТ УВЕЛИЧЕН ДО ТРЕХ ИЛИ ДАЖЕ ПЯТИ ЛЕТ, УБЕЖДЕНА ЕЛЕНА КИРИЛЕНКО, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «КЕЛЕАНЗ МЕДИКАЛ». БЕСЕДОВАЛА ТАТЬЯНА КАМЕНЕВА

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BUSINESS GUIDE: Елена Александровна, сегодня многие серьезные игроки рынка, причем вне зависимости от сегмента, в котором они действуют, заявляют о том, что предлагают не конкретные продукты, а комплексные решения. Насколько близка эта идея вашей компании?

ЕЛЕНА КИРИЛЕНКО: Мы идем именно по такому пути. Мы всегда подчеркиваем, что не занимаемся вопросами оснащения медицинских учреждений с точки зрения продажи или поставок отдельных единиц оборудования. Мы решаем медицинские задачи, поставленные перед нами заказчиками, вместе с ними. Комплексность в понимании Keleanz Medical и в том, что мы предоставляем услугу полного цикла: подбор оборудования, обсуждение его четкой комплектации, поставка, монтаж, ввод в эксплуатацию, инструктаж и обязательное сопровождение специалистов для последующей грамотной эксплуатации оборудования, а в дальнейшем сервисное гарантийное и постгарантийное сопровождение. Это не менее важно: буквально недавно мы столкнулись с несколькими случаями, когда оборудование якобы (с точки зрения заказчика) выходило из строя, хотя, как выяснялось, требовалось только сервисное обслуживание.

BG: Но готовы ли заказчики платить за качественное сервисное обслуживание?

Е. К.: Заказчики готовы. Но, к сожалению, в аукционы по сервисному обслуживанию оборудования приходит очень много компаний, занимающихся демпингом, и как раз они, в силу несовершенства законодательства о государственных закупках, получают контракты. Свежий пример: недавно в одном из родильных домов Петербурга якобы вышла из строя кровать для родовспоможения, и компания, осуществляющая сервисное обслуживание, заявила, что необходима замена отдельных модулей общей стоимостью 500 тыс. рублей. Но хотя мы не выиграли аукцион на сервисное обслуживание (победитель «уронил» цену на 50%), в свое время это оборудование поставляли именно мы, и наши инженеры выехали, чтобы выяснить, что случилось на самом деле. Оказалось, что модули надо было просто снять, почистить, смазать и установить на место. Стоимость работ составила 9 тыс. рублей.

BG: О несовершенстве закона о государственной контрактной системе говорится уже не первый год. Что-то меняется?

Е. К.: Честно говоря, не очень ощущаю. Убеждена, что надо вводить требование о квалификации поставщика, особенно по сервисному обслуживанию, по поставке дорогостоящего и высокотехнологичного оборудования. Надо изучать опыт поставщика, его кадровый состав. Вероятно, в представлении Федеральной антимонопольной службы квалификационный отбор является неким ограничением конкуренции, но это ограничение нездоровой конкуренции. Возможно, законодатели пока не могут выработать критерии квалификационного отбора. А заказчики из-за этого страдают.

BG: Какой в целом вы видите ситуацию на российском рынке медицинского оборудования?

Е. К.: Заказчики стали более тщательно подходить к подбору оборудования: анализируют аппараты разных производителей, сравнивают их технические характеристики. У нас всегда были замечательные врачи, но сейчас квалификация специалистов становится еще более высокой. Специалисты, владеющие самыми современными технологиями, и оборудование выбирают более тщательно. Развивается импортозамещение — мы тоже работаем с российскими производителями: компанией «Фармстандарт-Медтехника», российским подразделением General Electric Healthcare, подписали контракт с компанией «Тритон» из Екатеринбурга. Российское высокотехнологичное медицинское оборудование соответствует сегодня мировым стандартам качества, и в этом сегменте мы опять-таки себя чувствуем уверенно, потому что во всех этих компаниях наши сервисные инженеры уже прошли обучение.

Есть желание достаточно большого числа китайских производителей выйти на российский рынок, причем иногда с не очень качественной продукцией. Например, недавно в крупном аукционе участвовали два китайских производителя, которых мы даже в интернете не смогли найти.

BG: А насколько велики еще потребности в новом оборудовании лечебных учреждений Санкт-Петербурга и Ленинградской области?

Е. К.: Полностью удовлетворить потребности учреждений не получится никогда. Во-первых, потому что современные технологии развиваются стремительно, появляется все новое оборудование, позволяющее проводить уникальную диагностику, уникальные операции. Во-вторых, финансирование медицинских учреждений все-таки ограниченное. И в-третьих, необходим более длительный период бюджетного планирования — три или даже пять лет, а не год. Сегодня серьезные производители, поставщики оборудования могут предложить заказчикам длительные отсрочки и рассрочки платежей. Учреждение могло бы внести предоплату, получить оборудование, эксплуатировать его и постепенно рассчитываться по контракту. При этом сроки гарантии и сервисного обслуживания также были бы более длительными.

BG: Что сегодня наиболее востребовано?

Е. К.: Очень актуальны вопросы утилизации медицинских отходов. Точечные решения есть, но пока нет понимания, как это работает в целом, к примеру, для всех медицинских учреждений Петербурга. Мы предлагаем решения медицинским учреждениям в зависимости от их финансирования, площадей, возможностей транспортировки, транспортной доступности.

Актуальны вопросы реабилитации (детей, взрослых, спортсменов, пациентов с определенными патологиями, перенесших травмы, хирургические вмешательства). Не так много учреждений занимаются этой темой, и все они перегружены. Самое интересное, что многие реабилитационные методики с точки зрения оснащения абсолютно не дорогостоящие, но реализовывать проекты надо опять-таки комплексно.

Еще есть большие потребности в оснащении служб скорой помощи. Сегодня используются не только автомобили скорой помощи, но и вертолеты, катера, другие транспортные средства. Все это требует оснащения и работы в единой информационной и логистической системе.

BG: Как изменилось положение вашей компании на рынке за последний год?

Е. К.: Мне было очень приятно услышать буквально на днях от петербургских производителей медицинского оборудования о том, что в медицинских учреждениях нас знают и хорошо о нас отзываются. Мы компания, уже заработавшая хорошую репутацию. Мы стараемся, чтобы наши проекты заслуживали только благодарности. И если даже возникают какие-то проблемы, мы их незамедлительно устраняем. Мы также стараемся поддерживать хорошие отношения с заказчиками — например, выполняем какие-то работы по ремонту, сервисному обслуживанию с отсрочкой оплаты. Ведь пациенты ждать не могут. В общем, мы себя уверенно чувствуем на рынке. А по некоторым аспектам, по отзывам заказчиков (например, по проекту центральных стерилизационных отделений), мы чуть ли не лучшие в городе.

BG: Какой заказчик для вас предпочтительнее — частный или государственный?

Е. К.: Лучше складываются отношения с государственными заказчиками, и мы в большей степени работаем по госзаказу. Это непросто, но так получилось. Хотя с частными учреждениями мы тоже взаимодействуем и стараемся им предложить зачастую очень актуальные рассрочки и отсрочки платежей, сопровождение по дорогому оборудованию.

BG: Какие планы Keleanz Medical намерена реализовать в ближайшее время?

Е. К.: Будет расширена сервисная служба. Как показал анализ, сервис — тоже часть нашего бизнеса, рентабельное направление. Новым для нас направлением, по которому уже есть реализованные проекты, но комплексные предложения пока в стадии формирования, являются информационные технологии в медицине. Они должны войти в практику медицинских учреждениях повсеместно — такую задачу поставило Министерство здравоохранения РФ. Естественно, информационные технологии в медицине позволят выйти на еще более высокий уровень с точки зрения передачи данных, дистанционной консультации, интегрированной диагностики или интегрированного ведения истории болезни, принятия решений о лечении, которое будет назначено пациенту. Отчасти это решит проблему недостатка кадров в удаленных населенных пунктах. Сейчас практически не осталось уголков в России, где нет никаких современных средств связи. Главное — предложить действительно грамотный проект, удобный для пользователя и эффективный. ■

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
РЕМИКС
Реклама

КУЛЬТИВАЦИЯ ВАЛОВОГО ПРОДУКТА

С 2015 ГОДА В РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ ПОЯВИЛОСЬ НОВОЕ ПОНЯТИЕ — ТЕРРИТОРИЯ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ (ТОСЭР). ДО 2018 ГОДА ИХ СОЗДАНИЕ ВОЗМОЖНО ТОЛЬКО В ДАЛЬНЕВОСТОЧНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ (ДФО) И В МОНОГОРОДАХ. BG ПОИНТЕРЕСОВАЛСЯ ПЕРВЫМИ ИТОГАМИ РАБОТЫ ОЧЕРЕДНОГО ГОСИНСТРУМЕНТА ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНВЕСТОРОВ: КАК-НИКАК, БОЛЕЕ 30 ТАКИХ ЗОН УЖЕ РАБОТАЮТ НА ТЕРРИТОРИИ РФ. ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА

С 2018 года создание ТОСЭР будет возможно в любом субъекте страны. Пока же, согласно федеральному закону, территория может получить по решению правительства РФ на основании предложений Министерства развития Дальнего Востока (Минвостокразвития) — для ТОСЭР в ДФО и Минэкономразвития (МЭР) — для ТОСЭР в «кризисных» моногородах на всей территории РФ.

По принципу механизм территорий опережающего развития схож с другим правительственным детищем — особыми экономическими зонами (ОЭЗ), существующими в России с 1996 года. Однако здесь применяется более существенный перечень налоговых льгот для резидентов. «Ставка по налогу на прибыль составляет от нуля до 5% в первые пять лет, в последующие пять лет она не может быть менее 10%; для резидентов ОЭЗ льготная ставка выше (до 15,5%). По социальным взносам во внебюджетные фонды для резидентов ТОСЭР установлена ставка в размере 7,6% в первые десять лет вместо 15,8% в 2017 году с повышением до 29,8% к 2019 году для ОЭЗ. По налогу на добычу полезных ископаемых — 0% в первые два года с постепенным повышением до 100% к одиннадцатому году применения льготы, в отличие от общего режима налогообложения в ОЭЗ», — рассказывает вице-президент O2 Consulting Наталья Кузнецова. В противовес ОЭЗ, руководство ТОСЭР давно передано в управление исполнительной власти регионов. Первые создаются исключительно сроком на 49 лет, вторые — на десять, после чего время их существования может быть продлено еще на пять лет.

В ДАЛЬ ЗА ДЕШЕВЫМИ ДЕНЬГАМИ

Для управления новой экономической структурой на Дальнем Востоке Минрегионразвития было создано несколько институтов, таких как АО «Корпорация развития Дальнего Востока» (КРДВ), АО «Фонд развития Дальнего Востока и Байкальского региона» (ФРДВ), агентства по развитию человеческого капитала и по привлечению инвестиций (автономные некоммерческие организации).

На сегодня, по информации КРДВ, в ДФО создано 16 территорий опережающего развития (см. таблицу), принято решение о семнадцатой ТОСЭР — «Свободный» в Амурской области. Всего в КРДВ поступило 264 заявки инвесторов на общую сумму почти 1,5 трлн рублей, в результате реализации этих проектов будет создано более 42 тыс. рабочих мест. «Сегодня резидентами ТОСЭР на Дальнем Востоке являются 125 компаний с общим объемом инвестиций более 483 млрд рублей и перспективой создать более 25 тыс. рабочих мест», — сообщили в КРДВ статистику на момент подготовки материала.

Корпорация совместно с региональными властями полностью подготавливает инфраструктуру для будущих производственных, логистических комплексов. «В 2016 году было завершено строительство двух объектов инфраструктуры: электроподстанции в Республике Саха (Якутия) и автомобильной дороги в Хабаровске», — делится данными Наталья Кузнецова.

Условием захода в бизнес, помимо минимального объема инвестиций 500 тыс. рублей, является создание нового юридического лица, которое не будет иметь филиалов за пределами ТОСЭР. Как отмечают в КРДВ, большинство проектов реализуются с нуля.

Кроме перечисленных выше льгот, резидент ТОСЭР по решению муниципального образования в первые три года может не платить налог на землю, а первые пять лет — налог на имущество (следующие пять лет ставка будет составлять 0,5%, льгота устанавливается субъектом РФ).

Есть и административные преференции. Например, экологическая экспертиза объектов инфраструктуры занимает не более 45 дней, а время проведения контрольных проверок — не более 15; в течение восьми дней работает упрощенный визовый режим; резидент имеет право на предоставление свободных земельных участков в аренду без торгов по кадастровой стоимости, разрешение на иностранную рабочую силу без учета квот, беспошлинный и безналоговый режим свободной таможенной зоны, а также режим «одного окна» для инвестора.

«Обещанные преференции работают, и по предоставляемым условиям территории опережающего развития на Дальнем Востоке являются для инвесторов действительно привлекательными», — комментирует президент корпорации «Технониколь» Сергей Колесников. В 2015 году компания вошла в состав ТОСЭР «Хабаровск», а августе 2016-го ввела в эксплуатацию завод по выпуску базальтовой теплоизоляции стоимостью 2 млрд рублей. Строительство необходимой инфраструктуры, в том числе водопровода, компания выполнила за свой счет. Но часть потраченных средств руководство планирует возместить в рамках постановления правительства Хабаровского края № 159 от 26 апреля 2017 года, предусматривающего субсидирование резидентам затрат, понесенным на строительство инфраструктуры.

РЕЛИЗОВАННЫЕ В 2016 ГОДУ ПРОЕКТЫ РЕЗИДЕНТОВ ТОСЭР НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ

РЕЗИДЕНТ	ПРОЕКТ	ТОСЭР	ОБЪЕМ ОСУЩЕСТВЛЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ, МЛН РУБ.	КОЛИЧЕСТВО СОЗДАННЫХ РАБОЧИХ МЕСТ	КОММЕНТАРИЙ
ООО «С ТЕХНОЛОГИЯ»	ЗАВОД ПО ПЕРЕРАБОТКЕ ЦЕМЕНТНОГО КЛИНКЕРА	«ПРИАМУРСКАЯ»	1020	70	ВВЕДЕН В ЭКСПЛУАТАЦИЮ
ООО «БЕЛХЛЕБ»	КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ ХЛЕБОБУЛОЧНОГО ЦЕХА	«БЕЛОГОРСК»	13	12	ВВЕДЕН В ЭКСПЛУАТАЦИЮ
ООО «ТЕХНОНИКОЛЬ ДАЛЬНИЙ ВОСТОК»	ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ КАМЕННОЙ ВАТЫ	«ХАБАРОВСК»	2047	120	ВВЕДЕН В ЭКСПЛУАТАЦИЮ
ООО «ДЖЕЙ ДЖИ СИ ЭВЕРГРИН»	ТЕПЛИЧНЫЙ КОМПЛЕКС «ЭВЕРГРИН»		565	64	ВВЕДЕН В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ПЕРВЫЙ ЭТАП
ООО «ПРАДАПРОМФИЛЬТР»	ПРОИЗВОДСТВО АВТОМОБИЛЬНЫХ САЛОННЫХ И ВОЗДУШНЫХ ФИЛЬТРОВ ПО КОРЕЙСКОЙ ТЕХНОЛОГИИ НА ИМПОРТНОМ ОБОРУДОВАНИИ		56	12	ВВЕДЕН В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ПЕРВЫЙ ЭТАП
ООО «ЭНЕРГО-ИМПУЛЬС+»	ПРОИЗВОДСТВО ПОЛИМЕРНЫХ ИЗОЛЯТОРОВ НА СОБСТВЕННОЙ БАЗЕ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ		7	6	ПРОЕКТ РЕАЛИЗОВАН
ООО «ПРИМОРСКИЙ БЕКОН»	СВИНОКОМПЛЕКС № 1	«МИХАЙЛОВСКИЙ»	1784	113	СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВЕРШЕНО, ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ НАЧАТА. ОКОНЧАТЕЛЬНЫЙ ВВОД (ВКЛЮЧАЯ БЛАГОУСТРОЙСТВО ТЕРРИТОРИИ) — ИЮНЬ 2017 ГОДА
ООО «МЕРСИ ТРЕЙД»	КОМБИКОРМОВЫЙ ЗАВОД И ЭЛЕВАТОР (ПЕРВЫЙ ЭТАП)		833	39	СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВЕРШЕНО. ПОЛУЧЕНИЕ РАЗРЕШЕНИЯ НА ВВОД — МАЙ-ИЮНЬ 2017 ГОДА
ООО «САХА ЛИПСНЕЛЕ»	ЦЕХ ПО ПРОИЗВОДСТВУ КОТЛОВ ДЛИТЕЛЬНОГО ГОРЕНИЯ	«ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «КАНГАЛАССЫ»	31	1	СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВЕРШЕНО, ПОЛУЧЕНИЕ РАЗРЕШЕНИЯ НА ВВОД В МАЕ 2017 ГОДА. ВЕДЕТСЯ ТЕСТОВЫЙ ВЫПУСК ПРОДУКЦИИ
ООО «БИГЭ»	ЦЕХ ПО ПРОИЗВОДСТВУ АКРИЛОВЫХ КРАСОК		30	2	СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВЕРШЕНО, ПОЛУЧЕНО РАЗРЕШЕНИЕ НА ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ
ООО «САЮРИ»	ТЕПЛИЦА ПЛОЩАДЬЮ 1,7 ГА (ПЕРВЫЙ ЭТАП)		93	10	СТРОИТЕЛЬСТВО ПЕРВОГО ЭТАПА ЗАВЕРШЕНО, ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ НАЧАТА
ИП АНДРИЯНОВ ИВАН ВЛАДИМИРОВИЧ	ПРОИЗВОДСТВО СВЕЖЕМОРОЖЕНОЙ РЫБЫ, ПРОЕКТ ПО ЗАКУПКЕ МТР	«БЕРИНГОВСКИЙ»	0,53	0	ПРОЕКТ РЕАЛИЗОВАН
ООО ПСК «ЛСТК КАМЧАТКА»	ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ КОНСТРУКЦИЙ ИЗ ТОНКОЙ СТАЛИ, ПРИМЕНЯЕМЫХ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА БЫСТРОВОЗВОДИМЫХ ЗДАНИЙ	«КАМЧАТКА»	19,4	15	ПРОЕКТ РЕАЛИЗОВАН
ИП ВЕТЧИНОВА ВАЛЕНТИНА АЛЕКСАНДРОВНА	КОМПЛЕКС ВОДНЫХ АТТРАКЦИОНОВ «АКВАПАРК»		530	60	ВВЕДЕН В ЭКСПЛУАТАЦИЮ
АО «СОВХОЗ „ТЕПЛИЧНЫЙ“»	СТРОИТЕЛЬСТВО ТЕПЛИЧНОГО КОМПЛЕКСА	«ЮЖНАЯ»	206,3	40	ВВЕДЕН В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ПЕРВЫЙ ЭТАП
ВСЕГО			7235,9	564	

ИСТОЧНИК: АО «КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА»

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
РЕМИКС
Реклама

При этом господин Колесников отметил недостаток таможенной инфраструктуры и различные логистические проблемы «Хабаровска». Они являются значимыми для предприятия, ориентированного на экспорт. Мощность завода «Технониколь Дальний Восток» составляет 750 тыс. куб. м готовой продукции (более 100 наименований теплоизоляции на основе каменной ваты), около 20% этого объема планируется экспортировать в Китай, Японию, Вьетнам и Канаду.

Финансирование некоторых резидентов в рамках ТОСЭР в ДФО осуществляет Фонд развития Дальнего Востока (единственный его акционер — Внешэкономбанк). Сейчас он участвует в трех таких проектах. Среди них — строительство второй очереди завода по глубокой переработке сои компании «Амурагроцентр», якорного резидента ТОСЭР «Белогорск». Завод станет первым в России производителем соевого белкового изолята, 100% которого сейчас импортируется, и призван обеспечить животноводческие предприятия Дальнего Востока качественными комбикормами. Общая стоимость проекта — 5,8 млрд рублей, инвестиции фонда — 2,14 млрд рублей. Планируется, что к 2026 году он увеличит ВРП региона на 12,8 млрд рублей, добавит 1,8 млрд рублей налогов и обеспечит 560 человек новыми рабочими местами.

В ТОСЭР «Михайловский» фонд обеспечивает часть вложений группы компаний «Русагро». Здесь компания создает крупнейший на Дальнем Востоке свиноводческий комплекс мощностью до 112 тыс. тонн в живом весе в год. «Сегодня на душу населения в ДФО производится 8 кг свинины в год при среднем уровне потребления в РФ 18,3 кг. Поэтому новое предприятие создается с целью комплексного развития регионального АПК, импортозамещения, обеспечения продовольственной безопасности», — комментирует руководитель пресс-центра ФРДВ Илья Ступин. Общая стоимость проекта — 40 млрд рублей (включая развитие кормовой базы), инвестиции фонда — 5 млрд рублей. К 2026 году планируется увеличение ВРП на 57,4 млрд рублей, прирост налогов на 3 млрд рублей создание около 2 тыс. рабочих мест.

Помимо этого, фонд предоставляет целевой заем в объеме 3,3 млрд рублей на софинансирование строительства 5,7 тыс. квартир для обеспечения жильем

ЕВГЕНИЙ ПЕРЕВЕРЗЕВ

С 2018 ГОДА СОЗДАНИЕ ТОСЭР БУДЕТ ВОЗМОЖНО В ЛЮБОМ СУБЪЕКТЕ СТРАНЫ

судостроительного комплекса «Звезда» на ТОСЭР «Большой Камень». Заем составит около трети общей стоимости проекта, которая оценивается в 11 млрд рублей.

СПАСЕНИЕ УТОПАЮЩИХ В случае с моногородами все вопросы по организации территорий опережающего развития решает Министерство экономического развития. Софинансирование инфраструктуры, организационные и проектные функции на территории «кризисных» центров осуществляет НКО «Фонд развития моногородов».

По информации МЭР, к настоящему времени ТОСЭР созданы в 17 моногородах: в Республике Татарстан (Набережные Челны), Ростовской (Гуково), Иркутской (Усолье-Сибирское) и Кемеровской области (Юрга и Анжеро-Судженск), в Забайкальском крае (Краснокаменск), Республике Карелия (поселке городского типа Надвоицы), в Свердловской (город Краснотурьинск), Самарской области (Тольятти), Республике Башкортостан (Белебей и Кумертау), в Дагестане (Каспийск), Пермском крае (Чусовой), Челябинской области (Бакал), Республике Коми (Емва), Мурманской (Кировск) и Смоленской областях (Дорогобуж).

«Здесь зарегистрированы 23 резидента, из которых семь — в Республике Татарстан, пять — в Ростовской области, три — в Иркутской, по два — в Кемеровской, Самарской и Свердловской областях и один — в Республике Башкортостан», — рассказывает Наталья Кузнецова. В результате реализации этих проектов к 2026 году предполагается создание более 6,1 тыс. рабочих мест и привлечение 17,3 млрд рублей инвестиций.

Пять проектов постановлений в настоящее время проходят согласование с Минфином: город Селенгинск Республики Бурятия, Димитровград Ульяновской области, Новотроицк в Оренбургской и Череповец в Вологодской областях, город Абаза Республики Хакасия. Пока идет стадия межведомственного согласия, сообщили в МЭР.

Резидентом не может стать градообразующее предприятие моногорода, получившего статус территории опережающего развития, государственные и муниципальные унитарные предприятия и финансовые организаций (в том числе кредитные и страховые, а также профессиональные участники рынка ценных бумаг). Юрлицу необходимо инициировать реализацию инвестиционного проекта, который позволит за первый год создать 20 рабочих мест и привлечь 5 млн рублей капитальных вложений (эти предельные значения минимальны и в зависимости от численности безработных и годового объема инвестиций в моногородах могут быть увеличены). А для компаний, имеющих действующие производства, количество создаваемых рабочих мест должно быть не меньше среднесписочной численности работников за последние три года.

Среди успешных в Минэкономразвития выделяют Гуково и Набережные Челны. «Проект ТОСЭР достаточно молодой, и он еще не „выстрелил“ в полной мере», — комментируют в пресс-службе ведомства.

Несмотря на то, что градообразующим предприятиям заказан доступ к льготам ТОСЭР, они могут стать инициаторами преображения кризисных центров. Например, Чусовской металлургический завод, входящий в Объединенную металлургическую компанию (АО «ОМК», Москва), работает в городе Чусовом Пермского края, который совсем недавно получил статус территории опережающего развития. «Так как предприятие уже действующее, оно не является резидентом ТОСЭР. Но ОМК, что называется, „приложила руку“ к тому, чтобы город получил этот статус», — говорит представитель компании. «Заявку на участие в программе Чусовой подал в правительство РФ в начале 2016 года. Финансирование работ по подготовке документации, ее экспертной оценке обеспечила Объединенная металлургическая компания, также участвовали Чусовской бизнес-инкубатор и специалисты Высшей школы экономики и предпринимательства», — рассказывает он. В рамках ТОСЭР в Чусовом до 2026 года будет запущено производство изделий из древесно-полимерного композита, построена молочная ферма на 1,2 тыс. голов скота и современное метизное производство. Суммарные вложения в эти проекты составят около 1 млрд рублей. ■

СОЗДАННЫЕ НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

№	НАИМЕНОВАНИЕ ТОСЭР	РЕГИОН	КОЛИЧЕСТВО ПОДАННЫХ ЗАЯВОК	ОБЪЕМ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ, МЛРД РУБ.	КОЛИЧЕСТВО СОЗДАВАЕМЫХ РАБОЧИХ МЕСТ	КОЛИЧЕСТВО ЗАКЛЮЧЕННЫХ СОГЛАШЕНИЙ	ОБЪЕМ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ, МЛРД РУБ.	КОЛИЧЕСТВО СОЗДАВАЕМЫХ РАБОЧИХ МЕСТ
				ПО ЗАЯВКАМ			ПО СОГЛАШЕНИЯМ	
1	«ХАБАРОВСК»	ХАБАРОВСКИЙ КРАЙ	42	45,6	4480	18	31	2957
2	«КОМСОМОЛЬСК»	ХАБАРОВСКИЙ КРАЙ	22	89,8	4263	11	10,5	2400
3	«НАДЕЖДИНСКАЯ»	ПРИМОРСКИЙ КРАЙ	45	46,2	5436	19	17,8	3032
4	«МИХАЙЛОВСКИЙ»	ПРИМОРСКИЙ КРАЙ	19	65,1	4000	7	45,7	2469
5	«КАМЧАТКА»	КАМЧАТСКИЙ КРАЙ	45	20,4	3026	20	13,2	1704
6	«ПРИАМУРСКАЯ»	АМУРСКАЯ ОБЛАСТЬ	5	136,6	1893	4	124,7	1381
7	«БЕЛОГОРСК»	АМУРСКАЯ ОБЛАСТЬ	4	2,2	711	3	1,8	663
8	ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «КАНГАЛАССЫ»	ЯКУТИЯ	24	5,3	1170	10	2,1	237
9	«БЕРИНГОВСКИЙ»	ЧУКОТСКИЙ АВТОНОМНЫЙ ОКРУГ	14	17,6	1148	12	15,1	1142
10	«БОЛЬШОЙ КАМЕНЬ»	ПРИМОРСКИЙ КРАЙ	20	174,2	7733	7	160,8	6193
11	«ЮЖНАЯ»	САХАЛИНСКАЯ ОБЛАСТЬ	7	17,8	834	3	7,7	453
12	«ГОРНЫЙ ВОЗДУХ»	САХАЛИНСКАЯ ОБЛАСТЬ	10	14,5	888	5	8,8	444
13	«АМУРО-ХИНГАНСКАЯ»	ЕВРЕЙСКАЯ АВТОНОМНАЯ ОБЛАСТЬ	4	15,9	1190	4	15,5	1190
14	«ЮЖНАЯ ЯКУТИЯ»	ЯКУТИЯ	2	28,4	1562	2	28,4	1562
15	«НЕФТЕХИМИЧЕСКИЙ»	ПРИМОРСКИЙ КРАЙ	1	796,5	4420	0	0	0
16	«НИКОЛАЕВСК»	ХАБАРОВСКИЙ КРАЙ	0	0	0	0	0	0
ВСЕГО			264	1476	42754	125	483	25827

ПО ДАННЫМ АО «КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА» НА 5 МАЯ 2017 ГОДА

ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
РЕМИКС
Реклама

ГОРДИЕВ УЗЕЛ МОНОГОРОДОВ

В РАЗГАР ПРОШЛОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА БЫЛА ОБОЗНАЧЕНА И СТАЛА ЯВНОЙ ОДНА ИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ОТСУТСТВИЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ. МОНОГОРОДА — ИЛЛЮСТРАЦИЯ ЭТОЙ ПРОБЛЕМЫ. СЕГОДНЯ В РОССИИ ИХ 319, ТРЕТЬ ОТ ЭТОГО КОЛИЧЕСТВА — ЭТО ОСОБАЯ ЗОНА РИСКА, ГДЕ СИТУАЦИЯ УЖЕ СТАЛА КРИТИЧЕСКОЙ. ВСЕГО В МОНОГОРОДАХ ЖИВЕТ ОКОЛО 14 МЛН ЧЕЛОВЕК, ТО ЕСТЬ ПОЧТИ 10% НАСЕЛЕНИЯ СТРАНЫ. НЕКОТОРЫЕ ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО САМОЕ ЭФФЕКТИВНОЕ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ МОНОГОРОДОВ — ПЕРЕСЕЛЕНИЕ ЖИТЕЛЕЙ В ДРУГИЕ НАСЕЛЕННЫЕ ПУНКТЫ. КИРИЛЛ ОРЛОВ

Моногородами считаются города, в которых более 20% рабочей силы занято на одном предприятии. Это делает экономику всего города зависимой от положения дел на этом самом крупном предприятии. «Сейчас из-за экономического спада в очередной раз встает эта проблема, и, к сожалению, сейчас она встает наиболее остро, острее, чем если бы ее пытались решить несколько лет назад во время фазы роста экономики», — говорит Александр Иванов, автор проекта Finsovetnik.com.

Действующий перечень монопрофильных муниципальных образований РФ (№ 668-р от 16.04.2015) включает 319 моногородов, где по состоянию на начало 2016 года проживало 13 млн человек (около 9% населения России). В официальных источниках принято выделять три категории моногородов: города с наиболее сложным социально-экономическим положением (так называемая «красная зона» — в ней находятся 94 моногорода), города с рисками ухудшения социально-экономического положения («желтая зона» — 154 моногорода) и города со стабильной социально-экономической ситуацией («зеленая зона» — 71 моногород).

По данным Росстата, на начало 2016 года в наименее благополучных моногородах, относящихся к «красной зоне», проживало 3,2 млн человек, или 25% населения моногородов России. Еще 5,6 млн (43% населения моногородов) проживало в городах с рисками ухудшения социально-экономического положения. В «стабильных» моногородах проживало только 4,2 млн человек, или 32% населения моногородов. Таким образом, в целом по России более двух третей населения моногородов живет в городах, где социально-экономическая обстановка уже является крайне сложной, либо существуют риски ее ухудшения.

РАЗНООБРАЗНАЯ КАРТИНА Моногорода сильно отличаются друг от друга по численности населения. Самым маленьким монопоселением по численности населения (данные на начало 2016 года) является поселок Беринговский (Чукотский АО), где проживает 837 человек (это монопрофильное поселение со специализацией в угледобыче). Крупнейшим моногородом является Тольятти (713 тыс. человек). Еще в шести моногородах численность населения находится в диапазоне 200–500 тыс. человек (Новокузнецк, Набережные Челны, Магнитогорск, Нижний Тагил, Череповец, Нижнекамск).

Средняя по стране численность населения моногорода составляет около 40 тыс. человек. Кроме того, в экономически «стабильных» моногородах численность населения в среднем выше, чем в менее благополучных городах. По оценке Института комплексных стратегических исследований (ИКСИ), средняя численность населения городов «зеленой» зоны в начале 2016 года составляла около 60 тыс. человек, а городов «красной» и «желтой» зоны — 34–36 тыс. человек.

Моногорода имеются в 61 из 85 регионов России, но в наибольшей степени они сосредоточены в регионах Поволжья и Сибири. На территории ПФО и СФО находится почти половина российских моногородов (79 городов в ПФО и 66 — в СФО), в которых проживает 55% населения российских моногородов. Если в среднем по стране в моногородах проживает около 9% населения, то в регионах ПФО этот показатель составляет 14%, а в регионах СФО — 16%.

В десяти субъектах РФ доля населения, проживающего в моногородах, превышает 20% населения этих регионов. Рекордно высокий показатель — 60,2% населения, проживающего в моногородах, — наблюдается в Кемеровской области, на территории которой расположено 24 моногорода (большинство из них специализируется на добыче угля и имеет достаточно большую численность населения). Треть этих городов относится к «красной» зоне, то есть имеет наиболее сложное социально-экономическое положение (это угледобывающие города, включая Прокопьевск, Анжеро-Судженск, а также города со специализацией в черной металлургии и производстве горно-шахтного оборудования).

Помимо Кемеровской области, к регионам с высокой долей населения, проживающего в моногородах, относятся Челябинская и Свердловская области, а также Республика Карелия — это регионы со значительным количеством монопрофильных муниципальных образований (более 10 на территории субъекта РФ). Кроме того, высокая доля населения, проживающего в моногородах, наблюдается в регионах, где расположены один-два крупных моногорода. Среди них — Татарстан (Набережные Челны и Нижнекамск), Вологодская область (Череповец), Самарская область (Тольятти). В Республике Хакасия крупнейшим моногородом является Черногорск (74 тыс. человек), в Архангельской области — Северодвинск (185 тыс.), в Амурской области — Белогорск (67 тыс.) и Свободный (54 тыс.).

Еще в 15 субъектах РФ доля населения, живущего в моногородах, составляет 10–20%. Среди них — Чувашская и Удмуртская республики, Мурманская, Иркутская, Ивановская, Кировская области, Красноярский край.

Наименьшая доля населения, проживающего в моногородах (среди субъектов РФ, на территории которых есть хотя бы один моногород), наблюдается в Омской (0,3% населения проживает в моногородах), Новосибирской (1% населения), Рязанской областях (1,1% населения).

«Состояние экономики моногородов сейчас очень разнородное. Официальная классификация монопрофильных образований связывает это с состоянием градообразующего предприятия (продолжает ли оно работу, планирует ли сокращение персонала, благоприятна ли рыночная конъюнктура для этого бизнеса). Однако многое еще зависит от состояния городской среды, то есть от того, насколько привлекательна жизнь в городе с точки зрения населения, включая обеспеченность жильем, состояние жилищно-коммунального хозяйства и иной социальной инфраструктуры, удаленность от региональных центров, климатические и экологические условия», — говорит Вера Кононова, заместитель начальника отдела аналитических исследований ИКСИ.

ФОРМИРОВАНИЕ «ДРУЖЕСТВЕННОЙ» СРЕДЫ Имеющийся опыт по развитию экономики моногородов свидетельствует о том, что в одних случаях это развитие связано с преодолением препятствий в работе градообразующих организаций, в других — с улучшением социальной инфраструктуры города, в третьих — с диверсификацией его экономики. В ряде случаев речь идет не о развитии, а наоборот — о «закрытии» моногорода, когда градообразующая организация осуществляет переезд и трудоустройство сотрудников в другой населенный пункт.

Пожалуй, наиболее часто обсуждаемым сейчас направлением работы является диверсификация в виде формирования «дружественной» среды для развития нового бизнеса. Среди таких форм работы — организация территорий опережающего развития, где создаются необходимая для бизнеса инфраструктура и льготный налоговый режим, или иного механизма территориального развития — промышленного парка, индустриального парка.

«Реализация этих инициатив тесно связана с работой с инвесторами. Часто основную проблему представляет даже не объем средств, который необходимо вложить в проект, а проработка самого проекта и создание в моногороде инфраструктуры, необходимой для его реализации. Особенно это касается монопрофильных образований, удаленных от других поселений, что накладывает дополнительные ограничения на транспортировку продукции, подбор персонала, возможные масштабы производства. Необходима работа не только по привлечению инвестиций, но и по формированию процедур работы с инвесторами, обеспечивающих ответственное отношение местных и региональных властей к проблемам диверсификации экономики моногородов», — считает госпожа Кононова.

Директор Института актуальной экономики Никита Исаев считает, что в моногородах возможно создавать условия для прихода туда предприятий — пониженные ставки по налогам (а возможно, и обнуление некоторых из них), создание технопарков, ввод налоговых каникул для местных самозанятых. «Да, Фонд развития моногородов инвестирует в отдельные проекты (на это предусмотрено 180 млрд рублей), но это все единичные случаи, которые не создают массу рабочих мест. Так, в задачах фонда на 2016 и 2017 годы стоит оценка эффективности инвестпроектов только в одном городе (в 2015 году их было семь)», — говорит господин Исаев.

Моногорода нуждаются в массовом притоке предпринимателей, не рассчитывающих на поддержку госструктур. А туда их могут привлечь только выгодные условия работы. И, конечно же, моногорода остро нуждаются в средствах для собственного развития. «Более половины всех налогов уходит в федеральный бюджет, значительная часть оседает на региональном уровне, а сами города остаются практически ни с чем. У них даже нет собственных источников финансирования дорожных работ — все зависит от подачек из регионального центра. Без пересмотра системы распределения налогов, сборов и акцизов по бюджетам разных уровней развитие моногородов будет идти очень тяжело, независимо от того, сколько миллиардов готов вложить Фонд развития моногородов», — полагает господин Исаев.

ФИНАНСОВЫЙ ВОПРОС В 2014 году президент РФ дал поручение правительству предусмотреть на 2015–2017 годы субсидии в размере 32 млрд рублей регионам на софинансирование строительства и реконструкции инфраструктуры в моногородах, преимущественно первой категории. Созданный для этого Фонд развития моногородов получил от учредителя в лице ВЭБа взнос в размере 16,4 млн рублей, а остальное финансирование пошло из федерального бюджета (на основании соответствующих правил). В результате согласно данным Счетной палаты РФ, в 2014–2015 годах фонд получил огромные деньги — 7,5 млрд рублей, а в 2017 году — 7,2 млрд. → 56

КАК ВЫСТАВКИ ПОДТЯГИВАЮТ ЭКОНОМИКУ

Стратегия экономического и социального развития Санкт-Петербурга до 2030 года определяет вторую столицу России как место, где реализуются национальные приоритеты и повышается конкурентоспособность страны на мировых рынках. Свой вклад в привлекательность и процветание города вносит и выставочная индустрия.

Ежегодно на берегах Невы проходит до 3000 деловых мероприятий, из них более 200 – выставки. Крупные события, в том числе Петербургский международный экономический форум, собирают тысячи специалистов со всего мира, помогают налаживать эффективные контакты, инициируют контракты, создают новые рабочие места, повышают качество сопровождающих сервисов: отельного, ресторанного и перевозок.

МИР ДЕЛОВЫХ СОБЫТИЙ

Российский сектор конгрессов, конференций и деловых встреч оценивается международными экспертами более чем в 500 млн евро в год, отмечает выставочный научно-исследовательский центр R&C, при этом доля России на мировом рынке международных конгрессных мероприятий – менее 1%. Ежегодный объем деловых встреч в нашей стране составляет 12-13 тысяч мероприятий, основная их доля – семинары, тренинги, круглые столы.

На Москву приходится 50% всех мероприятий, 14% – на Петербург, 36% событий проходит в других российских городах. В столице ежегодно происходит свыше 5 тысяч мероприятий, в Санкт-Петербурге – 2-3 тысячи крупных деловых событий: конгрессов, конференций, форумов, саммитов, съездов. При этом Москва и Санкт-Петербург, по оценкам экспертов, занимают около 70% всего российского рынка.

Недавно Международная ассоциация конгрессов и конференций (ICCA) опубликовала ежегодный рейтинг стран и городов по количеству проведенных международных мероприятий в 2016 году. В первую сотню городов, согласно рейтингу ICCA, вошли Санкт-Петербург и Москва. Санкт-Петербург занял 88-ю строчку наряду с Вильнюсом (Литва), Майами (США) и Монпелье (Франция), опередив Москву на шесть позиций, столица заняла 94-е место.

В рейтинге Европы, по сравнению с 2015 годом, Санкт-Петербург поднялся на одну ступень и занял 45-е место с 29 проведенными мероприятиями, Москва замкнула перечень первых 50 городов Европы с 27 событиями. Россия по числу проводимых мероприятий занимает 42-е место в мире и 21-е место в Европе с общим количеством бизнес-событий – 76. В рейтинге учитываются лишь регулярные ротируемые деловые мероприятия международных ассоциаций.

ВЫСТАВКИ КАК ДРАЙВЕР

Выставки в Петербурге – добрая традиция. И хотя первая мануфактурная выставка в здании Биржи прошла еще в 1829 году, стратегические задачи подобных мероприятий, как и 188 лет назад, во многом остаются прежними: демонстрация разработок и оборудования, идей и достижений, заключение выгодных контрактов. Почти каждая выставка становится крупным событием в политической, экономической и культурной жизни города и страны.

«ЭкспоФорум-Интернэшнл» – один из ведущих игроков конгрессно-выставочной индустрии России, занимающий более 50% отраслевого рынка Северо-Западного региона и 7,5% рынка страны. В 2016 году на площадках компании – «Ленэкспо» и «Экспофорум» – прошло 166 мероприятий различного формата и масштаба, в том числе 127 гостевых и 39 собственных, с участием 10 тысяч экспонентов. За два года коэффициент загрузки обеих площадок вырос на 24% и в 2016 году составил 65%. Начал в полную силу работать самый большой и современный в стране конгресс-центр. Число посетителей «Экспофорума» выросло почти в два раза – с 600 тысяч в 2015 году до 1 миллиона в 2016-м.

Сегодня в портфеле компании – около 40 собственных проектов различной отраслевой принадлежности. Крупнейшие из них – это Петербургский международный газовый форум, Российский международный энергетический форум, международная выставка «Сварка/Welding», международная выставка-ярмарка «Агрорусь», международный форум «Экология большого города», международный форум «Старшее поколение», выставка «Планета детства» и др.

КУРС НА РОССИЙСКОЕ

Осенью 2015 года в «Ленэкспо» открылся Центр импортозамещения и локализации – первая и единственная площадка в стране для поиска заказчиков на продукцию и услуги промышленного сектора России. За полтора года работы его резидентами стали почти 1000 компаний Санкт-Петербурга. В реестр продукции по импортозамещению входит более 37 тысяч номенклатурных позиций. На площадке проходит до 30 отраслевых недель в год, а также форумы, конференции и конгрессы. Один из якорных заказчиков центра – правительство Санкт-Петербурга в части прямых бюджетных заказов и в части заказов ГУПов, таких как ГУП «ТЭК», «Водоканал Санкт-Петербурга», «Метрополитен» и др.

«За полтора года работы мы видим результат: из 200 млрд, которые тратит Санкт-Петербург на различного рода закупки, уже сегодня больше 120 млрд закупается на предприятиях нашего города. Когда Центр начинал работать, цифра была порядка 80 млрд, – говорит Сергей Воронков, генеральный директор «ЭкспоФорум-Интернэшнл». – Задача, поставленная правительством города, – обеспечить в ближайшие три года уровень импортозамещения в бюджетных заказах или околобюджетных заказах – более 80%. В приоритете – размещение заказов на предприятиях Санкт-Петербурга».

В СТОРОНУ КИТАЯ

В последние два-три года меняется вектор импорта и экспорта из России в Китай. По данным Ассоциации содействия развитию деловых связей «Китайский деловой центр», которая начала работу в 2015 году, прежде россияне искали в Китае какое-либо производство или комплектующие. Сегодня же большинство обращений касается выхода российских товаров на рынок Китая. В числе обращений – пищевая промышленность с производством в Ленинградской области, ритейл и инвестиционные проекты. Самый высокий рост экспорта из России в Китай сохраняется у пищевой промышленности, основные направления – мед, мука, подсолнечное масло, детское питание.

Россияне сегодня ищут в Китае высокоточную и тяжелую технику (станки, прессы, двигатели) с целью налаживания собственного производства в России. Что касается статистики обращений в Ассоциацию «Китайский деловой центр», на первом месте стоят инвестиционные проекты. Здесь большой пул компаний, которые ищут инвесторов и партнеров из Китая для совместного бизнеса на территории Петербурга и Ленобласти: сети мини-гостиниц, порт Бронка, технопарк на территории «Ленэкспо» и различные проекты в Санкт-Петербурге с объемом инвестиций свыше 1 млрд рублей.

НОВЫМ ПОКОЛЕНИЯМ – НОВЫЕ ИВЕНТЫ

В КВЦ «Экспофорум» развиваются новые направления и форматы проведения мероприятий с расчетом на спортивных болельщиков, детей, туристов из регионов России и других стран. В начале 2017 года в «Экспофоруме» открылся семейный парк развлечений «Мировой Новый год», его гостями стали 23 тысячи человек. В апреле прошел международный мотосалон IMIS с участием более 15 тысяч гостей. В планах провести Пушкинский полумарафон со стартом и финишем на территории комплекса – новое яркое событие для петербуржцев, гостей Северной столицы и любителей спорта.

По данным Комитета по развитию туризма, в новогодние праздники 2017 года в Петербург приехали около 390 тысяч гостей, что на 30% больше, чем год назад. Годовой поток также растет: 7 млн человек в 2016 году против 6,5 млн в 2015-м. Туристы пополняют бюджет города на 40–44 млрд рублей в год, а индустрия, в которой заняты около 20 тысяч человек из 1,8 млн работающего населения города, вносит вклад в обеспечение занятости горожан.

В марте 2016 года Министерство спорта России включило «Экспофорум» во Всероссийский реестр объектов спорта: на площадке могут проходить соревнования по 77 видам спорта. Размеры каждого павильона сравнимы с двумя футбольными полями, они построены без колонн, есть возможность установки мобильных трибун на несколько тысяч посадочных мест. Здесь уже проходят мероприятия по спортивным танцам – чемпионат России, Кубок губернатора, чемпионат мира по бальным танцам на колясках. Совместно с Комитетом по спорту ежегодно проводится акция «Выбираю спорт!».

«ЭкспоФорум-Интернэшнл» развивает свои компетенции организатора в спортивной области. Подтверждение тому – высокая оценка профессиональным сообществом петербургского этапа чемпионата мира по хоккею, проведенного компанией в минувшем году. В «Юбилейном» 30 матчей посетили более 137 тысяч петербуржцев и гостей города.

В 2017 году в «Экспофоруме» планируют открыть постоянно действующий культурный центр с кинотеатром. В конгресс-зале с амфитеатром на 1200 мест размещен один из самых больших в России киноэкранов (10 х 24 м), который способен качественно транслировать фильмы, театральные постановки и концерты. В перспективе запланировано проведение мюзиклов, спектаклей, концертов.

ПЕРСПЕКТИВЫ ПЕТЕРБУРГСКОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОРУМА (ПМЭФ)

Петербургский международный экономический форум пройдет в «Экспофоруме» второй раз. Он переехал на Пулковские высоты с берега Финского залива и увеличил свою площадь в два с половиной раза. В 2016 году форум принял 12 тысяч делегатов из 133 стран мира. Участники отметили красоту и удобство площадки, отзывы о комплексе оставили топ-менеджеры ведущих российских и международных корпораций, уполномоченные послы и министры зарубежных стран. Мероприятия такого масштаба напрямую влияют на экономику региона: по итогам ПМЭФ-2016 было подписано 356 соглашений на 1 трлн 46 млн рублей.

ДОХОДЫ ОТ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНГРЕССОВ

Деловой туризм – та сфера, в которой Петербург мог бы отличиться. Именно поэтому «ЭкспоФорум-Интернэшнл» заключил стратегические соглашения с Конгрессно-выставочным бюро Санкт-Петербурга и Городским туристско-информационным бюро.

Так называемые международные ротируемые конгрессы могут стать локомотивом для развития региональной индустрии. Место их проведения меняется из года в год, заявки на проведение подаются за несколько лет, а в конкурсной борьбе участвуют крупные города. Победа в подобном конкурсе означает приток туристов, рост доходов города и заметный вклад в имидж региона и страны.

В числе недавно выигранных заявок Петербургом – Конгресс Всемирной ассоциации кардиоваскулярных и торакальных хирургов (WSCTS, 2020) и Всемирный конгресс ассоциации сообществ шеф-поваров (WORLDCHEFS Congress and Exposition, 2020). Кроме того, в городе на Неве пройдут 137-я Ассамблея межпарламентского союза «Совет федераций» (2017), 5-й Всемирный форум по непрерывному образованию (UNESCO, 2017), Европейский конгресс перинатальной медицины (ECPM, 2018), Конгресс Всемирной ассоциации выставочной индустрии (Congress of UFI, 2018), Конгресс Европейской федерации ветеринарных ассоциаций животных-компаньонов (FECAVA, 2019), заседание Европейского общества ЛОР-специалистов (ERS-ISIAN, 2019), Международная математическая олимпиада (2020), 20-я Международная конференция и выставка по сжиженному природному газу (LNG International Conference & Exhibition, 2022).

За последнее время «ЭкспоФорум-Интернэшнл», Конгресс-бюро Санкт-Петербурга и местные профильные ассоциации и университеты совместно подали заявки на Euromedlab 2021, World Congress of Agroforestry 2019, Congress of the International Society of Blood Transfusion 2020. Эти мероприятия могут собрать от 1000 до 4000 человек, сделав объемный вклад в экономику региона. И «Экспофорум» как площадка мирового уровня готов принимать эти события.

РЕКЛАМА, «0+»

54 ➔ Как подсчитал Максим Соколов, доцент кафедры государственного и муниципального управления, РЭУ им. Плеханова, на финансирование программы «Комплексное развитие моногородов» Минэкономразвития России предусмотрены бюджетные ассигнования для предоставления субсидии фонду на 2017 год и плановый период 2018–2019 годов в общей сумме 15,9 млрд рублей. Однако при обосновании ассигнований выявлено отсутствие информации о сметной стоимости инвестпроектов и наличии согласованной проектной документации, решениях о предоставлении земельных участков, а также об объемах софинансирования проектов из региональных бюджетов. Счетной палатой РФ установлено, что средства, выделенные Фонду из федерального бюджета в 2014–2015 годах, превысили реальные потребности (объем неиспользованной субсидии на середину ноября 2016 года составлял 2,2 млрд рублей) и могли быть использованы более рационально

«Таким образом, становится очевидным, что механизмы финансирования программы развития моногородов можно считать не только малопрозрачными, но и низкоэффективными, о чем также свидетельствует негативная качественная динамика изменения структуры моногородов по категориям. И за трехлетний период ситуация с социально-экономической стабильностью в моногородах несколько ухудшилась», — сокрушается господин Соколов.

Он обращает внимание на то, что в июле 2016 года Совет по стратегическому развитию и приоритетным проектам при президенте РФ выделил как одно из стратегических направлений модернизацию моногородов. Для его реализации запланировано диверсифицировать экономику моногородов; создать условия для привлечения инвестиций и развития бизнеса; создать новые рабочие места; сделать моногорода комфортными для жизни.

Под руководством председателя правительства РФ Дмитрия Медведева определены конкретные целевые показатели программы «Комплексное развитие моногородов». До конца 2018 года в рамках проекта должно быть создано свыше 200 тыс. рабочих мест, не связанных с градообразующим предприятием; привлечено инвестиций в основной капитал в объеме 317 млрд рублей; значительно улучшено качество городской среды.

Наталья Еремина, заместитель председателя правления ОМК, говорит, что три завода компании являются градообразующими. Это Чусовской металлургический завод (Пермский край), Выксунский металлургический завод (Нижегородская область) и Благовещенский арматурный завод (Республика Башкортостан). «Одним из направлений развития моногородов видится диверсификация занятости в этих городах. В первую очередь — за счет создания новых рабочих мест, не связанных с основным производством, а также за счет привлечения инвестиций. В частности, мы способствовали получению городом Чусовым статуса территории опережающего социально-экономического развития. Этот статус Чусовой получил в марте этого года. Только в рамках первоначального проекта развития ТОСЭР в Чусовом до 2026 года предполагается реализация проектов с инвестициями в объеме около 1 млрд рублей», — говорит она.

Игорь Петров, генеральный директор E3 Investment, добавляет: «Сложившаяся ситуация в каждом моногороде индивидуальна, поэтому необходим комплексный подход для вывода таких городов из критической ситуации. Одно только инвестирование в инженерную и коммунальную инфраструктуру не сможет решить проблему моногородов. На мой взгляд, необходима дополнительная государственная поддержка в виде снижения налогов и создания более гибких условий для ведения бизнеса на территориях таких городов. Кроме этого, необходимо создать на государственном уровне индивидуальный план развития каждого города, обеспечив равномерное восстановление. В привлечении инвестиций в моногорода необходима именно государственная поддержка. Таким образом, увеличение привлекательности ведения бизнеса на данных территориях в комплексе с развитием инженерной и коммунальной инфраструктур сможет вывести города из состояния безработицы, а экономику города — из монопрофильного состояния. Есть уже удачные примеры взаимодействия власти и бизнеса. В Пикалево откроется химзавод иностранной компании, что даст несколько сотен рабочих мест».

Александр Иванов при этом говорит, что спасти город могут только те рабочие места, которые производят товары или услуги, рассчитанные на внешних потребителей, то есть как минимум производство на экспорт в другие регионы, чтобы обеспечить приток денег.

РАДИКАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ Впрочем, в среде экспертов есть и скептики, полагающие, что ни льготы, ни финансирование делу не помогут, а решить проблему можно лишь радикальными средствами.

Алексей Тараповский, руководитель и основатель Anderida Financial Group (AFG), считает, что прежде всего стоит ответить на вопрос: что эффективнее — поддерживать конкретный моногород и пытаться диверсифицировать его экономику или способствовать переселению жителей в более крупные города и на те территории, где есть потребность в рабочей силе? «Кьелл Нордстрем, известный шведский экономист, недавно предсказал, что через 50 лет вместо 218 стран будет 600 городов, и это кажется очень близким к правде из-за быстрого развития транспорта и исчезновения экономической базы для существования небольших моногородов. Сегодня главным драйвером развития мировой экономики является вовсе не добыча полезных ископаемых и плавка металла. Это в первую очередь наука, разработка, услуги, консалтинг — все то, что требует высококвалифицированного персонала, который концентрируется в крупных городах. Мы думаем, что более или менее диверсифицировать экономику удастся только в крупных городах (например, в Магнитогорске Челябинской области). Для моногородов, близких к региональным центрам, произойдет их превращение в пригород или город-спутник (например, город Березовский рядом с Екатеринбургом). Иногда есть возможность для развития в городе туризма или сохранения текущей ситуации (как моногорода с относительно стабильным градообразующим предприятием). Но в большинстве случаев моногорода умрут, и нет никаких причин закачивать туда деньги в попытке реанимировать „мертвого“, лучше создать возможности для внутренней миграции населения: помогать в переезде, переобучать экономически активное население».

Господин Тараповский указывает на то, что из выделенных федеральным бюджетом в 2014–2016 годах 15 млрд рублей около 2 млрд осталось незадействованными. «Несмотря на это, ситуация в моногородах ухудшается и расходы на их поддержку увеличиваются. Для диверсификации экономики моногородов намного лучше могло бы работать снижение налоговой нагрузки и административных барьеров, но даже в этом случае результаты будут точечными. Большинство моногородов объективно не имеет перспектив в будущем, и лучше тратить деньги на переселение их жителей в регионы, где есть потребность в рабочей силе, с соответствующим переобучением», — рассуждает эксперт.

Признавая необходимость снижения налоговой нагрузки на бизнес, уменьшение административной нагрузки и широкое содействие от государства и муниципалитетов в предоставлении бизнесу необходимой инфраструктуры, переобучении персонала, господин Тараповский уверен, что стоит понимать, что воздействие этих рычагов в большинстве случаев будет нивелировано высокими политическими и экономическими рисками инвестирования, которые свойственны для России. «Для привлечения инвестиций в моногорода, как и в целом по России, прежде всего требуется снижение рисков — работающие институты защиты права собственности, эффективное и работающее законодательство, независимая судебная система», — теоретизирует эксперт.

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финам», также полагает, что экономически целесообразное «оздоровление» моногородов в большинстве случаев невозможно. «Это показывает и российская, и американская практика (Детройт). Наиболее эффективным способом решения проблемы моногородов в России является не „оздоровление“ с бесконечным вливанием бюджетных средств в поддержку местных производителей, продукция которых зачастую абсолютно неконкурентна на отечественном и международном рынках, а реализация программы переселения домохозяйств из соответствующих населенных пунктов, в том числе в областные центры. В противном случае, подобное „оздоровление“ приведет к увеличению нагрузки на бюджеты всех уровней, которые и без этого испытывают проблемы с растущим дефицитом на фоне снижения цен на нефть, санкций и ухудшения экономической конъюнктуры», — высказывается он.

Господин Нигматуллин полагает, что снижение уровня безработицы в моногородах должно происходить не за счет создания нерентабельных рабочих мест, а за счет сокращения численности их населения. «Учитывая продолжающееся ухудшение экономической конъюнктуры и падение цен на нефть, поддержка моногородов за счет федерального бюджета с большой долей вероятности будет сокращаться в ближайшие год-два», — прогнозирует аналитик. ■

СЕРГЕЙ СЕМЕНОВ

ПО ДАННЫМ РОССТАТА, НА НАЧАЛО 2016 ГОДА В НАИМЕНЕЕ БЛАГОПОЛУЧНЫХ МОНОГОРОДАХ, ОТНОСЯЩИХСЯ К «КРАСНОЙ ЗОНЕ», ПРОЖИВАЛО 3,2 МЛН ЧЕЛОВЕК, ИЛИ 25% НАСЕЛЕНИЯ МОНОГОРОДОВ

РОМАН ГОСТАНИН

«ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ — ОСНОВА ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ»

ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ «ЕВРОИНВЕСТ» В 2017 ГОДУ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 1 МЛРД РУБЛЕЙ УВЕЛИЧИВАЕТ ОБЪЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СОБСТВЕННЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ АКТИВЫ, РАСШИРЯЕТ СПЕКТР ИННОВАЦИОННЫХ НАПРАВЛЕНИЙ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КЛАСТЕРЕ И СОЗДАЕТ ВЕНЧУРНЫЙ ФОНД EURO VENTURE ОБЪЕМОМ В €10 МЛН. О ТОМ, КАК РАЗВИВАЮТСЯ ОСНОВНЫЕ БИЗНЕСЫ «ЕВРОИНВЕСТА», А ТАКЖЕ ПОЧЕМУ ОН РЕШИЛ СТАТЬ ВЕНЧУРНЫМ ИНВЕСТОРОМ, КОРРЕСПОНДЕНТУ BG РОМАНУ МАСЛЕННИКОВУ РАССКАЗАЛ АНДРЕЙ БЕРЕЗИН, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ИК «ЕВРОИНВЕСТ».

BUSINESS GUIDE: Вы участвуете в ПМЭФ-2017, какие темы и сессии вам кажутся наиболее интересными и близкими к деятельности «Евроинвеста»?

АНДРЕЙ БЕРЕЗИН: Я регулярно учувствую в форуме, поскольку это не только возможность услышать важные для бизнеса «установки», которые с большой трибуны высказывают руководители нашего государства, но и хорошая площадка для личного общения с широким кругом предпринимателей и потенциальных партнеров. В этом году, на мой взгляд, достаточно интересная повестка, в особенности касающаяся развития российской экономики. Например, сессия «Локализация как инструмент формирования кластерной экономики»: она впрямую относится к проекту модернизации ПАО «Светлана», где мы наряду с другими акционерами (и прежде всего «Ростехом») согласовали увеличение объемов инвестиций в модернизацию и новые разработки до 3 млрд рублей.

BG: А на что будут направлены эти инвестиции?

А. Б.: Почти 1 млрд рублей акционеры ПАО «Светлана» направят в три своих дочерних предприятия — путем приобретения дополнительного выпуска акций этих компаний в целях увеличения их уставного капитала. В частности, вложения в АО «Светлана-Электронприбор» составят 150 млн рублей, в АО «СЕД-СПб» — 320 млн рублей и в АО «Светлана-Полупроводники» — 480 млн рублей. Полученные денежные средства будут использованы этими предприятиями как на модернизацию, техническое перевооружение, так и на оптимизацию их промплощадок. Кроме того, 550 млн рублей «Светлана» направит в собственную инфраструктуру, поддерживающую электронное производство, — это газовое хозяйство (азотная и компрессорная станции), а также теплоэнергетика (котельные).

При этом особое внимание мы уделяем новым инновационным разработкам. Так, сейчас вступает в активную стадию проект по созданию на «Светлане» серийного производства полного цикла мощных СВЧ-транзисторов на гетероструктурах нового поколения. В это направление мы собираемся дополнительно инвестировать более 1 млрд рублей. Основные направления инвестиций — это технологическое и контрольно-измерительное оборудование, а также подготовка специальной инфраструктуры, включая «чистые комнаты».

Важно отметить, что эти инвестиции предполагают не просто создание серийного производства самих транзисторов, но также производственные участки эпитаксиальных структур и подложек для них. А это особенно важно для обеспечения технологической независимости производимой электронно-компонентной базы (ЭКБ) от импортных материалов и достижения требуемых параметров и качества приборов. Мы уверены, что реализация данного инвестпроекта обеспечит ПАО «Светлана» технологическое лидерство в России в направлении разработки и производства современной ЭКБ на гетероструктурах нового поколения. Поскольку будет создано высокотехнологичное экономически эффективное производство транзисторов, не уступающих мировым аналогам, с перспективным рынком сбыта. И что особенно важно — цена производимых транзисторов, по нашим предварительным оценкам, будет ниже иностранных аналогов как минимум в полтора раза. Говоря о перспективах, мы считаем, что в процессе модернизации на площадке «Светланы» вполне может сформироваться современный кластер электроники, ориентированный на перспективные рынки, обозначенные в Национальной технологической инициативе (НТИ). И это как раз вписывается в повестку, обсуждаемую на ПМЭФ.

BG: Вы верите, что у российской науки и промышленности есть шансы выйти на новые международные рынки?

А. Б.: Это крайне сложная, но решаемая задача. Я глубоко убежден, что российский и в особенности петербургский научно-технический потенциал способен создавать прорывные инновационные решения! Конечно, вложения в такого рода разработки на ранних этапах — довольно рисковый бизнес, но и отдача может быть колоссальной. Я считаю, что венчурные инвестиции — основа инновационной экономики. Именно поэтому мною принято решение о создании собственного венчурного фонда — Euro Venture. Соучредителем фонда стал мой бизнес-партнер — Юрий Васильев, генеральный директор ИК «Евроинвест». Первоначально объем фонда Euro Venture составит €10 млн, и приоритетными направлениями инвестирования станут разработки в научно-технической сфере (прежде всего электроника и новые материалы), а также проекты в сфере креативной индустрии.

BG: Что же подвигло вас примерить на себя костюм бизнес-ангела?

А. Б.: Мне кажется термин «бизнес-ангел» в моем случае не совсем точное определение — я скорее венчурный инвестор. Дело в том, что бизнес-ангелы, как правило, действуют индивидуально и вкладываются относительно небольшими суммами в самые начальные этапы проектов (Seed и Start-up). Мы же с нашим фондом готовы инвестировать не только в эти этапы, но и в ранний рост и дальнейшее развитие (Early Stage и Expansion).

Кроме того, мы намерены действовать через развитие широкого спектра партнерств нашего фонда Euro Venture с различными структурами — от институтов развития (таких как РВК, «Сколково») и вузов, с привлечением их экспертного потенциала, до других венчурных инвесторов и стартап-акселераторов.

Тут стоит пояснить, что интерес к инновациям — это не спонтанное решение и дань некой «моде». Дело в том, что свое высшее образование я получил в Ленинградском механическом институте им. Устинова (сейчас «Военмех») по специальности «инженер по системам автоматического управления летательных аппаратов». И уже тогда, в конце 1980-х, мне было интересно искать применение научным идеям и разработкам и находить пути для их масштабирования. Так, например, в Центре научно-технического творчества молодежи мы с группой однокурсников создавали контрольно-пропускные системы для предприятий. Тогда же мной был основан первый Научно-производственный отряд (НПО), который занимался созданием компьютерных программ. Так что можно сказать, что я венчурный инвестор «со стажем».

Как я уже упоминал, целый ряд перспективных рынков, заложенных в НТИ, близок к нашему бизнесу и в будущем весьма перспективен. К примеру, такие направления, как AeroNet, AutoNet, MariNet, уже укладываются в стратегию развития «Светланы» и возможного кластера на ее базе. Рынок производства и реализации пищевых продуктов FoodNet также нам близок, поскольку наш агрокластер «Красное знамя», расположенный в Псковской области, будет расширять свои направления и уже сейчас внедряет ряд инновационных разработок. Пример — «умное» комбикормовое производство. Это линия по производству комбикорма (из нашего кормового зерна), которую мы сейчас запускаем, за счет технологии микродозирования она позволяет формировать полноценное индивидуальное «меню» для конкретных специальных частей животного стада. Наши специалисты уже вели переговоры с одним из ведущих финских производителей кормов и добавок для животноводства компанией Suomen Rehu на предмет сотрудничества по выпуску новых линеек кормов со спецдобавками. Полагаю, они будут востребованы и другими животноводами, которым мы готовы начать их поставлять.

BG: А с чем связан выбор направления «креативных индустрий»?

А. Б.: Дело в том, что в рамках девелоперского направления «Евроинвеста» мы имеем дело с различными объектами недвижимости и городскими или областными территориями. И, безусловно, заинтересованы в создании там востребованной и комфортной деловой и жилой общественной среды. Если хотите — это наша форма социальной ответственности. Креативные же проекты как раз способствуют созданию не только качественной общественной среды, но и раскрывают человеческий и творческий потенциал, прежде всего молодежи. Тут я должен уточнить, что наш фонд больше будут интересовать идеи и проекты, как раз направленные на просвещение и образование как в гуманитарной сфере, так и в научно-технической (что увязывается с первым направлением фонда).

Резюмируя, отмечу, что и для «Евроинвеста», и для меня лично как инвестора и просто петербуржца задачи, способствующие устойчивому развитию Санкт-Петербурга как «глобального города», были и остаются приоритетными. И в этом направлении мы продолжим строить свою инвестиционную и социальную политику. ■

Банк для участников ВЭД

Изменения валютного законодательства, тонкости при оформлении товаров на границе, проверка международных переводов, контроль со стороны иностранных банков – далеко не весь перечень вопросов, которые ежедневно решают участники ВЭД. С Банком «Санкт-Петербург» у вас есть возможность минимизировать риски, сэкономить на обслуживании и получить необходимые знания и инструменты для эффективного ведения бизнеса.

Экономьте на обслуживании

В непростые времена важно оптимизировать расходы. Почему бы не сэкономить на банковском обслуживании, при этом не отказываясь от необходимых для бизнеса услуг? Банк «Санкт-Петербург» предоставляет такую возможность в виде тарифного плана «ВЭД», разработанного с учётом потребностей участников внешнеторговой деятельности. И неважно, новичок вы или уже опытная компания с внушительными объёмами оборотов в иностранной валюте, – каждый найдёт свои преимущества.

Если вы только начинаете строить свой бизнес в международной сфере, вам будет особенно интересен пакет бесплатных услуг в нашем тарифном плане. Он включает в себя открытие и ведение второго и последующих валютных счетов, оформление паспорта сделки банком, первый год обслуживания таможенной карты, электронные платежи. Если ежемесячные обороты в иностранной валюте вашей компании достигают 10 млн рублей и больше, то тарифный план «ВЭД» позволяет сэкономить до 40% на валютном контроле и на межбанковских валютных переводах. Чем больше вы совершаете международных сделок – тем выгоднее ваше обслуживание в банке.

Всё нужное – в Кабинете ВЭД

Ни для кого не секрет, что время представляет собой не меньшую ценность, нежели деньги. А для участника ВЭД от точного соблюдения сроков и правильности заполнения документов нередко зависит успех всего проекта. Чтобы вы могли оперативно контролировать сроки подачи документов, поставок и оплаты товаров, получать актуальную информацию в удобном формате и проверять реквизиты контрагентов, мы разработали сервис «Кабинет ВЭД» в интернет-банке i2B.

Сервис представляет собой отдельный интерфейс в интернет-банке. Вы получаете доступ к списку деклараций на товар, на основании которых можно оформить справку о подтверждающих документах с функцией автоматического заполнения полей. Система подскажет о приближении ожидаемых сроков оплаты или поставки товаров, что позволит предупредить нарушение валютного законодательства. Перед переводом денежных средств новому партнеру по бизнесу в «Кабинете ВЭД» есть возможность проверки реквизитов IBAN контрагентов и SWIFT-кода банка-получателя.

В главном окне «Кабинета ВЭД» вы видите информацию об остатках на валютных счетах, анонсы предстоящих обучающих мероприятий (вебинаров, семинаров, конференций), курсы ЦБ на текущий день, а также краткую аналитическую информацию о ситуации на валютных, фондовых и сырьевых рынках. Кабинет «ВЭД» открыт для всех пользователей интернет-банка i2B, подключать его отдельно не требуется.

Конверсия на ваших условиях

Неотъемлемая часть внешнеторгового бизнеса – операции с валютой. И простого знания курса теперь недостаточно. Когда колебания курсов могут повлечь непредвиденные убытки, вы хотите не просто конвертировать, а минимизировать свои риски. Для этого мы предлагаем специальный инструмент в интернет-банке – «Котировальная доска».

Уникальность «Котировальной доски» в том, что вы можете не только в реальном времени видеть актуальный курс конвертации, «живущий» в прямой связке с курсом Московской биржи, но и даже… управлять будущим. В сервисе можно фиксировать курс на будущие даты, начиная с «завтра» и вплоть до двух лет вперед, планируя таким образом свои будущие денежные потоки с гарантированными банком курсами конвертации. А услуга «Мой курс» позволяет выбирать желаемый курс конвертации: всю работу по отслеживанию динамики валют выполнит автоматизированная система.

Ещё одно преимущество сервиса – для заключения сделки с отложенными расчётами достаточно иметь на счёте лишь часть суммы, она автоматически вносится на депозит в качестве обеспечения. В день расчётов при наличии уже всей суммы сделки система сама произведёт конвертацию.

Если вы хотите обрести защиту от изменения курсов и при этом получить экономический эффект в виде курсовой разницы, к вашим услугам – беспоставочные сделки. Для их совершения достаточно иметь счёт в рублях РФ.

Всеми перечисленными преимуществами вы можете пользоваться, заключая сделки произвольного размера от 1 рубля. Скрытые комиссии отсутствуют, а сам сервис «Котировальная доска» предоставляется бесплатно.

В помощь – знания

И, наконец, ещё одна составляющая успеха международного бизнеса – знания. Как сориентироваться в потоке информации и не допускать обидных ошибок из-за простого незнания? Мы как банк для участников ВЭД вышли за рамки банковских компетенций и консультируем по смежным областям внешнеторговой деятельности. Обучение проходит в удобном формате бесплатных семинаров и вебинаров, где рассматриваются актуальные вопросы валютного законодательства, таможенного регулирования, риски работы с иностранными контрагентами и способы их минимизации. Главная цель обучающей программы – помочь вам стать экспертами ВЭД, тем самым повысив эффективность вашего бизнеса, в чём, безусловно, заинтересован и банк.

Мы с удовольствием делимся знаниями не только со своими клиентами, но и со всеми желающими. Значимым событием для бизнес-сообщества нашего города стали организованные совместно в журналом «Эксперт Северо-Запад» открытые семинары «Валютные контракты в новых экономических реалиях. Последние обновления». Актуальной информацией по обслуживанию ВЭД с предпринимателями поделились представители Центрального Банка, Росфинмониторинга, Таможенного управления. Поддержку семинарам оказывает аудиторская и консультационная компания KPMG. За анонсами семинаров и вебинаров следите на сайте www.bspb.ru.

РЕКЛАМА, «16+»

БАНК
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Тарифный план ВЭД

- скидка до 40%
  на валютные операции
- бесплатный пакет услуг
  в рублях и валюте

/812/ 332 7878

www.bspb.ru

ПАО «Банк «Санкт-Петербург». Генеральная лицензия Банка России № 436 от 31.12.2014
ОГРН 1027800000140, Малоохтинский пр., дом 64, лит. А

Реклама

В ПОГОНЕ ЗА ТЕХНОЛОГИЯМИ

РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЙ И ИНТЕРНЕТА ЗАСТАВЛЯЕТ МЕНЯТЬ ПОДХОДЫ К ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМУ ПРОЦЕССУ. ОБРАЗОВАНИЕ В РОССИИ ПОКА НАСЛЕДУЕТ ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ СИСТЕМЫ, СЛОЖИВШЕЙСЯ В СССР, НО, КАК ГОВОРЯТ СПЕЦИАЛИСТЫ, УЖЕ ЧЕРЕЗ ПЯТЬ-ДЕСЯТЬ ЛЕТ ПОДХОД К ПРОЦЕССУ ОБУЧЕНИЯ В СТРАНЕ МОЖЕТ КАРДИНАЛЬНО ИЗМЕНИТЬСЯ. ВЕДЬ УЖЕ СЕГОДНЯ ОБУЧЕНИЕ СТАРАЕТСЯ ПОДСТРАИВАТЬСЯ ПОД КОНКРЕТНЫЕ ЗАПРОСЫ РЫНКА. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Образование — зеркало современного мира. Глобальные тенденции с небольшим опозданием проникают в образовательную систему, делая ее более понятной, актуальной и технологически развитой. Новые профессии порождают новые специальности. Российское образование движется в русле международных трендов, и главным из них является повышение вовлеченности студента в процесс обучения.

Павел Музыка, ведущий бизнес-аналитик группы компаний Custis, считает, что такие понятия, как «отсидеть часы» и «ради галочки», уходят в прошлое: студент должен уметь и, что более важно, иметь возможность самостоятельно определять цели и содержание своего обучения. «Можно сказать, что образовательный процесс от унифицированного массового переходит к персонализированному. Как следствие, ответственность студентов за цель и результаты своего образования возрастает», — полагает эксперт.

Новая цифровая реальность меняет и сам процесс обучения. Благодаря развитию массовых открытых онлайн-курсов (МООК) и социальных сетей, поддерживающих обмен знаниями, привычные границы вуза размываются. Обучение начинает строиться на конкретных запросах рынка: все большую ценность приобретают практические кейсы, симуляции, разработка проектов, практикумы. При этом господин Музыка отмечает, что на сегодняшний день динамика рынка такова, что за четыре года обучения в бакалавриате технологии успевают полностью смениться. А значит, университеты стоят перед вызовом, который требует максимально гибко составлять учебный план.

Результатом подобного обучения становятся не теоретические знания, которые часто схоластичны и со временем рассеиваются, а компетенции, связанные с реальной практикой. «По итогам обучения студент получает не только диплом, но и портфолио, подтверждающее приобретенные практические навыки», — говорит господин Музыка.

Среди трендов, характерных именно для российских реалий, он считает, что необходимо отметить изменение роли государства в образовании. Вузы получают больше свободы в самоуправлении и самофинансировании, а государство постепенно перестает быть единственным заказчиком образования. В связи с этим вузы вынуждены искать баланс между интересами разных заказчиков.

Еще один тренд — повышение конкуренции за студентов. Это связано с тем, что абитуриенты получили возможность рассылать результаты ЕГЭ в несколько учебных заведений сразу, а вузы консолидируются в крупные региональные университеты. Кроме того, растет глобальная конкуренция с иностранными учебными заведениями за отечественных и зарубежных абитуриентов.

«В повышении значимости российских вузов среди мировых научно-образовательных центров важную роль играет программа „5–100“. Она подразумевает включение в KPI ректоров научных работ, влияющих на позицию университета в мировых рейтингах. Государство учитывает этот KPI при определении объема инвестиций в развитие учебного заведения», — говорит господин Музыка.

Александр Арский, доцент кафедры теории и практики таможенного дела Московского финансово-юридического университета (МФЮА), считает, что в настоящее время в системе высшего образования исповедуется компетентностный подход. Ситуация, когда выпускник вуза переучивался с первых дней своей трудовой деятельности, должна уйти в прошлое. «Выпускник должен быть готовым к работе в полной мере, предусмотренной своей специальностью. Глобализация рынков и развитие электронной торговли и безналичных расчетов физических лиц, а так же появление новых типов платежных систем(биткоинов) формируют необходимость готовить „актуальных“ специалистов», — говорит Александр Арский.

Качество образования напрямую зависит от материальной базы учебного заведения и профессорско-преподавательского состава. «Здесь задача ясна: необходимо не только научить студента работать, но и побудить его совершенствовать рабочий процесс с целью снижения операционных издержек и затрат времени», — считает господин Арский.

Екатерина Ядова, руководитель MBA-программ Moscow Business School и Московского технологического института, согласна: «Качество образования — сложный и многосоставной показатель, на который влияет множество факторов: от законодательных инициатив до мотивации самого обучающегося. Ключевых факторов тоже довольно много. Значимым является финансовый фактор: грубо говоря, сколько денег тратится на образовательный процесс. Не менее, а иногда и более важна квалификация преподавателей и авторов контента. Здесь речь идет не о формальных признаках, таких как преподавательский стаж, а о вовлеченности в реальную практическую работу по преподаваемому направлению, об отслеживании и скорости внедрения практических нововведений, умении быстро и с использованием широкого спектра инструментов доносить информацию до обучающихся. Так называемый клиентский сервис также важен для качества образования. Технические и организационные моменты не должны отвлекать обучающихся от получения знаний, то есть, например, деканат или техподдержка должны отвечать на запросы быстро и четко».

ПО СТАРИНКЕ Впрочем, пока, как полагают некоторые эксперты, значительное число вузов работает по старинке. Евгений Лифшиц, руководитель Агентства кибербезопасности, сокрушается: «В российских вузах наиболее популярны профессии PR-специалистов, менеджеров, экономистов и бухгалтеров. Такое количество специалистов экономике не нужно! Мы готовим армию безработных: со студенческой скамьи молодые люди идут на биржу труда, либо торгуют телефонами. При этом качество образования на крайне низком уровне. Те знания, которые получают студенты, часто неприменимы на практике. А рынок нуждается именно в специалистах с опытом». Эксперт уверен, что нужно смотреть на пять-десять лет вперед: большой спрос сейчас именно на производителей софта и IT-менеджеров, тех, кто придумывает новые драйверы, вроде Uber, работает над биллинговыми системами, которые скоро упростят бухгалтерскую и финансовую отчетность, специалисты в области кибербезопасности.

«Их у нас некому готовить, опыт можно получить только в крупных компаниях и за границей. Понятно, что Минобразования сегодня не решит эту проблему, она политическая. Необходима воля руководства страны для радикальных перемен: в профильных вузах нужно открыть кафедры по цифровым технологиям, сократив финансирование обучения модных, но не востребованных рынком профессий. Чиновники должны привлечь для этого крупный IT-бизнес, западных специалистов. И здесь, чтобы не было нецелевого использования средств, нужна прозрачная система грантов», — размышляет господин Лившиц.

Александр Цыганов, руководитель Департамента страхования и экономики социальной сферы Финансового университета при правительстве РФ, говорит, что пока образование в России наследует основные черты образовательной системы, сложившейся в СССР. Хотя и признает, что во многом формально внедрен болонский процесс, активно проводятся конференции по смарт-технологиям в образовании, далеко не первый год используются дистанционные технологии. «Такое противоречие понятно, так как кадровый состав учителей и преподавателей вузов в значительной степени состоит из специалистов, получивших образование и опыт еще в советское время. Отчасти на это оказало влияние недофинансирование образования в 1990-е годы, но и сейчас зарплаты учителей и преподавателей не всегда конкурентны. В это время наблюдалась тенденция роста отрицательного отбора, когда лучшие кадры уходили в бизнес», — размышляет профессор.

Он уверен, что сегодня нужно стимулировать участие бизнеса в образовании и особенно в высшей школе, для чего можно и нужно создавать базовые кафедры ведущих предприятий, разрабатывать учебные планы с участием работодателей, использовать в образовательном процессе профстандарты. «Возможность расширения присутствия практиков в учебном процессе может быть обеспечена на основе сетевых и дистанционных технологий, когда лекция или семинар проводятся в удаленном доступе. Доступность видеоматериалов и электронных курсов в сети уже приводит к изменению формата обучения, когда основное время в аудитории смещается от лекций к практическим занятиям и консультациям. Это влияние уже заметно в России, ведущие вузы используют в своей практике новые технологии, опирающиеся на возможности цифровой экономики: есть сетевые программы, объединяющие возможности технических и экономических институтов, работодателей; дистанционные программы в дополнительном профессиональном образовании уже сегодня занимают существенную долю рынка», — говорит господин Цыганов.

Он считает, что в настоящее время накапливаются качественные изменения и видимый скачок в организации учебного процесса вполне можно ожидать в ближайшее время.

НА РАССТОЯНИИ За последние 17 лет количество пользователей интернета выросло более чем в три раза. По словам президента группы Всемирного банка Джима Ён Кима, в 2016 году наступил пик цифровой революции, которая сразу же принесла выгоды частным лицам: стало проще и удобнее общаться и получать информацию, появились бесплатные цифровые продукты, возникли новые формы досуга. Кроме того, благодаря ей сложилось ощущение глубинной социальной взаимосвязи и глобальной общности. Как уверены специалисты, эти тренды кардинально изменят образовательные процессы во всех странах, в том числе и России.

Образование перенимает основные мировые тренды, такие как ускорение процессов обновления и устаревания информации, внедрение технологий, цифровизация, лавинообразное увеличение контента (учебников, видео и иных пособий).

Характеристики спроса стимулируют развитие максимально удобных продуктов и услуг. Клиентам нужно получать качественное обучение в кратчайшие сроки и за имеющиеся свободные от повседневных трат деньги. В образовании тренды и особенности спроса проявляются в том, что становится больше качественного удаленного обучения, больше вариаций по продолжительности и глубине обучения, больше конкуренции по качеству контента в образовательном процессе, больше прозрачности. → 62

Банк «ПСКБ» - строить бизнес просто!

Банк, с которым просто

Акционерное общество «Петербургский социальный коммерческий банк» (АО Банк «ПСКБ») - универсальный частный коммерческий банк со штаб-квартирой в Санкт-Петербурге и филиалом в Москве, работающий на рынке банковских услуг с 1993 г.

АО Банк «ПСКБ»:

- удобное расчётно-кассовое обслуживание в рублях и иностранной валюте;
- индивидуальный подход к каждому клиенту;
- высокотехнологичные продукты:
  - ПК «ВАЛЮТА Онлайн» - конвертация валюты в режиме реального времени по курсам биржи;
  - «ПСКБ Онлайн» – сервис приёма платежей в интернете;
  - Мобильный банк для юридических лиц с функцией центра финансового контроля – возможность контролировать денежные потоки группы компаний.

Банк «ПСКБ» осуществляет весь комплекс банковских услуг для юридических и частных лиц в российских рублях и иностранной валюте.

В 2016 году Банк достиг высоких финансовых результатов, ещё раз подтвердив свои прочные позиции. Закономерным итогом года стала реализация накопленного ранее потенциала, который был полностью направлен на выполнение основных задач по увеличению доли Банка на финансовом рынке и максимизации прибыльности.

АО Банк «ПСКБ» является региональным лидером по торгам юанем, осуществляет международные расчеты во всех основных видах мировых и региональных валют. Банк имеет право выпускать таможенные, международные, тендерные гарантии. Это позволяет быть стратегическим партнером компаний, участвующих во внешнеэкономической деятельности (ВЭД).

АО Банк «ПСКБ» поддерживает малое предпринимательство, сотрудничает с бизнес-инкубаторами по программе «ПСКБ Старт».

Расчеты в среде интернет - одно из приоритетных направлений деятельности АО Банк «ПСКБ». Платежный сервис «ПСКБ Онлайн» помогает тысячам наших партнеров принимать оплату за товары и услуги от сотен тысяч клиентов. АО Банк «ПСКБ» выступает в качестве платежного агрегатора для банков и платежных систем, оказывает услуги интернет-эквайринга.

АО Банк «ПСКБ» является региональным лидером по обслуживанию ТСЖ/ЖСК/УК, интернет-провайдеров, обеспечивает осуществление переводов от частных лиц в пользу более 3000 поставщиков услуг. Имеет собственную сеть с более чем 1500 банкоматов с функцией приема платежей в Санкт-Петербурге и Москве.

АО Банк «ПСКБ» ежегодно получает награды за превосходное качество клиентских платежей от своих зарубежных партнёров, сотрудничает с международной аудиторской компанией (EY) и имеет высокий международный рейтинг («B2» Moody's Investors Service), а также лимиты и займы иностранных банков.

На правах рекламы

ПСКБ БАНК

8 800 200 35 65
support@pscb.ru
www.pscb.ru

Чтобы всегда быть в курсе актуальных новостей Банка «ПСКБ», подписывайтесь на страницы Банка в соц сетях:

В Контакте: https://vk.com/pscb_bank
Facebook: https://www.facebook.com/PSCBbank/?fref=ts
Twitter: https://twitter.com/pscb_bank

Генеральная лицензия ЦБ РФ №2551 от 12 февраля 2015 г.

18+

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС ОТ УНИФИЦИРОВАННОГО МАССОВОГО ПЕРЕХОДИТ К ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННОМУ. КАК СЛЕДСТВИЕ, ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТУДЕНТОВ ЗА ЦЕЛЬ И РЕЗУЛЬТАТЫ СВОЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ВОЗРАСТАЕТ

60 → Госпожа Ядова подсчитала, что рынок так называемого онлайн-образования в России на 2016 год оценивается в 1,8 трлн рублей, а к 2021 году прогнозируется его рост до 2 трлн рублей (мировой рынок онлайн-образования, для сравнения, составляет $4,5–5 трлн, а по прогнозам Education International, в скором будущем увеличится до $6–7 трлн).

Игорь Еремин, президент Vengo Group, уверен, что рынок онлайн-образования в России разовьется так, что в ближайшие десять лет можно будет получить эксклюзивные знания, «не вставая с дивана», так как в интернете все чаще появляются переводы лекций ведущих преподавателей Йельского университета, Стэнфорда, Гарварда и других. «Кроме того, современные технологии позволяют сделать процесс онлайн-обучения геймифицированным, легким для понимания и с максимальной вовлеченностью», — добавляет он.

ОДНОГО ИНТЕРНЕТА МАЛО Впрочем, некоторые специалисты полагают, что для того чтобы получать знания из интернета, нужно для начала научиться их систематизировать.

Константин Кокарев, старший преподаватель Liberal Arts College ИОН РАНХиГС, говорит: «Когда говорят об актуальном или возможном влиянии цифровой экономики на систему образования, чаще всего возникает картина будущих высокотехнологических производств, программирования, больших данных и прочего. «Все это, безусловно, важно уже сейчас для отдельных направлений профессиональной подготовки. Однако есть более фундаментальное, но менее очевидное влияние новых цифровых средств на образование. Речь даже не о дистанционном образовании или МООС (массовых открытых онлайн-курсах), а о том, что и студенты, и преподаватели в своей образовательной и научной работе все больше и больше опираются на сетевые сервисы для совместной работы, на разнообразное программное обеспечение и большие базы данных — будь то по научному цитированию, по вопросам экологии или экономического развития. Без обращения к быстро развивающимся и при этом высокоспециализированным средствам передачи информации уже невозможно представить себе конкурентоспособного исследователя. Большие базы есть практически у всех: не только у экономистов или биологов, но и у политологов с историками. Это накладывает обязательства на всю систему образования: на детские сады, школы и университеты».

Господин Кокарев считает, что сегодня просто знать, как включается компьютер и в какой программе можно отредактировать картинку, уже давно недостаточно. Теперь нужно понимать, как искать информацию, как ее проверять, какие профессиональные базы существуют, как можно наладить эффективную совместную работу, как сохранить полученные результаты. «К сожалению, всем этим навыкам не так просто научиться по наитию. И если мы хотим, чтобы выпускники школ комфортно чувствовали себя на любом типе работ, нам нужно сделать так, чтобы они могли использовать новую цифровую инфраструктуру осознанно, оценивать ее результаты реалистично, опираясь на глубокое понимание технологических оснований и социальных последствий использования новых цифровых технологий», — уверен преподаватель.

Кирилл Бигай, сооснователь и CEO международного онлайн-маркетплейса для поиска репетиторов Preply.com, считает, что последние тенденции отличаются гуманизацией и гуманитаризацией обучения. «При этом сам процесс обучения становится более компьютеризированным: домашнее задание выполняется при помощи графических и текстовых программ, школьные сообщества объединяются в группы в социальных сетях, визуализацию уроков отправляют по почте. В ближайшие два года Россия планирует полностью перейти на электронные учебники. Что касается формата изложения, то, по нашим наблюдениям и опыту репетиторов, намного интереснее получать информацию в формате инфографики или сторителлинга», — говорит он. Господин Бигай указывает на то, что дистанционное образование становится намного более востребованным, нежели стационарное. На сегодня среднегодовой темп роста рынка e-learning в России достигает 20–25%.

ОТСТАВАНИЕ В ВОСЕМЬ ЛЕТ Среди специалистов есть и те, кто скептично относятся к перспективам интеграции учебного процесс в цифровую экономику. Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финам», указывает на то, что в России на образование оказывает влияние ряд негативных факторов. Так, согласно бюджету, расходы на образование в 2017 году повысятся на 2%, до 568 млрд рублей. Это меньше инфляции, что говорит о снижении в реальном выражении. Образование, наряду с коммуникациями, существенно влияет на развитие цифровой экономики — но с лагом в 5–10 лет. «Таким образом, перспективы в этом направлении для РФ могут ухудшиться», — предостерегает аналитик.

Олег Иванов, руководитель Центра урегулирования социальных конфликтов, считает, что понятие цифровой экономики в нашем обществе еще не совсем принято и понятно. Цифровая экономика предусматривает работу с новейшими информационными технологиями, то есть экономическая деятельность основывается на цифровых технологиях. «Естественно, что образование должно идти в ногу с новыми технологиями. К сожалению, отставание России от стран — лидеров цифровизации сейчас составляет 5–8 лет. И дело не том, есть в школе компьютерные классы и уроки информатики. Переход на цифровизацию подразумевает не только использование интерактивных досок вместо грифеля и мела, должен быть иной подход к подготовке школьников и студентов. Однако с точки зрения психологии человек достаточно консервативен для использования новейших технологий в своей жизни. Развитие, обучение — это выход из зоны комфорты и конфликт с самим собой. Нужны определенные условия, чтобы человек хотел развиваться. Система образования должна быть продумана с учетом новейших цифровых технологий и экономических условий. Но наши вузы достаточно консервативны в этом плане и не спешат развивать отношения с IT-бизнесом. А чтобы высшая школа готовила подкованных, грамотных в этой области специалистов, необходимо максимально наладить связь между учебными заведениями и бизнесом в сфере информационных технологий», — рассуждает господин Иванов.

ПЕРСПЕКТИВЫ Госпожа Ядова резюмирует: «Цифровая экономика стимулирует развитие цифрового образования: образования, построенного с учетом развития технологий, накопления данных и с применением новых технологий и знаний. Чем быстрее образование станет полностью опираться на реалии цифровой экономики, тем проще и естественнее будет проходить внедрение цифровой экономики. Взаимное влияние, стимулирование, проникновение экономики и образования очень сильны. Обновление экономики нуждается в обновлении образования. И процесс этот неизбежный. Экономика тянет за собой образование, образование стимулирует экономику. Вопрос только в формате, объеме и адекватности сопротивления изменениям на разных уровнях. Это вопрос и скорости изменений».

В ближайшие годы российское высшее образование продолжит активно развиваться, ориентируясь на мировые тенденции, поскольку без учета глобальных трендов университеты не смогут встроиться в новые реалии цифровой экономики. Благодаря глобальным и локальным изменениям образовательной системы вузы из инфраструктурных организаций постепенно станут предпринимательскими, работающими в конкурентной среде, поменяют систему внутреннего управления, связанную с привлечением инвестиций, персонализируют обучение.

Владимир Яблонский, председатель правления Ассоциации социального развития, добавляет: «Наряду с оценками в аттестате большую значимость приобретает социальный капитал, то есть навыки, таланты, стремления, участие в коллективных проектах и исследованиях, креативное мышление. Отказ от традиционных методов педагогики неизбежен для системы образования. Практика электронного образования станет основой нового процесса обучения. Преподавателям придется осваивать „цифровую“ педагогику, а их прежняя роль источника знаний трансформируется в регулятора образовательного процесса».

Господин Яблонский считает, что структура образования будет реорганизована. Машина, которая штампует знания, превратится в интерактивный механизм, с помощью которого образование приобретает индивидуальный характер. Изменения заключаются в переходе от номенклатурного режима с пристальным контролем государства к сложной системе, состоящей из множества компонентов и деталей, которая позволит ученику самому организовывать индивидуальный образовательный процесс. ■

ПУТЕВОДНЫЙ КАМПУС

ДЛЯ РОССИИ ПОНЯТИЕ «КАМПУС» ПОКА ЕЩЕ ЗВУЧИТ КАК НЕОЛОГИЗМ, В ТО ВРЕМЯ КАК В МИРЕ УЖЕ ДАВНО ПРИВЫКЛИ К ТОМУ, ЧТО КАМПУСЫ, ТО ЕСТЬ УНИВЕРСИТЕТСКИЕ ГОРОДКИ, ВКЛЮЧАЮЩИЕ, КАК ПРАВИЛО, УЧЕБНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ, НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ИНСТИТУТЫ И МЕСТА ПРОЖИВАНИЯ СТУДЕНТОВ, А ИНОГДА И ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ, ДАВНО СТАЛИ «ТЕРРИТОРИЯМИ ВЛИЯНИЯ», ЗАЧАСТУЮ ЯВЛЯЮЩИМИСЯ НЕ ТОЛЬКО ГЕНЕРАТОРАМИ НАУЧНЫХ ИДЕЙ, НО И ОПРЕДЕЛЯЮЩИМИ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ГОРОДОВ БУДУЩЕГО. РОМАН БИЗЮКОВ

В России принято думать не мазками, а сразу полотнами, поэтому об отдельных кампусах если кто и размышляет, то только на уровне района или даже микрорайона, зато если уж взялись строить что-то научное, то сразу целый город. Традиция эта идет еще из советских времен, когда для ученых создавались городки, красиво называемые «наукограды». Строились они обычно «в лесной чаще» — на определенном удалении от крупных городов и на их экономику влияли разве что опосредованно, да и знали о них немногие. Сегодня связь города с наукой гораздо теснее: научные образования не только гордость больших городов, рядом с которыми они существуют или строятся, но и фактор, напрямую влияющий на экономику места, города, региона, страны.

ГЕННАДИЙ ГУЛЯЕВ

ИДЕЯ ОБЪЕДИНЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ С БЛИЖАЙШИМИ ОКРУЖАЮЩИМИ ЕГО ТЕРРИТОРИЯМИ ПРИВНОСИТ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ВКЛАД В ЭКОНОМИЧЕСКОЕ, КУЛЬТУРНОЕ И СОЦИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ЭТОЙ ЗОНЫ

СМЫЧКА БИЗНЕСА И НАУКИ И действительно, сейчас речь идет уже не о наукоградах в их чистом виде, которые строились для решения относительно узких научно-практических задач. Задачи сегодняшнего дня — «смычка бизнеса и науки», желательно — еще и с созданием нового качества жизни для новых «горожан». Плюсов у классического наукограда множество, и генеральный директор ОДАС «Сколково» (девелопер инновационного центра «Сколково») Антон Яковенко перечисляет некоторые: «К примеру, в них создавалась однородная не только в социальном плане, но и в идеологическом, и даже в плане лайфстайла, среда. Там жили ученые, их семьи и люди, которые имели отношение к разработкам, исследованиям». Однако нынешние реалии далеки от образцового научно-исследовательского поселения. «Когда мы изучили эту часть градостроительного опыта, стало понятно, что он к проекту неприменим, — продолжает Антон Яковенко. Реализуемый инновационный центр „Сколково“ — это одновременно и технопарк в большом смысле этого слова с атрибутами НИОКР и ее коммерциализации, и жизнь тех людей, которые имеют отношение к проекту. Это наша принципиальная позиция в вопросах управления содержанием экосистемы „Сколково“. Ключевое отличие проекта не в том, что создается что-то невиданное. Все элементы, которые мы здесь реализуем, по отдельности можно найти в разных проектах. Но примеров их успешной реализации в едином и достаточно ограниченном пространстве (400 га — это немного) в мире единицы. Это очень трудно, но мы по этому пути идем, поскольку сегодня в мире происходит глобальная жесточайшая конкуренция за лучшие умы».

Но и это еще не все. «Идея объединения образовательного учреждения с ближайшими окружающими его территориями привносит положительный вклад в экономическое, культурное и социальное развитие этой зоны. Университеты могут играть ключевую роль в городском развитии, например, улучшая качество жизни, работая как контраст на фоне городской деградации и заброшенных районов, — так видит высокую миссию университетов заведующий лабораторией городского и ландшафтного дизайна ДВФУ — Дальневосточного федерального университета Алессио Руссо. — Кроме того, территория кампуса может привносить много плюсов с точки зрения „услуг экосистем“ для учреждений, студентов, местной общественности».

Новый кампус ДВФУ эксперты оценивают как пример наиболее удачной реализации проекта создания научно-образовательного кластера в регионе. Первая очередь кампуса была построена к саммиту АТЭС 2012 года в бухте Аякс на острове Русский. Учебный процесс в нем начался 1 сентября 2013 года. В состав кампуса входят гостиничные комплексы, общежития для студентов, студенческий центр площадью 40 тыс. кв. м, собственный спортивный стадион и фитнес-центр, учебные центры, необходимые объекты социально-бытовой инфраструктуры.

НОВАЯ ЭКОНОМИКА Самый масштабный с точки зрения влияния на экономику региона проект — «Инноград науки и технологий», строящийся в составе города-спутника Петербурга «Южный». Несмотря на то, что 100 гектаров — это не далеко не самый крупный проект в России (скажем, инновационный центр «Сколково» построен на 400 га), губернатор Петербурга Георгий Полтавченко презентовал этот проект премьеру Дмитрию Медведеву как уникальный «инновационный кластер мирового уровня» и готовит заявку для включения его в перечень инновационных кластеров — участников приоритетного проекта Минэкономразвития России.

По мнению девелопера города-спутника, компании «Старт Девелопмент», проект обладает необходимыми ресурсами для создания на его базе новой экономики.

Соглашение о сотрудничестве по созданию «Иннограда» было подписано между правительством Санкт-Петербурга, Университетом ИТМО, УК «Старт Девелопмент» и УК «Роснано» в мае 2015 года.

«В результате (по планам к 2025 году) должен появиться уникальный центр не только для Северо-Западного региона, но и для страны в целом, ориентированный на комплексное развитие образовательной, инновационной и производственной инфраструктур, — комментирует свою задачу ректор Университета ИТМО и председатель союза ректоров Санкт-Петербурга Владимир Васильев. — Уже сейчас наш университет сотрудничает с ведущими вузами 57 стран. Из Института механики и оптики мы выросли в многопрофильный центр подготовки специалистов в сферах высоких технологий. Наши программисты несколько лет подряд становятся лучшими в мировых конкурсах. Инноград станет площадкой обучения, научных исследований и внедрений. Нашим ноу-хау является идея создания Центра планирования городов, урбанистического центра, где будут моделироваться города будущего. Для Петербурга это шанс преодолеть статус города-музея, наполнить его новым содержанием, вдохнуть в него новую жизнь. Помимо этого, задачами создания „Иннограда“ является включение России в глобальную инновационную экономику, укрепление и развитие научно-образовательного обмена с Китаем и другими странами БРИКС, а также со странами ЕАЭС и СНГ. Реализация проекта позволит развивать партнерство с крупными инвестиционными компаниями, российскими и международными научными центрами и ведущими мировыми университетами».

СИМБИОЗ КОТ И НАУЧНОГО КЛАСТЕРА Симбиоз девелоперского проекта комплексного освоения территории и инновационного кластера обещает положительный синергетический эффект. «Такая модель крайне эффективна, — считает владелец компании «Старт Девелопмент» Захар Смушкин. — Это мы видим по советскому опыту строительства наукоградов. При реализации проекта „Южный“ мы получим такую же положительную синергию в проекте». Произойти это, по словам девелопера, должно в первую очередь за счет привлечения образованных людей и создания для них необходимой инфраструктуры для качественной и комфортной жизни. «Человек, желающий жить в „Южном“, должен получить целый набор конкурентных преимуществ по отношению к другим районам массовой застройки. Мы хотим создать уникальную атмосферу и среду», — декларирует намерение господин Смушкин. Под средой девелопер понимает среднеэтажную застройку с плотностью в четыре раза ниже типовой и огромные рекреационные пространства. Впрочем, не только это, но и пользу для окрестностей. «Мы нашли много решений, связанных со сбором ливневых вод и накопительными прудами, в том числе, для решения проблем царскосельских парков. Интересные решения парковых зон. Одним словом, пытаемся создать среду с конкурентными преимуществами, которая резко и выгодно отличается от других территорий», — уверен Захар Смушкин.

Власти Петербурга поддерживают развитие проекта. Так, в этом году город подал заявку на включение «Иннограда» в приоритетный проект Минэкономразвития «Развитие инновационных кластеров — лидеров инвестиционной привлекательности мирового уровня».

«„Южный“ находится в чрезвычайно привлекательной локации — в центральной точке между аэропортом Пулково, „Экспофорумом“, туристическими пригородами — Гатчиной, Петродворцом и Пушкином. Мы не должны упустить шанс правильно развить эту территорию. В „Южном“ будет сформирована однородная социальная и ментальная среда, при этом его жителями станут не только занятые на площадках „Иннограда“ специалисты, но и горожане, которые хотят жить в развитом и удобном для жизни районе с хорошей экологией и приезжать сюда на работу и отдых», — говорит вице-губернатор Петербурга Игорь Албин. ■

ТРАНСПОРТ БУДУЩЕГО

АВТОПИЛОТЫ, ЭЛЕКТРОКАРЫ И ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ — ЭТО ТО, ЧТО НАС ЖДЕТ В АВТОИНДУСТРИИ. В ТО ВРЕМЯ КАК НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ О РАДИКАЛЬНЫХ ИННОВАЦИЯХ ГОВОРЯТ В БУДУЩЕМ ВРЕМЕНИ, НА ЗАПАДЕ ЭТО БУДУЩЕЕ УЖЕ НАСТУПИЛО. КРИСТИНА НАУМОВА

В последние годы в России уделяли много внимания депрессивной ситуации в отечественной автомобильной отрасли. На фоне периодически простаивающих заводов, покидающих Россию дилеров и падающих продаж вопрос об инновациях и высоких технологиях был для внутреннего рынка неактуален. Ключевым оставался вопрос, как удержать рынок на плаву. Между тем мировая автоиндустрия уже давно шагнула в будущее.

ИЛЬЯ ЗИНОВЬЕВ

ОДНОЙ ИЗ ТЕНДЕНЦИЙ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ СТАНЕТ ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ АВТОМОБИЛЯ

ЗАОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ «Очень скоро буквально вся информация о моем автомобиле будем жить в одном мобильном приложении. Дилер будет узнавать о том, что происходит с машиной раньше, чем сам владелец. Его задачей будет максимально быстро помочь клиенту с любой обнаружившейся неполадкой. Некоторые неполадки дилер будет вполне в состоянии решить удаленно, то есть без визита в дилерский центр», — рассказывает генеральный директор группы «Аларм-Моторс» Роман Слуцкий.

Глобальные производители уже давно обратили внимание на необходимость обеспечения максимального контакта клиента с автомобилем, говорит генеральный директор «Auto-Dealer-СПб» Михаил Чаплыгин. Одним из первых подобными разработками стал заниматься Ford. В частности, концерн инвестировал более $180 млн в компанию Pivotal, работающую в области облачных технологий. «Партнеры разрабатывают такие решения, которые полностью исключат водителя из управления автомобилем. Например, водитель покупает хлеб в конкретной булочной. Машина на момент необходимости совершить визит в булочную уже будет знать, есть там этот хлеб или нет. Если нет, то она предложит хозяину найти другое место. Автомобиль в этом случае становится частью цифрового жизненного цикла его владельца и одновременно находится во взаимосвязи со многими другими системами», — рассказывает господин Чаплыгин.

На мировом рынке ситуация такова, что уже сегодня большинство автомобилей оснащено функциями connectedcar (возможность синхронизации работы автомобиля с цифровыми устройствами). Заместитель председателя правления ГК «Автоспеццентр» Александр Зиновьев приводит цифры: к 2021 году объем мирового рынка таких авто превысит 122 млрд рублей, то есть вырастет более чем в три раза. При этом 83% всего объема составят системы обеспечения безопасности, автономного вождения и информационно-развлекательных услуг. К 2020 году количество подключенных автомобилей может вырасти с 25 до 70 млн единиц.

Интеграция мобильных телефонов и приложений — эта та ниша, в которой могли бы проявить себя российские разработчики, полагает генеральный директор исследовательской компании MAR Consult Дмитрий Шиманов. Такие премиум-марки, как BMW и Volvo, уже предлагают клиентам мобильные приложения, через которые можно управлять широким перечнем функций. К ним относятся мониторинг состояния автомобиля, данных бортового компьютера, сервисных интервалов, а также запуск двигателя и активная парковка.

«Россияне уже активно работают на рынке мобильных приложений, и их продукты нацелены в основном на западный рынок, так как он является наиболее емким и платежеспособным», — говорит господин Шиманов.

Эксперт направления «Оценка и финансовый консалтинг» группы компаний SRG Марина Золотарева полагает, что для разработки и внедрения радикальных инноваций отечественному производителю необходимо завоевание сегментов более высоких классов. В среднесрочной перспективе выход в премиум-сегмент отечественных производителей, по ее мнению, маловероятен. Однако ускорить процесс выхода на рынки более высокого класса может позволить развитие сотрудничества отечественных производителей с лидерами мирового автопрома.

КОНСЕРВАТОРЫ И РЕВОЛЮЦИОНЕРЫ Российский потребитель, разумеется, тоже хочет иметь доступ ко всем мировым инновациям, говорит господин Чаплыгин. «Инновации приходят в нашу страну, но пока это связано лишь с клиентскими сервисами, — продолжает Михаил Чаплыгин. — Например, популярный в России на протяжении последнего года Jaguar F-Pace позволяет водителю в любой критической ситуации быть на оперативной связи с клиентским центром компании».

Автомобильные бренды развивают направление коммуникации с клиентом. Сегодня компании используют не только телефон, но и онлайн-форму на вебсайте или чат, e-mail, факс, click-to-call, социальные сети и мессенджеры, говорит директор по развитию бизнеса Teleperformance Russia Group Елена Жабинская. Однако, несмотря на широкий выбор и высокие показатели диджитализации клиентского сервиса, потребители по-прежнему чаще всего выбирают голос. И это вполне объяснимо: в случае экстренной ситуации потребитель вряд ли будет ждать ответ в социальных сетях или чате, говорит собеседник издания.

Иными словами, в России о радикальных инновациях еще речи нет. Вопрос в том, насколько российский рынок готов к технологиям будущего. Обновленные версии автомобилей, поступившие на российский рынок в 2016–2017 годах, уже сильно отличаются от своих предшественников. Это автомобили нового поколения, более технологичные, оснащенные набором определенных опций, которых не имели их предшественники, рассказывает Александр Зиновьев. Но технологический прогресс интересует не всех клиентов. Во-первых, не всем это по карману. Во-вторых, есть автомобилисты, которым трудно даются перемены. «Не всем необходимы технологии, которые присутствуют в обновленных версиях авто. Не все готовы платить за оснащение более высокую цену, кто-то просто хочет ездить на проверенном, качественном, отвечающем современным стандартам автомобиле, без каких-либо излишеств. Не все поколения автовладельцев освоили технологический прогресс», — вынужден констатировать господин Зиновьев.

Потребитель в премиум-сегменте наиболее чувствителен к обновлению модельного ряда, он хочет покупать новые технологичные модели и гонится за новинками. «Например, если ожидается выход на рынок обновленной модели Audi Q5, спрос на текущую версию снизится, потому что все будут ждать новинку. Мы ожидаем рост продаж в премиум-сегменте во второй половине года за счет выхода новых моделей», — говорит Александр Зиновьев.

ПРЕВРАЩЕНИЕ ВОДИТЕЛЯ В ПАССАЖИРА Одним из важнейших направлений для мировых разработчиков в автомобильной отрасли является создание и тестирование беспилотников. Практически все мировые автоконцерны — Ford, General Motors, Audi, BMW, Nissan — занимаются созданием подобной техники, обещая, что она будет безопасной для их владельцев и пассажиров. «С одной стороны, это дей-

ствительно может быть так, ведь автоматика не устает и не принимает алкоголь за рулем, — рассуждает независимый эксперт в сфере промышленности Леонид Хазанов. — С другой стороны, малейший сбой может привести к отклонению машины от курса или даже к серьезной аварии. И потом далеко не всякий человек согласится сесть в машину, которая управляется автоматически. Впрочем, и на первые автомобили смотрели с опаской. Так что у автопилотов в автомобилях есть будущее. В течение ближайших трех-пяти лет ставка будет сделана на развлекательные сервисы для будущих пользователей беспилотников», — полагает исполнительный директор транспортной компании Traft Артур Мурадян. Этот рынок, по его словам, колоссален. Эксперты прогнозируют динамичный рост рынка мобильных приложений для автолюбителей в сегменте infotainment в течение ближайших 5–10 лет. По данным консалтеров из PWC, уже к 2021 году этот сегмент станет третьим по своему потенциалу, после обеспечения безопасности и поддержки автономного вождения, с оценочным объемом €13,4 млрд. Эксперты McKinsey полагают, что при превращении водителя в пассажира можно сэкономить до 50 минут свободного времени в день. В свою очередь, в правительстве Москвы отмечают, что житель столицы в среднем тратит на дорогу до работы 56 минут. Это 112 минут в день, учитывая путь туда и обратно, то есть почти два часа, которые могут быть проведены с пользой. «Именно это время производители частично беспилотных автомобилей и планируют использовать в качестве новой бизнес-модели в условиях отказа людей от личного транспорта», — говорит господин Мурадян.

Артур Мурадян полагает, что беспилотники будут выгодны в первую очередь крупным компаниям. Они смогут получить реальную экономию за счет масштаба. «Так, в нашей компании инициатива с переходом на беспилотники связана с доказанной эффективностью бизнес-модели. Мы планируем экономить на расходе топлива (до 10% на бак), на ФОТ, на снижении износа деталей фуры. Одна только коробка передач на фуру уровня Volvo стоит 1,5 млн рублей. Долговечность при этом можно будет продлить при более плавном разгоне и торможении, которые и обеспечивает беспилотник. Все это мелочь в единичном масштабе, но при внедрении в автопарк от 50 и более фур эти цифры уже приобретают интересные очертания в части экономии», — поясняет господин Мурадян.

ЭЛЕКТРОКАРЫ И ГИБРИДЫ Леонид Хазанов полагает, что одной из тенденций в ближайшие годы станет повышение энергоэффективности автомобиля. Это будет актуально на фоне колебания стоимости бензина и ужесточения экологических требований. И вот здесь широкое поле деятельности для инженерной мысли. «Например, при торможении автомобиля выделяется определенное количество тепловой энергии, которое можно использовать путем ее трансформации в электрическую, направив ее затем на подзарядку аккумулятора. Возможно также создание гибридных автомобилей, имеющих и бензиновый двигатель, и электрический, плюс солнечные батареи на крыше и капоте. Подобная машина может потреблять меньше бензина за счет аккумуляции солнечной энергии и ее преобразования в электрическую. Конечно, стоить она будет немало», — рассуждает господин Хазанов.

Артур Мурадян уверен, что в перспективе электрокары и гибриды получат большое развитие. По его словам, сейчас этот рынок тормозит только развитие вспомогательной инфраструктуры в виде станций подзарядок. Автомобили с двигателем внутреннего сгорания уже не будут производиться в Швеции к 2025 году, в Германии — к 2035 году.

Но конкретно на российском рынке серьезных перемен в этой сфере ожидать не стоит, полагает Александр Зиновьев. Вместе с тем, по его словам, современные отечественные научно-исследовательские и конструкторские разработки дают надежду на создание и дальнейшую эксплуатацию недорогого отечественного электромобиля. Эксперт не исключает, что продукт можно будет сравнить по качеству с лучшими зарубежными образцами, и при этом он будет собран из комплектующих, выпускаемых на территории страны. «Потенциал для развития электротранспорта есть, но то, как он будет реализовываться, зависит от размеров инвестиций в инфраструктуру и вовлеченности государства в развитие отрасли. Автомобили на электрической тяге смогут занять определенную долю рынка при ряде условий. На территории страны будет реализовано производство легкового и общественного электротранспорта, батарей, оборудования для зарядных станций, а также будут введены льготы для физических и юридических лиц, которые используют электрокары и производят их, субсидии на покупку авто, скидки на электроэнергию, льготы на техобслуживание», — рассуждает эксперт.

ОБЪЕДИНИТЬ СИЛЫ Российскому автопрому не помешал бы консорциум, призванный внедрять перспективные разработки и стать связующим звеном между наукой и производством, полагает господин Хазанов. «Не секрет, сколько интересных идей и решений не было внедрено в промышленность, и не только в автомобильную. Но принципиально важно, чтобы в состав консорциума входили и отечественные автомобильные предприятия, и научные и инжиниринговые компании, поскольку только так можно добиться воплощения инженерных замыслов на практике», — говорит эксперт.

Объединения игроков требуют технологии картографии и интеллектуальных транспортных систем для управления автомобильными перевозками, говорит Артур Мурадян. Необходимо объединить в одну экосистему автопроизводителей, техцентры, страховщиков, производителей систем телематики. Отдельный консорциум, по словам эксперта, нужен для компаний, «добывающих» и анализирующих Big Data в транспорте с последующей разработкой новых IT-решений. Многие производители, в том числе Michelin, в ближайшем будущем начнут продавать не только продукцию, но и данные о фактическом пробеге транспортных средств на основе сигналов, подаваемых датчиками в самих шинах. Датчик подает сигнал в технический центр об износе и необходимости скорой замены шины, а там сразу же формируется так называемый смарт-контракт на предстоящие работы по замене шины и на ее закупку. Именно по такой модели сегодня продаются шины для самолетов, рассказывает господин Мурадян. ■

ЛУКОЙЛ

КРУПНЕЙШИЕ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛИ ВЫБИРАЮТ «ЛУКОЙЛ»

ООО «ЛУКОЙЛ-Северо-Западнефтепродукт» продлило договоры на эксклюзивную поставку топлива для первой заправки произведенных в России автомобилей крупнейших производителей. Машины, сошедшие с конвейера автозаводов Hyundai в Санкт-Петербурге, Ford Sollers во Всеволожске и «Автодор» в Калининграде, будут заправлены топливом стандарта «Евро-5». За 2016 год более 1 770 000 литров бензина и дизельного топлива было залито в баки новых Hyundai, Kia, Ford и Chevrolet.

ООО «ЛУКОЙЛ-Северо-Западнефтепродукт» реализует топливо, поставляемое с нефтеперерабатывающих заводов компании «ЛУКОЙЛ» в Перми, Нижнем Новгороде и Ухте. Качество топлива «ЛУКОЙЛ» гарантируют многоступенчатый контроль и система транспортировки: входной контроль осуществляется на нефтебазах и АЗС, и кроме того, характеристики нефтепродуктов регулярно проверяются специалистами передвижных мобильных лабораторий, которые работают в Обществе более 10 лет. Благодаря слаженной и четкой работе дилеры и корпоративные клиенты могут быть уверены, что получат качественный товар точно в срок.

«Выбор топлива „ЛУКОЙЛ“ для заправки новых автомобилей подтвердил высокий а вторитет нашей продукции. Традиционно автопроизводители предъявляют очень серьезные требования к качеству нефтепродуктов и работе поставщика, — рассказывает Максим Хитров, генеральный директор ООО «ЛУКОЙЛ-Северо-Западнефтепродукт». — Топливо „ЛУКОЙЛ“ стандарта „Евро-5“ обладает улучшенными экологическими свойствами и идеально подходит для современных автомобилей. Уверен, что сотрудничество с ведущими автопроизводителями обеспечит преимущества для российских потребителей и станет еще одним шагом навстречу нашим клиентам».

Пресс-служба АВТОТОРа

Реклама

«ФИГУРАНТОМ УГОЛОВНОГО ДЕЛА МОЖЕТ ОКАЗАТЬСЯ ЛЮБОЙ БИЗНЕСМЕН»

УЖЕСТОЧЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ И СОБСТВЕННИКОВ БИЗНЕСА СТАНОВИТСЯ СОВРЕМЕННОЙ ТЕНДЕНЦИЕЙ. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПУГАЕТ ТОТ ФАКТ, ЧТО СЕГОДНЯ ПРИВЛЕЧЕНИЕ К НАЛОГОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КОМПАНИЙ ПЛАВНО ПЕРЕТЕКЛО В ДАВЛЕНИЕ НА БИЗНЕС СО СТОРОНЫ СЛЕДСТВЕННЫХ ОРГАНОВ, А РЕШЕНИЕ О БАНКРОТСТВЕ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ТУТ ЖЕ СОПРОВОЖДАЕТСЯ ПОВЫШЕННЫМ ИНТЕРЕСОМ ПРАВООХРАНИТЕЛЕЙ. СВЯТОСЛАВ ФЕДОРОВ

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА «СОВРЕМЕННЫЕ ПРИКЛЮЧЕНИЯ „БЕЛЫХ ВОРОТНИЧКОВ“ В РОССИИ. НАЛОГИ, БАНКРОТСТВО И ЭКСТРАДИЦИЯ: ЧТО ОБЩЕГО?» ПОПЫТАЛИСЬ ВЫЯСНИТЬ, КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ МОГУТ ЗАЩИТИТЬ ИНТЕРЕСЫ СВОЕЙ КОМПАНИИ И ОБЕЗОПАСИТЬ ЛИЧНО СЕБЯ

Как бизнесмену защитить интересы своей компании и обезопасить лично себя в данных условиях, обсуждали участники круглого стола «Современные приключения „белых воротничков“ в России. Налоги, банкротство и экстрадиция: что общего?». Мероприятие было организовано ИД «Коммерсантъ» в Санкт-Петербурге.

По словам управляющего партнера «Дюверную Лигал» Егора Носкова, только за последние месяцы в Санкт-Петербурге были взяты под стражу или под домашний арест более десятка представителей крупного бизнеса. Среди них Виктор Кудрин, генеральный директор ГСК (подрядчик изолятора «Кресты-2» и ЗСД), Сергей Сомов (экс-председатель банка «Таврический»), Валерий Израйлит (генеральный директор ОАО «Компания Усть-Луга»), Виктор Торчинский (генеральный директор компании «Стройкомплект»). Также три федеральных музея — Эрмитаж, Петергоф и Русский музей — потеряли своих заместителей директоров в рамках уголовных дел.

При этом, по словам Егора Носкова, количество обвинительных приговоров в России превышает 99%. «Существует гораздо меньшая вероятность выйти из суда с оправдательным приговором при попадании под следствие, чем выиграть в рулетку», — констатирует юрист.

СДЕЛАТЬ РЕНТГЕН КОНТРАГЕНТА

Партнер Capital Legal Services Ирина Оникиенко рассказала о налоговых и уголовных рисках, которые вытекают из работы компаний с фирмами-однодневками. Госпожа Оникиенко со ссылкой на «СПАРК-Интерфакс» привела статистику: сейчас 30–40% российских компаний — это фирмы-однодневки. Около 40 тыс. компаний в месяц ликвидируется, ежемесячно происходит 800 банкротств, при этом 21% компаний меняет директоров и свои адреса, а еще у 18% компаний неактуальные телефоны. Очевидно, что бизнес-среду нужно оздоравливать, отметила она.

С фирмами-однодневками, по словам Ирины Оникиенко, начали бороться еще в 2000-х годах, но безрезультатно, и сейчас мы наблюдаем очередную кампанию. Налоговые органы ужесточают подходы при проверках хозяйственных операций компаний с «фирмами, обладающими признаками однодневок», судебная практика все чаще встает на сторону налоговиков. «Сегодня привлечение к налоговой ответственности бизнеса плавно перетекло в давление на бизнес со стороны правоохранительных органов, которые с 2015 года вправе самостоятельно возбуждать уголовные дела за преступления, связанные с неисполнением налоговой обязанности. Уголовные дела, как правило, возбуждаются по статье 159 УК (мошенничество) и статье 199 УК (уклонение от уплаты налогов и/или сборов с организации)», — добавила Ирина Оникиенко. По ее словам, за 2015 год с помощью возбуждения уголовных дел было взыскано на 86% налогов больше (всего 15 млрд рублей дополнительно), чем за 2014 год. По разным источникам, число уголовных дел по налоговым преступлениям возросло с 46 до 68%, но при этом количество осужденных все время падает. Разгадка простая, отмечает госпожа Оникиенко: цель уголовных дел вовсе не доведение их до суда и привлечение к ответственности виновных, а пополнение бюджета. Зачастую дело возбуждается не потому, что в действиях директора есть состав преступления, а потому что налоговый орган насчитал сумму к выплате в бюджет. Таким образом, компании вынуждены в такой ситуации «выкупать» директора до разрешения судом вопроса о законности решения налоговиков.

«В таких условиях могу дать две основные рекомендации компаниям: ответственно относиться к контрагентам, делать им „рентген“ до заключения договора и мониторить их статус в период работы. В случае же претензий со стороны налоговых органов и правоохранителей — не отступать и активно отстаивать свою правоту», — добавила госпожа Оникиенко.

БОРЬБА ЗА ВЫЖИВАНИЕ

«Сегодня встал вопрос формирования прибыли — выживать становится сложно даже крупным компаниям. При этом формально у нас декларируется, что для бизнеса создаются лучшие условия, но вы не найдете ни одного недавно принятого закона, который был бы направлен на развитие бизнеса, — отмечает президент ХК «Созвездие Водолея» Владимир Хильченко. — Самая распространенная сфера деятельности, где есть большой денежный поток, — это девелопмент. В этом сегменте бизнеса, при желании легко можно найти ошибки, допущенные той или иной компанией при выплате налогов, потому что есть масса свободных трактовок законодательства. ФНС сегодня ловит „серые“ и „черные“ налоговые схемы. Хотя решение вопроса лежит в обратной плоскости — в снижении, а не в повышении НДС. Если налог на добавленную стоимость будет снижен, то многие вопросы уйдут сами собой».

Председатель ОО «Центр общественного контроля», руководитель Общественной приемной при ГСУ СКР по Санкт-Петербургу по защите прав в сфере предпринимательской деятельности

Анна Филоненко считает, что общественная приемная при Следственном комитете (СК) как раз и является дополнительным инструментом борьбы предпринимателей в процессе отстаивания своих прав. «По результатам обращения бизнесменов были успешные случаи взаимодействия. По статистике с момента начала работы приемной (с апреля 2013 года), при взаимодействии с прокуратурой были защищены права 4,5 тыс. предпринимателей», — рассказала госпожа Филоненко.

НУ ВСЕ, ТЫ — БАНКРОТ Управляющий партнер «Прайм Эдвайс» Инна Вавилова рассказала об уголовно-правовой защите бизнеса при банкротствах. Она отметила, что чаще всего правоохранительные органы возбуждают уголовные дела по ст. 196 УК РФ (преднамеренное банкротство) и ст. 199 (уклонение от уплаты налогов). Заявителями, как правило, выступают банки, Федеральная налоговая служба и Агентство страхования вкладов, которые называют вывод активов основной причиной возбуждения уголовного дела при банкротстве.

Инна Вавилова, опираясь на большой опыт ведения банкротств, считает, что если должник пытается урегулировать процесс возврата долгов и найти выход из ситуации, то нужно тщательно подумать, стоит ли, а главное, зачем возбуждать против него уголовное дело. С одной стороны, с помощью уголовного преследования должника могут быть получены доказательства, которые невозможно получить в рамках арбитражного процесса, и могут возникнуть основания для пересмотра дел в арбитраже по вновь открывшимся обстоятельствам. Но с другой стороны, исход уголовного дела прогнозировать сложно, а акцент только на уголовное преследование может отвлечь от нормального участия в процедуре банкротства, и в итоге кредитор получит меньше денег.

Госпожа Вавилова рекомендует регулярно оценивать действия компании через призму специальных норм закона о банкротстве и проверять совершаемые сделки на предмет их действительности, если компания оказалась в предбанкротном состоянии. «К сожалению, мы живем в такое время, когда фигурантом уголовного дела может оказаться любой бизнесмен», — заключила эксперт.

А Я УЕДУ ЖИТЬ В ЛОНДОН В своем выступлении Егор Носков затронул вопросы экстрадиции. Он уверен, что эта тема касается всех бизнесменов, против которых может быть возбуждено уголовное дело. «Неравноценный баланс сил между обвинением и защитой приводит к тому, что любой предприниматель, оказавшись в сизо, лишается возможности себя защитить, так как общение с внешним миром может происходить только через адвоката. Большинство предпринимателей, к сожалению, чересчур легкомысленно относятся к возможности уголовного преследования и своего ареста с последующим содержанием в сизо», — добавил господин Носков.

По его словам, в связи с этим первый вопрос, который должен задать себе бизнесмен: нужно ли уезжать в том случае, если он становится фигурантом уголовного дела. «Это частное решение. Но если все-таки предприниматель решил, что лучше защищать себя из-за границы, откуда он сможет беспрепятственно руководить своим бизнесом и не будет ограничен в общении с кем бы то ни было, то есть смысл направляться в ту страну, где при поступлении запроса об экстрадиции его не будут держать под стражей, а выпустят под залог. Единственной страной, где обвиняемых в экономических преступлениях по общему правилу оставляют на свободе под выплату денежного залога, является Великобритания. Другие европейские страны, например, Германия, Франция, Италия, Хорватия, Словения, Испания, когда к ним приходит запрос из России, в частности через Интерпол, при задержании обычно отправляют обвиняемого в тюрьму. Там он ждет суда о его экстрадиции, который обычно разрешается положительно для РФ», — пояснил Егор Носков.

Эксперт отмечает, что если предприниматель обеспокоен возможностью своего уголовного преследования, то ему стоит озаботиться правом въезда в Великобританию заранее, например, получить инвесторскую визу, минимальный объем инвестиций по которой в настоящее время составляет 2 млн фунтов. Егор Носков подчеркнул, что по экономическим составам преступления крайне желательно, чтобы лицо приехало в Великобританию до того, как было возбуждено уголовное дело.

ПРЕСЛЕДОВАНИЕ БЕНЕФИЦИАРОВ Партнер адвокатского бюро «Падва и партнеры» Александр Гофштейн в своем выступлении затронул тему уголовного преследования бенефициаров бизнеса, в частности по статьям УК РФ 159 (мошенничество) и 160 (присвоение или растрата). «Как правило, в предварительном заключении следствия написано, что бизнесмен, являясь бенефициарным владельцем юридического лица, совершил растрату его имущества. Но если он бенефициарный владелец, например банка, то назвать его действия операцией с чужим имуществом все-таки довольно сложно, особенно если опираться на ст. 158 УК РФ (кража), где прямо говорится, что хищением признаются действия, направленные против чужого имущества. Возникает вопрос: кто и что у кого украл?» — рассуждает Александр Гофштейн.

По его словам, ответ на этот вопрос дает судебная практика карательной направленности. Статья 115 УПК РФ, говорит, что аресту подлежит имущество, принадлежащее обвиняемому или подозреваемому. В данном случае суд арестовывает имущество, которое юридически к бенефициарному владельцу не имеет никакого отношения. Суд лишь считает, что обвиняемый и есть фактический собственник, и на этом основании делает вывод. «Но если он бенефициарный собственник и это его имущество, то позвольте, у кого и что он тогда украл? Налицо явная не только юридическая, но и логическая ошибка», — уверен господин Гофштейн.

Адвокат отметил, что проблески правосознания, тем не менее, стали появляться в судебной практике. В частности, адвокат столкнулся с уголовным делом, по которому владельца банка обвиняли в хищении путем выдачи невозвратных кредитов подконтрольным фирмам. Но суд постановил провести экспертизу и выяснить, из каких денег были выданы кредиты. Но в связи с тем, что дифференцировать источники происхождения кредитных средств в ситуации, когда банк признан банкротом и уже ликвидирован, практически невозможно, уголовное дело было закрыто. «Но пока такой практики в российских судах очень мало», — заключил Александр Гофштейн. ■

«ПРЕДЛОЖИВ „ДРУГИЕ ПРАВИЛА“, МЫ УПРОСТИЛИ ЖИЗНЬ НАШИХ КЛИЕНТОВ»

ЗА ДВАДЦАТЬ ПЯТЬ ЛЕТ ОТРАСЛЬ СОТОВОЙ СВЯЗИ В РОССИИ ДОСТИГЛА ВЫСОКОГО УРОВНЯ РАЗВИТИЯ. НО В УСЛОВИЯХ ЖЕСТКОЙ КОНКУРЕНЦИИ ЭТО ДАЛЕКО НЕ ПРЕДЕЛ. ОБ АКТУАЛЬНЫХ ТРЕНДАХ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ РАССКАЗЫВАЕТ ДИРЕКТОР МАКРОРЕГИОНА «СЕВЕРО-ЗАПАД» TELE2 ОЛЕГ ТЕЛЮКОВ.

BUSINESS GUIDE: Современные пользователи мобильной связи — кто они?

ОЛЕГ ТЕЛЮКОВ: Еще пару лет назад трудно было представить, что наши родители будут общаться в WhatsApp, размещать фотографии в соцсетях или использовать в переписке эмодзи. А в категорию smart user все чаще попадают люди довольно зрелого возраста. Современное общество настолько цифровизировано, что часто мы даже не задумываемся о том, какими технологиями пользуемся, выстраивая маршрут в навигаторе, заказывая такси через приложение, переводя деньги родным или оплачивая покупки с помощью смартфона. Для нас важно быстро получить желаемый результат. Люди ценят качество и время, независимо от их возраста, пола и социального статуса. Поэтому сегодня востребован продукт, позволяющий человеку чувствовать себя комфортно в его мире и иметь доступ ко всем ресурсам, которые упрощают его жизнь. Пожалуй, это главная общая черта, которая объединяет всех пользователей мобильной связи в современном мире.

BG: Проникновение мобильной связи в России на конец прошлого года составило 178%, то есть в среднем у каждого пользователя уже две SIM-карты. Большинство людей сделали свой выбор. На что в этой ситуации делают ставку операторы мобильной связи?

О. Т.: Как я уже сказал, современные пользователи ценят свое время и качество продукта, за который платят. Поэтому наиболее успешными будут те компании, которые предоставят услуги и сервис, соответствующие ожиданиям самих строгих клиентов.

В этом году нашим ответом вызову рынка стала смена стратегии и запуск новой концепции «Другие правила». В рамках этой концепции мы уже предлагаем сервисы, которые упрощают совершение множества повседневных операций и поддерживают стиль жизни наших клиентов. Стать лучшим сервисным оператором в России — вот на что делает ставку Tele2.

Надо сказать, что smart-пользователем услуг Tele2 становится и бизнес: b2b-направление развивается действительно динамично. За прошлый год наша абонентская база только в Петербурге увеличилась на 40%, а выручка — на 62%. В число наших клиентов вошли «Пятый канал», банк «Россия», мы сотрудничаем с Uber и целым рядом других крупных компаний.

BG: Как Tele2 планирует удерживать и привлекать клиентов?

О. Т.: Одновременно с концепцией «Другие правила» мы запустили комплексную услугу переноса остатков неиспользованных минут, гигабайтов и SMS на следующий месяц. Tele2 сделала это первой на российском рынке, и ответ конкурентов не заставил долго ждать. Мы также предложили ряд партнерских сервисов, которые позволяют нашим клиентам получать дополнительные скидки в самых разных сферах жизни, и намерены развивать это направление.

Проанализировав потребности абонентов, еще в прошлом году на большинстве тарифов мы сделали безлимитным интернет-трафик в популярных соцсетях и мессенджерах. Мы первыми в отрасли начали обслуживание абонентов в Telegram и Viber, и сегодня в цифровых каналах Tele2 обслуживает уже более 30% клиентов.

Чтобы обеспечить клиентов возможностью пользоваться всеми важными для них современными сервисами, мы выпустили линейку собственного оборудования. Функциональные смартфоны по доступной цене, модельный ряд которых развивается очень активно, модемы, роутеры — все это доступно в наших салонах связи. По итогам прошлого года Tele2 Mini, например, стал самым продаваемым в России среди смартфонов, выпускаемых операторами связи. Развитие в этом направлении также считаем важным для обеспечения высокого уровня сервиса.

BG: Какую роль в борьбе за абонентов операторы отводят развитию интернета вещей?

О. Т.: Эра интернета вещей уже очень близка. Новых абонентов практически нет, зато вокруг нас огромное количество разнообразной техники, которая и становится потребителем мобильной связи уже сегодня. «Умная» техника, системы геолокации, навигации, автоматизированного сбора самых разнообразных данных — все это реальность. Направление m2m (machine-to-machine, удаленный контроль работы оборудования) активно развивается уже несколько лет. И в борьбе за абонента операторы должны быть в тренде. Количество бизнес-абонентов, пользующихся m2m-решениями Tele2 в Петербурге и Ленинградской области, только за прошлый год выросло на 72%, а выручка от них увеличилась в четыре раза. Подобными сервисами активно пользуются предприятия из банковской сферы и ЖКХ, логистические компании. И мы продолжаем активно развивать это направление.

Есть все основания предполагать, что автоматизация многих процессов в нашей жизни будет активно продолжаться. Появятся полноценные «умные» дома, беспилотные автомобили. Компании Volkswagen, Audi, BMW, Volvo, Nissan, Google уже выпустили прототипы беспилотных автомобилей, которые в скором времени появятся на наших дорогах и будут управляться компьютерами. А компания миллиардера Илона Маска уже начала серийный выпуск машин Tesla с системой автономного вождения, которая, по его прогнозу, заработает в этом году.

BG: Что можете сказать о трендах в развитии мобильной коммерции?

О. Т.: С каждым месяцем пользователей мобильной коммерции становится все больше — это факт. За прошлый год число пользователей услуги «Платежи и переводы» в Санкт-Петербурге удвоилось. Еще один обретающий популярность финансовый сервис — кобрендинговая банковская карта «Другие правила». Благодаря сотрудничеству с несколькими банками мы сможем подобрать и предложить клиенту на выбор максимально подходящие для него условия и привилегии, по сути, уникальный продукт для каждого. Это отличает наш продукт от других аналогичных. Сейчас мы сотрудничаем с одним банком, но в ближайшее время ожидаем подключение еще нескольких банков-партнеров, также мы планируем запустить возможность пополнения карты со счета телефона без комиссии. Этот сервис тоже отличает нас от конкурентов. Изначально мы полагали, что больший интерес у пользователей будут вызывать кредитные карты. Но, как ни странно, дебетовую карту заказывают тоже довольно часто. Возможно, благодаря тому, что она предоставляет кешбэк в размере 10% на услуги связи. Таким образом, пользуясь ею, клиенты экономят и меньше платят за связь.

А в этом году мы планируем реализовать еще два крупных проекта в финансовом направлении, которых до сих пор не было ни у кого из операторов. Это будут принципиально новые, интересные и выгодные для клиентов решения. Правда, анонсировать их пока рано — сохраним интригу. Так что, как видите, у конкуренции в этой сфере есть перспективы.

BG: В последнее время все более актуальной становится тема создания виртуальных операторов. В прошлом году компания Tele2 запустила совместные проекты с Ростелекомом, Сбербанком, банком «Тинькофф». Что это дает операторам мобильной связи и их партнерам?

О. Т.: MVNO-проекты мы рассматриваем как одно из ключевых направлений развития. Мы готовы предоставлять партнерам качественную сотовую сеть и высокий уровень поддержки, а также возможность реализовать проекты федерального масштаба. Для партнеров же это возможность существенно расширить спектр оказываемых услуг и тем самым повысить лояльность существующих клиентов, а также привлечь новых. Уверен, что проекты, которые вы упомянули, — только начало. ■

РУССКИЕ САМОЦВЕТЫ

RUSSKIYE SAMOTSVETY

— с 1912 года —

УВЛЕКАТЕЛЬНОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ

В МИР ЮВЕЛИРНОГО ИСКУССТВА

С начала 2017 года старейший ювелирный завод «Русские самоцветы» открыл двери для гостей и жителей Санкт-Петербурга, организовав увлекательные экскурсии по ювелирному производству и ювелирные мастер-классы по изготовлению яиц-подвесок в стиле Карла Фаберже.

Экскурсия на завод «Русские самоцветы» – отличная возможность увидеть своими глазами ювелирное производство с более чем столетней историей изнутри. Опытный экскурсовод начнет свой рассказ с краткой исторической справки о «Русских самоцветах». На самом деле сжать такую богатую историю в короткий рассказ довольно сложно, ведь предприятие существует более ста лет, накапливая грандиозный опыт в истории ювелирной промышленности и оставляя там весомый след. Затем вместе с экскурсоводом Вы посетите все участки производства, где не только подробно расскажут, но и позволят увидеть своими глазами современные технологии изготовления ювелирных изделий от украшений до столового серебра, икон и предметов интерьера. Конечно, все секреты и тонкости производства нам не расскажут, любопытных нюансов и особенностей настолько много, что уместить это в формат экскурсии попросту невозможно. Но посмотреть, как на 3D-принтере происходит процесс наращивания восковой модели будущего украшения или полюбоваться тонкой работой эмальера, расписывающего эмалево-филигранную ложку, очень захватывающе и необычно. Если Вам всегда было интересно, как создаются ювелирные украшения, обязательно посетите экскурсию на производство «Русских самоцветов».

А если Вы всегда хотели почувствовать себя настоящим ювелиром и создать маленькое ювелирное произведение искусства, стоит посетить мастер-класс по изготовлению яиц-подвесок в стиле Карла Фаберже. Очаровательные украшения попадают Вам в руки в форме латунной заготовки, дизайн которой Вы можете выбрать из нескольких доступных.

Затем после инструктажа и вводной информации о процессе мастер-класса под руководством опытного эмальера начинается настоящая ювелирная магия. Вы самостоятельно выбираете цвет эмали, сочетая несколько или расписывая подвеску одним цветом. На первый взгляд это кажется легким занятием, но и тут существует немало тонкостей и особенностей при нанесении и закреплении. Пока раскрашенные подвески будут запекаться в специальной печи, ведущий мастер-класса с удовольствием проведет Вас по Ювелирному центру, получше ознакомив как с самой технологией работы с эмалью, так и с историей и ассортиментом «Русских самоцветов». Немного терпения – и блестящие подвески останется только инкрустировать сияющими кристаллами, и настоящее сокровище, сделанное своими руками, будет готово! Такой мастер-класс надолго запомнится как взрослым, так и подросткам, а яйцо-подвеска станет прекрасным, а главное, уникальным подарком.

Записаться на мастер-класс и экскурсию, а также получить более подробную информацию о времени проведения и их стоимости Вы можете у менеджера проекта Маргариты Буксеевой.

Тел. 8 (812) 528-84-40
Моб. тел. 8 (981) 800-27-44
E-mail: MBukseeva@russam.ru

Действуют возрастные ограничения:
Экскурсии **14+**
Мастер-классы **6+**

г. Санкт-Петербург
пл. Карла Фаберже, 8
Тел. +7 (812) 528-01-03
E-mail: office@russam.ru

Отдел оптовых продаж
Тел. +7 (812) 528-03-75

/russammarket
/russam.ru
/russamocvet

russam.ru | faberge8.ru

РЕКЛАМА

ПРИТЯЖЕНИЕ «ЮЖНОГО»

УНИВЕРСИТЕТ ИТМО РАЗРАБОТАЕТ ДЛЯ УК «СТАРТ ДЕВЕЛОПМЕНТ» ЦИФРОВУЮ МОДЕЛЬ СЦЕНАРИЕВ РАЗВИТИЯ ГОРОДА-СПУТНИКА «ЮЖНЫЙ» И ЭВОЛЮЦИИ РАЗЛИЧНЫХ ГОРОДСКИХ ПРОЦЕССОВ. С РАЗРАБОТКОЙ МОЖНО БУДЕТ ОЗНАКОМИТЬСЯ В РАМКАХ ПЕТЕРБУРГСКОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОРУМА. НИКОЛАЙ ВОЛКОВ

Программный комплекс позволит моделировать и визуализировать территории города-спутника «Южный», включая окрестную агломерацию, в различных масштабах (от метров — до десятков километров) с возможностью масштабирования (удаления и приближения), вращения камеры, а также выбора различных модельных сценариев, в 2D- и 3D-вариантах. Это будет первая в России многомасштабная модель анализа процессов развития будущего города на этапах проектирования, строительства, эксплуатации.

Математическое моделирование позволяет просчитать основные характеристики городской среды в динамике, на разных этапах развития города-спутника «Южный», при различных макроэкономических сценариях. На их основе можно обосновать выбор того или иного варианта организации городской инфраструктуры, очередности ввода в эксплуатацию различных объектов, а также решить задачу оптимизации бюджета по строительству и эксплуатации города при различных ограничениях. При этом сами математические модели городской среды являются адаптивными: по мере реализации проекта их структура детализируется, а параметры уточняются на основе фактических данных. Таким образом, это позволяет создать своего рода «цифровой паспорт» города, отражающий, по мере его развития и становления, изменения протекающих в нем процессов, определяющих качество городской среды и жизни горожан.

В модели будут представлены разные сценарии развития застройки «Южного» и обустройства городских территорий (с детализацией до отдельных зданий), развития дорожной сети, инженерных сетей, эволюции городского освещения, экологической картины города (зашумленность, уровень CO_2), социальной стратификации населения.

В основе математической модели формирования и развития города-спутника «Южный» (и «Иннограда» в его составе) впервые реализован принцип многомасштабности, основанный на использовании «быстрого» и «медленного» времени в ходе имитационного моделирования. Особое внимание при построении модели обращается на три основных драйвера городской жизни: территориальная мобильность населения, финансовые потоки, информационно-психологический фон. Создание цифровой модели станет первым шагом по формирования города-спутника «Южный» как пилотной площадки для тестирования решений Smart City. В случае успеха, как обещают городские власти, эти разработки начнут применять на территории всего Петербурга.

Как рассказал Захар Смушкин, председатель совета директоров УК «Старт Девелопмент», в «Южном» будут применены разработанные в «Иннограде» решения в области городского планирования. «Использование интеллектуальных технологий для управления городским хозяйством повышает качество городской среды, а также стимулирует устойчивое развитие, экономическую эффективность и инвестиционную привлекательность города. Все это позволит создать качественную городскую среду и повысить инвестиционную привлекательность проекта», — отмечает господин Смушкин. По его словам, в «Южном» это сделать значительно проще, так как можно спроектировать создание систем «умного города» еще на этапе планирования.

В ОСНОВЕ МАТЕМАТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ГОРОДА-СПУТНИКА «ЮЖНЫЙ» (И «ИННОГРАДА» В ЕГО СОСТАВЕ) ВПЕРВЫЕ РЕАЛИЗОВАН ПРИНЦИП МНОГОМАСШТАБНОСТИ, ОСНОВАННЫЙ НА ИСПОЛЬЗОВАНИИ «БЫСТРОГО» И «МЕДЛЕННОГО» ВРЕМЕНИ В ХОДЕ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

«Мы рассматриваем возможность создания единой системы мониторинга жизнедеятельности города. На территории „Иннограда“ можно будет тестировать новации, которые в дальнейшем можно внедрять в Петербурге и по всей России, — рассказывает генеральный директор ЗАО «УК „Старт Девелопмент“» Сергей Хромов. — Применение решения „умный город“ также позволит обеспечить максимально бережное отношение к окружающей среде как при строительстве „Южного“, так и на этапе функционирования города».

Развитие систем мониторинга, контроля и управления в сфере городского хозяйства имеет большие перспективы, но уже сейчас при правильном применении способно обеспечить лучшую эксплуатацию при меньших или сопоставимых удельных затратах, говорят эксперты.

Концепция подобного города предполагает централизацию управления вместе с необходимостью баланса интересов различных подсистем города — социальной, транспортной, экологической. В мировой практике подтверждением эффективности внедрения проектов в рамках концепции «умный город» являются примеры в части, касающейся экономии энергоресурсов, затрат на обслуживание коммунальных сетей, снижения среднего времени, затраченного на передвижение по городу, и аварийности на дорогах. Так, в США снижено потребление тепла до 25%, потребление энергии на освещение — до 60%. К 2020 году в стране ожидается экономия около $1,8 трлн. В Лондоне снижены транспортные задержки на 15–40%, повысилась пропускная способность улично-дорожной сети на 10–15%, сократилось время поездки на 15–20%, уменьшились вредные выбросы на 20–25%, увеличилась средняя скорость на 20 км/ч. В Стокгольме система переменных транспортных сборов на базе потока машин в город и обратно позволила сократить интенсивность дорожного движения на 20%, время ожидания — на 25%, а объемы выхлопных газов — на 12%. В Сингапуре контролирующие организации в реальном времени получают информацию с датчиков, чтобы моделировать и предсказывать сценарии дорожного движения с точностью 90%. А в Киото специалисты по городскому планированию моделируют масштабные дорожные ситуации, включающие миллионы транспортных средств, для анализа их влияния на жизнь города.

«Город-спутник „Южный“ — это первый за последние 30 лет проект, который подразумевает создание „с нуля“ нового многофункционального района, по сути, отдельного города в пределах агломерации. По масштабу он сравним разве что с освоением на севере Ленинграда района озера Долгое. Мы хотим уйти от точечной застройки, от монофункциональных спальных районов, которые обостряют целый ряд социальных городских проблем. При этом этот проект должен одним из первых обозначить вектор развития Петербурга по полицентричной модели, а именно такое развитие урбанисты считают наиболее эффективным для любого современного мегаполиса», — заявил вице-губернатор Санкт-Петербурга Игорь Албин.

В «Южном» лишь половину территории занимает жилая застройка, девелопер вместе с правительством Петербурга работает над созданием большого количества рабочих мест. Якорным проектом «Южного» станет кампус Университета ИТМО, одного из самых быстроразвивающихся университетов. Вокруг кампуса должны появиться современные высокотехнологичные предприятия. Так что город-спутник «Южный» станет катализатором развития южных территорий Петербурга и первым примером управляемого развития агломерации.

В Северной столице активно строятся знаковые девелоперские и инфраструктурные проекты: КАД, ЗСД, стадион на Крестовском, «Лахта-центр». Но, по мнению Игоря Албина, сейчас городу не хватает новых центров притяжения, новых магнитов, привлекающих круглый год горожан и приезжих. «В „Южном“ на первый план вышла сфера образования и науки. Давно ведутся переговоры о строительстве единого кампуса СПбГУ, но пока они так и остаются разговорами. В этом вопросе город-спутник „Южный“ и кампус ИТМО, как его якорь, могут стать одним из самых перспективных проектов для всего города. На базе „Иннограда науки и технологий“ создадим образовательную и научную среду мирового уровня. Петербург сможет стать центром инновационных технологий в сфере урбанистики, решений Smart City, информационно-коммуникационных технологий и по другим направлениям», — говорит он.

«Юг города — одно из стратегических направлений Санкт-Петербурга, у которого есть шанс не просто избежать градостроительных ошибок, но и стать образцом для проектирования новых городских районов», — подытоживает вице-губернатор Петербурга. ■

«ХОТЕЛОСЬ БЫ, ЧТОБЫ ЗАКОНЫ БЫЛИ БОЛЕЕ ПРОДУМАННЫМИ»

МАССИВ «БАЛТИЙСКАЯ ЖЕМЧУЖИНА» НА ЮГО-ЗАПАДЕ ПЕТЕРБУРГА — ПЕРВЫЙ ПРИМЕР КРУПНЫХ КИТАЙСКИХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА. ОБ ОСОБЕННОСТЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА И ВЕРОЯТНЫХ ПЕРСПЕКТИВАХ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА В РОССИИ ВАН ЛЯНЦЗЮНЬ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЗАО «БАЛТИЙСКАЯ ЖЕМЧУЖИНА», РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

BUSINESS GUIDE: Каковы отличительные черты проекта, над которым вы работаете как дочерняя компания основного инвестора — Шанхайской заграничной объединенной инвестиционной компании?

ВАН ЛЯНЦЗЮНЬ: Это проект комплексного освоения территории, который включает в себя строительство жилой и коммерческой недвижимости общей площадью зданий 1,98 млн кв. м и всей инфраструктуры, в том числе социальной, в пределах застраиваемого квартала: поликлинического комплекса для детей и взрослых, отделения полиции, четырех школ и семи детских садов. В наши инвестиционные обязательства входит также строительство дорожной инфраструктуры и мостов, благоустройство набережных каналов. Общая площадь территории застройки составляет 205 га. «Балтийская жемчужина» имеет официальный статус стратегического инвестиционного проекта Санкт-Петербурга.

Можно выделить три уникальные характеристики «Балтийской жемчужины» с точки зрения застройки. Во-первых, изначально здесь была задана высокая планка качества, и жилые дома в квартале — уровня «комфорт» и выше. Во-вторых, проект реализуется в удачной локации: на юго-западе Петербурга, поблизости от исторических объектов. Жители квартала к тому же получают прекрасные виды на воду: с востока граница «Балтийской жемчужины» проходит по Дудергофскому каналу, с севера квартал выходит на Финский залив. И если использовать выражение профессионалов китайского рынка недвижимости, это классический «проект у воды» (в китайском языке для этого есть специальное выражение), а также «проект со школами и детскими садами». Не во всех новых жилых кварталах они строятся, и в Китае покупатели очень обращают на это внимание и предпочитают жилье именно в тех локациях, где есть подобная инфраструктура.

В-третьих, «Балтийская жемчужина» выигрышно спланирована: было предусмотрено все необходимое для жизни. Кроме уже упоминавшихся школ, детских садов, отделения полиции и поликлиники, здесь есть торгово-развлекательный комплекс «Жемчужная плаза». А по нашей территории вдоль проспекта Героев и улицы Адмирала Черокова в соответствии с городскими планами развития общественного транспорта проходит ветка легкорельсового трамвая, но этим проектом занимается Петербург, от нас строительство трамвая не зависит.

BG: Близость к воде, наличие детских садов и школ — получили ли вы внимание потребителей в Петербурге именно благодаря этим характеристикам проекта?

В. Л.: На территории микрорайона уже построены и работают две школы и четыре детских сада. Мы передали их городу: сейчас всем этим руководит районная администрация. Насколько я знаю, ситуация в Петербурге с детскими садами и школами похожа на ситуацию в Китае: места в этих учреждениях востребованы. И мы ощутили совершенно точно, что администрация и города, и района уделяют строительству и качеству таких объектов очень пристальное внимание.

BG: Что поддерживает экономическую устойчивость вашей компании в условиях не совсем стабильной экономики?

В. Л.: Начиная со второй половины 2014 года мы наблюдали падение цен на нефть и курса рубля и, как следствие, спад в экономике. В конце 2015 года рубль был на своей нижней отметке, а начиная с 2016 года курс стабилизируется. По моим прогнозам, в 2017–2018 годах рубль продолжит укрепляться, российская экономика перейдет в достаточно стабильную фазу, возможен даже небольшой рост. На фоне событий 2015–2016 годов объемы продаж сохранялись примерно одинаковыми — это дает нам основания верить в то, что и рынок недвижимости точно так же начнет свой рост.

BG: На каком этапе сейчас реализация проекта «Балтийская жемчужина»?

В. Л.: На сегодня реализовано примерно 70% от предусмотренного проектом планировки территории. Например, в южной части (условное деление проходит по проспекту Героев) уже построена вся инфраструктура, в том числе ТРЦ «Жемчужная плаза». С точки зрения инженерной инфраструктуры построено десять дорог, все инженерные коммуникации под ними, четыре моста, благоустроены набережные трех каналов.

Выполнено также более 70% работ по строительству инженерной инфраструктуры, и все это передано городу. Построено и более 70% жилья, около 770 тыс. кв. м, введено в эксплуатацию примерно 10 тыс. квартир. Проект «Балтийская жемчужина» получил высокую оценку от правительства Санкт-Петербурга и профессионального сообщества. В 2015 году губернатор Георгий Полтавченко вручил ЗАО «Балтийская жемчужина» почетный знак «Инвестор года». В прошлом году наш ЖК «Жемчужный фрегат» получил диплом «Лидер строительного качества» первой степени, а годом ранее школа, находящаяся в непосредственной близости от него, также удостоена диплома «Лидер строительного качества» первой степени.

На самом строительстве за прошлый год можно отметить два знаковых события. Во-первых, переданы квартиры в рамках третьей (последней) очереди квартала «Жемчужный фрегат», общая площадь жилья во всех трех очередях 190 тыс. кв. м. На сегодня заселено уже 2,5 тыс. из 3 тыс. переданных собственникам квартир.

А в конце прошлого года началось строительство нашего нового объекта — квартала «Жемчужный берег». Этот квартал с общей площадью жилья 64 тыс. кв. м занимает лучшее расположение во всей «Балтийской жемчужине»: каналы с юга и востока, напротив — Южно-Приморский парк с очень красивыми видами. В домах этого квартала предлагаются квартиры уровня «комфорт плюс» и «престиж». Квартал будет закрытым, что повышает уровень удобства и безопасности. Чтобы проживание было максимально комфортным, мы очень много работали над планировками квартир. Они достаточно гибкие: жильцы могут что-то сделать «под себя». А разнообразие планировок гарантированно позволяет подобрать подходящие варианты.

Кроме самих квартир, были продуманы места общего пользования: просторные лифтовые холлы и входные группы с дизайнерской отделкой, спуск в паркинг на лифте, малое количество квартир на этаже, высокие потолки и много другое. Такие решения, конечно, удорожают строительство, но повышают качество объекта и уровень жизни будущих жильцов.

BG: Сильно ли разнятся представления о комфортном жилье в России и в Китае? И сложно ли было вам адаптировать привычные представления к российской действительности?

В. Л.: Конечно, разница есть. Но и в самом Китае отсутствует единое представление о том, какой должна быть комфортная среда. Я больше всего знаком с ситуацией в Шанхае — это один из самых передовых городов в Китае, в том числе там передовой рынок недвижимости. Он начал развиваться в 1990-е годы, несколько раньше, чем рынок недвижимости в Петербурге, но совершенно аналогично. Например, в свое время в Шанхае (и с этим же я потом столкнулся в России) разрешение на строительство выдавалось уже на «стадии П». Как и в России, участники долевого строительства получили право на налоговый вычет.

Стимулирующие меры от руководства страны принесли свои плоды, и когда покупателей стало значительно больше, правительство задумалось о защите их прав. Сейчас законы, как и в России, начали ужесточаться. Дошло до запрета продавать жилье на начальной стадии. Все конструкции должны быть возведены полностью — только после этого разрешена продажа квартир. А выйти на строительную площадку стало возможным только после проработки проекта до стадии рабочей документации и согласования со стороны уполномоченного государственного органа. Поэтому я предполагаю, что в России будет происходить дальнейшее усиление контроля над застройщиками и, таким образом, все большая защита прав и интересов покупателей.

BG: О чем, по вашему мнению, важно говорить на нынешнем Петербургском международном экономическом форуме?

В. Л.: Очень бы хотелось, чтобы законы были более продуманными, а при их подготовке разработчики больше прислушивались к мнению застройщиков. Хотелось бы, чтобы сама стратегия развития строительной отрасли оставалась стабильной. И, конечно, хотелось бы, чтобы власти задумались о защите интересов не только покупателей, но и застройщиков. ■

ЗА ВЕНЧУРОМ НЕ ПОСТОЯТ

В ВЫСОКОРИСКОВАННОМ ВЕНЧУРНОМ БИЗНЕСЕ, ПО СТАТИСТИКЕ СОБЕСЕДНИКОВ BG, ВЫСТРЕЛИВАЕТ ОДИН ПРОЕКТ ИЗ ДЕСЯТИ, ЕЩЕ ТРИ ПРОДОЛЖАЮТ РАЗВИТИЕ, ОСТАЛЬНЫЕ ЗАКРЫВАЮТСЯ. НЕСМОТРЯ НА ЭТО, МНОГИЕ УЧАСТНИКИ РЫНКА ОТМЕЧАЮТ РОСТ КОЛИЧЕСТВА СТАРТАПОВ В РОССИИ, ПРОЕКТЫ КОТОРЫХ, ПО МНЕНИЮ ОДНИХ, СТАЛИ БОЛЕЕ ПРОРАБОТАННЫМИ, А НА ВЗГЛЯД ДРУГИХ — ОСТАЮТСЯ «СЫРЫМИ». МАРИНА КОСТЮКЕВИЧ

В период кризиса требования инвесторов и бизнес-ангелов к стартапам ужесточаются, а средний чек на ранних стадиях вложения средств снижается. Наряду с традиционно превалирующими в венчурном инвестировании IT-проектами все больший интерес у бизнес-ангелов вызывают стартапы в сфере био- и телемедицины, а также цифрового HR.

Директор по управлению портфелем Фонда развития интернет-инициатив (ФРИИ) Сергей Негодяев рассказал, что у них количество входящих запросов только растет: в 2014 году через программы преакселератора прошло 2856 команд, в 2015-м — 5423, в 2016-м — 7404. Похожая ситуация сложилась и в бизнес-инкубаторе «Ингрия».

«Специалистами „Ингрии“ в 2015 году было отсмотрено 570 стартап-команд, а в 2016-м —уже 647. Это связано, в том числе, с тем, что появляются новые институты поддержки начинающих предпринимателей: стали работать эффективнее вузовские бизнес-инкубаторы, появляются новые конкурсы для студенческих стартап-команд», — считает директор бизнес-инкубатора Полина Лукьянова.

Развитие инновационной инфраструктуры (появление технопарков, инкубаторов) с ростом стартапов связал и советник ректора Университета ИТМО (на его базе действует фонд ITMO Venture Partners) по развитию, соучредитель техноброкерской компании «Деловой альянс» Олег Мальсагов. «Достаточно взглянуть хотя бы на федеральный акселератор GenerationS — в 2013 году было подано 1600 заявок от стартап-команд, а в 2016 году — уже более 4200», — привел пример собеседник.

В то же время управляющий партнер стартап-акселератора и венчурного фонда IDeal Machine Сергей Фрадков отметил, что у них количество стартапов в 2016 году по сравнению с 2015 годом осталось на прежнем уровне — около 500 заявок. Качество проектов, подающихся на программу, по мнению господина Фрадкова, тоже не улучшилось.

Хотя, по заверению Олега Мальсагова, стартаперы становятся более бизнес-осведомленными. «Три-четыре года назад команды и авторы проектов приходили за инвестициями довольно „сырыми“. Сейчас они приходят с планами развития и бизнес-планами высокой степени готовности. В то же время часто приходят стартапы, которые считают, что на них обязаны работать бизнес-ангелы, фонды и вся инновационная инфраструктура, требуют больше инвестиций, чем они реально стоят, их оценка довольно приблизительная, а ожидания завышены», — подчеркнул советник ректора Университета ИТМО.

АЛЕКСЕЙ КУДЕНКО

СРЕДИ ОСНОВНЫХ РИСКОВ ПРИ ИНВЕСТИРОВАНИИ В РОССИЙСКИЕ СТАРТАПЫ, РАЗВИВАЮЩИЕСЯ НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ, ЭКСПЕРТЫ НАЗЫВАЮТ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ, НЕОДНОЗНАЧНОЕ ОТНОШЕНИЕ К РФ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ, А ТАКЖЕ СЛАБО РАЗВИТЫЙ РЫНОК ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ И СТАРТАП-КУЛЬТУРЫ В СТРАНЕ

БИОМЕДИЦИНА ВЫХОДИТ В ТРЕНДЫ

Среди трендов венчурного инвестирования собеседники BG выделяют проекты, связанные с искусственным интеллектом (нейросети, чат-боты), IT-медициной и автопилотируемыми автомобилями. «Начинает расти интерес, как это ни странно, к образовательным стартапам. Зарубежные инвесторы, по моим наблюдениям, последнее время очень интересуются биомедицинскими стартапами и телемедициной», — подметила Полина Лукьянова.

По мнению Сергея Фрадкова, в прошлом году были популярны проекты в сфере дополненной и виртуальной реальности. «В 2017 году основными направлениями в развитии новых проектов являются искусственный интеллект, Big Data, connected cars, biotech, медицина, машинное обучение и обработка видео», — перечислил специалист.

Сергей Негодяев отметил высокую востребованность проектов по переводу офлайн-услуг и продуктов в онлайн. «20% портфельных компаний ФРИИ занимаются именно цифровизацией офлайн-сервисов. Другой тренд — цифровой HR. Существует высокий спрос на кадры разной квалифицированности. И появляются решения, которые позволяют нестандартными способами привлекать людей на работу», — рассказал представитель ФРИИ.

Эксперты наблюдают в стартапах слияние самой привлекательной для инвестирования сферы IT с другими отраслями.

«Сейчас в России и во всем мире в фокусе инвесторов Digital Health + Biotech. К сожалению, объем венчурного рынка у нас несравним с американским, поэтому такие темы, как автономный транспорт, блокчейн, больше на слуху, чем в деле», — отметила директор бизнес-инкубатора «Ингрия».

По данным Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ), за 2013–2016 годы доля сегмента информационно-коммуникационных технологий на посевной стадии (первый этап привлечения средств) и начальной стадиях составила по объему в среднем 49%, а по числу — 74%. «При этом ниши e-commers, образования, рекламы ушли в тень. В 2016 году основной интерес инвесторов был сосредоточен в сфере решений для бизнеса, агрегаторов и каталогов», — сообщила исполнительный директор РАВИ Альбина Никконен.

БИЗНЕС-АНГЕЛЫ СТАНОВЯТСЯ ЖЕСТЧЕ

Участники венчурного рынка единогласно отмечают, что в период кризиса требования инвесторов и бизнес-ангелов к стартапам ужесточаются.

«И фонды, и бизнес-ангелы более тщательно подходят к отбору проектов, порой передавая эту функцию акселераторам, которые, в свою очередь, сначала отбирают стартапы, согласно требованиям заказчика, а затем проводят их через акселерационную программу, помогая им выбрать оптимальный канал продаж, достичь сходимости экономики, разработать подходящую для них бизнес-модель и план по дальнейшему масштабированию», — рассказал Сергей Фрадков.

В РАВИ сообщили, что инвесторы предпочитают отечественные проекты с перспективами выхода на глобальные рынки. При этом заметно снижение активности зарубежных инвесторов, основными же игроками на рынке продолжают быть частные фонды. Хотя, по наблюдению Альбины Никконен, наметилась тенденция выхода на рынок фондов, инициированных крупными корпорациями.

По данным РАВИ, средний размер инвестиций на посевной и начальной стадиях снизился с 2013 года с $0,72 до $0,13 млн, также значительно упали совокупные объемы инвестиций в диапазоне свыше $1 млн. Хотя в целом рост числа инвестиций на посевной и начальной стадиях в 2015–2016 годах составил примерно 10%.

«Средний чек на ранних стадиях инвестирования снижается за счет транширования раундов: малыми деньгами можно быстро проверять бизнес-гипотезы проекта и в случае успешной проверки вкладывать большие суммы», — объяснил Сергей Негодяев.

По утверждению управляющего партнера IDeal Machine Сергея Фрадкова, и ангелы, и фонды сейчас инвестируют те же суммы, что и раньше, но более точечно, в меньшее количество проектов. «Примерно несколько десятков тысяч долларов на ранней стадии для проверки гипотез и несколько сотен тысяч долларов на посевной стадии для базового развития стартапов», — рассказал эксперт.

Стартапер Университета ИТМО Денис Жук, коммерческий директор Akilio, отметил, что инвесторы вкладывают средства в проекты в основном «по знакомству». В результате чего инвестиции носят больше закрытый, клубный характер.

Активными темпами растет количество заявок на финансирование специфического класса стартапов, зачастую не связанных с IT, и с объемом финансирования не более 2–5 млн рублей.

«Такие стартапы малоинтересны фондам и бизнес-ангелам, и поэтому они приходят за инвестициями на площадку взаимного кредитования. Если в 2016 году мы получили около 100 заявок, то за четыре месяца этого года — уже около 500», — рассказал генеральный директор площадки взаимного кредитования «Город денег» Александр Панов.

Сергей Фрадков назвал среди основных рисков при инвестировании в российские стартапы, развивающиеся на отечественном рынке, нестабильность российской экономики, неоднозначное отношение к РФ на международном рынке, а также слабо развитый рынок венчурного инвестирования и стартап-культуры в стране.

Директор же бизнес-инкубатора «Ингрия» Полина Лукьянова уверена, что одним из основных рисков при венчурном инвестировании остается недостаточное понимание бизнеса объекта, которое приводит к несовпадению ожиданий от совместной работы. ■

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

«КОНКУРЕНТНАЯ БОРЬБА В ОСНОВНОМ ИДЕТ МЕЖДУ ДАВНО СУЩЕСТВУЮЩИМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ»

КАЧЕСТВО СУХИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ СМЕСЕЙ (ССС) НАПРЯМУЮ ЗАВИСИТ ОТ ХАРАКТЕРИСТИК ИСПОЛЬЗУЕМОГО ПЕСКА. НА РЫНКЕ СЕВЕРО-ЗАПАДА КАЧЕСТВЕННЫЙ ПЕСОК В НЕОБХОДИМЫХ ОБЪЕМАХ ОТСУТСТВУЕТ, КОНСТАТИРУЕТ УЧРЕДИТЕЛЬ КОМПАНИИ «РЕМИКС» ПЕТР КУЗЕНКОВ. В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG СВЯТОСЛАВУ ФЕДОРОВУ ОН РАССКАЗАЛ О ТОМ, ЧТО КОМПАНИЯ «РЕМИКС» НАМЕРЕНА ИЗМЕНИТЬ ЭТУ СИТУАЦИЮ, ПОСТРОИВ КРУПНЫЙ ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ СУХИХ КЛАССИФИЦИРОВАННЫХ ПЕСКОВ В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ СТОИМОСТЬЮ 1 МЛРД РУБЛЕЙ.

BUSINESS GUIDE: В каком состоянии, по вашим оценкам, находится сегодня рынок сухих строительных смесей Петербурга? Какие тенденции вы можете отметить по итогам 2016 года?

ПЕТР КУЗЕНКОВ: Рынок находится в состоянии стагнации, эта ситуация длится на протяжении последних двух лет. Объемы рынка растут не более чем на 2–3% в год. Конкурентная борьба в основном идет между давно существующими производителями ССС.

BG: Изменились ли число и состав игроков рынка за последний год?

П. К.: Состав игроков на протяжении последних лет практически не меняется, никаких новых крупных игроков на рынке не появилось. Сегодня в Петербурге работает около 30 производителей ССС. Среди них есть группа лидеров, куда входят компании «Кнауф», «Крепс», «Плитонит», «Петрович», «Ремикс». На территории Петербурга присутствуют и компании общероссийского масштаба, например, «Основит», «Волма», «Бергауф», которые прочно удерживают свои позиции на рынке. При этом для многих производителей мы выпускаем продукцию под их торговой маркой по толлинговым договорам, то есть выпускаем сухие смеси в упаковке заказчика и доставляем продукцию по Санкт-Петербургу и области. Наша компания активно развивает направление толлинга последние три года. Ежегодно прирост объема производства толлинговых смесей составляет около 80%. На данный момент по толлингу мы сотрудничаем с 30 организациями, среди которых большое число зарубежных производителей.

BG: Каких показателей достигла ваша компания по итогам 2016 года по сравнению с 2015 годом?

П. К.: По торговой марке «Реал», под которой мы выпускаем смеси общестроительного назначения, общий прирост составил 2,5%. При этом рост выпуска модифицированных смесей (клеи, штукатурки, ровнители) достиг 6%. В дальнейшем мы планируем делать упор как раз на выпуске модифицированных смесей специального назначения, а долю простых низкомаржинальных цементно-песчаных смесей ЦПС эконом-класса постепенно сокращать.

BG: «Ремикс» строит еще одну линию по производству ССС. На какой стадии сейчас реализация проекта?

П. К.: На сегодня у нас смонтированы металлоконструкции, начат монтаж технологического оборудования. Запуск завода запланирован на конец июля 2017 года. Мощность нового участка составит 25 тонн продукции в час, или 15 тыс. тонн модифицированных ССС в месяц. Завод будет расположен по соседству с существующим производством компании «Ремикс» в Колпино. Производственный участок будет полностью автоматизированным: в одну смену его будет обслуживать всего четыре человека. Оборудование позволит выпускать любые продукты как на цементном, так и на гипсовом вяжущем. Инвестиции в новую линию составят 120 млн рублей.

Отмечу, что в прошлом году компания «Ремикс» разработала и вывела на рынок новую «белую линейку» продуктов на гипсовом вяжущем, в частности, гипсовые штукатурки, шпаклевки и ровнители для пола. С вводом в эксплуатацию нового завода мы получим возможность еще больше расширить ассортимент продукции, сделав упор на производстве более сложных смесей, в частности гидроизоляционных.

BG: Как вы оцениваете ситуацию, сложившуюся на рынке подготовки сухого кварцевого песка?

П. К.: По нашим оценкам, качественный сухой песок в больших объемах вообще отсутствует на рынке Северо-Запада. В регионе нет ни одного большого специализированного завода по выпуску классифицированного песка, каких множество за рубежом. Между тем от характеристик сухого песка напрямую зависит качество конечного продукта — сухих смесей. От подготовки песка, его однородности и фракционного состава зависит количество химических добавок и конечный состав продукта. Качество песка — это 90% успеха готовой продукции.

Именно поэтому практически все производители ССС в Петербурге в той или иной мере используют пески, подготовленные компанией «Ремикс». Мы выпускаем песок на своей производственной базе: привозим кварцевые пески с различных карьеров, сушим, фракционируем, составляем композиционные смеси, фасуем и доставляем потребителям.

BG: Планирует ли компания «Ремикс» расширять собственные производственные мощности в сфере подготовки песка?

П. К.: Да, у нас есть планы по строительству завода по подготовке классифицированных песков в Ленинградской области. Этот завод нужен всему региону, иначе дальнейшего полноценного развития рынка ССС мы просто не увидим. Наш проект разделен на несколько этапов. В рамках первого этапа на Петербургском международном экономическом форуме мы планируем подписать соглашение о сотрудничестве с правительством Ленинградской области. Мы намерены получить лицензию на разработку карьера в Выборгском районе региона. Нами уже подготовлены все необходимые документы, которые находятся в стадии согласования.

В рамках первого этапа мы планируем начать разработку карьера и вести подготовку сырого песка прямо на месте. Качественный сырой песок востребован производителями бетонных смесей и ЖБИ. Доставка подготовленного песка прямо с карьера сократит трудозатраты бетонщиков, так как у них не будет необходимости отсеивать ненужные фракции песка перед замесом конечного продукта. С комитетом по благоустройству Петербурга мы прорабатываем вопрос поставки качественного песка на посыпку городских дорог в осенне-зимний период. Песок для подсыпки дорог должен быть определенного химического и фракционного состава. Правильно подготовленный песок позволит избежать пылевых бурь на улицах города в весенний период. В этом году у нас уже были первые опытные поставки песка и крошки на посыпку дорог. Конечно, качественный песок стоит дороже необработанного, но в итоге город не будет тратить огромные деньги на уборку пыли после зимы, а жители наконец-то в прямом смысле вздохнут свободно. На втором этапе в рамках инвестиционного соглашения с Ленинградской областью по соседству с разрабатываемым карьером мы планируем построить завод по производству сухих классифицированных песков широкого назначения: для производства ССС и бетонов, для пескоструйной обработки поверхностей и водоочистки, литейного, стекольного и других производств. Объем инвестиций в проект по строительству заводов по производству сухого классифицированного песка и сухих строительных смесей оценивается в сумму 1 млрд рублей.

BG: Какие перспективы перед компаниями, работающими в смежных секторах экономики, откроет появление нового завода по подготовке песка?

П. К.: Очень широкие. Возьмем, например, рынок ССС. Иностранные компании, выпускающие специализированные сухие смеси и заинтересованные в присутствии на российском рынке, не выходят на него, потому что нет качественных подготовленных песков специального назначения, а везти пески из-за границы нерентабельно. Мы же выпускаем такие пески для собственного производства. Благодаря новому заводу мы снизим себестоимость продукции и значительно увеличим объем производства песка. Это привлечет новых, в том числе зарубежных производителей ССС, которые заинтересованы открыть свои заводы на территории Петербурга либо выпускать смеси по толлингу. Завод по производству сухого песка обеспечит качественным сырьем не только производителей сухих строительных смесей, но и компании, которые занимаются пескоструйной очисткой металлоконструкций, водоочисткой, литьем, производством стекла, производством других строительным материалов, а также предприятия, работающие в других отраслях экономики.

BG: Каких шагов вы ждете от Ленинградской области при реализации соглашения?

П. К.: Мы рассчитываем на прямую поддержку региональных властей при реализации нашего проекта. В первую очередь нам требуется помощь в скором согласовании лицензии на разработку месторождения песка в Выборгском районе. А на втором этапе нам необходимо содействие в подборе участков для размещения завода. У нас есть ряд требований: участок должен иметь удобное с точки зрения логистики местоположение и быть инженерно подготовленным. Строительство нового завода по глубокой переработке песка важно для развития всего региона, так как качественные пески востребованы предприятиями, работающими в различных отраслях экономики не только в Петербурге и области, но и по всей России. Это будет предприятие, применяющее самые современные технологии. Помимо экономической перспективы, новый завод позволит улучшить и социальную инфраструктуру района. ■

ВНУТРЕННЕЙ ДОРОГОЙ

ДЛЯ МНОГИХ СТРАН ВНУТРЕННИЙ ТУРИЗМ ЯВЛЯЕТСЯ ТЕМ РЕЗЕРВОМ, КОТОРЫЙ ДАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ РАЗВИВАТЬСЯ САМЫМ РАЗНЫМ РЕГИОНАМ. КАК ПРАВИЛО, АКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА ОТМЕЧАЕТСЯ В СТРАНАХ С ДОСТАТОЧНО ВЫСОКИМ УРОВНЕМ ДОХОДОВ. В РОССИИ ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ НАБЛЮДАЛОСЬ СНИЖЕНИЕ ВЫЕЗДНОГО ТУРИЗМА, ОДНАКО ВНУТРЕННИЕ МАРШРУТЫ ПО-ПРЕЖНЕМУ НАХОДЯТСЯ В КРАЙНЕ СЛАБОМ СОСТОЯНИИ. РОМАН РУСАКОВ

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ТРАНСПОРТНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ — ОДНА ИЗ ГЛАВНЫХ ОПЦИЙ В ТУРИСТИЧЕСКОМ ПАКЕТЕ, ВО МНОГОМ ОНА ОПРЕДЕЛЯЕТ ВЫБОР НАПРАВЛЕНИЯ И СПОСОБНА ЛИБО СТИМУЛИРОВАТЬ, ЛИБО, НАОБОРОТ, НЕГАТИВНО ВЛИЯТЬ НА ВЫБОР ЖИТЕЛЕЙ РОССИИ В ПОЛЬЗУ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА

Сейчас в России наблюдается устойчивое сокращение выездного туризма. Так, в 2016 году турпоток сократился на 20% по сравнению с 2015 годом — до 31 млн человек. Как считает Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финам», причин сокращения путешествий за пределы России несколько: затяжное падение реальных доходов населения, ослабление рубля к основным мировым валютам, рост цен из-за новых взносов операторов, запрет на выезд за границу ряду групп населения (работникам полиции). Одним из бенефициаров данного процесса стал внутренний и, отчасти, въездной туризм. В 2016 году внутренний туризм в России вырос на 10%, до 55 млн человек. Объем рынка оценивается в $25 млрд. Елена Лысенкова, генеральный директор Hospitality Income Consulting, отмечает, что, по прогнозам, через пять лет внутренний поток нарастит количество визитов до 70–75 млн поездок.

БЕНЕФИЦИАРЫ Очевидно, что основным бенефициаром сложившейся в отрасли ситуации стали регионы, которые обладают туристическим потенциалом и хорошо проинвестированной в прежние годы инфраструктурой.

Влияют на рост внутреннего туризма и «войны санкций». Так, по данным сервиса «Яндекс.Путешествия», топ популярных стран для путешествий на майские праздники в 2016 и 2017 годах кардинально отличался. Как говорит Татьяна Комарова, руководитель отдела по связям с общественностью «Яндекса», в этом году в майские праздники на первом месте по востребованности туров у россиян стояла Турция, на втором — Кипр, и лишь на третьем — Россия. «При этом Турция популярнее следующего по очереди направления, Кипра, почти в два раза, а России — чуть больше чем в два раза. Из российских направлений самые популярные для путешествий на майские праздники — курорты Краснодарского края (в первую очередь Сочи) и Санкт-Петербург», — рассказала госпожа Комарова. При этом, по ее словам, в 2016 году на майские праздники Россия была самой популярной страной для путешествий у соотечественников. «Топ-10 самых популярных направлений на майские праздники в 2016 году отличался очень значительно, в первую очередь из-за отсутствия туров в Турцию», — говорит она. По России самым популярным направлением был Крым, на втором месте — курорты Краснодарского края. Самое популярное направление, Россия, было в 2,5 раза популярнее Кипра.

ПРЕПОНЫ НА ПУТИ Одним из основных факторов, тормозящих развитие внутреннего туризма в России, является транспортная инфраструктура. «По факту в нашей огромной стране существует единственный транспортный хаб — это Москва. Большинство внутренних рейсов, осуществляются с пересадкой в Москве. Например, жителю Новосибирска, для того чтобы посетить долину гейзеров на Камчатке, придется сначала полететь в Москву, где совершить пересадку. Это увеличивает не только время путешествия, но и стоимость, что является основополагающим фактором. Более того, не во всех городах есть рейсы по курортным направлениям России. Передвижение на поезде — более льготный вариант, но требует более длительного периода времени», — говорит Иван Починщиков, управляющий партнер компании IPG.Estate.

Кроме того, не все российские города готовы принимать туристов. Наиболее развита туристическая инфраструктура и культура в двух столицах — Москве и Санкт-Петербурге, а также в ряде городов-миллионников — Казани, Екатеринбурге, в городах-курортах — Сочи, Краснодаре. Сегодня большая работа проводится по развитию территорий Крыма.

Алексей Зарецкий, генеральный директор сервиса по сравнению цен на туры Travelata.ru говорит: «В России в большинстве регионов инфраструктура, к сожалению, не развита. В первую очередь это касается дорог — ведь до туристических мест надо как-то добираться. И даже если какой-то инвестор вложит средства и построит шикарный отель, допустим, рядом с Рыбинском — остается непонятным, как туда доехать».

«Среди факторов, влияющих на развитие внутреннего туризма в России, следует выделить доступность информации о туристических направлениях и турпродуктах, пока еще отсутствие транспортной и туристической инфраструктуры соответствующего качества, высокие цены, уровень сервиса. В результате люди либо выбирают интересный для себя внутренний турпродукт, либо отказываются от идеи провести отпуск в путешествии по своей стране и рассматривают зарубежные туры», — говорит Райт Реммель, генеральный директор ЗАО «Евролайнс» (российское представительство Lux Express Group).

Транспортная составляющая — как одна из главных опций в туристическом пакете, во многом она определяет выбор направления, и способна либо стимулировать, либо наоборот негативно влиять на выбор жителей России в пользу внутреннего туризма. За последние годы довольно успешно развивались внутренние авиационные линии, появился выбор качественных авиакомпаний, предлагающих продукты различного уровня — от премиального до низкобюджетного. Но этого недостаточно. Следующим важным звеном в транспортной туристической цепочке является автобусный транспорт. Несмотря на рост пассажирских перевозок в авиации, статистика говорит о том, что летают в целом одни и те же люди — и их всего 4–5% от общего числа жителей страны. В то же время междугородний автобусный транспорт имеет большее значение для развития внутреннего туризма во многих регионах, ведь на расстояниях до 300 км (наиболее популярными во внутреннем туризме являются соседние регионы) рентабельность авиаперевозок, как правило, «уходит в минус». При этом пассажиры, прилетающие в хабовые российские аэропорты, во многих случаях так или иначе вынуждены пользоваться услугами междугородних автобусных линий для того, чтобы добраться до пункта назначения. Соответственно, этот этап путешествия, качество и стоимость услуги автобусного транспорта, существенно влияют на популярность внутренних туристических направлений.

Следующим вопросом, при наличии автобусного маршрута, будет являться качество того транспортного средства, услуги которого предложены путешественнику. «Здесь мы говорим в первую очередь о комфорте в салоне и приятном времяпрепровождении вместо того, чтобы, зажмурившись, пожелать как можно быстрее

переместиться из точки А в точку Б. Необходимо сломать стереотип относительно автобусных перевозок как о вынужденном, утомительном, скучном, в какой-то степени „асоциальном“ виде транспорта. Если говорить о практике нашей компании, то мы предлагаем в автобусах такой набор услуг, который позволяет не только отдохнуть, но и даже поработать. Поездка на автобусе из вынужденной необходимости в таком случае становится приятной, полезной и даже желаемой», — считает господин Реммель.

НЕПОНЯТНЫЙ ПРОДУКТ Помимо законодательных и экономических проблем в развитии внутреннего туризма, есть еще один важный момент, который тормозит развитие этого сектора, — отсутствие понятного продукта для туриста.

Райт Реммель указывает на то, что в отличие от других сфер экономики, туризм — это «экономика впечатлений». Люди желают путешествовать для получения новых эмоций, впечатлений, удивлений, знаний, которые нельзя испытать у себя дома.

«Вообще, по всей России можно встретить действительно хорошие места для размещения, но они, к сожалению, разрознены, нет концентрации. Из-за этого тяжело привлечь в красивые и интересные места массовые потоки туристов. Однако проблемы внутреннего туризма не ограничиваются только инфраструктурой. Необходимо еще и грамотное продвижение — то есть маркетинг, а он невозможен, если нет качественного продукта», — отмечает господин Зарецкий.

«Когда будет продукт, турист поедет на Алтай вместо Норвегии или по „Золотому кольцу“ вместо Чехии», — считает Ольга Филипенкова, директор по маркетингу и продажам курорта «Роза Хутор». Несмотря на активный рост внутреннего туризма в прошлом году, новые направления не заявили о себе. Это, по ее мнению, произошло еще и потому, что регионы не смогли предложить туристу готовое решение, не рассказали, как к ним добраться, где можно жить, что у них можно делать, куда можно пойти.

Наталия Розенблюм, управляющий партнер Top Hotel Experts, полагает, что житель России должен знать, какие есть возможности для отдыха в конкретном регионе, с учетом пожелания по продолжительности, степени активности, бюджету поездки. «А для реализации этой задачи необходим комплексный подход, включающий два основных блока: во-первых, развитие инфраструктуры (туристические объекты, объекты размещения, транспорт), а во-вторых, системные усилия по продажам и маркетингу — формирование самого туристического продукта с понимание целевой аудитории, на которую он рассчитан, развитие каналов продаж этого продукта, четкое позиционирование региона, единый маркетинг. На уровне страны или отдельных регионов подобные проекты могут быть реализованы исключительно в формате государственно-частного партнерства. Крупные курорты также могут развиваться только по этому пути», — категорична госпожа Розенблюм.

Владислав Метревели, исполнительный директор Национальной ассоциации организаторов мероприятий (НАОМ), полагает, что одним из инструментов развития внутреннего туризма может стать событийный туризм в регионах, который, помимо прочего, позволяет бороться с сезонностью туризма.

«В качестве удачного драйвера внутреннего туризма можно привести „Октоберфест“, который продлевает активный туристический сезон в Мюнхене. Вопреки распространенному мнению, „Октоберфест“ — это событие прежде всего для самих немцев, иностранцев на фестивале около 15%. По некоторым подсчетам, фестиваль генерирует 12 тыс. рабочих мест, а совокупный доход составляет €1 млрд, треть из которого приходится на гостиницы и хостелы», — рассказывает господин Метревели.

Он признает, что на реализацию подобных проектов в России, конечно, влияют общие проблемы с инфраструктурой — как проживания, так и транспорта, плюс банальное отсутствие информации — наши люди не знают зачем и куда можно поехать. «Притом, что в последние годы в стране появились довольно качественные фестивали: „Пир на Волге“ в Ярославле, „Парусная неделя“ в Севастополе, зимний фестиваль активного отдыха „Жигулевское море“ в Тольятти», — перечисляет эксперт.

Впрочем, Наталия Дронова, исполнительный директор Международного центра ответственного туризма, учредитель Союза участников ответственного туризма, говорит, что в настоящее время уже существует практика продвижения регионов через событийный туризм. «Но фестивали, конкурсы и концерты могут быть разными. И не всегда фестивали „Огурца“ или „Сала“, которые проводится повсеместно, продвигают регион. За рубежом каждый регион имеет свою маркетинговую структуру, которая отвечает за маркетинговую стратегию, план продаж и его структурирование, а также представляет регион на выставках. То есть регион представляют те же люди, которые его продвигают. Они же организуют пресс-туры, ознакомительные поездки и публикации в прессе. Ну а по факту еще и за показатели отвечают и регулярно отчитываются по ним перед бюджетированием. Поэтому требуется изменение структуры продвижения», — размышляет эксперт.

Наталия Дронова отмечает также, что у отрасли, по сути, нет единого куратора со стороны государства: «На федеральном уровне туризм находится в ведении нескольких министерств. Дети — Минкульт, студенты — Минобрнауки, все остальные — Ростуризм. Но по факту к туризму также имеют отношения Минпромторг (промыслы), Минприроды (заповедники). Такое количество дублирующих и параллельных организаций приводит к размытости и неэффективности управления процессами. Требуется упразднение части государственных структур и создание понятной схемы подчинения туризма одному единому ведомству, которое за туризм и отвечает».

НЕ ВСЕ ВКЛЮЧЕНО Но все-таки именно развитие дорог, по мнению господина Зарецкого, способно дать толчок развитию туристического комплекса. «Пример Красной Поляны: вложили деньги в дорогу — и все заработало. А вот в Крыму нет инфраструктуры. За последние 20 лет инвестиций в развитие инфраструктуры на полуострове не выделялось. И сейчас пока тоже не видно, что есть какой-то прогресс с приходом российской власти. В результате россияне два года поездили в Крым, и многие больше не хотят там отдыхать: люди почувствовали разницу в уровне сервиса по сравнению не только с Турцией, но даже с Сочи. В Крыму уровень сервиса — как в Сочи лет десять назад», — говорит господин Зарецкий.

Он рассказывает, что в 2016 году в Крым было реализовано 15% от всех туров на российские курорты, то в 2017 году к данному моменту в Крым продано только 3% российских туров. «Конечно, к началу высокого сезона этот показатель вырастет, но я думаю, что незначительно — туристы разочарованы. Более 90% продаж пакетных туров по России сейчас — это Сочи и Красная Поляна», — говорит эксперт.

Еще один фактор — многие россияне любят систему «все включено». В России таких предложений с адекватной ценой нет. «Есть попытки создать сервис „все включено“ в Имеретинской долине, но пока это только на уровне экспериментов. Сейчас российские отели под „все включено“ зачастую понимают трехразовое питание, при этом раз в день подается вино. Такой отдых в четырехзвездочном отеле в Анапе обойдется в начале июля в 60 тыс. рублей за неделю на двоих. Для сравнения, аналогичный недельный отдых для двоих в Турции в то же время в отеле категории „четыре звезды“ начинается от 35 тыс. рублей», — говорит господин Зарецкий.

НУЖНЫ СЕТИ Алексей Зарецкий полагает, что для развития туризма важно, чтобы в регионах присутствовали международные сети — известные бренды. «Туристы в этом случае заранее понимают, какой уровень сервиса они получат, и поэтому едут туда. Яркий пример — это Красная Поляна. Там построили инфраструктуру и пригласили крупнейших отельных операторов (Rixos, Mariott и другие). Их присутствие во многом и привлекает людей. Также что-то должно обязательно располагаться вокруг отелей — достопримечательности, сети общественного питания», — говорит господин Зарецкий.

Михаил Веричев, генеральный менеджер «Azimut Отель Санкт-Петербург», отмечает, что два года назад была принята программа обязательной классификации гостиниц, дающая возможность понимать, какое качество услуг будет предоставлено в том или ином объекта размещения. Господин Веричев также полагает, что в стране немного запоздала «диджитализация» индустрии гостеприимства. Вплоть до начала 2000-х годов, а в некоторых региональных гостиницах и до сих пор, есть возможность забронировать номер для проживания только по телефону. Еще один стоп-фактор — климат: зимой россияне предпочитают отдыхать в жарких странах.

ЧТО ДЕЛАТЬ? Господин Веричев считает, что для стимулирования дальнейшего развития туризма в регионах необходимо принять очень конкретную программу развития внутреннего туризма в каждом регионе РФ. «Предполагаю, что также могут быть приняты налоговые льготы для тех, кто отдыхает в определенных регионах РФ. Важно проводить государственную ценовую политику, ограничивающую стоимость авиа- и железнодорожных билетов», — говорит господин Веричев.

Толчком для развития могут стать не столько новые законы, сколько консолидированная работа как государственных органов, так и частного бизнеса. «В этом плане показателен пример Москвы, которая, в том числе, благодаря многочисленным фестивалям, смогла обновить свой туристический облик. И результат уже можно оценить с точки зрения экономики — если в 2010 году туризм в валовом региональном продукте Москвы составлял около 1%, то в сейчас его доля увеличилась в четыре раза», — приводит пример господин Метревели. ■

«ЗАТОВАРИВАНИЯ ПЕТЕРБУРГСКОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ НЕТ»

ДРАЙВЕРОМ СПРОСА НА ЖИЛЬЕ МОЖЕТ СТАТЬ МОЩНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПОВОД ВРОДЕ РЕЗКОГО ОСЛАБЛЕНИЯ КУРСА РУБЛЯ, А ЭТО, В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, ПРИВЕДЕТ К РОСТУ ЦЕН НА НЕДВИЖИМОСТЬ, ПОЛАГАЕТ МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ЦДС». О ПЕРСПЕКТИВАХ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ОН РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ.

BUSINESS GUIDE: Что больше всего повлияло на развитие строительной отрасли за последний год?

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ: Конечно, глобально поддерживает рынок то, что ипотечные ставки стали снижаться, ипотечные кредиты стали доступнее. Если говорить о том, что больше всего повлияло на игроков строительного рынка Петербурга, то важными стали новшества в градостроительных согласованиях. Приняты новые Правила землепользования и застройки, региональные нормативы градостроительного проектирования — много нового, начиная от обязательного согласования архитектурно-градостроительного облика в комитете по градостроительству и архитектуре. Влияют также изменения в 214-ФЗ, как вступившие в силу, так и те, которые начнут действовать с 1 июля.

Как следствие, становится выше порог входа на рынок. В то же время продолжается тенденция к монополизации рынка, отсеиванию небольших компаний. Сегодня строительной компании необходим основной капитал в пределах сотен миллионов, а то и больше миллиарда, нужны возможности кредитования, хорошая кредитная история, нужны специалисты, понимающие нюансы оформления документации, причем и в продажах, и в собственно строительстве. Нужна более или менее развитая бизнес-группа, чтобы заниматься строительством комплексно.

BG: Хорошо ли это для самих потребителей, что сегодня работают преимущественно крупные строительные компании?

М. М.: Работает достаточно много разных компаний, просто процесс монополизации продолжается. И понятно, что чем выше степень монополизации, тем выше цены, тем менее гибкий сам рынок. Это не очень хорошо и для потребителей, и для самих компаний. С другой стороны, новые градостроительные правила и изменения в 214-ФЗ ведут к более зарегулированному, в хорошем смысле слова, рынку и большей защищенности дольщиков как приобретателей жилья. То есть присутствуют и отрицательные, и положительные моменты.

BG: Как оцениваете актуальную ситуацию на рынке?

М. М.: В принципе, все идет, как и раньше: как и полгода назад, цены на уровне себестоимости с, может быть, небольшим запасом. Во всех строительных компаниях себестоимость разная, поэтому отдельные застройщики, возможно, даже продают себе в убыток. Но в любом случае прибыльность очень низкая. Это достаточно критично, но когда произойдет разворот рынка, рост будет достаточно бурным.

Сохраняется большая доля продаж с участием ипотечных средств. Правда, пока непонятно, перекос ли это сегодняшнего времени или тренд на десятилетия вперед. Уровень продаж остается неизменным в течение вот уже полутора лет: без всплесков, без падений. Деньги на приобретение жилья у населения, как свидетельствуют данные по вкладам, есть. Но нет информационных поводов, которые побуждали бы покупать квартиры сейчас (вроде отмены субсидирования ипотечной ставки, скачков на валютном рынке). Как только такой повод найдется и тренд поменяется, а это может произойти очень быстро, начнется резкий рост спроса, продаж и, соответственно, будет расти и цена.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BG: А для строительных компаний дополнительные риски появились за последнее время?

М. М.: Риски застройщиков во все времена примерно одинаковые. Строительный бизнес вообще очень сложный, нелинейный. Поэтому, кстати, у собственника нет возможности уйти от части оперативного управления. Чтобы преодолеть риски, компания должна быть финансово устойчивой, с грамотной командой специалистов, которые умеют работать с документацией, и профессиональным коллективом, который может заниматься производством — строить дома.

BG: Насколько сегодня спрос на жилье в Петербурге и Ленобласти соответствует предложению? Что прогнозируете на ближайшую перспективу?

М. М.: Я не ощущаю затоваривания петербургского рынка недвижимости. Затоваривание — большое количество непроданных квартир в уже готовых домах. Не думаю, что этот показатель глобально вырос. У нас, например, он составляет менее 10%. Для сравнения: в Московской области оставаться непроданными в конце строительства может до 40% квартир. Но поскольку в последние годы экономика сжимается, спрос смещается в наиболее интересные районы. Поэтому экономически невыигрышные локации (например, отдаленные территории Ленинградской области) инвесторов сейчас уже не привлекут.

BG: Пару лет назад аналитики много говорили о том, что как раз в нынешний год ожидается сокращение предложения. Эти прогнозы оправдались, на ваш взгляд?

М. М.: Сейчас нет избытка предложения и нет нехватки спроса. Хорошо, что рынок коммерческий, что он может достаточно гибко отреагировать на спрос. Понятно, что имеет место временной лаг, но он незначительный. Когда психологически произойдет перелом в отношении населения к кредитам на жилье, спрос будет резко увеличиваться. Конечно, возникнет дисбаланс между спросом и предложением, и цены на какое-то время начнут расти. Но пока такая ситуация маловероятна.

BG: Какие важные новшества в организации строительного процесса, в управленческой структуре внедрены (или планируются к внедрению) в ЦДС?

М. М.: Изменением внутренних процессов в компании мы занимаемся уже больше года, и я надеюсь, что в течение ближайшего полугода этот этап будет завершен. Наверное, это надо было делать еще несколько лет назад. Но сейчас рынок стабильный, и времени на преобразования больше, чем раньше, когда шло энергичное развитие. Изменилось очень многое по всем направлениям: начиная от маркетинга, финансового департамента, юридического блока и заканчивая генподрядом и службой заказчика. Но все это на базе совершенно нового уровня IT-платформы, на которой можно оптимизировать решения и бизнес-процессы по всем направлениям.

BG: Есть ли ощущение, что какие-то из активно застраиваемых территорий «перегреты»?

М. М.: Спрос не увеличился, но он достаточно стабильный. И планы, которые заявлялись ранее застройщиками по выводу новых объектов в расчете на сильное развитие рынка, уже скорректированы. Поэтому сейчас, в принципе, рынок стал сбалансированным. И у того продукта, что выводится на рынок, есть все шансы на успешную реализацию.

BG: У ЦДС большой земельный банк, в том числе достаточно крупные «пятна» в городской черте. Как планируете их застраивать?

М. М.: Новые объекты мы начнем выводить на стройку уже во второй половине этого года. В первую очередь — участок на Пулковском шоссе, остальные участки друг за другом к середине лета. Это будет жилье разного класса: от масс-маркета до комфорта. Единственный проект, сроки по которому все-таки корректируются, — это проект комплексной застройки в Новосаратовке. Его территория настолько велика, что строительство должно быть массовым, конечный потребитель с самого начала должен быть массовым. Поэтому пока мы продолжаем там работать в плане проектирования транспортной инфраструктуры, градостроительных согласований, инженерной подготовки. Начало стройки, наверное, будет осенью, может быть, с партнерами. Такую территорию, повторю, надо застраивать достаточно активно.

BG: Что должна сделать строительная компания, чтобы выигрышно выделяться сегодня на фоне остальных застройщиков?

М. М.: Сформировать предложение, привлекательное для покупателей. Это предполагает квартиры в домах с хорошей локацией, качество, своевременный ввод в эксплуатацию. И, конечно, у покупателей не должно быть сомнений в финансовой состоятельности компании. Они должны понимать, что застройщик имеет все ресурсы, чтобы реализовать свои планы.

BG: Однако каждый застройщик дает своим объектам только превосходные характеристики. Что для покупателя может стать подтверждением того, что предложение действительно стоящее?

М. М.: Это должна быть нужная квартира в нужном месте, приобрести которую можно на подходящих для данного покупателя условиях. А в плане надежности компании — это история репутации.

BG: Каковы ваши первоочередные задачи сегодня?

М. М.: Мы стремимся оперативно зарегулировать до конца наш производственный блок (генподрядчика и заказчика) и полностью перейти на BIM-проектирование. Это дает возможность не только более быстро и качественно готовить проектную документацию, но и гораздо более гибко контролировать процесс с точки зрения управления. ■

МОСКВА-ПЕКИН

RESTAURANT & BAR*

место, где готовят историю...

* Ресторан и бар. Реклама

Санкт-Петербург, Аптекарская наб., 8
Часы работы: с 12:00 до 00:00

+7 (812) 775-10-00

www.moskvapekin.com

НЕНАСТОЯЩЕЕ СОДРУЖЕСТВО

К СВОЕМУ 25-ЛЕТИЮ СОДРУЖЕСТВО НЕЗАВИСИМЫХ ГОСУДАРСТВ ПОДОШЛО С БОЛЬШИМ ГРУЗОМ ПРОБЛЕМ: СЛАБЫМ УРОВНЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ПРАВОВОЙ ИНТЕГРАЦИИ, ВЫСОКИМ УРОВНЕМ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ ПЕРЕД РОССИЙСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, НЕОЧЕВИДНЫМИ СОВМЕСТНЫМИ ПЕРСПЕКТИВАМИ РАЗВИТИЯ. НАСКОЛЬКО СЕГОДНЯ СНГ ЖИЗНЕСПОСОБНЫЙ СОЮЗ, ПЫТАЛАСЬ ПОНЯТЬ КОРРЕСПОНДЕНТ BG ВЛАДА ГАСНИКОВА.

АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

СОДРУЖЕСТВУ НЕ УДАЛОСЬ ПРЕОДОЛЕТЬ ПРОТИВОРЕЧИЯ МЕЖДУ ЧЛЕНАМИ КАК В СФЕРЕ ПОЛИТИКИ, ТАК И В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОБЛАСТИ. ПОЛИТИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ И «ТОРГОВЫЕ ВОЙНЫ» МЕЖДУ СТРАНАМИ СНГ СТАЛИ ОБЫЧНЫМ ЯВЛЕНИЕМ

СНГ — это 11 независимых суверенных государств, на которые на декабрь 2016 года приходилось 4,4% мирового ВВП при 3,9% населения от населения планеты. Это значительно меньше удельного веса союзников-лидеров: Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА) имеет 18,9% ВВП при 6,7% населения, Евросоюз — 16,7% от ВВП при 7,1% населения, Ассоциации государств Юго-Восточной Азии — 6,2% ВВП при 8,8% населения. По оценке заместителя директора Института истории и политики Московского педагогического государственного университета Владимира Шаповалова, по своему потенциалу СНГ является интеграционным объединением среднего уровня.

РАЗДИРАЕМЫЙ ПРОТИВОРЕЧИЯМИ

К своему 25-летию в конце прошлого года СНГ подошло с неоднозначными результатами, считает исследователь. «Налицо слабость организации, неспособность к серьезным интеграционным усилиям. Содружеству не удалось преодолеть противоречия между членами как в сфере политики, так и в экономической области. Политические кризисы и „торговые войны“ между странами СНГ стали обычным явлением. Доля взаимной торговли во внешнеторговых операциях стран СНГ сократилась за период с 2009 по 2015 год с 22 до 18,9% — и это несмотря на создание Зоны свободной торговли в 2012 году.

Основной причиной сокращения, конечно, выступает кризис в российско-украинских отношениях. В настоящее время обе страны ввели взаимные ограничения на действие соглашение о Зоне свободной торговли. Однако есть и другие причины, помимо отношений Москвы и Киева. Происходит диверсификация внешнеэкономической активности стран СНГ. Уменьшение товарооборота внутри СНГ одни страны Содружества компенсируют интенсификацией экономических контактов со странами Евросоюза, другие — развитием отношением с Китаем», — говорит господин Шаповалов.

По его оценке, сейчас СНГ во многом напоминает анонсируемый Евросоюзом проект «Европы разных скоростей». Есть ядро стран, серьезно продвинувшихся по пути интеграции: страны Евразийского экономического союза (ЕАЭС), и есть прочие страны СНГ — Украина, Молдавия, Азербайджан, Узбекистан, Туркменистан и Таджикистан, остающиеся на периферии и не включенные по разным причинам в «Евразийский проект». Таким образом, в интеграционном процессе СНГ уступило первые позиции ЕАЭС, заключает Владимир Шаповалов.

Внутренние проблемы государств за минувшие непростые 25 лет, очень разные политические судьбы, противоречивые интересы зачастую не позволяли в полной мере развивать сотрудничество, полагает ведущий аналитик ГК TeleTrade Марк Гойхман. «По данным МВФ, доля стран СНГ в мировом ВВП в 2016 год составляла не более 60% от уровня 1992 года. Такое снижение определялось значимым уменьшением в ведущих странах: в России примерно на 30% и на Украине — на 50%. И это несмотря на то, что ВВП на душу населения по паритету покупательной способности вырос в большинстве стран СНГ более чем в три раза за данный период. Но лидеры роста — экспортеры энергетического сырья (Россия, Казахстан, Азербайджан, Туркменистан). То есть их рост происходил из-за факторов, в меньшей мере связанных с СНГ. Дополнительные преимущества получила „транзитная“ Белоруссия, но это связано только с расположением страны», — говорит аналитик. В последние годы интеграционные процессы внутри Содружества подрывались и глубоким мировым экономическим кризисом: накопленные взаимные прямые иностранные инвестиции стран СНГ уменьшились на 25,8% с пикового 2012 года по 2015 год.

Руководитель Центра урегулирования социальных конфликтов Олег Иванов считает СНГ отжившим свой век образованием. «Содружество было полезно его участникам сразу после распада СССР, когда новые страны учились жить самостоятельно. В начале 1990-х годов у СНГ можно было выделить какие-то элементы конфедерации: объединенные вооруженные силы, общее экономическое пространство. Но уже после формирования суверенитета у государств-участников роль СНГ полностью нивелировалась. На мой взгляд, сейчас Содружество существует исключительно по инерции: последнее серьезное решение было принято в 2011 году после подписания договора о зоне свободной торговли на постсоветском пространстве», — говорит господин Иванов.

Сотрудничество между странами в разных областях происходит, как правило, на альтернативных интеграционных площадках: в сфере борьбы с международным терроризмом и оборотом наркотиков — это Организация договора о коллективной безопасности, в торгово-экономической сфере — Таможенный союз и Евразийский экономический союз. «ЕврАзЭС вообще позиционируется как ядро континентальной интеграции. Так, сейчас основные интеграционные процессы в экономике на постсоветском пространстве развиваются вокруг китайского проекта „Один пояс — один путь“, призванного связать Китай с Евросоюзом. От успеха реализации этого проекта во многом зависит экономическое развитие не только стран ЕврАзЭС, но и Китая, Пакистана и ряда других государств континента. Тут есть реальные перспективы, за которые стоит бороться. А СНГ — это уже рудиментарное образование, в рамках которого не решаются никакие серьезные вопросы», — уверен эксперт.

Заместитель генерального директора АО «Морской торговый порт Усть-Луга» Олег Дехтярь не так категоричен: он полагает, что у СНГ за четверть века сохранились хорошие связи и схемы работы, но, правда, они остались на том же уровне, что и при СССР. «Члены СНГ пытаются выходить на новую ступень, но видят, насколько не соответствуют данному уровню. Нужны серьезные преобразования, чтобы выйти на мировую арену. Пока Содружество существует на основе советского менталитета», — говорит господин Дехтярь.

Руководитель петербургского подразделения логистической компании «Даскер» Никита Карагодин не видит у СНГ никакого политического и экономического веса на мировой арене. «Наиболее перспективным с учетом интересов и ожиданий бизнеса стало бы расширение стран — участников Таможенного союза и развитие Евразийского экономического сообщества», — полагает господин Карагодин.

За 25 лет своего существования СНГ как экономический и политический инструмент работает с перебоями, но уже избавился от иллюзий, оценивает политолог Мария Ведерникова. Она видит слабую, но положительную тенденцию развития СНГ.«На мировой экономической и политической арене СНГ не имеет веса среди развитых стран, но все же привлекательно для развивающихся государств», — говорит госпожа Ведерикова.

Владимир Шаповалов из Института истории и политики просит не ставить крест на Содружестве и не говорить о его ненужности. «В нынешней конструкции СНГ превращается во внешний контур ЕАЭС, с одной стороны, позволяющий сохранять и развивать контакты со стра-

нами постсоветского пространства, не готовыми к более тесной интеграции, с другой, формирующий „кадровый резерв“ для ЕАЭС. Развитие отношений внутри СНГ позволяет сохранить для ряда стран возможность усиления интеграционных процессов и подключения их к структуре ЕАЭС. Прежде всего, речь идет о таких странах, как Таджикистан, Узбекистан и Азербайджан. Не стоит полностью сбрасывать со счетов и Украину с Молдавией», — призывает исследователь.

МНОЖЕСТВО ВОПРОСОВ Сложность оценки 25-летней деятельности СНГ заключается в том, что нет объективных данных о жизни Содружества. Что дала и может давать предприятиям экономическая интеграция в рамках СНГ? Какие совместные проекты между ними с успехом реализованы, каков их потенциал? Как на уровне населения — не восприятия, ощущений, а реальных сдвигов — проявляются результаты 25-летия экономической интеграции, если миграция — это все же последствие существенной социально-экономической дифференциации между странами СНГ, а не главный результат сотрудничества? Этими вопросами задается руководитель Центра экономической политики и бизнеса Елена Румянцева. «У нас нет статистических данных за эти 25 лет, которые представляли бы СНГ как единый объект, как целостную систему. Статистика СНГ — это набор данных в многочисленных сводных таблицах, из которых следует, что каждая страна Содружества развивается в большей степени в отрыве от СНГ, чем в привязке к интеграции. А количественный анализ эффекта экономической интеграции стран СНГ до сих пор не проведен», — говорит госпожа Румянцева.

Внутри стран Содружества сильна миграция: социологи выделяют в этом плане страны-«доноры» (Армения, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Таджикистан и Узбекистан), и государства-«реципиенты» (Белоруссия, Россия, Украина). «Распределение миграционных потоков между „донорами“ и „реципиентами“ неравномерно: Россия в ряду членов СНГ является абсолютным лидером по числу иммигрантов из стран Содружества. Для России трудовая миграция из стран СНГ имеет колоссальное значение. Из каждых десяти иностранных работников на российском рынке труда семь — это граждане трех постсоветских государств Центральной Азии (Узбекистана, Таджикистана, Киргизии). Мигранты из стран СНГ сконцентрированы в низкоквалифицированном сегменте рынка труда: 40% иностранной рабочей силы занято в строительном секторе; многие мигранты работают в торговле, в сфере коммунальных, социальных и персональных услуг, сельском хозяйстве — в тех отраслях, которые сталкиваются с существенными колебаниями спроса и нуждаются в гибком регулировании численности занятых. Одним из его механизмов выступает труд мигрантов», — рассказывает директор Центра изучения кризисного общества Максим Вилисов. Большие проблемы связаны с теневым положением труда более 60% мигрантов и низкой степенью их интегрированности в странах, где они работают.

Интеграции и реальному содружеству не способствуют и экономические разногласия между членами СНГ. На начало 2017 года задолженность предприятий стран Содружества превышала долги российских компаний перед ними на 84 млрд рублей. «Очевидно, что проблема несвоевременных расчетов между предприятиями приводит к необходимости привлечения государственной помощи, и это никак не способствует интеграции внутри СНГ», — говорит руководитель Центра экономической политики и бизнеса.

НЕПРОСТЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ Однако Владимир Шаповалов из Института истории и политики уверен, что участие в СНГ — это реальный политический и экономический интерес России. «Содружество — ключевой элемент в системе интеграционных структур, формируемых Россией в последние десятилетия. Все инициированные Москвой интеграционные проекты развивались в основном за счет кооперации со странами СНГ. Речь идет о таких проектах, как ОДКБ, ЕврАзЭС, Единое экономическое пространство, Таможенный союз, ЕАЭС, Союзное Государство России и Белоруссии, ШОС. Существование СНГ позволяет поддерживать и стимулировать политические, экономические и культурные контакты со странами ближнего зарубежья, защищать интересы российского бизнеса, российских граждан, права русскоязычного населения. Сохранение СНГ создает возможности для поддержания производственной кооперации, сохранения и выстраивания производственных цепочек, созданных еще в советское время, расширяет емкость рынка сбыта для отечественного товаропроизводителя», — уверен господин Шаповалов.

Он верит, что Россия сможет обернуть для себя в пользу свое председательствование в СНГ в 2017 году: вносить интересные для себя инициативы, развить и сделать более интенсивными контакты с представителями стран Содружества.

У СНГ есть будущее, если все его участники будут по-настоящему заинтересованы в членстве и будут вносить равный вклад в его развитие, полагает Никита Карагодин из компании «Даскер». «Необходимо точно сформулировать задачи и цели для СНГ, а самое главное — совместно работать над решением поставленных задач, как это было сделано при формировании Таможенного союза между Россией, Казахстаном и Белоруссией. Странам, которые по каким-то причинам не готовы так участвовать в жизни Содружества, стоит покинуть организацию», — говорит он.

Успешное экономическое сотрудничество невозможно без унификации технических регламентов, решения правовых вопросов, приведения к единому знаменателю налогового, трудового и административного законодательства. «Необходима интенсификация интеграционных процессов в рамках Зоны свободной торговли. Но сближению мешают противоречия и конфликты внутри Содружества, действия внешних акторов — прежде всего Евросоюза, направленные на дезинтеграцию постсоветского пространства. Стабилизация политической и экономической ситуации на Украине, завершение украинского кризиса, нормализация отношений между Арменией и Азербайджаном, Молдавией и Приднестровьем являются необходимыми политическими условиями для перехода на новый уровень интеграции в рамках СНГ», — уверен директор подразделения Global Supply Chain компании FM Logistic Алексей Мисаилов. ■

МОЛОЧНЫМ РЕКАМ ТЕСНО В СЫРЬЕВЫХ БЕРЕГАХ

В ПРОШЛОМ ГОДУ В ЛЕНОБЛАСТИ СНИЗИЛИСЬ ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА. В РЕГИОНЕ БЫЛО ЗАФИКСИРОВАНО ПАДЕНИЕ ОБЪЕМОВ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА НАРЯДУ СО СТАБИЛЬНЫМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ В ДРУГИХ СФЕРАХ ОТРАСЛИ. СОБЕСЕДНИКИ BG В ЦЕЛОМ ОТМЕЧАЮТ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА АПК СУБЪЕКТА РФ, ХОТЬ И ПРИЗНАЮТ, ЧТО ДЛЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ЭМБАРГО НЕДОСТАТОЧНО — НЕОБХОДИМЫ ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ. МАРИНА КОСТЮКЕВИЧ

По информации пресс-службы правительства Ленобласти, в сельскохозяйственных организациях региона объем производства продукции за 2016 год составил 65,6 млрд рублей, что на 1,8% меньше уровня 2015 года (74,2 млрд рублей). При этом, как подчеркнули в областной администрации, снижение объемов производства произошло впервые с 2003 года. На ухудшение экономических показателей в отрасли повлияло сокращение объемов производства продукции растениеводства — на 9,9% к уровню 2015 года. В регионе сообщили, что из-за неблагоприятных погодных условий в хозяйствах всех категорий погибло более 10% посевов, а также снизилась урожайность сельскохозяйственных культур.

Во всех остальных отраслях, как заверили в областном комитете по АПК, за прошлый год отмечены рост производства или ровная динамика. При этом индекс производства пищевых продуктов составил 106,9% к уровню 2015 года. Так, объем переработки молока в 2016 году составил 180,3 тыс. тонн (103% к 2015 году). Сыров и сырных продуктов произведено 424 тонны (105% к 2015 году). Выпуск мясной продукции составил 93 тыс. тонн (105% к уровню 2015 года).

«В более выигрышном положении в регионе оказалось животноводство, где по большинству показателей наблюдается рост либо ровная динамика. По итогам минувшего года регион занял четвертое место в стране по объемам производства молока, четвертое — по производству мяса птицы и первое место по производству яиц», — сообщил директор Северо-Западного филиала «БКС Премьер» Вадим Исаков. По его наблюдению, санкционные условия оказали позитивное воздействие на АПК Ленинградской области, которая на сегодняшний день обеспечивает до 40% валовой продукции сельского хозяйства в СЗФО.

В то же время младший директор по корпоративным рейтингам агентства «Эксперт РА» Анна Кертанова считает, что более заметное влияние на отрасль АПК, чем контрсанкции, оказали факторы господдержки и введенное в 2014–2015 годах эмбарго на ввоз продовольствия из Европы и Турции. «Перечисленные факторы отразились в росте производства сельскохозяйственной продукции по итогам 2016 года на 4,8%. Первый квартал 2017 года также показал рост в 0,7%», — отметила эксперт.

Она уверена, что экономический рост всех отраслей в следующие годы будет зависеть не столько от политики импортозамещения, сколько от развития экспорта. «Экспорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья показал рост в 2016 году на 5%. Россия увеличила поставки мяса, молочной продукции и масла. В 2016 году доля импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья сократилась до 14 с 17%. Экспорт Ленобласти в общем объеме экспорта по 2016 году составил менее 1%, доля импорта области существеннее — 3,4%, подсчитала госпожа Кертанова.

САНКЦИОННЫЙ ПОЗИТИВ По данным консалтинговой компании Petrova Five Consulting, наибольшее влияние продовольственное эмбарго оказало на рынок сыра. «За два последних года российские сыроделы значительно увеличили объемы производства, заместив часть сыров группы „Тильзитер“, ранее поставляемых из европейских стран. Увеличение производства позволило отечественным производителям занять 70% рынка (в 2013 году их доля составляла 49%). ➔ 80

79 ➔ Однако продукты премиального сегмента (твердые сыры, сыры с плесенью) заместить не удалось», — рассказала генеральный директор Petrova Five Consulting Марина Петрова.

По данным специалиста, за два года после введения продуктового эмбарго объем производства питьевого молока в России вырос на 3%, сметаны — на 5%, творога — на 9%, но при этом производство кисломолочных продуктов сократилось на 1%. Сильнее других сегментов выросло производство сливочного масла (+12%) и сыров (+35%). В Ленобласти, исходя из информации регионального правительства, производство молока составило 611,6 тыс. тонн, а это 103,9% к уровню 2015 года, в том числе в сельхозорганизациях — 566,2 тыс. тонн (103,6%).

С момента введения эмбарго выросло также производство молочных продуктов с использованием растительных жиров. «Производство масляных спредов за последние два года выросло на 20%, а производство сырных продуктов — на 56%. Это связано как с недостатком и постоянно растущей стоимостью молока-сырья, так и с возросшим потребительским спросом на дешевые молочные продукты», — привела статистику госпожа Петрова.

Директор по корпоративному финансированию и развитию ООО «Галактика» Игорь Воронов признает, что на развитие производства в кратко- и среднесрочной перспективе санкции повлияли позитивно. «В прошлом году объемы производства выросли на 6–7% по сравнению с 2015 годом, а в 2015 году — на 13% по сравнению с 2014 годом. Примерно на те же цифры выросла и наша прибыль. Это позволило нам расширить ассортимент, запустить новую производственную линию в прошлом году стоимостью 200 млн рублей», — отметил господин Воронов.

Однако, по его словам, параллельно с ослаблением конкуренции с иностранными компаниями отечественные производители столкнулись со снижением покупательной способности населения, что в целом приводит к снижению розничных продаж по стране, а это представляет определенные риски для производителей. Кроме того, ограничение импорта привело к удорожанию отечественного сырья: спрос на него существенно вырос, а предложение увеличилось лишь незначительно.

Подобная ситуация привела к повышению цен на конечную продукцию. «Без активного инвестирования в увеличение объемов производства сырья дальнейшего прогресса в молочной отрасли будет добиться сложно», — считает господин Воронов.

В том, что вывести отрасль из долгосрочного кризиса одним только запретом на поставки европейской продукции не получится, уверена и Марина Петрова. «Отрасли необходима длительная программа развития, включающая как меры государственной поддержки, так и создание стимулов для частных инвестиций. Кроме того, из всех сегментов только рынок сыра показал значительный рост, но потенциал его роста на данный момент уже практически исчерпан», — подчеркнула она.

Игорь Воронов добавляет, что производители понимают: санкции не будут длиться вечно. «Подобная неопределенность не позволяет нам составлять инвестпланы на долгосрочную перспективу», — сокрушается он.

КРЕДИТ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЮ НЕ ТОВАРИЩ Сельхозпроизводители региона обращают внимание на трудности с получением кредитов на развитие производства. Особенно напряженная ситуация складывается с получением займа для инвесторов. «У нас очень узкий круг банков, которые выдают кредиты для организации производства. Банки с участием иностранного капитала вообще не рассматривают такие заявки», — отметил генеральный директор ООО «СвирьАгро» Алексей Саратов.

По мнению руководителя предприятия, ситуацию с получением льготных кредитов по ставке не более 5% годовых усугубили изменения в законодательство, по которым с января нынешнего года региональные комитеты по АПК были исключены из схемы распределения федеральных субсидий для сельхозпроизводителей. «Раньше областной комитет отправлял в Минсельхоз просьбу о субсидирования ставки. С нового года в министерство обращаются сами банки. Но ведь именно местные комитеты понимают, какие проекты и направления в регионе требуют поддержки», — говорит господин Саратов.

По словам начальника управления кредитного анализа банка «Александровский» Артема Филькова, активного спроса на кредитные средства со стороны сельхозпроизводителей у них не наблюдается, как нет и ожиданий по поводу значительного роста обращений компаний этой отрасли. «В нашем регионе число сельхозпроизводителей ограничено, при этом не все предприятия соответствуют критериям качественных заемщиков для банков. В сегменте малого бизнеса круг таких заемщиков значительно сужен», — рассказал господин Фильков. В кредитном портфеле банка, как сообщил представитель организации, среди действующих заемщиков отрасли наибольшую долю занимают компании крупного бизнеса.

По мнению генерального директора ООО «Круглый год» Валерия Мирошкина, в отрасли нет каких-либо ограничений для развития импортозамещения. «С первого дня появления бизнес-плана по строительству тепличного комплекса (проект на 60 га, предполагаемая стоимость 20 млрд рублей, реализация рассчитана до 2020 года. — **BG**) нашим партнером выступает Российский сельскохозяйственный банк, который нам дал возможность финансирования данного проекта», — сообщил глава ООО.

«За последние два года объем производства нашей продукции практически не менялся, оставаясь на уровне 6 тыс. тонн овощей в год. Выращиваемый объем овощей незаметно поглощается торговыми сетями, чему способствуют, в том числе, введенные против РФ санкции. Поэтому было принято решение о наращивании производственных площадей, что позволит закрепить за собой занятую нишу в крупных торговых сетях», — поделился планами господин Мирошкин.

Заместитель председателя Северо-Западного банка Сбербанка Владимир Слипенькин отметил некоторую тенденцию на прирост портфеля по сегменту сельхозпроизводителей. «Это происходит, в том числе, за счет новой схемы субсидирования, когда сельхозпроизводители, включенные в реестр Минсельхоза, могут получить льготную процентную ставку по кредиту от 1 до 5% годовых», — считает эксперт.

В корпоративном кредитном портфеле Сбербанка по Ленобласти треть кредитов приходится на предприятия малого и микробизнеса (ММБ). «В целом видна динамика на увеличение средней суммы кредита. И если у сегмента ММБ средняя сумма выросла на 4,6%, то у крупных и средних предприятий рост составил 11,7%», — сообщил господин Слипенькин. По его данным, в сельском хозяйстве традиционно кредитование на пополнение оборотных средств из-за специфики отрасли. «Тем не менее треть портфеля у нас в данном сегменте — инвестиционная, что означает развитие предприятий и расширение мощностей, рост объемов производства, создание новых компаний и появление рабочих мест», — заявил Владимир Слипенькин. ■

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В НАИБОЛЕЕ ВЫИГРЫШНОМ ПОЛОЖЕНИИ В РЕГИОНЕ ОКАЗАЛОСЬ ЖИВОТНОВОДСТВО, ГДЕ ПО БОЛЬШИНСТВУ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НАБЛЮДАЕТСЯ РОСТ ЛИБО РОВНАЯ ДИНАМИКА

«РОССИЙСКИЙ РЫНОК МОЖЕТ ОБЕСПЕЧИТЬ ДОХОДНОСТЬ»

ФОРМАТ ПЕТЕРБУРГСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОРУМА ПОЗВОЛЯЕТ ПРОДЕМОНСТРИРОВАТЬ ИНОСТРАНЦАМ, ЧТО РОССИЯ — СТРАНА, ОТКРЫТАЯ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ, СЧИТАЕТ ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ГК «РОССТРОЙИНВЕСТ». В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ ОН ПОПЫТАЛСЯ ОБОСНОВАТЬ СВОЮ ПОЗИЦИЮ.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BUSINESS GUIDE: Для вашей компании последние месяцы отмечены целой серией побед в профессиональных строительных конкурсах. Это результат специальной усиленной подготовки к подобным соревнованиям?

ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ: Прежде всего хочу отметить, что не только мы, но и все ведущие застройщики Санкт-Петербурга получают награды профессиональных конкурсов. Мы гордимся, что последние несколько лет мы регулярно в их числе. Это для нас знак признания того, что наша постоянная работа над качеством проектирования и строительства высоко оценивается. Нам еще многое предстоит сделать. Так что победа в конкурсе — это всегда приятно, но это в первую очередь отражение того факта, что мы просто работаем: занимаемся оптимизацией и улучшением качества на постоянной основе, настраиваем и выстраиваем наши внутренние процессы. Для нашей группы компаний участие в строительных конкурсах — это возможность увидеть сильные стороны конкурентов и, соответственно, наши слабые места.

BG: Видите ли вы сегодня серьезных конкурентов «Росстройинвесту» на петербургском рынке?

И. К.: Конечно, вижу. У нас в городе много достойных, сильных строительных компаний — все они известны. За последнее время расстановка сил на местном строительном рынке не изменилась: в работе остались все те, кто и раньше входил в число лидеров. Основные компании, которые закрепились на определенном уровне, свои позиции сохранили.

BG: А для входа новых игроков рынок доступен?

И. К.: Учитывая множество разноплановых сложностей в строительстве, можно сказать, что рынок доступен, но нет обоснованных причин, чтобы в него входить. Конкуренция достаточно высокая, рынок сбалансирован. Если это опытные игроки из других регионов, возможно, они это делают для диверсификации портфеля. Очевидных экономических причин, чтобы прийти в Петербург, например из Москвы, я не вижу.

BG: Есть ли все-таки сегодня кризис в российском строительстве?

И. К.: Судя по тому, что продажи идут нормально, как такового кризиса нет. Естественно, имеет место снижение маржинальности. У разных застройщиков и в разных проектах этот показатель уменьшился неодинаково, потому что себестоимость строительства разная, но в среднем рост себестоимости составил около 15% за последние два года.

BG: В последнее время ваша компания вывела на рынок сразу несколько новых объектов, причем с очень разными характеристиками. Сегодня для этого наиболее подходящий момент?

И. К.: Мы стараемся диверсифицировать свой портфель — работать в разных сегментах. Это наша сознательная политика. Из этих же соображений, например, до конца года планируем запустить наш первый проект в Москве. Мы собираемся построить там объект премиум-класса и сейчас серьезно занимаемся проектированием и анализом рынка, чтобы наш проект оказался идеально подходящим для Москвы.

BG: Возможно, в ГК «Росстройинвест» есть внутренние лимиты на то, сколько объектов может быть одновременно в работе?

И. К.: Таких лимитов нет. С точки зрения команды мы спокойно справляемся с нынешними объемами. Сейчас в той или иной стадии работы (проектирования и строительства) находится около 600 тыс. кв. м, и этот показатель мы планируем увеличить. В то же время объемы строительства не самоцель. Каждый проект до его старта анализируем до мелочей, чтобы он был интересным, непохожим на другие и, конечно, архитектурно ярким.

BG: Красота предполагает продуктивный диалог между архитекторами и строителями. Однако некоторое время назад ваши архитекторы сетовали, что этот диалог не всегда протекает просто. Что-нибудь изменилось?

И. К.: Это естественный процесс. Чтобы сделать хорошие планировки (а для жилых домов это, безусловно, важно), возможно, где-то приходится поступаться первоначальными замыслами архитекторов. Сейчас мы видим какие-то детали, на которые, может быть, раньше меньше обращали внимание. И акцент на функциональных и разнообразных планировочных решениях будем делать и впредь. Но архитектуре при этом не должен наноситься непоправимый урон: мы за интересные с архитектурной точки зрения проекты — это принципиальная позиция компании.

BG: ГК «Росстройинвест» известна не только как жилой застройщик, но и как подрядчик по строительству общественных зданий. Появились ли новые проекты?

И. К.: На финишной прямой Мариинская больница, все идет по плану. Участие в новых проектах бюджетного строительства возможно, но пока четких планов на этот счет нет. Вопрос об участии решается по мере формирования госзаказа — объявления конкурсов на строительство бюджетных объектов. Вся наша команда, которая ранее работала по этому направлению, остается в «Росстройинвесте», и потенциал этих специалистов мы планируем использовать и далее.

BG: Что имеет для вас первостепенное значение в работе с бюджетными заказчиками?

И. К.: Самое главное — это хорошая подготовка проектно-сметной документации. Проблема всегда кроется преимущественно в том, как проведен подготовительный этап реализации. Важен тщательный подбор проектной организации, чтобы качество изначально подготовленной документации не страдало. В противном случае небрежность, непрофессионализм проектировщиков затруднят реализацию проекта и скажутся на конечном результате.

BG: На решении каких задач преимущественно сосредоточена сегодня ваша управленческая команда?

И. К.: Эти задачи остаются неизменными с момента основания компании: соблюдение всех графиков строительства; качество; реализация всех планов. На каждый участок работы сверстан свой план, у каждого подразделения есть свои задачи, и мы последовательно по этим пунктам идем.

BG: Не секрет, что вы привлекаете на работу не только граждан России. Как строятся взаимоотношения с ними?

И. К.: Да никак не строятся! Мы просто не делим работников на граждан и РФ и граждан других стран. Все работают абсолютно официально, с оформлением всех надлежащих документов — для нас они все равны. Тем более что местных квалифицированных специалистов не хватает для обеспечения полноценного строительного цикла, а работники из ближнего зарубежья за последние десятилетия прошли неплохую школу.

BG: Перед застройщиками, как правило, стоит выбор: какую экспертизу проектной документации предпочесть — государственную или негосударственную. Что выбираете вы?

И. К.: Мы пользуемся и той, и другой экспертизой, но всегда обращаемся только в проверенные и известные на рынке организации, где есть достаточный штат квалифицированных экспертов. При обращении исходим из загруженности той или иной экспертизы. Сроки прохождения экспертизы не всегда являются определяющим фактором. Можно все успеть, если изначально работать строго по правилам и тщательно планировать. Главное — качество экспертной оценки, которое мы получаем.

BG: С чем, по вашему мнению, связаны основные риски для застройщиков и для потребителей?

И. К.: Для потребителя — как обычно, выбрать не ту компанию. Конечно, надо смотреть, чтобы компания была с опытом и цены были реальные: слишком низкие цены — реальная опасность долгостроя. Если компания только начала вести строительный бизнес, это также добавляет рисков. А для застройщиков чрезвычайно важна стабильность и в законодательной сфере. Постоянные изменения в действующие законы, включая 214-ФЗ, не добавляют стабильности рынку. Все основные участники петербургского строительного рынка — финансово устойчивые компании с хорошей репутацией, пережили не один кризис и умеют хорошо работать.

BG: На какой эффект от экономического форума вы рассчитываете?

И. К.: Формат форума позволяет наглядно показать иностранным партнерам, что Россия открыта для инвестиций. Надеюсь, что все необоснованные опасения по поводу России уйдут на второй план и они поймут, что Россия — надежная страна, в которую выгодно вкладывать деньги. Иностранным компаниям всегда непросто работать на зарубежных рынках. Так, российские строители, работая в других странах, могут столкнуться с определенными трудностями: например, и в Великобритании, и в США достаточно сложный процесс согласования документации. Российский рынок достаточно интересный — к нему просто надо привыкнуть и понять его специфику. При правильном подходе российский рынок может обеспечить достаточную доходность. ■

ДОГНАТЬ И ПЕРЕГНАТЬ ЛАТВИЮ И ЧИЛИ

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В РОССИИ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ КРАЙНЕ НИЗКОЙ. А ЭКСПЕРТЫ НАСТАИВАЮТ НА ТОМ, ЧТО БЕЗ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА ДАЖЕ ПОВЫШЕНИЕ ВВП НЕ ОБЕСПЕЧИТ СТРАНЕ РОСТ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ. ХОТЯ ЭТИ ДВА ПОКАЗАТЕЛЯ МЕЖДУ СОБОЙ СВЯЗАНЫ: С ПАДЕНИЕМ ВВП ПАДАЕТ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА. ВЕРОНИКА АБРАМЯН

По данным Росстата, в период с 2012 по 2015 год отечественная производительность труда выросла на 4%. За 2016 год данные представило Минэкономразвития: эффективность труда увеличилась лишь на 0,1%, что фактически свидетельствует об отсутствии динамики. Рост производительности труда в странах Европы, к примеру, составляет 1,1–1,6 % в год.

По данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в списке из 38 стран, по которым приводятся данные, Россия в 2015 году занимала 36-е место по производительности. Для России значение показателя объема ВВП в расчете на час отработанного времени (человеко-час) составляет $23,2. Наиболее близки к нам по этому показателю Латвия ($25,9) и Чили ($23,5). В целом российский показатель ниже среднего по странам ОЭСР почти ровно в два раза: $23,2 против $46,8 за человеко-час.

Вместе с тем отставание от лидеров рейтинга более существенное. Пусть показатели ведущей страны по этому показателю – Люксембурга — не очень корректно сравнивать с российскими, но отставание и от таких стран, как Норвегия, США, Германия, является очень заметным. Так, показатель для России составляет всего 36,9% от показателя США ($62,9 на человеко-час).

Стоит учесть, что при расчете данного показателя учитывается ВВП по паритету покупательской способности (ППС). «Курс доллара по ППС и рыночный курс существенно отличаются друг от друга. Так, для России курс доллара по ППС по итогам 2015 года составлял 23,99 рубля за доллар США (данные ОЭСР), в то время как официальный среднегодовой курс в 2015 году составил 60,66 рубля за доллар», — отмечает Сергей Заверский, начальник отдела аналитических исследований Института комплексных стратегических исследований (ИКСИ).

ВСЕ ОТНОСИТЕЛЬНО Эксперты обращают внимание на то, что при обсуждении показателя производительности и при оценке его динамики большее значение может иметь не абсолютный показатель производительности, а относительный. Как правило, показатели конкретной страны сопоставляются с уровнем производительности в США.

Антон Щербаков, эксперт информационного агентства «Крединформ», говорит: «Можно утверждать, что Россия находится в ряду стран, сравнительно недавно вставших на путь рыночных преобразований, и говорить об исключительно национальных аспектах низкой производительности труда или о катастрофическом, недостижимом отставании от остального мира будет, по меньшей мере, некорректно».

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В РОССИИ ВСЕ ЖДУТ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ «ВОЛШЕБНОЙ ПАЛОЧКИ», КОТОРАЯ ПО ОДНОМУ МАНОВЕНИЮ СМОЖЕТ ВЫВЕСТИ СТРАНУ В ЛИДЕРЫ ПО ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

В последние годы производительность российской экономики перестала расти. Значимый рост производительности труда пришелся на 2000-е годы, когда показатель соотношения производительности труда в российской экономике по отношению к производительности в экономике США вырос с 30% в 2000 году до 39,1% в 2008-м. Однако вместе с падением ВВП произошел и спад в производительности. И хотя уже к 2011 году по абсолютному значению производительности (в долларах США) показатели 2008 года были превышены, показатели производительности труда по отношению к уровню США до сих пор остаются ниже. В 2014 году производительность труда в российской экономике составляла 38,8% от американской, а в 2015-м — уже всего 36,9%, подсчитал господин Заверский.

Показатели Росстата по индексу производительности труда, рассчитанные в рублях, показывают ту же самую тенденцию. После значительных темпов роста производительности в начале и середине 2000-х, в 2009 году производительность труда упала на 4,1%, а затем темпы ее роста существенно снизились. По итогам 2015 года производительность труда снова упала, на 2,2%.

«Часто утверждают, что в России реальная заработная плата растет существенно быстрее производительности, однако это не вполне так, по крайней мере, для промышленности. Если не просто сравнивать темпы роста различных показателей, а рассматривать удельный вес оплаты труда в валовой добавленной стоимости, то можно увидеть, что по этому показателю существенного роста не происходило, и сейчас значение этого показателя в промышленности даже ниже, чем, например, в начале 2000-х годов», — говорит господин Заверский.

СЕЛЬСКИЙ ЛОКОМОТИВ В отраслевой разбивке по итогам 2015 года (последний год, за который есть отраслевые данные) производительность труда в России выросла только по двум видам деятельности — в сельском хозяйстве (включая охоту и лесное хозяйство) и в строительстве. Сельское хозяйство является лидером по темпам роста производительности труда в последние три года среди всех видов экономической деятельности, а по сравнению с 2008 годом производительность труда в сельском хозяйстве выросла на 23,2% по сравнению с 6,6% по экономике в целом. «В строительстве рост производительности в 2015 году не должен вводить в заблуждение, поскольку он оказался минимальным (1%) и произошел после двух лет спада. Более того, строительство является одним из видов деятельности, где уровень производительности пока не восстановился до уровня 2008-го», — говорит господин Заверский.

По сравнению с 2002 годом наибольшие темпы роста производительности были отмечены в обрабатывающих производствах: по данному виду деятельности производительность выросла на 81,2%. Также высокие показатели наблюдаются в сельском хозяйстве, строительстве и транспорте и связи. Наименьший рост производительности за этот период был отмечен в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды (всего 9,7%), а также в рыболовстве/рыбоводстве и в секторе гостиниц и ресторанов.

Факторов, влияющих на низкую производительность труда, может быть несколько. Во-первых, это причины, связанные с устаревшей материально-технической базой, использованием устаревших технологий, проблемами с нехваткой и недоступностью инфраструктуры. Так, господин Заверский приводит данные: с 2008 по 2015 год средний возраст машин и оборудования по российской экономике не изменился и составил 11,2 года, при этом в обрабатывающей промышленности он даже вырос за этот период: с 11,9 до 12,1 года (данные Росстата). При этом на фоне падающих с 2013 года инвестиций в основной капитал снижается и доля этих инвестиций, направляемая на модернизацию. Так, если в 2005–2008 годах доля инвестиций в основной капитал, направляемая на реконструкцию и модернизацию, составляла в среднем 21,1%, то в 2012–2015 годах — всего 18,2% (в 2015-м — 17,3%).

Во-вторых, это факторы, связанные с неэффективностью рынка труда. Это и

низкая мобильность трудовых ресурсов, и проблемы с адаптацией занятости к экономической ситуации, когда компании оказываются вынуждены сохранять избыточный персонал и не закрывать производства, уже не имеющие экономической эффективности (эта ситуация также во многом связана и с проблемами моногородов). К этому также добавляются проблемы дефицита квалифицированных кадров, сложности с переобучением и повышением квалификации работников.

В-третьих, неэффективная организация труда. «Новые инструменты, например, бережливого производства, японской производственной системы получают все большее распространение, однако на данный момент в этом направлении еще многое предстоит сделать. И здесь многое зависит не только от усилий, предпринимаемых на отдельных предприятиях, но и от распространения успешного опыта по всем производственным цепочка», — рассуждает господин Заверский.

В-четвертых, это общие проблемы российской экономики, такие как низкий уровень конкуренции на многих рынках и проблемы финансовой системы. Низкая доступность финансирования является одним из ключевых факторов, сдерживающих процессы модернизации и повышения производительности труда. Банком России часто указывается, что низкая производительность труда относится к структурным факторам российской экономики, на которую денежно-кредитная политика повлиять не может, однако это довольно спорное утверждение, поскольку в настоящий момент чрезмерная жесткость денежно-кредитной политики оказывает явно сдерживающий эффект на рост производительности. «Одним лишь сокращением текущих издержек, без качественного обновления применяемых технологий существенный рывок в росте производительности труда совершить не удастся», — считает господин Заверский.

Кроме того, необходимо существенное увеличение государственных инвестиций в инфраструктуру, а также стимулирование частных инвестиций в инфраструктуру посредством расширения применения инструментов государственно-частного партнерства. Низкий уровень обеспеченности инфраструктурой повышает издержки предприятий и, более того, приводит часто к отказу от реализации тех или иных проектов, в том числе по созданию и модернизации производств, поскольку эти издержки могут приводить к тому, что стоимость произведенных товаров может оказаться выше, чем у импортируемых.

«Для дальнейшего роста производительности труда необходимо добиться устойчивой положительной динамики ВВП, поскольку это взаимосвязанные процессы: при спаде экономики трудно ожидать каких-либо улучшений в этом вопросе», — считает господин Щербаков.

Он уверен, что нужно стимулировать и заинтересовать работников в своем труде, повышая уровень заработной платы как в коммерческих структурах, так и в бюджетных организациях. А это невозможно сделать при стагнации спроса на продукцию и услуги предприятий, дефиците регионального и федерального бюджетов, непредсказуемости налогового администрирования, высоких ставках кредитования.

ПРАВИЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ РЕШАЕТ ВСЕ Глеб Трофименко, директор бизнес-группы «Промышленность» компании «3М Россия», рассказывает: «Начиная размышлять о низкой эффективности труда в России и путях ее повышения, приходит в голову один хрестоматийный пример. В 80-х годах XX века, американский автомобильный гигант General Motors попытался разгадать японский секрет эффективности труда Toyota. Компании договорились о совместном предприятии, а толпы американских топ-менеджеров устремились на японский завод Toyota, чтобы раскрыть их секреты. Большинство американских топ-менеджеров были уверены, что секрет японцев в высокой роботизации производственного процесса, и каково же было их удивление, когда уровень роботизации оказался значительно ниже их собственного. Секрет эффективности труда заключался не в технологиях, а в правильной организации труда, системе распределения информационных потоков и мотивирования сотрудников. Так же и у нас в России: в основном все ждут технологической „волшебной палочки“, которая по одному мановению сможет вывести нас в лидеры по производительности труда. К сожалению, это невозможно, IT и автоматизация действительно могут в разы увеличить эффективность работы компании, но при этом они будут результативны только тогда, когда лягут на современные схемы управления».

Господин Трофименко указывает на то, что большинство российских как средних, так и крупных предприятий (включая госмонополии) до сих пор крайне неэффективны и устроены по классической схеме: централизация управления, строгая иерархия и ограничения внутренних потоков информации. «Сотрудники таких компаний отлично знают, что инициатива наказуема, любое нововведение принимается в штыки, любая идея должна вылежаться (правило „трех гвоздей“) и „начальнику всегда виднее“. А руководители таких организаций часто согласны с мнением Фредерика Тейлора, который считал, что идеальный работник, должен быть тупым и флегматичным, как тягловой вол», — говорит он . Эксперт полагает, что в эпоху ранней индустриализации, тейлоризм и его принципы были эффективны. «Но не в XXI веке с его революционными изменениями в области коммуникаций и постоянно развивающимися IT, которые диктуют новые условия организации труда для максимизации его эффективности. Предложенное еще в 60-х годах XX века Ричардом Хакманом понятие „внутренней мотивации“ легло в основу современных требований к организации труда. Сотрудники должны быть прежде всего мотивированы качественно выполнять свою работу, а это, в свою очередь, позволяет им постоянно развиваться, быть в значительной степени автономными и обладать широким спектром навыков и знаний. Современное программное обеспечение способно в значительной мере автоматизировать рутинные операции (в большинстве российских компаниях до сих пор делают вручную), поэтому роль сотрудников все больше будет лежать в области управления этими процессами и их постоянного совершенствования. Это позволит сотрудникам не только добиваться собственной высокой производительности труда, но и постоянно находить новые способы повышения эффективности компании в целом, то есть выступать в своем роде мультипликаторами производительности», — заключает господин Трофименко.

Эксперт уверен, что для того чтобы в России создавались новые или трансформировались существующие предприятия в компании с современной системой управления и организацией труда, нужны время и большая, системная работа. Основные инвестиции, считает господин Трофименков, необходимо направлять в развитие бизнес-образования в России. Это позволит растить менеджеров высшего и среднего звена, которые смогут создавать такие условия и схемы организации работы предприятий, которые обеспечат развитие остальных сотрудников предприятий и качественные рост эффективности труда.

«К сожалению, такие вопросы не решаются за год или два. Первые результаты будут реально ощутимы через пять-семь лет, но это, пожалуй, единственное, что может в значительной степени системно изменить ситуацию в нашей стране», — говорит господин Трофименко.

ОДНОГО ВВП МАЛО Константин Ордов, профессор кафедры финансового менеджмента РЭУ им. Плеханова, считает, что без повышения производительности даже рост ВВП не обеспечит в России рост качества жизни и зарплат. «Это необходимо осознать, чтобы сделать правильный выбор в направлениях инвестирования. В рамках рыночной экономики считается достаточным создать мягкий налоговый режим для экономически активных субъектов экономики, чтобы они обеспечили прогресс в производительности труда на благо общества и каждого гражданина в частности, так как вырастет уровень зарплат и налоговых отчислений. Государственная экономика, как я опасаюсь, уже доказала свою неэффективность в части создания перспективных, общественно выгодных технологий и производств. Причины не только в неэффективном расходовании государственных средств, которые через налоги были изъяты у вполне экономически состоятельных компаний и граждан, но и в отсутствии личной ответственности за ошибочные решения. Достаточно взглянуть на корпорацию „Роснано“, которая должна быть пионером в развитии самых современных и востребованных в России технологий. Однако дефицит технологий для диверсификации бизнеса как никогда ограничивает рост производительности труда в России, а также зарплат не только занятых в производственной сфере, но и бюджетников», — негодует профессор.

Он считает, что в данном вопросе бессмысленно искать крайних, а надо сконцентрироваться на выработке решений, способных обеспечить позитивное, опережающее развитие экономики. «Выбор в пользу повышения налогового бремени, ожидаемого в ближайшие годы в России, не способно обеспечить роста производительности труда. Необходимо перестать делать вид, что государство может определить стратегические отрасли будущего, а не прошлого, как происходит сейчас, чтобы появился шанс у российских инновационных компаний на рождение и развитие в России», — категоричен эксперт.

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финам», обращает внимание на то, что еще до геополитического кризиса и снижения цен на нефть российская экономика стагнировала. Это происходило, по его мнению, из-за отсутствия необходимых институциональных преобразований, неразвитого финансового рынка, из-за того, что в госуправлении слишком низка производительность труда и высоки коррупционные риски. «Решить данные проблемы можно за счет децентрализации точек принятия решений (например, предоставить больше свободы в экономических вопросах регионам), сокращения длины исполнительных вертикальных цепочек „начальник — подчиненный“ и упразднения дублирующих функций. Коррупционные риски можно кардинально сократить посредством реформы судебной системы и одновременного с нею сокращения числа чиновников с кардинальным повышением зарплат у оставшихся», — предлагает радикальный способ решения проблемы господин Нигматуллин.

ПЛЮСЫ ЕСТЬ Впрочем, ситуация, в которой из-за санкций оказалась страна, может оказаться для нее благом. Тимур Нигматуллин рассуждает: «Нельзя забывать и об оздоровительном влиянии кризиса. Любой кризис, помимо новых вызовов, всегда таит в себе и новые возможности. Нынешняя ситуация в экономике не является исключением. Именно в текущих условиях создаются все предпосылки для фокусирования на развитии наукоемких отраслей отечественной экономики с высокой добавленной стоимостью, продукция и услуги которых были бы конкурентоспособны не только внутри страны, но и на мировом рынке. На мой взгляд, наибольший потенциал в этом плане есть у информационных и коммуникационных технологий (ИКТ). Соответствующая отрасль вполне может стать новой „точкой роста“ для всей экономики РФ. Более того, сфокусировавшись на данном направлении, Россия может решить целый ряд перечисленных выше макроэкономических проблем. Так, ИКТ-отрасль несмотря на использование высоких технологий, сравнительно некапиталоемкая, что открывает широкие возможности для господдержки даже в условиях дефицитного бюджета. Развитие в данном направлении позволит отчасти решить проблему с сокращающимся экономически активным населением за счет значительно более низкой потребности в физическом труде. Наконец, высокая производительность труда в отрасли позволит кардинально поднять уровень жизни в России в целом за счет повышения среднего уровня доходов населения при одновременном снижении зависимости бюджета от нефтегазовых поступлений.

Дмитрий Панов, генеральный директор ГК «Доверие», председатель комитета по девелопменту и строительству РО СПб «Деловая Россия», согласен с коллегой. Он уверен, что обеспечить качественное увеличение производительности труда в России можно за счет модернизации производств и внедрения технологичных решений. «В этом ключе санкции, которые снизили активность иностранных инвесторов и ограничили возможности импорта технологий, стали для российской экономики определенным стимулом. Долгое время мы использовали иностранные решения для основных производственных секторов, а собственные разработки не получали ни должного финансирования, ни интереса. Сегодня эта ситуация меняется», — заключает он. ■

ИСТОЧНИК ДЛЯ ИЗБРАННЫХ

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕ ОТЛИЧАЮТСЯ РАЗНООБРАЗИЕМ, ПРИ ЭТОМ ДОСТУПНОСТЬ МНОГИХ ИЗ НИХ ЗНАЧИТЕЛЬНО СНИЗИЛАСЬ В ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА. ОДИН ИЗ НАИБОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ ИНСТРУМЕНТОВ — ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ — МОГУТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЛИШЬ ЕДИНИЧНЫЕ КОМПАНИИ. ОЛЬГА МУРАВЬЕВА

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НЕСМОТРЯ НА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ, СТРОИТЕЛИ ЖАЛУЮТСЯ, ЧТО РЕАЛЬНО ПРЕДОСТАВЛЯЮТ ЕГО ОЧЕНЬ НЕМНОГИЕ БАНКИ

Проектное финансирование широко используется в мире на протяжении десятков лет. Странами-лидерами в этом направлении являются США, Япония, Саудовская Аравия. Наиболее часто такие кредиты получают проекты из капиталоемких «инфраструктурных» отраслей: энергетики, транспортной сферы, строительства и ЖКХ. В России крупнейшим инвестором в области проектного финансирования является ВЭБ. Коммерческие банки редко готовы выдавать такие кредиты в силу их зачастую многомиллиардных объемов. В связи с этим спрос на подобный продукт в строительной отрасли значительно превышает предложение.

С МИРУ ПО НИТКЕ Основными источниками финансирования для застройщиков выступают собственные средства, деньги дольщиков, возобновляемые кредитные линии, коммерческие кредиты под залог имущества и кредиты без обеспечения для пополнения оборотных средств. Также встречаются такие схемы привлечения капитала, как облигационные займы, доступные публичным компаниям, поиск соинвесторов и проектное финансирование.

Если собственные средства и деньги дольщиков условно бесплатны, то ставка по кредитам и займам начинается от 11–12% годовых. При этом спрос на кредитные средства в последнее время растет: «С учетом наблюдаемого снижения динамики продаж жилья в последнее время мы отмечаем рост обращений застройщиков за получением банковского финансирования», — говорит председатель Северо-Западного банка Сбербанка Виктор Вентимилла Алонсо.

По мнению большинства застройщиков, наиболее выгодной формой кредитования является проектное финансирование. От обычного кредитования оно отличается тем, что данный кредит выдается под конкретный проект, например, строительство жилого комплекса. Залогом обычно выступают земельный участок и будущие квадратные метры. В связи с этим, возврат кредита всецело зависит от успеха начинания. Такая схема подразумевает всестороннюю проверку банком как заемщика, так и самого проекта. При этом финансирование не выдается на этапе идеи. На момент обращения в банк застройщик должен вложить в проект не менее 25–30% собственных средств, приобрести земельный участок и получить разрешительную документацию. «При этом многие финансовые учреждения начинают выделять средства только после начала стройки», — уточняет руководитель проекта «БФА-Девелопмент» Дмитрий Нырков.

Благодаря такому подходу проектное финансирование — сравнительно недорогой инструмент в арсенале застройщика. «Из всех существующих видов кредитования проектное финансирование имеет самые низкие ставки, так как банк глубоко погружается в проект и досконально изучает его риски, — поясняет генеральный директор строительной компании «Красная стрела» Николай Урусов. — Если у застройщика есть какие-либо проблемы с разрешительной документацией или репутацией, то проектное финансирование ему не дадут. Наша компания получила проектное финансирование под строительство ЖК „Неоклассика“ в конце 2016 года. Подготовка соглашения заняла около восьми месяцев».

С тем, что получить проектное финансирование непросто, согласен руководитель проекта «Клубный дом Art View House» (девелопер «Охта Групп») Михаил Ривлин: «Сегодня проектное финансирование получает незначительное количество строящихся объектов — только самые лучшие в своем сегменте. Более высокие шансы получить данную кредитную линию у объектов с хорошо разработанной маркетинговой стратегией: банк должен поверить в этот дом, как девелопер в него верит».

СКУДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ Несмотря на привлекательность проектного финансирования, строители жалуются, что реально предоставляют его очень немногие банки. По мнению экспертов, в Петербурге средства по такой схеме чаще всего выдают Сбербанк, ВТБ и банк «Санкт-Петербург».

«Начиная с середины 2014 года в банковском секторе наблюдается очередное ужесточение требований к предприятиям строительной отрасли (особенно к подрядным организациям), что существенно осложняет для застройщиков и подрядчиков все процедуры, связанные с возможностью получить банковское проектное финансирование, — говорит директор по работе с инвесторами и связям с общественностью группы ЛСР Юрий Ильин. — Банки значительно усложнили процедуры проведения анализа финансового состояния как самого заемщика, так и всех участников кредитных сделок».

Получить проектное финансирование сейчас сложнее, чем три года назад, подтверждает руководитель корпоративного блока Промсвязьбанка Евгений Козеренко: «На возросший уровень кредитного риска наложились проблемы в самой банковской индустрии: многие банки испытывают серьезное давление нормативов по достаточности капитала, для некоторых очень актуален вопрос ликвидности, в том числе и долгосрочной. Поэтому сейчас проектное финансирование, как правило, осуществляют крупные банки из топ-20, имеющие достаточно капитала, ликвидности и профильную экспертизу».

При этом у большинства банков, работающих по данной схеме, подходы к проектному финансированию схожи, варьируются лишь требования к собственному участию, объему обеспечения, а также прохождению строительной экспертизы проекта. «Показатель „здоровья“ конкретного застройщика с точки зрения банка — это разумное соотношение собственных и заемных средств в бизнесе. В совокупности с качеством проектов и их локацией», — добавляет вице-президент банка «Санкт-Петербург» Оксана Панченко.

МИЛЛИАРДНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ Несмотря на сложный порядок получения проектного финансирования, строители готовы мириться с возможными неудобствами. «Проектное финансирование — выгодный и востребованный инструмент, он пользуется спросом на рынке, — считает руководитель управления организации финансирования холдинга Setl Group Павел Гуменник. — В первую очередь им активно пользуются крупные опытные строительные компании, банки охотно сотрудничают с ними».

Одним из плюсов данных кредитов строители называют значительный объем привлекаемых средств: «Сумма проектного финансирования начинается от 300–400 млн рублей и может доходить до нескольких миллиардов», — уточняет Николай Урусов.

Еще одно преимущество — гибкие условия возврата кредита. Как правило, выплата основного долга начинается после ввода объекта в эксплуатацию. «Сроки возврата кредита, а также условия финансирования часто индивидуальны, — говорит директор компании «НДВ-Девелопмент» Андрей Стригалев. — Многое зависит от того, под какой проект выдается финансирование. Если это комплексное освоение целого микрорайона, то срок возврата кредита может составить и пять-шесть лет. Если же речь идет о точечной застройке, то кредит выдается на два-три года».

Однако не все согласны с тем, что этот инструмент — лучший для финансирования строительных проектов. «Для застройщиков, работающих в рамках 214-ФЗ и добросовестно исполняющих все требования данного закона, использование такого банковского продукта, как правило, связано с целым рядом дополнительных банковских требований и обременений строящихся объектов существенными накладными расходами на рецензию проектов в инжиниринговых и сюрвейерских компаниях и расходов по страхованию объектов на сумму проектного финансирования, — говорит Юрий Ильин. — Ввиду отсутствия оперативного юридического механизма высвобождения продаваемых дольщикам квартир из-под залога в банке у застройщика существует риск того, что дольщик откажется от приобретения квартиры в случае наличия на нее какого-либо залогового обременения. А дополнительные накладные расходы наряду с высокими процентными ставками по кредиту существенно снижают общую рентабельность финансируемого проекта».

ПЕРСПЕКТИВЫ УТКНУЛИСЬ В ВОЛАТИЛЬНОСТЬ По мнению экспертов, будущее проектного финансирования в строительной отрасли во многом зависит от размера процентных ставок. «На мой взгляд, этот вид кредитования имеет неплохие перспективы, — считает Николай Урусов. — А если в ближайшие пять лет ставка по нему опустится ниже 10% годовых, то это будущее можно назвать блестящим. Альтернативы проектному финансированию, учитывая объем привлекаемых денежных средств, на рынке нет».

Однако президент Becar Asset Management Group Александр Шарапов уверен, что до стабилизации ситуации в российской экономике говорить о каком-либо развитии этого вида кредитования преждевременно. «Мои прогнозы по проектному финансированию неутешительны: при столь существенной волатильности рынка недвижимости, когда в период кризиса ставки падают на 30–40%, а после этого резко растут, проектное финансирование не может развиться», — высказывается он.

В связи с этим, считают участники рынка, в ближайшие годы этот инструмент останется доступен лишь небольшому числу застройщиков. ■

«НАШИ ОБЪЕКТЫ ПОДНИМУТ СТАТУС ПЕТРОВСКОГО ОСТРОВА»

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ПО НЕДВИЖИМОСТИ ГРУППЫ ЛСР В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ЮЛИЯ РУЖИЦКАЯ В БЕСЕДЕ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ BG АЛЕНОЙ ШЕРЕМЕТЬЕВОЙ РАССКАЗАЛА О ТОМ, КАКИМИ БУДУТ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ КОМПАНИИ НА ПЕТРОВСКОМ ОСТРОВЕ, И ПОДЕЛИЛАСЬ СВОИМ ВЗГЛЯДОМ НА ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ВЫСОКОГО КЛАССА.

BUSINESS GUIDE: Вы работаете в разных ценовых сегментах. Каково соотношение проектов массового спроса, бизнес-класса и элитного жилья в вашем портфеле в Петербурге?

ЮЛИЯ РУЖИЦКАЯ: У группы ЛСР в Санкт-Петербурге самый разнообразный портфель недвижимости. В доступной линейке мы предлагаем жилье комфорт-класса. На рынке элитной недвижимости мы являемся лидерами с момента основания компании, а бизнес-сегмент развиваем с 2013 года. Из строящихся объектов в нашем портфеле сейчас четыре жилых комплекса бизнес-класса и два элитных дома: «Русский дом» и Verona. Еще один проект премиум-класса мы запустим осенью этого года. Около 75% нашего портфеля приходится на жилье комфорт-класса, оставшиеся 25% — на проекты бизнес-класса и элитное жилье. Также надо отметить, что в нашем предложении есть и коммерческая недвижимость. Мы сдаем в аренду офисные площади в элитных особняках в центре города. Они расположены на Невском проспекте, а также в жилых комплексах «Смольный парк» и «Парадный квартал».

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BG: Расскажите о вашем элитном портфеле. Сколько проектов сейчас находится на стадии строительства?

Ю. Р.: На сегодняшний день ведется строительство двух элитных объектов. Это «Русский дом» на пересечении Баскова переулка и улицы Короленко и Verona на Морском проспекте Крестовского острова.

BG: Как продвигается реализация вашего нового проекта на Петровском острове?

Ю. Р.: Первую очередь элитного жилого комплекса на территории бывшего завода «Бавария» мы планируем вывести в продажу грядущей осенью. Проект получил название Neva Haus. Он расположится в тихом и уютном месте на севере острова. Здесь мы планируем возвести восемь домов. Кроме того, в начале 2018 года мы выведем на рынок еще два проекта в южной части острова. Речь идет об апартаментах премиум-класса Neva Art и жилом комплексе бизнес-класса, расположенных на Ремесленной улице. Данное предложение будет одним из самых дорогих в этой локации. В рамках работы над проектом мы намерены реконструировать набережную и сейчас разрабатываем проект ее благоустройства. В общей сложности на Петровском острове группа ЛСР возведет свыше 200 тыс. кв. м недвижимости.

BG: За счет чего вы планируете отстроиться от конкурентов в этой локации?

Ю. Р.: Большинство застройщиков предлагает на Петровском острове жилье бизнес-класса. При этом локация имеет все необходимые для элитной недвижимости параметры, среди которых расположение в самом центре города, камерность, уникальные видовые характеристики. В будущем остров кардинально преобразится, став новой территорией недвижимости высокого уровня, но сохранит при этом свою уединенность. Поэтому здесь мы решили предложить рынку по-настоящему элитный проект. Проектированием комплекса Neva Haus занимается одна из выдающихся архитектурных мастерских Санкт-Петербурга «Евгений Герасимов и партнеры». В этом проекте мы предлагаем свежий взгляд на архитектуру и использование лучших инженерных решений. Второй комплекс и апартаменты проектирует известное архитектурное бюро «Земцов, Кондиайн и партнеры». Таким образом, у нас будет сформировано широкое предложение для любой категории покупателей. Думаю, что статус Петровского острова как престижной локации для жизни будет существенно поднят нашими объектами.

BG: Что происходит со спросом на жилье высокого класса?

Ю. Р.: Спрос на элитную недвижимость и объекты бизнес-класса более стабильный, чем на жилье массового спроса, но он подвержен фактору сезонности. Покупателям интересны как объекты, находящиеся в зоне сложившейся застройки в «золотом треугольнике», так и жилые дома в новых элитных локациях.

BG: Изменились ли за последние несколько лет требования покупателей к жилью высокого класса?

Ю. Р.: Требования покупателей постоянно растут. Некоторые объекты, которые десять лет назад назывались элитными, сегодня в представлении покупателей таковыми уже не являются. Такие дома морально устарели, и сегодня клиенты ищут новые места постоянного пребывания, при этом неизменно оставаясь в центре. Бессменным лидером среди параметров элитной недвижимости при выборе остается местоположение; важную роль играют также надежность компании, планировочные возможности и надежность девелопера.

BG: Какими финансовыми инструментами чаще всего пользуются покупатели жилья высокого класса?

Ю. Р.: Если говорить о структуре продаж, то в элитном сегменте около 80% сделок совершается с использованием рассрочки, 20% — по полной предоплате. Ипотечное кредитование среди покупателей элитной недвижимости практически не используется, однако бывают ситуации, когда клиенту выгоднее взять ипотеку на крупную сумму, чем изымать эти средства из бизнеса. В бизнес-классе, напротив, ипотека в структуре продаж занимает 40%, в рассрочку приобретается 50% квартир, а единовременную оплату выбирают 10% покупателей.

BG: Есть ли в этом сегменте покупатели-инвесторы?

Ю. Р.: В сегменте элитного жилья есть покупатели-инвесторы, причем это самые опытные игроки. По нашим оценкам, доля таких клиентов составляет сейчас около 10%. Цена входа на рынок инвестирования в недвижимость премиум-класса довольно высокая, поэтому круг таких интересантов ограничен. Они знают, что элитное жилье в процессе реализации дорожает существенно больше, чем жилье массового спроса. Разница от начала строительства до его окончания в «эконо-ме», как правило, составляет 15–20%. В элитном сегменте этот показатель может доходить и до 40%.

BG: Как вы подходите к реализации и наполнению коммерческих помещений в элитных жилых комплексах?

Ю. Р.: Большая часть коммерческих помещений идет на продажу, оставшиеся площади компания сдает в аренду. Их наполнение зависит, как правило, от локации. К примеру, в «Русском доме» часть площадей на первом этаже отведена под бутики, рестораны. В проекте Verona будет минимальное количество нежилых помещений, так как это уединенное место, и арендаторы коммерческих площадей будут обслуживать только жителей этого дома.

BG: На Петроградской стороне вы реализуете проект бизнес-класса «Европа Сити» с использованием технологии панельного домостроения. Это единичный проект или в других проектах высокого класса продолжите использовать панель?

Ю. Р.: Это был эксперимент с нашей стороны. Мы понимали, что в этой локации необходимо строить что-то современное, смелое, актуальное. Мы гордимся навесными фасадами в этом проекте. Наверное, никто в городе, даже в элитном сегменте, не делает таких нарядных и дорогих фасадов. Это предложение интересно тем, кому хотелось бы жить на Петроградской стороне, но при этом не тратить на покупку жилья слишком много денег. Если мы поймем, что в какой-то еще локации квартиры с отделкой и небольшим количеством комнат востребованы, то, возможно, прибегнем к этому опыту вновь.

BG: Согласно данным вашей отчетности, в первом квартале 2017 года произошло падение объемов продаж на 34%. В чем причина такого снижения?

Ю. Р.: Здесь сработал эффект «высокой базы». В первом квартале 2016 года был ажиотажный спрос, связанный с неопределенной ситуацией вокруг продления субсидированной ставки по ипотеке. Такого спроса, как в первом квартале прошлого года, мы не припоминаем за последние несколько лет. Поэтому снижение в первые три месяца этого года не является показательным. Мы довольны текущим результатом продаж и ожидаем, что второй квартал 2017 года превзойдет показатели аналогичного квартала 2016 года.

BG: На какие показатели роста продаж жилья вы рассчитываете по итогам года?

Ю. Р.: По итогам года мы рассчитываем на рост продаж в пределах 10–15%.

BG: Что, по вашим прогнозам, будет с ценами на жилье?

Ю. Р.: Стоимость элитной недвижимости однозначно будет расти по причине ограниченного предложения. В среднем за год элитные объекты выросли в цене на 5–10%. ■

БРОНЕПОЕЗД ХОЧЕТ СТАТЬ ЛОКОМОТИВОМ

С 1930-Х ГОДОВ ОБОРОННАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ИГРАЛА ОГРОМНУЮ РОЛЬ В СОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИКЕ. ПОСЛЕ ПЕРЕСТРОЙКИ ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ И СОЦИАЛЬНОМ ПЛАНЕ СВЕЛОСЬ К МИНИМУМУ, НО СО ВРЕМЕНИ ПРИСОЕДИНЕНИЯ КРЫМА В 2014 ГОДУ И ОБОСТРЕНИЯ РАЗНОГЛАСИЙ С ЗАПАДОМ РОЛЬ ОБОРОНКИ ЗАМЕТНО ВОЗРОСЛА. ПОСЛЕДНЕЕ ПЯТИЛЕТИЕ РОССИЯ ИНВЕСТИРУЕТ ОГРОМНЫЕ ДЕНЬГИ В МОДЕРНИЗАЦИЮ ЗАВОДОВ И ПРОИЗВОДСТВО ВООРУЖЕНИЙ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ОПК МОЖЕТ БЫТЬ ДРАЙВЕРОМ РАЗВИТИЯ СТРАНЫ, ГЛАВНОЕ, ЧТОБЫ ВОЕННЫЕ РАСХОДЫ НЕ ШЛИ В УЩЕРБ ДРУГИМ ЗАВИСИМЫМ ОТ БЮДЖЕТА СФЕРАМ. ГЕРМАН КОСТРИНСКИЙ

В последние годы Россия существенно нарастила военные расходы и возвращает себе позиции одной из самых милитаристских стран мира. По данным Стокгольмского института исследования проблем мира (SIPRI), ведущего статистику военных расходов, с 2011 года расходы российских властей на оборонку перевалили за $70 млрд и только в 2015 и 2016 годах немного недотянули до этой планки ($66,4 млрд и $69,2 млрд). Снижение в последние два года можно связать с падением курса рубля и уменьшением рублевых расходов в долларовом эквиваленте, в котором и ведется подсчет: доллар подорожал, соответственно, в пересчете на валюту рублевые расходы России стали казаться скромнее.

После присоединения Крыма и последовавшего конфликта с Украиной и Западом новости о военных успехах армии не сходят с полос провластных изданий и вечерних выпусков проправительственных телеканалов, что также говорит об особом месте армии и оборонно-промышленного комплекса в политике Кремля.

Между тем в России продолжается экономический кризис, и споры вокруг целесообразности высоких военных расходов в среде экономистов и военных экспертов не стихают. BG попытался разобраться, идет ли на пользу национальной экономике повышенное внимание власти к ОПК.

ДМИТРИЙ АЗАРОВ

В 2016 ГОДУ РОССИЯ ВЫШЛА НА ТРЕТЬЕ МЕСТО В МИРЕ ПО ОБЪЕМУ ВОЕННЫХ РАСХОДОВ, УСТУПИВ ТОЛЬКО США И КНР

ТРЕТЬЕ ПРИЗОВОЕ

По данным Стокгольмского института исследования проблем мира (SIPRI), в 2016 году Россия вышла на третье место в мире по объему военных расходов, уступив только США и КНР. Самой щедрой на военные расходы страной остаются Соединенные Штаты Америки. В прошлом году они потратили на укрепление обороноспособности $611 млрд (36% от всех мировых расходов на военные нужды), обогнав по этому показателю КНР почти в три раза: Китай на те же цели израсходовал $215 млрд (13% от мировых расходов).

Россия на фоне двух крупнейших мировых экономик смотрится скромно: военные расходы в прошлом году составили $69,2 млрд, что составляет 4,1% от мировых трат. Стоит отметить, что в долларовом эквиваленте российские расходы 2016 года не самые крупные за последнее время: в 2011–2014 годах Россия тратила больше долларов на оборонку (от $70,2 до $88,4 млрд в разные годы периода).

Говоря о военных расходах, стоит учитывать объем экономик стран, позволивших себе крупные (и по большей части безвозвратные) траты. ВВП США, по данным Международного валютного фонда, в 2016 году достиг $18,6 трлн, то есть расходы на военные нужды составили 3,3% от объема экономики. Исходя из отчета МВФ, ВВП Китая за тот же год составил $11,4 трлн, а военные расходы составили 1,9% от валового внутреннего продукта страны. По оценке МВФ, российский ВВП составил $1,27 трлн. Таким образом, военные расходы России в 2016 году заняли 5,45% российского ВВП.

Среди экономистов и военных аналитиков нет единой точки зрения о максимально допустимом объеме затрат, не приносящем вреда экономическому развитию страны. Так, опальный экономист, бывший ректор Российской экономической школы Сергей Гуриев в статье в журнале Forbes заявлял, что Россия не выдержит военные расходы в размере 4% от ВВП. По его мнению, повышенные расходы приведут к растрате Резервного фонда и к последующему сокращению невоенных трат, что, в свою очередь, увеличит социальное напряжение в стране.

Другую планку называет заместитель директора Центра анализа стратегий и технологий (АСТ, научно-исследовательская организация, изучающая ОПК и вопросы военно-технического сотрудничества) Константин Макиенко. Он полагает, что 4–4,5% ВВП в год на военные расходы не принесут вреда хозяйству страны, но превышение этой планки все же нежелательно. «На мой взгляд, в специфических российских условиях, когда спрос на высокотехнологическую продукцию формируется главным образом государством, военные расходы на уровне 4% или даже 4,5% находятся в положительной зоне. Более высокие расходы, особенно если это не один и не два года, а в течение длительного периода, начали бы оказывать отрицательное влияние на долговременные перспективы экономики», — считает эксперт.

ВЫНУЖДЕННАЯ МИЛИТАРИЗАЦИЯ

Ряд экспертов подчеркивает положительную роль военных расходов на экономическое развитие страны. Ведущий аналитик Центра прикладных исследований и разработок НИУ ВШЭ Александр Травин считает, что гособоронзаказ (ГОЗ) выступает одним из ключевых драйверов развития экономики.

«За счет оборонных расходов государство стимулирует высокотехнологический сектор экономики. Кроме того, нельзя забывать, что в период 1990-х годов оборонно-промышленный комплекс критически недофинансировался, поэтому активное наращивание ГОЗ в последние несколько лет является скорее компенсирующей мерой, нежели призвано „милитаризовать“ российскую экономику. Среди негативных эффектов высоких оборонных расходов обычно отмечают отвлечение бюджетных средств и научно-исследовательских кадров от развития гражданских отраслей и социального сектора, однако в России они компенсируются ростом занятости, доходами от высокотехнологичного оборонного экспорта и потенциалом конверсии оборонных и гражданских производств», — перечисляет господин Травин.

При этом аналитик считает эффективность выполнения гособоронзаказа невысокой. «Нельзя не обратить внимание на проблемы эффективности выполнения государственного оборонного заказа и расходования бюджетных средств на модернизацию ОПК», — добавляет научный сотрудник НИУ ВШЭ.

Как говорят представители промышленных кругов Петербурга, немалый объем средств, выделяемых на модернизацию производств и научные исследования, находится в «зоне риска». По некоторым оценкам, «отмываться» может 10–30% средств, выделяемых государством на ОПК.

Константин Макиенко согласен с тем, что высокие оборонные расходы призваны в первую очередь компенсировать отсутствие вливаний предыдущего периода. «По европейским стандартам в России в последние годы действительно были высокие военные расходы. Это расплата за двадцать лет недофинансирования вооруженных сил и ОПК. Пришлось одновременно решать сразу ряд дорогостоящих задач — перевооружать армию, интенсифицировать (а точнее — возрождать) ее боевую подготовку, восстанавливать разрушенную военную инфраструктуру. По мере решения этих задач и оборонные расходы будут относительно снижены, собственно, уже начали снижаться», — поясняет он.

Господин Макиенко подчеркивает, что польза от расходов на оборонку может быть извлечена только при сбалансированности ее финансирования. «Положительный эффект заключается в том, что обеспечивается развитие высокотехнологичных отраслей экономики, прежде всего машиностроения, создаются качественные рабочие места, прямо или косвенно финансируются наука и образование, в целом повышается экономическая и общая, системная, конкурентоспособность страны», — говорит аналитик.

Научный сотрудник Шведского агентства военных исследований Томас Малм-

лоф также говорит о важности баланса военных и социальных расходов. «Расходы на оборону оправданы как вид национального страхования. Оно обеспечивает базу для экономической деятельности граждан и их инвестиций. С другой стороны, деньги, ушедшие на страховку, уходят безвозвратно, их нельзя направить на сферы, которые обеспечили бы большую доходность. Пока страховая премия низкая, это не имеет большого значения. Но когда расходы на оборону увеличиваются в разрезе ВВП, они могут вытеснить госрасходы на образование и инфраструктуру. Именно поэтому они могут негативно повлиять на долгосрочное экономическое развитие», — отмечает господин Малмлоф.

Константин Макиенко в противовес своему шведскому коллеге считает, что расходы на образование в его нынешнем виде — прожигание ресурсов: «Образование, перед тем как повышать его финансирование, неплохо бы реформировать. С точки зрения стимулирования экономики реальную пользу принесли бы инвестиции в инфраструктуру».

ИНСТРУМЕНТ РАЗГОНА ЭКОНОМИКИ

В истории известно несколько примеров, когда ОПК служил мощным драйвером экономического развития. «Хрестоматийным примером в данном случае могут выступить Соединенные Штаты, в которых крупные бюджетные военные программы исторически содействовали научно-технологическому и инновационному развитию. В частности, вливания в ОПК перед Второй мировой войной способствовали окончательному выходу США из Великой депрессии, тогда как гражданские программы „нового курса“ Франклина Рузвельта с этой задачей не справились», — говорит Александр Травин.

Аналитик ВШЭ также приводит примеры военных операций США в Афганистане и Ираке, сгладивших последствия «кризиса доткомов» начала 2000-х годов. В российском историческом опыте он выделяет периоды 1930–1945 годов, 1945–1970 годов — в эти временные отрезки значительные оборонные расходы подстегивали рост ОПК в стране. Но в современных условиях достичь роста экономики благодаря ОПК будет непросто. «При планировании государственного оборонного заказа и формировании программ поддержки ОПК нужно уделять внимание анализу и прогнозированию внешних эффектов для гражданских секторов промышленности и науки. За счет такого комплексного подхода американские оборонные программы становятся драйверами экономического роста. Если же оборонный сектор будет оставаться закрытым „черным ящиком“, работать только на собственные нужды, то положительных эффектов не будет», — заявляет эксперт Высшей школы экономики.

По словам Константина Макиенко, для «разгона» экономики расходы на ОПК должны быть очень высокими. «Чтобы добиться значимого макроэкономического эффекта, нужно действительно сильно милитаризовать экономику, довести военные расходы до уровня 15 и более процентов ВВП. В мирное время эффект такой милитаризации будет кратковременным, а расплата — очень дорогой. Оборонная промышленность важна не своими количественными, а качественными показателями. В любой экономике мира оборонка дает незначительную долю ВВП, но концентрирует высокие технологии», — считает эксперт Центра АСТ.

Стоит отметить, что оборонные расходы сдержали падение российской экономики в последние годы — без них падение было бы на 0,1–0,2% сильнее. Но спровоцировать рост ВВП они не смогли.

Томас Малмлоф отмечает, что за гипотезу развития экономики через оборонные сектора выступают как минимум два аргумента. «Во-первых, стимулирование оборонного сектора приводит к увеличению спроса в других секторах, к так называемому эффекту мультипликатора. Второй аргумент связан с возможным перетоком военных НИОКР в гражданские сферы. Гражданские применения военной техники помогут диверсифицировать российскую экономику и уменьшить ее зависимость от нефтегазового сектора», — перечисляет эксперт.

Но эти эффекты не окажут на экономику значительного влияния, считает он. «Мультипликаторы затронут такую относительно небольшую часть российской экономики, как оборонная промышленность. Они будут слишком малы. Второй аргумент может иметь некоторую достоверность, но, вероятно, в очень ограниченной степени. Верно, что многие, не в последнюю очередь американские, военные разработки нашли гражданское применение. Но поскольку западные экономики продвинулись в сторону экономики знаний, гражданские продукты, примененные в ОПК, стали более частыми, чем военные эффекты на гражданские сферы. Но гражданские запросы часто не соответствуют военным потребностям, поэтому переток технологий может потерять всякий смысл. Например, военные заинтересованы в еще более быстрых самолетах, что не работает в производстве гражданских самолетов», — привел пример господин Малмлоф.

ПЕРСПЕКТИВЫ КОНВЕРСИИ

Опрошенные BG эксперты скептически относятся к перспективе перехода оборонных заводов на выпуск гражданской продукции. Александр Травин приводит в пример опыт предыдущей конверсии на рубеже советского и российского периодов истории. «Если говорить о некоей общей модели конверсии, российская оборонка с учетом накопленных компетенций могла бы ориентироваться на различные рынки b2b и b2g как непосредственно в РФ, так и выходить на рынки развивающихся стран, но работа напрямую с потребительским рынком, как в перестройку, вряд ли будет успешна», — считает он.

Причина отчасти состоит в изношенности средств производства. «Широко применяется тяжелый ручной труд — например, в кораблестроении, при этом действенных административных или финансовых рычагов, мотивирующих к повышению производительности труда, сокращению издержек и внедрению технологических и управленческих инноваций в ОПК на сегодняшний день нет», — отмечает эксперт.

Как считает Томас Малмлоф, потенциал российского ОПК к конверсии гораздо куда более ограничен, чем принято считать. «ОПК в последние годы имел ограниченные возможности к выявлению новых сегментов гражданского рынка и производству на эти рынки. Кроме того, усилия российских предприятий по поиску гражданского применения для своих военных технологий до сих пор были ограниченными, на них тратились небольшие ресурсы», — говорит он.

По мнению господина Малмлофа, в отдельных случаях конкуренция со стороны иностранных компаний может оказаться слишком интенсивной. Например, мировой рынок крупных пассажирских самолетов сегодня насыщен европейскими Airbus и американскими Boeing. Поэтому представляется маловероятным, что Россия найдет подходящую рыночную нишу для российского пассажирского самолета, тем более что ожидаемый объем производства, о котором идет речь, довольно ограничен. «Конечно, в этом случае можно создать административный ресурс на внутреннем рынке, заставив российские авиакомпании покупать самолеты внутреннего производства. В таких условиях, однако, без конкуренции и гарантированной доли на рынке, сомнительно, что вы создадите достаточно хороший самолет», — заявляет он.

Другим направлением диверсификации могло бы стать наращивание экспорта вооружений. Здесь, по словам Томаса Малмлофа, у России есть серьезные конкуренты. «Россия в настоящее время испытывает давление как со стороны Китая — в недорогом сегменте вооружений, так и Франции — в отношении более совершенных вооружений, предназначенных для богатых стран», — говорит шведский эксперт.

Константин Макиенко отмечает, что усилия по диверсификации выпуска продукции предпринимались заводами с 1990-х годов. Но это возможно не всегда и не везде. «Например, в сегменте производства ракетной техники или боеприпасов, порохов такая диверсификация практически невозможна. А что касается других отраслей, тут вопросов больше к государству. Государство как-нибудь стимулировало российские авиакомпании к закупкам отечественных воздушных судов? Что было сделано для продвижения, например, Ту-204, на экспорт, когда это еще было возможно? В общем, это скорее вопрос качества политического руководства страны и качества промышленной политики российских правительств», — уверен он.

По мнению Томаса Малмлофа, переход на гражданскую продукцию и увеличение военного экспорта важны в первую очередь для самого ОПК. «Вероятность того, что ОПК окажет серьезное позитивное влияние на российскую экономику низка. Оборонная промышленность — не такой уж большой сектор экономики по сравнению с нефтью и газом, а что касается экспорта вооружений, то российские СМИ отмечают, что сейчас он меньше российского же экспорта сельскохозяйственной продукции», — высказывает сомнение аналитик.

По данным комитета по промышленности Петербурга, пятая часть трудовых ресурсов городской промышленности, или 70 тыс. человек, работает на оборонных предприятиях. ОПК города образуют более 160 крупных и средних предприятий в области судостроения, радиоэлектроники, приборостроения, создания авиационного и космического оборудования. С 2012 года объем выполняемых работ по ГОЗ вырос почти в 3,5 раза, констатируют в комитете. ■

38 → **ВАН ЛЯНЦЗЮНЬ,**
генеральный директор
ЗАО «Балтийская жемчужина»:

— Инвестором компании «Балтийская жемчужина» выступает Шанхайская объединенная инвестиционная компания, а проект комплексного развития территорий, реализуемый нами, является стратегическим проектом двух держав — России и Китая. Благодаря поддержке акционеров финансирование осуществляется в срок, согласно инвестиционным обязательствам, мы не зависим от кредитной системы в России в той степени, в которой зависят многие петербургские компании-застройщики.

АЛЕКСАНДР ИВЛЕВ,
управляющий партнер EY по России:

— Очень часто мы слышим вопрос о привлечении инвестиций именно в такой формулировке. Однако основной магнит для денег — качество самих проектов. Инфраструктура и высокие технологии — долгосрочные инвестиции. Им необходимы снижение рисков, четкие гарантии собственности. Важно вернуть веру в уровень прибыльности и экономической стабильности, развивать доверие бизнеса и власти, наращивать государственную поддержку. При соблюдении этих условий мы не только вернем желание инвестировать, но и привлечем иностранные инвестиции в несырьевой сектор. В России в этом направлении большие перспективы в области государственно-частного партнерства. Также практически не задействован канал привлечения инвестиций за счет раскрытия экспортного потенциала и гармоничного развития территорий.

АЛЕКСАНДР НЕЙГЕБАУЭР,
вице-президент
по экономике и финансам
Объединенной судостроительной
корпорации:

— В силу специфики отрасли, в которой действует ОСК (военное кораблестроение и выполнение иных государственных заказов) финансирование ключевых инфраструктурных проектов, целевых R&D-проектов прежде всего идет по линии государства через ФЦП или через госкорпорации, исполняющие роль заказчиков. Кроме того, там, где необходимо, применяется инструмент докапитализации предприятий ОСК через увеличение размера уставного капитала. В таких случаях АО «ОСК» может выступать приобретателем допэмиссии конкретного предприятия.

В то же время ОСК, развивая гражданский сегмент отрасли — судостроение, большую работу проводит по привлечению инвестиций через заемное кредитование. Например, нашими партнерами по финансированию проектов развития ОСК являются такие финансовые учреждения, как Сбербанк России и банк ВТБ.

СЕРГЕЙ МОРЕНКОВ,
руководитель
ГК «Стратегия Рост»:

— Я бы посоветовал обратить внимание на инвестиции в иностранной валюте. Сегодня проблемы в привлечении зарубежных средств нет, это более доступные деньги, чем российский рубль. Хотя в данном случае всегда есть определенные риски, связанные с непрогнозируемыми макроэкономическими ситуациями. → 93

НОВЫЕ ЦИФРЫ ДЛЯ РАБОТОДАТЕЛЯ

«УБЕРИЗАЦИЯ» БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ — ОСНОВНОЙ ТРЕНД ПОСЛЕДНЕГО ВРЕМЕНИ. ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ ЭТО УДОБСТВО, ДОСТУПНОСТЬ, СКОРОСТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И ДЕШЕВИЗНА — С ОДНОЙ СТОРОНЫ. И ОТСУТСТВИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ОПЕРАТОРА ПЕРЕД КЛИЕНТОМ, НЕРАБОТАЮЩИЙ ЗАКОН О ЗАЩИТЕ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ — С ДРУГОЙ СТОРОНЫ. КИРИЛЛ КОССОВ

Трудовое законодательство в XXI веке должно быть гибким, соответствовать новым, появляющимся тенденциям на рынке труда. Прежде всего речь идет об информационных и интернет-технологиях.

НЕПРИВЫЧНЫЕ ПОНЯТИЯ Виртуальный рынок труда не появился одномоментно, он развивается уже несколько лет. В обиход кадровых и бухгалтерских отделов предприятий вошли новые понятия: «фрилансер», «Али-Экспресс», Uber.

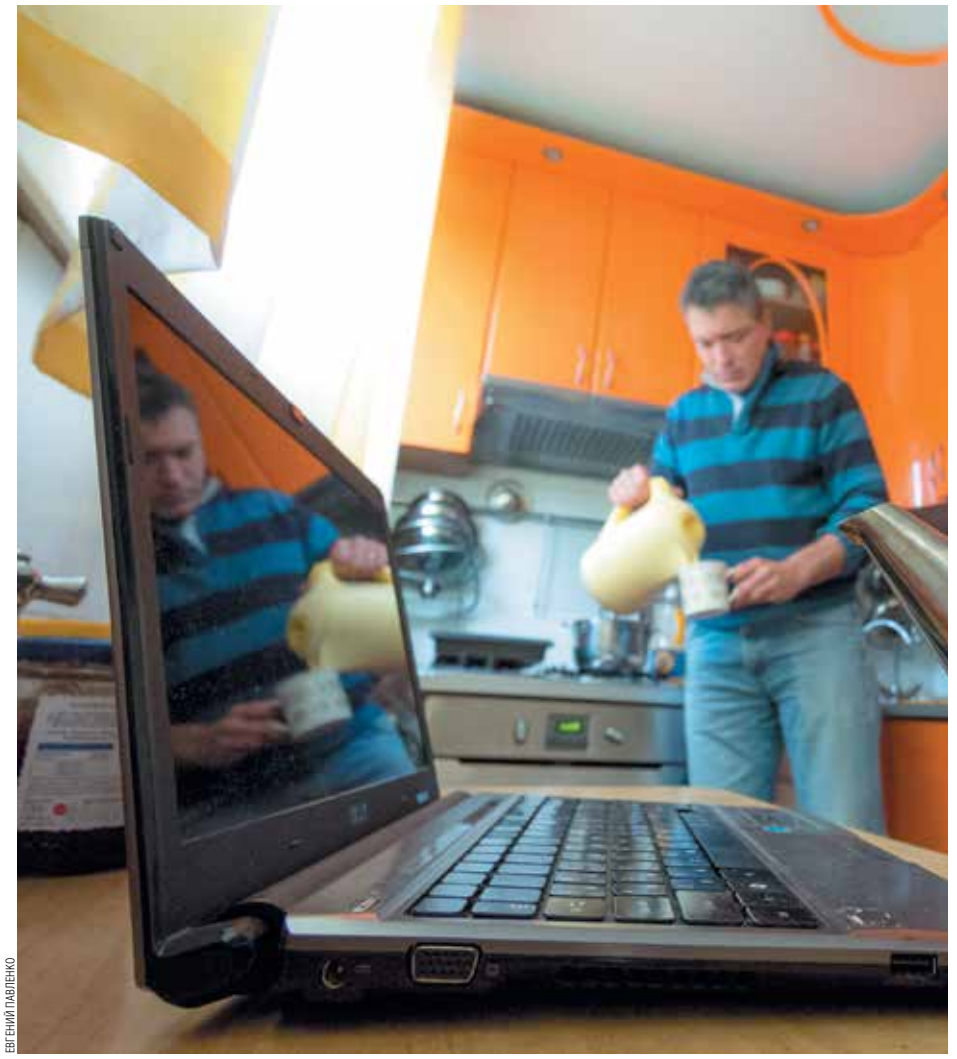
Как отмечает Татьяна Магера, юрисконсульт клуба кадровиков ClubTK.ru, регулирование указанных выше правоотношений, виртуализации рабочих мест в данный момент происходит на основании нескольких статей ТК РФ и разъяснений со стороны налоговых органов.

«Внедрение соответствующих правовых норм, оптимизация имеющихся нормативно-правовых актов идет очень медленно, в результате чего, с одной стороны, государство недополучает значительную сумму налогов, с другой стороны, огромное количество „виртуальных“ работников находится в „теневой“ части экономики (не уплачиваются взносы в фонды медицинского и пенсионного страхования, люди не могут взять кредиты в банках, социально не защищены)», — отмечает эксперт.

Правовой институт индивидуального предпринимателя в том виде, в котором он определен гражданским законодательством в данный момент, также не может удовлетворить назревшие потребности виртуальной рабочей силы. Самозанятых сотрудников в регистрации ИП отталкивает прежде всего необходимость вести бухгалтерский учет по своей деятельности, а также ст. 24 ГК РФ, устанавливающая имущественную ответственность ИП в размере всего принадлежащего ему имущества.

«Установленные Трудовым кодексом РФ определения надомных и дистанционных работников и особенности регулирования их труда не решают полностью задачи кадрового и налогового учета для работодателя. Сопутствующие вопросы — налогообложения, северных надбавок и коэффициентов, охраны труда в отношении таких работников остаются до конца неурегулированными», — отмечает госпожа Магера.

С «цифровизацией» экономики само понятие «рабочее место» видоизменилось, современное рабочее место зачастую определяется только лишь наличием подключения к интернету. Таким образом, филиалы, представительства и территориальные обособленные подразделения компаний все чаще становятся виртуальными и не нуждаются в привычной, соответствующей законодательным требованиям, регистрации.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

УСТАНОВЛЕННЫЕ ТРУДОВЫМ КОДЕКСОМ РФ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАДОМНЫХ И ДИСТАНЦИОННЫХ РАБОТНИКОВ И ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИХ ТРУДА НЕ РЕШАЮТ ПОЛНОСТЬЮ ЗАДАЧИ КАДРОВОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА ДЛЯ РАБОТОДАТЕЛЯ

ОТОРВАТЬСЯ ОТ МЕСТА «Для работодателя все меньшую ценность представляет физическое нахождение работника на рабочем месте в определенное время, и даже его контроль. Информационные технологии позволяют оптимизировать график, задействуя работников, находящихся в различных часовых поясах, регионах и странах», — считает госпожа Магера

Во многом неактуальными для виртуального рынка труда стали и понятия сверхурочных работ, работы в ночное время и в выходные дни. Усиление международных связей, глобализация экономики привели к тому, что электронные коммуникации между иностранными партнерами из удаленных друг от друга регионов (в разных часовых поясах) происходят за пределами традиционного рабочего графика.

Служебные командировки еще десятилетие назад были необходимым и привычным способом коммуникации и выполнения трудовых обязанностей. В последние годы, с учетом кризисных явлений и оптимизации расходов компаний, значительная часть переговоров, совещаний, собеседований происходит в сети, посредством организации конфколлов, вебинаров и иных инструментов.

«Сегодня набирает обороты процесс, когда получение услуг во многом переходит в руки самих получателей этих услуг: это электронная регистрация в аэропортах и на вокзалах, различные системы самообслуживания в кафе, онлайн-банкинг, электронные государственные услуги, электронные системы выдачи товаров. Во внедрении такого „самообслуживания“, возможно, нуждается и кадровый учет — электронный документооборот и электронные цифровые подписи позволяют это сделать, а вот трудовое законодательство — нет», — сокрушается госпожа Магера.

ПРОЗРАЧНОСТИ НЕТ Труд кассиров, регистраторов, операционистов с приходом цифровых технологий оказывается все менее востребованным, но при этом не становятся менее важными правоотношения по урегулированию этих процессов, распределению ответственности в случае ненадлежащего оказания услуг.

Привычный для мегаполисов участник рынка недвижимости — агент, также в последние годы во многом оказался потеснен различными электронными сервисами: сделки по аренде и купле-продаже недвижимости с приходом интернет-технологий все больше перемещаются в виртуальное пространство. Современные технологии помогают покупателям и продавцам находить друг друга, а фото- и видеоматериалы, 3D-туры позволяют осмотреть объект дистанционно.

IT-сфера как основная движущая сила виртуализации рынка труда развивается очень интенсивно, при этом невозможно игнорировать тот факт, что трудовая деятельность IT-работников (наемных или фрилансеров) не только нуждается в специальном регулировании, но и в защите со стороны государства. «Безусловно, должны быть установлены и определены их трудовые права, обязанности, а также пределы ответственности, в том числе и за защиту информации, защиту персональных данных, интеллектуальной собственности», — считает госпожа Магера.

Наталия Зимина, кадровый специалист, исполнительный директор консалтинговой компании ООО «ЭйчАр Лоджистик», отмечает, что статьи, регулирующие трудовые отношения с дистанционным работником (ст. 41.9, 312.1, ТК РФ), появились в 2013 году. «Но полной прозрачности в данном вопросе все равно нет», — говорит она.

«Формально работодатель может официально нанять сотрудника, находящегося в любой точке планеты, заключив с ним трудовой договор о дистанционной работе, фактически — мне известны случаи, когда проверяющая организация вынесла предписание об организации рабочего места в офисе для дистанционного сотрудника», — смеется госпожа Зимина.

Она говорит, что вся налоговая база на заработную плату данных сотрудников такая же, как и на обычных офисных сотрудников, поэтому оформление дистанционных и надомных работников — это не способ снизить издержки по налогам, а как раз способ начать их платить. «До внесения изменений в Трудовой кодекс труд подобных сотрудников зачастую оплачивался просто переводом средств на личную карту, никаких отчислений в фонды не производилось, права работников не были защищены», — говорит госпожа Зимина.

Изначально данный вид трудовых отношений создавался для работников интеллектуально-творческого труда (авторы статей, менеджеры социальных сетей, программисты). Сейчас спектр должностей сотрудников, с которыми заключают трудовой договор с подобным характером работы, расширяется. Это и операторы интернет-магазинов, и специалисты отделов техподдержки, и системные администраторы, и менеджеры по продажам.

Тем не менее в «цифровизации» экономических процессов пока что количество «минусов» для клиентов может превышать плюсы от удобства их использования, и в том числе благодаря несовершенству урегулированности отношений

всех сторон относительно недавно появившихся услуг.

ЧАСТНЫЙ ПРИМЕР Екатерина Касенова, юрист, управляющий партнер юридической фирмы «Касенов и партнеры», предлагает разобрать взаимоотношения клиентов службы такси, построенной по образу Uber, и компании, предоставляющей подобную услугу. Она отмечает, что компания предоставляет клиенту возможность путем использования соответствующего предложения воспользоваться информационной услугой и объявить о своем желании переместиться из точки А в точку Б. Получив соответствующий запрос, компания переправляет его непосредственно водителю.

«Как же происходит взаимодействие водителя и компании? Сотрудничающие с ней водители используют ее как систему информирования о клиентах и платежного агента, через которого происходит оплата их услуг. Возникают ли здесь трудовые взаимоотношения? Нет, иначе будет нарушен принцип предоставления только информационной услуги. Как это работает? Да, в общем-то, несложно. Называется этот способ „партнерская программа“. Договор заключается компанией с индивидуальными предпринимателями (ИП) или юридическими лицами. При этом ИП может работать только самостоятельно или иметь работников, взаимоотношения с которыми — его ответственность», — рассуждает юрист. По ее словам, компания в качестве платежного агента принимает от клиента денежные средства за услугу, оказанную его партнером, и, удерживая свое вознаграждение, перечисляет средства партнеру. То есть сам процесс перевозки пассажира не имеет к компании никакого отношения. Таким образом, компания застрахована от рисков, связанных с человеческим фактором. «Какой бы ни был хороший или плохой водитель, хочет ли он в отпуск или болеет, нарушает ли он ПДД или нет, хамит клиенту или предельно вежлив, большой у него доход или меньше МРОТ, причинил ли он кому-нибудь ущерб или ущерб причинен ему — все это не имеет к компании никакого отношения. Нет трудовых отношений — отсутствует ответственность», — резюмирует юрист.

Аналогичная ситуация и в случае наступления страхового случая с пассажиром. Его расходы, включая вред здоровью, будут возмещаться страховой компанией в объеме страховой выплаты, а сверх того — самим водителем или его непосредственным работодателем, но не компанией, говорит госпожа Касенова.

«Таким образом, рисуется вполне себе малорисковый бизнес-вариант. Компания отвечает только за то, за что ей отвечать просто: разработанные, оцифрованные и отлаженные информационные взаимодействия — и больше ни за что. Вычленив из стандартного бизнеса коммуникационную часть, от всего остального затратного и непредсказуемого компания отказывается и передает его своим партнерам. Где еще может использоваться подобный подход? На мой взгляд, практически везде. Любая электронная площадка, которая является коммуникатором между клиентом и исполнителем, врачом и пациентом, автором и издательством, может занять эту отстраненную позицию, максимально снизив свои риски и переложив их на других участников этого сотрудничества», — подводит итог госпожа Касенова. ■

НЕДЕЛОВОЙ ПОДХОД

МАЛЫЙ БИЗНЕС — ОСНОВА ЭКОНОМИК БОЛЬШИНСТВА СТРАН МИРА. ОДНАКО В РОССИИ ДОЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭТОГО СЕКТОРА ВСЕ ЕЩЕ СЕРЬЕЗНО ОТСТАЕТ ОТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТЫХ ГОСУДАРСТВ. ЭКСПЕРТНОЕ СООБЩЕСТВО РАЗДЕЛИЛОСЬ НА ДВА ЛАГЕРЯ: ОДНИ СЧИТАЮТ, ЧТО ПРИЧИНОЙ ТОМУ — ПЛОХИЕ ЗАКОНЫ И СЛАБАЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ ВЛАСТИ В РАЗВИТИИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ДРУГИЕ НАСТАИВАЮТ НА ТОМ, ЧТО В СТРАНЕ ПРОСТО НЕ СФОРМИРОВАЛАСЬ КУЛЬТУРА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА. ДЕНИС КОЖИН

По данным ФНС, в начале 2017 года всего в РФ было зарегистрировано 5,9 млн субъектов МСБ, наибольшая часть которых (3 млн) относилась к индивидуальным предпринимателям. Суммарная численность персонала, работающего по найму в компаниях МСБ и у индивидуальных предпринимателей, составляла 15,9 млн человек. С учетом самих индивидуальных предпринимателей всего в малом и среднем бизнесе было занято 18,9 млн человек, или 26,1% занятых в российской экономике.

По данным Росстата, оборот субъектов МСБ — юридических лиц по итогам 2016 года составил 45,1 трлн рублей (что эквивалентно 30,9% суммарного оборота организаций РФ). При этом последние доступные данные об обороте бизнесов ИП относятся к 2014 году (тогда их выручка вместе с налогами и иными обязательными платежами насчитывала 10,4 трлн рублей, а численность действовавших ИП составляла 2,4 млн человек).

В реальности же многие эксперты настаивают на том, что доля МСБ в ВВП вряд ли превышает 20%. Для нормального функционирования экономики нужно удвоить эту долю, уверены все опрошенные BG эксперты.

ТИПИЧНЫЕ ПРОБЛЕМЫ Малый бизнес играет важную роль в развитии экономики страны. Он стимулирует конкуренцию, обеспечивает насыщение рынка разнообразными товарами и услугами, создает дополнительные рабочие места. Однако в процессе осуществления хозяйственной деятельности субъекты малого предпринимательства сталкиваются с рядом проблем. Это недостаточная материально-техническая база, плохо развитая система финансовой поддержки. Сложная и неустойчивая экономическая ситуация в стране также отрицательно сказывается на развитии малого бизнеса.

Александра Тарасова, генеральный директор юридической компании «АВТ Консалтинг», считает, что для увеличения доли малого бизнеса в ВВП, а также его привлечения в иные отрасли экономики необходим комплекс мер, направленных на повышение доступности и привлекательности малого бизнеса как способа осуществления хозяйственной деятельности. «В числе таких мер, например, можно назвать совершенствование законодательной базы, создание дополнительных мер правовой поддержки со стороны государства, установление дополнительных налоговых льгот», — считает юрист.

На сегодняшний день существует ряд законов, направленных на развитие и поддержку субъектов малого бизнеса. В их числе 209-ФЗ от 24.07.2007 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», 477-ФЗ от 29.12.2014 «О внесении изменений в статью 346.20 и главу 26 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» и другие. В соответствии с последним индивидуальные предприниматели, которые открывают свое дело в производственной, социальной и научной сферах, могут быть освобождены от налогов на два налоговых периода.

Евгения Абрамович, руководитель управления анализа валютных рисков Dukascopy Bank SA, полагает, что пока более 70% экономики находится в прямой или косвенной собственности государства, малый бизнес развиваться не будет. «Субсидии как таковые сделали свое положительное дело для малых предпринимателей, однако их оказалось мало, да и сама процедура выделения этих субсидий вызывает вопросы», — считает банкир. ➔ 90

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НА ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ ПОТЕНЦИАЛЬНО МОЖЕТ СУЩЕСТВЕННО УВЕЛИЧИТЬ ДОЛЮ МАЛОГО БИЗНЕСА ТОЛЬКО СФЕРА УСЛУГ. СФЕРА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ И ТАК НАСЫЩЕНА КОМПАНИЯМИ МСБ

89 → **ФОРМЫ ПОДДЕРЖКИ** Согласно ч. 1 ст. 16 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», есть девять основных форм поддержки субъектов малого предпринимательства. Это финансовая, имущественная, информационная, консультационная поддержка. А также поддержка в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников; поддержка в области инноваций и промышленного производства, ремесленничества; поддержка субъектов, осуществляющих внешнеэкономическую или сельскохозяйственную деятельность. Но механизмы реализации данных форм поддержки в достаточной степени на законодательном уровне не закреплены, полагает госпожа Тарасова. Многие вопросы регулируются на уровне субъектов и муниципальных образований, а возможность их реализации зависит от наличия достаточных средств соответствующего бюджета.

В 2016 году были увеличены финансовые критерии для отнесения субъектов хозяйственной деятельности к числу предприятий малого и среднего бизнеса. Предельные значения дохода для микропредприятий установлены в размере 120 млн рублей; для малых предприятий — 800 млн; для средних предприятий — 2 млрд рублей (постановление правительства РФ от 04.04.2016 № 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства»). Данная мера позволила расширить круг предприятий, имеющих право принимать участие в государственных и муниципальных программах поддержки малого и среднего предпринимательства. «Она свидетельствует о том, что вопрос поддержки малого бизнеса является актуальным, ему уделяется большое внимание на государственном уровне», — уверена госпожа Тарасова.

ТОРГОВЫЙ УДЕЛ Предприятия малого бизнеса преимущественно сосредоточены в следующих сферах: оптовая и розничная торговля, операции с недвижимом имуществом, гостиницы и рестораны, сельское хозяйство, образование.

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финам», считает, что на текущий момент потенциально может существенно увеличить долю малого бизнеса только сфера услуг. «Сфера розничной торговли и так насыщена компаниями МСБ. К тому же из торговли их вытесняют крупные сетевые компании, которые заметно более эффективны и дают лучшую цену на прилавке», — рассуждает аналитик. По его мнению, для эффективного стимулирования развития малого бизнеса необходима дальнейшая кропотливая работа над дебюрократизацией процесса получения земли, а также строительства. «Также, на мой взгляд, система госзакупок должна эволюционировать в сторону большей открытости для субъектов малого и среднего бизнеса. Скорее всего, правительством будут внесены предложения, направленные на законодательное ограничение минимального объема госзакупок, приходящихся на МСБ», — считает господин Нигматуллин.

Вера Кононова, заместитель начальника отдела аналитических исследований Института комплексных стратегических исследований (ИКСИ), говорит, что основным видом деятельности для малого и среднего бизнеса, а также для ИП остаются оптовая и розничная торговля. Доля оборота (выручки), приходящегося на этот вид деятельности, составляла в 2016 году для микропредприятий 56,4%, малых предприятий — 57%, средних предприятий — 40,8%. «Последние имеющиеся данные об обороте ИП (2014 год) свидетельствуют о том, что оптовая и розничная торговля формировала 84% оборота индивидуальных предпринимателей. Микро-, малые и средние предприятия в основном занимаются оптовой торговлей, а ИП — розничной», — говорит госпожа Кононова.

Другими популярными видами деятельности в секторе МСБ являются операции с недвижимостью (посредническая деятельность), строительство (выполнение строительных работ), а также обрабатывающие производства (в особенности это характерно для среднего бизнеса).

«В то же время многие виды услуг, которые потенциально могли быть развиты в секторе МСБ (услуги образования, здравоохранения, социальные услуги, а также отдельные виды деятельности в сельском хозяйстве и рыбоводстве), на данный момент слабо развиты. Например, на услуги образования приходится менее 0,1% оборота организаций, здравоохранение и социальные услуги — 0,5–0,7% для разных секторов МСБ, на сельское хозяйство — 1–2% оборота малых компаний и ИП. Развитие этих видов деятельности может стать приоритетной задачей развития малого и среднего бизнеса в России», — говорит госпожа Кононова.

Господин Абрамович указывает: «По большому счету, малый бизнес уже присутствует во всех сферах, где он теоретически может присутствовать. Другое дело — он далеко не всегда самостоятелен. Скажем, в аграрном секторе в 2016 году произошло рекордное количество слияний и поглощений, так что хозяйство с площадью пахотных земель менее 100 га считается нежизнеспособным. То есть мы видим явное укрупнение малого бизнеса в сторону среднего. На средний бизнес действуют приблизительно те же налоговые ставки и законодательные требования, что и на малый, поэтому объединяться и работать вместе оказывается проще».

Законодательные преобразования, которые ждет малый бизнес от правительства, остаются прежними: снижение налогового бремени, реальные органы контроля за работой исполнительной власти на местах и государственные вложения в транспортную инфраструктуру. «Для привлечения малого бизнеса в высокотехнологичные сектора или в производство, где традиционно его доля высока, но почему-то за последние три года перестала расти, нужно минимизировать в них присутствие государства», — считает господин Абрамович.

Основная часть работающих в секторе МСБ (включая наемный персонал и ИП) — это работающие по найму на малых предприятиях и микропредприятиях. В начале 2017 года на этих предприятиях работало 60,9% занятых в малом и среднем бизнесе. При этом ИП и их наемный персонал по численности были вдвое меньше (на них приходилось 28,9% работающих в МСБ). Примечательно также то, что многие ИП работают без привлечения персонала (на 3 млн ИП приходится 2,4 млн наемных сотрудников), указывает госпожа Кононова.

Ректор Международного банковского института профессор Мария Сигова при этом указывает на то, что наиболее перспективной сферой развития малого бизнеса в современном мире являются высокоточные и инновационные технологии. В США, странах Западной Европы именно малый бизнес генерирует большую часть инноваций. Но в России эта сфера малый бизнес практически не привлекает, сокрушается эксперт.

Доля малых предприятий в сферах с более высокой добавленной стоимостью, таких как обрабатывающая промышленность, строительство, сельское хозяйство, также остается низкой.

МАЛОИЗУЧЕННАЯ СФЕРА Николай Кащеев, директор по исследованиям и аналитике Промсвязьбанка, рассуждает: «В настоящее время малый бизнес, на самом деле, относительно малоизученная сфера российской экономики. Изучить ее — дело не столь простое, так как отношения между бизнесом и государством сегодня сложно назвать радужными, несмотря на все официально декларируемые усилия по его стимулированию. Дело традиционно для нашей страны лежит в сохраняющемся относительно низком доверии граждан и предпринимателей в частности к государственным институтам, преодолеть которое само по себе — дело отнюдь не простое. Для государственных органов, как и для любого другого исследователя МСБ, трудность еще и в том, что относительно малый по объему бизнес в соответствии со своей базовой характеристикой распылен между довольно большим числом юридических лиц, что затрудняет сбор статистической информации при несовершенстве наших институтов. Это прослеживается на макроуровне: доля малого бизнеса в ВВП РФ недотягивает и до 20%, доля инвестиций в основной капитал и основных средств в целом в малом предпринимательстве РФ — заметно менее 10% от общероссийских показателей. Малый бизнес представлен в РФ в основном микропредприятиями, и при этом общее число юридических лиц оставляет около 200 тыс., сократившись в ходе кризиса примерно на 70 тыс. в 2016 году (данные за первое полугодие) против 2015 года. Фактом является и то, что, согласно оценкам Росстата, каждый четвертый россиянин находит себе применение в теневой экономике. Какая часть деятельности малых предприятий в РФ в тени — непросто определить».

Согласно опросу Промсвязьбанка, наибольшие проблемы для малого бизнеса на сегодня представляют низкая доступность заемных средств (высокие ставки по кредитам, трудность их получения) и продолжающееся сокращение персонала. Это говорит о слабой общей экономической конъюнктуре: предприятия МСБ вынуждены и далее сокращать издержки.

«Для того чтобы удвоить долю в ВВП малого бизнеса, нужно, очевидно, принять ряд мер, требующихся и экономике в целом. Важнейшее направление, о котором говорят много лет, — это снятие чрезмерного пресса государственных институтов, с эффективностью которых, несмотря ни на что, наблюдаются серьезные проблемы. В этом убеждаешься, пообщавшись с предпринимателями, что называется, по душам. Как наверняка известно большинству россиян, проблемы, даже при их частичном решении на уровне законодательства, вполне могут возникнуть на уровне применения закона и на так называемом неформальном уровне. Таким образом, вопрос реального, а не декларативного раскрепощения частного бизнеса (что неизбежно приведет к быстрому росту малого предпринимательства, сегмента экономики, у которого, по нашему мнению, имеется очень высокий потенциал) лежит через совершенствование институтов. То есть тех государственных органов, которые принимают решения, важные для бизнеса, а главное, реализуют их на местах — в регионах, городах и областях. Бизнес нуждается в возможности отстаивать свои права в споре с государственными органами на равных, паритетных началах и в искоренении монополизма, формального и неформального», — резюмирует господин Кащеев.

Елена Котова, экономист-международник, полагает, что небольшой бизнес станет основой российской экономики, когда он встроится во все отрасли — от нефтедобычи до машиностроения. «Главное направление его развития — это работа по контрактам на крупные компании. В „нефтянке“ это сервис буровых установок, в автомобилестроении — производство трудоемких компонентов, в любой отрасли — закупки и контроль качества, производство и внедрение новых технологий. Иными словами, все сферы, где высока роль человеческого фактора, где важна гибкость и умение быстро переориентироваться. Тут малому предпринимательству и карты в руки, ведь чем крупнее компания, чем сложнее ее производство, тем жестче процедуры и медленнее процесс принятия любого решения», — считает госпожа Котова.

Она, как и господин Кащеев, считает, что главная задача государства в плане развития МСБ — обеспечить правоприменение уже имеющихся законов, чтобы из сознания хотя бы следующего поколения предпринимателей ушли образы вымогательства чиновников и «разыгранных» уголовных дел. «Ни для кого не секрет, что 159-я статья УК стала зачастую механизмом отъема бизнеса», — говорит госпожа Котова.

Основатель и генеральный директор электронной торговой площадки для малого и среднего бизнеса Supl.biz Евгений Дьяченко также полагает, что в России функционируют все необходимые законы для развития малого бизнеса. Например, упрощенная система налогообложения, льготы. «Основная причина несущественной доли малого бизнеса в России — не отсутствие законов, а менталитет россиян. Люди больше мечтают работать в крупной компании, чем открыть собственный малый бизнес — кофейню, пекарню. Исторически сложилось, что в России, в течение долгого времени, в частности при советской власти, никакого частного бизнеса не было. Соответственно, у людей возникают страхи, они считают, что открыть бизнес — очень сложно. При этом отсутствует опыт. Например, европейские малые компании — это семейный бизнес, который ведется пять поколений подряд. Родители обучают детей управлять этим бизнесом. Даже если компания в какой-то момент потеряет востребованность и закроется, у людей будет понимание того, как открыть бизнес, как им управлять. У россиян такого опыта нет», — поясняет эксперт. ■

Ростелеком

РЕШЕНИЯ
ДЛЯ БИЗНЕСА

МОБИЛИЗУЙТЕ БИЗНЕС НА ВЗЛЕТ

Пакеты минут, SMS и интернета

от 250 руб./мес.

8 800 200 3000 RT.RU

Реклама. Мобильная связь — услуга подвижной радиосвязи стандарта GSM-1800, LTE-1800 для юридических лиц — клиентов ПАО «Ростелеком». Состав и стоимость тарифов, условия подключения могут меняться в зависимости от региона РФ. Цена с НДС. Подробности — на сайте www.rt.ru и по телефону 8 800 200 3000.

НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ ДЛЯ БАНКОВ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ БИЗНЕС, КАК И ВСЯ МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА, НАХОДИТСЯ В СИТУАЦИИ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ. СТАРЫЕ ПОДХОДЫ УЖЕ НЕ ДЕЙСТВУЮТ, А НОВЫЕ ЕЩЕ НЕДОСТАТОЧНО ОТРАБОТАНЫ. В УСЛОВИЯХ НАПРЯЖЕННОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ МЕСТО РОССИИ НА МЕЖДУНАРОДНОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ ЭКСПЕРТЫ ОЦЕНИВАЮТ КАК НЕЗНАЧИТЕЛЬНОЕ И НЕ ВИДЯТ ПРЕДПОСЫЛОК ДЛЯ ИЗМЕНЕНИЯ СИТУАЦИИ. ПО ПРОГНОЗАМ АНАЛИТИКОВ, БУДУЩЕЕ ГЛОБАЛЬНОГО БАНКИНГА — ВО ВНЕДРЕНИИ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ. АЛЕНА ШЕРЕМЕТЬЕВА

Мировой банковский бизнес, по словам экспертов, находится в переходном состоянии. «Усложнение регулирования и чрезмерная забюрократизированность в сочетании с глобализацией, технологическим прогрессом и резким ростом задолженности ускорили темпы трансформации сложившейся за последние четверть века банковской бизнес-модели. Однако отсутствие глобального консенсуса по ключевым вопросам угрожает усилиям по реформированию глобальной банковской системы», — говорит Игорь Ключников, научный руководитель Международного банковского института, профессор СПбГУ.

По оценкам Вадима Исакова, директора Северо-Западного филиала «БКС Премьер», международный банковский бизнес живет в новой реальности, в условиях низких или даже отрицательных процентных ставок, избавляется от непрофильных активов и очень аккуратно подходит к выбору тех рынков, на которых он работает. «Времена глобальной экспансии ушли в прошлое, сейчас банки выбирают регионы, где можно получить максимальную прибыль, и сосредотачиваются на определенных направлениях», — считает господин Исаков.

Финансовый кризис, подорвавший доверие потребителей к кредитным организациям, и низкая доходность консервативных инвестиционных инструментов в развитых странах привели к тому, что большая часть населения постепенно начинает использовать альтернативные способы вложений средств. «Так, в США менее 15% приходится на долю депозитов и валют в общем объеме инвестиций, поскольку население страны финансово образованно и не боится фондового рынка. В Европе ситуация несколько иная: около трети всех инвестиций составляют денежные средства. Для европейцев надежность инвестиций выступает главным критерием. Более того, ликвидность вложений играет важную роль для жителей ЕС ввиду их образа жизни», — рассказывает Вячеслав Соловьев, аналитик QBF. В Китае, по его словам, также растет популярность альтернативных депозитам и валюте инструментов. «В рамках либерализации финансового рынка страны Пекин посредством СМИ активно продвигал идею инвестирования на фондовый рынок. Именно во многом за счет Китая доля инвестиций среди обеспеченного населения планеты (HNWI) в фондовый рынок впервые превысила долю денежных активов и на данный момент составляет более четверти всех вложений HNWI», — поясняет господин Соловьев.

Евгения Абрамович, руководитель управления анализа валютных рисков Dukascopy Bank SA, считает, что в целом международные банки чувствуют себя сравнительно неплохо. «Сейчас мы видим некоторое перетекание прибыли банков от кредитной активности к комиссии по операциям, которая за последние пять лет выросла в среднем на 30–40% в Европе и на 20–25% в США, а также развитие инвестиционной активности. Ярко выраженная положительная динамика видится в области торгового финансирования для стран АТР, а также факторинга. В Европе же около 60% международных финансовых услуг сосредоточено в руках британских банков, со времен референдума по Brexit объем операций фактически не вырос», — отмечает госпожа Абрамович.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС, ПОДОРВАВШИЙ ДОВЕРИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ К КРЕДИТНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ, И НИЗКАЯ ДОХОДНОСТЬ КОНСЕРВАТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ ПРИВЕЛИ К ТОМУ, ЧТО БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ НАСЕЛЕНИЯ ПОСТЕПЕННО НАЧИНАЕТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СПОСОБЫ ВЛОЖЕНИЙ СРЕДСТВ

СЛОЖНОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ Эксперты единодушны в том, что главным фактором, сдерживающим рост банковской системы, является жесткая позиция регулятора. По словам Александра Казанского, доцента СПбГУ, банковский бизнес находится под сильным воздействием стандартов «Базель-III», прежде всего в отношении достаточности капитала, ликвидности и показателя левериджа. «Большое влияние на его состояние оказывает внедрение системы индивидуальных рейтингов для расчета коэффициентов риска для знаменателя достаточности капитала», — отмечает эксперт.

Вадим Исаков отмечает, что сегодня банки вынуждены существовать в условиях падения прибылей от розничных операций, кроме того есть вызовы и со стороны компаний, занятых в секторе высоких технологий.

По мнению Вячеслава Соловьева, угрозой для кредитных организаций может стать развитие технологий и экономики совместного потребления (sharing economy). В связи с этим приоритетной задачей для банков станет развитие отношений с представителями FinTech-отрасли. «На сегодняшний день на рынке присутствует более 4 тыс. p2p-платформ, которые в конечном счете могут стать полноценной альтернативой основным банковским услугам. К 2025 году на p2p-кредитование, по разным оценкам, будет приходиться 5–10% от общей доли выдаваемых кредитов. Если во многих сферах наблюдается некоторое снижение интереса к sharing economy, то в области кредитования попрежнему присутствует ажиотаж, причем как со стороны кредиторов, так и со стороны заемщиков. Одним из главных факторов популяризации таких сервисов является низкий спред ставок по сравнению с традиционными банками», — поясняет господин Соловьев.

По словам Евгении Абрамович, главными факторами, сдерживающими рост рентабельности международных операций банков, остаются жесткое финансовое регулирование ЕЦБ в Европе и закон Додда — Франка в США, а также вялое восстановление мировой экономики и низкие ставки по кредитам, снижающие банковскую маржу. «Международные банки также страдают от закрытия рынка капитала для кредитных организаций ряда развивающихся стран, в первую очередь России, потому что именно российские и казахские банки в свое время стали основными потребителями длинных денег. Грубо говоря, международные банки находятся между молотом и наковальней: с одной стороны, дешевые деньги, с другой — очень ограниченный пул финансовых инструментов.

ЭПИЗОДИЧЕСКАЯ РОЛЬ По мнению экспертов рынка, роль России на международном банковском рынке незначительна. Сергей Сисошвили, руководитель департамента международного бизнеса Уральского банка реконструкции и развития, отмечает, что по объемам российская банковская система несравнима с западной и европейской. Если в России объем активов на 1 января 2017 года составил около 80 трлн рублей, то американская и европейская на порядок крупнее. По его оценкам, до кризиса, в 2014 году, на международных рынках работало 30–40 российских банков, а сейчас — единицы.

Как говорит Владимир Григорьев, эксперт в сфере финансов и банковского менеджмента Института МИРБИС, российские банки не могут конкурировать с банками развитых стран даже в сферах кредитования и выпуска долговых ценных бумаг крупных и крупнейших российских компаний. Их роль на глобальном валютном рынке и в обслуживании экспортно-импортных операций скромна в сравнении с западными коллегами по причине несопоставимости масштабов. «Как поставщики услуг для международных клиентов — частных лиц и компаний наши банки, я думаю, неинтересны никому. При сохранении нынешней экономической модели на другое место рассчитывать не приходится», — уверяет господин Григорьев.

По оценкам Дениса Шумакова, генерального директора ООО «Шумаков и партнеры», дело заключается в том, что влияние банковской системы России в международной банковской системе прямо пропорционально влиянию и роли национальной экономики на международную. «Так как банки в первую очередь обслуживают интересы отечественного бизнеса за пределами страны, то и охват будет небольшим ввиду того, что основные статьи экспорта России — это сырье и вооружение. Наша экономика неконкурентоспособна на международном рынке, а вместе с ней и наша банковская система, для которой традиционной сферой интересов за пределами России, попрежнему, остаются страны бывшего соцлагеря», — поясняет господин Шумаков.

Евгения Абрамович считает, что кроме расширения сотрудничества с инвестиционными фондами, активно инвестирующими в Россию, и валютных операций с основными торговыми партнерами, российским банкам сказать на международ-

ном рынке банковских услуг, по большому счету, нечего.

По мнению Владимира Григорьева, для того чтобы изменить роль России в этой сфере, необходимо создать устойчивую и эффективную экономику, опирающуюся на нечто более существенное, чем экспорт нефти и газа. «И как прямое следствие этих изменений — обеспечить стабильность и надежность рубля. На международном рынке никто из клиентов и контрагентов не заинтересован в услугах банков, основной рабочей валютой которых является денежная единица, способная в считаные недели обесцениваться в полтора раза (что произошло в 2008 и 2014 годах)», — констатирует эксперт.

Вадим Исаков говорит, что Россия очень хорошо себя чувствует в теме внедрения новых технологий и дистанционного обслуживания. «Есть попытки со стороны крупных банков закрепиться в Европе и на рынках СНГ, видимо, они и останутся пока для нее приоритетными, все-таки конкурировать с глобальными игроками мы не можем из-за недостатка финансовых ресурсов и невысокой интеграции в мировую систему», — поясняет господин Исаков.

Как рассказали в пресс-службе Сбербанка, за последние годы международный бизнес Сбербанка значительно вырос: в 2012 году к группе Сбербанка присоединился один из ведущих частных банков Турции — Denizbank, а также был создан банк Sberbank Europe AG на базе приобретенного Volksbank AG, присутствующий в настоящее время в десяти странах Центральной и Восточной Европы. Дальнейший рост на международной арене Сбербанк планирует не за счет новых приобретений или расширения физической сети присутствия, а за счет органического роста и увеличения доли бизнеса через цифровые каналы. «К примеру, Denizbank первым запустил инновационные технологии в Турции: мобильный кошелек fastPay, первое в мире приложение Facebook-банкинга и Twitter-банкинга, а также приложение E-devlet (электронное правительство). В Германии Сбербанк работает полностью на дистанционной основе, без офисов и банковских отделений», — поведали в пресс-службе Сбербанка.

ЦИФРОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ Участники рынка уверены, что будущее глобального банкинга — во внедрении новых технологий.

По мнению Антона Козырева, коммерческого директора компании «Капиталогия», банковский бизнес испытывает серьезную конкуренцию со стороны инновационных финансовых компаний и в первую очередь — криптовалют и электронных сервисов для быстрого перевода средств напрямую от отправителя к получателю, а также платформ p2p-займов. Развитие технологий в финансовом секторе со временем будет оказывать все более сильное давление на банки, уверен эксперт.

Вадим Исаков отмечает, что банковский бизнес стал более сегментированным и вовлеченным в сектор высоких технологий. «Выживут те, кто сможет приспособиться к новым потребностям со стороны клиентов, которые предпочитают дистанционное обслуживание, защищенность и надежность, люди будут с теми, кто при прочих равных условиях позволит экономить время», — полагает господин Исаков. ■

87 → **ПАВЕЛ ПЛАВНИК,**
председатель совета директоров
ПАО «Звезда»:

— Где взять деньги? Новых источников для финансирования промышленных проектов искать не нужно. Надо все имеющиеся сегодня источники использовать в соответствии с приоритетами долгосрочного развития экономики государства, необходимостью обеспечения достаточного уровня технологической независимости. Вот взять, к примеру, банковские источники и систему их регулирования. Хорошо известны и всем уже привычны нормы обязательного резервирования, которые приводят к удорожанию кредитных денег. С ними все смирились и сжились. Почему бы не ввести для банковских учреждений также и норму обязательного минимального процента финансирования длинных промышленных проектов? Пусть 5% от всего кредитного портфеля, пусть под существующие ставки, но гарантированных средств для социально-экономического развития страны.

ДМИТРИЙ ГОЛУБОВСКИЙ,
аналитик ФГ «Калита-Финанс»:

— Ответить на вопрос: «Где деньги?» попрежнему можно: «На глобальном сырьевом рынке». Приток инвестиций возобновится по мере того, как восстановится устойчивый рост сальдо торгового баланса России благодаря восстановлению цен на нефть, которое продолжится в долгосрочной перспективе.

ВЛАДИМИР ДЕНИСЕНКО,
генеральный директор обувной фирмы
«Юничел»:

— Эти источники стары как мир: прибыль предприятия, кредиты банков и лизинг. Мы используем все три. Прибыль предприятия инвестируем в развитие, но, к сожалению, сегодня в легкой промышленности невозможно заработать столько, чтобы только за счет нее реализовывать серьезные, крупные проекты. В среднем по отрасли, если говорить о производстве обуви, прибыль составляет 3–5%. А для того чтобы планировать какие-то серьезные проекты, прибыль должна быть хотя бы выше уровня инфляции, хотя бы 12–15%. Но на такие показатели у российского легпрома выйти не получается, потому что очень сильна конкуренция с китайскими товарами, низкими по цене и опасными с точки зрения качества.

АЛЕКСЕЙ ТАРАПОВСКИЙ,
руководитель и основатель
Anderida Financial Group (AFG):

— При поиске денег на инфраструктурные проекты стоит обращать внимание не только на внешние источники. Тем более что в силу текущей геополитической обстановки зарубежное финансирование затруднено. Неплохие резервы для подобных инвестиций существуют внутри страны. Пенсионные деньги на текущий момент составляют около 5 трлн рублей. Они могут быть размещены долгосрочно и без претензий на высокую доходность. Задача пенсионных фондов — сберечь средства застрахованных лиц и обеспечить защиту от инфляции. Решить эту задачу вполне могут инфраструктурные проекты. На текущий момент пенсионные фонды инвестировали в инфраструктурные облигации всего 83 млрд рублей — это капля в море.

СЕРЕГЙ КАМЛЮК,
генеральный директор
инвестиционной компании
Key Capital:

— Основная надежда сейчас — партнерские инвестиции российского происхождения. 99,9% сделок на рынке недвижимости и строительства проходит между российскими игроками или при их участии. Именно поэтому сейчас распространены различные формы соинвестирования. Например, крайне редко права на инвестиционный проект по строительству жилого комплекса передаются за полную фиксированную цену. Покупатели предпочитают схему оплаты «входного билета» и доли от будущей прибыли от продажи квартир.

ДЕНИС ЧЕРКАСОВ,
российский технологический инвестор
и предприниматель:

— Если говорить о стартапах, то в мире, как и в России, существует ряд специализированных организаций, занимающихся их финансированием и развитием. Это, например, венчурные фонды, развивающиеся в нашей стране быстрыми темпами, инкубаторы и акселераторы, поддерживающие проекты на самых ранних этапах. Частные венчурные фонды сейчас поддерживают проекты на менее рисковых стадиях — коммерциализация продукта и рост продаж, но в целом по сравнению с 2015 годом мы наблюдаем оживление рынка венчурных инвестиций в России — как по количеству сделок, так и по среднему объему инвестиций.

АЛЕКСАНДР ИВАНОВ,
автор проекта
Finsovetnik.com:

— На самом деле, денег много. Падающая ключевая ставка означает снижение доходности консервативных инвестиций (депозиты по 6–8% в рублях, в долларах уже давно лишь 1–2%). Множество инвесторов хотят вложить деньги под более выгодные проценты. Но возникает вопрос: во что вкладываться? Инновации инновациями, однако никто не захочет вложить свои деньги только «в инновации», не получив хорошего возврата на инвестиции. А это означает, что должны быть просчитаны все денежные потоки проекта, оценены риски и потенциальная доходность. На почте инвестора как минимум 90% «запросов на финансирование» отсеивается уже на этом этапе. Многие хотят сделать что-то крутое, однако лишь единицы в состоянии просчитать, окупятся ли вложения.

БУЛАТ ИСЕНЖУЛОВ,
руководитель Агентства
аналитического маркетинга:

— Когда встает вопрос: «Где взять деньги?», это означает, что уровень мотивации инвесторов чрезвычайно низок для предлагаемых инвестиционных проектов. Все обсуждаемые проекты в современной российской экономике — это попытка выдать желаемое за действительное. Российская экономика неинтересна никому, даже российским инвесторам. Если отложить в сторону политические риски и рассматривать исключительно экономические критерии, становится понятно, что экономика не просто на спаде, она зациклена на себя, нет экспортно ориентированных отраслевых стратегий.

ЕКАТЕРИНА ЗАПОРОЖЧЕНКО,
генеральный директор
ГК Docklands Development:

— Где взять? Все просто — в банке. Сейчас ставки становятся все более и более интересными. Вопрос — не где взять, а куда вложить, чтобы не потерять.

МАРИЯ СКОБЕЛЕВА,
начальник управления
развития и управления
активами
ЗАО «БФА-Девелопмент»:

— Ответ на вопрос, где взять денег, на мой взгляд, лежит в области четко сформулированных стратегических задач государства. Надо дать ответ на вопрос, какой мы хотим увидеть страну через десять лет, и сравнить перспективы развития экономики стран с преобладающим сырьевым сектором и высокотехнологичным. Потому что и в том, и в том варианте источник финансирования экономики можно найти. Только объемы экономики и перспективы жизни различных классов в таких странах будут качественно различаться.

ИВАН ПОЧИНЩИКОВ,
управляющий партнер
компании IPG.Estate:

— Для реализации крупных проектов необходимо привлекать западных инвесторов и налаживать международные экономические связи. Раньше европейские банки могли финансировать проекты в России, но ввиду санкций и политических разногласий этот вариант привлечения средств становится практически невозможным. Основным источником финансирования остается государственный бюджет, пополняемый различными способами. Многие частные инвесторы интересуются проектами, в которых принимает участие государство, но изучают их более тщательно и детально, поскольку ГЧП может иметь определенные «подводные камни».

ВЛАДИМИР ЯБЛОНСКИЙ,
председатель правления
Ассоциации социального
развития:

— Можно взять деньги у государства, если есть на что, безусловно. Государство инвестирует средства в формате грантов через: Фонд Бортника (он же Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере), «Сколково», федеральные и региональные целевые программы. Больше всего фондов и активных бизнес-ангелов в информационных технологиях, интернете и прилегающих сферах — около ста активных игроков. Например, InVenture Partners, Life.Sreda, Leta Capital, Flint Capital, Altair, Vaizra Investments, iTech Capital, Run Capital, Maxfield Capital. Инкубаторы есть практически в каждом городе России и в каждом вузе. Можно получить грант. Акселераторы все же пока редкость, крупные — ФРИИ, iDeal Machine, Tolstoy Startup Camp «Яндекса».

ВИТАЛИЙ КОРОБОВ,
директор по развитию
«Аквилон Инвест»:

— Для нас вопрос, где взять, неактуален. Деньги надо зарабатывать, предлагая покупателям продукт, который будет востребован. → 96

ЛОВЛЯ В МУТНОЙ ВОДЕ

ОКОЛО $1 МЛРД ЕЖЕГОДНО СОСТАВЛЯЕТ УЩЕРБ ОТ КИБЕРПРЕСТУПЛЕНИЙ, КОТОРЫЕ С КАЖДЫМ ГОДОМ СТАНОВЯТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ГРАМОТНЫМИ И ИЗОЩРЕННЫМИ. ГЛАВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В БОРЬБЕ С КОМПЬЮТЕРНЫМИ АТАКАМИ — ЭТО СЛОЖНОСТЬ ПОИСКА ВИРТУАЛЬНЫХ ЗЛОУМЫШЛЕННИКОВ, РАЗОБЩЕННОСТЬ И НЕСОВЕРШЕНСТВО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РАЗНЫХ ГОСУДАРСТВ, НИЗКИЙ УРОВЕНЬ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В ВОПРОСАХ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ (ИБ). ВЛАДА ГАСНИКОВА

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ГЛАВНАЯ СЛОЖНОСТЬ КИБЕРПРЕСТУПЛЕНИЙ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТО ПРЕСТУПНИК ФИЗИЧЕСКИ МОЖЕТ НАХОДИТЬСЯ В ОДНОЙ ТОЧКЕ ЗЕМНОГО ШАРА, А ЖЕРТВА СОВСЕМ В ДРУГОЙ

Специалисты классифицируют виды киберугроз с помощью условной пирамиды. В ее основании находится так называемая «традиционная» киберпреступность. Ее отличительными чертами является массовость атак и всенаправленность, что больше всего угрожает обычным пользователям. Основной целью злоумышленников является получение прямой финансовой выгоды. Банковские троянцы, спам-боты, троянцы-вымогатели, мобильные угрозы — по оценке «Лаборатории Касперского», на них приходится более 80% от общего количества современных угроз.

Второй уровень — это угрозы для бизнеса: промышленный шпионаж, кража интеллектуальной собственности и целевые хакерские атаки, задача которых дискредитировать жертву. Атакующие узко специализируются либо под конкретную цель, либо под конкретного заказчика

На третьем уровне располагается «кибероружие» — вредоносные программы, создание и финансирование которых осуществляется государственными структурами разных стран мира. «Такое программное обеспечение применяется против граждан, организаций и ведомств других государств. Оно может быть предназначено для уничтожения баз данных и информации в целом, для шпионажа и даже для причинения физического ущерба. На подобные угрозы в общем объеме приходится около 1%, но они самые успешные и противостоять им сложнее всего», — рассказывает управляющий директор «Лаборатории Касперского» в России и странах СНГ Сергей Земков. По его наблюдениям, сложные целевые атаки перестали быть «проклятьем» лишь военных, правительственных, научно-исследовательских и критически важных инфраструктурных организаций: киберпреступники перенимают подобные инструменты для нападения на бизнес, в первую очередь — из финансового сектора.

По оценкам специалистов, рынок киберпреступности в мире может достигать $1 млрд в год. Это примерные цифры, потому что про часть атак аналитики и эксперты могут даже никогда не узнать.

ГЛАВНЫЙ МОТИВ Менеджер по продукту Blindspotter компании Balabit Петер Гъенгеши приводит данные из ежегодного отчета Verizon Data Breach Investigation Report: по данным за 2016 год, самым распространенным мотивом киберпреступлений является финансовая выгода — кража или вымогательство денег у жертвы. Второй по популярности — шпионаж, вместе они составляют свыше 93% от всех совершаемых атак в мире. «Политические мотивы или личные обиды иногда стоят за некоторыми взломами, но они в меньшинстве. Около 25% атак выполняются инсайдерами, остальные 75% приходятся на внешнюю среду. Около половины атак могут быть связаны с преступными группами и около 18% — с госструктурами. Четыре из пяти инцидентов происходят по вине слабого или скомпрометированного пароля, а половина — с использованием какого-либо вредоносного ПО», — говорит господин Гъенгеши.

Результаты кибератак могут иметь разную форму, но всегда денежный урон от них велик. Например, в 2008 году произошла одна из самых известных кибератак на критические инфраструктуры: вирус Stuxnet вывел из строя урановые центрифуги на иранском заводе, остановив тем самым ядерную программу, вспоминает консультант по информационной безопасности «Диджитал Дизайн» Станислав Грибанов. «В конце 2015 года Украина подверглась кибератаке на свою национальную электросеть, в результате чего свыше 200 тыс. жителей (по некоторым оценкам — до 600 тыс.) остались без электричества. Из последних событий — майская международная атака вирусом-вымогателем WanaCrypt0r. Это была самая массовая кибератака с использованием криптотрояна. Им были поражены самые важные общественные структуры почти сотни стран: правительственные учреждения, банки, системы здравоохранения, телекоммуникационные сервисы, транспортные и другие компании», — перечисляет господин Грибанов. Этот вирус поразил более 230 тыс. компьютеров в 150 странах буквально за сутки. Все данные на них были заблокированы, стоимость освобождения одного компьютера составляла €300–600.

Самая крупная разовая киберкража — это $81 млн, которые злоумышленники вывели из ЦБ Бангладеш. Червь Carbanak был нацелен на банки по всему миру, приблизительная сумма от его ущерба оценивается в $1 млрд. В 2014 году случился взлом компании Yahoo, который привел к утечке данных 500 млн пользователей сервиса. Несмотря на масштаб атаки, общественности стало известно о ней только спустя два года.

Кроме того, существуют и неочевидные угрозы: это преступления, совершаемые с использованием компьютеров, мобильных устройств или сетей связи. «Например, конфиденциальные документы могут быть сфотографированы на смартфон и отправлены через мобильный интернет или распечатаны из системы электронного документооборота для продажи или публикации. Такие инциденты могут наносить репутационный ущерб или прямые финансовые потери», — рассказывает генеральный директор компании «ЭвриТег» Антон Самойлов. По его словам, специалисты по информационной безопасности пока редко задумываются о них, хотя таким образом происходит до 20% утечек. «Вероятно, в результате развития и повсеместного использования DLP-систем доля утечек на бумажных носителях будет увеличиваться: поймать сотрудника, выносящего распечатку в сумке, можно только при поголовном досмотре персонала на выходе из офиса — чего, разумеется, почти никто не делает, и отследить такой канал почти невозможно. Защитить информацию в этом случае можно только на стадии печати или отображения на экране, и рынок средств защиты от таких угроз сейчас только формируется», — говорит господин Самойлов.

По оценке ведущего специалиста департамента сетевой безопасности RCNTEC Германа Наместникова, ежедневно в мире совершаются миллионы киберпреступлений, в основном экономического характера. «Большую часть этих атак проводят одиночки или групп злоумышленников, которые не обладают достаточной квалификацией для проведения масштабных атак. Тем не менее они создают определенный информационный шум, в котором легко может затеряться деятельность квалифицированных киберпреступников, и это создает дополнительные сложности при расследовании киберпреступлений», — говорит господин Наместников.

При этом многие классификации киберугроз условны: в современных условиях бывает очень трудно отделить деятельность спонсируемой государством группировки от деятельности традиционных злоумышленников. ➔ 96

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

«ЗАКОНОДАТЕЛЮ ВСЕГДА ПРИХОДИТСЯ РЕАГИРОВАТЬ НА ИННОВАЦИЮ»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТАБАЧНЫЙ ГИГАНТ PHILIP MORRIS INTERNATIONAL РАЗРАБОТАЛ И ВЫВЕЛ НА РЫНОК IQOS — ЭЛЕКТРОННУЮ СИСТЕМУ НАГРЕВАНИЯ ТАБАКА, ЗАМЕНЯЮЩУЮ ТРАДИЦИОННОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ. ПОЧЕМУ К НОВОМУ ПРОДУКТУ НЕЛЬЗЯ ПРИМЕНЯТЬ ДЕЙСТВУЮЩЕЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО, КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ГЕРМАНУ КОСТРИНСКОМУ РАССКАЗАЛ СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ И ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СОВЕТНИК ПО ЮРИДИЧЕСКИМ ВОПРОСАМ PMI МАРК ФАЙЕРСТОУН.

BUSINESS GUIDE: В последние годы объем табачного рынка стабильно снижается как в России, так и в мировом масштабе. Это связано с тем, что правительства различных стран пытаются бороться с проблемой курения. В этом контексте как вы видите будущее всей табачной отрасли и PMI в частности?

МАРК ФАЙЕРСТОУН: Действительно, на протяжении многих лет количество курильщиков постепенно снижается. И бросить курить — это лучшее, что может сделать курильщик для своего здоровья. В то же время в мире сейчас примерно 1 млрд курящих людей, и в будущем ситуация изменится не сильно. Возникает вопрос: могут ли табачные компании и регулятор предпринять что-то еще? Наша компания разрабатывает продукты с потенциалом снижения индивидуального риска и вреда для населения по сравнению с потреблением обычных сигарет. В их основе лежат масштабные исследования и научная оценка потенциала к снижению риска для здоровья: мы должны быть уверены, что продукты будут лучшей альтернативой для курильщиков. Именно им мы хотим предложить перейти с сигарет на использование новых продуктов. Мы поставили себе цель создать будущее без сигаретного дыма и хотим, чтобы новые продукты полностью заменили сигареты. Мы уверены, что это лучшее, что можно сделать для потребителей и общества.

BG: Компания Philip Morris уже запустила новые продукты в продажу. В каких странах они продаются и как давно?

М. Ф.: Наш новый продукт IQOS основан на технологии heat-not-burn (нагревание без горения). Он появился в Японии в конце 2014 года и сегодня представлен в 25 странах, включая Россию. Для любого нового продукта важно, чтобы он соответствовал ожиданиям потребителей. И мы довольны результатами: более 70% российских курильщиков, купивших продукт, переключились на него и уже не возвращаются к сигаретам. Около 2 млн курильщиков во всем мире уже используют IQOS. Эти люди были раньше курильщиками и продолжали бы курить, если бы не перешли на наш продукт с потенциалом к снижению риска для здоровья.

BG: Можно ли с юридической точки зрения назвать новые продукты идентичными сигаретам и сигарам?

М. Ф.: Наши новые продукты не являются сигаретами. При курении сигарета поджигается, и табак в ней горит. Образуется дым, в котором содержится несколько тысяч веществ, часть из которых связывают с возникновением различных заболеваний. IQOS представляет собой электронную систему нагревания табака. Табачные стики, используемые с устройством, не тлеют и не горят. Устройство нагревает табак в стиках до точно контролируемой температуры ниже 350 градусов. Это тот самый порог, который позволяет вырабатывать аэрозоль, но он гораздо ниже, температуры горения. Поэтому при использовании IQOS нет дыма и пепла. Да, аэрозоль содержит никотин и имеет аромат табака, но состав аэрозоля разительно отличается от состава сигаретного дыма. Правильно ли приравнивать табачные стики к сигаретам только на основании того, что в них содержится табак? Ведь государственные меры по контролю за табачной продукцией во многом вызваны ее негативным влиянием на здоровье. Но наш продукт работает по-другому и может быть менее вредным для курильщика, поэтому и регулироваться должен иначе. Сбалансированное, основанное на научных данных регулирование поможет информировать и переключать совершеннолетних курильщиков, которые не хотят отказываться от потребления никотинсодержащих продуктов, на инновационные продукты с потенциально пониженным риском, что в итоге должно положительно сказаться на состоянии здоровья населения.

BG: То есть нужно изменить законодательную базу под новый продукт? На сегодня хотя бы одна страна мира изменила законодательство?

М. Ф.: Правовое поле в отношении новых продуктов находится на этапе формирования. Но уже сейчас есть несколько примеров. В 2009 году в США был принят закон, которым введено определение табачных продуктов с модифицированным риском, после чего Управление по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов США (FDA) получило полномочия по их одобрению. Таким образом, сигареты и новые табачные продукты были разделены на законодательном уровне. Директива Евросоюза о табачных изделиях также выделяет новые продукты в отдельную категорию. В Великобритании регулятор разрабатывает для электронных сигарет отдельное законодательство, соблюдая баланс между контролем новой категории и минимизацией рисков, позволяя ей при этом развиваться, и стараясь избежать чрезмерной зарегулированности.

BG: В отношении своего нового продукта PMI подала заявку в американское FDA. Сколько времени займет процедура получения подтверждения от FDA, что этот новый продукт является табачным продуктом с модифицированным риском?

М. Ф.: Конкретной даты окончания процедуры рассмотрения заявки нет, она будет идти весь год и, возможно, продолжится и в следующем.

BG: Скажите, а есть ли у FDA необходимые компетенции для сертификации этого продукта? Смогут ли они оценить его влияние на здоровье?

М. Ф.: В 2009 году при FDA был создан отдельный Центр по табачным продуктам. FDA вообще является одним из наиболее важных агентств в правительстве США и регулирует огромную часть потребительских товаров на американском рынке. При FDA есть даже специальный научно-консультационный комитет по табачной продукции (TPSAC). Поэтому у них очень сильная экспертиза — от статистики до токсикологии и химии. Кроме того, они могут привлекать и сторонних экспертов.

BG: Обращались ли вы в Министерство здравоохранения РФ или другие контролирующие органы с предложением изменить законодательную базу, как-то ее доработать с учетом нового продукта?

М. Ф.: В России мы предоставили данные наших научных исследований в регулирующие органы, в результате чего российским НИИ было поручено провести независимую оценку нашего продукта и его потенциала к снижению риска для здоровья. Мы полностью открыты и делимся своими научными данными со всеми заинтересованными сторонами, в том числе на нашем сайте pmiscience.com.

BG: PMI не первая компания, которая отличается тем, что ее продукты, ее разработки идут впереди сложившихся общественных институтов, впереди законодательства. Можете ли вы привести аналогичные примеры из других отраслей?

М. Ф.: В декабре 1903 года Орвилл Райт первым в мире поднял самолет в воздух. Полет длился всего 10 секунд, но эти 10 секунд полностью изменили мир. И тогда не было никакого регулирования, разрешения на эксплуатацию самолета. С развитием авиации регулирование развивалось, чтобы способствовать прогрессу индустрии и обеспечивать технические стандарты безопасности. Современный пример: не так давно появились автопилотируемые машины, и компании, создавшие эти автомобили, также говорят о необходимости внесения изменений в законодательство. Это очень интересный вопрос, и предстоит большая законотворческая работа, потому что регулирование в сфере автотранспорта всегда исходило из того, что кто-то сидит за рулем. В каждом из этих случаев законодатель всегда реагировал на инновацию. Мы никогда не сможем узнать будущее, но если любая неопределенность или неизвестность автоматически означает запрет, то не будет никакого прогресса, не будет инноваций, мир не будет двигаться вперед. Поэтому нужно оценивать вероятность наступления тех или иных последствий и находить оптимальный способ регулирования.

BG: Какие средства компания уже вложила в свои новые разработки и есть ли определенность по инвестициям в обозримом будущем?

М. Ф.: Мы инвестировали около $3 млрд в создание центра исследований и разработок, в научные исследования, у нас работает около 400 ученых со всего мира, и, безусловно, мы будем продолжать инвестировать, чтобы создать будущее без табачного дыма. ■

94 → **ЗАКОННОЕ ОТСТАВАНИЕ** Главная сложность киберпреступлений заключается в том, что преступник физически может находиться в одной точке земного шара, а жертва совсем в другой. И выйти на преступника порой просто невозможно — поэтому нет прямой зависимости от глубины проработки законодательства в этой области и количеством киберпреступлений, полагают специалисты в сфере ИБ.

Юрист коллегии адвокатов Москвы «Барщевский и партнеры» Антон Куликов перечисляет сразу несколько серьезных проблем для раскрытия и предотвращения киберпреступлений с правовой точки зрения. «Во-первых, возникает проблема определения места совершения такого преступления в рамках одного государства. Правоохранительные органы могут неоднократно передавать материал проверки по территориальности, тем самым затягивая возбуждение уголовного дела и, как итог, усложняя последующее расследование. Целесообразно возбуждать уголовное дело по месту обращения потерпевшего, а после следственных действий и установления места, где было совершено компьютерное преступление, все материалы уголовного дела могут передаваться по месту совершения преступления.

Во-вторых, много сложностей, когда преступник и жертва киберпреступления находятся в разных странах: это требует взаимодействия органов юстиции нескольких государств и, соответственно, упорядочивания их отношений на уровне актов международного права. Россия при этом, например, как и Китай, отказалась от участия в конвенции Совета Европы „О преступности в сфере компьютерной информации“.

В третьих, и в России, и за рубежом, несопоставим уровень возможностей правонарушителей и правоохранителей. Проблема заключается в сложности работы с электронными доказательствами, недостаточном уровне знаний компьютерных технологий. Сегодня ни одно государство не защищено на 100% от кибератак. Отдельные сотрудники спецслужб в частных разговорах упоминают о том, что закупаемая на службу техника изначально считается устаревшей, а на создание модификаций уходит минимум несколько месяцев. А в это время злоумышленники всегда действуют на опережение, что обеспечивает им успешность и внезапность атак», — рассказывает господин Куликов.

Увы, сейчас мы наблюдаем ситуацию, когда законодатели не успевают реагировать на стремительно меняющиеся реалии, констатирует председатель совета директоров «Серч Информ» Лев Матвеев. «Зачастую политика отдельно взятой компании или сервиса в плане безопасности более эффективна, чем принятые законом нормы. В РФ основным актом для этой отрасли является закон о персональных данных, который исполняется только на бумаге. В действительности же у большинства операторов персональных данных нет инструментов, которыми они смогли бы обеспечить защиту и контроль конфиденциальной информации. Наиболее защищены у нас в стране кредитно-финансовые учреждения и частный бизнес, которые в случае атаки или инсайдерства потеряют „живые деньги“. А вот львиная доля госучреждений — министерства, больницы, школы и вузы — остаются без защиты. Как изменить ситуацию? Внести в законодательство четкое требование по средствам защиты информации: так же как есть, например, требования к противопожарной безопасности в зданиях», — призывает господин Матвеев.

Законодательство всегда будет отставать от реальных угроз, уверен руководитель направления информационной безопасности компании «Системный софт» Яков Гродзенский. С одной стороны, потому что после появления угрозы требуется время на прохождение сложных законотворческих процедур, с другой — из-за инертности регуляторов. «Но отрадно видеть, что сдвиги с точки зрения внимания государства к проблемам информационной безопасности есть. Это появление Центра мониторинга и реагирования на компьютерные атаки в кредитно-финансовой сфере при Банке России (Fincert) и государственной системы обнаружения, предупреждения и ликвидации последствий компьютерных атак при ФСБ (ГосСОПКА), создание Доктрины информационной безопасности РФ. Важен и проект закона о критической инфраструктуре, устанавливающий требования к компаниям, оказывающим услуги в сфере кибербезопасности и нововведения, требующие согласовывать модели угроз с регуляторами при использовании государственных информационных систем», — рассказывает господин Гродзенский.

ЗАДАЧА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВАЖНОСТИ Для информационной безопасности государство должно делать то же самое, что и для всех остальных сфер жизни: создавать понятные правила игры и следить за их соблюдением, уверен генеральный директор компании «Атак Киллер» Рустэм Хайретдинов. «Бизнес давно объединился для борьбы с киберпреступлениями — не только IT-компании, но и финансовые организации, и телекоммуникационные операторы. Совместно они успешно борются с такими киберугрозами, как хищение денег со счетов банков, в том числе и через атаку на клиентов, мошенничество с авторизацией через SMS. Накопив опыт, такие альянсы обращаются к государству в лице Банка России и Минкомсвязи РФ с инициативами, в том числе и законодательными. Кибербезопасность страны определяется защищенностью каждого звена ее инфраструктуры. Пока мы только в самом начале пути — есть отдельные успехи в защите отдельных объектов, но для эффективности защиты надо создавать новую архитектуру самих защищаемых объектов. Старые подходы вроде „вот сейчас сделаем систему, потом отдадим ее защищать“ уже не работают, а большинство ныне работающих систем именно такие. Проектировать не безопасность систем, а защищенные на уровне архитектуры системы — вот единственный работающий путь. К сожалению, большинство ныне работающих систем как в бизнесе, так и государственных, создавались в старой парадигме и будут защищаться „навесными“ решениями, малоэффективными в сегодняшнем быстро меняющемся мире», — рассуждает господин Хайретдинов. По его прогнозам, замена на изначально защищенные системы займет годы: они будут появляться только по мере амортизации и вывода старых систем из эксплуатации.

Петер Гъенгеши из Balabit видит три направления в сфере ИБ, в которых может участвовать государство. «Первое — издать четкие инструкции реагирования с опорой на передовой опыт, адаптированные под конкретную ситуацию в стране. Для высокочувствительных отраслей типа здравоохранения или промышленности они должны выходить за рамки рекомендаций и обязательно предпринимать шаги для защиты IT-инфраструктуры. Второе — найти баланс между укреплением безопасности людей и компаний и законодательным одобрением сбора информации в цифровом пространстве правоохранительными органами и разведслужбами. И, наконец, государство может использовать свою колоссальную покупательную способность для приобретения услуг и технологий, которые соответствуют определенным стандартам безопасности, стимулируя вендоров и поставщиков услуг присоединиться к ним», — считает эксперт.

Технологический инвестор Денис Черкасов называет одним из приоритетов в вопросах российской кибербезопасности импортозамещение в IT-сегменте. «Сегодня российская промышленность все еще зависит от западных технологий, но существует ряд отечественных проектов, призванных обеспечивать кибербезопасность. К примеру, Россия является лидером в разработке защитных систем класса оберон, контролирующих целостность системы и используемые параллельно с классическим антивирусным ПО. Импортозамещение в IT-сегменте нуждается в развитии, и государство может в этом смысле поддерживать бизнес», — полагает господин Черкасов.

Информационная безопасность на уровне целого государства во многом зависит от уровня грамотности конкретных пользователей, поэтому старший менеджер группы по оказанию услуг в области управления информационными рисками КПМГ в России и СНГ Илья Шаленков призывает государство направлять усилия на работу с обычными людьми. «Начинать надо с их повседневной жизни: каждый из нас — это маленькая организация со своим бюджетом, принципами управления и порядками. Если мы будем знать основные принципы безопасной работы со своим интернет-банкингом, смартфоном и прочими устройствами, а главное будем искренне понимать, зачем все это, то нам не составит труда на работе точно так же относиться и к корпоративной информации», — говорит господин Шаленков. ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

93 → **ИРИНА ПАНАРИНА,**
генеральный директор компании «АстраЗенека»:
— Для привлечения частного финансирования государству необходимо внедрять разнообразные инструменты поддержки инвесторов с учетом отраслевой специфики. Среди них — специальный инвестиционный контракт (СПИК). СПИК представляет собой трехстороннее соглашение между компанией, регионом и Министерством промышленности и торговли РФ об условиях, приоритетах и льготах, получаемых инвестором при запуске важных для региона и страны проектов. При заключении СПИК компании получают гарантии стабильных условий для бизнеса, а государство — приток инвестиций.

АЛЕКСАНДР КОЛОСКОВ,
директор автономной некоммерческой организации «Независимая финансовая экспертиза»:
— Можно попытаться найти ответ, как в математике, «от противного». Требования элементарной безопасности страны говорят нам, у кого деньги брать нельзя. Это иностранные инвесторы. Им нельзя давать «на откуп» отрасли, так как иностранные инвестиции, давая деньги экономике один раз, требуют от нее взамен два вечных права. Первое — беспрепятственный и законный вывод своих инвестиций из страны тогда, когда это нужно инвестору, а не национальной экономике. Второе — беспрепятственный и законный вывод прибыли. Воспользовавшись инвестицией один раз, экономика обрекает себя на вечную дань иностранному инвестору.

У всех других источников деньги под инвестиции можно брать. Такой источник в стране всего один — население. Деньги «под подушкой», отложенные «на всякий случай». «Народные» ОФЗ — один из таких примеров.

Если же говорить более откровенно, то есть главный источник инвестиций, который правительство пока не рассматривает. Это бывшие «новые русские». В 1990-х годах прошлого века эти люди приватизировали национальное достояние всей страны. Оно отошло им просто так, без особых затрат. Можно эти активы попробовать вернуть назад, под государственное крыло, и сформировать что-то вроде «Национального инвестиционного фонда» (НИФ).

АЛЕКСАНДР ХРУСТАЛЕВ,
глава «НДВ Групп»:
— Реализация подобных проектов в текущих условиях экономики возможна только за счет собственных средств. Деньги, полученные из внешних источников, в том числе кредитных продуктов, не обеспечат рентабельности инвестиций, вложенных в развитие инфраструктуры и внедрение инноваций. Драконовские проценты делают этот вариант абсолютно неэффективным. Чтобы такие проекты успешно окупались, стоимость денег не должна превышать 10%.

ВЛАДИМИР КИЛИНКАРОВ,
руководитель практики ГЧП Maxima Legal:
— На мой взгляд, большой проблемы с финансированием проектов государственно-частного партнерства ни в одной сфере инфраструктуры в стране сейчас нет. Это касается как микропроектов, до 500 млн рублей, которые финансируются на 20–30% частным инвестором, а в остальной части банками, так и мегапроектов, к которым охотно подключаются бюджет, пенсионные и инвестиционные фонды. В такие проекты, благодаря гарантиям, которые дает законодательство в этой сфере, публичности проектов и их прозрачности, нередко приходят зарубежные операторы и инвестиционные фонды. Ввиду послаблений ЦБ банки кредитуют такие проекты под меньший процент и под залог прав на получение выручки от проекта, что обостряет интерес бизнеса к ГЧП. ■

«МОРСКОМУ ПЕТЕРБУРГУ НУЖНЫ МОРСКИЕ РАРИТЕТЫ»

ЧЕРЕЗ СЧИТАНЫЕ МЕСЯЦЫ СО СТАПЕЛЯ ИСТОРИЧЕСКОЙ ВЕРФИ «ПОЛТАВА» СОЙДЕТ РЕПЛИКА ОДНОИМЕННОГО 54-ПУШЕЧНОГО ЛИНЕЙНОГО КОРАБЛЯ, КОТОРЫЙ СТАНЕТ НАСТОЯЩИМ МУЗЕЕМ НА ПЛАВУ. О ТОМ, ЧТО УЖЕ СДЕЛАНО, ЧТО ПРЕДСТОИТ СДЕЛАТЬ И КАКОВЫ ПЕРСПЕКТИВЫ ДЕРЕВЯННОГО СУДОСТРОЕНИЯ В РОССИИ, КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ РАССКАЗАЛ АНДРЕЙ ГРОШИКОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ИСТОРИЧЕСКОЙ ВЕРФИ «ПОЛТАВА».

BUSINESS GUIDE: Андрей Викторович, на каком этапе сейчас реализация проекта «Полтава»?

АНДРЕЙ ГРОШИКОВ: Проще всего ответить, что уже построено около 70% корабля. Но очень важно понимать, что значат эти 70%. Корпус построен, такелаж почти сделан, паруса почти сшиты. Осенью корпус корабля будет готов к спуску, и еще около года займут работы по достройке на воде: мы должны положить балласт, установить мачты, реи и такелаж, построить шлюпки. А потом корабль надо еще и превратить в музей, и это отдельная история. Это будет, конечно, максимально возможно точная историческая реплика корабля начала XVIII века, но прежде всего — корабль-музей, морская плавучая батарея с ходовыми качествами Петровской эпохи .

BG: В этом и состоит основная сложность — в том, что, с одной стороны, это корабль, а с другой — музей?

А. Г.: Сложностей в работе над этим проектом возникло множество. Не было чертежей, верфи в России, способной построить такой корабль. Не было правил, регламентирующих строительство деревянных судов в России: их действие закончилось в 1944 году. А между тем любой корабль должен строиться по правилам, принимаемым национальным классификационным обществом. Например, во Франции это бюро «Веритас», в Великобритании — Регистр судоходства Ллойда, в России — Российский морской регистр судоходства. Правила деревянного и исторического судостроения приняты и действуют в США, Великобритании и других странах, но не в России. Это большая и технологическая, и юридическая проблема.

Работая над проектом «Полтава», мы изучили мировой опыт — то, как строились в новейшей истории похожие по тоннажу деревянные корабли: голландская «Батавия», французская «Гермиона». С помощью известных морских инжиниринговых компаний и наших специалистов мы готовим спецтехусловия для нашего корабля, которые, возможно, станут предтечей правил.

Однако де-факто, когда проект «Полтава» возник на нашем горизонте при личном участии Алексея Миллера, мы одновременно начали и исторические исследования, и изучение опыта деревянного судостроения в мире, и разработку эскизного проекта корабля, и рабочее проектирование, и строительство корабля, а также самой верфи.

Что касается расположения верфи, то с самого начала было понятно, что стоимость проекта на чужой земле была бы баснословной. Поэтому и было принято

решение строить «Полтаву» в Яхт-клубе Санкт-Петербурга. Самым главным аргументом стало то, что на базе клуба предполагалось строительство большого слипа для яхт Академии парусного спорта Яхт-клуба Санкт-Петербурга (сегодня он уже спроектирован).

BG: Пришлось ли корректировать смету проекта «Полтава»?

А. Г.: Корректировки были неизбежны, и это понимали и мы, и инвесторы — ПАО «Газпром», а также ПАО «Газпром нефть». Не было никакой возможности, скажем, прийти в библиотеку и получить документ об истории и стоимости строительства голландской «Батавии» или французской «Гермионы», поэтому мы учли основные затраты, основные работы, но не могли заранее оценить стоимость работ, связанных, например, с деревообработкой — с изготовлением сложных корабельных деталей образца XVIII века. Поэтому потребовалась корректировка в пределах 25%. Но это была разумная корректировка.

BG: Сколько же стоит построить деревянное судно?

А. Г.: Все зависит от размера, вооружения, тоннажа судна. Но в любом случае счет идет о миллионах. Например, строительство «Гермионы» (до вооружения корабля в море) обошлось французам в €27 млн. Стоимость «Полтавы» чуть меньше.

BG: У вас наверняка есть серьезные планы по строительству и других деревянных судов?

А. Г.: Я испытываю смешанные чувства, когда анализирую перспективы нашей команды. С одной стороны, и в нашем конструкторском бюро, и в цехах собран блестящий коллектив редчайших специалистов — умниц, тружеников и талантливых ребят. Но, к сожалению, как только мы закончим «Полтаву», коллектив в нынешнем объеме, возможно, не будет востребован. Это говорит во мне пессимист. С другой стороны, за два последних года мы достигли успехов не только с «Газпромом», но и с серьезными судовладельцами России. Например, с ФГУП «Росморпорт», имеющим в своем управлении парусники польской постройки 1985–1987 годов: «Мир», «Надежда», «Херсонес». Их рангоут и такелаж уже требуют энергичного ремонта. Раньше этим занимались поляки — так сложилось, а в нынешней ситуации, как выяснилось, эту работу можем делать мы. «Херсонес» и «Надежду» мы уже ремонтируем, думаем, что доберемся и до «Мира».

С горящими глазами романтиков мы «вписались» и в ремонт палубы и шлюпок знаменитого крейсера «Аврора». Правда, завод с нами до сих пор не рассчитался. Мы проектировали и фактически собрали детскую площадку в виде корабля (фрегат «Петр и Павел») для архитектурного комплекса Новая Голландия.

А еще есть чудесные барки «Седов», «Крузенштерн», которые тоже уже требуют ремонта. И есть идея у Военно-морского флота построить парусник для военно-морских курсантов. На мой взгляд, потрясающе верная идея, в которой мы могли бы быть просто бесценным ядром коллектива, чтобы полностью выполнить этот проект «под ключ».

BG: Есть ли, по вашему мнению, будущее у российского деревянного судостроения?

А. Г.: Если в Российском морском регистре не будет правил деревянного судостроения, а следовательно, возможности легального строительства деревянных судов с последующим получением документов на них, то нет: мы будем скакать по мачтам отечественных и зарубежных парусников, не более того. Кстати, наши такелажники востребованы далеко за пределами России, заявляю это со всей ответственностью. Если будут правила, будет и работа.

Конечно, никто вдруг не бросится строить ни с того ни с сего деревянные корабли. Но это история, тесно связанная с воспитанием молодежи, с молодыми и совсем юными моряками. Например, мы единственная организация в Петербурге, которая вот уже четыре года проводит морскую практику для Нахимовского училища и Кронштадтского морского кадетского корпуса. И мы, и руководство этих училищ считаем, что иначе никак: нельзя будущим морякам только маршировать, читать о море в книгах и посещать корабли-музеи. Нужно реально выходить в море на парусниках.

BG: А чем «Полтава» будет примечательна в качестве музея?

А. Г.: На мой взгляд, Петербург не только жемчужина архитектуры, он еще и морской город, поэтому должны быть раритеты, связанные с его морской историей. Да, есть крейсер «Аврора», но он один из многих. Сотни, тысячи моряков выходили из Санкт-Петербурга и Кронштадта, волновали этот мир своими открытиями и привозили в Петербург плоды своих исследований. Очень здорово, что у нас сохранен ледокол «Красин». И очень грустно, например, что на морском заводе в Кронштадте простаивает корпус военного корабля 1864 года постройки — уникальный боевой монитор «Стрелец», старше «Авроры», переживший Русско-японскую, Первую и Вторую мировую войны… Пока без надежды на продолжение жизни в музее.

Совсем недавно, в Ночь музеев, наши девять экскурсоводов работали до семи утра. Пришло 1,5 тыс. человек. Посещать цеха нашей верфи можно только маленькими группками и с большими перерывами. Люди стояли по три часа и выходили после экскурсии полными ярких впечатлений. Поэтому у меня нет никаких сомнений в том, что корабль-музей будет востребован. А если еще получится добавить в качестве музейных экспонатов монитор «Стрелец» и один из старейших российских плавучих маяков «Либавский» (построен в 1912 году на Путиловском заводе, сейчас стоит в Финляндии), тогда мы сможем сказать, что — да, немного напоминаем морскую нацию.

BG: Какие еще проекты планируете реализовать?

А. Г.: Очень рассчитываем по завершении проекта «Полтава» музеефицировать первую российскую стальную яхту «Утеха», за которой «охотились» двадцать лет. «Утеха» (бывшая «Княжна», бывший «Крейсер») была построена в 1888 году для князя Алсуфьева, вице-командора императорского речного яхт-клуба. Корпус яхты сохранился, и мы ее музеефицируем и, может быть, построим ее реплику. Есть также желание восстановить историческую справедливость относительно первого в мире яхт-клуба. Считается, что это клуб «Керк» в Ирландии. А мы абсолютно уверены, что это «Невский флот» Петра I. Планируем провести соответствующее историческое исследование, чтобы аргументировать версию о том, что именно первый российский яхт-клуб не имел аналогов в мире. ■

ТУМАННОЕ БУДУЩЕЕ БРИКС

ПЕРСПЕКТИВЫ БРИКС, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ, ПОКА ВЫГЛЯДЯТ РАЗМЫТЫМИ И СУЩЕСТВЕННО ЗАВИСЯТ ОТ ТЕКУЩИХ РАЗЛИЧНЫХ ПОЛИТИЧЕСКИХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ В СТРАНАХ — УЧАСТНИЦАХ ОБЪЕДИНЕНИЯ. АРТЕМ АЛДАНОВ

Страны БРИКС продолжают искать новые форматы и механизмы экономического сотрудничества, в том числе в создании и финансировании инвестиционных проектов. Осенью 2016 года Новый банк развития (НБР), созданный членами БРИКС, одобрил финансирование в $100 млн строительства малых ГЭС в Карелии. Деньги на работы должны начать выделяться летом текущего года. Это будет первый финансовый проект НБР в России.

Между тем пока экономическую интеграцию Бразилии, России, Индии, Китая и ЮАР многие эксперты видят туманной, но подтверждают статусность объединения. Кроме того, вокруг Китая начал формироваться и другой альянс в рамках проекта «Один пояс, один путь». Две недели назад президент России Владимир Путин посетил его в рамках поездки в Пекин.

ДМИТРИЙ АЗАРОВ

СО ВРЕМЕНЕМ РАЗВИТИЕ ОТНОШЕНИЙ ВНУТРИ БРИКС ЗАМЕДЛИЛОСЬ. В ХОДЕ ВСТРЕЧ И ПЕРЕГОВОРОВ ВЫЯВИЛИСЬ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ РАСХОЖДЕНИЯ ВО ВЗГЛЯДАХ ЕЕ ЧЛЕНОВ НА РАЗЛИЧНЫЕ ВОПРОСЫ И СОБЫТИЯ, ПРОИСХОДЯЩИЕ В МИРЕ

НЕРЕАЛИЗОВАННАЯ АЛЬТЕРНАТИВА

По словам директора АНО «Центр перспективного анализа и стратегических исследований» Евгения Гниломедова, БРИКС изначально стал особым явлением в системе международных отношений, так как не был основан ни по региональному, ни по экономическому, ни даже по политическому признаку. Кроме того, в нем не было и нет ярко выраженного лидера. Все это является как преимуществом организации, так и ее недостатками. Важной отличительной чертой стало то, что в БРИКС вошли страны, являющиеся региональными лидерами, способными наращивать свое влияние и авторитет в условиях наблюдаемого смещения общемирового вектора развития с Запада на Восток.

«Однако со временем развитие отношений внутри организации замедлилось. В ходе встреч и переговоров выявились значительные расхождения во взглядах ее членов на различные вопросы и события, происходящие в мире. Кроме того, кризисные явления, наблюдаемые в государствах БРИКС, существенно ограничили возможности для реализации крупных совместных проектов. С годами в дополнение к имевшимся ранее политическим разногласиям добавились новые. БРИКС, являющийся мощным блоком, объединившим государства, имеющие значительное влияние на мировые процессы, не достиг уровня G7. А это могло бы способствовать обеспечению полицентричности мирового геополитического устройства и диверсификации подходов к решению тех или иных проблем как на региональном, так и глобальном уровне», — отмечает Евгений Гниломедов.

По мнению финансового аналитика ГК «Финам» Тимура Нигматуллина, помимо объективно наличествующих политических и геополитических разногласий сдерживают и фундаментально непреодолимые территориальные и экономические факторы. «В случае с территориальными факторами обращу внимание на значительное удаление стран БРИКС друг от друга, что сдерживает развитие внешней торговли из-за логистических сложностей. В случае с экономическими факторами обращу внимание на фактическую невозможность дальнейшей интеграции по образцу, к примеру, еврозоны. Дело в том, что сырьевым, да и развивающимся экономикам в целом выгодно, когда валюта может принимать на себя внешние шоки, что формирует требования к независимой монетарной политике и плавающему курсу. Если у нескольких подобных стран единая валюта, то конструкция может быть очень неустойчивой. Таким образом, бизнес в рамках БРИКС обречен на повышенные транзакционные и логистические издержки, что делает объединение во многом бессмысленным», — считает эксперт.

КИТАЙСКИЙ ФАКТОР

Завкафедрой международной коммерции Высшей школы корпоративного управления (ВШКУ) РАНХИГС Владимир Саламатов приводит в пример цифры, свидетельствующие о сдерживающем факторе интеграции. По данным специалиста, в настоящее время ориентация стран БРИКС на рынки стран данного блока не слишком высокая: в 2016 году на взаимную торговлю приходилось лишь 8% от общего экспорта из БРИКС во все страны мира. Для сравнения, у стран ЕС 62% экспорта приходится на внутренний рынок ЕС, у ЕАЭС — 12%.

Во взаимной торговле стран БРИКС основная роль принадлежит Китаю, экспорт которого составляет 56% от всего экспорта стран БРИКС на рынки стран БРИКС. Для Китая главным рынком среди БРИКС является Индия (43%). Основу экспорта Китая в Индию составляют электрооборудование, машины и транспортные средства. Вторым по объему экспорта на рынки стран БРИКС, несмотря на географическую отдаленность от других стран блока, является Бразилия, занимающая 18%. 85% экспорта Бразилии в страны БРИКС приходятся на Китай, основу которого составляют соевые бобы. Россия занимает третье место во взаимной торговле стран БРИКС и долю в 15%. Основным рынком среди БРИКС для России также является Китай, а основу экспорта составляет минеральное топливо. На Индию приходится 7% взаимной торговли стран БРИКС, основной рынок для Индии — Китай, крупнейшими статьями экспорта туда являются хлопок и железная руда. ЮАР занимает 4% во внутриблоковой торговле, во многом за счет экспорта железной руды в Китай.

На гегемонию Китая в БРИКС обращает внимание и директор по исследованиям и аналитике Промсвязьбанка Николай Кащеев. По его словам, только очень близорукому наблюдателю может показаться, что, например, проект «Один пояс, один путь» — это некое совместное предприятие, а не проект, задуманный и проводимый в жизнь при более чем очевидном лидерстве КНР. Вдобавок этот проект не апеллирует к БРИКС. КНР, если угодно, просто больше, чем БРИКС, во многих аспектах и имеет более ясные как долгосрочные, так и краткосрочные интересы и планы.

«Страны БРИКС настолько различны, что задач по интеграции, как показывает история последних лет, у них маловато. Одна потенциально интегрирующая их черта все же присутствует: это заинтересованность в присутствии на китайском рынке и финансовых инвестициях из КНР. То есть мы опять приходим к безусловному лидерству Китая. От него зависит, будет ли БРИКС существовать в каком-то виде вообще. Пока такое впечатление, что для КНР этот проект — не в приоритете», — делает выводы Николай Кащеев.

ПУТИ РАЗВИТИЯ

Тем не менее эксперты считают, что БРИКС пока не умер. Его развитию необходимы, считают они, глобальные совместные проекты и ослабление государственного регулирования в торговле.

По словам экономиста Сергея Фокина, занимающегося проектами использования дальневосточных ресурсов, разделение участников БРИКС океанами и сушей дает возможность создать мировую торговую площадку на новых принципах, например, как Таможенный союз с территориями опережающего развития, где каждая страна имеет свои особенности и преимущества. «Можно выделить особый потенциал для стран БРИКС в логистической, сырьевой и судостроительной отраслях, где взаимодействие создаст возможность усилить позицию союза или даже занять лидирующую позицию в мире. Строительство самого современного флота в рамках БРИКС, программы „Новый Шелковый путь“ и „Северный морской путь“ дадут новый экономический рост этим странам и позволят сформировать новое экономическое пространство, практически вовлекая в эту программу другие развитые страны. Россия могла бы стать в этом процессе ключевым игроком, где есть все для обеспечения и решения такой задачи. Пока мешают в России межведомственные разногласия, коррупция и откровенный саботаж чиновников, которые не хотят решать более сложные задачи, держась за свои кресла», — полагает эксперт.

По мнению основателя онлайн площадки экспортной торговли B2B-Export.com Екатерины Дьяченко, нельзя забывать, что аббревиатуру БРИКС придумал аналитик Goldman Sachs для целей объединения похожих по экономическим показателям стран в одну группу. С тех пор прошло много лет, и, может быть, страны уже не настолько похожи, однако общность интересов сохранилась: научиться торговать, инвестировать и обмениваться культурой напрямую между собой без посредничества Европы и США. «Для более глубокой экономической интеграции важно прежде всего доверие. Государственные институты сертификации и верификации контрагентов должны помочь новичкам найти надежных партнеров и наказывать мошенников, как это делают в Евросоюзе или в NAFTA. Также необходимо исследовать возможности электронной торговли для удешевления стоимости транзакций и развития логистических маршрутов внутри БРИКС. В Индии и Китае находятся мировые лидеры e-commerce, а Бразилии, ЮАР и России есть чему поучиться», — резюмирует Екатерина Дьяченко. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ ОТПЕЧАТАНЫ В ООО «ТИПОГРАФСКИЙ КОМПЛЕКС „ДЕВИЗ“», 199027, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ЯКОРНАЯ, Д. 10, КОРПУС 2, ЛИТЕР А, ПОМЕЩЕНИЕ 44. ЗАКАЗ № ТД-2915

ЛУЧШЕ ЧЕМ ЗАГРАНИЦА:

Инновационный подход к оздоровлению в Карелии

РОССИЯ — ОГРОМНАЯ СТРАНА, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩАЯ БОЛЬШОЙ ВЫБОР ДЛЯ ТУРИСТОВ, А ОДНИМ ИЗ САМЫХ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ МЕСТ ДЛЯ ОТДЫХА И ОЗДОРОВЛЕНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ КАРЕЛИЯ. ИМЕННО ЗДЕСЬ НА БЕРЕГУ ЧИСТЕЙШЕГО ОЗЕРА В СОСНОВОМ БОРУ РАСПОЛОЖИЛАСЬ КЛИНИКА ИНТЕГРАТИВНОЙ МЕДИЦИНЫ «КИВАЧ», ПЕРВАЯ В РОССИИ КЛИНИКА, КОТОРАЯ С 1996 ГОДА ЗАНИМАЕТСЯ ДЕТОКСИКАЦИЕЙ ОРГАНИЗМА НА КЛЕТОЧНОМ УРОВНЕ, ОЗДОРОВЛЕНИЕМ, ОМОЛОЖЕНИЕМ И ЭСТЕТИЧЕСКИМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕМ ЛИЦА И ТЕЛА.

Генеральный директор
ЗАО «Клиника «Кивач» Александра Улич

Генеральный директор ЗАО «Клиника «Кивач» Александра Улич рассказала о программах и разработках учреждения.

— Александра Витальевна, безусловно, заповедная природа Карелии — мощный фактор привлекательности для гостей. А какие есть возможности у Клиники «Кивач» как медицинского и оздоровительного комплекса?

Клиника «Кивач» является многопрофильным медицинским учреждением. За 20 лет работы мы накопили огромные знания, создали уникальные разработки и методики, которые позволяют через очищение организма лечить многие хронические заболевания. Мы постоянно расширяем перечень предоставляемых услуг, так, в 2015 году под брендом «Кивач» было открыто хирургическое отделение.

Мы используем самые современные медицинские технологии, постоянно обновляя оборудование и обучая персонал. Наши врачи — высококлассные специалисты, регулярно повышающие свой профессиональный уровень. Многие процедуры и способы лечения, которые есть в «Киваче», мы стали применять первыми в России.

— Ваши слова провоцируют на традиционный дискурс об импортозамещении. Как видятся Вам конкурентные преимущества клиники на фоне открытого рынка медицинских услуг и индустрии здоровья в целом?

Мы оказываем услуги на европейском уровне, и наши результаты говорят сами за себя. За здоровьем к нам едут не только со всех уголков нашей необъятной Родины, но и из-за границы: география гостей насчитывает более 30 стран мира. Среди наших пациентов много звезд кино и телевидения.

Благодаря комплексному подходу, организм человека воспринимается как единая целостная система, что позволяет эффективно лечить не симптомы, а причину заболевания. Наши детокс-программы — это комплекс взаимосвязанных мероприятий: детокс-процедур, термолечения, галотерапии, фитотерапии, бальнеотерапии, массажа, лечебной физкультуры, лимфотропной и вегето-резонансной терапий и многого другого. Это позволяет активизировать механизмы саморегуляции и самооздоровления, заложенные в нас природой, восстановить нормальную работу всех органов и систем для активного долголетия и снижения риска различных заболеваний в будущем.

— Александра Витальевна, поскольку сказанное Вами не оставит равнодушных, не могли бы Вы сделать краткий анонс предложений от клиники «Кивач» на открывающийся весенне-летний сезон 2017 года.

Для нас важен индивидуальный подход к каждому гостю, поэтому мы предлагаем три уровня программ очищения организма: «Базовый», «Премиум» — с углубленной диагностикой, «Эксклюзив» — для самых взыскательных гостей и «Лечебное голодание» — для самых стойких. Посещать Клинику можно всей семьей: у нас в числе прочих предусмотрены программы детского оздоровления и для «продвинутого» возраста — «Здоровье 60 плюс». Также мы занимаемся общим оздоровлением, лечением бесплодия, предоставляем возможность получения услуг косметологии и хирургии.

Приезжайте к нам за здоровьем, и мы подберем программу специально для Вас!

CLINIC KIVACH
ЛУЧШАЯ DETOX И ANTI AGE КЛИНИКА

CLINIC KIVACH *
ЛУЧШАЯ DETOX И ANTI AGE КЛИНИКА

ДЕТОКС
ДИАГНОСТИКА CHECK UP
ANTI AGE**
ПЛАСТИЧЕСКАЯ ХИРУРГИЯ
КОСМЕТОЛОГИЯ

КОМПЛЕКСНЫЕ ПРОГРАММЫ ОЗДОРОВЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ ОЧИЩЕНИЯ ОРГАНИЗМА

20 лет лечебно-диагностического опыта, собственная исследовательская база, высококлассные специалисты и новейшее оборудование позволяют Клинике «Кивач» проводить комплексные оздоровительные программы на самом высоком уровне.

- ✓ снижение массы тела
- ✓ стабилизация артериального давления
- ✓ нормализация уровня сахара в крови
- ✓ устойчивость организма к инфекциям
- ✓ повышение жизненного тонуса

Николай Валуев с семьей

НОВЫЕ ПРОГРАММЫ

ДЕТОКС-ПРЕМИУМ
ДЕТОКС-ЭКСКЛЮЗИВ

Клиника «Кивач» Карелия
8 (800) 100-80-30
www.kivach.ru

Клиника «Кивач» Санкт-Петербург
26 линия В.О., 15Б
8 (812) 318-59-99 | spb.kivach.ru

/kivachclinic

* Клиника «Кивач». Лауреат в номинации «Лучшая Detox клиника», «Лучшая Anti Age клиника». Премия Aurora Beauty & Health European Awards 2014.
** Антивозрастная

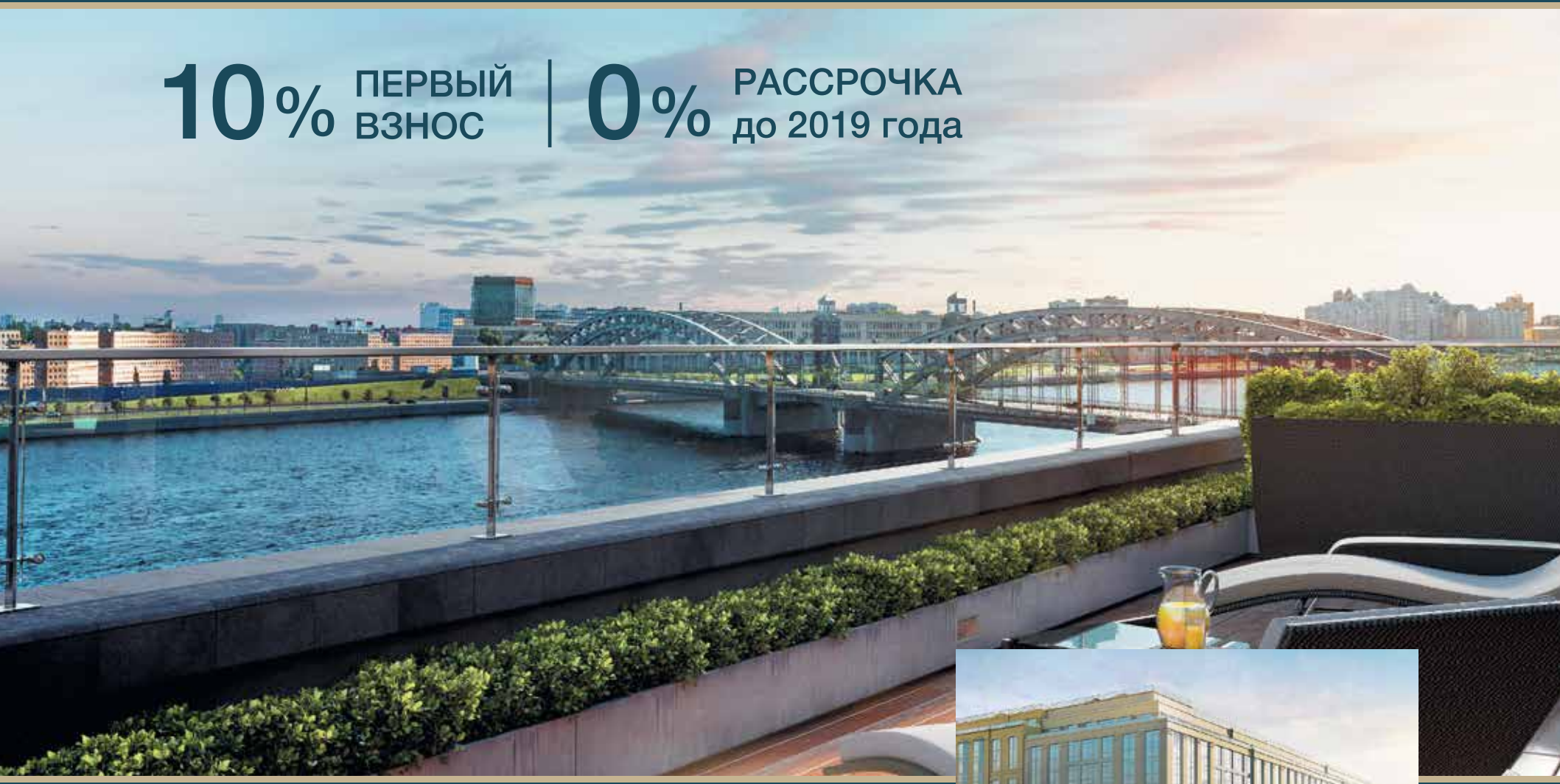
Лицензия №78-01-004613 от 21 апреля 2014 г., Лицензия ЛО-10-01-001090 от 15 декабря 2016 г. Реклама. Не является публичной офертой.

ВОЗМОЖНЫ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

YIT

СМОЛЬНЫЙ ПРОСПЕКТ

ИЗБРАННОЕ ОКРУЖЕНИЕ



КВАРТИРЫ В ЭЛИТНОМ КОМПЛЕКСЕ ОТ ИСПАНСКОГО АРХИТЕКТОРА РИКАРДО БОФИЛЛА — ВАША СОБСТВЕННАЯ ИСТОРИЯ В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА

- Двухуровневый подземный паркинг обеспечивает не менее двух парковочных мест на семью.
- Для удобства жильцов организован консьерж-сервис, предоставляющий широкий спектр услуг — от покупки билетов в театр и заказа такси до организации семейного ужина.
- Комплекс обслуживается собственной управляющей компанией ЮИТ Сервис, обеспечивающей чистоту и порядок в домах и озелененных дворах, эксплуатацию и ремонт инженерных систем.
- Видовые квартиры
- Просторные террасы
- Тишина и комфорт в квартирах
- Детский сад во дворе
- Интегрированные системы безопасности

СДАЁМ В 2017 ГОДУ

Центральный офис: Приморский пр., 54, к. 1-А
Офис продаж на объекте: Санкт-Петербург, Смольный пр., д. 5
Бесплатный федеральный номер для России 8-800-700-11-44

703-44-44

yitspb.ru

Рассрочка предоставляется до 31.01.2019 застройщиком АО «ЮИТ Санкт-Петербург». Условия рассрочки уточняйте в отделе продаж по тел. (812) 703-44-44. Проектные декларации на сайте yitspb.ru. Реклама.