

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

МЯГКИЙ РОСТ МЕБЕЛЬНОГО РЫНКА / 14
НЕИЩЕРПАННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ / 16
ПОВЕРНУТЬСЯ К ЛЕСУ ПЕРЕДОМ / 18
ПРИКЛЮЧЕНИЯ ПЕТЕРБУРГСКОЙ
ЭЛЕКТРОНИКИ / 21

Четверг, 16 ноября 2017 №213

(№6207 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №13–28

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Зарегистрировано в Роскомнадзоре

ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года

Коммерсантъ

в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



ЕВРОИНВЕСТ
ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ

ООО «ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ «ЕВРОИНВЕСТ»



segezha
group



**СТРОИМ
ДЛЯ ЖИЗНИ**

ООО «ЦДС»

Реклама



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

СУЕТА ВОКРУГ ПАРКОВКИ

Городской центр управления парковками заявил, что наконец смог решить проблему со штрафами за неоплаченную стоянку в центре города. Нарушителям пообещали, что те начнут получать штрафы уже с 1 ноября. Платный паркинг в центре Петербурга начал действовать два года назад. На создание инфраструктуры по взиманию платы город потратил около 180 млн рублей. Однако оказалось, что автомобилистам, паркинг не оплатившим, штраф выписать невозможно. ГИБДД, ссылаясь на закон о защите персональных данных, предоставлять адреса нарушителей Городскому центру управления парковками (ГЦУП) отказалась. За два года ситуация не сдвинулась с мертвой точки, и объем недополученных городом доходов исчисляется уже более чем в миллиард рублей. И вот ГЦУП анонсировал решение проблемы. Но по тому, как невнятно говорилось о «схеме», при помощи которой центр сможет получать адреса недобросовестных автомобилистов, стало сразу понятно, что никакого решения проблемы на самом деле нет. Стоит отметить, что это уже третий фальстарт с момента запуска парковочной зоны. Примерно год назад руководители, отвечающие за парковку, уже обещали начать взимание штрафов и точно так же туманно рассуждали о том, что сумели разработать схему, позволяющую присылать нарушителям квитанции.

Причина активности ГЦУП оказалась в том, что незадолго до исторического заявления вице-губернатор Игорь Албин пообещал «разогнать» эту организацию, если она наконец не сможет решить вопрос с взиманием штрафов. Но и угрозы вице-губернатора и последующие порожние заявления работников центра решение проблемы платного паркинга не приблизили. Очевидно, что этот вопрос нужно решать на федеральном уровне — вероятнее всего, это находится в компетенции губернатора города. По крайней мере, в столице с получением адресов нарушителей у тамошнего центра парковок сложностей не возникает, вероятно, административного веса мэра столицы для этого хватило.

Пока же вся эта безрезультативная суета вокруг парковки отрицательно влияет на имидж города. Она демонстрирует и неспособность городских властей решить мало-мальски серьезную проблему, и дает определенный сигнал инвесторам о том, что любой проект может споткнуться о кочку, которую в соседнем регионе обойти можно достаточно просто.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

МЯГКИЙ РОСТ МЕБЕЛЬНОГО РЫНКА

МЕБЕЛЬНЫЙ РЫНОК СЕВЕРО-ЗАПАДА НЕ ВЫБИВАЕТСЯ ИЗ ОБЩЕРОССИЙСКИХ ОТРАСЛЕВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ И ДЕМОНИСТРИРУЕТ РОСТ И ОЖИВЛЕНИЕ. УЧАСТНИКИ РЫНКА ОПТИМИСТИЧНЫ В СВОИХ ПРОГНОЗАХ И ОТМЕЧАЮТ ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ СНИЖЕНИЕ ИМПОРТА. АНАЛИТИКИ РЫНКА БОЛЕЕ СКЕПТИЧНЫ В СВОИХ ОЦЕНКАХ. ОНИ ПОЛАГАЮТ, ЧТО РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПРОДОЛЖАЕТ ДВИГАТЬСЯ ПО КИТАЙСКОМУ ПУТИ.

КРИСТИНА НАУМОВА

По данным Гильдии маркетологов, в первом полугодии мебельный рынок России вырос на 8% по сравнению с аналогичными показателями прошлого года. По словам генерального директора компании «Цвет диванов» Наталии Пекшевой, это вселяет уверенность в успешности второго полугодия, которое традиционно считается сезонным для мебели.

По оценкам госпожи Пекшевой, регион Северо-Запада занимает около 10% в общем объеме розничных продаж мебели и второе место после Центрального округа.

Заместитель генерального директора мебельной фабрики «8 Марта» Олег Билич говорит, что Северо-Запад всегда стоял особняком на отечественном мебельном рынке, «почти как отдельное государство». Здесь располагается несколько собственных крупных производств, которые оставляют за собой лидерство. Однако сейчас их доля падает, потому что появляется много местных компаний, рассказывает господин Билич. «Раньше существовало много производств, использующих комплектующие из Финляндии. Теперь они закупают комплектующие внутри страны. Производства расположены рядом, и это решает проблему транспортировки, не требует дополнительных затрат и, соответственно, последующих наценок. Ценовые предложения в связи с этим становятся выгоднее для покупателей», — поясняет участник рынка.

ПО КИТАЙСКОМУ ПУТИ Сегодня производители уделяют еще больше внимания дизайну и качеству мебели, и это очень важно для покупателя, говорит Наталия Пекшева. «Мебель должна соответствовать современным тенденциям и восприниматься в международном контексте, тогда она будет востребована у покупателей поколений Y и Z. Многие производители сосредоточены на работе с себестоимостью продукции, так как покупатель очень тщательно относится к соотношению стоимости и качества мебели», — рассказывает собеседник издания.

Генеральный директор компании ProExpert Михаил Турецкий полагает, что российские производители идут по «китайскому» пути, копируя импортные аналоги. «На мой взгляд, отечественным игрокам нужно работать над дизайном продукции, соответствуя современным трендам. Например, европейские производители при работе привлекают ведущих дизайнеров и архитекторов, создавая новые коллекции на следующий сезон, они работают на опережение, показывая кли-



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

МЕБЕЛЬНЫЙ РЫНОК СТАНОВИТСЯ ОТДЕЛЬНЫМ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ НАПРАВЛЕНИЕМ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ. СЕГОДНЯ ЕВРОПЕЙСКИЙ ПОДХОД К СТРОИТЕЛЬСТВУ ЖИЛЬЯ «ПОД КЛЮЧ» НАЧИНАЕТ ВХОДИТЬ И НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК

ентам основные тренды будущего», — рассуждает эксперт.

Михаил Турецкий отмечает, что мебельный рынок становится отдельным профессиональным направлением строительного рынка. Сегодня европейский подход к строительству жилья «под ключ» начинает входить и на российский рынок. Во всех сегментах (офисы, апартаменты, жилье) появляется тренд на проекты «под ключ», — говорит господин Турецкий. То есть компании готовы инвестировать в услуги fit-out при строительстве новых офисов, а девелоперы готовы выводить на рынок новое предложение — проекты с полной чистовой отделкой и меблировкой. Такой подход практикует в своих проектах Seven Suns Development, как отдельную услугу предлагают Legenda Intelligent Development и KBC. Меблировку включают проекты апартаментов Docklands, YE'S, Avenue и другие. Более того, этот тренд переходит и в высокий ценовой сегмент. Пример тому — клубный дом Novard Palace на Фонтанке. При этом при комплектации объектов эконом-класса чаще всего спросом пользуется товар из России или Белоруссии, говорит господин Турецкий. «Мебель и интерьерные решения от европейских производителей более уместны при комплектации проектов бизнес- и премиум-класса. Но на нашем

опыте могу сказать, что при проектной комплектации отелей, апартаментов, офисов мебель отечественного производства доминирует. Российский производитель завоевал рынок масс-маркета, а качество отечественной мебели сопоставимо с импортными аналогами», — отмечает собеседник BG.

Исполнительный директор ТД «Аскона» Владимир Корчагов отмечает консервативность мебельного рынка в целом, и это касается как отношений с покупателем, так и применяемых технологий. Однако лидеры индустрии, которые являются своего рода проводниками трендов, стараются сделать сам процесс покупки более эмоциональным. Также среди общих трендов эксперт отмечает уберизацию, геймификацию, диджитализацию.

MADE IN RUSSIA В прошлом году доля продаж российской мебели превысила 50%, и это переломный момент для рынка, говорит Наталия Пекшева. «Налицо активный процесс импортозамещения. А в некоторых сегментах, например мягкой мебели, доля российского продукта превышает 90%. Кроме мебельного текстиля, все остальные сырьевые компоненты в мягкой мебели давно локализованы, поэтому зависимость от перепадов стоимости валюты невелика. → 17

ПРОИЗВОДСТВО

Время совместных решений



Реклама

*Надежные партнерские
отношения для будущих побед*



ВТБ

Мир без преград

8 (800) 200-77-99
звонок по России бесплатный
www.vtb.ru

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

НЕИСЧЕРПАННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СЕВЕРО-ЗАПАДА СЕГОДНЯ НЕ ИСЧЕРПАН И ТРЕБУЕТ РАЗВИТИЯ. РЕГИОН ВЫГОДНО ОТЛИЧАЕТСЯ СВОЕЙ ЛОГИСТИКОЙ, КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ И ПРОМПЛОЩАДКАМИ. НО ОТ ВЛАСТЕЙ ТРЕБУЕТСЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЦЕЛОГО РЯДА ВОПРОСОВ, ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ.

КРИСТИНА НАУМОВА

Промышленность — ключевое направление экономического развития Северо-Запада, и сложившаяся ситуация еще долго будет оставаться актуальной, констатируют эксперты. «Сегодня роль промышленности в развитии региона важна в силу географической специфики», — говорит эксперт-аналитик ГК «Финам» Алексей Калачев. Причем промышленность составляет основу экономики не только в Ленобласти и Петербурге, но и в Карелии, Вологодской, Калининградской, Псковской и Новгородской областях. При этом добыча полезных ископаемых доминирует в экономике Республики Коми и Архангельской области, а в Мурманской области эти два сектора примерно равны, добавляет господин Калачев.

Независимый эксперт рынка промышленности Леонид Хазанов отмечает, что хотя в регионе достаточно промышленных проектов, производителей инновационной продукции немного. «Явно не хватает площадок, обеспеченных всей необходимой для создания новых производств инфраструктурой, далеко не везде есть дороги с качественным покрытием, постепенно исчерпываются ресурсы квалифицированных рабочих кадров», — говорит эксперт.

Другая проблема, по словам господина Хазанова, — зависимость от государственного оборонного заказа, особенно в судостроении. А поскольку на Северо-Западе верфи выпускают в основном военные надводные и подводные корабли, вопрос о диверсификации их деятельности стоит на повестке дня. Зато пищевая и фармацевтическая отрасли находятся в лучшем положении: спрос на их продукцию будет сохраняться вне зависимости от экономической конъюнктуры, уверен эксперт.

Директор по развитию компании «BASF Строительные системы» Алексей Ровенский отмечает, что в регионе создана культура работы технопарков и индустриальных зон, и это позволяет международным компаниям заходить в регион, следуя привычным для себя процедурам и процессам управления. «Например, мы получили помещение, полностью оборудованное инженерными коммуникациями, энергоносителями, вентиляцией, отоплением, а также обеспеченное водоснабжением», — рассказывает господин Ровенский. Кроме того, по его словам, Петербург имеет прекрасные логистические возможности в плане морских грузоперевозок, но здесь еще есть что улучшить. В первую очередь необходимо усилить связи Калининградской области со всем регионом, говорит господин Ровенский.

СОМНИТЕЛЬНЫЙ УСПЕХ Обобщающим показателем инвестиционного климата можно считать объем инвестиций в основной капитал в динамике, говорит Алексей Калачев. По данным за 2016 год, объем инвестиций в основной капитал в целом по Северо-Западу вырос на 15,5% по сравне-



В НЕКОТОРЫХ РЕГИОНАХ СЕВЕРО-ЗАПАДА ОСНОВНОЙ СТАТЬЕЙ ДОХОДА ЯВЛЯЕТСЯ ДОБЫЧА ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ, ЧТО СЕРЬЕЗНО СУЖАЕТ РАМКИ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВ

нию с предыдущим годом, в то время как в целом по стране он увеличился лишь на 5,4%. Основной вклад внесли Петербург и Ленобласть: их совместная доля превышает половину общего объема инвестиций региона. В прошлом году в Ленобласти объем инвестиций в основной капитал вырос на 11,6%, а в 2015 году — на 18,4%. В Петербурге в 2016 году объем инвестиций в основной капитал вырос на 12,4% после снижения в 2015 году на 17,4%. В по итогам первого полугодия статистика отмечает рост инвестиций в основной капитал в Ленобласти на 24,2% год к году, в то время как по Петербургу зафиксировано снижение на 2%. Все это на фоне общего роста по Северо-Западу на 4,6%. Успех Ленобласти можно объяснить реализацией региональной программы стимулирования экономической активности, полагает господин Калачев. Программа действует с 2014 года до 2020 года.

Директор по корпоративным и суверенным рейтингам агентства «Эксперт РА» Гульназ Галиева полагает, что Ленобласть эффективно работает над повышением инвестиционной привлекательности региона. Так, сократились сроки прохождения необходимых для развития нового бизнеса процедур, снижены административные барьеры, оказывается большая поддерж-

ка в рамках государственных программ по субсидированию промышленности.

Руководитель управления торговых стратегий Dukascopy Bank SA Даниил Егоров склонен к более критичным оценкам успеха Петербурга и Ленобласти. «По логике вещей Ленобласть с точки зрения развития среднего и малого бизнеса по объему этого самого бизнеса должна замыкать в крайнем случае пятерку лучших регионов после Москвы, Петербурга, Московской области и Казани. Однако по итогам 2016 года она едва вошла в первую десятку», — говорит эксперт. По словам господина Егорова, негативным образом на развитие инвестиций влияет отсутствие приоритетов властей в отношении развития экономики регионов. За истекшее полугодие производство в Петербурге выросло всего на 3%, в первую очередь за счет производства медицинских изделий и препаратов (для сравнения, в Москве — на 10%). Строительный комплекс фактически не вырос, пищевая промышленность показала рост чуть менее 1%. Правда, значительно выросло автомобильное производство (почти все западные марки собирают свои автомобили в Санкт-Петербурге), однако к росту инвестиций это особого отношения не имеет. Просто сыграл эффект низкой базы:

в 2015–2016 годах продажи автомобилей показали совокупный спад почти в 40%, поясняет господин Егоров.

На инвестиционном климате сказывается и тот факт, что сегодня у большинства регионов просто нет возможностей, чтобы предлагать инвесторам преимущества. Юрист практики по инфраструктуре и ГЧП юрфирмы «Качкин и партнеры» Лусине Арутюнян напоминает, что введение налоговых льгот многим регионам Северо-Западного федерального округа просто недоступны. За последний год Минфин ввел фактически запрет на установление новых льгот, а также потребовал отменить неэффективные льготы в отношении дотационных субъектов. А таких регионов на Северо-Западе большинство: 8 из 11. Дотационными не являются только Санкт-Петербург, Ленинградская область и Ненецкий автономный округ.

В текущих реалиях поддержкой инвесторов могут служить концессионные соглашения, которые предполагают некоторую стабильность для проектов. Госпожа Арутюнян поясняет, что по таким соглашениям инвестор на длительный срок получает права на объект соглашения, право использования объекта для определенной деятельности и получения доходов от такой деятельности. Кроме того, по

концессиям и соглашениям о ГЧП предусмотрен механизм частной инициативы, позволяющий непосредственно инвесторам направлять предложения о заключении соглашений. Такой механизм при определенных обстоятельствах позволяет также заключать соглашения без торгов.

У проектов ГЧП, впрочем, есть свои риски, в том числе политические, говорит госпожа Арутюнян. «Смена руководства региона может повлечь за собой пересмотр заключенных при предыдущей власти проектов, а затем возможное приостановление или даже прекращение некоторых проектов. Этот риск сработал, к примеру, в Петербурге, где не были реализованы проекты по Орловскому тоннелю, строительству Дворца искусств на Васильевском острове, иные проекты», — отмечает Лусине Арутюнян. Кроме того, всегда высоки риски изменения законодательства, в том числе регионального. Изменение законодательства в ходе подготовки проекта, например, изменение градостроительного законодательства, регулирующего возможные параметры застройки, может повлечь существенный объем расходов на переработку уже подготовленной документации. Возможны также ситуации, когда проект из-за поправок в принципе становится нереализуемым. Регион не влияет на федеральное законодательство, однако стабильность регионального законодательства является его сферой влияния, подчеркивает эксперт.

Богдан Зварич, старший аналитик ИК «Фридом Финанс», полагает, что давать оценки об улучшении инвестиционной привлекательности региона еще преждевременно. «Дело в том, что в предыдущие годы инвестиции сдерживались сложной экономической ситуацией и снижением прогнозов по спросу на товары и услуги компаний, в результате чего они срезали или просто сворачивали свои инвестиционные программы. И лишь в этом году можно увидеть реальное оживление инвестиций», — говорит эксперт. — Последствия же действий властей по созданию инвестклимата можно будет увидеть по итогам 2018 года, когда можно будет оценить динамику оживления инвестиций и сравнить регионы по тому, насколько активно компании готовы вкладывать в него».

КРОМЕ ПЕТЕРБУРГА Безусловными лидерами Северо-Запада являются Петербург и Ленобласть. Кроме них важными экономическими центрами в регионе эксперты считают Вологодскую и Архангельскую области, а также Республику Коми. Их присутствие в экономике Северо-Запада сегодня на уровне 8–12%. Присутствие Калининградской и Мурманской областей в общем объеме инвестиций Северо-Запада чуть меньше — около 5%, но остается существенным.

Даниил Егоров в числе наиболее экономически активных регионов выделяет, помимо двух столиц и их областей, Псковскую область, Башкортостан, Татарстан и Новосибирск. Особые экономические зоны — а их, вместе с территориями опережающего развития, в стране более 200 — пока себя никак не проявили, полагает эксперт. Но потенциал у них есть, в первую очередь в отношении новых производственных и логистических цепочек.

«Самые выгодные условия для инвесторов, по нашему мнению, сейчас в Казани, в области транспортной инфраструктуры.

Либерализация требований к инвестиционным контрактам в этой сфере и достаточно щедрые инвестиционные дивиденды, по логике вещей, должны положительно сказаться на уровне частных инвестиций в этот сектор», — говорит Даниил Егоров.

Младший директор по корпоративным и суверенным рейтингам агентства «Эксперт РА» Мухамед Косов отмечает Архангельскую область с реализуемыми на ее территории крупными инвестпроектами на сумму около \$1 млрд. Это строительство горно-обогатительного комбината на базе месторождения им. Гриба и разработка месторождения алмазов им. Ломоносова. «Здесь же происходит реализация более мелких по масштабам инвестиционных проектов, среди которых и строительство завода по переработке тонкомерной древесины с предполагаемым объемом инвестиций в почти 6 млрд рублей, и строительство завода по производству МФД сухого способа прессования с совокупными вложениями в проект около 2,5 млрд рублей», — напоминает господин Косов.

В качестве передовых регионов Северо-Запада эксперт отмечает Калининградскую область, где анонсированы создания особых для инвесторов условий. «Уже сейчас на территории региона планируются миллиардные инвестиции в ближне- и среднесрочной перспективе, в первую очередь в автомобильной промышленности, предполагающей создание мощностей полного цикла для выпуска автомобилей и автокомпонентов с планируемым объемом инвестиций \$650 млн. Также планируется строительство аммиачно-карбамидного завода с суммарным объемом инвестиций около \$500 млн», — говорит собеседник издания.

РАСШИРЯТЬ ГОРИЗОНТЫ По мнению господина Хазанова, промышленность должна оставаться одним из главных секторов экономики Северо-Запада России, поскольку именно в этом секторе есть возможности для создания импортозамещающих предприятий. Так, например, для региона было бы актуально создание производства алюминиевых профилей, проката и фольги, поскольку потребности регионального рынка в этой продукции высоки.

Даниил Егоров говорит, что, помимо промышленности, важным вектором развития является финансовый рынок. «Биржа Санкт-Петербурга в основном товарная, но ничто не мешает ей расширить сферу своей деятельности. В городе есть инвесторы, есть крупные компании, которые могли бы пройти листинг и котироваться сразу на двух площадках — московской и петербургской. Однако для этого нужны достаточно серьезные инвестиции в финансовые инструменты. Должно пройти достаточно много времени для того, чтобы сформировать рынок финансовых услуг в этой области. Наконец, нужна политическая воля», — рассуждает эксперт.

Богдан Зварич полагает, что региону необходимо продолжать работать над снижением бюрократических барьеров, искать возможности для стимулирования отдельных отраслей, связанных с выпуском высокотехнологичной продукции. Кроме того, по мнению эксперта, у Северо-Запада и у Петербурга в частности есть сильный потенциал в сфере туризма, и его реализация может позволить городу догнать Москву. ■

14 → А качество и дизайн лучших производителей позволяют надеяться на возможность экспорта в этом сегменте. Наиболее перспективно для экспорта постсоветское пространство», — рассказывает эксперт.

После того как в 2014 году курс евро вырос практически в два раза, спрос на импортную мебель резко снизился, в первую очередь из-за дороговизны продукции, рассказывает господин Турецкий. По его словам, меньше 10% россиян могут позволить себе дорогую импортную мебель, аналогов которой не производят в России, и в основном это покупатели недвижимости сегментов «элит» и «премиум». В остальном российские производители под заказ способны изготовить импортные аналоги, правда, их стоимость не всегда будет дешевле импортных, признает господин Турецкий. По его словам, оптимальный вариант соотношения цены и качества — это микс, при котором корпусная мебель закупается у российских производителей, а мягкая мебель, спальни, кухни ввозятся из Италии или Германии.

Если говорить об импортной мебели, то сегодня на российском рынке представлено много изделий из Польши, Италии, Германии, Австрии, Белоруссии и Китая. Польские компании поставляют, по словам господина Турецкого, в основном корпусную мебель. Китай поставляет стулья и столы, мебель для гостиных и спальни. Италия, Германия и Австрия — это уже высокий ценовой сегмент, отмечает эксперт. «Также много поставок из Белоруссии, но я не склонен относить их к импорту, поскольку мы действуем в одном Таможенном союзе, а кроме того, по стоимости и качеству продукции белорусские товары не отличаются от российских», — говорит Михаил Турецкий. Стоимость импортной мебели примерно на 45% удорожают пошлины и НДС, что позволяет российским и белорусским компаниям свободно конкурировать на рынке.

Что касается экспорта местных производителей, то здесь пока не так много успехов. «Отмечу, что в Белоруссии экспорт продукции существенно лучше налажен, чем в России. Возможно, причина в том, что там более льготные условия, производства находятся в специальных экономических зонах», — говорит Михаил Турецкий.

Мебельная отрасль в России продолжает быть зависимой от импорта алюминиевых профилей для шкафов-купе, которые в больших количествах завозятся из Китая, Германии, Польши, отмечает независимый эксперт рынка промышленности Леонид Хазанов. Подобное положение дел можно объяснить действием нескольких факторов. Во-первых, заказы на мебельные профили относятся к категории малотоннажных, поэтому не всегда представляют интерес для прессовых заводов. Во-вторых, качество отечественной продукции не всегда соответствует запросам мебельных предприятий. В-третьих, подчас иностранные производители предлагают более выгодные условия поставки, чем российские. «Тем не менее импортозамещение в нашей стране набирает обороты, и уже сегодня ряд прессовых заводов старается расширять сотрудничество с производителями мебели, и можно с уверенностью констатировать, что этот тренд продолжится в ближайшие годы», — полагает господин Хазанов.

КАРТА ЛИДЕРОВ По словам госпожи Пекшевой, сейчас идет процесс оздоровления отечественной мебельной отрасли. Крупные компании консолидируются и усиливают позиции, а «нездоровые» (закредитованные, с низким уровнем менеджмента) — сдают позиции. Крупные игроки вкладываются в развитие собственных розничных сетей, усиливают собственную уникальность и уникальность брендов.

На рынке импортной мебели доминирующие позиции остались лишь у компаний, работающих на стыке мебельной продукции и DIY, таких как IKEA или HOFF, говорит аналитик ГК «Финам» Алексей Корнев. В остальном же импортная мебель представлена лишь продукцией Белоруссии, Польши и Китая, в то время как бывшие лидеры, например Италия, заметно снизили свое присутствие в России, хотя и сохраняют пока лидирующие позиции. Среди отечественных производителей можно выделить «Электрогорскмебель», ОАО «Шатура», московскую мебельную фабрику «Ольховская», дубинскую «Экомебель», воронежскую «Мебель Черноземья», «Эванти», Первую мебельную фабрику, производственную компанию «Дятково», фабрику «Катюша», ЗАО «Боровичи-Мебель», ООО «Мебельная фабрика „Мария“», «МИАС мебель». Снижение покупательского спроса и быстрое развитие отечественных производителей приводят к тому, что доля российских компаний постоянно растет, говорит господин Корнев.

Свои позиции на российском рынке сохраняет только Китай, говорит Олег Билич. По его словам, в Северо-Западный регион до кризиса ввозилось много мебели из Финляндии и других стран Европы, но из-за курсовой разницы многие импортеры исчезают с рынка, что очень выгодно для российских мебельных производств. «До резкого скачка курса импортная мебель была огромной конкурентной проблемой для отечественных фабрик. Многие ввозилось из европейских стран, в частности из Италии. Очень популярной была продукция из Малайзии, Индонезии, однако к качеству этой мебели возникало много вопросов из-за повреждений древесины вследствие резкой смены температурных условий и влажности при транспортировке. Также раньше ввозилась мебель из Испании. Кризис потеснил этих импортеров, на данный момент можно говорить лишь о частных единичных продажах», — рассказывает господин Билич.

По словам господина Корнева, 2017 год за счет ускоренного роста ипотечного кредитования и более высокого темпа ввода жилья вызвал некоторое оживление и на рынке производства мебели. Однако говорить, что эта тенденция устойчива и будет продолжать развиваться такими же темпами преждевременно, полагает эксперт.

Участники рынка склонны к более оптимистичным и уверенным прогнозам. «Страна выходит из кризиса, и 2018 год дает большие надежды. На грядущий чемпионат мира по футболу ожидается приезд большого количества туристов. По этой причине строится много новых гостиниц, хозяева которых уже начали заключать контракты с российскими мебельными фабриками, чтобы закупить у них мебель в номера. Старые дома отдыха и пансионаты также обновляются и переоборудуются. В целом в 2018 году ожидаются хорошие перспективы для всей отрасли», — говорит господин Билич. ■

ПОВЕРНУТЬСЯ К ЛЕСУ ПЕРЕДОМ

ГОСУДАРСТВО РАССЧИТЫВАЕТ СТИМУЛИРОВАТЬ СТРОИТЕЛЬСТВО ЦЕЛЛЮЛОЗНЫХ ПРОИЗВОДСТВ С НУЛЯ ЗА СЧЕТ НОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПОДДЕРЖКИ ЛЕСНОЙ ОТРАСЛИ. ЭТИМ ПЛАНАМ БЛАГОПРИЯТСТВУЕТ РАСТУЩИЙ СПРОС НА ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНУЮ ПРОДУКЦИЮ В КИТАЕ, НО БЕЗ ГОСУДАРСТВЕННОГО СОФИНАНСИРОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ И СУБСИДИРОВАНИЯ СТАВОК ПО КРЕДИТАМ РЕАЛИЗОВАТЬ ИХ БУДЕТ ПРОБЛЕМАТИЧНО.

КОНСТАНТИН КУРКИН

В силу высоких входных барьеров российский лесопромышленный комплекс является не самой привлекательной отраслью экономики для инвестиций. Во многом это объясняется высокими капитальными затратами и длительными сроками реализации инвестпроектов по сравнению с другими странами. Так, если в Бразилии стоимость строительства ЦБК на новой площадке обходится в \$1,5 тыс. на тонну и занимает 2,5 года, то в России эти показатели составляют \$2 тыс. и пять лет. Еще один фактор, затрудняющий реализацию подобных проектов, — дороговизна кредитных ресурсов. В результате в целлюлозно-бумажной промышленности, которая является крупнейшим сегментом лесной отрасли, с нуля заводы не строились уже около 40 лет.

ПРЯНИК ДЛЯ ИНВЕСТОРА Тем не менее государство не оставляет попыток изменить сложившийся порядок вещей. Летом глава Минпромторга Денис Мантуров отмечал, что в ведомстве видят потенциал для строительства на территории страны десяти новых комбинатов. Стимулировать интерес бизнеса к инвестициям в ЛПК в Минпромторге рассчитывают за счет внедрения новых инструментов. Один из них — механизм специнвестконтрактов (СПИК). Заключая с государством СПИК, инвестор берет на себя обязательство инвестировать в создание производства или модернизацию производства. В обмен на это государство гарантирует ему стабильность налоговых и регуляторных условий и предоставляет специальные меры господдержки. Этот инструмент действует с 2015 года, но в следующем году Минпромторг обещает внести в него коррективы, в том числе с учетом проектов по строительству ЦБК. «Налоговые льготы по налогу на прибыль и налогу на имущество, которые можно получить при заключении трехстороннего СПИК (с федеральными и региональными органами власти), очень важны для таких проектов и помогают ускорить их окупаемость», — отмечает партнер, руководитель по региональному развитию налоговых услуг КПМГ в России и СНГ Алиса Мелконян.

Другое предложение ведомства — формирование кластеров на базе ЦБК. Как следует из «Стратегии развития лесного комплекса до 2030 года», го-

сударство рассматривает возможность распространения на кластеры мер налогового стимулирования. В качестве регионов для создания кластерных объединений в документе указаны Архангельская и Иркутская области, Республика Коми, Дальний Восток. Создание кластеров позволит снизить себестоимость продукции, повысит ее конкурентоспособность за счет снижения логистических издержек, безотходного производства и синергии между лесопромышленными предприятиями внутри цепочки создания стоимости, говорится в проекте стратегии.

По мнению главного редактора агентства What Wood Кирилла Баранова, новая стратегия развития отрасли является более продуманной, чем предыдущая. «В ней увязаны между собой ресурсы и мощности, но многое будет зависеть от того, как она будет реализована на практике», — считает эксперт. При этом планы по строительству десяти новых комбинатов выглядят избыточными и могут привести к перепроизводству, добавляет он.

Ряд новых проектов по строительству ЦБК уже был анонсирован инвесторами. На Северо-Западе интерес к строительству целлюлозного завода проявляла группа «Свеза» Алексея Мордашова, но дальше намерений проект пока не продвинулся. Не исключают возможности строительства нового целлюлозного производства в регионе при наличии соинвестора и в Segezha Group.

Впрочем, без участия государства потянуть такие серьезные инвестиции бизнесу будет проблематично. По словам заместителя генерального директора группы «Свеза» Бориса Френкеля, при строительстве новых ЦБК существует потребность в государственном софинансировании инфраструктуры и субсидировании ставок по кредитам. Наряду с этим господин Френкель видит потребность в увеличении срока налоговых льгот в рамках СПИК, введение квотирования и повышение пошлин при экспорте деловой древесины. Новая стратегия делает шаг в решении данных проблем, но требует доработки, полагает он.

В «Монди СЛПК» считают, что государство может повысить интерес инвесторов к отрасли за счет развития лесной инфраструктуры, обеспечения доступности

древесного сырья, поддержки приоритетных проектов, подготовки квалифицированных специалистов, а также решения вопросов логистики.

КИТАЙСКИЙ ПЕРЕКЛЮЧАТЕЛЬ Еще один фактор, влияющий на решение инвесторов о развитии мощностей, — конъюнктура на мировых рынках. Из-за недостаточной емкости российского рынка инвестпроекты по строительству ЦБК «заточены» на экспорт. При этом в основном на экспортных рынках спросом пользуется первичная продукция (круглый лес, пиломатериалы), констатирует старший управляющий по исследованиям и анализу отраслей и рынков капитала Промсвязьбанка Илья Фролов.

Основной спрос на отечественную продукцию традиционно обеспечивает Китай, удовлетворяющий свои потребности в целлюлозе, прежде всего за счет импорта. Наиболее сильные позиции на рынке Поднебесной занимает группа «Илим», которая поставляет туда более 40% выпускаемой продукции. К 2020 году в компании рассчитывают поставить в Китай более 1,9 млн тонн продукции. Спрос на продукцию будет продолжать расти в первую очередь за счет развития сектора производства санитарно-гигиенических изделий, а также увеличения использования целлюлозы в производстве вискозного волокна, отмечают в группе «Илим». Кроме того продолжится рост в сегменте упаковки, ожидают в компании.

Набирает обороты и экспорт в Китай пиломатериалов. Согласно данным Segezha Group, в прошлом году в КНР было отправлено 13,4 млн куб. м, или 54% от российского экспорта данной продукции. «В Китае потребность в пиломатериалах растет почти на 10% ежегодно на фоне значительных инвестиций в строительство, развития мебельной промышленности и жилищного сектора», — отмечала вице-президент Segezha Group Мария Василькова. Экспортный потенциал получил дополнительные стимулы в связи с девальвацией рубля, которая делает продукцию более конкурентоспособной по ценам на мировом рынке, добавляет ведущий аналитик ГК TeleTrade Марк Гойхман.

С акцентом на китайский рынок участники рынка реализуют и програм-

мы развития. Так, «Илим» намерен инвестировать около 53 млрд рублей в модернизацию мощностей на комбинатах в Усть-Илимске и Братске, увеличив объем выпуска целлюлозно-бумажной продукции на 500 млн тонн. А Segezha Group совместно с китайской CAMCE планирует построить ЦБК на базе Лесосибирского ЛДК № 1 в Красноярском крае, который с учетом удобной логистики будет ориентирован на азиатские рынки (Китай, Индонезию и Корею). Кроме того, планы по созданию лесопромышленного кластера на Дальнем Востоке анонсировали RFP Group, Внешэкономбанк и «Азия Лес».

Дополнительный фактор переориентации на азиатские рынки — ограниченность ресурсов в европейской части России для более низких переделов, указывают младшие партнеры консалтинговой группы «НЭО Центр» Александр Ракша и Сергей Демин. Это будет толкать крупных игроков, имеющих возможности здесь к усилению вертикальной интеграции, повышению эффективности использования лесосеки и вводу комплиментарных производств меньшей мощности, но в большей степени ориентированных на выпуск конечной продукции, добавляют они.

Впрочем, переключать поставки на восточное направление готовы далеко не все игроки. Представитель Архангельского ЦБК отметил, что приоритетным рынком для поставок картона и целлюлозы для компании остаются европейские страны. К 2025 году предприятие собирается довести варку целлюлозы до 1,5 млн тонн в год, которые в основном будут идти на европейский рынок. В «Монди СЛПК» называют Западную Европу основным рынком сбыта для картона, а вот бумага, как правило, поставляется в Россию и страны СНГ.

Спрос на продукцию целлюлозно-бумажной промышленности будет расти, ожидают Александр Ракша и Сергей Демин. При этом, как отмечают аналитики, происходят изменения в бизнес-модели производителей: китайский рынок представляет растущий спрос на товарную целлюлозу, а, например, европейский — на продукцию более высоких переделов (потребительскую упаковку, тишью, качественную бумагу). ■



ИЗ-ЗА НЕДОСТАТОЧНОЙ ЕМКОСТИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИНВЕСТИПРОЕКТЫ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ЦБК «ЗАТОЧЕНЫ» НА ЭКСПОРТ

РОСГВАРДИЯ ДАВИТ НА КНОПКУ

НА РЫНКЕ ОХРАННЫХ УСЛУГ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ РАЗВОРАЧИВАЕТСЯ БОРЬБА ЗА ГОСУДАРСТВЕННЫЕ КОНТРАКТЫ. ВНЕВЕДОМСТВЕННАЯ ОХРАНА, КОТОРАЯ ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ТЕРЯЛА НЕ МЕНЕЕ 10% ВЫРУЧКИ В ГОД, ПЫТАЕТСЯ ВЕРНУТЬ СВОИ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ. МАРИНА ЯШКО

Региональный рынок охранных услуг год от года показывает стабильный рост в 10–15% и занимает второе место в России, уступая только Москве и Московской области. По оценкам генерального директора аналитического агентства «Рустелеком» Юрия Брюквина, в текущем году прирост составит 9–10%, а оборот рынка достигнет 27–28 млрд рублей (из них 15 млрд — услуги охраны, а оставшаяся часть — продажа и монтаж специализированного оборудования).

Интересно, что еще в начале года прогнозы не были такими оптимистичными. Как рассказал генеральный директор ЧОП «Форсад» Сергей Мнацаканов, в конце 2016 года малые предприниматели массово закрывали свои компании, а охранные фирмы теряли клиентов. Но уже к середине 2017 года рынок начал восстанавливаться, и на место закрывшихся компаний пришли новые игроки. «Сейчас период затишья. Этап консолидации закончился после прихода в Петербург московской „Дельты“. Больше крупных сделок на рынке не было. У компаний просто нет свободных средств. Все нацелены на оптимизацию расходов и экономию ресурсов», — считает Сергей Мнацаканов.

Московская компания «Дельта — системы безопасности» вышла на рынок Санкт-Петербурга в 2014 году и приобрела сразу несколько региональных игроков (крупнейшие — ГК «Арес» и ГК «Секьюрикоп-Охрана»). Помимо москвичей, в регионе работает еще десяток крупных компаний. По данным «Рустелекома», лидерами рынка являются группа предприятий безопасности «Арес» (входит в ГК «Дельта», но выступает под своим брендом), группа предприятий безопасности «Стаф-Альянс» и группа «АН-Секьюрити». Ежегодная выручка каждой из них (с учетом продажи оборудования) составляет не менее 1 млрд рублей в год. Далее идут такие компании, как ЗАО «Балтавтопоиск», ГК «Эверест» и ГК «Цезарь Сателлит», с выручкой 500–800 млн рублей в год. Третий эшелон занимают группы компаний «Титан», «СКАТ», «Аванпост», «ЛВБ-Холдинг» с выручкой в 400–500 млн рублей в год. Заменяют список лидеров ГК «Император» и компания «Гольфстрим. Охранные системы» с выручкой в 200–400 млн рублей.

Всего на рынке Санкт-Петербурга и Ленобласти зарегистрировано около 2 тыс. частных охранных организаций. Однако участники рынка отмечают, что их солидная часть — «мертвые души». Не менее 20% компаний существуют только на бумаге. «Есть основные игроки, качество услуг и цена у которых практически не отличаются. Между ними и идет основная борьба. Переманить клиента можно, снизив стоимость контракта всего на 5–10%. Все предприниматели пытаются сэкономить, независимо от



ДО СИХ ПОР ЧОПЫ НЕ ДОПУСКАЮТСЯ К ОХРАНЕ ОГРОМНОГО ЧИСЛА ОБЪЕКТОВ ПО ВСЕЙ СТРАНЕ, НАПРИМЕР, В СЕКТОРЕ ОХРАНЫ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ. А С ЯНВАРЯ 2018 ГОДА ЧАСТНИКОВ ОПЯТЬ ЛИШАЮТ ПРАВА РАБОТАТЬ С ГОСУДАРСТВЕННЫМИ МУЗЕЯМИ

рода их деятельности», — пояснил господин Мнацаканов.

СТАРШИЙ БРАТ НЕ ДРЕМЛЕТ Особое положение на рынке охранных услуг занимают госструктуры. С одной стороны, Росгвардия осуществляет контроль над частными охранными предприятиями (ЧОП), а с другой — подведомственные ей ФГУП «Охрана» и УВО являются серьезными игроками на рынке. Сейчас, по оценкам «Рустелекома», их годовой оборот составляет около 2,5 млрд рублей, а выручка стабильно снижается на 10% в год. Основная причина — это реформа МВД в 2015 году и серьезное сокращение числа сотрудников министерства. Как следствие — значительная часть госучреждений стала привлекать для охраны ЧОПы. Частники постепенно теснят вневедомственную охрану и в сегменте охраны жилых домов, в котором еще с 1950-х годов УВО занимает лидирующее положение.

Такое положение на рынке вневедомственную охрану явно не устраивает. Как рассказал председатель правления СРО «Безопасность» Александра Штепа, сейчас структуры Росгвардии пытаются вернуть свои позиции на рынке. «До сих пор ЧОПы не допускаются к охране огромного числа объектов по всей стране. Например, в сегменте охраны транспортной инфраструктуры. А с января 2018 года частников опять лишают права работать с государственными музеями», — рассказал предприниматель.

Если все крупные контракты госструктуры пытаются вернуть себе, то охрану небольших бюджетных организаций (дет-

ские сады, школы) легко отдадут ЧОПам. Как рассказал Александр Штепа, эти объекты интересны маленьким фирмам, которые на тендерах серьезно занижают стоимость услуг для победы. Как правило, за такими «выгодными» предложениями скрывается отсутствие необходимого количества автомобилей и сотрудников для обеспечения покрытия охраняемой территории, низкое качество экипировки и подготовки охранников.

«Больше всего от демпинга страдают бюджетные организации, которые выбирают подрядчиков на конкурсной основе. Побеждает, как правило, та компания, которая предложила наименьшую стоимость контракта, независимо от того, способна ли она осуществить охрану учреждения на должном уровне. В свое время на рынке создавались саморегулируемые организации (сейчас их в Петербурге — шесть, а всего по России — 19). Предполагалось, что частники будут вступать в профессиональные ассоциации, главной задачей которых была выработка единых стандартов работы на рынке и контроль над их соблюдением. Однако из этого ничего не вышло», — пояснил он. Эксперт отметил, что попытки прописать в конкурсных документах оптимальную стоимость оказания охранных услуг или указать минимальное число сотрудников, работающих в охранных фирмах, также не увенчались успехом, поскольку такие меры противоречат антимонопольному законодательству.

Аналитики подсчитали, что оптимальная стоимость часа физической охраны составляет 261 рубль. При этом в Петербурге эта цифра значительно ниже,

чем в Москве. По оценкам Александра Штепы, средняя стоимость месяца физической охраны в Москве составляет 126 тыс. в месяц, а в Петербурге — 80–100 тыс. рублей. Стоимость пультовой охраны в регионе варьируется от 2 до 5 тыс. рублей (в зависимости от наполнения услуги). Значительная разница в цене услуг, а также стремительное развитие современных технологий, позволяющее на расстоянии отслеживать опасность и оперативно реагировать на вызовы, постепенно ведут к отказу от физических постов в пользу пультовой охраны. С появлением новых технологий на рынке все больше востребованы операторы удаленного доступа, отслеживающие ситуацию на экранах мониторов, а не телохранители и охранники, сидящие не объектах.

ПЛАТА ЗА СПОКОЙНЫЙ СОН Сейчас основными клиентами частных охранных фирм остаются малые предприниматели и физические лица (охрана квартир и коттеджей), которые чаще всего сталкиваются с попытками проникновения. Как сообщили в ГК «Дельта», в Санкт-Петербурге и Ленобласти группы быстрого реагирования компании за девять месяцев текущего года осуществили более 3,3 тыс. выездов на квартиры, 13,4 тыс. выездов — в коттеджи и более 17 тыс. выездов — на объекты малого бизнеса. Лидерами по попыткам проникновений стали крупные сетевые ритейлеры, аптечные сети, алкогольные магазины и микрофинансовые организации. Учитывая общую статистику обращений, самими криминальными можно считать Невский, Фрунзенский и Калининский районы города, а также Колпинский и Всеволожский районы области.

Участники рынка также отмечают большой спрос на услуги по охране личной безопасности. Появляются новые сервисы, такие как мобильная тревожная кнопка. Клиент получает специальное устройство или устанавливает на телефон мобильное приложение, которые позволяют в случае опасности подать сигнал тревоги и вызвать группу быстрого реагирования. В этом году такую услугу предложила ГК «Дельта». Однако, по словам Сергея Мнацаканова, попытки выйти с таким сервисом на рынок уже предпринимали компания «Гольфстрим» и мобильный оператор МТС, но ни в Москве, ни в Петербурге услуга не получила широкого распространения. «Рыночная стоимость мобильной охраны должна составлять около 3 тыс. рублей в месяц. Однако от компаний для запуска и обслуживания такого устройства требуются очень серьезные инвестиции (квалифицированный персонал, оборудование, связь). Окупить их можно только за счет большого числа клиентов или высокой цены», — отмечает он. ■



ПЕР. АНКИН

«ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ САМАЯ КАПИТАЛОЕМКАЯ В МИРЕ»

ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ SEGEZHA GROUP

СЕРГЕЙ ПОНДАРЬ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ КОНСТАНТИНУ КУРКИНУ О ПРЕИМУЩЕСТВАХ МОДЕРНИЗАЦИИ ПЕРЕД СТРОИТЕЛЬСТВОМ ПРОИЗВОДСТВА С НУЛЯ, ВОЗМОЖНОСТЯХ ПОВЫШЕНИЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЛЕСНОЙ ОТРАСЛИ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ И ПЛАНАХ ПО РАЗВИТИЮ СЕГЕЖСКОГО ЦБК.

BUSINESS GUIDE: Участники целлюлозного рынка последнее время ориентируются на Китай как на ключевой рынок сбыта. Вы также следуете этой стратегии? Или, поскольку ваши производства сконцентрированы на Северо-Западе, для вас важнее Европа?

СЕРГЕЙ ПОНДАРЬ: Основной рост на рынке целлюлозы за последние 15–20 лет происходил благодаря Китаю, куда поставлялось 80% всей целлюлозы. Этот рынок будет долгосрочным: китайская экономика растет, и каждый год она может «проглатывать» продукцию нового ЦБК. Хорошие возможности по поставке туда лиственной целлюлозы имеют страны Южной Америки, но хвойная целлюлоза в основном сконцентрирована в России. И в этом отношении мы имеем право на конкуренцию со скандинавами, канадцами. Если говорить про мешочную бумагу, то мы экспортируем ее в 60 стран, и Китай на этом рынке занимает достаточно небольшое место. Ни одна из стран в принципе не потребляет большое количество мешка, а наша бумага специфична и подходит для производства именно такого продукта. В определенной мере это нишевая продукция.

BG: Какие страны обеспечивают на нее основной спрос? И насколько отечественные мешки могут выдержать конкуренцию за рубежом с точки зрения цены и качества?

С. П.: Крупнейший рынок, безусловно, — Европа, где серьезно сконцентрировано производство цемента, сухих строительных смесей, химическая промышленность. Китайский рынок очень большой, но такого потребления мешка, как в Европе, там нет. Этот рынок очень конкурентен, там колоссальное количество сильных производителей. Для нас это приоритетный рынок — у нас семь заводов в Европе, и мы планируем разви-

вать там свои мощности. Мы производим мешки в России, а затем везем их на Запад, где перерабатываем, что обеспечивает нам хорошую себестоимость.

BG: По степени использования бумажной упаковки в России рынок уступает зарубежным странам, где введены ограничения на использование полиэтиленовых пакетов. Не станет ли это препятствием для вашего развития на рынке мешочной бумаги?

С. П.: Это не помогает и не мешает. Полиэтилен используется в потребительской таре, и это точка роста для нас. Хотелось бы, чтобы регуляторные органы обратили на нее внимание. Зайдя практически к любому ритейлеру, можно увидеть полиэтиленовые пакеты. Но основной спрос на мешки все-таки обеспечивает строительная отрасль, где конкуренция с полиэтиленом не так критична. Как только происходят какие-то изменения на строительном рынке, мы их сразу чувствуем на себе. Нам хотелось бы с партнерами по строительной отрасли теснее работать над конструкцией мешка, его функциональностью, чтобы они снижали отгрузку навалом и увеличивали отгрузку через фасовку.

BG: Недавно вы запустили новую бумагоделательную машину на Сеgezжском ЦБК. Почему вы предпочли модернизацию производства строительству с нуля?

С. П.: Почти всегда модернизировать интереснее, чем строить новое. Потому что, когда ты модернизируешь, у тебя есть какой-то генератор денег, который можно на время приостановить, но затем получить от него больше. Это мы и делаем в Сеgezже. А когда ты строишь с нуля, у тебя нет никакого генератора, и ты просто вкладываешь деньги в течение пяти лет.

BG: Какой эффект даст вам этот проект?

С. П.: Результатом этого проекта станет увеличение мощности Сеgezжского ЦБК на 110 тыс. тонн. По производительности новая бумагоделательная машина примерно сопоставима с двумя существующими, но технологически она на несколько уровней выше, что позволит нам усилить присутствие в премиальном сегменте. Так что для нас это не только увеличение объемов производства, но и изменение портфеля выпускаемой продукции.

BG: Каким будет объем инвестиций в проект?

С. П.: Общая стоимость проекта превышает €100 млн. Из них €80 млн пошло на оборудование и его монтаж.

BG: Видите ли вы потребность в дальнейшей модернизации комбината?

С. П.: Сейчас мы приступили к разработке третьего этапа модернизации Сеgezжского ЦБК. Мы рассматриваем различные варианты, начиная от модернизации действующих бумагоделательных машин после установки новой и заканчивая производством целлюлозы. Все эти варианты имеют право на жизнь, но что для нас предпочтительнее, мы пока не решили. Хотя уже сейчас понятно, что следующий шаг будет серьезнее нынешнего. Мы планируем увеличить производительность еще раз, скорее всего — на 50%.

BG: За счет этого проекта вы рассчитываете увеличить присутствие в существующих рыночных сегментах или выйти в новые ниши?

С. П.: Скорее всего, все вместе взятое. Мы смотрим на диверсификацию портфеля, но упор все равно будет сделан на мешочную бумагу. Бумажный мешок — конечный передел бумаги. Как и в любом другом бизнесе, чем глубже переработка, тем выше доходность и ниже зависимость от рыночных колебаний. Возможно, мы начнем производство белой мешочной бумаги, которую пока не производим. Мешок достаточно часто состоит из коричневого и белого слоев, поэтому при производстве мы используем бумагу других производителей. Чтобы снизить эту зависимость, мы рассматриваем варианты ее самостоятельного производства. В планах у нас стоит задача проработать все возможные варианты до лета следующего года, а затем начать их реализацию. Об объеме инвестиций говорить пока рано, но он точно будет не меньше сегодняшнего.

BG: В июле вы подписали соглашение о сотрудничестве с китайской SAMCE, предполагающее их участие в модернизации Сеgezжского ЦБК. Какие задачи вы решаете за счет сотрудничества с ними?

С. П.: Это один из вариантов, о котором мы можем говорить публично. У SAMCE есть опыт строительства ЦБК в Белоруссии, сейчас они начинают строительство нового производства в Финляндии. На китайские компании мы смотрим как на партнеров в развитии Сеgezжи и нашего актива в Красноярском крае (Лесосибирский ЛДК № 1). Если у нас получится

привлечь дополнительного инвестора и технологического партнера, то мы сможем реализовать более глобальный проект по модернизации, чем тот, о котором я говорил.

BG: Интересно ли вам приобретение новых активов в сегменте упаковки? Например, Кондопожского ЦБК с последующим перепрофилированием под производство упаковки?

С. П.: Есть конкретные планы, но мы их не готовы раскрывать. Мы всегда были открыты к различным предложениям, и в особенности сейчас. Могу сказать, что нами прорабатываются различные варианты как за рубежом, так и в России. Кондопога — серьезная площадка с хорошим коллективом, инфраструктурой, возможностями для развития. Если там что-то делать, то потребуются капитальные инвестиции. Но если туда придет серьезный инвестор, то это даст возможность более оптимистично смотреть на будущее газетной бумаги.

BG: Какие меры поддержки от государства необходимы для повышения инвестиционной привлекательности ЛПК?

С. П.: Нужно сделать выводы из того, что происходило в последние десять лет. Наверное, с механизмом приоритетных инвестпроектов перегнули палку, было слишком много проектов, которые были нарисованы лишь на бумаге. Нужно посмотреть, почему эти проекты не были реализованы и что нужно сделать для того, чтобы они реализовались. Необходим другой параметр, который позволил бы более рационально и гарантированно распределять лесные ресурсы.

Стоит отметить, что целлюлозно-бумажная промышленность — самая капиталоемкая в мире. Проработать проект строительства нового ЦБК стоит около €50 млн. А чтобы приступить к его реализации, нужно иметь гарантии, что у тебя будет сырье. Но чтобы появился хотя бы один новый проект ЦБК, этого недостаточно. Сейчас для бизнеса важен вопрос инфраструктуры. Проекты строительства ЦБК с нуля и так недостаточно привлекательны с точки зрения инвесторов. Именно поэтому новых комбинатов пока не построено за последние 40 лет. И утяжелять их еще и инфраструктурой — означает убивать финансовые показатели. Без этого скачкообразного развития отрасли, которое может обеспечить крупный бизнес, не будет. ■

ПРИКЛЮЧЕНИЯ ПЕТЕРБУРГСКОЙ ЭЛЕКТРОНИКИ

ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПЕТЕРБУРГА ПРОИЗВОДЯТ ПРОДУКЦИИ НА 2,5 ТРЛН РУБЛЕЙ В ГОД. НА ЭЛЕКТРОННУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ПРИХОДИТСЯ ОКОЛО 100 МЛРД РУБЛЕЙ — ДОЛЯ В РЕАЛИЗАЦИИ РАДИОЭЛЕКТРОННЫХ КОМПОНЕНТОВ И ОБОРУДОВАНИЯ СОСТАВЛЯЕТ 4%. НАБЛЮДАТЕЛИ ГОВОРЯТ ОБ УВЕРЕННОМ И ПОСТУПАТЕЛЬНОМ РАЗВИТИИ ОТРАСЛИ. ЭТО СВЯЗАНО С МОДЕРНИЗАЦИЕЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ДРУГИХ ОТРАСЛЕЙ, А ТАКЖЕ С ЗАКАЗОМ НА РАЗРАБОТКУ АБСОЛЮТНО НОВЫХ ПРОДУКТОВ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ ГРАЖДАНСКИЕ НУЖДЫ. АНАСТАСИЯ ЦЫБИНА

По итогам 2016 года промышленность принесла городу 45,4% доходов в бюджет. С учетом того, что электронная промышленность по оборотам составляет около 1%, в доходной части ее доля может составлять приблизительно 0,5%, пока существенно уступая обрабатывающей промышленности. Называя крупнейших и знаковых производителей в отрасли, по-прежнему участники рынка и аналитики вспоминают имена, знакомые с советских времен. Это предприятия, объединенные на площадке СЗРЦ АО «Концерн ВКО „Алмаз-Антей“», ЦНИИ «Электроприбор», АО «Авангард», АО «НИИ „Вектор“», АО «Радар ММС», АО «Интелтех», НИИ «Масштаб», АО «Заслон» (бывший «Ленинец»), НПП «Буревестник», НПО «Завод „Волна“», ОАО «Радиоавионика», АО «Равенство», АО «Северный пресс», завод «Энергия».

Например, завод «Позитрон» занимается разработкой и производством компьютеров на отечественной элементной базе, оснащенных отечественной операционной системой «Эльбрус». Продукция в первую очередь востребована РЖД, МВД, МЧС, ФНС, МО РФ, Минкомсвязи, «Росатомом», «Ростелекомом». По словам коммерческого директора ОАО «Позитрон» Захара Кондрашова, эти компьютеры ждут и в офисах российских компаний, заинтересованных в сохранении коммерческой информации в тайне. «Приобретая компьютеры зарубежного производства, невозможно получить стопроцентную гарантию, что в их аппаратном и программном обеспечении отсутствуют „закладки“ и лазейки (backdoor), позволяющие „хозяевам“ удаленно получить доступ к критически важной информации», — рассуждает Захар Кондрашов. Он говорит, что в мае на предприятии появились опытные образцы новых изделий на «Эльбрус — 4С», а в декабре рассчитывают запустить первую, опытную партию ноутбуков и моноблоков — по 100 единиц каждого. На крупносерийный промышленный уровень производство готово выйти к 2020 году. «В сегменте вычислительной техники специального назначения наблюдается рост 8–12% в год», — оценивает господин Кондрашов.

Генеральный директор дизайн-центра электроники Redhead Electronics Виталий Череватенко наиболее востребованной

продукцией радиоэлектроники безоговорочно считает продукцию, выпускаемую в рамках выполнения гособоронзаказа. «Совокупный объем производства радиоэлектроники для силовиков однозначно делает лидирующим данный сегмент рынка», — говорит он. — Что касается продукции для обывателей, то это, безусловно, устройства для цифрового телевидения, автомобильные сигнализации».

В общей структуре продукции ПАО «Светлана» (входит в холдинг АО «Российская электроника» госкорпорации «Ростех») более 50% — это госзаказ и более 10% выпускаемой продукции идет на экспорт. Однако, по словам председателя правления ИК «Евроинвест» Андрея Березина, члена совета директоров ПАО «Светлана» (структуры ИК являются одними из акционеров ПАО), на предприятии постоянно ведется работа по созданию инновационных разработок, которые могут найти широкое применение в гражданском секторе, в таких сферах, как медицина, транспорт, системы безопасности.

В руководстве ПАО «Светлана» отмечают, что банкротное состояние в котором летом 2017 года оказались компании «Светлана-ЛЕД» и «Светлана-Оптоэлектроника» (выпускавшие светодиоды), никак не затрагивают деятельность ПАО «Светлана» и входящих в него предприятий. Компании «Светлана-ЛЕД» и «Светлана-Оптоэлектроника», хоть и используют в своих названиях термин «Светлана», в своей хозяйственной и коммерческой деятельности никак не связаны с ПАО «Светлана», кроме того, что исторически располагаются в контуре его территории. При этом в ПАО сообщили, что готовы взять на работу высококвалифицированных специалистов, лишившихся работы из-за банкротства светодиодных компаний.

ВОССТАНОВЛЕНИЕ УСТАНОВЛЕНО В целом отрасль радиоэлектронной промышленности, по мнению начальника аналитического отдела ИК «ЛМС» Дмитрия Кумановского, на фоне работы по импортозамещению и восстановлению компетенций в оборонной промышленности, а также из-за перехода на новую компонентную базу, находится в хорошем состоянии, имея достаточный объем гособоронзаказа, под-

держку государства в вопросах кредитования в банках и возможность по замещению иностранных узлов и приборов в гражданской сфере, в частности в медицине.

Среди поддерживаемых Фондом развития промышленности Санкт-Петербурга проектов есть крупнейший производитель отрасли — ОАО «Авангард». Фонд финансово поддержал создание импортозамещающего производства приборов фотоники и радиофотоники для высокоскоростных волоконно-оптических линий передачи информации, систем спутникового телевидения и телекоммуникационных систем, однако в организации не стали раскрывать детали займа.

В комитете промышленной политики и инноваций (КППИ) города переадресовали запрос в Санкт-Петербургскую ассоциацию предприятий радиоэлектроники, приборостроения, средств связи и инфотелекоммуникаций, в которой не смогли прокомментировать состояние дел в сфере электронной промышленности.

«В 2014 году производство падало на 13,6%, в 2015 году — на 13,1%. Восстановление промышленности началось с октября 2015 года, и по итогам 2016 года предприятия радиоэлектронной промышленности увеличили выпуск на 3,9%. что оказалось выше общероссийского показателя роста на 1,3%», — приводит статистические данные господин Кумановский. Он отмечает, что в Петербурге драйверами роста отрасли являются поддержка высокотехнологических производств правительством города, в том числе налоговыми льготами, поддержка со стороны «Ростеха», более низкая себестоимость из-за девальвации рубля и наличие высокообразованного персонала. Основными потребителями продукции являются предприятия оборонной промышленности, гражданское машиностроение и медицина, где наиболее сильны отечественные специалисты и имеются передовые отечественные технологии.

НОВАЯ ВОЛНА По наблюдениям господина Череватенко, в городе стали появляться независимые дизайн-центры электроники, что является положительным трендом. «Молодые коллективы инженеров с горящими глазами, которые строят свою работу на открытом рынке, понимая экономику про-

ектов, понимая, сколько стоит простой от выпитой чашки кофе в рабочее время, понимая важность эффективной работы с поставщиками и кооператорами. Это ребята с мышлением в стиле outside the box и открытым к полету технической фантазии мозгом. И это та модель, по которой живет весь мир. Крупнейшие радиоэлектронные корпорации держат вокруг себя набор спутников — небольшие коллективы разработчиков по всему миру, и нужно понимать, что это эффективно и дает реальный результат», — рассказывает господин Череватенко. Все эти компании относятся к сегменту малых предприятий. Для Redhead Electronics выход на уровень в 100 млн рублей через три года будет стратегическим успехом, добавляет он. Среди заказчиков Redhead Electronics есть крупные промышленные гиганты (наподобие «Северстали»), небольшие исследовательские лаборатории, частные стартапы и компании, которые хотят доработать или усовершенствовать применяемые приборы.

Захар Кондрашов считает одним из стимулов чемпионат мира по футболу 2018 года, благодаря которому городской транспорт оснащают информационными системами для удобства горожан и гостей, обеспечивая заказ производителям соответствующей продукции. Другим стимулом развития он называет идеологию «умного» и безопасного города с развитием интеллектуальных транспортных систем, что также стимулирует отрасль.

Положительной тенденцией Виталий Череватенко считает рост кадрового потенциала, поддержку молодых специалистов на большинстве предприятий радиоэлектронной отрасли города. «Сегодня профессия инженера-разработчика в Петербурге оплачивается неплохо и возвращает былую привлекательность для нынешних выпускников вузов. Мы видим, как преобразуются производства, обновляется парк измерительной аппаратуры, восстанавливаются лаборатории и научные центры», — говорит он. Модернизация производственных мощностей коснулась многих предприятий отрасли. По словам Андрея Березина, в 2017 году акционерами утверждена концепция модернизации производственных мощностей группы ПАО «Светлана», рассчитанная до 2020 года, затраты на ее реализацию могут составить более 3 млрд рублей. ■



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ОСНОВНЫМИ ПОТРЕБИТЕЛЯМИ ПРОДУКЦИИ ЯВЛЯЮТСЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБОРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ГРАЖДАНСКОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ И МЕДИЦИНА

ЦДС ПОДБИРАЕТ КЛЮЧ К МОДЕРНИЗАЦИИ

ДО КОНЦА НЫНЕШНЕГО ГОДА ГРУППА ЦДС НАЧНЕТ СТРОИТЕЛЬСТВО ПЕРВЫХ ОБЪЕКТОВ, СПРОЕКТИРОВАННЫХ С ПРИМЕНЕНИЕМ BIM-ТЕХНОЛОГИИ. КАК ОТМЕЧАЮТ СПЕЦИАЛИСТЫ, ЭФФЕКТ ОТ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ УЖЕ ОЧЕВИДЕН: СРОКИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ СОКРАТИЛИСЬ НА 30%. ПЕРЕХОД НА BIM-ТЕХНОЛОГИЮ СТАЛ ОДНИМ ИЗ КЛЮЧЕВЫХ КОМПОНЕНТОВ СИСТЕМНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ЦДС. ТАТЬЯНА КАМЕНЕВА

По мнению Алексея Фатеева, главного инженера проекта группы ЦДС, наиболее важный плюс технологии BIM заключается в том, что упорядочивается коммуникация между всеми участниками инвестиционно-строительного проекта: службой заказчика, отделом снабжения, проектировщиками, департаментом строительства и финансов. «Первоначальный замысел реализуется в полной мере за счет того, что все участники процесса сразу могут увидеть, каким должен быть объект. Соответственно и покупатель может быть уверен, что получит именно тот продукт, за который он заплатил», — говорит он.

Иван Носов, директор департамента маркетинга и рекламы группы ЦДС, подчеркивает, что технология BIM сама по себе не сделает продукт лучше, не предложит более интересные планировки или более качественные решения мест общего пользования. Однако это мощный инструмент для отработки вариативности, что в итоге положительно скажется на потребительских характеристиках конечного продукта. «Цифровизация процессов позволяет рассматривать гораздо больше вариантов, чем проектирование на бумаге или электронном кульмане, которое происходит вне единого информационного поля. Благодаря BIM мы будем быстрее проходить этап типовой, систематизированной работы и больше времени останется на уточнение деталей и мелочей. В BIM-систему невозможно ввести всю информацию. Эта система предназначена для быстрого поиска объемно-пространственных решений», — комментирует господин Носов. Немаловажно при этом, что BIM позволяет рассчитать полную стоимость объекта значительно раньше, нежели это происходило до внедрения новой технологии. «Как только вносится изменение в проект, эти данные автоматически передаются в финансовый департамент, который может сравнить предыдущий и новый варианты. Соответственно, теперь полностью просчитать стоимость объекта мы можем на полгода раньше», — поясняет Алексей Фатеев.

С идеей сокращения сроков и оперативности внесения изменений связаны и

перспективы BIM при реализации проектов повторного применения. «Когда модели разработаны и утверждены, проще, как из кубиков, собрать новые здания. При этом и время на согласование, поскольку формат уже утвержден, существенно сократится», — констатирует Михаил Орлов, директор департамента информационных технологий группы ЦДС.

Участники рынка отмечают при этом, что само Министерство строительства и ЖКХ активно инициирует применение информационных технологий в строительной отрасли. «Думаю, постепенно почти все застройщики перейдут на BIM-проектирование, поскольку основная задача, которая стоит сейчас перед министерством, — сделать BIM общепринятой практикой на всей российской стройке», — говорит Михаил Орлов.

ЧЕРЕЗ ТЕРНИИ Как показывает практика кадрового менеджмента, обычно коллектив начинает понимать и принимать предлагаемые новации в течение трех-шести месяцев. А чтобы изменения прижились, каждый сотрудник должен понять, для чего они происходят, почему в них необходимо участвовать, каким будет его личный вклад и что он сам получит от решения новых задач. «Мы стараемся активно привлекать наших сотрудников для генерации и реализации изменений. Работа эта непростая, комплексная. Презентации, рабочие группы, опросы сотрудников, общение руководителей подразделений с каждым подчиненным, корректировка новаций с учетом предложений, которые вносят сами работники, — мы стремимся использовать разные приемы, чтобы ценности и цели компании стали личным делом каждого», — комментирует Венера Хадеева, заместитель генерального директора группы ЦДС, директор по персоналу. В итоге если год назад, по ее оценке, новшества принимали не более 50% сотрудников ЦДС, то сегодня уровень принятия близок к 100%.

Системные изменения в организации строительного процесса инициировали частичное обновление коллектива. Как



ВИДЖИТАБ СОЛЕНЬ

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ ПОЗВОЛЯЕТ РАССМАТРИВАТЬ ГОРАЗДО БОЛЬШЕ ВАРИАНТОВ, ЧЕМ ПРОЕКТИРОВАНИЕ НА БУМАГЕ ИЛИ ЭЛЕКТРОННОМ КУЛЬМАНЕ, КОТОРОЕ ПРОИСХОДИТ ВНЕ ЕДИНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ПОЛЯ

следует из мировой практики строительного бизнеса, в таких случаях обновляется до 50% персонала. «BIM-технология заставляет поменять представление о процессе проектирования. Когда специалист понимает, что на ту же задачу у него уходит в разы меньше времени, кто-то новые условия принимает, а кто-то нет, причем это абсолютно не связано с возрастом. К сожалению, внутреннее нежелание выйти из зоны комфорта — мощное противодействие внешней мотивации», — говорит Алексей Фатеев. «Мне пришлось сталкиваться со специалистами, которые и в 50, и в 60 лет готовы учиться и внедрять что-то новое», — солидарен с коллегой Михаил Орлов.

Стоит также отметить, что готовность либо неготовность к новациям не зависит от профессиональной специализации: на этапе реорганизации коллектив ЦДС обновился в целом примерно на 30%, в том числе треть новых сотрудников появилась в департаменте информационных технологий. Результаты этих перемен сегодня очевидны. За последние полтора года в ЦДС появились новые онлайн-сервисы и внедрены современные программные продукты: система электронного документооборота, CRM, интегрированные между собой актуальная версия 1С и управленческая информационная система. Кроме того, полностью выстроены процессы, связанные с обеспечением информационной безопасности. «Мы стремимся к единому информационному полю для всей компании, которое предоставляет необходимую информацию всем участникам бизнес-процессов и позволяет аккумулировать все источники данных в ЦДС», — комментирует господин Орлов.

ЕСТЕСТВЕННЫЙ ОТБОР В условиях многообразия задач, стоящих перед ЦДС, еще более важным стал адекватный подбор кадров. По словам Венеры Хадеевой, акцент возможен не только на профессиональных компетенциях и аналогичном опыте, но и на личностных характеристиках (если подразделению требуются проактивные сотрудники). Система подбора кадров построена таким образом, чтобы уже при первом общении с кандидатом выявить его мотивационные ожидания, а впоследствии при необходимости организовать не только встречу с руководителем

подразделения, но и тестирование, если требуются определенные навыки и нет времени на переподготовку нового сотрудника на рабочем месте.

Однако это не исключает возможностей повышения квалификации любого сотрудника внутри компании. «Мы занимаемся и переподготовкой, и дополнительным обучением, и горизонтальным, и вертикальным развитием карьеры сотрудников. В ближайшие полгода, думаю, придем к тому, что у каждого появится персональный учебный онлайн-кабинет, где будут представлены инструкции по текущей деятельности плюс профессиональная литература», — рассказывает Венера Хадеева.

По ее мнению, именно возможность развития профессиональных компетенций, участия в создании инновационно-технологичного продукта сегодня больше всего мотивирует персонал ЦДС. «Я вижу, как сотрудники переживают, когда по каким-то причинам не достигают нужного результата», — говорит госпожа Хадеева.

Иван Носов констатирует общий дефицит мотивации у работников младше 30 лет. В то же время он отмечает, что сегодня команда ЦДС пополняется, как правило, за счет специалистов, которые уже «переросли сами себя» в другой строительной компании либо обладают настолько сильной самомотивацией, что их перспективы очевидно привлекательны в глазах работодателя.

НЕВМЕШАТЕЛЬСТВО ВО БЛАГО Хотя цифровизация такой инерционной отрасли, как строительство, — задача высокой сложности, по общему мнению участников рынка, лучшая помощь, которую может оказать государство, — это невмешательство. «Необходимо планомерное сохранение выбранной стратегии в течение срока реализации хотя бы двух циклов проектов», — полагает Иван Носов. Помимо этого, в число популярных среди застройщиков идей государственной поддержки входят прозрачные правила, отсутствие преференций для одних участников рынка в ущерб другим, а также новые меры по защите потребителей. Впрочем, очередная редакция 214-ФЗ, которая вступит в силу с начала 2018 года, как раз и отражает движение законодателя в этом направлении. ■

ДЕРЖАТЬ В СВОИХ РУКАХ

РЫНОК УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЫМИ КОМПЛЕКСАМИ ПЕТЕРБУРГА ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ В «ЗАВИСИМОСТИ» ОТ ДЕВЕЛОПЕРОВ, СТРОЯЩИХ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ: ПРИВЛЕКАТЬ НЕЗАВИСИМЫЕ КОМПАНИИ К ЭКСПЛУАТАЦИИ СВОИХ ОБЪЕКТОВ СОБСТВЕННИКИ НЕ СТРЕМЯТСЯ. ОБОРОТ РЫНКА ЕДВА ПРЕВЫШАЕТ \$1 МЛН.

ДЕНИС КОЖИН

Профессиональное управление торговой недвижимостью включает в себя такие задачи, как маркетинговое продвижение, управление арендными отношениями, техническая эксплуатация объекта, ведение бухгалтерского учета и общая координация деятельности объекта. Причины передачи объектов внешней управляющей компании различны: в некоторых случаях торговые центры являются для собственника непрофильным бизнесом, однако наиболее распространенный сценарий — желание улучшить операционные показатели. Поэтому основная задача, стоящая перед внешней управляющей компанией, — достижение высокого чистого операционного дохода торгового центра. «Стоимость услуг по комплексному управлению торговым центром выражается в виде процента от чистого операционного дохода, варьирующегося в зависимости от объема площадей, сложности объекта. По этой причине внешние управляющие компании напрямую замотивированы на увеличение чистого операционного дохода», — рассказала Анна Никандрова, партнер Colliers International в России.

Сандерс Лильенстолпе, региональный директор SRV в России, говорит: «Рыночный подход к оценке услуг не поменялся — есть затраты УК и есть ее вознаграждение. Цена является предметом договоренности сторон по этим двум параметрам. Вознаграждение УК все так же находится в диапазоне 2–4% от чистого операционного дохода проекта. Отмечу только, что все чаще владельцы проектов пытаются уйти от процентов и договориться о фиксированной сумме вознаграждения УК».

«Стоимость наших услуг в части property management составляет в среднем 10% от арендного потока», — рассказала Мария Парфененко, генеральный директор инвестиционно-управляющей компании STEIT.

Анна Никандрова считает, что на текущий момент на петербургском рынке присутствуют только два игрока, которые на практике реализуют комплексное управление не принадлежащими им торговыми центрами, — Colliers International и IB Group. «Таким образом, доля торговых площадей, находящихся в управлении внешних УК, составляет 5%», — подсчитала госпожа Никандрова.

Если говорить в целом о российском рынке, на нем основную долю рынка управления торговыми объектами делят компании Colliers International, ECE и JLL. «Комплексное управление торговыми центрами, принадлежащими другим девелоперам, также осуществляет концерн SRV, однако эти объекты находятся в регионах; планы по выходу в этот сегмент анонсировали компании Malltech и Fort Group», — отмечает госпожа Никандрова.



В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ КОЛИЧЕСТВО ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ НЕ СВЯЗАНЫ С ВЛАДЕЛЬЦАМИ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ, СОКРАЩАЕТСЯ

Мария Онучина, директор департамента управления объектами Becar Asset Management Group, рассказывает: «Если мы говорим об управляющих компаниях на рынке Санкт-Петербурга, в активе которых достаточное количество объектов в управлении, то их 15–20. При этом соотношение крупных сетевых компаний и независимых на нашем рынке составляет в среднем 50/50, в то время как на Западе мы наблюдаем другие пропорции — 20/80». По ее мнению, западные владельцы изначально стараются оптимизировать свои затраты, адаптируя свои объекты под внешнюю эксплуатацию. «Когда мы говорим о российском рынке, то требования к компании зависят от того, какой спектр услуг она оказывает. Крупные управляющие компании стараются аккумулировать разные навыки, поэтому как минимум здесь стоит отметить наличие лицензии на обслуживание систем пожарной безопасности и аттестата Ростехнадзора для обслуживания грузоподъемных механизмов», — рассказала госпожа Онучина.

Сандерс Лильенстолпе отмечает, что в настоящее время количество професси-

ональных управляющих компаний, которые не связаны с владельцами торговых центров, сокращается. «И это не может не вызывать беспокойства. Конкуренция команд, идей и подходов к управлению от разных игроков рынку была бы очень полезна», — полагает он.

В России доля независимых управляющих компаний не столь существенна. В Европе же рынок профессиональных управляющих компаний демонстрирует противоположную ситуацию. Нормой является разделение функций владельца и управляющего между разными компаниями: одни оперируют капиталом, другие — управляют торговыми центрами.

В Петербурге оборот рынка управления торговыми центрами со стороны независимых управляющих компаний не превышает миллиона долларов, считает господин Лильенстолпе. В России в целом, по его мнению, можно говорить об общем портфеле, состоящем из примерно 20 проектов, и обороте в \$10–15 млн в год. «Мы хотели бы верить, что рынок будет расти, так как растет и число институциональных владельцев торговой

недвижимостью, для которых важен именно профессиональный и системный подход к управлению их имуществом», — рассуждает эксперт.

Но пока количество новых проектов сокращается, а доходы владельцев по существующим проектам торговых центров сильно упали. «Это не могло не отразиться на платежеспособном спросе на услуги управляющих компаний. Рынок сжимается. Качество уступает место цене услуг. Перевод операционной деятельности торгового центра под свой контроль — закономерное и понятное поведение любого владельца в кризисный период», — говорит господин Лильенстолпе.

Мария Парфененко отмечает: «Управляющая компания наиболее эффективна, когда приступает к работе с проектом уже на этапе проектирования, грамотно выполняет посадку объекта на участке, создает правильные планировочные решения, заранее понимая требования будущих арендаторов. Поэтому при наличии ресурса лучше всего с управлением способен справиться именно девелопер, полностью понимающий и контролирующий весь цикл реализации проекта. Одно из направлений бизнеса нашей компании — девелопмент ТК микрорайонного формата, включая последующую эксплуатацию и арендные отношения. Преимущественно мы управляем собственными объектами, сторонние берем в управление весьма избирательно. Специфика управления малыми ТК заключается в максимизации арендного потока и в меньшей степени связана с facility management».

«За последние пять лет рынок управления ТЦ стал более цивилизованным: собственники начинают думать о безопасности зданий и людей, которые в них находятся, о состоянии объекта и о его будущем развитии. Разумеется, еще есть игроки, которые гонятся за краткосрочной прибылью, но их доля снижается. Что касается стоимости услуг, то с учетом повышения налогов и общей макроэкономической ситуации стоимость увеличивается», — резюмирует госпожа Онучина. ■

НЕКОТОРЫЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, НАХОДЯЩИЕСЯ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ ВНЕШНЕЙ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ

УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ	ТРЦ	АДРЕС	GBA, КВ. М	GLA, КВ. М
COLLIERS INTERNATIONAL	ТРЦ «РИО»	ФУЧИКА УЛ., 2, ЛИТ. А	63 000	45 000
COLLIERS INTERNATIONAL	ТРЦ «ПИК»	ЕФИМОВА УЛ., 2	29 326	21 650
COLLIERS INTERNATIONAL	ТЦ «ЭЛЕКТРА»	МОСКОВСКИЙ ПР., 137	26 600	19 700
COLLIERS INTERNATIONAL	ТК «ОЗЕРКИ»	ЗНГЕЛЬСА ПР., 120	15 788	11 000
COLLIERS INTERNATIONAL	ТК «АДМИРАЛ»	МАЛАЯ МОРСКАЯ УЛ., 4/1, ЛИТ. А	9 577	6 640
IB GROUP	ДИСКОНТ-ЦЕНТР «РУМБА»	УЛ. ВАСИ АЛЕКСЕЕВА, 6	25 900	11 110
IB GROUP	ТК «ЭКОПОЛИС ПРЕМИУМ»	ВЫБОРГСКОЕ ШОССЕ, 13	21 734	12 135
IB GROUP	ТК «ЮГО-ЗАПАД»	ПР. МАРШАЛА ЖУКОВА, 35, К. 1	15 500	13 000

ИСТОЧНИК: COLLIERS INTERNATIONAL

ЛИЗИНГ ДОЖДАЛСЯ «ВЗРЫВНОГО РОСТА»

по итогам девяти месяцев рост рынка лизинга в Петербурге составил, по некоторым оценкам, 25% после двухлетней стагнации. драйверами роста стали транспортная отрасль, авиация, железнодорожный и водный транспорт, автомобильный транспорт. позитивную динамику также показали строительная и сельскохозяйственная техника, нарастившие доли на рынке до 8 и 4% соответственно.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Окончательные данные по трем кварталам 2017 года еще не подведены, но некоторые эксперты говорят о «взрывном росте». Положительная динамика объясняется снижением ключевой ставки, а также тем, что государство начало предоставлять субсидии для отечественных производителей. При этом представители импортной техники предлагают более широкий спектр дополнительных программ (например, прием техники в зачет, техобслуживание, обучение водителей), что также увеличило количество проданной техники в лизинг по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. «С другой стороны, есть и факторы, замедляющие развитие в России профильной услуги. Так, в последнее время усложнилась юридическая часть процесса передачи техники в лизинг. Это связано с тем, что Центробанк, курирующий лизинговые компании, предъявляет к заемщику повышенные требования по чистоте сделки», — рассуждает Александр Лашкевич, директор по взаимодействию с отраслевыми организациями ГК «Деловые линии».

Александр Казанский, руководитель филиала «Санкт-Петербургский» УБРИР, также отмечает серьезные изменения в сфере регулирования лизинга. Для предотвращения крупных дефолтов и для последующего развития лизинговой отрасли Минфин РФ и Банк России приняли решение о реформировании рынка в ближайшие два года. «В результате реформы лизинг может стать исключительным видом деятельности. Для ведения финансового лизинга компаниям нужно будет пройти аккредитацию, «отказники» будут вынуждены уйти в нерегулируемый сегмент операционного лизинга (аренды). Это, с высокой долей вероятности, в ближайшие годы простимулирует опережающий рост операционного лизинга по сравнению с финансовым лизингом», — прогнозирует господин Казанский.

Алексей Калачев, эксперт-аналитик ГК «Финам», говорит: «В целом по стране новый бизнес (стоимость имущества) за первые шесть месяцев 2017 года составил 427 млн рублей, что стало рекордным объемом для первого полугодия за всю историю лизингового рынка. Стоимость имущества, переданного в лизинг в первой половине 2017-го, на 55% больше, чем за аналогичный период прошлого года».

Марк Гойхман, ведущий аналитик ГК TeleTrade, отмечает: «По абсолютным объемам новый бизнес за полгода составил 427 млрд рублей, что впервые превы-

сило уровень докризисного первого полугодия 2014 года (344 млрд)».

Рынок лизинга демонстрирует высокую концентрацию бизнеса: 66% рынка формируется первой десяткой лизингодателей. При этом на крупнейшего игрока — «Сбербанк Лизинг» — приходится 17% рынка. В топ-10 уверенно входит базирующаяся в Петербурге группа компаний «Балтийский лизинг».

По данным агентства RAEX («Эксперт РА»), крупнейшим сегментом на рынке остается автолизинг. Хотя за первое полугодие 2017-го по сравнению с аналогичным периодом прошлого года его доля сократилась на 4,8 п. п., до 35,1%, в стоимостном выражении автосегмент за январь — июнь 2017 года увеличился на 79%. Наиболее активный рост доли в новом бизнесе в первом полугодии 2017-го показали сегменты авиа-, железнодорожной и водной техники. Впрочем, 57% сделок с авиацией (доля рынка 22,1%) приходится на «Сбербанк Лизинг». Доля водного транспорта в лизинговых сделках невелика — около 3,1%. А вот прирост в сегменте железнодорожной техники (доля рынка 16%) имеет значение, так как тут рост начался после двух лет падения, говорит господин Калачев. «Необходимо отметить значительный прирост объема лизинга строительной и дорожно-строительной техники (+58%), что стало возможным благодаря расширению господдержки лизинга коммерческого автотранспорта на спецтехнику. Это в целом по России», — говорит аналитик ГК «Финам».

ПЕТЕРБУРГ СНИЖАЕТ ДОЛЮ По географическому распределению нового бизнеса, несмотря на его значительный рост в абсолютных цифрах, Петербург переместился с третьего на шестое место: доля региона в общероссийском бизнесе сократилась с 10,6 до 6,8%. «Это во многом связано с опережающим развитием в других регионах после кризисного падения», — считает господин Гойхман.

В городе значительный объем нового бизнеса обеспечивает лизинг строительной и транспортной техники. Это связано с субсидированием соответствующих сделок по условиям поддержки со стороны Минпромторга. «Так, в компании „ВТБ Лизинг“ в Санкт-Петербурге и области 43% операций заняли в первом полугодии грузовые и иные самоходные машины. В секторе техники для строительства „Балтийский лизинг“ показал более чем

двукратный рост, а „Интерлизинг“ — увеличение в 1,5 раза», — приводит данные господин Гойхман.

Другие петербургские компании также констатируют рост. «Лизинговый портфель нашей компании в Петербурге увеличился в три раза. Компания активно развивает лизинг в регионах присутствия», — рассказала генеральный директор ООО «ГКР-лизинг» Анна Филатова.

Руководитель дивизиона «Санкт-Петербург» компании «Балтийский лизинг» Андрей Бугров говорит: «В этом году продолжилась тенденция увеличения спроса на лизинг в сегменте легкового транспорта. Причем темпы роста самих продаж легковых автомобилей в Петербурге выше, чем в среднем по стране. Также благодаря очередным программам поддержки от Минпромторга спросом пользуется и грузовой транспорт. Рост в сегменте лизинга автотранспорта (легкового и грузового) по Петербургу в нашей компании по сравнению с девятью месяцами 2016 года составил 40%. В сегменте спецтехники следует выделить сельскохозяйственную технику, а также складскую технику для погрузо-разгрузочных работ. Спрос на сельскохозяйственную технику особенно заметен в предпосевные и уборочные периоды. Кроме того, стал восстанавливаться спрос на металлообрабатывающее оборудование, а также оборудование для пищевой промышленности. Стимулом для этого является, в том числе, курс на импортозамещение на волне антироссийских санкций».

Генеральный директор АО «ЛК „Европлан“» Александр Михайлов отмечает: «Сегодня мы видим, что все больше компаний и индивидуальных предпринимателей пользуется лизингом как способом приобретения автотранспорта. Это подтверждают показатели первого полугодия 2017 года по сравнению с аналогичным периодом 2016 года. В „Европлане“ объем сделок лизинга автомобилей вырос на 79%. В Петербурге и Ленобласти мы наблюдаем рост по всем сегментам автолизинга: легковому, грузовому и легкому коммерческому транспорту. По итогам девяти месяцев 2017 года в текущем регионе „Европлан“ показал прирост к аналогичному периоду 2016 года, профинансировав на 65% больше автомобилей».

ГОСПОДДЕРЖКА РАБОТАЕТ Среди общероссийских тенденций можно отметить рост лизинга грузового автотранспорта в связи с ростом господдержки этого сег-



В ЦЕЛОМ ПО СТРАНЕ НОВЫЙ БИЗНЕС (СТОИМОСТЬ ИМУЩЕСТВА) ЗА ПЕРВЫЕ ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ 2017 ГОДА СОСТАВИЛ 427 МЛН РУБЛЕЙ, ЧТО СТАЛО РЕКОРДНЫМ ОБЪЕМОМ ДЛЯ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ ЗА ВСЮ ИСТОРИЮ ЛИЗИНГОВОГО РЫНКА

мента. В первом полугодии 2017 года доля лизинга в продажах грузового транспорта за аналогичный период выросла с 53 до 76%. По итогам года можно ожидать дальнейшего роста, вследствие обновления с 1 июля 2017 года условий госпрограмм и увеличения субсидии по грузовому автотранспорту и спецтехнике. Одной из тенденций полугодия стал опережающий рост оперативного лизинга (то есть аренды), и здесь лидером среди секторов является авиатехника, а среди лизингодателей — «Сбербанк Лизинг».

«В структуре финансирования сделок общероссийская тенденция — снижение использования собственных средств (до 11,8% в первом полугодии 2017 года с 15,7% годом ранее) и банковских кредитов (56,8 и 58,5% соответственно). В противовес им повышается доля авансов (до 13,4 с 12,3%) и облигаций (до 0,9 с 1,7%). Такое положение связано, с одной стороны, с нехваткой собственных средств лизинговых компаний, с другой — с трудностями привлечения банковских кредитов», — рассказал господин Гойхман.

По оценке Анны Филатовой, объемы продаж будут расти в сегментах строительной и дорожно-строительной техники, железнодорожного транспорта, грузового транспорта, сельскохозяйственной техники и высокотехнологического оборудования.

По итогам 2017 года ожидается рост объема нового бизнеса в Санкт-Петербурге и Ленобласти на 55–60% по сравнению с 2016 годом. Росту автолизинга будут способствовать партнерские программы с крупнейшими автопроизводителями, которые позволяют взять авто в лизинг с нулевым удорожанием, минимальными ежемесячными платежами или с минимальным авансом. Подобные акции позволяют серьезно уменьшить нагрузку на бюджет корпоративных клиентов при покупке автомобилей в лизинг, а потому всегда пользуются популярностью. Как следствие, они способствуют увеличению продаж авто в лизинг. Несомненно, драйвером роста станут и государственные программы субсидирования лизинга. ■

«НАША ЦЕЛЬ — ОСТАВАТЬСЯ БАНКОМ ПЕРВОГО ВЫБОРА ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ВЭД»

СТАНИСЛАВ КРАСНОВ, ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ПО РАБОТЕ С КОРПОРАТИВНЫМИ КЛИЕНТАМИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ФИЛИАЛА ПАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК», РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ АЛЕКСАНДРУ КОЛПАКОВУ О ПРОДУКТАХ БАНКА ДЛЯ РАБОТЫ С ИНОСТРАННЫМИ КОНТРАГЕНТАМИ, НОВЫХ МЕРАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТЕРОВ И ДРАЙВЕРАХ РЫНКА.

BUSINESS GUIDE: Какие позиции занимает сегодня Промсвязьбанк на рынке международного финансирования?

СТАНИСЛАВ КРАСНОВ: У Промсвязьбанка более сотни банков-партнеров по всему миру, мы традиционно сильны в международном финансировании. По данным исследования Euromoney Trade Finance Survey — 2017, Промсвязьбанк признан лучшим на рынке торгового финансирования в России. Мы стали первым финансовым институтом, которому крупнейшая американская финансовая корпорация The Bank of New York Mellon вручила награду как самому активному партнеру в области торгового финансирования в России. На рынке международного факторинга в России банк — абсолютный лидер с 2010 года.

BG: Какую роль в стратегии банка играет направление международного бизнеса?

С. К.: На сегодняшний день международное финансирование является одним из приоритетных направлений деятельности для банка. Стратегическая цель для нас — оставаться банком первого выбора для участников внешнеэкономической деятельности. С каждым годом российские компании все активнее развивают сотрудничество с зарубежными контрагентами, поэтому выбор финансового партнера играет важную роль в успешной подготовке и реализации проектов. Для компаний, осуществляющих международные расчеты, Промсвязьбанк предлагает различные программы, в рамках которых наши клиенты получают не только выгодные условия обслуживания и финансирования, но и профессиональную помощь опытных специалистов.

BG: Как вы оцениваете емкость рынка в Петербурге, каковы последние тенденции?

С. К.: По данным Петростата, внешнеторговый оборот организаций Санкт-Петербурга за первое полугодие 2017 года составил \$20,3 млрд, в том числе экспорт — \$9,7 млрд, импорт — \$10,6 млрд. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года экспорт увеличился на 32%, импорт — на 12%. Это указывает на то, что интерес к продуктам направления международного бизнеса на рынке Петербурга будет только расти. Объем сделок международного финансирования Промсвязьбанка в первом полугодии 2017 года уже вырос на 29%.

BG: Но наверняка львиная доля в экспорте принадлежит очень крупным компаниям, которым не всегда требуется внешнее финансирование. Есть какие-то особые критерии, ограничения по размеру компаний?

С. К.: Это важный момент. Сразу хочу отметить: по размеру бизнеса ограничений



нет. Мы, безусловно, работаем с крупными предприятиями, при этом считаем, что именно средние компании должны быть локомотивом увеличения экспорта как с точки зрения объемов, так и с точки зрения его диверсификации, а значит, и спрос на банковские продукты в основном будет формироваться именно в

этом сегменте. Кроме того, для нас очень важный показатель — количество новых клиентов-экспортеров, так как именно это определяет потенциал дальнейшего развития.

BG: С какими трудностями сталкиваются участники ВЭД? Валютные риски по-прежнему остаются одними из основных?

С. К.: Безусловно, для компаний-импортеров валютные риски являются основными. Чтобы их минимизировать, мы предлагаем различные инструменты хеджирования. При этом экспортерам в текущей деятельности важно понимать, что их иностранный контрагент с ними в итоге рассчитается. Запрет на вывоз валюты из другой страны, экспроприация собственности или просто нежелание контрагента отвечать по своим обязательствам — все обозначенные риски могут быть исключены при сотрудничестве со страховыми экспортными агентствами, которые осуществляют страхование внешней торговой деятельности, в том числе в рамках финансирования, предоставляемого Промсвязьбанком. Таким образом, сейчас экспортеру намного удобнее заниматься внешнеэкономической деятельностью, так как те риски, которые он не готов принимать, возможно застраховать и передать банку.

BG: Высока ли конкуренция с крупнейшими банками, в том числе по ставкам?

С. К.: Традиционно участники ВЭД являются для банков ключевыми клиентами. В конкурентной борьбе нам помогают богатый опыт, широкая сеть иностранных банков-контрагентов, широкая линейка программ. Также мы активно работаем с госпрограммами. В этом году запущена программа субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам, предоставляемым коммерческими банками. Промсвязьбанк входит в число банков, которые могут получать компенсационные выплаты по экспортным кредитам. Важно отметить, что в качестве заемщиков могут выступать, в том числе, компании — нерезиденты РФ, приобретающие продукцию российского производства.

BG: Каковы ваши ожидания по итогам года исходя из текущей динамики?

С. К.: Мы поддерживаем российские компании при выходах на зарубежные рынки, можем с нуля выстроить систему расчетов для защиты интересов клиентов, помочь в процессе переговоров с заказчиками или продавцами, постоянно увеличиваем количество партнеров — зарубежных финансовых институтов на тех рынках, куда выходят наши клиенты. По итогам 2016 года петербургский филиал увеличил объем портфеля направления международного бизнеса более чем в два раза, и на 2017 год мы ставим амбициозные планы роста. Для этого есть все основания. Наш опыт и развитая сеть иностранных контрагентов и банков-партнеров позволяют нам предоставлять нашим клиентам комплексное обслуживание на самом высоком уровне и эффективно вести бизнес без границ и ограничений. ■

РЕГИОН ЖМЕТ НА ГАЗ

ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ СТАНОВИТСЯ МЕСТОМ РЕАЛИЗАЦИИ МНОГОЧИСЛЕННЫХ ПРОЕКТОВ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ИНФРАСТРУКТУРЫ ДЛЯ ТРАНСПОРТИРОВКИ РОССИЙСКОГО ГАЗА В ЗАПАДНУЮ ЕВРОПУ.

СВЯТОСЛАВ БЕЛЯНСКИЙ

В октябре завершились работы по электрификации железнодорожных подходов к морскому торговому порту Усть-Луга с развитием Усть-Лужского железнодорожного узла. Скоро здесь должны начаться работы по строительству «Газпромом» крупнейшего в Европе завода по производству сжиженного газа — «Балтийского СПГ».

Завершившаяся 18 октября электрификация подходов к порту велась с 2011 года. За это время построено и реконструировано более 700 км контактной сети. Введено более 150 км вторых путей, реконструировано 11 станций, построена предпортовая и современная сортировочная станция Лужская. По словам президента ОАО РЖД Олега Белозерова, проведенные работы позволят более чем на 11 млн тонн в год увеличить объемы перевалки грузов, сократить время доставки грузов на полигоне Кузбасс — Лужская на 12 часов.

КРУПНЕЙШИЙ В ЕВРОПЕ Проведенные железнодорожниками работы оказались более чем своевременными. Роль региона в импорте российского газа за рубеж возрастает. Ключевым объектом станет «Балтийский СПГ» — расположенный в порту Усть-Луга завод по производству сжиженного природного газа (СПГ) мощностью 10 млн тонн в год. При необходимости проектная мощность завода может быть увеличена до 15 млн тонн. Решение о строительстве завода принято в 2015 году на основании наблюдающегося роста спроса на СПГ. Рынками сбыта для нового предприятия предположительно станут страны Атлантического региона, Ближнего Востока, Южной Азии, а также регионы Балтийского и Северного морей.

Партнером «Газпрома» в реализации проекта летом стал англо-голландский концерн Royal Dutch Shell. В июне партнеры подписали основные условия соглашения о совместном предприятии. Документ определяет принципы функционирования СП, которое будет осуществлять работы по проектированию, привлечению финансирования, строительству и эксплуатации завода. Стороны также заключили рамочное соглашение о совместных технико-экономических исследованиях по проекту «Балтийский СПГ». Около трех месяцев назад «Газпром» совместно с Shell начал подготовку предварительных расчетов проекта строительства.

Сроки реализации этого крупнейшего в Европе проекта СПГ несколько раз переносились. Последний раз их обозначил заместитель председателя правления «Газпрома» Александр Медведев, выступая в конце сентября на конференции «Нефть и газ Сахалина». По его версии, плановый срок ввода «Балтийского СПГ» в эксплуатацию — 2022 или 2023 год. Инвестиции в проект могут составить \$11,5 млрд. Территория предприятия займет 364 га в районе морского порта. Кроме самого завода, в проект входит



РЫНОК СПГ БОЛЕЕ УНИВЕРСАЛЕН И КОНКУРЕНТЕН, ЧЕМ ПОСТАВКИ ГАЗА ПО ТРУБАМ

трубопровод длиной 360 км, который будут тянуть от Волхова, а также терминал в порту.

ПЕРЕВЕДУТ СУДА НА ГАЗ Еще один, правда, гораздо менее крупный, чем в Усть-Луге, завод СПГ «Газпром» строит на северном побережье Финского залива — в бухте Портовая неподалеку от Выборга. Мощность «Комплекса по производству, хранению и отгрузке СПГ» составит 1,5 млн тонн в год. Площадь, на которой реализуется проект, составляет 60 га, а требуемые инвестиции — 126 млрд рублей.

Новый завод возводится рядом с компрессорной станцией «Портовая». Но в отличие от соседки, занятой обеспечением газом «Северного потока», он должен будет поставлять углеводороды в Калининградскую область, а также реализовывать газ судовладельцам. Скоро уже два года, как вступило в действие приложение к Международной конвенции по предотвращению загрязнения с судов MARPOL 73/78 в Балтийском море. Постановление регламентирует предельный уровень содержания серы в судовом топливе. Привести корабли в соответствие новым требованиям судовладельцы смогут несколькими способами. Оптимальным является переоборудование корабельных энергетических установок для работы на газе.

Судовладельцам предполагается реализовывать 300 тыс. тонн СПГ в год. По расчетам специалистов, именно столько газа потребуется для покрытия потребностей в топливе всех бороздящих Балтику

судов. Остальные 1,2 млн тонн кораблями будут отправляться в Калининградскую область для обеспечения энергетической независимости этой российской территории от стран Евросоюза. Запуск строящегося комплекса в Портовой запланирован до конца 2018 года.

Совсем небольшое предприятие здесь же, в порту Высоцк, строит компания «Криогаз-Высоцк», принадлежащая «Новатек» (51%) и Газпромбанку (48,9%). Инвестиции в проект составят 54 млрд рублей, мощность завода — 660 тыс. тонн СПГ в год. Половину производимого объема будет приобретать Финляндия, где уже строятся суда для вывоза газа. Завершить строительство планируется в 2018 году.

С ЗАПАСОМ Проекты «Газпрома» зачастую избыточны и не всегда экономически эффективны. Особенно когда они связаны с политическими решениями руководства страны. Взять, к примеру, строительство новых газопроводов. Возможно, строительство завода СПГ в районе компрессорной станции «Портовая» также больше связано с политикой, нежели экономикой. Иначе трудно понять, зачем нужен небольшой завод, если неподалеку строится предприятие, способное в 7–10 раз перекрыть его мощность. Разве только для переработки излишков газа из «Северного потока», если они будут возникать в случае недобора европейских потребителями.

Примерно такая же стратегия прослеживается при газификации Калининградской области. Газ туда поставляется

по магистральному газопроводу Минск — Вильнюс — Каунас — Калининград, производительностью 2,5 млрд куб. м в год. «Стратегия развития газификации Калининградской области на период до 2020 года» предусматривает сокращение потребления сжиженного углеводородного газа вследствие его замещения природным газом. «Одновременно с этим „Газпром“, считая, что прохождение трубы через прибалтийские страны несет в себе риски, строит альтернативный путь — терминал по приему СПГ в Калининградской области, — говорит аналитик ГК «Финам» Алексей Калачев. — Мощность терминала должна составить 2 млрд куб. м газа в год. Доказывая европейским партнерам, что СПГ обходится потребителям дороже трубопроводного газа, „Газпром“, по сути, делает в Калининградской области то же, что критикует в Европе: диверсифицирует источники газа, вкладывая в это значительные средства».

БЫТЬ В ТРЕНДЕ, СТРЕМИТЬСЯ К РЫНКАМ

Несмотря на традиционную избыточность, строительством сразу нескольких заводов «Газпром» вписывается в мировой тренд. Рынок СПГ растущий, перспективный, более универсальный и конкурентный, чем поставки газа по трубам. В отличие от трубопроводного газа, СПГ танкерами по морю можно доставить в любую точку планеты, где есть спрос и терминалы по регазификации. «Учитывая близость к европейским портам, доставка СПГ из Усть-Луги может оказаться дешевле, чем из США, — считает Алексей Калачев. — Если еще и себестоимость производства СПГ будет не выше американской, эта продукция может оказаться вполне конкурентоспособной».

Строительство заводов СПГ позволит России выйти на перспективный рынок СПГ не только Европы, но и Азии. Нашей стране это даст возможность к 2035 году увеличить свою долю с текущих 5 до 12%, считает руководитель аналитического отдела инвестиционной компании ЛМС Дмитрий Кумановский. «В Европе построили много разжижающих газовых терминалов, — говорит эксперт. — И, обладая лучшей ценой, российский газ может быть также более востребован, чем более дорогие поставки из США и стран Ближнего Востока».

Кроме того, для российского сжиженного природного газа станут возможны своп-операции (то есть обмен газом) при поставках на разные рынки. «Российские и ближневосточные поставщики получат возможность с минимальным транспортным плечом отгружать продукцию на целевые рынки, — продолжает Дмитрий Кумановский. — Это позволит увеличивать перевалку на российских СПГ-терминалах выше текущих контрактов российских компаний и улучшить окупаемость таких проектов. Поэтому и в Высоцке, и в Усть-Луге терминалы будут со временем загружены поставками в Калининград и Европу». ■



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ПОТРЕБЛЕНИЕ МОБИЛЬНОГО ИНТЕРНЕТА РАСТЕТ, ЧТО ЗАСТАВЛЯЕТ СОТОВЫХ ОПЕРАТОРОВ МЕНЯТЬ ТАРИФЫ ПОД ИЗМЕНИВШИЕСЯ ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТОВ

ДЕЛО ТЕХНИКИ

РАЗВИТИЕ СЕТИ СТАЛО ОДНИМ ИЗ ГЛАВНЫХ ПРИОРИТЕТОВ РАБОТЫ СОТОВЫХ ОПЕРАТОРОВ В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ 2017 ГОДА. КАК РАССКАЗАЛИ BG УЧАСТНИКИ РЫНКА, ЗА ЭТОТ ПЕРИОД В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ БЫЛИ ПОСТРОЕНЫ СОТНИ БАЗОВЫХ СТАНЦИЙ: РАСШИРЕНО НЕ ТОЛЬКО ПОКРЫТИЕ СЕТИ, НО И УЛУЧШЕНО ПРОНИКНОВЕНИЕ СИГНАЛА В ЗДАНИЯ. ВМЕСТЕ С ТЕМ ОПЕРАТОРЫ ПЕРЕСМАТРИВАЛИ ТАРИФЫ, ОРИЕНТИРУЯСЬ НА ГЛАВНУЮ НА СЕГОДНЯ ПОТРЕБНОСТЬ ИХ КЛИЕНТОВ — МОБИЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ. АЛЕКСЕЙ КИРИЧЕНКО

В пресс-службе Северо-Западного филиала компании «Мегафон» рассказали BG, что за третий квартал 2017 года улучшили качество покрытия сети не только в крупных бизнес- и торговых центрах Петербурга, но и в отдаленных уголках Ленобласти. Для этого специалисты оператора установили более 300 базовых станций (БС).

В частности, в Петербурге «Мегафон» улучшил покрытие в Курортном районе, а также повысил качество indoor-покрытия. «Среди 16 объектов indoor-программы — офисы компании «Газпром» и гипермаркеты «Лента», — отмечают в пресс-службе оператора. Вместе с тем покрытие сетей всех поколений связи было улучшено в Киришах, Всеволожске, Выборге, Гатчине, Тосно, Сосновом бору, Приозерске, Лодейном поле и Красном Селе, а также в окрестностях этих населенных пунктов и в близлежащих дачных массивах, перечисляют в «Мегафоне». Кроме того, оператор улучшил покрытие сетей всех поколений связи на курорте «Охта-Парк» и усилил сигнал 4G на курорте «Игора». Дополнительные работы были проведены «Мегафоном» в удаленных районах Ленобласти. Оператор делится, что обеспечено покрытие сетей 2G и 3G в деревнях Бокситогорского района, а в массивах садоводств Синявино и Келлолово появился доступ к сети LTE от «Мегафона».

Компания МТС в третьем квартале завершила в Петербурге проект по расширению покрытия сети LTE в диапазоне 800 мегагерц, призванный улучшить качество сигнала 4G в зданиях. С начала года в рамках этого проекта оператор запустил в эксплуатацию примерно 100 БС стандарта LTE-800. Станции заработали во всех районах города: наибольшее их число появилось в Василеостровском, Невском, Петроградском, Красногвардейском, Приморском, Калининском и Центральном районах, в Зеленогорске, Сестрорецке и Петергофе.

«Этот стандарт (LTE-800.— BG) дополняет существующие сети четвертого поколения, обеспечивая в четыре раза большее покрытие, чем технология LTE-2600, и в два раза большее, чем сети LTE-1800. Кроме этого, сотовый сигнал в этом диапазоне значительно лучше проникает в здания», — поясняют в пресс-службе МТС. Оператор гордится: «Благодаря реализации проекта за несколько месяцев количество уникальных пользователей LTE-сетей МТС в зоне покрытия LTE-800 увеличилось на 200 тыс. человек».

Вместе с тем МТС в третьем квартале продолжила развитие сети LTE и в Ленобласти, где за этот период было построено свыше 40 БС четвертого поколения. «В наибольшей степени покрытие LTE было расширено во Всеволожском, Тосненском, Гатчинском, Выборгском и Ломоносовском районах области», — перечисляет оператор.

В пресс-службе «Билайна» заявили BG, что в третьем квартале оператор продолжил в Петербурге масштабную модернизацию сети. «В рамках проекта проводится замена сетевого оборудования на более современное. В результате клиенты получают более высокую скорость передачи данных, улучшение качества связи, в том числе в труднодоступных местах», — отметили в «Билайне».

В пресс-службе Tele2 рассказали, что в сентябре завершили процесс запуска сетей 4G на всем Северо-Западе. Мурманская область стала последним субъектом Северо-Западного региона, где Tele2 запустил сеть четвертого поколения. В агентстве Telecom Daily оценивали стоимость сети LTE Tele2 в Мурманской области до \$5 млн, отмечая, что остальные операторы запустили сеть четвертого поколения там на несколько лет раньше.

ТАРИФЫ И МАРКЕТИНГ Сейчас растет потребление мобильного интернета, что заставляет сотовых операторов менять тарифы под изменившиеся потребности клиентов. К примеру, «Мегафон» с 1 ноября пересмотрел некоторые архивные тарифы, включив стоимость дополнительного пакета интернет-трафика в абонентскую плату.

Также в сентябре «Мегафон» представил новое позиционирование, призванное показать трансформацию компании «от оператора связи к оператору новых возможностей». В центре этой трансформации, как отмечают в «Мегафоне», «цифровой» клиент. Для реализации креативной части нового позиционирования оператор привлек агентство Interbrand, хорошо известное по коррекции визуального образа таких брендов, как AT&T, T-Mobile, футбольный клуб Juventus, FedEx, Jio.

Кроме того, с июня по август оператор поддерживал масштабные мероприятия в городе: Петербургский международный экономический форум, Кубок Конфедераций, праздник выпускников «Алые паруса», VK Fest и Geek Picnic. На этих площадках абоненты «Мегафона» прока-

чали 30 тыс. гигабайт трафика. Всего за первые полгода 2017 года абоненты «Мегафона» на Северо-Западе прокачали в полтора раза больше трафика, чем за аналогичный период в прошлом году.

МТС из тарифных новшеств третьего квартала отмечает сразу два предложения для пользователей соцсетей и разнообразных онлайн-сервисов. Это услуга «В сети», пользователи которой получают безлимитный доступ к социальным сетям и приложениям для онлайн-трансляций. А также тариф «Хайп», ключевой особенностью которого является бесплатный трафик на целый ряд соцсетей и популярных игровых, музыкальных и видеосервисов.

В «Билайне» рассказали, что в августе вышла новая линейка интернет-тарифов «Интернет для планшета» и «Интернет для компьютера». «Новые предложения были разработаны с учетом актуальных потребностей клиентов «Билайна» в наполнении и дизайне дата-тарифов, для этого было проведено масштабное исследование пользовательских предпочтений», — сообщили в пресс-службе оператора.

Кроме того, «Билайн» в июле запустил платформу Veon, которая объединяет в себе функции мультимедиа-сервиса, платформы для общения и маркетинга с партнерскими предложениями, акциями и скидками. Весь трафик внутри приложения для клиентов «Билайн» не тарифицируется, отмечает оператор. «Партнерами приложения стали десятки брендов, в том числе крупных международных. Сейчас ведется работа с локальным бизнесом, так как цель — предоставить клиенту наиболее релевантный контент, мы открыты к сотрудничеству с петербургскими брендами», — рассказали в «Билайне».

Оператор также продолжил расширять выбор доступных 4G-смартфонов, запустив акции с Micromax, Samsung Galaxy. «Спрос на LTE-устройства постоянно растет. По итогам первого полугодия их общее количество в сети «Билайн» выросло почти вдвое по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом количество смартфонов с поддержкой LTE увеличилось в два раза, а LTE-планшетов — в 1,2 раза», — говорят в «Билайне».

В Tele2 сообщили, что в начале года компания первой внедрила перенос остатков минут, гигабайтов и СМС, не потраченных на пакетном тарифе в течение месяца, который потом в усеченном виде скопировал один из конкурентов. Оператор также отмечает, что сделал бесплат-

ными соцсети и мессенджеры на пакетных тарифах.

Что касается сети дистрибуции, то по итогам третьего квартала посещаемость салонов Tele2 в Северо-Западном регионе увеличилась на 35%. А в октябре в Петербурге на Невском проспекте совместно с компанией Cofix была открыта торговая точка, где на одной территории расположены салон связи и кафе.

Также в этом году компания Tele2 стала «фабрикой» виртуальных операторов, реализовав эти проекты с крупными банками и «Ростелекомом». «В рамках этого проекта наши партнеры получают возможность предложить еще одну услугу своим лояльным клиентам, а мы получаем абонентов», — говорят в Tele2.

ФИКСИРОВАННЫЙ ИНТЕРНЕТ Как рассказали BG в пресс-службе телеком-оператора «Дом.ru InterZet», на рынке широкополосного доступа в интернет (ШПД) в Петербурге сейчас наблюдается два тренда: снижение стоимости доступа в расчете на единицу скорости (1 Мбит/с) и рост минимальной скорости на тарифах для новых клиентов (от 35–40 Мбит/с).

Вместе с тем растет интерес пользователей к дополнительным услугам, например, антивирусам, родительскому контролю, говорят в компании. В связи с этим операторы начинают предоставлять услуги для сегментов. Так, «Дом.ru InterZet» в июле запустил игровые бонусы для геймеров, которые отличаются скоростью интернета и набором сервисов. В пресс-службе «Ростелекома» сообщили BG, что в третьем квартале запустили и активно продвигают интерактивное ТВ и сервис Wi-Fi для бизнеса, а также особое внимание уделяют сервисам по информационной безопасности. В свою очередь, для физических лиц «Ростелеком» запустил в сентябре новую тарифную линейку, в которой абоненту бесплатно доступен безлимитный трафик на соцсети и мессенджеры.

На рынке отмечают стагнацию роста абонентской базы, связанную с насыщением рынка: проникновение ШПД в Петербурге одно из самых высоких в России — 69%. «В городе действует более 50 провайдеров. Операторы направляют усилия на поддержание лояльности абонентов, используя для этого бонусные программы и конвергентные предложения», — сообщили в пресс-службе компании «Дом.ru InterZet». ■

БЛИЖЕ ЧЕМ КАЖЕТСЯ

ЭКСПРЕСС-ЛИЗИНГ АВТОТРАНСПОРТА

- **выгодные**
условия финансирования
- **1 день**
на предварительное решение
- **минимум**
документов для оформления



Внимание! При заключении договора лизинга индивидуально определяются условия оказания услуг, влияющие на сумму расходов, которую несет лизингополучатель при возврате, расторжении договора лизинга, ликвидации возмещения расходов на приобретение предмета лизинга в случае досрочной оплаты, утилизации, вывоза scrap-металла, списания, ликвидации предмета лизинга, возврата, утилизации, утилизации предмета лизинга. Предложение не является офертой. ООО «Балтийский лизинг».

Бесплатный звонок по стране
8 800 222 0 555

www.baltlease.ru

Мы работаем
по всей России!