

# САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

В ПОИСКАХ РЕСУРСОВ / 14  
ОСЕННЕЕ БАНКОВСКОЕ  
ОЖИВЛЕНИЕ / 15  
РЕСТОРАТОРЫ СОХРАНЯЮТ  
АППЕТИТ / 25

Среда, 25 октября 2017 №199

(№6193 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №13–32  
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Зарегистрировано в Роскомнадзоре  
ПИ № ФС 77-64424/31 декабря 2015 года

**Коммерсантъ**  
в Санкт-Петербурге

# BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



**Промсвязьбанк**

ПАО «Промсвязьбанк»



**БАЛТИЙСКИЙ  
ЛИЗИНГ**

ООО «Балтийский лизинг»

РОССТРОЙИНВЕСТ



ЗАО «Росстройинвест»

Реклама



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,  
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE  
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

## ПЯТЬ МЕСЯЦЕВ СТАБИЛЬНОСТИ

Осень принесла многим секторам экономики города давно ожидаемое оживление. На рынке продаж автомобилей настоящий бум — салоны не справляются под натиском клиентов. Завод Nissan спешно набирает персонал и переходит на двухсменный график работы. Вынашивают планы по расширению производства и другие петербургские автозаводы. А ведь еще ранней весной рынок продаж автомобилей стагнировал.

Аналогичный подъем наблюдается и на рынке кредитования. Учетная ставка ЦБ снижается, вместе с ней дешевеют и кредиты. Вопреки ожиданиям аналитиков, после отмены государственной программы поддержки ставки ипотечного кредитования объемы выдачи кредитов не только не снизились, а существенно выросли: у лидеров рынка рост в третьем квартале составил более 30%.

Достаточно уверенными темпами растет и потребительское кредитование — причем в Петербурге рост гораздо более активный, чем в среднем по стране. Если по России за восемь месяцев нынешнего года рост составил около 23% по сравнению с тремя кварталами 2016 года, то в Петербурге этот показатель подобрался к 35%.

И даже скандалы с дефолтами крупных банков не смогли окончательно отпугнуть вкладчиков, хотя рост в этом сегменте в два раза меньше, чем в секторе потребкредитования. При этом аналитики отмечают, что вкладчики стали «кочевать» из частных банков в крупные государственные.

Как говорят аналитики, причина столь бурного роста — отложенный спрос. Несколько лет россияне, опасаясь политических и экономических потрясений, откладывали крупные покупки и старались не влезать в кредитную кабалу. Сейчас в среде потребителей наступил период оптимизма.

У экспертов такой однозначной уверенности в будущем нет. Что будет во второй половине следующего года, пока не берется прогнозировать ни один аналитик, поведение любых рынков непредсказуемо.

Как бы там ни было, логика жизни в России подсказывает, что до президентских выборов в марте 2018 года власти резких движений в экономике и политике делать не станут. Таким образом, в нынешних условиях горизонт планирования россиянина составляет около полугода.

## КОЛОНКА РЕДАКТОРА

# В ПОИСКАХ РЕСУРСОВ

## КАМПАНИЯ ПО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЮ ПОТРЕБОВАЛА ОТ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ВВОДА НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ. АНАЛИТИКИ ГОВОРЯТ, ЧТО НА ПЕРЕОБОРУДОВАНИЕ ПРОМПРЕДПРИЯТИЙ ПОНАДОБЯТСЯ ДЕСЯТКИ МИЛЛИАРДОВ РУБЛЕЙ. ПРОМЫШЛЕННИКИ ОЗАБОТИЛИСЬ ПОИСКОМ РЕСУРСОВ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ, КСЕНИЯ МИРОНОВА

За девять месяцев 2017 года индекс промышленного производства в Санкт-Петербурге составил 103,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это говорит о том, что предприятия наращивают объемы производства. А чтобы поддерживать и развивать достигнутый уровень, необходимо создавать современное производство, удовлетворяющее потребностям рынка. В связи с этим актуальным становится вопрос переоснащения основных производственных мощностей.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОСНОВА** Основу промышленности Санкт-Петербурга составляют около 800 крупных и средних предприятий, часть из которых входит в число ведущих организаций России. В промышленном комплексе города представлены практически все производственные виды деятельности. Общие результаты работы промышленности определяют в первую очередь обрабатывающие производства: на их долю приходится более 90% всего объема промышленной продукции, выпускаемой предприятиями Петербурга. В структуре обрабатывающих отраслей наибольшую долю занимают продукция машиностроения и производство пищевых продуктов.

По данным ГК «Финам», по итогам 2016 года инвестиции в основной капитал в Петербурге выросли в годовом сравнении на 12,4%, до 582,3 млрд рублей. В первом полугодии инвестиции в основной капитал снизились по сравнению с первым полугодием 2016 года на 1,4%, до 249,8 млрд рублей. По структуре прямые инвестиции в Петербурге распределялись в 2016 году следующим образом: в здания и сооружения, кроме жилых (на которые пришлось 13,9%), было инвестировано 38,1%, в машины, оборудование, транспортные средства и хозяйственный инвентарь — 40,2%, на прочие капитальные работы и затраты — 7,8%. По источникам финансирования 64,2% пришлось на собственные средства и 35,8% — на привлеченные, в том числе 3,9% составили кредиты банков, 1,3% — заемные средства других организаций, 16% — бюджетные средства, включая 5,8% — из федерального бюджета и 9,7% — из регионального.

**ВСЕМИ СПОСОБАМИ** В этом году сразу несколько крупных предприятий Петербурга заявили о закупке нового оборудования. На днях руководство ПАО «Звезда» рассказало, что предприятие приобрело 12 новых станков на общую сумму 300 млн рублей. Станки были закуплены у петербургских ЗАО «Балтийская промышленная компания» и ООО «Станкозавод ТБС». Половина приобретенного оборудования сегодня находится на «Звезде», его монтаж завершится до конца октября.

## ПРОМЫШЛЕННОСТЬ



В ЭТОМ ГОДУ СРАЗУ НЕСКОЛЬКО КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПЕТЕРБУРГА ЗАЯВИЛО О ЗАКУПКЕ НОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Александр Шестаков, генеральный директор Первой мебельной фабрики, президент Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России, говорит, что финансирование модернизации, как правило, осуществляется из разных источников: собственные средства компании, банковские или другие заимствования, лизинговые схемы, инвестиции иностранных партнеров. Он рассказал, что объем инвестиций в создание совместного с немецким концерном Alno AG предприятия «Первая мебельная фабрика — „Ално“» составил €50 млн. «Впервые в новейшей истории города на его территории переехал целый швейцарский завод: мы перенесли оборудование предприятия Piatti на нашу производственную площадку в Петербурге. Мы купили полностью технологический процесс, а оборудование — его небольшая составляющая. Технологии, конструкторская документация, программные продукты — вот что в современных реалиях ничуть не менее ценно, чем непосредственно станки. Весь процесс у нас занял два года и проходил в несколько этапов. В реализации нашего проекта мы использовали разные источники финансирования. Во-первых, это средства, полученные по линии Петербургского фонда поддержки промышленности. Первая мебельная фабрика получила заем в размере 100 млн рублей (около €1,5 млн) сроком на пять лет под 5% годовых. Остальные средства в равных долях вложили Первая мебельная фабрика

и концерн Alno. Около 30% инвестиций в модернизацию оборудования пришлось на лизинговые договоры. Например, мы заключили договор лизинга на сумму около €8 млн сроком на три года. Это валютный договор со средней по рынку процентной ставкой. Этой преференции нам удалось добиться из-за того, что мы предоставляли хороший залог — новое оборудование. Но большую часть средств в обновление производства составили вложения нашего иностранного партнера», — рассказал господин Шестаков.

Он отметил, что банковскими кредитами компания старается не пользоваться из-за их дороговизны. «Если бы мы брали деньги у банков на наш проект, нам бы предложили среднюю ставку от 14 до 16% в год в рублях, это слишком много. К валютным заимствованиям мы тоже относимся осторожно: про девальвацию рубля никто не забывал», — добавил господин Шестаков.

Впрочем, некоторые промышленные компании находят пути сотрудничества с банками. Заместитель генерального директора по административным и финансовым вопросам ГК «Невские весы» Александра Важенина говорит: «Для ГК „Невские весы“ 2017 год стал годом активного роста. Переезд на новую производственную площадку потребовал значительных финансовых вложений. Значительно выручило предложение МСП-банка, действующего в рамках государственной программы поддержки

малого и среднего бизнеса, предлагающего кредитную линию под закупку нового оборудования. Ставка — 10,5%. Потребовалось поручительство учредителей, а также залог имущества других организаций, входящих в структуру группы компаний. Имея хорошую кредитную историю, возможно получить возобновляемую кредитную линию для промышленного предприятия среднего бизнеса на перевооружение. В среднем ставка в банках составляет 13–14%. Лизинговые программы интересны своими сопутствующими налоговыми льготами. На сегодняшний момент подбираем программу для обновления автомобильного парка».

Мирослав Августиневич, исполнительный директор некоммерческого партнерства «Инновационно-промышленный кластер транспортного машиностроения „Метрополитены и железнодорожная техника“», отмечает: «Выделение средств на переоснащение зависит от экономического состояния конкретного предприятия. В среднем предприятие тратит на модернизацию до 25% чистой прибыли. Лизинговые схемы обычно используются при приобретении нового оборудования. В таком случае заключается договор лизинга. Процент по лизингу составляет 12%, но по факту может быть и больше».

Анна Попенина, руководитель отдела бизнес-планирования департамента финансово-экономического консалтинга ООО «АФК-Аудит», говорит, что источниками финансирования на переоснащение промышленных предприятий являются бюджетные средства (федеральные целевые и государственные программы), собственные средства предприятий, банковские кредиты, заемные средства других организаций и прочие (в том числе и лизинг).

**БЮДЖЕТНАЯ ЧЕТВЕРТЬ** «В соответствии с данными Росстата, зачастую привлекаются бюджетные средства. Так, в первом полугодии 2017 года на них приходится до 23% от общей суммы инвестиций организаций в основные фонды. Переоснащение и модернизация основных производственных фондов предприятий ОПК и других организаций с государственным участием осуществляются в большей степени на средства, выделяемые государством по государственным и федеральным целевым программам с частичным софинансированием предприятиями из собственных средств. Лизинговые схемы применяются для модернизации предприятий на следующих условиях: первоначальный платеж составляет 20–30%, срок

лизинга составляет от двух до четырех лет, дополнительное обеспечение при наличии положительной финансовой отчетности не взимается, а залогом является сам объект лизинга», — говорит госпожа Попенина.

Лизинг оборудования позволяет модернизировать производственные мощности компаний без значительного отвлечения оборотных средств. Предприятие получает оборудование в полное распоряжение, выплатив всего лишь небольшую часть его стоимости.

По оценке агентства RAEX («Эксперт РА»), по итогам первого полугодия 2017 года в портфеле лизинговых компаний машиностроительное оборудование составило 8,6%.

«Менее всего востребованы лизинговые схемы для обновления полиграфического, медицинского и фармацевтического оборудования», — указывает госпожа Попенина.

Руководитель дивизиона «Санкт-Петербург» компании «Балтийский лизинг» Андрей Бугров рассказал, что доля оборудования в портфеле в компании составляет более 50%. «Спрос на оборудование наблюдается не только со стороны крупных предприятий, потребность которых может варьироваться в преде-

лах от 100 млн до 1–1,5 млрд рублей, но и со стороны малого и среднего бизнеса, где стоимость сделки может составлять 3–10 млн рублей. Линейка наших продуктов позволяет финансировать как небольшие заявки (основываясь на минимальном пакете документов и быстром рассмотрении сделок), так и сложные проекты, предусматривающие приобретение дорогостоящего оборудования (в том числе и по импортным контрактам). Кроме того, участие нашей компании в проектах Фондов развития промышленности РФ, а также Санкт-Петербурга (программа „Лизинговые проекты“) дает нашим клиентам возможность финансирования проектов по очень низким ставкам», — перечисляет господин Бугров.

Генеральный директор ООО «ГКР-Лизинг» Анна Филатова говорит: «Компания „ГКР-Лизинг“ рассматривает возможность предоставления в лизинг промышленного оборудования, оборудования для электронной и пищевой промышленности как одно из важных направлений деятельности и предлагает гибкие условия и различные программы лизинга с поставщиками оборудования. Данные программы снижают риски по ликвидности и дают дополнительные возможности поставщикам в их реализации». ■

## ОСЕННЕЕ БАНКОВСКОЕ ОЖИВЛЕНИЕ ИТОГИ ТРЕХ МЕСЯЦЕВ НА РЫНКЕ ПОТРЕБКРЕДИТОВАНИЯ В ПЕТЕРБУРГЕ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛИ ЗАМЕТНЫЙ РОСТ, КОТОРЫЙ ОПЕРЕЖАЛ СРЕДНЕРОССИЙСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ. ОТЧАСТИ ПРИЧИНОЙ ТОМУ СТАЛ ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС ПОСЛЕДНИХ ТРЕХ ЛЕТ. КАК ПОЛАГАЮТ АНАЛИТИКИ, В ЧЕТВЕРТОМ КВАРТАЛЕ РОСТ БУДЕТ ЕЩЕ БОЛЕЕ ЗАМЕТНЫМ БЛАГОДАРЯ ПРЕДНОВОГОДНЕМУ РОСТУ СПРОСА В НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ СЕКТОРЕ. РОМАН РУСАКОВ

Объемы кредитования физических лиц в Санкт-Петербурге в первой половине 2017 года превзошли среднероссийские показатели. Так, по данным Банка России, объем кредитов, предоставленных физическим лицам в первом полугодии 2017 года, вырос на 28,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в том время как в среднем по стране прирост объема выданных составил 21,1%. Прирост задолженности физических лиц на 1 июля 2017 года в Северной столице составил 12% за двенадцать месяцев, в среднем по РФ — 5,8%. «Качество кредитов населению, выданных в Петербурге, выше, чем в среднем по стране: доля просроченной задолженности составила 6,1% на 01.07.2017 (7,8% в среднем по стране), уменьшившись за год на 1,1 п. п.», — говорит ведущий аналитик по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА» Екатерина Щурихина.

Марк Гойхман, ведущий аналитик ГК TeleTrade, приводит более свежие данные: «За восемь месяцев 2017 года темпы роста банковского кредитования физических лиц в Санкт-Петербурге обогнали общероссийские. На 1 сентября 2017 года по сравнению с тем же периодом 2016-го выдана кредитов повысилась в городе на 35%, тогда как по России в целом — на 23%, по данным Банка России». Марк Гойхман считает, что в 2017 году увеличе-



ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ НОВЫХ КРЕДИТОВ НАПРАВЛЯЕТСЯ НЕ НА ПОКУПКИ, А НА ПОГАШЕНИЕ ПРЕДЫДУЩЕЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

ние объемов розничного кредитования составит в Санкт-Петербурге 36–37%.

**ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС** Коммерческий директор региона «Санкт-Петербург Север» заместитель управляющего петербургским филиалом Юникредит-банка Антон Большаков рассказал, что по срав-

нению с аналогичным периодом прошлого года объемы кредитования физических лиц в петербургском филиале Юникредит-банка за первое полугодие 2017 выросли более чем на 10%. «Наибольший прирост к прошлому году показали выдачи кредитов на покупку автомобилей и потребительские кредиты, в частности, как за счет

появления новых программ кредитования (например таких, как кредитование на покупку автомобилей с пробегом), так и за счет увеличения спроса со стороны клиентов», — говорит господин Большаков.

Сергей Козлов, директор кредитного департамента СДМ-банка, констатирует: «Рынки ипотеки и потребкредитования ожили. Отчасти сработал эффект отложенного спроса на средне- и долгосрочные покупки, отчасти повысилась доступность кредитов через снижение ставок. Да еще впереди четвертый квартал — обычно сезон повышенного спроса на непродовольственные товары, соответственно, спрос на кредитные продукты банков увеличится».

Господин Гойхман при этом считает, что далеко не все займы идут на повышение потребления. «Об этом косвенно свидетельствуют данные потребительского рынка Северной столицы. За первое полугодие 2017 года объем розничной торговли в городе поднялся на 2,6%, общепита — на 3,9%, платных услуг населению — на 3,1%, по сравнению с тем же периодом 2016 года. Такие позитивные сдвиги, тем не менее, на порядок отстают от темпов кредитования. Данное положение связано, в частности, и с тем, что значительная часть новых кредитов направляется не на покупки, а на погашение предыдущей задолженности. → 16

15 → По России на это идет до 50% новых займов людей. Отсюда и сильный рост кредитования, и уменьшение текущей „просрочки“», — предполагает аналитик.

Господин Гойхман также указывает на то, что рынок ипотеки более сдержан, чем кредитование физлиц в целом. На 1 сентября 2017 года объем выданных ипотечных жилищных кредитов (ИЖК) в Санкт-Петербурге увеличился на 26%, а по стране — на 22% по сравнению с тем же периодом 2016-го, по данным ЦБ России. Средневзвешенная ставка в банках города составила 10,7%, по стране — 10,6%. Тогда как еще год назад она была 12,2 и 12,7% соответственно.

**СХОЖИЕ СЕГМЕНТЫ** В сегменте кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей ситуация схожая: прирост корпоративного кредитования в первом полугодии 2017 года в Санкт-Петербурге опережал среднероссийский — 35% против 14% по сравнению с первым полугодием 2016-го. Задолженность корпоративных клиентов практически не изменилась. «А вот качество корпоративных кредитов в Санкт-Петербурге хуже, чем в среднем по стране. На 1 июля 2017 года доля просроченных кредитов составила 9,3% при среднем уровне 7%, однако прослеживается слабая положительная динамика: за двенадцать месяцев доля просроченной задолженности в регионе снизилась на 0,2 п. п.», — рассказывает госпожа Щурихина.

Александр Казанский, руководитель филиала «Санкт-Петербургский» УБРИР, говорит: «В первом полугодии 2017 года корпоративный сегмент вырос на 4–5%, при этом драйвером выступило кредитование крупного бизнеса. Таким образом, несмотря на постепенное возвращение клиентов на рынок облигационных займов, крупные игроки по-прежнему используют банковские кредиты как основной способ финансирования. Рынок кредитования малого и среднего бизнеса в этот же промежуток времени показал отрицательную динамику, снизившись на 1–2%». По его мнению, во второй половине года, скорее всего, корпоративное кредитование замедлится либо покажет нулевой рост. Основная причина в том, считает банкир, что у многих предприятий за первое полугодие накопились излишки на банковских депозитах, поэтому накопленные сред-

ства будут реализовывать в ближайшее время.

**СТАВКА НИПОЧЕМ** Снижение ключевой ставки Банка России до 8,5%, по мнению госпожи Щурихиной, вряд ли существенно повлияет на рынок кредитования, поскольку в условиях снижения летом официальной инфляции ниже таргета регулятора в 4% ожидания по снижению ставки в значительной мере были учтены участниками рынка заранее.

Сергей Гирдин, председатель совета директоров Невского банка, полагает, что снижение учетной ставки влияет на уровень банковских ставок по кредитам клиентам, но еще большее значение, по его мнению, на кредитный рынок оказывают действия крупных игроков. «Так, ранее Сбербанк объявил о снижении ставок по потребительским кредитам. И именно это решение, в котором, впрочем, отразилось уменьшение учетной ставки, становится ориентиром для других игроков. В целом ситуация на рынке потребительского кредитования, а также ипотеки в настоящее время позитивная. Низкая стоимость кредитов и выгодные условия способствуют спросу, и его ощущают на себе даже небольшие банки: количество обращений растет», — говорит господин Гирдин.

**ВКЛАДЫ ОТСТАЮТ** Динамика банковских вкладов более чем в два раза отстает от темпов кредитования. На 1 сентября 2017 года увеличение сумм рублевых вкладов физлиц составило 15% в Санкт-Петербурге и 12% по России по сравнению с сентябрем 2016 года, по данным ЦБ РФ. Опережение Петербурга связано с более высокими средними доходами людей.

«Такая динамика наблюдается, несмотря на уменьшение процентов по вкладам. Впрочем, проценты по вкладам уменьшаются медленнее, чем по кредитам. С января по июль 2017 года средние ставки в российских банках по вкладам на срок более года снизились с 7,8 до 6,9%. Они по-прежнему намного превышают инфляцию», — говорит Марк Гойхман.

Прирост вкладов физлиц в Санкт-Петербурге, по данным агентства «Эксперт РА», составил 8% за период с 01.07.2016 по 01.07.2017, что сопоставимо со среднероссийским темпом прироста (7,9%). «Анализ ресурсной базы частных петербургских банков в июле — августе 2017 года в части средств физлиц показал некоторую

нестабильность в настроениях вкладчиков в связи с негативным информационным фоном вокруг частных банков, в том числе из-за ситуации с санацией „Открытия“ и Бинбанка. За июль прирост вкладов составил 0,5%, в августе наблюдался отток в 1,3%», — говорит госпожа Щурихина.

Банкиры, впрочем, ожидаемо уверяют, что оттока вкладчиков не наблюдают. Господин Большаков рассказал, что за первое полугодие 2017 года петербургский филиал Юникредит-банка привлек средств в срочные депозиты на 20% больше по сравнению с аналогичным периодом 2016 года, хотя проценты по депозитам постепенно снижались вслед за уменьшением ключевой ставки.

«Поскольку реальной альтернативы для населения по сбережениям нет, то клиенты все равно продолжают нести деньги на вклады, потому что для них это самый простой инструмент для сбережений, более того, он защищен государством», — уверен господин Казанский

«Система страхования вкладов продолжает четко работать. Граждане видят, что вкладчики дефолтных банков получают вложенные депозиты обратно, и не боятся доверять сбережения, ориентируясь даже больше на уровень ставок, нежели на финансовую устойчивость игроков. Да, конечно, большая категория клиентов продолжает свято верить в стабильность только государственных банков, уровень ставок по депозитам в которых, кстати, невысок. Но более молодое поколение ищет комфорта и выгодных условий — сравнивает ставки и выбирает более щедрые банки», — полагает господин Гирдин.

Марк Гойхман придерживается иной точки зрения по поводу того, как ситуация с банком «Открытие» повлияла на вкладчиков: «Ситуация с кризисом в крупных частных банках приводит к перераспределению клиентов в пользу ведущих госбанков. Это показала практика июля и августа. За это время из ФК „Открытие“ в целом по стране ушли корпоративные депозиты на сумму 521 млрд рублей, а Сбербанк показал их рост на 348 млрд. По розничным вкладам картина была такова: из „Открытия“ ушло 184 млрд рублей, но прибавилось в ВТБ 154 млрд, в Сбербанке — 12 млрд, в иностранных банках — 43 млрд рублей».

Господин Казанский говорит, что корпоративный сектор реагирует на дефолты банков демонстрирует такую же, как и частные лица: «Раньше, в 2015–2016 го-

дах, поведение клиентов характеризовалось большей импульсивностью, то есть новости об отзыве лицензий у банков заставляли крупные предприятия выносить средства с депозитов, но через какое-то время клиент, успокоившись, снова возвращал их в банк. Сейчас сиюминутной паники не наблюдается, но очевидна тенденция перетока крупных компаний в государственные либо системообразующие банки. То есть теперь предприятия выбирают банки исходя из того, есть у кредитной организации рейтинги АКРА и агентства „Эксперт РА“. Сейчас эти рейтинги являются неким индикатором финансового положения банка и служат критерием для привлечения депозитов от компаний определенных сегментов, например, от страховых компаний или ГУПов».

Галина Уткина, вице-президент, директор департамента депозитов и комиссионных продуктов банка «Ренессанс Кредит», говорит, что с января по июль 2017 года рынок вкладов физических лиц в целом по России увеличился на 2,9%. Если исключить изменения курсов иностранных валют, то рост был несколько выше — 4,3%. «Динамика небольшая, и если учитывать, что естественное увеличение портфеля депозитов происходит в первую очередь за счет выплаченных процентов, то можно констатировать, что рынок вкладов стагнирует. Связано это и с тем, что реально располагаемые доходы россиян снижаются, и с тем, что поведение клиентов меняется с накопительного на потребительское. Если не будет серьезных катаклизмов, то можно ожидать примерно такого же роста и во втором полугодии, даже с учетом того, что конец года традиционно считается высоким сезоном на рынке депозитов», — говорит госпожа Уткина.

Госпожа Уткина указывает на то, что по мере снижения ключевой ставки уменьшается и стоимость денег в экономике. Поэтому сейчас банки предлагают по вкладам уже далеко не такую высокую доходность, как это было, к примеру, пару лет назад. «Конечно, это влияет на уровень популярности депозитов как инвестиционного инструмента. Вместе с тем ставки по вкладам по-прежнему перекрывают инфляцию. К тому же для большинства россиян они являются самым простым, удобным и практически безрисковым способом сохранения и приумножения сбережений. Поэтому размещать деньги в банках люди продолжают», — рассуждает госпожа Уткина. ■

## НА НОВОЙ ОРБИТЕ ОТ МАССОВОЙ ЗАСТРОЙКИ ПЕТЕРБУРГСКИХ ПРИГОРОДОВ ПЕТЕРБУРГСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ПОСТЕПЕННО ПЕРЕХОДЯТ К СОЗДАНИЮ ОБОСОБЛЕННЫХ ПОСЕЛЕНИЙ НА ГРАНИЦЕ С ПЕТЕРБУРГОМ, КОТОРЫЕ ПОЗИЦИОНИРУЮТСЯ КАК ГОРОДА-СПУТНИКИ. КОРРЕСПОНДЕНТ VG ДЕНИС КОЖИН ПЫТАЛСЯ РАЗОБРАТЬСЯ, ЧЕМ ГОРОД-СПУТНИК ПРИНЦИПИАЛЬНО ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ОБЫЧНОГО СПАЛЬНОГО КВАРТАЛА.

Тенденция создания городов-спутников постепенно становится все более актуальной и для Санкт-Петербурга. Децентрализация мегаполиса могла бы снизить нагрузку на центр города, на транспортные магистрали. Особенностью проектирования является не только создание жилых объектов, объектов социальной инфраструктуры, но

также создание новых рабочих мест посредством создания новых производственных кластеров, строительства высококлассных бизнес-центров с привлечением международных компаний в качестве арендаторов, уникальных развлекательных центров и университетов всероссийского и международного уровня.

Олег Потапченко, главный архитектор ООО «Институт современных строительных технологий», считает, что города-спутники представляют прекрасную альтернативу чрезмерному разрастанию мегаполиса. «Они совмещают комфортную доступность к культурным, деловым и общественным центрам города-ядра с полным набором

повседневных социальных функций, близостью к природе и соразмерным человеку масштабом застройки, характерным для города с населением 50–100 тыс. человек. Явное преимущество города-спутника — самодостаточная экономика, что значительно уменьшает нагрузку и затраты на транспортную инфраструктуру. → 18

# ВЕЩЬ ДЕНЬ

с «Коммерсантом» **spb.kommersant.ru**



**SPB.KOMMERSANT.RU**

ПОСТОЯННОЕ ОБНОВЛЕНИЕ САЙТА

ТОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ И ГЛУБОКИЙ АНАЛИЗ

ОБЪЕКТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ К ФАКТАМ,  
КОМПЕТЕНТНОСТЬ И БЕСПРИСТРАСТНОСТЬ

ОДНО ИЗ САМЫХ АВТОРИТЕТНЫХ  
И ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ИЗДАНИЙ  
ДЛЯ ЛЮДЕЙ, ПРИНИМАЮЩИХ РЕШЕНИЯ

РЕКЛАМА, «16+»

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА НАШИ КАНАЛЫ  
TELEGRAM И FACEBOOK



**Коммерсантъ.ru**  
в Санкт-Петербурге

16 → Подобное градостроительное решение позволяет выровнять социальный состав жителей. Как правило, у жителей городов-спутников ощущение идентичности месту проживания выражено в значительно большей мере, чем у обитателей спальных районов, где нет самостоятельного культурного центра. В условиях становления нового промышленного уклада, не требующего большого количества работников, выбор сценария агломерации для развития города становится наиболее предпочтительным», — говорит архитектор.

Самым известным городом-спутником Петербурга является сегодня проект «Южный», застройщик — компания «Старт Девелопмент» — позиционирует свой проект именно как спутник. Всего на территории «Южного» планируется построить более 4,3 млн кв. м жилья и другой недвижимости. Реализация всего проекта займет около двадцати лет, а общий объем инвестиций составит 176 млрд рублей. Одним из первых проектов, который заявлен на территории «Южного», стал объединенный инновационный кластер Санкт-Петербурга «Инноград науки и технологий». Захар Смушкин, глава «Старт Девелопмента», считает, что в основе идеологии освоения территории «Южного» должен быть функционал. «Мы придерживаемся концепции развития города-спутника, которую заявляли изначально: сначала занятость, а потом жилье», — говорит господин Смушкин.

Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, полагает, что город-спутник, в отличие от спального района, должен иметь заметно более высокую автономность проживания. «Город-спутник может иметь структуру большого города с выявленным общественно-деловым и культурным центром и спальными кварталами вокруг. Если спальный район может быть лишен парка или сада, то делать город-спутник без развитых общественных пространств и городского озеленения совершенно неправильно», — указывает он.

**КЛЮЧЕВОЕ ОТЛИЧИЕ** Главное же отличие заключается в том, что спальный район уже по названию отражает наличие

дисбаланса количества жителей и мест приложения труда. «Хороший город-спутник должен иметь достаточно большое количество мест приложения труда — это может быть и градообразующее предприятие, и комплекс объектов различного назначения. В идеале — иметь баланс между приезжающими в город-спутник работать и выезжающими из него», — рассуждает господин Кокорев.

Помимо более поздних возможных сроков создания инфраструктуры, для жителей спального района возможно и постоянное пользование инфраструктурой других районов или центра города. Город-спутник же должен включать в себя расширенную инфраструктуру: поликлиники, больницы, вуз (хотя бы филиал), культурные и спортивные объекты, отмечает господин Кокорев.

Город-спутник обычно связывают с «основным» городом не только автобусы, но и пригородные электропоезда (как вариант системы типа RER, S-Bahn с высокой степенью интеграции с городским транспортом). Спальный район связан с другими частями города наземным транспортом, в лучшем случае — метро.

«Спальный район может развиваться несбалансированно на первом этапе: строится много жилья, детские сады и школы с опозданием, прочая инфраструктура еще позже, но при этом жители могут удовлетворять свои потребности в инфраструктуре в соседнем районе. Город-спутник должен развиваться более сбалансированно, иначе удобство проживания будет на низком уровне, что может негативно сказаться на спросе на следующие очереди, а это сильно замедлит развитие проекта в целом», — указывает господин Кокорев.

Алексей Корнев, аналитик ГК «Финам», подтверждает: города-спутники отличаются от спальных районов в первую очередь тем, что предполагают наличие некоторого промышленного или наукоемкого производства, являющегося для данного населенного пункта градообразующим. Поэтому структура города так или иначе выстраивается вокруг этого производства, в то время как спальные районы крупных городов представляют собой исключительно жилой сектор с сопутствующей

инфраструктурой. «Если говорить о новых тенденциях в строительстве таких городов, то, в отличие от старой застройки, которая велась в основном стихийно, современные города-спутники проектируются целенаправленно таким образом, чтобы имеющиеся в них базовые производственные мощности не просто органично вписывались в конфигурацию города, но и были транспортно доступны и экологически безопасны», — рассказал господин Корнев.

**ЯРКИЕ ПРИМЕРЫ** Екатерина Москвина, аналитик компании «Меридиан Девелопмент», считает, что самым ярким и удачным примером можно считать город-спутник Нью-Сонгдо (Songdo International City), расположенный в 56 км от Сеула в Южной Корее. «Город создан на прибрежной территории 600 га путем намыва и осушения территории в Желтом море. Изначально проектировался как ведущий IT-центр, не имеющий аналогов в мире. Сегодня в Нью-Сонгдо проживает 85 тыс. человек, создано более чем 300 тыс. рабочих мест. К моменту завершения строительства в 2015 году было построено 80 тыс. жилых объектов, бизнес-центров общей площадью 5 млн кв. м и торговых помещений площадью 900 тыс. кв. м, также на территории построено второе по высоте в Южной Корее здание — Торговая башня Северо-Восточной Азии (North-East Asia Trade Tower) высотой 305 м, 68 этажей», — говорит госпожа Москвина.

Транспортная инфраструктура в Нью-Сонгдо уникальна: с нетипично широкими магистралями, с большим количеством пешеходных и велосипедных дорожек. В городе также функционирует метро с восемью станциями и современным футуристичным дизайном. Сонгдо является высокотехнологичным примером города будущего, с развитой сетью для обслуживания электромобилей, кроме того, используется пневматическая система удаления отходов, резюмирует госпожа Москвина.

Специалисты компании H+N также добавляют, что, как правило, города-спутники все-таки имеют свою специализацию, например, индустриальную или технологичную. «Нередко монопрофильность по-

селения определяют уже природные или промышленные условия, которые просто не позволяют развивать иные производства. В любом случае, у города-спутника должен быть свой местный драйвер, высокотехнологичное производство или научный центр, развитие которого будет задавать динамику и самому поселению, привлекая со временем и иные виды деятельности, и что важно — новые кадры», — говорят аналитики компании.

Примеры нового проектирования городов-спутников, а точнее их эффективного позиционирования, можно найти в Дании. Так, Копенгаген, столица Дании, по сути — одна большая агломерация, состоящая из пригородов и городов-спутников. Некоторые из них начали создавать около двадцати лет назад. Яркий пример здесь — район Эрестад, который было решено сделать районом ультрасовременной архитектуры и своего рода сосредоточением всего самого продвинутого. Это своего рода датский хайтек, место для размещения современных высокотехнологичных и интеллектуальных производств.

Проект будущей застройки этой территории был разработан в 1994 году и предполагал планомерную застройку и заселение района Эрестад. К 2030 году количество жителей должно составить здесь 20 тыс. человек. Первое, с чего начали строить Эрестад, — это транспорт. Метро появилось здесь еще до жилья: оно было проведено по бетонной эстакаде, так что до центра Копенгагена можно было добраться за 14 минут. То есть изначально было все сделано так, чтобы люди сюда поехали, захотели здесь жить и работать.

Первые офисные здания в районе Эрестад появились в 2001 году, первые жилые помещения — в 2004 году. Каждый год добавлялось по несколько крупных и интересных проектов, задающих нужное позиционирование Эрестаду, для привлечения инвесторов, производств и специалистов, которые бы на этих производствах работали. Например, был реализован жилищный проект VM-House, построенный таким образом, что квартиры ловят максимум солнца. Был возведен и большой жилищный комплекс в Копенгагене — «8tallet» («Восьмерка»). Здание напоминает эту цифру, если смотреть с высоты птичьего полета. Дом спроектирован таким образом, что крыша касается земли, и любой желающий, прогулявшись вдоль квартир по касательной прогулочной дорожке, может добраться до смотровой площадки, откуда открывается завораживающий вид на близлежащие окрестности. Наконец, в Эрестаде построен и Центр датского телевидения и радиовещания DR Byen: это комплекс из четырех зданий, вмещающий в себя все датские компании, имеющие отношение к датскому теле- и радиовещанию. За разработку этого проекта в форме параллелепипеда французский архитектор Жан Нувель был удостоен премии Притцкера в 2008 году, которая является аналогом Нобелевской в архитектурном мире. Потом в Эрестаде построили самый необычный отель, самый большой шопинг-центр.

«Таким образом, Эрестад постоянно укрепляет свою славу ультрасовременного места, сюда хотят попасть, здесь престижно иметь офис, работу. И таких примеров поступательного и долгосрочного развития территорий в Дании, да и в целом в Скандинавии, немало», — резюмируют в компании H+N. ■



ЯВНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО ГОРОДА-СПУТНИКА — САМОДОСТАТОЧНАЯ ЭКОНОМИКА, ЧТО ЗНАЧИТЕЛЬНО УМЕНЬШАЕТ НАГРУЗКУ И ЗАТРАТЫ НА ТРАНСПОРТНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ



ЕВГЕНИЙ ПАРВАНЕНО

# «РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА В ПЕТЕРБУРГЕ МОЖЕТ БЫТЬ ВЫШЕ, ЧЕМ В МОСКВЕ»

СОХРАНИЕ ОБЪЕМОВ И ПРОДАЖ, И ВВОДА ЖИЛЬЯ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ДАЖЕ В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ СЛОЖНОСТЕЙ — ГЛАВНЫЙ ПОЗИТИВНЫЙ ТРЕНД РЫНКА В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ. ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ГК «РОССТРОЙИНВЕСТ», В БЕСЕДЕ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ ВГ ТАТЬЯНОЙ КАМЕНЕВОЙ ОБЪЯСНЯЕТ ПОЧЕМУ.

**BUSINESS GUIDE:** С некоторых пор вы говорите о скором выходе компании на московский рынок. Когда это произойдет? Что представляет собой проект?

**ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ:** Это жилой комплекс премиум-класса. Сейчас заканчивается работа над проектом планировки, и уже весной будущего года мы планируем выйти на строительную площадку. В 2018 году запланирован и старт проекта на проспекте Блюхера, рядом с другим нашим строящимся объектом — ЖК «Суворов». Есть еще пара проектов в работе, но раскрывать подробности о них пока слишком рано.

В ближайший год, кроме того, мы завершим ряд проектов в Петербурге и Ленинградской области. Это ЖК «Старая крепость» в Мурино, второй и третий этапы ЖК «Золотые купола» в Сертолово, комплексы «Кремлевские звезды» и «Петр Великий» и «Екатерина Великая» в Московском и Невском районах соответственно.

**BG:** По мнению некоторых экспертов, сегодня в Петербурге возвращается спрос на просторные квартиры. Вы с этим согласны?

**И. К.:** Я бы не стал утверждать, что крупногабаритное жилье сегодня в приоритете. В разных проектах структура спроса очень разнится (это зависит от локации). А вот компактное жилье в формате студий сегодня действительно не пользуется таким спросом, как несколько лет назад. Мы проектируем и строим квартиры разной площади, чтобы ответить на запросы всех покупателей.

**BG:** Жилье бизнес-класс сегодня представлено в вашей линейке проектов ЖК «Кремлевские звезды» и ЖК «Два ангела» — как рынок отреагировал на последний?

**И. К.:** Продажи идут по графику. Для нас это очевидное подтверждение и качества проекта, и его удачного расположения. Эти два фактора в совокупности влияют на структуру спроса на квартиры бизнес-класса в ЖК «Два ангела» и

в ЖК «Кремлевские звезды»: типичный покупатель — бизнесмен в возрасте 30–40 лет, один или с семьей. Мы вообще строим жилье для всех: для молодежи и более старших возрастных категорий, для людей одиноких и семейных. Последних больше, и понятно, что это самая многочисленная аудитория. Но вот в «Кремлевских звездах» значительная доля сделок приходится на покупателей, которые приобретают квартиры небольшой площади для совмещения жилья и офиса, для работы из дома.

**BG:** А кто ваши типичные жильцы в пригороде? Кто будет жить в «Старой крепости», например?

**И. К.:** «Старая крепость», безусловно, пришлась по душе людям семейным, в немалой степени благодаря предложенному уровню комфорта. Плюс у этого жилого комплекса удачная локация: он располагается напротив администрации муниципального образования, в живописной зеленой зоне. Кстати, по последним данным, администрация Мурино отказалась от дальнейшей застройки в этой зоне. Так что эта часть Мурино останется абсолютно непохожей на каменные джунгли, ставшие притчей во языцех.

**BG:** Новые объекты «Росстройинвеста» в Ленобласти появляются?

**И. К.:** В Мурино пока новых объектов не планируем. А в Сертолово будем последовательно строить ЖК «Золотые купола» — это 280 тыс. кв. м жилья, действительно масштабный жилой квартал.

**BG:** Уделяете ли вы по-прежнему внимание культурной составляющей в инфраструктуре ваших жилых комплексов?

**И. К.:** Да, этот аспект остается для нас важным. Например, огромная площадь отведена под культурно-образовательный центр в ЖК «Город мастеров». Там будет даже музей современной архитектуры. В ЖК «Петр Великий» и «Екатерина Великая» также создается культурно-образовательный центр с музеем. Мы убеждены, что за подобными социально значимыми инструментами будущее.

**BG:** Вы были одними из первых застройщиков, кто зашел в этот квартал. Как изменилось ваше понимание того, что требуется для создания комфортной среды на этой территории?

**И. К.:** Оно не сильно изменилось, мы всегда понимали важность создания комфортной среды для наших дольщиков. Сейчас начали действовать новые, более жесткие нормативы, и мы работаем в полном соответствии с ними. Например, по новым Правилам землепользования и застройки, дома в нашем новом комплексе (рядом с ЖК «Суворов», сейчас в стадии разработки проекта планировки) будут максимум 17-этажными. Этим проектом фактически завершится формирование жилой застройки Кушелевской дороги. И мы собираемся построить что-то действительно интересное, удобное, красивое. Это будет территория с большим количеством зелени, полностью обеспеченная необходимой социальной инфраструктурой и парковочными местами. Мы там построим и передадим городу крытую ледовую арену.

**BG:** Застройщики сегодня стремятся стимулировать спрос на свои объекты в том числе с помощью необычных опций. Это может быть фонтан на придомовой территории, особо выдающаяся роспись фасадов. В портфеле реализованных проектов ГК «Росстройинвест» есть «Дом с курантами». А какие «фишки» предусмотрены в новых жилых комплексах?

**И. К.:** Мы традиционно много внимания уделяем именно архитектуре — и подобным «фишкам» в том числе. Кстати, «Дом с курантами», хотя введен в эксплуатацию довольно давно, недавно был отмечен на конкурсе «Лидер строительного качества» как лучший построенный жилой объект. И это единственный в Петербурге жилой комплекс с часами. Что касается новых объектов, то в оформлении «Старой крепости» будут, например, использованы пушки. В ЖК «Петр Великий» тема правления великого российского императора будет отражена в

оформлении холлов и придомовом музее. Тем не менее, подчеркну, основной акцент мы сейчас переносим на внутренний комфорт.

**BG:** Насколько выигранно сейчас приобретать «пятна» под застройку в том или ином регионе?

**И. К.:** И в Москве, и в Петербурге можно работать. Только надо анализировать особенности локации, социальную нагрузку и в первую очередь — степень проработки градостроительной документации. Возможно, для кого-то это прозвучит неожиданно, но рентабельность проекта может быть выше в Петербурге, чем в Москве.

Мы уже давно наблюдаем снижение цен на землю, что обусловлено и уменьшением спроса, и ухудшением ситуации для самих собственников земли. Постоянно вносятся изменения в Правила землепользования и застройки, Генеральный план. Как правило, нормы ужесточаются. Иными словами, на той же площади можно построить уже меньше жилья. А это, в свою очередь, приводит к уменьшению стоимости земельного участка.

В настоящее время мы рассматриваем «пятна» в Петербурге, Москве и ближайшем Подмосковье. Есть интерес и к Ленобласти, но часто контраргументом оказывается отсутствие инженерной подготовки земель и социальной инфраструктуры поблизости.

**BG:** Застройщики каждый год говорят о том, что работать все сложнее. А что изменилось к лучшему?

**И. К.:** За время кризиса не было существенных провалов в продажах — это позитив. Нет и заметного сокращения по объему ввода жилья в Петербурге. Несмотря на кризис, люди вполне были готовы пару лет тому назад к приобретению жилья лет и продолжают покупать квартиры сегодня. Причем на любом этапе строительства. Это означает, что у них есть доверие к застройщикам. И это дает мощный стимул для дальнейшей работы. ■

# «БАНКИ БОРЮТСЯ ЗА КАЧЕСТВЕННЫХ И НАДЕЖНЫХ КЛИЕНТОВ»

НЕСМОТРЯ НА ПАДЕНИЕ РЕАЛЬНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ, ЦБ ФИКСИРУЕТ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ В РОЗНИЧНОМ КРЕДИТОВАНИИ. В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ КОНСТАНТИНУ КУРКИНУ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ЦЕНТРА (СЗРЦ) РАЙФФАЙЗЕНБАНКА ПО РОЗНИЧНОМУ БИЗНЕСУ ДАРИНА ХОХЛУШИНА РАССКАЗАЛА, ЧТО ОБЕСПЕЧИВАЕТ РОСТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО И ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И КАК ЗАЧИСТКА БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ВЛИЯЕТ НА КОНКУРЕНЦИЮ.

**BUSINESS GUIDE:** Как вы оцениваете динамику развития розничного кредитования в первом полугодии 2017 года?

**ДАРИНА ХОХЛУШИНА:** Активность потребителей в плане кредитования растет. Портфель розничного кредитования СЗРЦ вырос на 31% и по состоянию на 1 июля 2017 года достиг 31,5 млрд рублей. Кроме того, мы приросли в клиентской базе на 31 тыс. новых клиентов, а общее количество клиентов составило 484 тыс. человек. Основным драйвером роста стало потребительское и ипотечное кредитование.

**BG:** Как эти цифры соотносятся с падением реальных доходов населения?

**Д. Х.:** Во-первых, активность потребителей связана со стабилизацией макроэкономической ситуации в стране. У населения восстанавливается уверенность в своем будущем, и клиенты начинают обращаться за кредитами. Во-вторых, в этом году неоднократно снижалась ключевая ставка ЦБ, что привело к снижению рыночных ставок. В первом полугодии 2017 года СЗРЦ выдал кредитов на общую сумму 12,5 млрд рублей — против 6,6 млрд рублей годом ранее. Из них потребительских кредитов на сумму 6,1 млрд рублей, кредитов по кредитным картам — на 1,1 млрд рублей, ипотечных кредитов — на 5,4 млрд рублей.

**BG:** Какие направления на розничном рынке вы относите к приоритетным?

**Д. Х.:** Кроме ипотеки, в приоритете потребительское кредитование, банковские карты, а также интернет-банк и его мобильная версия. Это один из основных якорных продуктов, который позволяет клиенту привыкнуть к банку и оставаться с ним надолго.

**BG:** Какие новые продукты вы планируете вывести на рынок?

**Д. Х.:** У нас есть планы по активному развитию в детском сегменте. Недавно мы запустили детскую дебетовую карту и мобильное приложение, которые направлены на укрепление лояльности и выстраивание долгосрочных отношений с клиентами. По статистике ЦБ, в России выпущено 254 млн карт, притом, что население страны составляет 147 млн. Такое соотношение говорит о том, что клиенты пользуются картами нескольких банков для разных целей. Мы считаем, что дальнейший прирост в этом сегменте будет происходить за счет детских карт. Это удобно для родителей. С помощью СМС-информирования они смогут контролировать расходы. А для ребенка это возможность почувствовать себя взрослым и приобрести правильные финансовые привычки в раннем школьном возрасте. Сейчас большинство детей никак не соотносят свои желания с количеством денег. Мобильное приложение, например, поможет ребенку



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

разобраться с основными правилами финансового планирования.

**BG:** На российском рынке детский банкинг пока не так развит, как в зарубежных странах. Что этому мешает?

**Д. Х.:** Это вопрос финансовой грамотности родителей. Например, в Европе клиент везде расплачивается картой. И только в случае крайней необходимости снимает небольшую сумму наличных денег. У нас же добрая половина населения по старинке предпочитает снимать деньги с карты в день зарплаты. Банки предпринимают колоссальные усилия, чтобы стимулировать клиентов переходить на безналичные расчеты, предлагая кэшбэк, мили, накопительные счета. И чем быстрее наши клиенты привыкнут к этому, тем быстрее получит развитие сегмент детских карт.

**BG:** Дети — не самая платежеспособная аудитория. Как вы собираетесь на ней зарабатывать?

**Д. Х.:** Ежегодно со счета будет списываться комиссия за обслуживание карты. Также есть платная услуга СМС-информирования. С оборота по карте мы будем получать транзакционный доход. Но мы не смотрим на этот продукт только с точки зрения доходности. Для нас это инструмент расширения аудитории, первый шаг к выстраиванию семейного daily-banking. Помимо детских продуктов, мы запустили электронный семейный банкинг на базе нашего интернет-банка. Супруги смогут делиться друг с другом продуктами и, например, вместе погашать ипотечный кредит, откладывать деньги с зарплаты на накопительный счет и анализировать общие расходы по семейному счету. Как показал опрос наших клиентов, интерес к формату

семейного банковского обслуживания есть. Около 35% опрошенных уже обслуживаются целыми семьями в Райффайзенбанке, а около 20% планируют, что их супруга или супруг будет пользоваться услугами нашего банка.

**BG:** Какую долю на рынке детских продуктов вы собираетесь занять?

**Д. Х.:** По разным оценкам, сейчас в Петербурге проживает от 700 до 800 тыс. детей. Если даже половина этих детей начнет пользоваться картами, банки получат серьезный прирост потенциальных клиентов. Сейчас банки борются за качественных надежных клиентов с прозрачными финансовыми доходами. И если мы начнем с детства приучать к банковским картам и контролю расходов, то в скором будущем получим грамотных клиентов, которых хотел бы иметь любой банк.

Для клиентов старше 14 лет банк предлагает кэшбэк 5%. Наши партнеры, магазины одежды, обуви и игрушек предоставляют скидки в размере 5–20%. Мобильное приложение «Райффайзен-Start» позволит детям научиться анализировать свои траты, создавать конкретные цели и копить на них, и сформирует правильные финансовые привычки.

**BG:** Наблюдаете ли вы рост выдачи ипотечных кредитов в денежном и количественном выражении?

**Д. Х.:** Доля ипотеки в совокупном розничном кредитном портфеле СЗРЦ выросла за год с 33 до 45% на 1 июля 2017 года. Ипотечный портфель вырос до 14,1 млрд рублей, прирост составил 79%.

**BG:** Рост ипотеки после завершения программы господдержки объясняется снижением ставок? Или есть и другие факторы?

**Д. Х.:** Во-первых, сейчас мы видим, что ставки на рынке ниже тех, которые были при госпрограмме. Во-вторых, появился такой продукт, как рефинансирование ипотеки. В новых выдачах в 2017 году на эту программу пришлось 43%. Следующей по популярности идет программа «кредитование на вторичном рынке», ее доля 33%.

**BG:** Темпы роста по депозитам остаются достаточно низкими. Согласны ли вы с экспертами, которые характеризуют ситуацию в этой сфере как стагнацию?

**Д. Х.:** Не могу сказать, что наблюдается стагнация. По СЗРЦ мы оцениваем ситуацию как стабильную. Сейчас доля розничных пассивов в совокупных пассивах РЦ составляет 61,5%. За год мы показали прирост пассивов в размере 7%, портфель достиг 53,1 млрд рублей на 1 июля 2017 года.

Что касается поведения клиентов в целом, то за последние три года ЦБ более активно работает по отзыву лицензий у кредитных организаций. И, конечно, у населения есть тревога по поводу сохранности своих средств. К примеру, многие ориентируются на предельный лимит в 1,4 млн рублей, который попадает под страхование вкладов. В этих условиях все большую роль у клиентов приобретают надежность и репутация банка. Мы видим определенное перетекание клиентов из банков, которые попали под отзыв лицензии, в другие банки, включая и наш.

**BG:** А как чувствует себя автокредитование?

**Д. Х.:** Мы перестали предлагать этот продукт нашим клиентам 2,5 года назад. В портфеле еще остаются автокредиты, но их доля постепенно сократилась до 2%.

**BG:** Не видите ли вы проблемы, в том, что конкурентным преимуществом на рынке становится цена?

**Д. Х.:** Цена всегда была основным фактором конкуренции на рынке кредитования. Это нормально. И мы активно конкурируем с госбанками и крупнейшими частными банками по цене. Бывают качели, когда Райффайзенбанк лучше по цене, бывает — наоборот.

**BG:** Не означает ли это, что банковский рынок недостаточно зрелый для того, чтобы конкуренция перешла в неценовую плоскость?

**Д. Х.:** В отношении банковских услуг, как и любых других продуктов, есть разные клиенты. Есть клиенты, которые более чувствительны к цене и принимают решения только на основе ставок. И есть те, кто обращает внимание на скорость и качество обслуживания. Для них имеет значение удобство обслуживания, наличие альтернативных каналов доступа к банковским услугам. Надо уметь работать и для тех, и для других. ■

# ЛИЗИНГ БЪЕТ РЕКОРДЫ

## ЛИЗИНГОВЫЙ РЫНОК ПРОДОЛЖАЕТ ВЗЯТЫЙ В ПРОШЛОМ ГОДУ КУРС НА ВОССТАНОВЛЕНИЕ. ТЕМПЫ И ОБЪЕМЫ, С КОТОРЫМИ ИДЕТ ПРИРОСТ, ПРЕВОСХОДЯТ САМЫЕ ОПТИМИСТИЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ ЭКСПЕРТОВ.

АГАТА МАРИНИНА

ЛИЗИНГ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ТЕХНИКИ ПРОДОЛЖИТ СВОЙ РОСТ: СПИСАНИЕ ИЗНОШЕННОГО ПАРКА ВАГОНОВ МОЖЕТ ОБЕСПЕЧИТЬ УВЕЛИЧЕНИЕ СЕГМЕНТА НА 70-75%

По данным аналитиков агентства RAEX («Эксперт РА»), по итогам прошлого года объем лизингового бизнеса в целом по России достиг уровня 2011 года и составил 742 млрд рублей, увеличившись на 36%. Такой существенный рост был обеспечен за счет крупных сделок в четвертом квартале. На них пришлось 39% нового бизнеса. Эксперты по итогам прошлого года прогнозировали, что в 2017 году рост будет продолжен, а к концу года удастся достичь рекордных для отрасли 800 млрд рублей.

Итоги первого полугодия таковы, что ожидания имеют все шансы оправдаться. В аналитическом отчете RAEX за первые шесть месяцев 2017 года говорится, что объем лизингового бизнеса в первом полугодии увеличился более чем в два раза и уже достиг 427 млрд рублей. К концу года эксперты ожидают роста до 850 млрд рублей. «Отрасль демонстрирует очень высокие темпы роста. За первое полугодие этого года наша компания показала прирост к аналогичному периоду прошлого на 53%», — говорит генеральный директор группы компаний «Балтийский лизинг» Дмитрий Корчагов. По его словам, всего за первое полугодие компания заключила 6477 сделок, заняв по этому показателю четвертое место среди компаний-лидеров.

Среди лидирующих сегментов на рынке авто-, авиа- и железнодорожный транспорт.

«Доля лизинговых операций в объемах продаж поставщиков автотранспорта растет в сегменте грузовых автомобилей, достигнув показателя в 70%, и она будет увеличиваться в дальнейшем. К примеру, мы в этом году заключили договор о партнерских отношениях с КамАЗом. Мы действительно видим положительную динамику в сегменте автомобильных продаж и стараемся совместно с партнерами продвигать специальные предложения. Нужно отметить, что сегодня лизинговые компании начинают конкурировать с автокредитованием», — рассказывает Дмитрий Корчагов.

### ГОСУДАРСТВО ОБЕСПЕЧИВАЕТ РОСТ

Способствовало восстановлению рынка снижение ключевой ставки Центробанка. Это стимулировало инвестиционную активность и, как следствие, обеспечивало рост спроса на лизинг. Однако основным драйвером стали госпрограммы по субси-

дированию автолизинга. «Согласно данным Минпромторга РФ, в рамках программы льготного лизинга было передано в лизинг почти 28 тыс. единиц техники, ожидаемый результат в 2017 году — не менее 41,5 тыс. единиц техники», — сообщил ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов.

Ранее министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров обращал внимание, что в 2017 году в фокусе — поддержка плохо растущих секторов. «Программа играет существенную роль для лизинговых компаний. Лизинг грузового транспорта, который шире используется в бизнесе, чем легковой, поднялся на 19,6% в первом полугодии 2017 года, практически сохранив темп аналогичного периода прошлого года», — отмечает ведущий аналитик ГК TeleTrade Марк Гойхман.

По данным аналитиков RAEX, 18% нового бизнеса в крупнейшем сегменте — автолизинге — сформировано именно за счет программ Министерства промышленности и торговли РФ. «В результате господдержки вырос уровень проникновения лизинга в продажи грузовой автотехники с 53% в первом полугодии 2016-го до 76% в аналогичном периоде текущего года», — говорится в отчете. В целом в абсолютном выражении сегмент автолизинга за счет реализации госпрограмм вырос на 38%. По словам Дмитрия Корчагова, «Балтийский лизинг» за первое полугодие заключил более 1,8 тыс. договоров лизинга на сумму, превышающую 4 млрд рублей. По сравнению с первым полугодием 2016 года рост числа сделок составил 30%. В объеме нового бизнеса компании в сегменте автотранспорта без учета легкового, на который программа не распространяется, доля сделок по программе господдержки составляет 78%.

По прогнозам RAEX, по итогам года автосегмент за счет поддержки может вырасти на 30%. Повышению спроса среди клиентов будет способствовать изменение с 1 июля условий государственных программ. Субсидия по грузовому автотранспорту и спецтехнике увеличится с 10 до 12,5%. Продолжит рост и лизинг железнодорожной техники за счет продолжающегося списания изношенного парка вагонов. Это может обеспечить рост на 70–75%.

«Во втором полугодии меры поддержки окажут сильное стимулирующее влияние

на рост рынка лизинга, поскольку именно лизинговые компании являются проводниками программы, что напрямую сказывается на объемах нового бизнеса», — считает Дмитрий Корчагов.

Во втором полугодии был дан старт новой программе Минпромторга, которая предполагает субсидирование спецтехники. Лизинговые компании рассчитывают на рост спроса в сегменте дорожно-строительной техники в ответ на предложенные меры. Так, в группе компаний «Балтийский лизинг» отмечают, что по итогам 2016 года объем нового бизнеса по этому продукту составил 2,1 млрд рублей. В первом квартале аналогичный показатель был зафиксирован на уровне 1,8 млрд рублей. К концу года ожидается дальнейший рост. «Поддержка теперь направлена не только на сегмент коммерческого автотранспорта, но и на спецтехнику. Это привело к тому, что впервые за много лет лизинг всех видов колесной техники стал лидером по объему нового бизнеса в сравнении с железнодорожным и авиационными сегментами», — говорит Дмитрий Корчагов.

«Несомненно, рынок лизинга необходимо поддерживать. Во-первых, он стимулирует производство различной техники и оборудования в стране, загружает производителей. Во-вторых, использование того, что передано в лизинг, благотворно влияет на другие отрасли. В-третьих, поддержка положительно сказывается на всей экономике, ведь создаются тысячи рабочих мест, увеличиваются поступления в бюджеты всех уровней, повышается конкурентоспособность регионов и всего государства, так как это современный способ продвижения техники. Не стоит забывать и о том, что лизинг важен и с точки зрения увеличения экспорта, причем продукции сложной, с высокой добавленной стоимостью», — подчеркивает Дмитрий Баранов.

**ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН** В 2018 году на динамику и структуру нового бизнеса начнет оказывать влияние реформа регулирования финансового рынка. По словам Марка Гойхмана, реформа лизинговой отрасли вызывает много и надежд, и споров. Будут введены требования к капиталу компаний, который должен будет составлять не менее 20 млн рублей, появятся новые стандарты отчетности и план счетов, более строгое регулирование и контроль.

«С одной стороны, это приведет к повышению качества управления, прозрачности, уменьшению рисков в отрасли. Это позитивно повлияет на объемы и качество лизинговых услуг. Но ряд участников рынка опасается сложностей в операционной деятельности при разделении направлений бизнеса и организации отчетности, получения дополнительных преимуществ крупным компаниям, прежде всего с госучастием», — говорит Марк Гойхман.

Согласно опросу участников рынка, проведенному RAEX, половина игроков рынка указывает на риски, которые могут возникнуть при переходе на единый план счетов (ЕПС) для некредитных финансовых организаций (НФО). «Мы не видим острой необходимости в переходе на ЕПС: складывается ощущение, что это было нужно, только чтобы ускорить введение контроля над лизинговыми компаниями. Отсутствие адекватной и полной оценки последствий этого перехода вызывает вопросы экспертов. Пока очевидно одно: причисление лизинговых компаний к НФО влечет за собой значительные затраты на переобучение персонала и перестройку всей системы автоматизации бухгалтерского и налогового учета. Все это в совокупности будет тормозить развитие рынка», — считает Дмитрий Корчагов. По его мнению, сложнее всего адаптироваться к переходу на ЕПС будет небольшим лизинговым компаниям, многим из них это вообще сделать не удастся из-за несопоставимости затрат с их доходами.

Реформа, как полагают участники рынка, должна быть направлена на повышение привлекательности для инвесторов и конкурентоспособности лизинга перед банковским кредитом. Кроме того, приоритетом должно стать расширение доступа к банковскому кредитованию и другим источникам финансирования. По мнению Дмитрия Баранова, вряд ли данный рынок нуждается в кардинальных изменениях. «Как можно видеть, он успешно работает, уже давно создана соответствующая законодательная база, приняты нормативные акты, обеспечивающие работу, накоплен огромный опыт. Скорее речь может идти о том, чтобы внести какие-либо отдельные изменения в эту сферу, причем такие, которые не нарушат привычную работу участников рынка, не ухудшат их положение», — считает эксперт. ■

# «БЫТЬ ЛУЧШИМ ОПЕРАТОРОМ ПО КАЧЕСТВУ УСЛУГ И СЕРВИСА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ — ОСНОВНАЯ НАША ДОЛГОСРОЧНАЯ ЦЕЛЬ»

ПАО «МТС» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ СОСРЕДОТОЧИЛОСЬ НА СТРОИТЕЛЬСТВЕ СЕТЕЙ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ, ЗАПУСТИВ С НАЧАЛА ЭТОГО ГОДА СВЫШЕ ТРЕХСОТ БАЗОВЫХ СТАНЦИЙ LTE. ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА ПАВЕЛ КОРОТИН В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ АЛЕКСЕЮ КИРИЧЕНКО ОБЪЯСНИЛ, ПОЧЕМУ КАПИТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ МТС В ПЕТЕРБУРГЕ РАСТУТ, ХОТЯ В ЦЕЛОМ ПО СТРАНЕ ОНИ СНИЖАЮТСЯ, И КАК ОПЕРАТОРУ УДАЕТСЯ ЕЖЕГОДНО УВЕЛИЧИВАТЬ АБОНЕНТСКУЮ БАЗУ, НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО НА КАЖДОГО ЖИТЕЛЯ МЕГАПОЛИСА ПРИХОДИТСЯ БОЛЕЕ ДВУХ СИМ-КАРТ.

**BUSINESS GUIDE:** Вы больше года возглавляете петербургский филиал МТС. Какие у вас были за это время главные управленческие успехи за это время, а чего пока не удалось достичь?

**ПАВЕЛ КОРОТИН:** С точки зрения масштаба нашего бизнеса в Петербурге, конкурентной ситуации, инертности телеком-бизнеса в целом системные результаты от стратегических управленческих решений будут видны только спустя несколько лет. Тем не менее уже сегодня мы видим, что по динамике выручки компания растет лучше рынка. Мы связываем это с тем, что, по нашей оценке, МТС лидирует по уровню инвестиций в инфраструктуру сетей в регионе, это видно по тому, сколько объектов связи вводится в эксплуатацию операторами в регионе. Мы не отказываемся от лидерских амбиций, и быть лучшим оператором по качеству услуг и сервиса в Санкт-Петербурге — основная наша долгосрочная цель. Соответственно, за прошедший год мы сфокусировались на строительстве сетей нового поколения, только с начала этого года запустили свыше трехсот базовых станций LTE. Отдельно решали вопрос с indoor-покрытием, особенно в центре города, в районах исторической застройки, где толстые стены и различные архитектурные особенности. Здесь стандартные частотные диапазоны не очень эффективны, и мы строим базовые станции LTE в диапазоне 800 МГц.

**BG:** В конце 2016 года вы заявляли, что компания МТС стала лидером по покрытию LTE в Петербурге и Ленобласти. На чем основано это заявление?

**П. К.:** Мы оцениваем свое покрытие относительно других операторов в совокупности количества построенных базовых станций и возможностей технологий, которых на этом оборудовании реализованы, то есть какое покрытие обеспечивает каждая из базовых станций. На основании этих данных я и говорил год назад о лидерстве по покрытию LTE в Санкт-Петербурге и Ленобласти, которое мы и сейчас удерживаем, и будем укреплять в дальнейшем.

Это статика, а есть еще и динамические показатели. Мы ведем постоянный технический мониторинг параметров сети — устанавливаем в машину специальный измерительный комплекс с сим-картами разных операторов. Машина едет, номера звонят, файлы закачиваются, пишется трек. Если у кого-то случаются обрывы связи, снижаются скорости интернета, все фиксируется. Целостная кар-



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

тина про регион получается, если анализировать ежедневные наблюдения в течение квартала-другого. И есть еще субъективный показатель, не менее важный для целостной картины: как нас оценивают абоненты. Например, есть исследование NPS (Net Promoter Score), измеряющее индекс потребительской лояльности, и он у нас самый высокий среди операторов «большой тройки».

**BG:** Во втором квартале 2017 года МТС на треть сократила капитальные затраты в целом по России. А в Петербурге у вас другая ситуация, с чем это связано?

**П. К.:** Снижение затрат на строительство сетей в целом обусловлено тем, что основной инвестиционный цикл LTE пришелся на 2015–2016 годы и уже практически закончен: операторы в большинстве своем закончили масштабное строительство и сейчас в основном точечно улучшают покрытие. А в Петербурге мы меньше тратим не стали, поскольку на повестке дня ряд крупных инфраструктурных проектов. Помимо тех, о которых я уже упомянул, в планах значительная стройка в диапазоне LTE 900, в этом диапазоне одна базовая станция также покрывает большие территории, но в отличие от 800-го диапазона, здесь нет ограничений на использование из-за авиации. Плюс крупный проект LTE TDD — дуплексный канал с временным разделением, который позволит нам наращивать емкость сети.

В то же время мы тратим сотни миллионов рублей на проект по рефармингу частот LTE 1800. Есть полоса частот, которая напрямую влияет на скорость передачи данных

на сети, но с момента, когда запускался 2G, используется для голоса. Мы понимаем, что лучше ее использовать для LTE, и вот сейчас перераспределяем голосовой трафик из диапазона 1800 МГц в другие диапазоны. Это позволит увеличить скорость без дополнительного ввода базовых станций.

Также у нас планируется крупный проект LTE TDD (Time Division Duplex — дуплексный канал с временным разделением. — **BG**), который позволит нам дополнительно наращивать емкость сети. Мы первыми в Петербурге запустили фрагменты сети LTE TDD еще в конце прошлого года и теперь намерены развивать эту технологию.

И отдельно стоит проект по предоставлению связи в перегонах между станциями петербургского метрополитена, ищем оптимальное решение для этого проекта. Но его реализация в любом случае потребует существенных инвестиций.

**BG:** Насколько мне известно, у вас было три варианта для обеспечения связи в перегонах. «Мегафон» предлагал подключиться к своему излучающему кабелю в тоннелях, оператор Wi-Fi сети в метро «Максимателеком» — устанавливать фемтосоты (миниатюрные базовые станции) в вагонах поездов и подключать их к сети компании. Были еще разговоры, чтобы остальным операторам, не имеющим связи в тоннелях, совместно построить там дублирующую инфраструктуру.

**П. К.:** Действительно, это так. В московском метрополитене МТС использует решение компании «Максимателеком»: в тоннелях у нас появился мобильный интернет. Подобный опыт мы изучаем и в Петербурге, даже ставили фемтосоты в вагоны и проводили тесты на тех ветках, где «Максимателеком» запустила Wi-Fi.

Другие варианты мы также рассматриваем, но я бы не стал продолжать дискуссию насчет кабеля «Мегафона». Сегодня проблема не в том, пускает нас «Мегафон» или нет, а в емкости самого кабеля. При большом количестве операторов, подключенных к этой инфраструктуре, и существующих нагрузках на сеть могут возникнуть проблемы с качеством связи. Естественно, никто из игроков рынка не заинтересован оказывать услуги ненадлежащего качества. При этом я не считаю наличие связи в тоннелях метро каким-либо определяющим фактором, влияющим на выбор оператора. В метрополитене, кроме перегонов, связь МТС есть везде.

**BG:** Как МТС удастся ежегодно увеличивать базу абонентов, если на каждого жителя Пе-

тербурга, по оценкам AC & M Consulting, на начало 2017 года приходилось более двух сим-карт?

**П. К.:** Сколько у вас телефонов? А если добавить планшет, навигатор в автомобиле, «умные» часы и другую технику, то сколько получится сим-карт на человека? Явно больше двух. «Интернет вещей» развивается, люди активно приобретают smart-часы, трекеры и прочие устройства. Растет и рынок промышленных m2m-решений. Помимо органического роста, мы в Петербурге наращиваем долю рынка за счет абонентов, которые переходят к нам от других операторов.

**BG:** Выручка федерального оператора МТС в мобильном сегменте сейчас увеличивается за счет роста потребления услуг мобильной передачи данных. Ситуация в Петербурге аналогична или нет?

**П. К.:** Передача данных — основной драйвер роста отрасли. Здесь мы в Петербурге не исключение. Мы, к слову, демонстрируем хорошие показатели — трафик передачи данных удваивается из года в год, уже более 60% наших абонентов являются пользователями смартфонов, из них половина использует 4G-гаджеты.

**BG:** Какие шаги предпринимает оператор, чтобы стимулировать этот рост?

**П. К.:** Это вопрос непростой. Проникновение интернета и вообще доступность услуг связи в России находятся на достаточно высоком уровне. К тому же таких низких цен на услуги связи, как в России, нет нигде, кроме крошечного Гонконга. И в этом заключается нонсенс. При очень высоком качестве телекоммуникационных услуг в нашей стране месяц пользования мобильной связью и большим пакетом интернета стоит как две чашки кофе.

**BG:** Между тем МТС сделала бесплатный трафик в соцсетях и в мессенджерах. Разве это предложение выгодно оператору?

**П. К.:** Выросло целое поколение абонентов, которые проводят практически все время в соцсетях, вместо телевизора смотрят видеоконтент онлайн, вместо звонков переписываются в мессенджерах. Для данной целевой аудитории мы сфокусировались на безлимите по узким направлениям. Дилемма заключается в том, что мы, с одной стороны, хотим, чтобы стоимость услуг связи позволяла нам нормально расти и развивать бизнес, а с другой — чтобы она была комфортной для нашего клиента. Кто находит здесь баланс, тот, как правило, преуспевает. Именно поиском этого баланса мы руководствуемся. ■

# ЗАСТОЙНЫЙ СЕГМЕНТ

В ТЕЧЕНИЕ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ НА ТЕРРИТОРИИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ЗАВЕРШИЛОСЬ СТРОИТЕЛЬСТВО СЕМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ. ВВЕДЕНО 35 ТЫС. КВ. М ПРОМЫШЛЕННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. СТАВКИ АРЕНДЫ ДЛЯ ПОМЕЩЕНИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ ПРОДОЛЖАЮТ ОСТАВАТЬСЯ НА ОДНОЙ ИЗ САМЫХ НИЗКИХ ОТМЕТОК, СОСТАВЛЯЯ В СРЕДНЕМ 400–450 РУБЛЕЙ ЗА КВАДРАТНЫЙ МЕТР В МЕСЯЦ. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

По информации Петростата, за восемь месяцев 2017 года в Санкт-Петербурге для обрабатывающей промышленности были введены в эксплуатацию производственные здания общей площадью 46,8 тыс. кв. м.

Александр Пугасеев, руководитель департамента стратегического консалтинга ООО «АФК-Аудит», считает, что рынок промышленной недвижимости Петербурга продолжает стагнировать, сделки купли-продажи проходят по небольшим объектам около 1000 кв. м в среднем промышленном поясе города в инженерно обеспеченных промышленных зонах или в составе бывших предприятий. «Кроме того, в течение трех кварталов проходят сделки по промышленным объектам с целью редевелопмента (например, бывшее предприятие „Самсон“ на Московском проспекте, 13). В целом отмечена активность по аренде и покупке со стороны фармацевтических компаний и компаний, занимающихся производством точного оборудования», — говорит он.

Коммерческий директор A Plus Development Вячеслав Зелепуга с ним согласен: «Рынок промышленной недвижимости, как и другие сегменты строительной отрасли, сейчас переживает не лучшие времена. Конкуренция в сфере строительства промышленных зданий обостряется. С рынка уходят мелкие игроки, не сумевшие выполнить высокие требования заказчиков на фоне стабильных цен, которые в этом году остаются на прежнем уровне. Арендные ставки на помещения для нужд промышленной недвижимости аналогично в этом году не повышались».

Александр Паршуков, директор по инвестициям АО «ВТБ Девелопмент», имеет отличное от коллег мнение. По его словам, спрос на промышленные земельные участки в 2017 году превышает все ожидания. «К нам в индустриальный парк „Марьино“ еженедельно приезжает несколько компаний посмотреть площадку и поговорить о возможностях размещения производств. Даже в летние месяцы мы не наблюдали затишья. Разумеется, большая часть компаний лишь приценивается, но есть предприятия, с которыми мы находимся в продвинутой стадии переговоров о размещении нового производства», — радуется эксперт.

Алексей Калачев, эксперт-аналитик ГК «Финам», говорит: «Доля свободных качественных складских площадей на конец полугодия составляла 6–7%, свободное предложение в сегменте составило около 200 тыс. кв. м». По его словам, в производственном сегменте отмечалась активность иностранных инвесторов: крупнейшими сделками стали покупка корейской компанией CJ Cheil Jedang завода «Равиоли» на Петергофском шоссе за 1,7 млрд



КРУПНЫЕ КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ, КАК ПРАВИЛО, ПРЕДЪЯВЛЯЮТ РЯД СПЕЦИФИЧЕСКИХ ТРЕБОВАНИЙ К ПОМЕЩЕНИЮ, ПРЕДПОЧИТАЮТ СТРОИТЕЛЬСТВО ЗДАНИЯ ПОД СОБСТВЕННЫЕ НУЖДЫ

рублей, а также покупка финской компанией Tikkurila участка площадью 70 тыс. кв. м за 330 млн рублей в индустриальном парке Greenstate для строительства лако-красочного завода.

По данным Knight Frank St. Petersburg, наиболее востребованы помещения под средние производства, площадью около 2–3 тыс. кв. м, есть ряд запросов и от крупных предприятий — на 6–8 тыс. кв. м. «Запросов от крупнейших производств (от 10 тыс. кв. м) не было очень давно, зато запросов от малых и средних производств больше, чем в 2015–2016 годах», — рассказывает Михаил Тюнин, заместитель генерального директора Knight Frank St. Petersburg.

Наиболее популярный сейчас формат — продажа объектов built-to-suit, это более 50% сделок, и тенденция увеличива-

ется. «Сейчас самое время строить объекты для своих нужд. В среднесрочной перспективе это дешевле, чем арендовать, к тому же на рынке есть профессиональные девелоперы с большим опытом в решении этого вопроса. Положительную динамику показывают и сделки по покупке земельных участков в индустриальных парках», — полагает господин Тюнин.

Руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости East Real Маргарита Чугаева добавляет: «Наиболее востребованный метраж для организации производства — от 500 до 1500 кв. м. Ставки аренды за последние девять месяцев практически не изменились и находятся на уровне 400–500 рублей за квадратный метр в месяц. Более крупные компании, которые, как правило, предъявляют ряд специфических требований к помеще-

нию, предпочитают строительство здания под собственные нужды. В некоторых случаях есть возможность организации производства в складском комплексе, но далеко не все площадки готовы разместить у себя производственное оборудование и предоставить необходимые электрические мощности».

«Если говорить о профилях развивающихся производств, то в основном это дерево и металлообработка, пищевая промышленность, фармацевтика, химия и стройматериалы», — рассказывает Михаил Тюнин.

Господин Зелепуга полагает, что сейчас наиболее востребованы помещения для предприятий по выпуску металлоконструкций. «Спрос на продукцию этой отрасли поддерживает активное строительство спортивных объектов к чемпионату мира по футболу и реализация других инфраструктурных проектов в городе на Неве. В настоящее время в промышленной сфере наиболее востребованы метraje в 2 тыс. кв. м», — говорит он.

Господин Паршуков считает, что важной особенностью этого года стало то, что производственники снова стали обращать внимание на полностью готовые территории. Постепенно желающих купить что угодно, только дешево, становится все меньше и меньше. «На первый план снова, как и в докризисные годы, выходит стремление в кратчайшие сроки построить новый завод и начать производство продукции раньше конкурентов, чтобы занять пустующую рыночную нишу или увеличить свою долю на рынке. При этом спрос генерируют компании совершенно разных отраслей: это машиностроение, производство различного оборудования, химическая, пищевая отрасли, одну или несколько отраслей-лидеров выделить не представляется возможным», — рассуждает эксперт.

По его словам, цены на земельные участки стабильны. В период кризиса землевладельцы вынуждены были снизить свои аппетиты, цены упали на 20–30%. «Дальнейшего падения ожидать, конечно, не стоит, но и вероятность роста цен в краткосрочной перспективе низка», — прогнозирует господин Паршуков.

Он уверен, что стабильность цен на землю и общий промышленный рост в ближайшие пару лет приведут к росту заполняемости индустриальных парков. «В индустриальном парке „Марьино“ в сентябре появился новый резидент — старейший в стране завод по производству кабельной продукции — „Севокабель“. Он переедет в „Марьино“ с Васильевского острова, заняв около 8 га земли. В настоящий момент мы готовим еще одну сделку, которая должна быть заключена до конца года», — рассказал господин Паршуков. ■

# РАЗВЛЕЧЕНИЯ ИДУТ НА СМЕНУ ЖИЛЬЮ

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИДЦАТЬ ЛЕТ В РОССИИ АНОНСИРОВАЛОСЬ ОГРОМНОЕ КОЛИЧЕСТВО ПРОЕКТОВ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ПАРКОВ РАЗВЛЕЧЕНИЙ ПО ОБРАЗУ «ДИСНЕЙЛЕНДА» И ЕМУ ПОДОБНЫХ. ДО РЕАЛИЗАЦИИ ДОВЕДЕНА ЛИШЬ НЕБОЛЬШАЯ ЧАСТЬ — ДО ПОСЛЕДНЕГО ВРЕМЕНИ ДЕШЕВЛЕ И ВЫГОДНЕЕ НА СВОБОДНОЙ ЗЕМЛЕ БЫЛО ПОСТРОИТЬ ЖИЛЬЕ ИЛИ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ. НО СЕЙЧАС СИТУАЦИЯ МЕНЯЕТСЯ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Особенно часто планы по созданию развлекательных парков возникали в 1990-х годах. Все эти проекты по тем или иным причинам развалились, не дойдя до реализации. «На данный момент более или менее успешно работают „Диво-остров“ в Санкт-Петербурге и „Сочи Парк“, однако эти проекты скорее все-таки объект внутреннего туризма, а не масштабный мировой аттрактор, который мог бы стать серьезным поводом для увеличения туристического потока в город или регион. Посещаемость, скажем, парка в Сочи — около миллиона посетителей в год. Среди локальных объектов туризма можно назвать также парк „Этномир“ в Калужской области», — перечисляет Игорь Строганов, доцент кафедры предпринимательства и логистики РЭУ им. Плеханова.

**НЕСБЫВШЕЕСЯ** Нереализованным в Петербурге остался проект нового зоопарка, который сперва хотели расположить в Юнтолово, а позднее в районе Ржевки на территории бывшего ФГУП «Краснознаменец». По проекту территорию зоопарка планировали разделить на шесть островов с крытыми павильонами, а каждая из зон должна была представлять собой один из материков Земли.

Среди временно замороженных проектов находится крытый развлекательный парк «Остров мечты», планируемый к открытию в Санкт-Петербурге на пересечении Индустриального и Шафировского проспектов еще в 2016 году. «Позже открытие парка было перенесено на 2018 год, однако недавно инвесторы сообщили, что приступят к строительству не раньше 2019 года в связи с открытием в следующем году аналогичного парка в Москве», — рассказывает Антон Банин, ведущий аналитик ГК «Доверие». Проект предполагает строительство нескольких десятков аттракционов для детей разного возраста по мотивам любимых мультфильмов студии DreamWorks, кинотеатра, кафе и гостиницы на территории 86 га.

**СОТНИ МИЛЛИОНОВ ТУРИСТОВ** Господин Строганов говорит, что в мире больше всего известны парки Северной Америки и Азиатско-Тихоокеанского региона (Китай, Япония). «Посещаемость этих парков достаточно стабильно растет и для топ-25 мировых парков может совокупно достигать более 430 млн человек в год», — отмечает эксперт. В топ-25 обычно включают один парк в Германии, один в Голландии, один во Франции, семь во Флориде и три в Калифорнии, пять в Китае, два в Южной Корее и четыре в Японии, перечисляет господин Строганов.

«По некоторым оценкам, выручка основных операторов таких парков на 2015 год составила около \$18,3 млрд, при этом средняя выручка с клиента выросла до \$92. Парки компании Disney показывают стабильно высокие результаты: на 2015 год их выручка



ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА, С УВЕЛИЧИВАЮЩЕЙСЯ ДОЛЕЙ РАСХОДОВ НА НОВЫЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯ И ПОЛУЧЕНИЕ ЭМОЦИЙ, ТАКЖЕ СПОСОБСТВУЮТ РОСТУ РЫНОЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПАРКОВ РАЗНОГО ТИПА

составила около \$11 млрд», — приводит данные Игорь Строганов.

**НЕ ТАК ВСЕ ПРОСТО** При этом господин Строганов указывает на то, что развлекательные парки — не такой уж и простой объект для создания и извлечения прибыли. «Во-первых, окупаемость даже у крупных объектов с операторами мирового уровня начинается от 25 лет, как, скажем, планировалось для парка „Диснейленд“ в Париже, а первые несколько лет они будут работать в убыток и поглощать значительные средства на развитие. Во-вторых, минимальная цифра посещаемости таких парков в год должна быть от 10 млн человек. В-третьих, необходимо постоянно вкладывать средства в развитие, продвижение и обновление парка. Обязателен также и постоянный крупный объем туристических потоков для региона, на который обычно и ориентируются такие парки в мире. Еще одна проблема — это сезонность. Если мы говорим про открытый парк, то это максимум полгода работы для Москвы и Санкт-Петербурга, а закрытый парк — это совсем другой уровень инвестиций и работы. Отлаженные бизнес-процессы и продвижение бренда хотя бы на общероссийский уровень обязательны», — перечисляет сложности он.

Алексей Корнев, аналитик ГК «Финам», считает, что в среднем вложения в рекреационные центры, рассчитанные на полноценный семейный отдых, в России могут

составлять от 1 до 5 млрд рублей. «Цена сильно зависит от региона, локации парка в черте города, насыщенности всевозможными технически сложными и дорогостоящими объектами вроде аквапарка», — отмечает эксперт.

Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, говорит, что открытый развлекательный или тематический парк может иметь площадь от нескольких гектаров до более чем 100 га. «В крупномасштабных проектах вроде „Диснейленда“ значительную часть территории обычно занимают совсем не парковые функции: парковка для посетителей, зона инфраструктуры и гостиницы, станции общественного транспорта и грузовые дворы. При этом способов монетизации парков также несколько — это и плата за посещение и билеты в отдельные объекты и аттракционы, и продажа товаров, и оказание услуг на территории. Особенно востребовано общественное питание, доход могут приносить и расположенные в парке спортивные объекты — корты, катки», — рассуждает эксперт.

Санкт-Петербургу, несмотря на очевидный потенциал спроса со стороны недообеспеченного парками и развлечениями города с более чем пяти миллионным населением, не очень везет с реализованными проектами парков, независимо от их вида. «Самый крупный парк развлечений „Диво-остров“ „вырос“ из формата „Луна-парка“, который в советское время размещали как

раз часто в парках. С появлением парков „районного“ типа в кварталах массовой жилой застройки все также не очень хорошо. Удачное стечение обстоятельств позволило реализовать парк 300-летия, не лишенный минусов, но в других районах города и прилегающих областях „КОТах-спутниках“ с парками все весьма печально», — сокрушается господин Кокорев.

Он указывает на то, что открытые парки сильно подвержены влиянию сезонности и потому сложны для управления и монетизации, а удачно расположенные участки, пригодные для девелопмента, под девелопмент и отдавались. «Жилье, торговля, склады — все эти функции могут занимать большие площади в городе и за городом, и до последнего времени это массово и делали, оттягивая на себя не только участки, но и ресурсы инвесторов. Однако по мере насыщения „традиционных“ сегментов рынка инвесторы могут начать обращать внимание пусть на более сложные и менее очевидные варианты доходных объектов, а тенденции развития потребительского рынка, с увеличивающейся долей расходов на новые впечатления и получение эмоций также способствуют росту рыночного потенциала парков разного типа. Для тематического парка качество замысла может иметь большее значение для успеха, чем объем инвестиций. Парк недостаточно просто создать — парк нужно правильно эксплуатировать, а еще лучше — развивать», — резюмирует эксперт. ■



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

**НАРЯДУ С НЕЖЕЛАНИЕМ ПЕРЕПЛАЧИВАТЬ В РЕСТОРАНАХ ГОСТИ ПРЕДЪЯВЛЯЮТ ПОВЫШЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К УРОВНЮ СЕРВИСА, А ТАКЖЕ К МЕНЮ, ЧТО ЗНАЧИТЕЛЬНО УСЛОЖНЯЕТ И ТАК НЕПРОСТУЮ ЖИЗНЬ РЕСТОРАТОРОВ**

# РЕСТОРАТОРЫ СОХРАНЯЮТ АППЕТИТ

**РЫНОК ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ ПЕТЕРБУРГА РАСТЕТ ТЕМПАМИ, ОПЕРЕЖАЮЩИМИ СРЕДНЕРОССИЙСКИЕ ИЛИ ДАЖЕ СТОЛИЧНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ, ГОВОРЯТ АНАЛИТИКИ. ПРИ ЭТОМ ОПЕРАТОРЫ РЫНКА ФАСТФУДА ПОСТЕПЕННО «ДРЕЙФУЮТ» В СТОРОНУ БОЛЕЕ «ЗДОРОВЫХ» СЕГМЕНТОВ.** ОЛЕГ ПРИВАЛОВ, КСЕНИЯ МИРОНОВА

Основной отличительной особенностью петербургского рынка общественного питания является его рост опережающими темпами по сравнению с другими регионами и страной в целом. По данным ГК «Финам», начиная со второй половины 2014 года рынок общепита во всей стране стабильно падал, а вот последующий рост происходил разными темпами. Оборачиваемость точек питания по России в 2015 году составил 95% по отношению к 2014-му. А в 2016-м — 97,3%. «По результатам 2017 года, скорее всего, в целом по стране мы должны увидеть нулевое снижение, то есть можно говорить, что фаза падения себя исчерпала и далее последует постепенное восстановление. На этом фоне Москва выглядела заметно хуже остальных регионов. В 2015 году по сравнению с 2014-м оборот столичного общепита составил 91,5%, а в 2016-м — 86,1% от уровня 2015-го. То есть накопленным итогом за два года рынок упал на 23% — фактически ниже порога рентабельности для большинства заведений», — говорит Алексей Корнев, аналитик ГК «Финам». При этом, по его словам, оборот заведений общественного питания в Санкт-Петербурге в 2015 году показал 96% от уровня 2014-го, а в 2016-м вырос относительно предыдущего года на 13% — это один из лучших показателей в стране. В 2017 году тенденция, хоть и не такими ускоренными темпами, но в целом сохранилась: за январь — август оборот рынка вырос на 3,7% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года, составив 46,5%. По состоянию на начало года в Петербурге работало около 7,5 тыс. заведений общепита, что дает показатель в 86 посадочных мест на 1000 жителей. В среднем каждый месяц открывается 20–25 новых заведений питания, приводит статистику господин Корнев.

Кирилл Шнуров, основатель сервиса «ТоМесто», согласен с аналитиком: «Ресторанный рынок Санкт-Петербурга вырос по итогам девяти месяцев 2017 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Средний чек увеличился на 3% и составил 5,8 тыс. рублей (без учета заведений фастфуда). Количество посетителей выросло при этом на 10%, в основном за счет демократичных заведений (до 1000 рублей) — это различные бургерные, пиццерии. Трафик в более дорогих ресторанах рос медленнее — примерно на 4–5%».

**СТАБИЛЬНАЯ ДОЛЯ** За период с января по август 2017 года оборот общественного питания, по данным Петростата, составил 46,5 млрд рублей, что на 3,7% больше, чем за тот же период 2016 года.

По данным JLL, за последний год доля кафе и ресторанов в структуре арендаторов торговых центров не изменилась и составляет 5%. В третьем квартале 2017 года среди новых открытий наибольший интерес к торговым центрам проявили сети McDonald's, Pizza Hut, Burger King, «Все вместе». Их доля в общем объеме открытий общепита составила от 7 до 14%.

Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, указывает, что среди новых открытых объектов стрит-ритейла на основных торговых коридорах города лидируют кафе и рестораны. «В июле и августе текущего года их доля от общего количества новых объектов составила 38%, что на 5 п. п. больше, чем за аналогичный период прошлого года. Ротация кафе и ресторанов в 2017 года не изменилась и составила 6%, что немного ниже, чем в среднем по рынку», — говорит он. В третьем квартале 2017 года начали работу такие кафе и рестораны, как Mio и Bread & Meat на Большой Колюшениной улице, CoffeeShop на Каменноостровском проспекте, BB Burgers, Greenbox и Cofix на Невском проспекте, MOX, Waff & Love, Subzero и «Анонимное общество усердных дегустаторов» на улице Рубинштейна.

«Из характерных особенностей, присутствующих во всей стране, стоит отметить смещение пользовательских приоритетов в сторону более доступных заведений питания, что вполне объяснимо снижением покупательского спроса населения. Стали крайне популярны небольшие кафе площадью 150–250 кв. м с относительно недорогим чеком. Большое распространение стали получать заведения самообслуживания, имеющие высокую пропускную способность, что позволяет им компенсировать относительно невысокую торговую маржу. Открылось большое количество всевозможных бургерных и тому подобных заведений, которые также имеют высокую посещаемость, что позволяет им показывать неплохие финансовые результаты. Из характерных особенностей петербургского общепита мы бы выдели-

ли две. Во-первых, в рамках проводимого ребрендинга сеть «Кофе Хауз» продолжает закрывать свои наименее рентабельные точки, сейчас в городе осталось только около тридцати кофеен этой сети. Во-вторых, в связи с значительным притоком китайских туристов в городе открывается большое количество ресторанов восточной и, в частности, китайской кухни. По крайней мере, по темпам открытия китайских ресторанов Северная столица заметно опережает другие крупные города. Только за последнее время были открыты такие заведения, как «Москва — Пекин» на Аптекарской набережной, «Китайская грамота» на набережной Мойки, «Нихао» по соседству с БДТ, «Мари Vanna», «Сули-Гули» в ТРК «Порт Находка» в Рыбачком», — перечисляет господин Корнев.

Впрочем, чаще всего жители Петербурга отдают предпочтение ресторанам европейской кухни. Их доля за последние три года неуклонно растет и в 2017 году достигла 36,8%, приводит статистику господин Шнуров.

**ИМИДЖ — ВСЁ** Андрей Лукашевич, управляющий директор Delivery Club, отмечает: «Самый бурный рост, особенно в обеих столицах, показали так называемые fast casual заведения. Причина проста: рестораторы понимают, что спрос на фастфуд огромный и он только растет, но имидж у фастфудной категории не самый лучший, что не позволяет ни привлечь средний класс, ни поднять средний чек. Поэтому решением стала «переупаковка» фастфуда в премиум. И это сработало. Причем эффект получился сразу во всех направлениях — такие рестораны стали популярны не только офлайн, но и в доставке».

Господин Шнуров отмечает, что еще одна очевидная тенденция 2017 года — интерес публики к нишевым заведениям с оригинальной концепцией — гастробарам, крафтовым барам, необычным национальным ресторанам. «Например, по нашей статистике, неплохо «выстрелили» сербская и мексиканская кухни, хотя в целом в Петербурге таких ресторанов попрежнему очень мало», — говорит он.

«В целом можно сказать, что люди продолжают экономить, а уж если тратят деньги на поход в ресторан, то хотят попробовать что-нибудь новое — потребитель

становится более профессиональным и взыскательным. Этим, в частности, объясняется некоторый спад у традиционных лидеров рынка, которые работают в сложившихся форматах», — резюмирует господин Шнуров. Так, по его данным, падение потока посетителей в заведениях одного из самых известных в городе ресторанных холдингов упало на 5%.

Инга Микаелян, руководитель аналитической группы РБК «Исследования рынков среди трендов на рынке общепита», отмечает, что наряду с нежеланием переплачивать в ресторанах гости предъявляют повышенные требования к уровню сервиса, а также к меню, что значительно усложняет и так непростую жизнь рестораторов. «Многие игроки рынка отмечают, что справедливое стремление россиян к получению услуги, соответствующей соотношению цены и качества перерастает в плоскость потребительского экстремизма», — говорит госпожа Микаелян.

Основатель и управляющий сети ресторанов «Теремок» Михаил Гончаров с ней согласен: «Ключевые тенденции на рынке общественного питания Петербурга за девять месяцев — стагнация рынка и падение посещаемости ресторанов как следствие падения доходов населения. Для потребителя характерен более рациональный подход к тратам. Растет интерес к скидкам и специальным предложениям. Мы замечаем и изменения ожиданий покупателей: они становятся все более требовательными к качеству блюд, а также к качеству и скорости обслуживания. В 2017 году потребители не готовы тратить в заведениях столько же, сколько два-три года назад, но в то же время рассчитывают на постоянное улучшение качества еды и обслуживания. Для рестораторов ситуация непростая».

Среди трендов в Санкт-Петербурге можно отметить растущий уже несколько лет интерес к здоровой пище. Сейчас самый востребованный продукт в Европе — овощи. Это способствует увеличению числа суп-баров, салат-баров и заведений для вегетарианцев. Еще одно модное веяние — открытая кухня. «Многие рестораны стали использовать эту «фишку» в гонке за доверие гостей, предоставив им возможность лично наблюдать за приготовлением блюд», — говорит господин Гончаров. → 26

**25 → НОВЫЕ ФОРМАТЫ** Евгений Драй, владелец сети кафе Gelateria Plombir, рассуждая о новых форматах, говорит: «В Петербурге будет востребован красивый и удобный формат уличной торговли мороженым (с расширенным ассортиментом). Это будут в большей степени стационарные точки, а не передвижные. Во всех европейских туристических городах такие павильоны есть, и работают они не сезонно, а постоянно, независимо от погоды. Кроме того, формат торговли просто необходимо совершенствовать. Многие помнят недавнюю „зачистку“ мобильных лотков на центральных туристических улицах Петербурга. Думаю, выводы будут сделаны всеми участниками рынка».

Владислав Фадеев считает, что популярным становится формат кулинарии: растет количество кулинарных отделов в супермаркетах, а также появляются различные форматы торговли, направленные на покупку готовой еды у дома.

**ЕДА НА ДОМ** Среди других ярких тенденций — развитие доставки. Многие рестораны запустили собственную доставку или же подключились к сервисам-агрегаторам, которые предлагают доставку из разных ресторанов на одном сайте или в одном приложении.

Андрей Лукашевич говорит: «Одной из ключевых тенденций сегодня является бурное развитие технологичных сервисов — доставки еды из ресторанов, заказа столиков, take away. Это связано с тем, что люди предпочитают удобство, а удобство сейчас всегда связано с технологичностью. Сна-

чала еду заказывали по телефону, потом перешли на сайт, сейчас выбирают и заказывают еду через приложение. У нас, например, сейчас больше 72% заказов проходит через мобильные телефоны. Еще один тренд — развитие культуры регулярных заказов из ресторанов. Раньше службы доставки агрегировали в основном пиццерию и суши-кафе. Это все еще довольно большой рынок — около 50%». Благодаря тому, что сейчас есть большой выбор блюд из ресторанов разных специализаций и ценовых категорий, люди стали заказывать еду, которую раньше готовили дома. Например, за последний год у Delivery Club выросли доли супов и бургеров, рассказал господин Лукашевич. В Санкт-Петербурге пользуются популярностью салаты и завтраки. «Вообще, в Петербурге доставка может стать альтернативой ритейлу — такой плотности крупных служб доставки с низкой минимальной суммой заказа, которые предлагают разнообразные блюда и быстро их привозят, нет больше ни в одном другом российском городе», — радуется эксперт.

По данным исследования РБК, рынок доставки в этом году вырастет на 16,9%, тогда как в 2016 году рост составил всего 5,7%. В абсолютных цифрах это 104,6 млрд рублей против 89,4 млрд год назад. При этом это все еще 6,6% от рынка общепита. «Рынку доставки есть куда расти. Для этого, на мой взгляд, есть три ключевых драйвера. Во-первых, взросление аудитории Y и Z поколений, которая уже не мыслит себя без смартфона и удобных сервисов, упрощающих жизнь. Во-вторых, агрессивный маркетинг сервисов доставки. В-третьих,

активное развитие так называемых облачных кухонь, направленных исключительно на доставку», — резюмирует господин Лукашевич.

Дмитрий Гуляев, исполнительный директор Ассоциации предприятий общественного питания, полагает, что показатели в этом году могли бы у рестораторов быть лучше, но летняя погода и ожидания от футбольного чемпионата в этом году не оправдали себя.

«Конец года для рестораторов будет сильно зависеть от решений бизнеса по выплате годовых премий и организации новогодних корпоративных мероприятий», — полагает он. При этом господин Гуляев полагает, что по крайней мере первая половина следующего года будет для рынка позитивной: «В следующем году президентские выборы и чемпионат мира по футболу».

**ВЫГОДНОЕ ВЛОЖЕНИЕ** Станислав Ступников, руководитель направления торговой недвижимости «Бестъ. Коммерческая недвижимость», полагает, что на рынке общественного питания одна из ключевых тенденций сегодня заключается в том, что он становится популярным инструментом для инвестиций. Он уверен, что рынок общественного питания продолжает расти, спрос на помещения сильно опережает предложение. Еще два года назад одним из ключевых видов инвестирования была доходная недвижимость. «Мы получали заявки от инвесторов на покупку помещения с арендатором, который сидит на длительном договоре аренды и приносит доход, позволяющий окупить деньги инвестора

за восемь-десять лет. Сейчас же мы все чаще получаем запросы от инвесторов, которые готовы купить пустое помещение, подходящее по параметрам под общепит, так как они уже сотрудничают с какой-либо ресторанной группой и инвестируют дополнительно не только в помещение, но и в собственный ресторанный бизнес. То есть не просто сдают помещение в аренду, а входят долей в ресторанный бизнес. Конечно, при такой схеме окупить стоимость вложений можно в 1,5–2 раза быстрее, но и риски больше. В таких инвестиционных сделках присутствует фактор „моды“, желание „быть в тренде“ — иметь собственный успешный ресторан — стало не только прибыльно, но и модно. Опять же это интереснее, чем просто покупать и сдавать помещение в аренду», — рассуждает господин Ступников. Он подсчитал, что стоимость помещений под ресторан в центре города составляет в среднем 250 тыс. рублей за квадратный метр, в спальнях районах — 150–200 тыс. рублей.

«Судя по запросам и сделкам, спрос растет на мясные рестораны, стрит-фуд, барные проекты. Продолжают хорошо развиваться кондитерские с расширенным ассортиментом не только десертов и выпечки, но и полноценным меню. Это не ресторан, но небольшое уютное заведение, стоимость вложений в которое гораздо ниже, как минимум потому, что площадь требуется в среднем 150 кв. м, а это ниже, чем для полноценного ресторана, например, в 300–500 кв. м. При этом спрос со стороны посетителей высокий», — говорит господин Ступников. ■

## С АНГЛИЙСКИМ АКЦЕНТОМ ЗА ТРИ ГОДА РАБОТЫ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА КОМПАНИЯ GLORAX DEVELOPMENT УВЕЛИЧИЛА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТФЕЛЬ ДО 2,5 МЛН КВ. М, ПРИ ЭТОМ В АКТИВНОЙ СТАДИИ СТРОИТЕЛЬСТВА СЕЙЧАС НАХОДИТСЯ БОЛЕЕ 500 ТЫС. КВ. М НЕДВИЖИМОСТИ. СЕЙЧАС КОМПАНИЯ РЕАЛИЗУЕТ В ГОРОДЕ УЖЕ ШЕСТЬ ПРОЕКТОВ. РОМАН САВВИН

**АНГЛИЙСКОЕ НАЧАЛО** Девелопер вышел на рынок Петербурга в 2014 году, купив участки на юге и севере Петербурга. Этой осенью компания ввела в эксплуатацию первые дома: «Шерлок Хаус» в Выборгском районе Петербурга и 34-й корпус ЖК «Английская миля» на Петергофском шоссе, дома уже готовы к заселению.

Оба комплекса объединяет тема Англии, которая раскрывается в характеристиках проектов: в оформлении фасадов, дизайне интерьеров, использованных материалах, среди которых преобладают красный кирпич и натуральный камень.

«Английская миля» — проект комплексного освоения на 220 тыс. кв. м на Петергофском шоссе по соседству с историческими пригородами Петербурга — Петродворцом, Стрельной. Рядом с кварталом расположены главные автомагистрали города — КАД и ЗСД. В составе комплекса будут построены детские сады и школа, другие объекты, необходимые для жизни в комфортных условиях. Девелопер предусмотрел двор без машин, разделив его на зоны и обустроив детские игровые площадки, гимнастические комплексы с тренажерами, места для на-

стоящих игр, беговые дорожки и площадки для выгула животных.

ЖК «Шерлок Хаус», в отличие от «Английской мили», — камерный проект. Это небольшой восьмизэтажный дом на 95 квартир в Выборгском районе Петербурга. При строительстве объекта использовались натуральные материалы. Облицовка первых этажей здания сделана из юрского мрамора, а лифтовые холлы отделаны клинкерной плиткой и венецианской штукатуркой. Еще одной дизайнерской особенностью дома стало оформление его входных групп в виде полос английских газет с портретами Шерлока Холмса. Существенный плюс комплекса — обилие зелени. «Шерлок Хаус» расположен на границе с Березовым садом. Буквально рукой подать до Суздальских озер, в двух шагах раскинулся один из самых крупных городских парков — Соновка.

Комфорт проживания обеспечивается новыми технологиями, которые Glorax Development применила при строительстве комплексов. Например, жильцы комплексов смогут воспользоваться услугой «Домофон в телефоне», позволяющей принимать вызовы, находясь в любой

точке мира, звонить консьержу, соседям, просматривать изображение с доступных видеокamer и открывать двери гостям с помощью собственного смартфона.

**ЕВРОПЕЙСКОЕ ПРОДОЛЖЕНИЕ** Компания активно развивает новые проекты. Так, в этом году девелопер начал продажи еще в двух комплексах: Golden City на мысе Васильевского острова и ЖК «Первый квартал» на Лиговском проспекте. «Glorax Development ставит перед собой не просто задачи по комплексному освоению территорий, а стремится к созданию новых городских пространств, жить в которых комфортно и безопасно. Правильный подход и ответственное отношение к делу создают предпосылки для того, чтобы наши объекты становились знаковыми для города и его жителей», — отмечает Дмитрий Коновалов, управляющий партнер Glorax Development.

Golden City, который строится на 15 га намывных территорий Васильевского острова, безусловно, имеет все шансы стать новым открытым видом Петербурга. Он будет состоять из шести кварталов, застроенных жилой и коммерче-

ской недвижимостью (суммарно около 450 тыс. кв. м). Объем инвестиций составляет 30 млрд рублей.

На прошлой неделе компания анонсировала новый масштабный проект под названием Ligovsky City. Он объединит несколько локаций Фрунзенского района города. Здесь планируется формирование жилых кварталов с современными комплексами бизнес-класса, мультифункциональных кварталов с общественно-деловой застройкой и социальной инфраструктурой, создание производственного кластера с технопарком и мастерскими. Одна из главных задач — создание многофункциональной и насыщенной среды для жизни. Поэтому каждый квартал, входящий в единое пространство Ligovsky City, будет по-своему уникален и ориентирован на определенную социальную группу. Компания ставит цель дать Лиговскому проспекту новую жизнь, создать на месте бывших промышленных предприятий полноценную комфортную среду. Будущие жители квартала получат качественное и доступное пространство для жизни, работы и отдыха в пределах города, а Северная столица — новый импульс развития. ■

# ИМПЛАНТАТЫ ВНУТРИ

## ВНУТРЕННЕЕ ПРОТЕЗИРОВАНИЕ ЧАЩЕ ВСЕГО НЕОБХОДИМО ДЛЯ ЗАМЕНЫ ПОРАЖЕННЫХ КОЛЕННЫХ И ТАЗОБЕДРЕННЫХ СУСТАВОВ. ОНА НЕОБХОДИМА В СЛУЧАЯХ, КОГДА КОНСЕРВАТИВНЫЕ МЕТОДЫ ЛЕЧЕНИЯ УЖЕ НЕ ПОМОГАЮТ. ЭНДОПРОТЕЗ МОЖЕТ ПРОСЛУЖИТЬ ДО 15 ЛЕТ, А ПОТОМ ЕГО МОЖНО ЗАМЕНИТЬ НА НОВЫЙ. СТОИМОСТЬ ОПЕРАЦИИ ВАРЬИРУЕТСЯ ОТ 150 ДО 260 ТЫС. РУБЛЕЙ.

АННА СМИРНОВА

Эндопротезирование — замещение внутренних органов и структур организма на искусственные имплантаты: это протезирование клапанов сердца, суставов, костей, молочных желез.

Технология эндопротезирования суставов используется исключительно в случаях прямых показаний. «Сюда относятся грубые посттравматические изменения суставов, артрозы третьей и четвертой стадии с выраженным болевым синдромом, несрастающийся перелом шейки бедра или ее резорбция после перелома. Если есть возможность лечить консервативно, при условии, что таким лечением будет достигнут хороший результат, то эндопротезирование можно отложить», — рассказывает Вячеслав Рябинкин, ведущий специалист отделения травматологии и ортопедии клиники «Скандинавия».

**ОСНОВНЫЕ ВИДЫ** Самые распространенные виды эндопротезирования — это изготовление имплантатов тазобедренного и коленного суставов. Оно выполняется в большинстве многопрофильных городских больниц бесплатно по городской или федеральной квоте в рамках ОМС. Эндопротезирование мелких суставов, плечевого, лучезапястного, локтевого суставов не так широко распространено из-за довольно высокого процента осложнений и короткого срока выживания эндопротеза.

Стоимость платных операций зависит от типа протеза и характера операции (первичное эндопротезирование или ревизионное, операция при осложнениях после первичного эндопротезирования, эндопротезирование при онкологических заболеваниях костей) и варьируется в пределах от 150 тыс. рублей. Средняя цена на первичное эндопротезирование (наиболее частые операции на коленном и тазобедренном суставе) — примерно 230–260 тыс. рублей. «Сюда входят стоимость операции, наркоз, стоимость эндопротеза, госпитализации, возможных переливаний крови, начальная реабилитация. В частных клиниках общая стоимость зависит от послеоперационного течения и количества койко-дней. Стоимость эндопротеза примерно одинакова у всех производителей — примерно 70–100 тыс. рублей за топовую комплектацию», — говорит господин Рябинкин.

В Петербурге эндопротезирование тазобедренного и коленного суставов выполняется практически во всех многопрофильных городских стационарах и крупных частных клиниках, имеющих для этого лицензию, достаточную оснащенность и опытных специалистов.

На сегодняшний день ожидание эндопротезирования по ОМС в Петербурге составляет до полутора лет. Одной из приоритетных задач на 2018–2020 годы для Территориального фонда обязательного медицинского страхования (ТФОМС) его руководитель Александр Кужель называет ликвидацию этой очереди.



САМЫЕ РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ВИДЫ ЭНДОПРОТЕЗИРОВАНИЯ — ЭТО ИЗГОТОВЛЕНИЕ ИМПЛАНТОВ ТАЗОБЕДРЕННОГО И КОЛЕННОГО СУСТАВОВ

Имплантаты для эндопротезирования преимущественно изготавливают из никель-кадмиевых и кобальт-хромовых сплавов. В эндопротезе самым важным элементом является пара трения, которая и обуславливает срок жизни эндопротеза. Пары трения бывают нескольких типов: металл-металл, металл-полиэтилен, керамика-полиэтилен, керамика-керамика.

Самая распространенная пара трения — «полиэтилен-металл», в таких конструкциях в среднем на 0,2 мм в год полиэтилен стирается. «Это проблема, потому что за десять лет это уже 2 мм, а продукты истирания остаются в полости сустава. Образуются гигантские клетки, которые начинают их поглощать и способствуют «рассасыванию» кости вокруг эндопротеза, что может привести к расшатыванию, а значит, потребуются замена конструкции. Другая пара трения — это «керамика-полиэтилен». Здесь истирание в пять раз меньше — 0,04 мм в год. Самая современная и безопасная пара трения — «керамика-керамика», продуктов износа практически нет. Это очень прочная конструкция, но и стоимость ее очень высока», — объясняет Сергей Парфеев, заведующий отделением травматологии и ортопедии городской больницы № 2. Выбор пары трения зависит от множества

факторов, включая возраст и активность пациента.

**ОГРАНИЧЕНИЙ НЕТ** В настоящий момент практически не существует ограничений для установки эндопротеза. Единственное, что ставит под большой вопрос перспективы после операции, — это избыточный вес и низкая активность пациента до операции, говорит Вячеслав Рябинкин.

Для определения показаний к эндопротезированию зачастую достаточно простой рентгенографии поврежденного сустава. При сложных случаях пациента отправляют на МРТ и КТ, но начинать всегда нужно с рентгенографии, настаивает врач.

«Мы оперируем уже на следующий день после госпитализации, а через сутки после операции наши пациенты встают на ноги — конечно, еще рядом с кроватью и с дополнительной опорой, но все же. А уже на третий день они могут ходить с помощью костылей или ходунков. Выписываем в среднем на пятый-седьмой день — все зависит от возраста, сопутствующих заболеваний и других особенностей конкретного пациента», — рассказывает заведующий травматолого-ортопедическим отделением больницы № 4 Константин Егоров. «Учитывая, что основной контин-

гент наших пациентов — люди преклонного возраста, большая часть операций проводится без использования общего наркоза, под проводниковой или эпидуральной анестезией — когда блокируется проводимость нервных окончаний выше уровня оперируемого участка. Такие виды обезболивания наиболее безопасны и вызывают меньше осложнений. Это позволяет избежать применения потенциально опасных препаратов и обеспечить комфортность пребывания пациентов в операционной: пока хирурги работают, пациент дремлет на операционном столе под согревающим пневматическим одеялом, не чувствуя никакой боли», — говорит господин Егоров.

После эндопротезирования суставов врачи советуют избегать простудных заболеваний, хронических инфекций, переохлаждений — искусственный сустав может стать слабым местом, которое подвергнется воспалению.

«Необходимо следить за своим весом — каждый лишний килограмм ускоряет износ искусственного сустава. Срок безотказной службы нового сустава во многом зависит от прочности его фиксации в кости. А она, в свою очередь, определяется качеством костной ткани, окружающей сустав. К сожалению, у многих больных, подвергшихся эндопротезированию, качество костной ткани оставляет желать лучшего из-за имеющегося остеопороза. Искусственный сустав не вечен: как правило, срок службы эндопротеза составляет 15 лет, иногда он достигает 20–25 лет. Безусловно, не следует постоянно думать о неизбежности повторной операции. Но в то же время повторная замена сустава или, как ее называют врачи, ревизионное эндопротезирование, далеко не трагедия. Многие пациенты панически боятся повторной операции на суставе и стараются терпеть возникшие у них боли, но только не обращаться к врачу, надеясь на какое-то чудо. Делать этого не следует ни при каких обстоятельствах. Во-первых, далеко не все боли и неприятные ощущения в суставе требуют обязательного оперативного вмешательства, и чем раньше о них станет известно врачу, тем больше шансов на легкое избавление от них. Во-вторых, даже при фатальном расшатывании сустава раньше проведенная операция проходит значительно легче для больного и хирурга и ведет к быстрейшему восстановлению», — обращают внимание в Санкт-Петербургском НИИ фтизиопульмонологии.

Для профилактики развития остеопороза врачи рекомендуют отказаться от сильногазированных напитков, обязательно включить в свой пищевой рацион продукты, богатые кальцием, например, молочные продукты, рыбу, овощи. Вести активный образ жизни, но не перегружать свои суставы чрезмерными физическими нагрузками, отказаться от применения стероидных гормонов, курения и злоупотребления алкоголем. ■

**В СРЕДЕ ЭКСПЕРТОВ НЕТ ЕДИНОГО МНЕНИЯ О ТОМ, НАСКОЛЬКО СЕГОДНЯ ВЫГОДНЫ ВЛОЖЕНИЯ В НЕДВИЖИМОСТЬ. ОДНИ СЧИТАЮТ, ЧТО ЭТОТ СЕКТОР ВСЕГДА БУДЕТ РАСТИ В ЦЕНЕ, ДРУГИЕ УВЕРЕНЫ, ЧТО СЕГОДНЯ НА РЫНКЕ ПРЕДСТАВЛЕНО ДОСТАТОЧНО МНОГО ИНСТРУМЕНТОВ, В КОТОРЫЕ ВКЛАДЫВАТЬСЯ ГОРАЗДО ВЫГОДНЕЕ. ВВГ ПРЕДСТАВЛЯЕТ ДВА ПРОТИВОПОЛОЖНЫХ ВЗГЛЯДА НА ЭТУ ПРОБЛЕМУ.**

## «ПОТРЕБНОСТЬ ЛЮДЕЙ В ЖИЛЬЕ БУДЕТ УДОВЛЕТВОРЕНА НЕ РАНЕЕ, ЧЕМ ЧЕРЕЗ 15–20 ЛЕТ»



**КАТЕРИНА СОБОЛЕВА,** управляющий директор департамента инвестиций в недвижимость Bescar Asset Management Group, считает, что сегодня на рынке нет более прибыльных для инвесторов инструментов, чем вложения в строящуюся недвижимость. В интервью корреспонденту ВВГ Денису Кожину она попыталась это доказать.

**BUSINESS GUIDE:** Какой способ сохранения и приумножения сбережений сегодня, по-вашему мнению, самый приемлемый?

**КАТЕРИНА СОБОЛЕВА:** Начнем с того, что варианта хранить деньги дома нет, в развитой и развивающейся экономике это абсурдно: деньги должны работать. Столкнувшись с вопросом, где разместить свои средства, любой инвестор ищет относительно безрисковый вариант; таким может выглядеть, например, банковский депозит. На деле у такого шага колоссальное количество рисков: за последние три года потеряли лицензию сотни банков, а первая тройка, у которой вряд ли возникнут такие проблемы, предлагает достаточно низкие ставки — в два раза ниже, чем реальные темпы инфляции. Это грозит обесцениваем вложенных средств. Кроме того, за последние двадцать лет три раза крупнейшие банки, принадлежавшие государству, замораживали вклады и потом деноминировали их. АСВ, в свою очередь, возвращает вкладчикам обанкротившихся банков лишь 1,4 млн рублей. По этим причинам назовем этот способ экстремально низкодоходным.

**ВВГ:** Но есть еще ценные бумаги...

**К. С.:** Рынок ценных бумаг и валюту для частных инвесторов фактически закрыт — в России они не принимают в нем никакого участия. Поэтому остается не так много вариантов. Если мы обратимся к официальной статистике за три года, 15, 20 лет, мы увидим, что актив, который принес какую-то серьезную доходность с учетом реальной и официальной инфляции, — это недвижимость. Сегодня мы видим, как дорожают строительные материалы, тарифы на перевозки, банковские кредиты. Рост социального обременения, которое накладывает государство на девелопмент, и ужесточение строительных норм приводят к тому, что на участках можно построить меньшее количество жилья. Все это говорит о том, что предпосылок для снижения стоимости квадратного метра нет и она будет стабильно расти. Скачки в 50% отечественному рынку вряд ли снова предстоят, но рост в 10–15% мы продолжим наблюдать. Бесперывный постоянный рост, который показывает сфера недвижимости в России, превышает темпы инфляции.

## «РЕЧЬ ПРАВИЛЬНЕЕ ВЕСТИ О ПОКУПКЕ С ЦЕЛЬЮ СБЕРЕЖЕНИЯ СРЕДСТВ, А НЕ ИНВЕСТИРОВАНИЯ»



**МАКСИМ ЕЛЬЦОВ,** генеральный директор ООО «Первое ипотечное агентство», считает, что вкладываться сегодня в строящееся жилье — не самый лучший способ для приумножения капитала. В беседе с корреспондентом ВВГ Денисом Кожиным он объяснил почему.

**BUSINESS GUIDE:** Как исчисляется прибыльность вложений в недвижимость, по какой формуле?

**МАКСИМ ЕЛЬЦОВ:** Пять лет назад стратегия инвестирования на рынке новостроек была простой. Выбирались дома застройщиков с хорошей репутацией. Сравнивались цены на строящиеся квартиры со сдачей в интервале от нескольких месяцев до двух лет с ценами на аналогичные новые квартиры уже с собственностью. Стоимость квартир в собственности с высокой точностью позволяла предсказать, что после сдачи дома инвестиционная квартира будет стоить не ниже, чем квартиры на вторичке. Помню, что объективно удавалось «поймать» разницу в 10–15% годовых. Опыт инвестирования своих и клиентских средств наглядно говорит о том, что при выборе объекта инвестиций нельзя использовать предположения о росте рынка в целом. Ведь цены за два года могут вырасти, а могут и почти не измениться. Если покупать новостройку для перепродажи после сдачи, то надо ориентироваться на текущий уровень цен в похожих, уже построенных домах. Если брать объект с целью сдачи в аренду, то надо использовать в расчетах текущую рыночную арендную ставку. Исключение — когда у вас есть основания предполагать, что цена объекта или аренды данного объекта изменится относительно рынка в целом. Например, появится новая станция метро, вырастет престиж района или жилой комплекс после сдачи будет явно превосходить по качеству окружающие дома.

**ВВГ:** Последний всплеск инвестиционных покупок жилой недвижимости на первичном рынке мы наблюдали в конце 2015 года. Почему сейчас таких покупок стало меньше?

**М. Е.:** Сейчас цены вторичного и первичного рынка очень близки друг к другу. Более того, за счет интенсивной рекламы со стороны застройщика цены на строящиеся квартиры нередко превышают цены аналогичного по качеству вторичного жилья. Квартиры в доме со сдачей через год не должны быть дороже квартир в построенных домах, за исключением, когда застройщик предлагает принципиально более качественный продукт по сравнению с окружающими комплексами. В цене новостройки должен быть заложен риск того, что

квартира не построится или не будет передана в срок, должен быть заложен дисконт за то, что покупатель, уже оплатив квартиру, получает ее не сразу. Сейчас на рынке у надежных застройщиков практически нет объектов со сдачей через год-два, которые по цене заметно ниже цен вторичного рынка. Поймать прибыль на росте степени готовности практически невозможно. И это без учета риска неполучения квартиры в срок. Хотя «поймать» хороший доход можно, например, купив по средней рыночной цене квартиру в доме, который на вторичном рынке будет заметно лучше соседних комплексов, но для этого надо очень глубоко знать рынок вторичного и строящегося жилья.

**ВВГ:** А если покупать новостройку не в надежде, что после ввода в строй она подорожает, а с целью последующей сдачи в аренду?

**М. Е.:** Этот вариант тоже не приносит достойной прибыли. В любом случае, доходность от сдачи квартиры не превышает 6–8% годовых. Но если вы учтете, что в среднем раз в год квартира будет простаивать из-за смены арендатора, надо приводить ее в порядок (ремонт, техника, текущие поломки), то доходность от нового жилья, что жилья, купленного на вторичном рынке, уступает долгосрочным депозитам, не говоря уже о валюте и о других видах инвестирования. Единственным интересным объектом для вложения в новостройку, пригодные для жилья, являются апартаменты. Фокус в том, что по цене апартаменты явно уступают аналогичным по классу квартирам, а вот сдавать их можно по нормальной рыночной цене. Лучшее соотношение дохода от аренды и цены покупки делает приобретение апартаментов явно более привлекательным вариантом инвестирования. Да и при наличии качественной управляющей компании вопросы с текущей эксплуатацией и постоянной сдачей объекта легко решаются. При этом жилье останется одним из главных объектов для вложения средств. Только речь правильнее вести о покупке с целью сбережения средств, а не инвестирования. Квартиру можно некоторое время сдавать, потом отселить туда детей или продать и использовать деньги для увеличения стоимости квартиры для проживания. ■

# РИСКОВАННЫЕ ВЛОЖЕНИЯ

ПОКА ВЕНЧУРНЫЕ ФОНДЫ ОКАЗЫВАЮТ НЕБОЛЬШОЕ ВЛИЯНИЕ НА РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ, ОДНАКО У НИХ ЕСТЬ ПЕРСПЕКТИВЫ: СПРОС НА ТЕХНОЛОГИЧНЫЕ РЕШЕНИЯ РАСТЕТ. АННА СМИРНОВА



РЕКЛАМА

Принцип работы венчурных фондов мало чем отличается от прямого револьверного инвестирования. Венчурные фонды вкладывают в высокорискованные стартапы и уже на этапе инвестирования превращают акции этих компаний в товар. Другими словами, доли компании входят в состав инвестиционных портфелей спустя очень небольшое количество времени. «Классическое инвестирование ориентировано на долгосрочное сотрудничество и дивиденды, а венчурное — на прибыль от продажи акций компании. Венчурные фонды заинтересованы в комбинировании своих инвестиционных портфелей из низкорискованных и высокорискованных бумаг, поэтому они более охотно идут на финансирование молодых компаний и стартапов», — объясняет руководитель управления торговых стратегий Dukascopy Bank SA Даниил Егоров.

Венчурный фонд рассматривает представленные стартапы с точки зрения того, насколько их технологии и продукты будут востребованы в будущем, рассказывает старший аналитик ИК «Фридом Финанс» Богдан Зварич. «При этом фонд сильно диверсифицирует свои вложения, инвестируя в большое количество проектов, что позволяет снизить риски вложений. Ведь любой венчурный проект может не дойти до окончательной реализации, а значит, фонд не только не получит прибыль, но и не сможет вернуть свои деньги. Обычно большая часть таких проектов проваливается, но те, что доходят до воплощения, покрывают убытки, понесенные фондом, и позволяют заработать. Венчурные инвестиции — это обычно долгосрочные вложения, срок окупаемости которых может составлять пять-десять лет, а то и более. Доходность же фонда определяется суммарной доходностью всех проектов, в которые были вложены его средства. Основной интерес венчурных инвесторов сейчас составляют финансовые технологии, облачные технологии и искусственный интеллект. Эти области имеют существенный потенциал для роста, также достаточно много идей, которые можно реализовать уже в ближайшее время, либо идей, способных оказать существенное влияние на рынки и технологии в долгосрочной перспективе. А главное, на продукцию компаний в этих областях будет расти спрос», — считает господин Зварич.

Для венчурных фондов важна динамика: чем быстрее растет компания, тем более она интересна для инвесторов. Выбирая проекты для инвестирования, венчурные фонды учитывают четыре критерия. «Это размер рынка, на котором работает компания. Это команда, воплощающая проект, — ее опыт, навыки и срок совместной работы. Это острота проблема, которую решает стартап. И вероятность выхода на планируемую доходность в обозначенные сроки», — перечисляет партнер RB Partners Арсений Даббах.

Владимир Текучев, инвестиционный эксперт Фонда предпринимательских инвестиций



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

ДЛЯ ВЕНЧУРНЫХ ФОНДОВ ВАЖНА ДИНАМИКА: ЧЕМ БЫСТРЕЕ РАСТЕТ КОМПАНИЯ, ТЕМ БОЛЕЕ ОНА ИНТЕРЕСНА ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

(ФППИ), рассказал про разницу между государственным и частным финансированием венчурных фондов. «Финансирование из бюджетных источников происходит в форме грантов и субсидий для широкого круга пользователей. Периодически объявляются условия программы, состав и порядок подачи заявки и сроки окончания приема документов. Далее на конкурсной основе выбираются победители. Получение же частных средств — это всегда переговорный процесс, где важен личный контакт, убедительность аргументов и соответствие бизнес-проекта профессиональному опыту инвестора. То есть это очень индивидуальная работа. И если государственное финансирование в большинстве случаев носит безвозмездный характер, то частный инвестор, безусловно, рассчитывает на возврат вложенных средств. Получение государственной поддержки в высокой степени формализовано, требует от стартапа базовых навыков работы с юридическими документами и умения грамотно оформлять и защищать свои бизнес-планы. Программы субсидий проводятся на регулярной основе, и на участие в них в очередном году можно рассчитывать с большой степенью вероятности. В случае с частным финансированием получение средств выглядит заметно проще и возможно даже после первого собеседования, случается, что даже и без документального оформления, если речь идет о сравнительно небольших суммах», — говорил эксперт.

Доходность венчурных инвестиций определяется спросом на инвестпортфель на рынке и доходностью по бумагам крупных компаний в этой индустрии. «Скажем, если бумаги МТС начнут „медвежий“ тренд, вкладываться в новые компании, занимающиеся подобными проектами или занятые в разработке телекоммуникационных решений, будет невыгодно. Или вложения будут очень скромными», — приводит пример Даниил Егоров.

Доходность венчурных инвестиций традиционно рассчитывается как ROIC — возврат на инвестированный капитал.

Сегодня большинство венчурных фондов показывает наличными денежный показатель для каждого проекта, то есть во сколько раз удалось увеличить инвестированные в конкретный проект деньги (например, на вложенный \$1 получено \$10). Обычно у проектов в портфеле венчурных фондов разная доходность.

Деятельность венчурных фондов регулируется Гражданским кодексом и отдельными законодательными актами. Есть специальная форма общества, применяемая для фондов в российском законодательстве, — инвестиционное товарищество (ИТ). «Законодательство значительно улучшилось и уже похоже на европейское. Но сложности остались: во-первых, нет закрепленного с правовой точки зрения понятия конвертируемого займа/ноты. Во-вторых, законодательство в области опционов пока очень сложное и не очень опробованное. Кроме того, сейчас российская судебная система не вызывает доверия у инвесторов, поэтому многие фонды регистрируются и заключают соглашения в английском праве», — говорит Арсений Даббах.

Развиваться венчурное инвестирование может только за счет объема инвестиций и количества компаний, которые готовы заняться этим видом, уверен господин Егоров. «Можно сказать, что эта ниша относительно свободна в силу недоразвитости российского фондового рынка, а необходимости развития законодательной базы в этом направлении пока нет», — полагает он.

По его оценке, венчурные фонды не имеют серьезного влияния на российскую экономику: они составляют не более 10% от всех инвестфондов в стране. А в экономике Петербурга — менее 1%. Этому способствуют два важных фактора: слабая финансовая грамотность частных инвесторов и малые объемы венчурного инвестирования. «Это сравнительно молодая ниша, большая часть венчурных фондов работает не в России. Кстати, большая часть инвестиций в РФ за последние полгода пришла именно через венчур-

ные фонды Европы, в первую очередь из Швейцарии», — считает представитель Dukascopy Bank SA.

Российский рынок венчурных инвестиций находится в стадии оживления, полагает Богдан Зварич из ИК «Фридом Финанс». «В сложной экономической ситуации 2014–2016 годов инвестиции в подобные проекты были малоинтересны. Собственно говоря, большинство компаний замораживало свои инвестиции и в менее рискованных областях. Популярность венчурных инвестиций существенно упала, но сейчас экономика начинает оживать, поэтому инвесторы готовы к большому риску. Венчурные проекты вновь набирают популярность: учитывая развитие информационных технологий, спрос на подобные инвестиции будет расти», — прогнозирует аналитик.

iTech, Russia Partners, BaringVostok, Almaz, Runa, Фонд предпринимательских инвестиций (ФППИ), iDeal Machine, Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ), i-Free Venture Fund, фонд «Агат», Vaizra Capital, GS Ventures, Leorsa — перечисляют опрошенные ВГ специалисты значимые российские венчурные фонды. По оценке Арсения Даббаха, эффективными государственными структурами, ответственными за привлечение венчурных инвестиций, можно назвать РВК и «Сколково».

Принимая во внимание то, что венчурные фонды — это абсолютно рыночный механизм, говорить о значительности поддержки государства тут не приходится, считает Даниил Егоров. «За рубежом такие государственные компании, возможно, и были бы эффективны, однако в России они скорее выполняют номинальную функцию содействия. Гарантии, которые хотели бы иметь венчурные предприятия, — это ощутимый плюс для малых компаний, которые не представляют большого интереса для инвесторов во временном промежутке от года до полутора. Однако на этом привлекательность их и заканчивается», — констатирует руководитель управления торговых стратегий Dukascopy Bank SA.

Роман Романюк, директор венчурного фонда Euro Venture, видит, что сейчас на российском венчурном рынке происходят серьезные структурные изменения. «Импульс им дал Владимир Путин, обратившийся к крупнейшим госкорпорациям: „Нужно создать у себя подразделения, которые будут предметно работать со стартапами и малыми инновационными компаниями. А также венчурные фонды, чтобы финансировать такие проекты“. В итоге на днях на конференции „Открытые инновации“ пять госкорпораций — „Роскосмос“, „Росатом“, ОАК, ОСК и „Ростех“ — заявили о создании таких фондов. Мы планируем сотрудничать с такими госфондами: как и мы, они ориентируются именно на промышленные инновации, как говорят на сленге — на „железо“, а не только на IT-сектор, как пока еще большая часть венчурных инвесторов». ■

# ПОСТАВИТЬ С НОГ НА ГОЛОВУ

## ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ УСЛУГ, МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ И ПОТЕНЦИАЛА АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕСА СТАЛИ ТЕМАМИ КРУГЛОГО СТОЛА «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО: KNOWLEDGE TO BUSINESS», ОРГАНИЗОВАННОГО ИД «КОММЕРСАНТЬ». КОНСТАНТИН КУРКИН.

В современной экономике нематериальные факторы начинают оказывать не меньшее влияние на стоимость компании, чем материальные. К примеру, в компании Apple добавленную стоимость формирует не столько производство телефонов, сколько их проектирование, маркетинг и постпродажное обслуживание. Такая же картина наблюдается и в других сферах экономики. Все это свидетельствует о том, что интеллектуальный потенциал сотрудников, их знания и навыки становятся не меньшим фактором конкурентоспособности бизнеса, чем физический капитал.

Как полагает руководитель проекта «Одноклассники» Антон Федчин, рынок интеллектуальных услуг является метрикой экономического развития страны. «В современной экономике круче тот, кто умеет создать сложную систему. Либо можем сделать ядерную бомбу, либо нет, либо можем сделать космический корабль, либо нет. Любая сложная система требует большого интеллектуального потенциала. По сути, интеллектуальные услуги — это дальнейшее развитие системы образования и обучения. Она позволяет конкретным компаниям получить доступ к экспертизе, знаниям уже локально», — высказался Антон Федчин.

При этом участники круглого стола согласились, что знания и компетенции сотрудников зачастую не воспринимаются как конкурентное преимущество. «Нужно учить рынок, что интеллектуальное производство, интеллектуальный труд стоит денег, потому что люди не всегда готовы к этому», — отметил генеральный директор IproGroup Андрей Рослов.

Во многом это объясняется сложностью оценки того вклада, который нематериальные факторы вносят в стоимость компании. «Если ты монетизируешь знание, то для бизнеса это пустота, которая не приносит никакой ценности сама по себе. Когда мы найдем измерение интеллектуального капитала и сможем заводить его в наши балансы, то сможем сравняться с материальным производством, у которого в балансе заложены станки, патенты», — подчеркнул Валерий Платонов из бизнес-дуэта «Кубит».

Проблемы оценки знаний нет, если они дают результат, выраженный в деньгах, возразил член совета директоров АО «ЕДРИД» Максим Дышлюк. По его словам, при оценке должны быть соблюдены два показателя: наличие правовой охраны и капиталоотдача. У нас достаточно много оценок, но при этом существует вопрос верификации этих данных, заключил эксперт.

На интеллектуальную собственность как фактор защиты инвестиций обратила внимание и советник юридической фирмы Dentons Татьяна Никифорова. В качестве примера она привела компанию Kodak, которая понесла серьезные



ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СОТРУДНИКОВ, ИХ ЗНАНИЯ И НАВЫКИ СТАНОВЯТСЯ НЕ МЕНЬШИМ ФАКТОРОМ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БИЗНЕСА, ЧЕМ ФИЗИЧЕСКИЙ КАПИТАЛ, КОНСТАТИРОВАЛИ УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА

финансовые потери из-за того, что своевременно не оформила патент на технологию моментальной печати. В результате этого компания была вынуждена выплатить компании Polaroid компенсацию в \$900 млн и закрыть новый завод стоимостью \$1,5 млрд.

**ДОХОДНЫЙ ПРОМЫСЕЛ** Как показывает практика, интеллектуальным бизнесам консалтинг может приносить доход, сопоставимый с основным продуктом. «У нас есть ряд тяжелых программных продуктов, для использования которых нужно обладать некоторыми фундаментальными знаниями в области лингвистики, математической статистики или анализа данных. Для того чтобы эти продукты продавать клиентам, мы сопровождаем их консалтинговыми услугами по обучению, внедрению и подготовке персонала к их использованию. И эти услуги стоят дорого. Сейчас по ряду продуктов мы получаем до 40–50% выручки от услуг консультантов по этим продуктам», — рассказал о своем опыте генеральный директор Центра речевых технологий Александр Белозерчик.

Но для того чтобы знания сотрудников не лежали мертвым грузом, а работали на компанию, ей необходима отлаженная система управления интеллектуальным капиталом. Как отметила идеолог проекта «Интеллектуальный поток» Ирина Павленкова, в интеллектуальном производстве люди одновременно являются средствами производства и производительными сила-

ми, которые нельзя встроить в конвейер как станки. «Спрос в сфере интеллектуального сервиса будет возрастать. И нам необходимо будет совместить в интеллектуальном производстве некие технологические процессы, структурированные и стандартизированные, и при этом сохранить способность отвечать на нестандартные запросы клиентов, создавая новые продукты», — подытожила она.

«Компания состоит из людей, знания которых спрятаны внутри, а вокруг них чуть-чуть процессов. Задача работодателя состоит в том, чтобы извлекать знания из головы, превращая их в процессы. Чтобы знаний было меньше, а процессов больше», — продолжил основатель платформы Pressfeed Константин Бочарский.

Кроме того, усложнение экономических процессов диктует необходимость выстраивания более эффективных отношений с внешней средой, что становится отдельной компетенцией. «Сейчас в ИТМО отобрано 50 лучших технологических проектов, которые существуют в виде разработок, патентов. И готовятся специалисты, которые будут их упаковывать и доводить, чтобы они были интересны бизнесу», — прокомментировала специалист по работе с внешними партнерами Университета ИТМО Ирина Алисова.

Важно не только создать, но и правильно упаковать проект, включилась в дискуссию заместитель гендиректора рекламного интернет-агентства «Волекс» Наталья Буяр: «Одна из проблем нашей индустрии

состоит в том, что клиенты не готовы платить посредникам. Часто средний бизнес говорит: „А зачем я буду платить посреднику? Я лучше пойду напрямую, не имея ни навыков, ни знаний“. Проблема нашего рынка в том, что люди не готовы платить за знания отдельно».

**ПОСТАВИТЬ НА АВТОМАТ** Способом повысить качество управления бизнесом эксперты назвали автоматизацию рабочих процессов. «Автоматизация — мечта любого бизнеса, потому что люди очень неудобный материал. К примеру, компания Amazon недавно анонсировала нейронную сеть, которая создает отзывы к товарам, и их нельзя отличить от людских. Или ребята в Англии, которые занимаются нейронами, создали систему валидации фактов. Это уже следующий этап», — рассказал господин Федчин.

Прежде всего автоматизация затронет рутинные процессы. «Искусственный интеллект огромными шагами проникает в бизнес. Недавно Оксфорд провел исследование о том, какие профессии в ближайшие десятилетия уйдут в небытие. На одном из первых мест — юристы. Огромная юридическая практика, огромные базы данных по юридическим решениям базы данных могут привести к ситуации, когда на основе накопленной практики решение будет вынесено автоматически», — утверждал господин Белозерчик.

Оптимизации поддаются и творческие процессы, добавил Константин Бочарский. «Берутся сложные интеллектуальные процессы, разбиваются на этапы, и каждый этап по чуть-чуть автоматизируется. В результате мы получаем очень высокую эффективность на выходе, которая достигается простыми шагами и действиями», — пояснил он свою мысль.

Тем не менее останутся и такие задачи, которые искусственный интеллект будет не в силах решить. «Сейчас есть такие интеллектуальные услуги, когда люди, которые попробовали все, хотя и эмоций и впечатлений. Они просят в агентстве покатай их на акуле и готовы заплатить за это любые деньги. Здесь не искусственный интеллект, а знание человеческой природы, человеческого естества поможет человеку генерировать новые идеи и выжить в мире роботов», — полагает господин Белозерчик.

«В основе бизнеса находится идея. Кто-то должен дать идею, старт — куда мы идем. Никакие роботы или нейросети не смогут формировать тенденцию. Тенденцию все равно будут формировать люди», — уверен генеральный директор Gamma Media Леонид Шапиро. «Нельзя забывать, что креатив должен исходить от человека. Человек должен качественно распоряжаться этой информацией, а собирать информацию может и система», — высказал схожую мысль господин Дышлюк. ■



# С ЭКСПОРТОМ НА ВЫХОД

НЕСМОТРЯ НА ОСЛАБЛЕНИЕ РУБЛЯ, СДЕЛАВШЕЕ ОТЕЧЕСТВЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ БОЛЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ПО ЦЕНЕ, ЭКСПОРТ СЕВЕРО-ЗАПАДА ПОКАЗЫВАЕТ НЕГАТИВНУЮ ДИНАМИКУ. В КАЧЕСТВЕ ФАКТОРОВ УЛУЧШЕНИЯ ЭКСПОРТНЫХ ПОЗИЦИЙ РЕГИОНА УЧАСТНИКИ ОРГАНИЗОВАННОГО ИД «КОММЕРСАНТЬ» КРУГЛОГО СТОЛА «ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА-ИМПОРТА В ЭКОНОМИКЕ СЕВЕРО-ЗАПАДА» ВЫДЕЛИЛИ СНИЖЕНИЕ ТАМОЖЕННЫХ БАРЬЕРОВ, ИМПОРТ ТЕХНОЛОГИЙ И ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ.

КОНСТАНТИН КУРКИН

НАРАЩИВАНИЕ ОБЪЕМОВ ЭКСПОРТА И ВЫХОД НА НОВЫЕ РЫНКИ, ПО МНЕНИЮ УЧАСТНИКОВ КРУГЛОГО СТОЛА, ВОЗМОЖНЫ ЛИШЬ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СРАЗУ НЕСКОЛЬКИХ УСЛОВИЙ

По оценке директора кампуса НИУ ВШЭ в Санкт-Петербурге Сергея Кадочникова, с 2014 года объем экспорта Северо-Запада упал на 42% в стоимостном выражении, что соответствует общероссийской динамике. При этом как в России, так и на Северо-Западе наблюдается рост доли несырьевых неэнергетических товаров на 10%, отметил эксперт. «Но если посмотреть на структуру этого сектора, то видно, что доля верхнего передела (продукты глубокой переработки.— **ВГ**) Северо-Запада меньше общероссийского и происходит ее сокращение. Среди товарных групп, которые за последние несколько лет выросли в объемах, — необработанный никель, фосфаты кальция, крафт-бумага, масло соевое, автомобили. Все остальные товары очень сильно упали», — отметил он.

Руководитель отдела по развитию бизнеса Rockwool Russia Виктория Цимбалова в числе факторов, способствующих расширению экспорта, выделила валютный курс, сделавший российскую продукцию более привлекательной по цене, а также качество и локализацию производства. «Чем менее мы зависим от иностранных поставщиков, тем более конкурентны по ценам», — констатировала она.

На импорте иностранных технологий как предпосылке для производства продукции с экспортным потенциалом остановился и исполнительный директор Ленинградской областной торгово-промышленной палаты Игорь Муравьев. В качестве позитивного примера он привел проекты по строительству рыбопромысловых судов, которые реализуют верфи Северо-Запада. «Дело в том, что в СССР рыболовные суда никогда не выпускались и всегда строились за границей. Все эти проекты норвежские, в них используется много оборудования европейского производства, но какие-то моменты будут локализованы здесь, что даст импорт технологий, ресурсов, ноу-хау», — подчеркнул господин Муравьев.

Наращивание объемов экспорта и выход на новые рынки зависят от эффективного таможенного регулирования. С 1 января вступает в силу новый Таможенный

кодекс, который позволит сократить время и издержки при осуществлении внешнеторговых операций, обнадежила участников круглого стола начальник отдела таможенных процедур и таможенного контроля Северо-Западного таможенного управления Елена Перова. В частности, документ предусматривает возможность выпуска товаров до подачи таможенной декларации. Эта мера важна для производственных предприятий с непрерывным производственным циклом, пояснила госпожа Перова. Другое законодательное нововведение дает возможность экономическим операторам со свидетельством второго типа вместо складов временного хранения использовать собственные складские мощности.

Тем не менее в таможенной сфере пока еще остается ряд барьеров, мешающих наращивать присутствие на внешних рынках. Одно из проблемных мест — отсутствие электронного документооборота. «Мы не видели смысла использовать склады временного хранения при условии выпуска до подачи. Нас останавливает, что это можно сделать только при бумажной форме декларирования. Соответственно, это не работает удаленно. У нас есть три производственные площадки, и мы не можем в другом городе применить это упрощение. Нам нужно ехать туда, заключать соглашение с той таможней и там иметь своего представителя», — посоветовал руководитель группы таможенного оформления «JTI Петро» Данила Лысенко.

Другой пример — процедура переработки на таможенной территории. В теории она предусматривает получение нулевой ставки НДС импортерами сырья. Но на практике этот инструмент действует только для производителей, использующих давальческое сырье, тогда как компании, закупающие сырье, им воспользоваться не могут, рассказала управляющий по внешним и корпоративным связям по Северному региону ЗАО «Филип Моррис Ижора» Марина Камаева. По ее словам, такие различия делают потенциально интересную процедуру совершенно нецелесообразной. «Чтобы экспортировать, нужно иметь качество и конкурентную

цену. С качеством у глобальных компаний проблем нет, оно у нас по международным стандартам. Что касается себестоимости и цены, то нам нужны государственные рычаги, чтобы мы могли конкурировать с европейскими производителями на рынке Европы», — отметила она. Мы оказались заложниками невозможности применения экономически привлекательной процедуры переработки для многих производственных компаний, согласилась руководитель практики внешнеторгового регулирования DLA Piper Вильгельмина Шавшина: «У нас идет освобождение от оплаты НДС только при заявлении процедуры экспорта с точки зрения таможенного регулирования».

Тем временем директор по закупкам Wrigley Алексей Жуков обратил внимание на нетаможенные формы регулирования. В таких странах, как Узбекистан, Туркменистан, мы сталкиваемся с мерами заградительного характера, которые мешают нашему продукту беспрепятственно попасть на рынок, сообщил он. «Многие FMCG-бизнесы имеют свободные мощности в силу того, что внутренний спрос не развивается. Есть экспортный потенциал, поддержанный курсом рубля и общей эффективностью, но заградительные меры не позволяют наращивать поставки на внешние рынки», — заключил господин Жуков.

Очень важно вовлечь во внешнеторговый оборот малый и средний бизнес, добавил заместитель председателя правления банка «Александровский» Александр Тютюник. «Во всем мире экспорт и импорт двигаются очень динамичными компаниями по 20–30 человек, и вопрос в том, как облегчить жизнь для них, создать эффективные условия, в том числе таможенные», — отметил он. «Ожидания в отношении диверсификации экспортной корзины связаны со средним бизнесом, который выходит на рынок самостоятельно и не является рентоориентированным», — высказал схожую точку зрения господин Кадочников.

Еще одной предпосылкой снижения экспортных барьеров эксперты назвали повышение качества валютного регулиро-

вания и контроля. «Даже при ужесточении госрегулирования мы зачастую бьемся с консервативным прочтением банками тех или иных инструкций. Наши клиенты, работая со своими банками, получают массу ограничительных требований», — отметила госпожа Шавшина. По словам заместителя председателя правления банка «Александровский» Ильи Лотвинова, это связано с тем, что функции финансового мониторинга и валютного контроля исторически переложили с регулятивных органов на банки. «В этой истории банк оказывается на острие ответа перед регулятором, поэтому зачастую перестраховывается. Вариант, когда у банков возникают сомнения, единственный способ этим сомнениям обосновать перед регулятором — сбор дополнительных документов», — объяснил он.

Помимо негативных явлений, связанных с валютным контролем, есть и позитивные моменты в сфере регулирования финансовых инструментов, продолжил господин Лотвинов. «Законодательство в сфере валютного хеджирования шагнуло вперед и находится на уровне, сопоставимом с мировым», — уточнил он. По его мнению, этот инструмент позволяет компаниям зафиксировать бизнес-маржу в рублевой базе и спокойно заниматься финансовым планированием, заранее понимая, сколько компания заработает вне зависимости от ситуации на финансовых рынках. «Крупные компании, которые хорошо понимают, как это работает, готовы этим заниматься, а малый и средний бизнес в силу слабой информированности избегает хеджирования», — заключил он.

Малому и среднему бизнесу нужно рассказывать о наличии таких инструментов, считает гендиректор ГК «Хорошие колеса» Олег Мартыненко. «Необходимо, чтобы банки рассказывали бизнесу о наличии таких продуктов малому и среднему бизнесу. Из тех клиентов, которые кредитуются в банке, небольшой процент пользуется ими. В стабильной ситуации этими инструментами мало кто пользуется, а когда начнет расти валюта, стоимость этих инструментов увеличится», — считает он. ■

# МЕДИЦИНСКИЙ ТУРИЗМ

Клиника «Скандинавия» – среди лидеров на рынке многопрофильных частных клиник Санкт-Петербурга

- все виды диагностики, комплексные программы углубленного обследования
- хирургия для взрослых и детей, комфортный стационар
- родильное отделение
- репродуктология

## Лечение по ОМС\* для жителей регионов РФ

- операции при деформации стопы
- фактоэмульсификация катаракты
- операции при недержании мочи у женщин
- экстракорпоральное оплодотворение

\* Для получения услуги по ОМС необходимо направление в ООО «АВА ПЕТЕР» по форме №057/у

[www.avaclinic.ru](http://www.avaclinic.ru)

**600-77-77**

