САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

ДВАДЦАТЬ ЛЕТ СПУСТЯ / 30
БАНКИ НА ЧЕТВЕРТОМ ДЕСЯТКЕ / 33
ОТ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО
К ДОБРОВОЛЬНОМУ / 35
ОЗДОРОВЛЕНИЕ
РЫНКА ЛОМА / 40

Среда, 26 сентября 2018 №175
(№6413 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №29–44
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года

Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

РОССТРОЙИНВЕСТ
ЗАО «РосСтройИнвест»

БФА ДЕВЕЛОПМЕНТ

Реклама

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

ДО ОСНОВАНИЯ, А ЗАТЕМ…

Три десятка лет назад в России появились первые частные банки. Несмотря на то, что в начале 1990-х доверие населения к сберкассам было подорвано из-за сгоревших советских вкладов, уже спустя несколько лет клиенты финансовых учреждений выстраивались в очереди, чтобы положить под выгодный процент на валютный счет свои сбережения. Правда, потом случился дефолт 1998 года, и многие вклады опять сгорели вместе с банками, игравшими на рынке ГКО. Но и это не остановило россиян: уже через несколько месяцев доверие к банкам восстановилось, и клиенты снова понесли туда свои сбережения.

К слову, кризис 1998 года был вообще уникален. Всего через полгода после его начала в экономике начали проявляться позитивные тенденции и начался рост. Трехкратная, а затем и четырехкратная девальвация рубля привели к тому, что зарубежная продукция перестала составлять конкуренцию местным товарам. В стране начали активно создаваться пищевые производства, открывались заводы по производству строительных материалов, новый импульс к развитию получили многие фабрики. Собственно, именно с 1998 года стоит отсчитывать начало современной экономики. Она, конечно, с тех пор тоже претерпела значительные изменения, но основы ее были заложены именно тогда.

Пятнадцать лет назад зародилась и современная страховая система страны — до этого она не была массовой. Но введение обязательного страхования автогражданской ответственности приучило людей общаться со страховщиками, количество людей, заключавших добровольные договоры, стало ежегодно расти. В России любое позитивное развитие чаще всего становится возможным на почве какого-то коллапса: ведь введение ОСАГО, по воспоминаниям и страховщиков, и автомобилистов, тоже носило все признаки кризиса. Поэтому не исключено, что и пророчества о скорой гибели строительной отрасли в связи с ее предстоящей реформой могут оказаться несостоятельными. И даже если инициатива чиновников по запрету «долевки» окажет фатальное воздействие на этот сектор экономики, предыдущие кризисы показывают: на пепелище очень быстро прорастают побеги гораздо более здоровой и выносливой системы.

ГРАФИКА НА ОБЛОЖКЕ: ФЕДОР ШУМИЛОВ

ДВАДЦАТЬ ЛЕТ СПУСТЯ

«ДЕВАЛЬВАЦИИ НЕ БУДЕТ, ТВЕРДО И ЧЕТКО»,— ЭТУ ЗНАМЕНИТУЮ ФРАЗУ БОРИС ЕЛЬЦИН ПРОИЗНЕС 14 АВГУСТА 1998 ГОДА, ВЫСТУПАЯ ПЕРЕД ЖУРНАЛИСТАМИ В НОВГОРОДЕ. А СПУСТЯ ТРИ ДНЯ, 17 АВГУСТА, БЫЛ ОБЪЯВЛЕН ДЕФОЛТ, И РОССИЯ СТОЛКНУЛАСЬ С ОДНИМ ИЗ САМЫХ ТЯЖЕЛЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ В СВОЕЙ ИСТОРИИ. ЭТО ПЕРВЫЙ СЛУЧАЙ В МИРЕ, КОГДА ГОСУДАРСТВО ОБЪЯВИЛО ДЕФОЛТ ПО ВНУТРЕННЕМУ ДОЛГУ, НОМИНИРОВАННОМУ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЕ. В МАТЕРИАЛЕ BG — ХРОНИКА КРИЗИСА 1998 ГОДА, ЕГО ПРЕДПОСЫЛКИ И ПОСЛЕДСТВИЯ. КРИСТИНА НАУМОВА

АЗИАТСКИЙ КРИЗИС В Таиланде обрушиваются фондовый рынок и национальная валюта. Силу набирает азиатский финансовый кризис, который в итоге окажет влияние на мировую экономику. Инвесторы насторожились и начали уходить из развивающихся рынков — и из России в том числе. Одновременно падают мировые цены на сырье. Валютные доходы России снизились. Страна нуждалась в зарубежных займах, но больше не могла гарантировать обслуживание долга. Перед кризисом в стране сформировался огромный государственный внешний долг (более $150 млрд) и не менее огромный внутренний долг ($200 млрд).

ДЕФИЦИТ БЮДЖЕТА Уровень доходности российских государственных краткосрочных облигаций (ГКО), с помощью продажи которых правительство покрывает дефицит бюджета, начинает расти, соответственно, растут и выплаты государства по ГКО.

Госдума принимает в первом чтении бюджет на 1998 год: доходы — 376,5 млрд рублей, расходы — 499,9 млрд. В попытке избежать девальвации рубля правительство повышает ставку рефинансирования с 28 до 42% годовых.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ НЕПРЕДСКАЗУЕМОСТЬ Борис Ельцин подписал указ об отставке с поста премьер-министра Виктора Черномырдина. В соответствии с Конституцией в отставку ушло и все правительство. Кроме того, выведены из состава кабинета министров Анатолий Чубайс и Анатолий Куликов. Новым первым вице-премьером, а также исполняющим обязанности председателя правительства Ельцин назначил Сергея Кириенко, до этого бывшего главой Минтопэнерго. По мнению некоторых экспертов, политическая непредсказуемость окончательно подорвала доверие инвесторов к российскому рынку.

ГОСДОЛГ Остро стоит проблема обслуживания государственного долга. Международные агентства пересматривают кредитные рейтинги российских банков. Российский фондовый рынок открывается падением на 10%, торги на РТС и ММВБ приостановлены. Доходность ГКО выросла вдвое и достигла 50% годовых. Президент подписал указ, ограничивающий иностранное участие в капитале РАО ЕЭС.

СЕРГЕЙ ВОРОНИН

В АВГУСТЕ 1998 ГОДА ОЧЕРЕДИ БЫЛИ ВЕЗДЕ: В ОБМЕННЫЕ ПУНКТЫ, БАНКОМАТЫ И МАГАЗИНЫ

ПОПЫТКИ СТАБИЛИЗАЦИИ Финансовые рынки снова обваливаются. Доходность ГКО за один день вырастает с 60 до 80–90%. Одновременно ЦБ повышает ставку рефинансирования до 150%. Таким образом, финансовый и валютный рынки оказываются заморожены. Правительство выступает с заявлением о немедленных мерах по стабилизации финансового рынка, сокращению госрасходов и повышению собираемости налогов. Борис Ельцин отправляет в отставку главу Государственной налоговой службы Александра Починка, его место занимает Борис Федоров. Сергей Кириенко и Анатолий Чубайс начинают переговоры с западными финансовыми структурами о предоставлении России внеочередного стабилизационного кредита. После обещаний МВФ оказать финансовой системе помощь в первую неделю июня доходность ГКО удается сбить до 45–50%, ставка рефинансирования снижается до 60%.

ДОХОДНОСТЬ ГКО РАСТЕТ В июне 1998 года Анатолий Чубайс назначен вице-премьером по связям с международными финансовыми организациями. В тот же день на встрече олигархов с Сергеем Кириенко главы «Газпрома», ЛУКОЙЛа и «Сургутнефтегаза» Рем Вяхирев, Вагит Алекперов и Владимир Богданов говорят о необходимости как минимум 50-процентной девальвации рубля. Их аргумент в том, что иначе национальная валюта девальвируется сама, причем неконтролируемо. Сергей Кириенко и Анатолий Чубайс отвергают предложение. Они рассчитывают на финансовую помощь западных стран.

Доходность ГКО впервые превышает 100%, а еще через неделю составляет 130–140%. Правительство предлагает владельцам ГКО конвертировать их в долгосрочные валютные обязательства. Впрочем, самим предложением воспользовались держатели всего 10% ГКО. Совет МВФ одобряет выделение России стабилизационного кредита на $11,2 млрд, из них $4,8 млрд немедленно. Правительство пытается договориться об утверждении антикризисных законов с Госдумой. Министром промышленности назначен бывший председатель Госплана Юрий Маслюков.

КРЕДИТ МВФ МВФ одобрил России кредит в размере $22,6 млрд, но это помогает только отсрочить надвигающуюся катастрофу. Кредит был направлен на выкуп ГКО и поддержание рубля. На рынке появилась иллюзия равновесия. Борис Ельцин, Анатолий Чубайс, Сергей Дубинин уходят в отпуск. Однако начинается новое падение фондового и валютного рынков. Российские банки бросают все

свободные средства на покупку валюты, продавая госбумаги. 10 августа доходность ГКО достигает 100%, 11 августа — приближается к 150%. 11 августа торги в РТС приостанавливаются после падения на 7,5%.Торги на российских биржах почти останавливаются, банки из-за закрытия рынка межбанковского кредитования и отсутствия на рынке валюты оказываются на грани разорения.

14 августа Борис Ельцин, выступая перед журналистами в Новгороде, заявляет, что девальвации не будет «твердо и четко».

15 августа Сергей Кириенко начинает обсуждать варианты реструктуризации госдолга, понимая, что 19 августа Минфин не сможет погасить очередной выпуск ГКО на 34 млрд рублей.

17 АВГУСТА 1998 ГОДА Правительство признает, что неспособно расплатиться по своим долгам. Объявлено о расширении валютного коридора с 6 до 9,5 рубля за доллар, трехмесячном моратории на выплату банками долгов иностранным кредиторам и заморозке всех выплат по ГКО и облигациям федерального займа до конца 1998 года. Курс доллара в обменных пунктах сразу после объявления о дефолте вырастает с 6,2 до 9–10 рублей за доллар, при этом валюта в большинстве обменных пунктов подходила к концу. Цены на импортные товары в магазинах уже в течение выходных вырастают вдвое.

ЧТО БЫЛО ПОСЛЕ Банки оказываются не в состоянии вовремя выполнить обязательства перед вкладчиками. Досрочные выплаты по депозитам не производятся, очередные выплаты — только в небольшой части банков. Двенадцать крупнейших банков при поддержке ЦБ договариваются об объединении в расчетный пул, чтобы обеспечить хотя бы платежи между собой. В итоге курс рубля стабилизируется на уровне 7,5 рубля за доллар. Visa и American Express блокируют пластиковые карты российских банков.

Борис Ельцин отправляет правительство Сергея Кириенко в отставку.

Валютный коридор фактически отменен. Западные кредиторы грозят арестовать счета российских банков.

ЦБ отзывает лицензии Инкомбанка и банка «Менатеп». Продолжаются кадровые перестановки в правительстве. Министром иностранных дел утвержден Евгений Примаков. Первым вице-премьером назначен Юрий Маслюков, главой Банка России — Виктор Геращенко.

ПОСЛЕДСТВИЯ КРИЗИСА 1998 ГОДА

Кризис стал настоящим испытанием для экономики страны и для простых людей. Многие потеряли накопления, перестали получать зарплаты. Цены в магазинах сначала выросли, а потом продукты исчезли с полок. Многие банки обанкротились, заводы встали. Но, несмотря на это, эксперты отмечают и положительные последствия кризиса 1998 года. В частности, стало очевидно, что необходимо отказаться от сырьевой модели и развивать другие отрасли экономики. Кризис заставил взять курс на импортозамещение и предоставил возможности для экспорта продукции. Уже через полгода после дефолта в экономике обозначились положительные тенденции, и она начала активно возрождаться. Рост продолжался более десятилетия. ■

ПРАРОДИТЕЛИ СОВРЕМЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ ОТКРЫТО МНОЖЕСТВО РАЗНОФОРМАТНЫХ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ, И, НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО БУМ СТРОИТЕЛЬСТВА УЖЕ ПРОШЕЛ, НАПРАВЛЕНИЕ С РАЗНОЙ СТЕПЕНЬЮ ИНТЕНСИВНОСТИ ПРОДОЛЖАЕТ РАЗВИВАТЬСЯ: РАСШИРЯЮТСЯ ДЕЙСТВУЮЩИЕ ОБЪЕКТЫ И СТРОЯТСЯ НОВЫЕ. ПЕРВЫЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ В СОВРЕМЕННОМ ПОНИМАНИИ ПОЯВИЛИСЬ В ПЕТЕРБУРГЕ ЕЩЕ В 1990-Х ГОДАХ, ОДНАКО ТОГДА ЧЕТКИХ КОНЦЕПЦИЙ ПРОЕКТОВ НЕ БЫЛО, И ТЕКУЩИЕ ФОРМАТЫ ЗНАЧИТЕЛЬНО ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ НИХ ПРАКТИЧЕСКИ ПО ВСЕМ ПАРАМЕТРАМ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

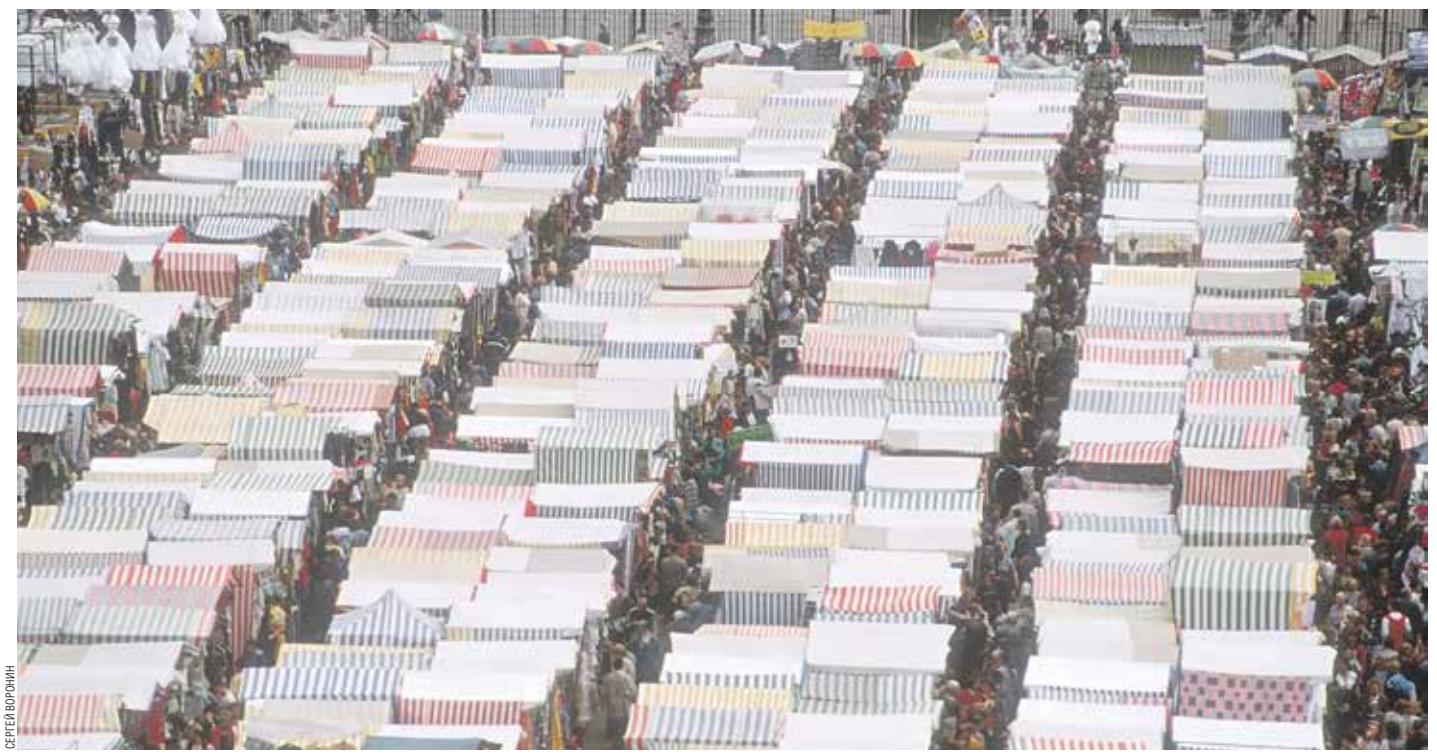
Руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg Игорь Кокорев отмечает, что наиболее значимыми вехами развития торговых центров в Петербурге стали 1994 год с открытием «Балканского», 2003 год с открытием торгового комплекса «Сенная», который был первым ТРЦ современного формата с «якорями», развлечениями, фудкортом и галереей сетевых брендовых магазинов, 2006 год с открытием «Мега Дыбенко» (первого ТРЦ такого масштаба в Петербурге и Ленобласти) и «Гранд Каньона» — первого суперрегионального ТРЦ в сложившейся застройке, а также 2010 год с открытием «Галереи» — «главного» и по сегодняшний день ТРЦ города.

По его словам, на заре развития торговых центров в Петербурге предприниматели ориентировались на тот участок земли или объект недвижимости, которые были, и пешеходные потоки или возможность их получить. «По объектам до 1998 года у нас нет информации, но, например, ТЦ „Бада-Бум“ открылся в 1999 году, несмотря на всю тяжелую ситуацию в экономике и кризис 1998 года»,— добавляет эксперт. Господин Кокорев уточняет, что неудавшиеся примеры реализации проектов ТРЦ есть в более близком по времени кризисе 2008 года: ТЦ «Искра» так до сих пор и не достроен, а торговый центр компании РТМ в Купчино все еще ждет инвестора для завершения.

Руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге Владислав Фадеев указывает на то, что торговая недвижимость города в 1998 году была представлена преимущественно объектами рыночного формата, а из существующих сегодня качественных торговых центров в тот момент не было ни одного. Первый же объект, который можно отнести к качественным торговым центрам, появился только в 2003 году. «К сведению, в Москве в 1998 году был только один такой объект — „Рамстор“ на Ярцевской улице, на месте которого в 2015 году был открыт МФК „Кунцево Плаза“»,— отмечает он.

В 1998 году в городе крупных объектов было мало, а в небольших под одной крышей уживались продажа одежды и нижнего белья и лотки с картофелем, говорит эксперт. Из относительно крупных объектов того времени можно назвать «Гостиный Двор», «Пассаж», «Кировский пассаж», «Московский универмаг» и «Балканский». Основным игроком рынка того времени была компания «Адамант», открывшая «Балканский», а в 1998 — «Аэродром», впрочем, уже не существующий, добавляет господин Фадеев. Также в 1998 году открылся ТЦ «Нарва», впоследствии расширенный. К торговым центрам тогда относился и «Атриум» на Невском со «Стокманном» в качестве якорного арендатора, являющийся в настоящее время офисным объектом.

Качественные, построенные с нуля торговые центры появились в Петербурге после дефолта 1998 года, солидарна в оценках с представителем JLL партнер Colliers International Анна Никандрова. До них были универмаги — «Московский» (1966 год открытия), «Нарвский» (1968), «Кировский» (1931), «Дом мод» (1968), «Светлановский» (1998) и «Фрунзенский» (1934),— которые в перестроечные времена выступали своеобразными прототипами современных торговых центров. «Их основным отличием являлось то, что универмаги не сдавали помещений, а вели собственную торговлю. ➔ 32



СЕРГЕЙ ВОРОНИН

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ПЕТЕРБУРГА В 1998 ГОДУ БЫЛА ПРЕДСТАВЛЕНА ПРЕИМУЩЕСТВЕННО ОБЪЕКТАМИ РЫНОЧНОГО ФОРМАТА, А ИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ СЕГОДНЯ КАЧЕСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ В ТОТ МОМЕНТ НЕ БЫЛО НИ ОДНОГО

31 ➔ Первые проекты, ориентированные на арендаторов, такие как ТК „Торговый двор“, были сравнительно небольшими, их арендопригодная площадь составляла 10–15 тыс. кв. м»,— говорит эксперт.

СМЕНА ФОРМАТА Первые проекты торговых центров были рассчитаны на массового покупателя, то есть на все слои — от небогатых до уже обеспеченных, отмечает господин Кокорев. Такие объекты не имели как таковых «якорей», а делились на много небольших арендаторов, преимущественно несетевых, и имели неширокие проходы для посетителей.

Основной трудностью для проектов, которые реализовывались в конце 1990-х, можно назвать небольшое количество сетевых ритейлеров, отмечет Анна Никандрова. При этом работали они преимущественно в Москве и очень аккуратно расширяли свое присутствие в Петербурге. «Одними из первых торговых центров в Северной столице в это время стали „Светлановский“ и универмаг „Фрунзенский“ после реконструкции: они сдавали площади в аренду, а большую часть арендаторов составляли несетевые магазины, открытые частными предпринимателями»,— напоминает она.

По словам госпожи Никандровой, формула успеха торговых центров первой волны была проста: наличие продуктового «якоря», магазина бытовой техники и кинотеатра гарантировали проекту востребованность на рынке. «В ответ на смену интересов и приоритетов ставшей более искушенной аудитории компоненты формулы изменились. Сегодня важно не только присутствие определенного сегмента, но и ассортимент представленных услуг и товаров»,— подчеркивает эксперт.

Так, в рецепте 2018 года обязательно найдется разнообразный пул магазинов одежды и обуви, развлечения широкого формата — от кинотеатров до детских, игровых и образовательных проектов, большой выбор операторов общественного питания и атмосфера, которая связывает все ингредиенты, а также выступает четвертым, уникальным для каждого торгового центра элементом.

ПИК РАЗВИТИЯ После первых крупных проектов, реализованных в период 2001–2004 годов, большинство из которых принадлежало компании «Адамант», пиковым, самым значимым для рынка торговой недвижимости Петербурга, стал 2006 год — именно тогда были открыты такие ключевые для города проекты, как «Мега Дыбенко» и «Мега Парнас» компании IKEA, «Гранд Каньон», реализованный управляющей компанией «Соломон», а также ряд других проектов, которые осуществлял «Адамант» («Континент на Стачек», «Варшавский экспресс» и «Невский II»). «Этот год принес Петербургу более 600 тыс. кв. м арендопригодных торговых площадей, что на сегодняшний день составляет 23% от всего объема предложения в классических ТЦ, а в 2006 году составляло более 50% всего предложения. По сути, рынок тогда удвоился»,— подчеркивает госпожа Никандрова.

По словам Игоря Кокорева, основной пик открытия торговых центр в Петербурге пришелся на 2003–2011 годы. В частности, в 2011 году в городе был открыт торговый комплекс «Лето». «В этот период открылось большинство торговых центров современного формата и гипермаркетов»,— добавляет он.

Все эксперты отмечают, что из тех девелоперов, которые начинали работу в 1990-е и которым удалось продержаться и в 1998 году, и в последующие кризисы, самым ярким примером является холдинг «Адамант». По словам Владислава Фадеева, «Адамант» по-прежнему является крупнейшим игроком петербургского рынка торговых центров, занимая на нем 24% из расчета арендопригодной площади объектов.

Госпожа Никандрова напоминает, что холдинг реализовал поэтапную реконструкцию и новое строительство корпусов нынешнего торгового комплекса «Балканский». «Именно „Адамант“ запустил первую волну строительства крупных торгово-развлекательных центров в 2003–2004 годах, в частности — „Заневский каскад“ (первая фаза), ТРК „Норд“ и ТРК „Невский“»,— добавляет она. Несколько лет назад в городе появился еще один крупный игрок — компания Fort Group, которая приобрела сразу несколько крупных торговых комплексов («Академ-Парк», «Сити Молл», «Лондон Молл», «5 Озер», «Родео Драйв» и другие), сейчас компания оценивает свою долю на рынке в 15%.

В настоящее же время активность девелоперов в отношении строительства торговых центров в Петербурге является невысокой: в 2017 году впервые за всю историю рынка качественных ТРК в городе не были открыты новые объекты, а в 2018 году, по прогнозу JLL, объем ввода составит лишь 11,7 тыс. кв. м.

«Будущее развитие торговой недвижимости в Санкт-Петербурге в первую очередь связано со строительством районных и окружных объектов в зонах активного жилого девелопмента — Мурино, Девяткино, Кудрово, Оккервиль, Юго-Запад, Парнас, Шушары. По мере заселения жилых комплексов мы ожидаем открытия небольших ТЦ в этих районах»,— отмечает господин Фадеев. ■

«БЫЛО МЕНЬШЕ ЗАКОНОВ, НО ТОЧНО БЫЛО БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ»

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ ВСЕГДА БЫЛИ НЕПРОСТЫМИ — С МОМЕНТА ЗАРОЖДЕНИЯ КООПЕРАТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ В 1980-Х ГОДАХ. BG ОБРАТИЛСЯ К ПРЕДСТАВИТЕЛЯМ БИЗНЕСА С ВОПРОСОМ, КОГДА БЫЛО ПРОЩЕ НАХОДИТЬ ОБЩИХ ЯЗЫК С ЧИНОВНИКАМИ — СЕЙЧАС ИЛИ ДВАДЦАТЬ ЛЕТ НАЗАД?

ВЛАДИМИР ПРИБЫТКИН,
председатель совета директоров
АО «Банк ПСКБ»:
— Двадцать лет назад государство придерживалось политики создания рынка, конкуренции. Может быть, было меньше законов, но точно было больше возможностей. Сейчас проводится политика усиления регулирования во всех областях, происходит увеличение роли государства. При этом мне кажется, что и бизнес, и власть что тогда, что сейчас развиваются параллельно друг другу. И чем меньше пересечений между этими мирами будет, тем лучше.

ДЕНИС КОТОВ,
гендиректор сети «Буквоед»:
— За последние двадцать лет многое упорядочилось. Зачастую это происходит благодаря формированию общественных структур, которые налаживают общий язык между предпринимателями и системами управления. Благодаря цифровизации возникают значительные изменения, у власти появляется существенно больше источников обратной связи, что благоприятно влияет на отношения. Ну и, конечно, во власть приходит свежее молодое поколение, которое разговаривает на современном управленческом языке, с ним можно находить общие решения. Двадцать лет назад у различных чиновников была повышенная подозрительность и закрытость. Сейчас больше открытости и доверия, что является фактором повышения эффективности взаимодействия. При этом нет однозначно понятного дерева целей, из которого каждый предприниматель смог бы увидеть свое место в общем дереве целей развития государства. Сейчас даже с точки зрения пропорций бюджета очевидно, что военные расходы превалируют над расходами на культуру. Это значит, что некая милитаристская тревожная психология по-прежнему осталась.

АЛЕКСЕЙ ТРЕТЬЯКОВ,
председатель петербургской Ассоциации малого бизнеса в сфере потребительского рынка:
— Намного легче работалось двадцать лет назад. На тот момент еще не окрепли олигархические структуры. Вследствие этого они намного меньше были нацелены на уничтожение конкурентов из более мелкого бизнеса. Закрома советской родины оказались настолько полны, что эти люди еще были заняты их разграблением и до остального им дела было мало. Соответственно, они со своими чудовищными идеями и «хотелками» особо не вмешивались. Кроме того, двадцать лет назад государство как машина было послабее и поэтому давило население и бизнес меньше. Потом все пошло в полном соответствии с классикой. Правящий класс в виде олигархических структур в 1990-е только формировался, а в нулевые уже сформировался и в дальнейшем раскрылатился и расселся. Вот во имя олигархических структур все и давится. Таких примеров много в разных сферах, начиная от торговли, где все напалмом выжигается в интересах торговых сетей и заканчивая налогом Ротенберга. Применительно к теме разговора я вспоминаю книжку «Чиполлино», которую читал в детстве. Там есть замечательная речь принца Лимона, в которой он возмущается тем, что после введения налога на воздух люди стали меньше дышать.

ЮНИС ТЕЙМУРХАНЛЫ,
владелец гостиницы «Гельвеция»:
— Конечно, сейчас найти общий язык проще. Даже нельзя сравнивать с той жизнью, в которой мы были двадцать лет назад. Она была абсолютно хаотичной, очень неструктурированной, с огромным количеством опасностей, в частности, в плане всяких бандитских разборок. Поэтому цивилизованному бизнесу было крайне сложно. Это был период легких денег, но о безопасности этих денег речи идти не могло. Сейчас мы живем в эпоху сильного государства, и бизнес (особенно средний и малый) находится в очень комфортной зоне. У нас достаточно хороший льготный режим для малого и среднего предпринимательства, создано большое количество электронных опций доступа к власти, которые ее упрощают. Те же МФЦ делают многие процессы более быстрыми, понятными и свободными от коррупции.

АЛЕКСАНДР СОЛОВЬЕВ,
генеральный директор
ПАО «Выборгский судостроительный завод»:
— С чиновниками никогда просто не было. Ни тогда, ни сейчас. Все зависит исключительно от наличия нужных личных контактов. Соответственно, примеры и истории на эту тему носят личный характер, и я бы предпочел о них не распространяться.

ЕКАТЕРИНА ТЕЙДЕР,
руководитель направления девелопмента
Becar Asset Management:
— В настоящий момент скорость, с которой принимаются изменения и вводятся новые законодательства, оказывающие большое влияние на работу рынка, существенно выросла. Это очень сильно усложняет жизнь строительным компаниям, в частности — усложняет взаимодействие с чиновниками. Говорить о долгосрочном планировании не приходится, а среднесрочное и краткосрочное планирование осталось как терминология: сроки по ним сильно изменились. Практически так же быстро меняются и люди на тех или иных

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

позициях, при этом зачастую приходится ориентироваться на некоторые внутренние регламенты работы с бизнесом, которые зависят от мнения конкретного чиновника или группы людей.
Период формирования рынка в начале нулевых был непростым, но варианты реализации проектов и взаимодействия существовали. Сейчас хаоса на рынке стало меньше, но скорость изменений увеличилась. Конечно, изменения нацелены на улучшение работы, ее регламентацию, прозрачность и так далее, но для бизнеса глобальные изменения всегда нацелены на ужесточение условий и переживаются безболезненно.

ЕВГЕНИЙ БОГДАНОВ,
основатель проектного бюро Rumpu:
— И сейчас, и двадцать лет назад существовали определенные нюансы с точки зрения работы с чиновниками. Сегодня взаимодействовать с представителями власти проще, так как многие аспекты их и нашей работы уже регламентированы. С другой стороны, само законодательство в последние годы так часто менялось и так сильно запуталось, что на рынке снова царит неразбериха. Даже у крупных игроков нет понимания, куда идти, к кому и зачем. Таким образом, проблема связана не с взаимодействием с чиновниками, а с отсутствием понимания, как работать в новых условиях. Его нет как у бизнеса, так и у самих чиновников.

ЕЛЕНА ЛЕГАШОВА,
адвокат, управляющий партнер
АБ «Юсланд»:
— За последние двадцать лет, на мой взгляд, внешних изменений много, а принципиально эффективного, конструктивного и законного диалога еще нет. Безусловно, в последние годы появилось множество различных официальных сервисов и платформ для ведения такого конструктивного диалога с органами власти и должностными лицами, появилось нормативное регулирование для них: электронные кабинеты, которые действительно работают и позволяют быстрее получать ответы и реакцию на обращения; площадки для оценки регулирующего воздействия проектов нормативных актов; совместные круглые столы и конференции. Но не произошло главного: нет понимания у сторон диалога, что все это должно приводить к конкретному результату — улучшению инвестиционного и делового климата в регионе без ущерба правопорядку. Ответы и меры реагирования на поступающие обращения часто носят формальный характер и не решают проблемы по существу. ■

БАНКИ НА ЧЕТВЕРТОМ ДЕСЯТКЕ

В АВГУСТЕ НЫНЕШНЕГО ГОДА ИСПОЛНИЛОСЬ ТРИДЦАТЬ ЛЕТ СОВРЕМЕННОМУ БАНКОВСКОМУ РОССИЙСКОМУ БИЗНЕСУ. ВПРОЧЕМ, ЕЩЕ ДВАДЦАТЬ ЛЕТ НАЗАД ВЗАИМООТНОШЕНИЯ КЛИЕНТОВ И КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ СЕРЬЕЗНО ОТЛИЧАЛИСЬ ОТ СЕГОДНЯШНИХ. КОРРЕСПОНДЕНТ BG РОМАН МАСЛЕННИКОВ ВМЕСТЕ С РАБОТНИКАМИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА ВСПОМИНАЛ, КАК ЗАРОЖДАЛСЯ БАНКОВСКИЙ СЕКТОР.

Первый коммерческий банк в СССР появился в Казахстане — чимкентский Союзбанк. Он был создан 24 августа 1988 года и продержался семь лет. А первым российским банком через два дня, 26 августа того же 1988 года, был зарегистрирован ленинградский банк «Патент». Сейчас он называется банк «Викинг». До конца 1988 года в России появилось 24 коммерческих банка, затем число банков стало расти чуть ли не в геометрической прогрессии. Правда, на современные банки большинство этих финансовых институтов было похоже мало.

МЕСТОРОЖДЕНИЕ В ЗАЛОГ Олег Лагуткин, генеральный директор БКИ «Эквифакс», вспоминает, что в конце девяностых в банковском секторе можно было столкнуться с самыми невероятными предложениями и бизнес-схемами, нередко это было откровенным мошенничеством. «Сейчас эти истории, безусловно, вспоминаются с улыбкой, а тогда они были суровой реальностью. Например, работая в одном из коммерческих банков Петербурга, наш кредитный отдел столкнулся с заявкой от заемщика, который предлагал в качестве залога... целое золотое месторождение. В то время получить что-либо в залог у клиента было делом крайне сложным, здесь же клиент сам предлагал серьезный актив. Естественно, была произведена тщательная проверка: подлинность свидетельств установлена, регистрация реальная. Но что-то подсказывало, что перед нами разыгрывается небольшой спектакль. К счастью, среди моих знакомых был опытный геолог, который, услышав про уровень содержания золота в породе, указанный в свидетельстве, отговорил от рисковой сделки. По его словам, такой уровень содержания драгоценного металла соответствовал показателям в обычной городской почве, что абсолютно нерентабельно и ни о какой разработке не может быть и речи,— рассказывает господин Лагуткин.— Другой интересный случай произошел во время визита в наш банк респектабельного господина, желающего открыть себе счет и внести на него наличные. Их оказалось очень много — целый чемодан кувейтских динаров. Клиент объяснил, что до войны поставлял в Кувейт медицинское оборудование и из-за жестких санкций, а также пристального внимания со стороны международных организаций смог получить причитающуюся ему сумму только наличными и только в валюте этой страны. В реестре ЦБ такая валюта значилась, расчеты по ней велись назначенным международной комиссией французским банком. Все выглядело вполне безоблачно, однако интуиция вновь подсказывала, что стоит перепроверить информацию. Мы нашли ответственного за данное направление во французском банке и выяснили, что валюта действующая, но вот купюры данного образца выведены из обращения. Солидный господин получил отказ, а мы еще долго получали запросы от региональных банков, которые просили открыть корреспондентские счета в этих самых кувейтских динарах и принять на них наличные. Примечательно, что в августе 1998 года курс был равен 20 рублям за динар, сейчас за один кувейтский динар дают 222 рубля».

Наталия Яшева, управляющий петербургским филиалом Фора-банка с 2015 года, говорит, что в 1990-е банковский бизнес развивался свободно, был сверхдоходен и не был сильно зарегулирован. Поэтому каждый банк мог привлекать средства любым доступным способом. «Наверное, многие помнят рублевые вклады в банках вроде Северного торгового банка, который в построении пирамиды в 1993–1995 годах успешно соперничал с МММ, предлагая в пиковые периоды инфляции ставки до 250–300% годовых. И, как и все финансовые пирамиды, прекратил свое существование, что произошло в 1995 году. Когда банк только прекратил выплаты, ЦБ высказал обеспокоенность тем, что „банк неоправданно завышал проценты по вкладам физических лиц. Он принимал вклады населения под 132% годовых, тогда как средняя ставка в городе не превышала 100%“. Из этой цитаты можно сделать вывод о доходности вкладов в 1995 году и, соответственно, об инфляции в тот период. Многие предпочитали хранить средства в валюте, и это был самый надежный способ уберечь деньги от инфляции»,— рассказала госпожа Яшева.

СТРОИТЕЛИ ПИРАМИД В 1990-е годы, после обесценивания советских сбережений в Сбербанке, доверие граждан к банковской системе было подорвано. В этой ситуации начали расти финансовые пирамиды, обещавшие баснословный доход. АО «МММ» стало нарицательным, однако крах этой пирамиды заставил граждан меньше доверять непонятным финансовым институтам. Граждане пошли в коммерческие банки, которые на фоне высокой инфляции предлагали высокие процентные ставки по вкладам (кажется, в какие-то периоды доходило до 30% годовых).

Мелкие банки, правда, в середине 1990-х лопались не менее громко, чем МММ. «Тверской районный суд Москвы, например, едва не рухнул (здание было аварийным) под единовременным натиском армии обманутых вкладчиков Чараbanka. Вернуть деньги не удавалось почти никому, исполнить судебные решения о взыскании было невозможно»,— рассказывает Ольга Плешанова, аналитик юридической фирмы «Инфралекс». ➔ 34

ЛенТрансЛизинг
УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ
12 лет на рынке
Искусство правильного лизинга
ЛенТрансЛизинг
ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ
Адрес: 191123, Санкт-Петербург, ул. Радищева, д. 39, лит. Д, офис 213
Наши контакты:
Телефон отдела продаж:
(812) 329-44-33
e-mail: Info@ltl-spb.ru
www.ltl-spb.ru

Автомобили

Спецтехника

Оборудование

Вагоны
РЕКЛАМА. ООО «Лентранслизинг»

33 ➔ Доверием стали пользоваться более крупные коммерческие банки, такие как «СБС-Агро», который обслуживал, в том числе, органы власти. Отделение «СБС-Агро» располагалось, например, в Госдуме. Вкладчиков у этого банка было настолько много, что после кризиса 1998 года пришлось спешно создавать Агентство по реструктуризации кредитных организаций (АРКО, предшественник АСВ), занимавшееся в основном клиентами «СБС-Агро».

Страхования вкладов в тот период не существовало (были только госгарантии по вкладам в Сбербанке). «Законодательство о страховании вкладов и сама система выстраивались уже в 2003–2005 годах, позволив подойти к кризису 2008 года с более подготовленной банковской системой»,— рассказывает госпожа Плешанова.

Впрочем, пирамиды строила не только МММ, государство со своими ГКО было не менее активно. Председатель правления Международного банка Санкт-Петербурга Сергей Бажанов говорит: «В 1998 году я работал председателем правления Балтонэксимбанка, и уже с начала года высокие ставки по ГКО начали вызывать опасения в устойчивости государственных финансов. Узким кругом внутри банка мы приняли решение постепенно выходить из данного проекта, планомерно сокращая объемы и срочность ГКО, таким образом, в момент дефолта оборот по ГКО практически был нулевым. Руководствуясь девизом „Сохранить средства в твердой валюте — значит умножить в дальнейшем“, я принял решение сделать значительное вложение в трастовые операции крупного швейцарского банка. Таким образом, когда произошел дефолт и государство отказалось исполнять ряд своих обязательств (включая ГКО, международные обязательства), когда произошла девальвация национальной валюты от 6 до 30 рублей, у Балтонэксим-банка значительная доля средств была размещена в доверительном управлении в швейцарском банке в твердой валюте. Кстати, впоследствии, когда все деньги были возвращены в банк по новому курсу, чистая доходность составила 11,4% в долларах».

Правильное решение, принятое своевременно, сказалось на судьбе банка. В тот момент в Петербурге осталось небольшое количество банков, проводивших платежи клиентов, среди них был Балтонэксимбанк. Всю свою историю он работал преимущественно с корпоративными клиентами, но планировались изменения: в середине 1998 года банк готовился к слиянию с крупнейшим на тот момент ритейловым банком — «Петровским». Планировалось создание универсального учреждения, оно носило рабочее название Объединенный банк Санкт-Петербурга. К слиянию были разработаны программы для частных и корпоративных клиентов, были сформированы рабочие группы, но дефолт отодвинул эти планы, и каждый из банков вынужден был переживать этот кризис по-своему. Подготовленный просторный зал для обслуживания частных клиентов был перепрофилирован под центр открытия счетов корпоративных клиентов: в сентябре 1998 года за один рабочий день в банке открывалось от 60 до 80 счетов корпораций. «В результате мы вдвое увеличили докризисный баланс, который достиг 5 млрд рублей, банк окончил 1998 год успешно»,— рассказал господин Бажанов.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В 1990-Е БАНКОВСКИЙ БИЗНЕС РАЗВИВАЛСЯ СВОБОДНО, БЫЛ СВЕРХДОХОДЕН И НЕ БЫЛ СИЛЬНО ЗАРЕГУЛИРОВАН. ПОЭТОМУ КАЖДЫЙ БАНК МОГ ПРИВЛЕКАТЬ СРЕДСТВА ЛЮБЫМ ДОСТУПНЫМ СПОСОБОМ

ВКЛАДЧИКИ В ОЧЕРЕДИ «В Инкомбанке, где я работала с 1996 по 1998 год с частными клиентами, ставки по валютным вкладам составляли в разные периоды 17–23% годовых. В период акций, когда предлагались повышенные ставки, был огромный ажиотаж, выстраивались очереди, люди записывали на руке порядковые номерки, были даже случаи драк перед отделением. Я помню, как в конце декабря 1997 года, когда проводилась ежегодная акция, вклад „Рождественский“, клиенты заблокировали операционистов в офисе, требуя продолжать оформлять вклады»,— поделилась госпожа Яшева.

Хранить сбережения в банках было выгодно, но тут подстерегала другая опасность: страхование вкладов отсутствовало, и деньги вкладчиков были утрачены вместе с банкротством Инкомбанка. После череды банкротств и возмущений вкладчиков государство начало усиливать регулирование банковского сегмента, сначала процесс был достаточно мягким, но постепенно мы пришли к жестким стандартам банковского регулирования.

Но если вклады в том или ином виде существовали, получить кредиты в банках физлицам было практически невозможно. Госпожа Плешанова вспоминает, что в 1990-е годы кредиты «в открытом доступе» не практиковались, банки выдавали их на индивидуальных условиях близким к ним заемщикам, нередко связанным с ОПГ. «Были случаи, когда выдачу кредита согласовывал непосредственно владелец банка с неформальным условием выплаты части процентов лично ему. В ряде случаев финансовые разногласия приводили к „стрелкам“ и заказным убийствам»,— говорит госпожа Плешанова.

Первая реклама потребительских кредитов появилась уже после кризиса 1998 года (примерно в 2000–2001 годах). Тогда в метро красовались плакаты «Телевизор за 8 рублей в день». Процентные ставки почти не раскрывались: если даже указывалась какая-то номинальная ставка по кредиту, то она была ниже эффективной (реальной) процентной ставки в два и даже три раза. Это стало причиной длительной борьбы, в том числе на законодательном уровне, за раскрытие банками эффективных процентных ставок по потребкредитам.

Кредитование в период инфляции и гиперинфляции было крайне затруднено, потребительское кредитование было фактически не развито. В 1990-е население было озабочено или выживанием (на свои деньги), или сбережением накопленного. Массовое розничное кредитование начало зарождаться в начале 2000-х, кредиты предоставлялись в основном в валюте, ставка в долларах составляла 15–25% годовых, плюс кредит обрастал значительным количеством дополнительных расходов: комиссия за выдачу кредита, страхование жизни, допуслуги. Средняя сумма беззалогового кредита составляла до 10 тыс. долларов или евро. Первыми на этот рынок пришли иностранные банки, имевшие развитые скоринговые технологии и технологии оперативного принятия решений. Российским банкам пришлось ускоренно «подтягиваться» до этого уровня.

«В середине 2000-х моей основной специализацией стало кредитование, я работала в банке „Сосьете Женераль Восток“. Тот период отличался на банковском рынке повышенной доходностью от розничного кредитования, люди впервые столкнулись с возможностью получать желаемые товары „здесь и сейчас“, без периода накопления, что вызвало бум кредитования. Потом этот рынок также „перегрелся“, как и рынок вкладов в 1990-е годы, попал под более жесткий контроль и регулирование государства. И сейчас мы имеем жестко зарегулированный рынок как вкладов, так и кредитов, что соответствует стандартам, принятым во всем мире»,— рассказала госпожа Яшева. ■

СОХРАНЕНИЕ СТРУКТУРЫ

ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ

В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ ТЕКУЩЕГО ГОДА НЕ ЗАФИКСИРОВАЛИ СЕРЬЕЗНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В СТРУКТУРЕ СВОЕГО БИЗНЕСА И ПРОДОЛЖАЮТ ПРИДЕРЖИВАТЬСЯ РАНЕЕ ОБОЗНАЧЕННЫХ ПРОГНОЗОВ ПО РОСТУ РЫНКА НА 2018 ГОД. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ КОЛЕБАНИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА И СИТУАЦИЯ НА ТОПЛИВНОМ РЫНКЕ ОКАЗЫВАЮТ ОПРЕДЕЛЕННОЕ ВЛИЯНИЕ НА ПРИНЯТИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯМИ РЕШЕНИЙ О ТЕХ ИЛИ ИНЫХ СДЕЛКАХ В ЧАСТИ ОБОРУДОВАНИЯ И ТРАНСПОРТА. ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ

По мнению участников рынка, с ростом локализации производства влияние валютного фактора будет снижаться, а рост стоимости топлива можно будет частично нивелировать с помощью специальных сервисных программ.

СЕЗОННЫЙ ФАКТОР Руководитель дирекции продуктового развития и взаимоотношений с партнерами «Балтийского лизинга» Андрей Волков отмечает, что традиционно в бизнесе компании присутствует сезонность, напрямую связанная с сезонностью в работе ее клиентов, однако объемы нового бизнеса второго и третьего кварталов примерно сопоставимы с небольшим преобладанием объемов третьего.

Радикальных изменений в структуре бизнеса компания также не наблюдает: в числе сегментов-лидеров остаются транспортные средства, доля которых в объеме нового бизнеса составляет более 62%, строительная и дорожно-строительная техника — около 17%, сельскохозяйственная техника — около 5%, отмечает господин Волков. Оставшаяся же доля приходится на различное оборудование, в частности, деревообрабатывающее, металлургическое, складское, торговое.

Коммерческий директор компании «Интерлизинг» Сергей Жарков также обращает внимание на сезонность бизнеса: в третьем квартале фиксируются акценты на сельскохозяйственную технику: в начале квартала вырос спрос на комбайны перед уборкой урожая, в конце — спрос на тракторы для подготовки пахотных земель к следующему сезону.

Рост лизингового портфеля продолжился и в третьем квартале 2018 года, говорит он, но уже меньшими темпами, чем за второй и первый квартал текущего года. Эксперт связывает это с нестабильностью курса рубля, традиционным периодом отпусков и

окончанием программы субсидирования колесной техники со стороны Минпромторга.

Генеральный директор компании «Лентранслизинг» Дмитрий Виноградов отмечает, что примерно в равной степени по количеству в портфель в течение девяти месяцев вошли сделки с производственными компаниями, приобретающими оборудование в лизинг, и компаниями, занимающимися автотранспортными перевозками и строительством. «Мы являемся универсальной компанией с точки зрения отраслевой принадлежности наших клиентов. Кроме Санкт-Петербурга и Ленинградской области, по нашим наблюдениям, активность проявляют предприятия Республики Карелия и Мурманска»,— добавляет он.

КУРСОВАЯ РАЗНИЦА По словам Андрея Волкова, рост курса евро и доллара сказывается на инвестиционных решениях, особенно когда речь идет о приобретении техники и оборудования иностранного производства, цены которых номинированы в валюте. «Не могу сказать, что это одномоментное влияние — видимо, мы и наши клиенты адаптировались к высокой волатильности, и валютные риски так или иначе заложены в бизнес-проекты, в том числе, связанные с обновлением основных средств»,— уточняет представитель «Балтийского лизинга».

При этом он обращает внимание на то, что каждый отдельный случай индивидуален: часть клиентов ищет отечественные аналоги, и если это возможно с технологической точки зрения, пересматривает решения в пользу российского оборудования. Если это по каким-то причинам невозможно, клиенты, как правило, либо откладывают решение о покупке, либо все-таки покупают технику по новым ценам. «Многие бренды автотранспорта и техники уже собираются в России, и это существенно снижает влияние валютного фактора. А с ростом уровня локализации производства влияние будет снижаться и дальше»,— добавляет господин Волков.

По словам коммерческого директора «Интерлизинга», на динамике портфеля (остаток лизинговых платежей по уже заключенным договорам ранее.— BG) рост курса валюты отражается ростом если в нем есть договоры, номинированные в иностранной валюте, но у большинства лизинговых компаний в России их доля минимальна или отсутствует. Однако курсовые колебания оказывают влияние на новый бизнес: в третьем квартале после потрясений на валютном рынке инвестиционная активность предприятий немного снизилась, но был всплеск приобретений импортного транспорта и оборудования сразу же после падения курса рубля, на ожиданиях дальнейшего роста стоимости имущества.

«Что касается нивелирования валютного фактора, несмотря на скептическое отношение многих предпринимателей к взятому курсу страны в 2014 году на импортозамещение, положительная тенденция к локализации многих производств в 2018 году становится очевидной. Конечно, быстро решить проблему импортозамещения невозможно, это сложный и длительный процесс, но положительный тренд есть»,— отмечает господин Жарков.

Однозначно колебание курса отражается на динамике портфеля негативно, так как многие поставщики, импортирующие оборудование и технику, фиксируют цены в контракте в иностранной валюте, тем самым хеджируя свои валютные риски, соглашается Дмитрий Виноградов с коллегами. В этом случае лизинговая компания вынуждена пересматривать графики лизинговых платежей, исходя из фактически понесенных затрат по приобретению техники и оборудования.

«Все это формирует отложенный спрос у лизингополучателей, иногда ведет к отказу от сделки. Альтернатива — поиск поставщиков и аналогичного импортному российского оборудования или тех поставщиков и дилеров, техника которых локализована в России, имеет свои производственные площадки и где цена может фиксироваться в рублях»,— заключает он.

ТОПЛИВНАЯ ЭКОНОМИЯ Клиентами лизинговых компаний по-прежнему в основной массе являются юридические лица, которые, в отличие от частных клиентов, не могут просто пересесть из личного автомобиля на общественный транспорт, поэтому они, так или иначе, будут оказывать транспортные услуги, перевозить продукцию и продолжать другую деятельность, подчеркивает Андрей Волков.

«Скажется ли цена топлива на стоимости их услуг — да, на покупке транспорта — нет, а значит, в меньшей степени повлияет и на объем лизингового бизнеса»,— говорит он, добавляя, что исходя из изучения проблем клиентов компания модернизирует и собственные услуги. Например, предлагает оптимизировать текущие затраты за счет использования оперативного лизинга вместо привычного финансового, включить в сделку топливную программу и другое.

«В аспекте роста, а вернее сказать скачка цен на топливо, могу отметить негативное влияние, которое этот фактор оказал на платежную дисциплину по лизингу перевозчиков и строителей, в себестоимости которых эти затраты являются одними из основных»,— говорит господин Жарков.

По его словам, в непростом положении оказались компании-подрядчики с твердыми, не имеющими возможности пересмотра условиями контрактов при резко возросшей себестоимости. Таким образом, действующие контракты встают на грань рентабельности, что осложняет обслуживание долговой нагрузки.

Генеральный директор «Лентранслизинга», говоря о влиянии ситуации на топливном рынке на лизинговые сделки, отмечает, что рост издержек по одним статьям всегда отражается экономией на других статьях, чтобы сохранить уровень рентабельности бизнеса. Таким образом, экономия может возникать на обновлении производственного и транспортного парков, а следовательно, и на снижении «аппетита» клиентов на новые лизинговые сделки.

СТАБИЛЬНЫЙ ПРОГНОЗ На текущий момент прогноз «Балтийского лизинга» по автосегменту в целом оправдался, и фактический объем автолизинга по компании немного лучше ожиданий: она выполнила более 70% годового плана в этом сегменте, указывает Андрей Волков.

«Надо сказать, что динамика объема нового бизнеса в лизинге отражает ситуацию на рынке продаж автомобилей. Как сообщает агентство Russian Automotive Market Research, российский рынок новых легковых автомобилей в январе — августе 2018 года вырос на 13,3% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года и составил 1,011 млн единиц. А PwC улучшила прогноз продаж легковых автомобилей с 11% в начале года до 12% при реализации базового сценария и до 16% — в оптимистическом»,— добавляет эксперт.

Прогноз «Интерлизинга»по росту лизингового рынка на 2018 год не изменился: в компании считают, что динамика в 20–25% к объемам прошлого года сохранится, отмечает коммерческий директор компании.

Акционерами и топ-менеджментом «Лентранслизинга» определена стратегия по формированию объема нового бизнеса на 2018 год в размере 300 млн рублей по сумме инвестиций. «По предварительным итогам девяти месяцев 2018 года эта стратегия находит свое отражение в объемах нового бизнеса компании»,— говорит господин Виноградов. ■

ОТ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО К ДОБРОВОЛЬНОМУ

ЗА ПРОШЕДШИЕ ДВАДЦАТЬ ЛЕТ СТРАХОВОЙ РЫНОК РОССИИ ПРОШЕЛ ОГРОМНЫЙ ПУТЬ — ОТ ПОЛУЛЕГАЛЬНОЙ И ПРАКТИЧЕСКИ НЕРЕГУЛИРУЕМОЙ ЧАСТИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В ЦИВИЛИЗОВАННУЮ ОТРАСЛЬ. КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, ТОЛЧКОМ, ПОЗВОЛИВШИМ ВСТАТЬ НА ПУТЬ РАЗВИТИЯ И ПОПУЛЯРИЗАЦИИ ПРОДУКТА, СТАЛО ВВЕДЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ АВТОГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПЯТНАДЦАТЬ ЛЕТ НАЗАД. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

В 1998 году в России было свыше 1,4 тыс. страховых компаний, многие из которых имели филиалы в регионе. При этом, как рассказывает Владимир Храбрых, директор филиала СПАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге, большая часть данных структур не имела к страховому делу никакого отношения — компании использовались для различных мошеннических схем. «Например, интересный факт: в период 1997–2000 годов большая часть рынка приходилась на страхование жизни. Но ошибочно сравнивать его с текущим страхованием жизни: двадцать лет назад полис использовался для отмывания денег и других финансовых схем. Кроме того, розничным страхованием было охвачено не более 3–5% населения»,— вспоминает эксперт.

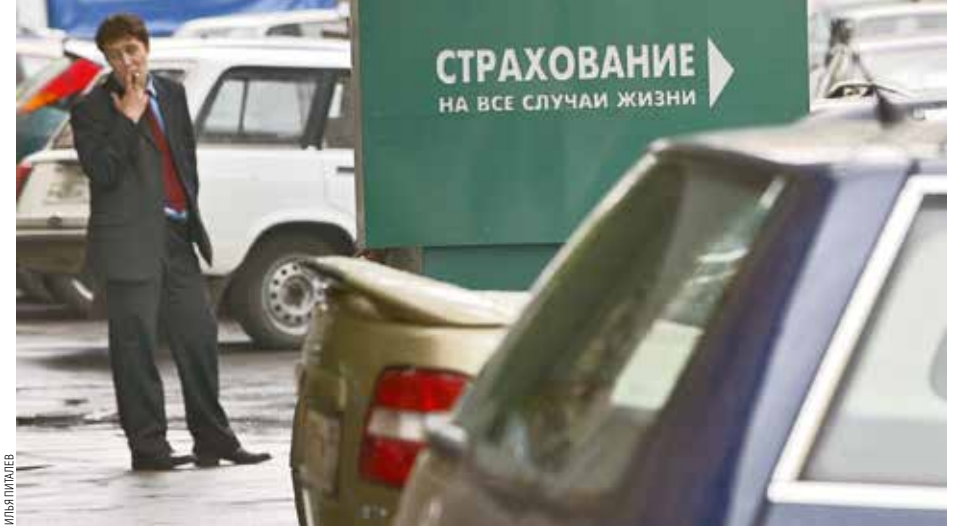
Генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев говорит: «В 1990-е годы рынок еще не знал ОСАГО, но наша компания активно продвигала добровольное страхование гражданской ответственности (ДАГО). Сегодня ДАГО обычно случит довеском к ОСАГО, а в те годы это был единственный вариант застраховать ответственность автовладельца перед третьими лицами. В „Помощи“ по ДАГО была застрахована треть городского парка маршруток».

Но, как говорят все страховщики, популяризации страхования они во многом обязаны системе ОСАГО: именно «автогражданка» стала катализатором распространения страховых услуг у населения.

Виктор Ковалев, директор филиала САО «Эрго» в Пскове вспоминает, как в последний рабочий день декабря 2003 года (в страховании он тогда еще не работал) он пришел в ближайший к дому офис страховой компании как автолюбитель. «Я зашел, чтобы застраховать ОСАГО, так как с 1 января 2004 года водителей начинали штрафовать за отсутствие полиса. Как и большинство граждан, я пришел в последний день и почти в последний час. Очередь впереди меня была человек 70–80, офис работал после закрытия в 18:00 и практически до 23–24 часов. Сотрудники складывали деньги прямо в ящики рабочих столов, пачками. Полисы оформлялись в рукописном варианте, расчет премии производился медленно из-за небольшой практики, но знаете что удивительно? Не было никаких возмущений, ни со стороны страхователей, стоящих в очереди, ни со стороны замученных сотрудников страховой компании»,— рассказал господин Ковалев

Одним из немногих сегментов, демонстрировавших рост в период 1998–2000 годов, было добровольное автострахование — каско. Дело в том, что количество иностранных автомобилей у населения постоянно увеличивалось, и каско было единственным способом защитить свое имущество. Особенно популярным был риск угона, так как количество таких преступлений было большим, а раскрываемость оставляла желать лучшего. «Ингосстрах» к примеру, увеличил количество застрахованных автомобилей в семь раз в 1999 году (по сравнению с 1998-м), рассказал господин Храбрых.

Впрочем, постепенно развивались и другие направления. Александр Соколов, заместитель руководителя управления страхования иностранного бизнеса САО «Эрго», вспоминает: «Я двадцать лет назад учился в университете и на лето устроился работать в Первую титульную страховую компанию. ➔ 36



ИЛЬЯ ПИТАЛЕВ

В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ НА РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ АВТОКАСКО ПРОИЗОШЛА МИНИ-РЕВОЛЮЦИЯ: БОЛЬШИНСТВО ПОЛИСОВ ПРОДАЕТСЯ С ФРАНШИЗОЙ, ХОТЯ В ПРОШЛОМ КЛИЕНТЫ ОБ ЭТОМ СЛЫШАТЬ НЕ ХОТЕЛИ

35 ➔ Она размещалась на улице Торжковской в Петербурге и тесно сотрудничала с одним из известных на рынке агентств недвижимости. Компания предлагала на страхование титул — риск признания заключенной на вторичном рынке сделки с недвижимостью недействительной. В девяностые в отсутствие ипотеки это была популярная услуга. Помню, полис на трехкомнатную квартиру в Московском районе стоил $850 — по тем временам баснословные деньги!»

Владимир Яковлев, управляющий директор по личному страхованию Северо-Западного дивизиона группы «Ренессанс-страхование», вспоминает, как в 1998 году он возглавил направление медицинского страхования в только что созданном петербургском филиале СК «Ренессанс-страхование». «Рынок добровольного медицинского страхования и тогда составлял основной объем корпоративного страхования. Но это были, как правило, в основном просто услуги организации медицинской помощи на базе ведущих на тот момент лечебно-профилактических учреждений города. Переход рынка к рисковым программам, собственно, к классическому медицинскому страхованию, произошел только в начале 2000-х. ДМС частных лиц практически отсутствовало»,— рассказывает он.

В большинстве своем корпоративное страхование тех лет — это штучные страховые продукты hand made (а у многих компаний — еще и «на коленке», потому что специалистов по страхованию не хватало). «То же, кстати, относилось и к остальным бизнес-процессам многих петербургских страховщиков: от документооборота до выплат»,— отмечает господин Яковлев. Сейчас ведущие компании максимально диджитализируют бизнес-процессы, двадцать лет назад у многих компаний нормой было, например, отсутствие рабочих e-mail у большинства сотрудников. Как следствие, стоимость полисов, если взять, к примеру, самый популярный в то время вид страхования — каско, была в два-три раза выше теперешних тарифов. При этом для высокорисковых моделей страхование было вообще невозможным, а некоторые страховщики в принципе не принимали на страхование автомобили частных лиц. «До прорыва в массовом страховании — введения ОСАГО — было еще пять лет. Страхование частных лиц оставалось полуэкзотической услугой, в основном для состоятельных клиентов (кризис резко уменьшил клиентскую базу, то же касалось и корпоративных клиентов), поэтому попытки продвигать какие-то бюджетосберегающие опции, например, франшизу, почти не имели успеха»,— отмечает господин Яковлев.

При этом уровень конкуренции был высок, на рынке действовало огромное количество игроков, в том числе и сомнительной надежности или специализирующихся на схемах ухода от налогов. Что же касается продуктовой линейки, то большинство основных видов страхования уже предлагалось на рынке, но в гораздо более усеченном виде, чем сейчас. «Например, медицинское страхование туристов вообще не имело таких опций, как страхование гражданской ответственности туриста или страхование от невозможности совершения поездки. Популярный страховой продукт тех лет, который сейчас невозможно оформить,— это добровольное страхование гражданской ответственности автовладельца: страховые компании начали сворачивать его продажи примерно пять лет назад из-за выросшей убыточности»,— рассказал господин Яковлев.

Евгений Дубенский, заместитель генерального директора, член правления СК «Альянс» и СК «Альянс Жизнь», говорит: «Если сравнивать рынок страхования Петербурга в 2018-м и в 1998-м (а если точнее, то с серединой 1990-х), то у меня смешанные чувства. С одной стороны, налицо разительные перемены: появился рынок ОСАГО, которого до 2003 года не было, появились ОПО, ОСГОП, последние годы бурно растет рынок инвестиционного страхования жизни, ушли в прошлое страховые схемы для оптимизации налогов. Потребительский бум 2000-х кардинально увеличил объемы страхования автокаско. В последние годы в этом виде страхования произошла мини-революция, я имею в виду, что большинство полисов автокаско продается с франшизой, о чем не хотели слышать клиенты в прошлом. Появилось и активно развивается страхование ипотечных рисков, что и понятно: двадцать лет назад ипотеки не было в принципе». Сегодня банки, как отмечает эксперт,— один из главных каналов продаж, особенно по страхованию жизни (да и сами банки стали другими). Стало больше объективных тендеров при выборе страховых компаний, но при этом тренд на «огосударствление» коснулся и страховой отрасли, чего и близко не было в 1990-х. Резко усилился надзор за страховщиками со стороны регулятора — ЦБ РФ. На порядок сократилось общее количество страховых компаний и филиалов. Компаний, головной офис которых находится в Петербурге, остались единицы, а в 1990-е они были лидерами рынка.

«Но с другой стороны, сами правила страхования кардинально не изменились, так как в основе страхования имущества, ответственности и грузов были и остаются международные программы и правила. Жители нашего региона, как и двадцать лет назад, покупают „зеленую карту“, когда направляются в Финляндию и Эстонию, при этом они продолжают приобретать эти полисы преимущественно непосредственно на границе или по дороге туда. Остается популярным полис страхования выезжающих за рубеж. Как и двадцать лет назад, классическое накопительное страхование жизни не стало основным видом страхования, в отличие от стран не только Западной, но и уже Восточной Европы. Мы продолжаем больше беспокоиться и страховать свою машину, нежели жизнь (свою и своих близких)»,— рассуждает господин Дубенский. Он говорит, что ДМС стабильно в своем развитии, но сейчас, как и раньше, это в основном корпоративные клиенты, которые включают ДМС в социальный пакет для своих сотрудников.

Что интересно, обращает внимание господин Дубенский, руководители и ключевые топ-менеджеры многих оставшихся страховых компаний и филиалов в Петербурге — те же знакомые лица и имена. «Что печалит: отношение потребителей к страхованию не улучшилось. В массовом сознании сейчас и двадцать лет назад оно не стало инструментом финансовой защиты и накоплений, остается большое недоверие к индустрии в целом. Тем не менее изменения рынка за двадцать лет, на мой взгляд, произошли колоссальные, и они имеют цивилизованный характер: кроме вышеперечисленного, стало больше удобств и сервисов для клиентов, клиентоориентированность — основа работы лидеров рынка, открываются и новые возможности с развитием цифровых технологий»,— заключает господин Дубенский. ■

В КОМПЕНСАЦИЮ НЕ ВЕРЯТ

ЗА ВОЗМЕЩЕНИЕМ ПО «СОВЕТСКИМ» СТРАХОВЫМ ПОЛИСАМ ОБРАТИЛОСЬ ОКОЛО 15% ЖИТЕЛЕЙ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И 8% ЖИТЕЛЕЙ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ.

ДЕНИС КОЖИН

Об этом сообщает пресс-служба «Росгосстраха». На начало осени за компенсационными выплатами по договорам накопительного личного страхования «советского времени» обратились только 130 тыс. жителей Санкт-Петербурга. Притом, что на 1 января 1992 года в Северной столице было заключено более 920 тыс. договоров, а сумма уплаченных по ним взносов составила более 529 млн рублей. В Ленинградской области за компенсационными выплатами обратилось примерно 8% жителей. При этом на указанную дату в области было 452 тыс. действующих договоров, сумма взносов по которым составила 239 млн рублей.

«Возможно, кто-то не знает, что может получить компенсации по „дореформенным“ договорам накопительного личного страхования, действовавшим на 1 января 1992 года. У кого-то не осталось на руках страховых свидетельств, подтверждающих взносы, и поэтому они не обращаются за компенсацией. Хочу подчеркнуть,— говорит руководитель Центра по организации компенсационных выплат ПАО «СК „Росгосстрах“» Татьяна Бабурина,— что при отсутствии документов мы можем помочь проверить информацию по договорам. При обращении в расчетный центр компенсационных выплат надо указать в заявлении как можно больше данных: фамилию, имя, отчество страхователя и застрахованного, вид страхования и хотя бы приблизительно сроки действия договора».

ПАО «СК „Росгосстрах“» является уполномоченным агентом правительства РФ по выплате долгов государства по «советским» страховым полисам по договорам, заключенным до 1 января 1992 года. По статистике, действовавшие на эту дату договоры долгосрочного страхования детей к совершеннолетию, к бракосочетанию, дополнительной пенсии, заключенные в Госстрахе, входившем в то время в структуру Минфина, имели почти 52,5 млн человек. Общая сумма взносов по ним на тот момент исчислялась миллиардами рублей. Однако в результате рыночных реформ и экономического кризиса начала 1990-х годов эти взносы обесценились: 1000 рублей старого образца превратились в 1 рубль.

В 1995 году государство законодательно признало страховые взносы своим внутренним долгом, обязавшись вернуть их населению по аналогии с банковскими вкладами. Агентом государства был назначен «Росгосстрах». Проект по выплате компенсаций по «советским» страховым полисам был рассчитан на десять лет. Вместе с тем, отметила Татьяна Бабурина, на сегодняшний день менее трети граждан, имеющих законные основания на получение компенсаций, воспользовались этим правом. Она подчеркивает, что «следует поторопиться, так как программа по выплате компенсаций уже действует более десяти лет и может быть закрыта. Размер компенсации зависит от суммы взносов и от года рождения получателя. Если же страхователь или застрахованный уже ушли из жизни, то наследникам положена компенсация на оплату ритуальных услуг».

На компенсацию имеют право лица, являющиеся гражданами России, родившиеся до 1991 года рождения включительно, и на 1 января 1992 года имевшие действующий договор по накопительному личному страхованию. ■

МОБИЛЬНАЯ ИСТОРИЯ

МОБИЛЬНАЯ СВЯЗЬ — ОДИН ИЗ НАИБОЛЕЕ ДОХОДНЫХ И ДИНАМИЧНЫХ СЕГМЕНТОВ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ. КОНКУРЕНЦИЯ НА ПРОТЯЖЕНИИ ВСЕЙ ИСТОРИИ ЕГО РАЗВИТИЯ ОБЕСПЕЧИЛА ВНУШИТЕЛЬНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ В ОБЛАСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ. КСЕНИЯ ПОТАПОВА

Говоря о рынке мобильной связи в России, справедливо начать исторический отсчет с пейджинга. К сожалению, в отличие от американского «коллеги», российский пейджер просуществовал не так долго. Его массовое использование началось лишь на заре 1990-х, притом, что уже в 1991 году в Петербурге компания «Дельта Телеком» запустила первую сотовую сеть (стандарта NMT-450) и состоялся первый «мобильный» разговор между главами Санкт-Петербурга и Нью-Йорка.

Поэтому повторить путь США, где пейджерами до сих пор пользуются экстренные службы, в России не удалось. Хотя, несмотря на конкуренцию со стороны мобильных телефонов, пейджинговые компании продолжили существование, периодически исчезая и возрождаясь с обновленным пакетом услуг.

До середины 1990-х мобильная связь считалась элитным признаком, ею пользовалось менее 0,5% населения страны. Но с внедрением цифрового стандарта GSM начался новый этап развития. «В 1993 году появилась компания „Северо-Западный GSM“ (ныне „Мегафон“), в 1996–1997 годах — МТС и „Билайн“. Начала формироваться так называемая „большая тройка“ — три крупных оператора, жестко конкурирующих между собой. Эта конкуренция как раз и обеспечила те сравнительно низкие цены на сотовую связь, которые мы сегодня имеем. Можно только гадать, как бы развивался рынок дальше, если бы „тройки“ не сложилось»,— отмечает Юрий Брюквин, генеральный директор агентства «Рустелеком».

Вторым переломным моментом в российской мобильной истории эксперт считает начало 2000-х, когда клиентская база сотовых операторов достигла 1,4 млн абонентов. С этого момента она стала расти в два и более раза ежегодно. Только за период 2003–2004 годов произошел скачок с 15,7 до 71,5 млн. И по количеству абонентов сотовая связь обошла фиксированную.

«Позднее сильнейшим драйвером развития мобильной связи в России стал запуск технологии 3G в конце 2007 года, которая произвела революцию на рынке. Пользователи получили доступ к мобильному интернету, который впоследствии перераспределил выручку с голосовой связи и SMS на передачу данных»,— отмечает Артемий Пономарев, директор направления «Смартфон» компании Yota.

Кстати, к 2010 году доля выручки в отрасли «Связь» от услуг сотовой связи достигла 40% и с тех пор практически не меняется, оставаясь для них основным генератором доходов. К 2015 году в России отмечался один из самых высоких в мире показателей распространения сотовой связи: 151 активный абонент на 100 человек населения по данным Высшей школы экономики.

На рынке, очевидно, на длительный срок сформировалась уже «большая четверка» в лице компаний «Билайн», МТС, «Мегафон» и Tele2. Независимых малых операторов практически не осталось: сегодня им принадлежит всего около 1% рынка. Новые игроки не появляются, так как потенциал роста абонентской базы почти исчерпан, как и возможности самого радиочастотного ресурса, кроме того, обслуживание клиентов на должном уровне сегодня требует от операторов действительно огромных инвестиций.

РОМАН МУХАМЕТЖАНОВ

ДО СЕРЕДИНЫ 1990-Х МОБИЛЬНАЯ СВЯЗЬ СЧИТАЛАСЬ АТРИБУТОМ ЭЛИТЫ, ЕЮ ПОЛЬЗОВАЛОСЬ МЕНЕЕ 0,5% НАСЕЛЕНИЯ СТРАНЫ

ЦЕНА ВОПРОСА Несмотря на периодически мелькающие сообщения о том, что сотовая связь в России начинает дорожать, в целом эксперты отмечают, что тарифы, наоборот, всегда имели тенденцию к снижению. «В начале 1990-х стоимость услуг была запредельно высокой, и ежемесячные расходы на связь превышали в разы средний заработок в $20–30, а оплата за услуги осуществлялась поштучно за минуту разговора или SMS. С конца 1990-х началась широкая экспансия операторов „большой тройки“ в регионы. Одним из инструментов снижения цен стало активное распространение федеральных телефонных номеров, которые были дешевле прямых в обслуживании и, следовательно, в использовании. Другим важным фактором стало появление тарифов с посекундной тарификацией с самого начала разговора. А в 2006 году на законодательном уровне операторам стало запрещено брать плату за входящие звонки»,— поясняет Артемий Пономарев (сейчас, к слову, идет процесс отмены роуминга внутри национальных сетей.— **BG**).

«При этом даже в тот момент, когда запускались бесплатные входящие, стоимость минуты все равно снижалась. Обусловлено это все той же конкуренцией, заложенной еще в 1996 году»,— добавляет Юрий Брюквин.

Так, в 1998 году стоимость минуты разговора составляла около $0,5, в начале 2000-х — $0,2, а через десять лет — уже менее $0,05. То же самое происходит и с мобильным интернетом.

«В целом же основная тенденция изменения тарифов — это предложение большего объема трафика за примерно те же деньги. Качественным изменением рынка стало также предложение пакетных тарифов, которые сегодня стали основой тарифной политики операторов. Сейчас мобильные операторы ищут способы увеличения выручки на насыщенном рынке. Тарифная политика при этом должна быть направлена на предложение еще большего объема трафика и допуслуг, но за большие деньги»,— резюмирует Константин Анкилов, генеральный директор агентства «TMT Консалтинг».

НОВЫЕ ПРАКТИКИ Если раньше сотовые операторы ассоциировались исключительно с голосовыми сервисами, то сейчас перечень их услуг значительно увеличился. Снижение спроса на голосовые вызовы и SMS компенсируется ростом выручки от мобильной передачи данных. Мобильный интернет стал основным драйвером развития рынка. Еще в начале 2016 года компания Cisco сообщила, что, в соответствии с ее прогнозом по развитию рынка мобильной связи, к 2020 году объем мобильного трафика в России увеличится в восемь раз.

«Миллениалы — люди, родившиеся в начале 2000-х,— телефонным разговорам предпочитают мессенджеры и соцсети. Также неголосовые коммуникации активно использует и бизнес»,— поясняет господин Брюквин. Сказывается и характерная особенность российского рынка мобильного интернета, когда жители отдаленных и пригородных населенных пунктов используют мобильный 4G-интернет как замену проводному.

Сейчас все идет к применению сетей 5G, которые должны превзойти по скорости общедоступные сети Wi-Fi. Не менее перспективными направлениями операторы мобильной связи считают развитие услуг, связанных с мобильными m2m-подключениями и Big Data.

Олег Телюков, директор макрорегиона «Северо-Запад» Tele2, говорит: «На сегодняшний день оператор продолжает делать акцент на развитии сети: в 2018 году Tele2 инвестирует на эти цели 1,3 млрд рублей только в Санкт-Петербурге и Ленинградской области».

Алексей Титов, директор Северо-Западного филиала компании «Мегафон», полагает, что практически любая сфера деятельности становится все больше связана с цифровыми технологиями. «Не секрет, что многие бизнес-процессы и социальное развитие, появление беспилотного транспорта и телемедицины, оснащение „умных“ городов и их переход на принципиально новый уровень — все это в большой степени зависит от телеком-инфраструктуры»,— резюмирует господин Телюков. ■

РАЗНЫМИ ПУТЯМИ

В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ АПАРТАМЕНТЫ — ОДИН ИЗ САМЫХ ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩИХСЯ СЕГМЕНТОВ НЕДВИЖИМОСТИ. МОСКВА И ПЕТЕРБУРГ — ЛОКОМОТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ. НО ФОРМИРОВАНИЕ СЕГМЕНТА В ДВУХ СТОЛИЦАХ ИДЕТ В РАЗЛИЧНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ. АГАТА МАРИНИНА

В Петербурге первые проекты с апартаментами появились около пяти лет назад. К тому времени в Москве насчитывалось уже почти 40 таких комплексов. И большинство из них было предназначено именно для собственного проживания. Первые стройки с апартаментами были вызваны желанием девелоперов обойти существующие градостроительные ограничения по разрешенному виду использования земельных участков, отмечают эксперты. «Когда в столице в черте города практически не осталось качественных площадок для реализации жилых комплексов, а земли для строительства коммерческой недвижимости было предостаточно, застройщики приступили к возведению апартаментов. Так появились комплексы, которые по своему наполнению практически ничем не отличаются от обычных жилых домов, но юридически являются коммерческой недвижимостью»,— отмечает руководитель отдела продаж ООО «Лемминкяйнен Строй» (реализует проект апарт-отеля Valo) Марина Сторожева. По ее словам, в настоящее время в Москве качественных апарт-отелей с гостиничным сервисом и инвестиционными программами доходности практически нет. «В основном в столице строят так называемое псевдожилье, которое позиционируется как апартаменты, но по сути является просто жилым домом без прописки»,— отмечает госпожа Сторожева.

ПЕТЕРБУРГСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ПРЕДПОЧИТАЮТ РЕАЛИЗОВЫВАТЬ АПАРТ-ОТЕЛИ И СЕРВИСНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ, В КОТОРЫХ ДЕЙСТВУЮТ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ, ПРЕДСТАВЛЕНЫ ГОСТИНИЧНЫЙ СЕРВИС И ВНУТРЕННЯЯ ИНФРАСТРУКТУРА

С РАСЧЕТОМ НА ИНВЕСТОРОВ Петербург же, напротив, пошел по инвестиционному пути. Местные девелоперы предпочитают реализовывать апарт-отели и сервисные апартаменты, в которых действуют профессиональные управляющие компании, представлены гостиничный сервис и внутренняя инфраструктура. Юниты предлагаются в качестве инструмента для инвестиций со среднегодовой доходностью 8–13% в зависимости от проекта. «Сервисные апартаменты предназначены для сдачи в аренду и, как правило, продаются с полной отделкой и меблировкой. Специализированная управляющая компания предлагает полный спектр гостиничных услуг. Несервисные апартаменты, как правило, являются альтернативой квартире и предназначены для собственного проживания»,— поясняет разницу руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg Светлана Московченко. По данным аналитиков, за последние несколько лет объем предложения вырос в три раза.

В Knight Frank St. Petersburg подсчитали, что предложение в сегменте сервисных апартаментов, предназначенных для сдачи в аренду, по итогам первого полугодия 2018 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросло на 34%, до 3340 юнитов. Продажи увеличились в 2,6 раза: с января по июль было продано 1230 апартаментов. При этом в Москве по итогам первого полугодия текущего года количество апартаментов в общем объеме предложения в новостройках сократилось почти на 10%. В настоящее время на рынке представлено более 120 комплексов общей площадью около 760 тыс. кв. м. Такие данные приводят аналитики компании «Метриум». В компании «Миэль-Новостройки» добавляют, что в этом году предложение пополнилось апартаментами эконом-класса. Последние три года в столице можно было купить только апартаменты классов бизнес и комфорт. По данным компании, сейчас доля апартаментов в структуре предложения в старых границах Москвы составляет 15,2% — по сравнению с докризисным периодом их доля сократилась почти вдвое. По словам генерального директора компании «Миэль-Новостройки» Натальи Шаталиной, снижение доли апартаментов в структуре предложения связано со снижением спроса на данный вид недвижимости. «Апартаменты, как правило, стоят примерно на 20% дешевле, чем квартира аналогичной площади в той же локации, но у этого вида недвижимости есть еще и ряд особенностей. Поэтому каждый покупатель делает выбор исходя из своих потребностей»,— указывает она.

По данным статистики, в Петербурге большая часть апартаментов реализуется именно с инвестиционной целью, то есть покупатели намерены в дальнейшем сдавать юниты в аренду и получать доход. В некоторых комплексах доля таких сделок доходит до 90%. «Многие рантье сегодня действительно рассматривают апартаменты как альтернативу покупке квартиры для сдачи в аренду. По сравнению с другими сегментами недвижимости, например, помещениями street retail или отдельными офисами, апартаменты имеют заметно более низкий порог входа, при этом заявленные показатели доходности у существующих проектов выше, чем у жилья»,— объясняет Светлана Московченко. По прогнозам экспертов, в среднесрочной перспективе рынок апартаментов продолжит развиваться в сервисном формате и будет одним из привлекательных сегментов для инвестиций в сфере недвижимости. В течение текущего года вероятен выход на рынок еще около 20 проектов общей площадью более 200 тыс. кв. м. Активное увеличение числа комплексов с апартаментами обусловлено как растущим спросом, так и наличием земельных пятен под застройку.

«Апартаменты появились на рынке совсем недавно, но уже стали понятны потребителю. И этим отчасти обусловлен интерес девелоперов к таким проектам. Вместе с тем в Петербурге достаточно много участков, на которых нельзя возвести традиционный жилой комплекс, а апарт-отель — можно. Это также благоприятно сказывается на развитии сегмента»,— отмечает генеральный директор ЗАО «БФА-Девелопмент» Людмила Коган.

Экономически для девелопера эффективнее реализовывать именно апарт-отель, а не традиционную гостиницу, к примеру. Окупить инвестиции удастся в разы быстрее. Разница в сроках окупаемости может составлять до десяти лет.

СПОРНЫЙ ЗНАК РАВЕНСТВА Изначальное появление апартаментов в качестве «псевдожилья» и дальнейшее развитие сервисных апарт-отелей привело к путанице с форматами на рынке. И те, и другие проекты относятся к апартаментам, однако по своему наполнению и функциональному использованию существенно отличаются. Утвержденной классификации объектов нет, что приводит к спорам, связанным с законодательным регулированием этого сегмента. Один из самых острых вопросов — приравнивание апартаментов к жилью. С такими инициативами время от времени выступают как федеральные, так и региональные власти. Очередной законопроект «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях регулирования правового статуса многофункциональных домов и жилых апартаментов» был внесен на рассмотрение в Госдуму в июне этого года. В документе говорится, что широкое распространение апартаментов порождает множество проблем для покупателей. Речь идет о невозможности получить прописку, об отсутствии социальной инфраструктуры и о ряде других вопросов, вызванных юридической принадлежностью апарт-комплексов к коммерческой недвижимости. Представленный законопроект предлагает переводить апартаменты в статус жилья, таким образом, восстановив покупателей в правах. Девелоперы сетуют, что проект закона не прошел обсуждение с экспертным сообществом и в некоторых аспектах противоречит сам себе.

«Зачем переводить коммерческий объект в статус жилой недвижимости? В законопроекте это объясняется заботой о гражданах. Однако для "жилых апартаментов" в документе не предусмотрено никаких стандартов или требований. К примеру, социальная инфраструктура предусмотрена, но строить ее девелоперов не обяжут — все необходимое разместится в зонах жилой застройки по соседству»,— говорит председатель экспертного совета по апартаментам Российской гильдии управляющих и девелоперов, генеральный директор УК «Вало Сервис» Константин Сторожев. По его словам, в итоге, согласно документу, помещение переводится в статус жилого, но отправить детей в детский сад или школу по месту жительства все равно собственники юнитов не смогут. Равно как и получить регистрацию, воспользоваться медицинскими услугами системы ОМС, социальными льготами, рассчитывать на субсидии и компенсацию расходов. «Это медвежья услуга для покупателей и откровенная подножка добросовестным застройщикам. Апарт-отели — это гостиничные объекты для временного проживания, они требуют гостиничной, а не жилой инфраструктуры. Девелоперы изначально не строили в таких проектах школы и сады. А покупатели знали, что приобретают коммерческий объект для инвестиций или собственных нужд, но никак не для проживания»,— заключает господин Сторожев. ■

«ПОЛЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ У ЗАСТРОЙЩИКОВ СУЗИЛОСЬ»

НОВЫЙ ПОДХОД К ЖИЛИЩНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ ПРАКТИЧЕСКИ ВЫТЕСНЯЕТ С РЫНКА МАЛЫЙ И ОТЧАСТИ СРЕДНИЙ БИЗНЕС, ЧТО РАСШИРЯЕТ ВОЗМОЖНОСТИ КРУПНЫХ ЗАСТРОЙЩИКОВ. КАК СТРОИТЕЛИ БУДУТ РАБОТАТЬ В УСЛОВИЯХ НОВОГО ЗАКОНА, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ГК «РОССТРОЙИНВЕСТ» ФЕДОР ТУРКИН РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ.

BUSINESS GUIDE: Как изменились условия работы для ГК «Росстройинвест» после вступления в силу поправок в строительное законодательство?

ФЕДОР ТУРКИН: Организация работы осталась, в принципе, прежней. Но то, что поле возможностей у застройщиков сузилось,— совершенно очевидно. Это нас делает более собранными, особенно с учетом необходимости постоянного взаимодействия с банками по новым правилам.

Есть вероятность, что закон, вступивший в силу 1 июля, немного скорректируют в сторону послабления. Есть и другая версия: требования еще больше ужесточатся. Но, повторю, в любом случае новые требования заставляют всех застройщиков очень собраться. Для многих компаний это вопрос дальнейшего существования. Кому-то придется существенно реорганизовывать свою деятельность. Но прежде всего надо понять условия, в которых мы оказались.

Перед правительством, строительным сообществом, президентом поставлена задача строить много, качественно, хорошо. Через несколько лет мы должны в полтора, а потом и в два раза увеличить количество сдаваемого жилья. Но это достижимо только в условиях развития. Однако эффективность европейской модели строительства, взятой за основу, и в самой Европе не очень очевидна: объемы жилищного строительства там очень невелики. Зато очень много строится в Азии, в Америке, где эффективно работает несколько механизмов, в том числе долевое строительство. Почему выбор был сделан в пользу европейской модели — сложно понять. Но раз таково решение властей, будем работать в новых условиях и, по возможности, как-то эту модель совместно дорабатывать. Главное — чтобы на это не ушли годы.

BG: А для чего сейчас благоприятный рыночный момент?

Ф. Т.: Не вижу благоприятных моментов ни с точки зрения пополнения земельного банка, ни с точки зрения прорыва в объемах строительства. Если пофантазировать и вообразить, что мы мощная государственная компания, работающая на бюджетные средства, было бы многое заранее понятно, но и то далеко не все, так как бюджет зависит от внешнеполитической ситуации. А мы зависим от возможностей наших покупателей — возможностей, которые явно сузились. Мы рассчитываем на дальнейшее удешевление ипотечных кредитов, однако события могут развиваться с точностью до наоборот, если Центробанк вновь повысит ставку рефинансирования, а предпосылки к этому есть.

BG: Однако принято считать, что всякий кризис несет новые возможности…

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Ф. Т.: Очевидно, что значительная часть некрупных застройщиков будет вынуждена уйти, освободив путь для экономически более устойчивых коллег. Но мы сами не так давно были небольшой компанией. И в этой ситуации я прежде всего думаю не о преимуществах, которые получат уцелевшие игроки рынка, а о том, сколько достойных компаний могло бы развиться, сколько они смогли бы дать стране, но этого уже может не случиться.

BG: Если все-таки вернуться к теме пополнения земельного банка, участки с какими характеристиками вам интересны сегодня?

Ф. Т.: Это локации в самом Петербурге. «Серый пояс» в поле зрения застройщиков в первую очередь, и мы тоже рассматриваем варианты бывших промышленных земель.

Безусловно, в городе есть и другие интересные участки под застройку. Достаточно вспомнить, насколько активно осваиваются земли совхоза «Ручьи». Думаю, со временем будут востребованы и другие сельскохозяйственные земли в Петербурге. Например, в районе Колпино. Думаю, со временем Рыбацкое, Колпино и Металлострой станут единой зоной активной урбанизации. Наверняка продолжится освоение Пушкинского района. Так что Петербургу есть куда развиваться. Но «серый пояс» — практически в центре города, поэтому к этим землям приковано самое пристальное внимание застройщиков.

BG: Два новых проекта вашей компании (Terra и Familia) разрабатывались силами сторонних архитекторов. Почему?

Ф. Т.: Мы одновременно работаем над четырьмя проектами, поэтому своими силами было не справиться. Было решено привлечь близких нам по духу архитекторов, и получается, на наш взгляд, неплохо. А «Ярра-проект», компания в составе ГК «Росстройинвест», в будущих проектах найдет такие архитектурные решения, которые сделают наши комплексы еще более выразительными и комфортными для жизни, ведь мы сможем обобщить лучший опыт отличных архитекторов.

BG: А почему уже целый ряд ваших объектов имеет иноязычные названия?

Ф. Т.: Возможно, такие нехарактерные для нас названия объектов привлекут тех, кто пока только присматривается к жилым комплексам ГК «Росстройинвест». И потом, мы живем все-таки в городе Санкт-Петербурге — русском городе, но с иноязычным названием.

Однако подчеркну, что традиция давать жилым комплексам и названия, отсылающие к исторической памяти, будет продолжена. Главное — чтобы такие названия были уместны: неслучайно ЖК «Суворов» располагается на проспекте маршала Блюхера, а ЖК «Князь Александр Невский» — неподалеку от места битвы, после которой Александр Невский и стал называться Невским.

Что касается архитектуры, то три наших новых комплекса несколько отличаются от предыдущих проектов. А следующие будут, скорее всего, сочетать характеристики и более ранних, и нынешних проектов.

BG: Есть ли у вас новые проекты, не связанные непосредственно со строительством жилья?

Ф. Т.: В следующем году постараемся ввести в эксплуатацию культурно-образовательный центр в ЖК «Город мастеров». Музей современной архитектуры, штаб-квартира общественного движения «Вечно живые» (выросшего из нашей инициативы «Бессмертный Ленинград»), ассоциация архитекторов — это далеко не полный список структур, которые «пропишутся» в новом центре.

Не могу не сказать о совсем свежем событии, связанном с движением «Вечно живые». 8 сентября, в день начала блокады Ленинграда, состоялось шествие в память о подвиге ленинградцев. Может быть, по численности участников это несопоставимо с шествием «Бессмертного полка». Но по своей сути мероприятие было очень достойным. В колонне шли представители полутора десятка российских городов, гости из других стран, было много молодежи. Передача исторической памяти юным, укрепление культурного кода в душе молодежи — вот цель движения «Вечно живые».

BG: Есть ли у вас планы дальнейшей политической деятельности?

Ф. Т.: Пока нет. Но жизнь такая многогранная, возможности приходят и уходят постоянно. Для меня принципиальный вопрос — где я смогу принести больше пользы: на работе в законодательных органах или в общественных организациях? С одной стороны, в статусе депутата можно влиять на необходимость и правильность принимаемых законов. С другой стороны, в какой бы ты фракции ни был, ты принадлежишь команде. И твое мнение, какое бы оно ни было верное, но не принятое фракцией, не сможет быть реализовано. И это минус.

То, что мы делаем сегодня, развивая движение «Вечно живые», для меня очень значимо. И смена названия нашего общественного движения неслучайна. Название «Бессмертный Ленинград» отражало великую цель: почувствовать дух ленинградцев, прийти к пониманию того, как они смогли пройти через беспрецедентные испытания и победить в Ленинградской битве, а потом и взрастить этот дух в себе, молодежи и будущих поколениях. Но подвиг ленинградцев и защитников города — это лишь часть подвига нашего народа. Причем не только в Великой Отечественной войне. Предыдущие поколения множество раз в истории страны с оружием в руках отстаивали ее свободу и независимость. А сколько гениев от искусства, науки, культуры, сколько героев труда дала человечеству наша страна. Их общий вклад генерировал культурный код нашего народа. Поэтому цель движения «Вечно живые» — охватить уже весь исторический промежуток существования России.

BG: Расскажите о первоочередных планах на ближайший год?

Ф. Т.: Нам надо сдать четыре объекта: три жилых и один по госзаказу. Одновременно мы начинаем четыре объекта. Выполнение этих задач станет и нашим итогом в нынешнем году, и стартовой отметкой в будущем. ■

ОЗДОРОВЛЕНИЕ РЫНКА ЛОМА

В НАЧАЛЕ 2018 ГОДА В ЭКСТРЕННОМ ПОРЯДКЕ БЫЛИ ОТМЕНЕНЫ ЛЬГОТЫ НА УПЛАТУ НДС ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ЛОМА И ОТХОДОВ ЧЕРНЫХ И ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ. КОРРЕСПОНДЕНТ BG КРИСТИНА НАУМОВА ПОИНТЕРЕСОВАЛАСЬ У ЭКСПЕРТОВ, КАК ЭТО ОТРАЗИЛОСЬ НА РЫНКЕ И КАКИЕ ЕЩЕ ТЕНДЕНЦИИ ЖДУТ ОТРАСЛЬ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ.

В России с 1 января 2018 года вступили в силу поправки, отменяющие льготы на уплату НДС при реализации лома и отходов черных и цветных металлов, то есть функции налоговых агентов были возложены на покупателей вторичного сырья. В 2009 году этот налог был отменен из-за неэффективности. Тогда мера позволила убрать «серые» схемы ломозаготовки, которые из-за незаконного возмещения НДС стоили бюджету 20 млрд рублей в год.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В НЫНЕШНЕМ ГОДУ В ДИНАМИКЕ ЦЕН НА МЕТАЛЛОПРОДУКЦИЮ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ ОТЧЕТЛИВО ЗАМЕТЕН ТРЕНД В СТОРОНУ ПОВЫШЕНИЯ

ВНЕЗАПНОЕ ВОЗВРАЩЕНИЕ Директор по развитию компании «Тайммет» Михаил Порошков отмечает, что поправки были внесены так внезапно, что участники рынка не успели подготовиться к новым правилам игры. «В конце ноября сначала пошли слухи, что введут НДС, в декабре мы ездили на конференции, активно обсуждали вопрос, но обсуждали то, что по факту не знали. Уже с января нам нужно было иметь новые документы, нужно было понимать, что будет с ценами, нужно было заложить это в налоги. Ввели НДС очень быстро и не рассказали, как с ним работать. Обычно, когда выходит новый закон, касающийся финансов, от Минфина поступает также пояснительное письмо, в этот раз письма не было»,— рассказывает господин Порошков.

Он отмечает, что в короткие сроки пришлось подготовить огромное количество бумаг: с каждым потребителем лома и ломосдатчиком пришлось переподписать договор. «У сдатчиков лома (юрлиц) при этом не было понимания, как оформлять тот лом, который они сдают, они боялись свой лом неправильно оформить, а также того, что им потом начислят НДС на лом. Многие предприятия накапливали горы металлолома, боясь его неправильно отгрузить и потерять деньги»,— вспоминает собеседник издания.

Несмотря на сложности для игроков рынка, введение НДС положительно отразилось на отрасли, полагает ряд экспертов. Директор департамента консультационно-брокерского обслуживания компании QBF Андрей Бежин говорит, что результаты возвращения НДС в отрасль не заставили себя ждать. «Уже в марте эксперты зафиксировали признаки оздоровления металлургической отрасли. Если ранее на рынке цветного лома часто появлялись позиции, выставленные на реализацию по необоснованно низким ставкам, то теперь данной проблемы удается избежать. Это связано с тем, что прекратилось использование распространенной ранее схемы ухода от уплаты налогов»,— рассуждает господин Бежин.

Введение НДС на операции с металлоломом имело двойственное влияние, констатирует эксперт металлургической отрасли Леонид Хазанов. «С одной стороны, это стало фактором дополнительной налоговой нагрузки на ломозаготовительную отрасль, что привело к сокращению в ней объемов свободных денежных средств. С другой стороны, необходимость в НДС давно назрела по вполне банальной причине: количество махинаций с НДС достигло такого уровня, что даже не помогало внедрение автоматизированной системы контроля за уплатой НДС»,— поясняет господин Хазанов.

По словам эксперта, уже сегодня можно наблюдать уход мелких игроков, а в дальнейшем можно ожидать слияния выживших участников рынка. Положительные итоги возвращения НДС состоят в том, что «прекратились продажи металлолома по необоснованно заниженной стоимости, цены выровнялись, перекосов на рынке стало меньше», резюмирует господин Хазанов.

НЕДОЛГОСРОЧНЫЙ РОСТ В нынешнем году в динамике цен на металлопродукцию на внутреннем рынке отчетливо заметен тренд в сторону повышения, говорит Леонид Хазанов. Так, например, с января арматура подорожала на 34–37%, примерно до 47–49 тыс. рублей, оцинковка — на 22–25%, до 62–63,5 тыс., водогазопроводные трубы — на 10–11%, до 45–47 тыс. При этом аналогичная ситуация складывается и на глобальном рынке: здесь тоже идет рост. «Однако говорить о том, что он будет долго продолжаться не стоит, поскольку слишком много металла скопилось на складах, тогда как заказов на него не так уж и много. Максимум что произойдет,— небольшой подъем цен осенью, который затем сменится их сезонным снижением»,— полагает эксперт.

Ведущий консультант группы компаний SRG Марина Золотарева обращает внимание на то, что внутренний рынок лома черных металлов России во многом зависит от тенденций мировых рынков. «В настоящее время на мировом рынке наблюдается рост цен на сталь, обусловленный в существенной степени восстановлением баланса спроса и предложения в результате сокращения неэффективных и устаревших производственных мощностей КНР — крупнейшим производителем металлопродукции в мире. Рост мировых цен на сталь способствовал росту цен на металлопродукцию как на мировом, так и на внутреннем рынках. Однако Китай также является и крупнейшим потребителем стали в мире, и в случае прогнозируемой рядом аналитиков стагнации экономики КНР во втором полугодии 2018 сокращение спроса может привести к падению цен на сталь и снижению цен на металлопродукцию»,— рассуждает Марина Золотарева.

Эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов напоминает, что дальнейшая динамика цен на металлопродукцию зависит от состояния экономики в целом и спроса на продукцию отрасли. Важными факторами являются также величина инфляции, стоимость перевозок сырья и готовой продукции. Кроме того, многое зависит от того, будут ли предложены какие-либо нововведения в регулировании отрасли или нет.

СТАБИЛЬНЫЙ СПРОС За пределами страны спрос на отечественную металлопродукцию остается довольно стабильным благодаря девальвации рубля, говорит Леонид Хазанов. «Даже многочисленные антидемпинговые расследования, ведущиеся против отечественных металлургических компаний в некоторых странах, не смогли остановить экспорт. Поэтому в среднесрочной перспективе они продолжат прикладывать большие усилия по продвижению своей продукции на мировом рынке»,— полагает эксперт.

Господин Бежин со ссылкой на yieh.com отмечает, что за первые четыре месяца текущего года экспорт лома из России достиг 1,62 млн тонн. Почти половина поставок по итогам первого квартала текущего года пришлась на Турцию. На втором месте поставки металла в Белоруссию, на третьем — в Южную Корею.

Кстати, запрет экспорта стального лома в Южную Корею через морские порты Дальнего Востока нынешним летом привел к вполне закономерному результату: поставщики были вынуждены переориентировать его потоки на «Амурсталь» — единственное металлургическое предприятие на Дальнем Востоке. Как следствие, «Амурсталь» получила условия для повышения загрузки своих мощностей. Однако цены на лом на рынке Дальнего Востока снизились, поскольку фактически у него оказался здесь один потребитель — упомянутая выше «Амурсталь», говорит Леонид Хазанов. «Впрочем, лом поставляется и на металлургические комбинаты Сибири и Урала: в прошлом году на них было отправлено 600–700 тыс. тонн лома с Дальнего Востока, в нынешнем явно будет не меньше. Поэтому у трейдеров есть выбор: либо отгружать лом на „Амурсталь“, либо везти его по железной дороге на запад. Если же запрет на вывоз лома за границу будет снят, то „ломовые потоки“ опять переориентируются на Азию»,— рассуждает эксперт.

Рынок металлолома Северо-Запада можно назвать одним из ведущих в стране, говорит господин Баранов. Здесь работают компании самых разных отраслей, есть много военных объектов с большим количеством техники, которую периодически обновляют, и это делает процесс ломозаготовки непрерывным, отмечает эксперт. Способствует ломообразованию, по его словам, и реновация, которая осуществляется в разных регионах округа, в первую очередь в Петербурге и Ленобласти. «Кроме того, крупный потребитель лома в округе практически один — это „Северсталь“, доставлять лом другим большим металлургическим заводам довольно далеко. В округе развитая транспортная сеть, железные и автомобильные дороги, много водных путей сообщения, что способствует оперативной заготовке лома и его доставке»,— отмечает господин Баранов. ■

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

«ГЛАВНОЕ — БЫТЬ ОСТОРОЖНЫМ И НЕ ИСПЫТЫВАТЬ ИЗЛИШНИЙ АЗАРТ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «БФА-ДЕВЕЛОПМЕНТ» ЛЮДМИЛА КОГАН В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG АГАТЕ МАРИНИНОЙ РАССКАЗАЛА ОБ ЭВОЛЮЦИИ ПОДХОДОВ К ДЕВЕЛОПМЕНТУ, О ТОМ, КАК ИЗМЕНИТСЯ ЭКОНОМИКА ПРОЕКТОВ ПОСЛЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ НОВОВВЕДЕНИЙ И О ПРИОРИТЕТНЫХ ПЛАНАХ КОМПАНИИ НА БЛИЖАЙШЕЕ БУДУЩЕЕ.

BUSINESS GUIDE: Главное событие на рынке недвижимости этого года — нововведения в федеральном законодательстве, которые уже оказали свое влияние на отрасль. Как, по вашим прогнозам, изменится экономика девелоперских проектов?

ЛЮДМИЛА КОГАН: Конкретизация регулирования всегда сокращает риски реализации проектов. Если появляется больше ясности, то норма прибыли становится более четкой и определенной, а все прогнозы более конкретными. Когда не прописаны правила игры, то партнеры, а в данном случае это застройщик и дольщик, не всегда могут правильно понять друг друга. В девелопменте очень долго был довольно высокий уровень авантюризма при низкой юридической грамотности. С введением 214-ФЗ требования стали гораздо жестче. Вероятность того, что проект не будет завершен, практически была сведена к нулю. И мы видим это по сокращению числа обманутых дольщиков. Но стоит отметить, что иногда покупатели сами идут на определенный риск. Если застройщик предлагает демпинговую цену при определенной себестоимости строительства, то дольщика это должно сразу наводить на определенные мысли. И все изменения в законодательстве направлены именно на то, чтобы подобные ситуации не возникали. Но с точки зрения застройщика любые дополнительные гарантии — увеличение стоимости строительства и, соответственно, удорожание квадратного метра для конечного потребителя.

BG: Каким может быть это удорожание?

Л. К.: Правительство декларирует два процента, однако, вряд ли стоит ориентироваться на этот прогноз. Речь может идти о 15% и более. Но повышение стоимости не произойдет в какой-то один момент. Оно будет происходить плавно, так как девелопмент — очень инертная отрасль с длинными проектами. Но то, что однозначно все будет дороже, не вызывает сомнений. Никаких предпосылок к снижению цен попросту нет.

BG: Если нововведения привнесут больше ясности, то и планировать развитие бизнеса станет проще?

Л. К.: Если ты не можешь планировать, то ты не можешь работать. Всегда можно поставить себе определенную норму прибыли. Вопрос только в том, что ты готов делать для ее достижения. Точно просчитать издержки действительно сложно, но когда за ними растет сам рынок, то и маржа соответствующая. А когда девелоперы говорят, что на российском рынке планировать сложно из-за частых изменений, то они просто жалуются.

BG: Как изменились требования и запросы потребителей за последние годы?

Л. К.: После введения 214-ФЗ покупатели стали более капризными. Законодатель вступился за потребителей, которые, в свою очередь, стали придирчиво относиться ко всем мелочам. В результате появилось определение «потребительский экстремизм». И дольщики, и застройщики на российском рынке очень азартные. Иногда отношения похожи на игру «кто кого перехитрит». Когда дольщики взяли на вооружение закон о защите прав потребителей, девелоперы схватились за голову. Потому что отстаивать свою позицию по двум законам очень тяжело. Тогда за застройщиков вступился Верховный суд, который четко дал понять, что закон о защите прав потребителей к покупателям недвижимости не применим. Их права защищены 214-ФЗ, и все спорные вопросы должны решаться на его основе.

BG: К проектам требования тоже повысились?

Л. К.: Мы заметили интересную тенденцию. Те покупатели, кто выбирает комфорт-класс, адекватнее оценивают соотношение цены и качества. Они оказались более терпимы к неудобствам или недостаткам, которые они не просчитали при выборе проекта. Речь сейчас не о строительных изъянах, а о характеристиках объекта, которые сразу были неочевидны. При этом те, кто покупает жесткий эконом, чаще требуют от застройщика максимально много за минимальные деньги.

BG: Редевелопмент называют сейчас основным резервом для реализации проектов в городской черте. Как вы оцениваете потенциал вовлечения бывших промышленных земель в жилищное строительство?

Л. К.: По оценкам, которые городское правительство делало ранее, на бывших промышленных территориях в черте города можно построить около 4 млн кв. м недвижимости. Однако эта цифра называлась до внесения последних изменений в Генплан. Теперь, когда были введены более жесткие требования по озеленению, потенциальный объем, конечно, сократится.

BG: В портфеле компании есть два проекта редевелопмента. Расскажите о ходе их реализации.

Л. К.: В настоящее время продолжается процесс разработки документации. Как раз из-за упомянутых выше изменений в Генплан эта стадия затянулась. Нам пришлось вносить корректировки в изначальный проект. Когда ты ориентируешься на одни требования, а они потом резко меняются, приходится начинать всю работу заново. Планировать в таких условиях сложно. Мы ожидаем, что этап согласования завершится до конца года, а продажи будут открыты в начале следующего года.

BG: Рассматриваете ли вы новые участки?

Л. К.: Мы осторожны, и пока не дойдем до определенной стадии в уже начатых проектах, новые наделы смотреть не будем.

BG: Каковы приоритетные направления развития группы?

Л. К.: В качестве одного из главных приоритетных направлений мы рассматриваем управление коммерческой и жилой недвижимостью. В нашей группе это самое молодое подразделение. Кроме того, развитие получит инженерное дело.

BG: Компания работает на рынке 27 лет. Как удавалось преодолевать кризисные времена?

Л. К.: Все 27 лет компания занималась наиболее прибыльной в тот или иной период деятельностью. Изначально был создан торговый дом. Это был 1991 год, когда все только и делали, что продавали и покупали. Какое-то время группа была держателем акций и недвижимости. Потом началась более активная производственная деятельность. Переименование в «БФА-Девелопмент» произошло в 2006 году, когда мы определили для развития компании девелоперскую деятельность в качестве основного направления. Кризис 1998 года нашу компанию практически не затронул, так как в основном касался банковской системы. 2008 год нам тоже удалось успешно пережить за счет того, что тогда у нас не было дольщиков, и мы могли приостановить проект. Планировалось, что в 2008-м уже начнутся продажи «Академ-Парка», но пришлось скорректировать сроки вывода. Дело в том, что если девелоперский проект уже запущен, его нельзя приостановить. В течение всего производственного цикла (2–2,5 года) ничто не должно мешать реализации. Главное в нашем бизнесе — быть осторожным и не испытывать излишний азарт. Я думаю, этот тезис и будет нашим кредо на ближайшее время. Собственные возможности нужно оценивать реально. Если не можешь так поступать, то лучше не браться за дело. Такой подход уже доказал свою эффективность. Группа успешно работает все эти годы.

BG: Каковы дальнейшие планы по развитию девелоперского бизнеса, может быть, и в регионах?

Л. К.: Мы продолжим реализовывать жилищные проекты в классах «эконом+» и «комфорт» в Петербурге. Кроме того, в планах строительство апарт-отеля. Сейчас ведется разработка проектной документации. Рассматривать сегменты коммерческой недвижимости мы пока не планируем, хотя предложений по земельным участкам для возведения торговой или складской недвижимости очень много. Сейчас это не наша специализация, хотя начинали мы свою деятельность именно с коммерческой недвижимости, первым девелоперским опытом БФА было строительство бизнес-центров. Я уверена, что нужно заниматься тем, в чем ты специалист. Для нас это жилищное строительство, именно традиционные жилые комплексы остаются наиболее доходными и с низкими сроками окупаемости. Кроме того, мы немного позже выйдем в регионы в качестве подрядчика. Есть надежные партнеры, просчитываем проект в Казани. ■

КВОТНЫЕ АУКЦИОНЫ АУКНУЛИСЬ В РЕГИОНАХ

АНОНСИРОВАННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ РФ ВВЕДЕНИЕ АУКЦИОНОВ НА ВЫЛОВ ВСЕХ ВОДНЫХ БИОРЕСУРСОВ ВЫЗВАЛО АЖИОТАЖ В ОТРАСЛИ, ТАК КАК, ПО СУТИ, РЕЧЬ ИДЕТ О ПЕРЕДЕЛЕ ВСЕГО РЫБОДОБЫВАЮЩЕГО БИЗНЕСА С ОБОРОТОМ В 310 МЛРД РУБЛЕЙ. ОДНАКО ПЕРЕМЕНЫ ПОЧУВСТВУЮТ НА СЕБЕ И СУДОСТРОИТЕЛЬНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, В ТОМ ЧИСЛЕ НАХОДЯЩИЕСЯ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, КОТОРЫЕ МОГУТ ПОТЕРЯТЬ МНОГОМИЛЛИАРДНЫЕ ЗАКАЗЫ. АГАТА МАРИНИНА

Возможный переход выдачи квот на вылов не только краба, но и всех прочих водных биоресурсов (ВБР) с исторического принципа на аукционный обсуждается с конца 2017 года. Ожидается, что половина квот на добычу краба, ранее выделявшихся по историческому принципу, может быть распределена единовременно через аукционы в электронной форме, а квоты на все другие биоресурсы, включая оставшиеся 50% краба, будут раз в три-пять лет также выставляться на аукционы до полного перераспределения.

По словам генерального директора ГК «Мурмансельдь-2» Юрия Задворного, компания может отказаться от строительства двух судов на заводе «Пелла», если часть квот будет разыграна на аукционе. «Я могу построить четыре судна, но когда я их построю, у меня не окажется квот. Если предположить, что я откажусь от строительства части судов, то потеряю очень большие деньги, но в такой ситуации смогу аккумулировать деньги для участия в аукционах»,— рассуждает он. По мнению господина Задворного, введение аукционов повлечет за собой эффект домино. «При отказе предприятий от строительства судов верфи придется отказаться от поставки стали и оборудования. Кроме того, когда банки давали гарантии на строительство судов, они исходили из того объема квот, которыми обладает компания и получит дополнительно за счет инвестиционных квот. В результате для банков возрастут риски, а значит, они будут вынуждены сократить сроки предоставления кредита, повысить ставку или в худшем варианте — потребовать досрочного возврата заемных средств»,— рассуждает господин Задворный. По его мнению, бизнесу нужны стабильные правила. «Всегда нужно делиться, но если государство считает, что у рыбной отрасли есть сверхдоход, то можно его изъять путем каких-то финансовых новаций. Самый простой пример — есть плата за биоресурсы. Если государство считает, что мы мало отдаем в бюджет, то есть возможность увеличить плату за биоресурсы в два-четыре раза и получать больше денег в бюджет»,— резюмирует он.

На Восточном экономическом форуме президент Тихоокеанской инвестиционной группы Сергей Дарькин предложил не вводить аукционы на добычу ВБР. «От отмены исторического принципа теряют рыбаки, капитализация компаний упала. Может, оставить тренд на рост рынка на 10% и ничего не менять?»— сказал он. Исполняющий обязанности генерального директора «Союза рыбопромышленников Севера» Константин Древетняк считает, что аукцион квот может привести к тому, что запасы могут быть подорваны.

ГЛЕБ ЩЕЛКУНОВ

ВОЗМОЖНЫЙ ПЕРЕХОД ВЫДАЧИ КВОТ НА ВЫЛОВ НЕ ТОЛЬКО КРАБА, НО И ВСЕХ ПРОЧИХ ВОДНЫХ БИОРЕСУРСОВ С ИСТОРИЧЕСКОГО ПРИНЦИПА НА АУКЦИОННЫЙ ОБСУЖДАЕТСЯ С КОНЦА 2017 ГОДА

«Сейчас есть отличное управление этими запасами, есть связь между наукой и промышленниками. Но если производители будут получать на аукционе квоту только на три-пять лет, то они за это время должны будут как минимум отбить вложения, а также получить прибыль. Это бизнес: надо взять максимум, но погоня всегда негативно сказывается на любых запасах. Перспективы получить квоту на следующем аукционе у них неясные, нет длительного горизонта планирования в 10–15 лет, как при историческом принципе. А значит, баланс будет нарушен, вероятно, начнутся махинации, появится браконьерский промысел»,— считает он. Кроме того, в случае принятия обсуждаемых мер будут нарушены выстроенные межрегиональные и межотраслевые связи. Прежде всего, может пострадать судостроение.

Выступая в рамках Международного рыбопромышленного форума исполнительный директор Северо-Западного рыбопромышленного консорциума Сергей Несветов подчеркнул, что абсолютно уверен: если все законодательные инициативы по регулированию рыболовства, которые сейчас обсуждаются, будут реализованы, «будущее наступит не для всех». «Речь идет о том, чтобы на полном серьезе появились системные документы, где предлагается отойти от исторического принципа распределения квот и передавать все на аукционы раз в три-пять лет по непонятным принципам. И касается это не только краба, но и всех водных биологических ресурсов. Но если у рыбака нет квот, у него нет уверенности в будущем и он не понимает, как выстраивать долгосрочный бизнес, то и инвестировать он не будет. То, сколько мы будем инвестировать, напрямую зависит от изменения законодательства. Мы тоже являемся инвесторами: на 17 млрд рублей у нас сегодня уже подтвержденная программа, еще на 27 млрд программа не подтверждена, потому что мы не понимаем, как будет развиваться будущее. И все разговоры с людьми, которые также уже вложили деньги, сводятся к одному: люди не понимают, то ли продолжать инвестировать и терять деньги, то ли прекращать инвестировать — и терять деньги»,— отмечает Сергей Несветов.

На днях стало известно, что Северо-Западный рыбопромышленный консорциум (СЗРК) может отказаться от строительства десяти краболовных судов на Выборгском судостроительном заводе (ВСЗ, входит в Объединенную судостроительную корпорацию, ОСК), если правительство примет новую схему. Завод может лишиться заказа стоимостью €320 млн. Как ранее заявлял председатель совета директоров СЗРК Дмитрий Озерский, компании придется отвлекать значительные средства на участие в аукционах. СЗРК планировала построить на верфи до десяти краболовных судов (контракты на строительство шести судов подписаны в 2017 году, соглашения на еще четыре судна достигнуты в начале этого года). Стоимость контракта достигает €320 млн.

Идея изменения принципа квотирования, как считают источники „Ъ“, исходила от бывшего совладельца Русской рыбопромышленной компании (РРПК) Максима Воробьева. В РРПК причастность к письму, которое было направлено президенту Владимиру Путину (см. „Ъ“ от 20.11.2017), опровергали. Также известно, что заместитель руководителя Федерального агентства по рыболовству Петр Савчук имеет отношение к РРПК. Ранее он несколько лет возглавлял дальневосточный филиал РРПК (бывшая компания «Русское море — Добыча»).

Тем не менее представители отрасли считают, что такое важное для рынка решение не должно приниматься властями в одностороннем порядке, должно пройти всестороннее обсуждение среди профессионалов отрасли — не только добытчиков, но судостроителей, переработчиков и представителей смежных отраслей. Необходимо учесть и мнение губернаторов приморских регионов, Российского союза промышленников и предпринимателей, экономистов и независимых экспертов. На состоявшейся на прошлой неделе в Архангельске Международной конференции торгово-промышленных палат СЗФО РФ и Финляндии было заявлено о создании рабочей группы, которая на базе Торгово-промышленной палаты РФ также инициирует обсуждение проблемы и выработку оптимального для рынка решения.

Сейчас соответствующее исследование о влиянии планируемых нововведений проводит Высшая школа экономики. Сергей Несветов полагает, что необходимо отказаться от явно поспешных и рискованных действий без соответствующего анализа. «Мы предлагаем начать диалог с Минфином, Минэкономразвития, Минсельхозом и просим применить к нам подход, который был уже опробован на металлургах и химиках. Обсуждение инвестиций в российскую экономику — в обмен на стабильность законодательства в долгосрочной перспективе. Считаем, что подход к разным отраслям не должен так драматически отличаться: когда с одними обсуждают инвестиции, а у других забирают сначала половину бизнеса, а потом в течение 10–15 лет — вторую половину»,— уверен он. По его мнению, такой подход поможет сохранить выстроенные во многом благодаря именно существующей системе распределения квот кооперационные цепочки и, по сути, межрегиональные кластеры.

О том, что позиция властей по данному вопросу еще окончательно не сформирована и голос отрасли может быть услышан под влиянием бизнеса и общественности, свидетельствует, например, заявление заместителя министра сельского хозяйства Российской Федерации — руководителя Федерального агентства по рыболовству Ильи Шестакова по итогам пленарного заседания Международного рыбопромышленного форума.

«Окончательного решения еще нет. Для этого потребуется внесение изменений в закон о рыболовстве. В настоящее время действительно обсуждаются различные подходы и прорабатываются разные варианты развития событий. Но пока законодательной инициативы такой нет, и поэтому говорить об этом преждевременно»,— сказал Илья Шестаков, отметив, что определенные риски для рыбохозяйственной отрасли существуют.

Тем не менее представители отрасли рассчитывают на то, что им удастся найти понимание в кругах исполнительной и законодательной власти и подчеркивают, что со своей стороны открыты к диалогу и нахождению новых форм взаимодействия власти и бизнеса. Игроки рынка предлагают инициировать широкое обсуждение вопроса на всех уровнях, чтобы выработать оптимальное решение по данному вопросу. ■

«ФРАНЧАЙЗИ БОЛЬШЕ ВСЕХ ЗАИНТЕРЕСОВАН, ЧТОБЫ ЕГО ТОЧКА РАБОТАЛА ХОРОШО»

КАК СТАВКА НА ФРАНЧАЙЗИ МОЖЕТ ПОМОЧЬ СЕТИ ВЫРАСТИ В СЕМЬ РАЗ ЗА СЕМЬ ЛЕТ И ВЫЙТИ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ, КТО ВКЛАДЫВАЕТСЯ В МАГАЗИНЫ СУШИ ФОРМАТА TAKE AWAY И КАК МЕНЯЕТСЯ В РОССИИ ОТНОШЕНИЕ К ПОНЯТИЮ ФРАНШИЗЫ, РАССКАЗАЛА КОРРЕСПОНДЕНТУ BG АННЕ СМИРНОВОЙ РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА ФРАНЧАЙЗИНГА «СУШИ WOK» ИРИНА ЛИТВИНЕНКО.

BUSINESS GUIDE: С чего началась история вашей сети? Почему вы выбрали формат take away и именно японскую кухню?

ИРИНА ЛИТВИНЕНКО: История бренда началась в апреле 2011 года, когда в Петербурге открылась первая торговая точка на проспекте Науки,12. Японская кухня переживала бум среди жителей мегаполиса. В какой-то степени рынок был перенасыщен, но все эти заведения не были доступны для обычных людей. Сходить поесть суши тогда было целым мероприятием: потратить на это время, пойти с компанией и в итоге получить большой чек. У нас была задача сделать так, чтобы в шаговой доступности от дома в течение максимум 15 минут люди могли получить только что приготовленные блюда по доступной цене. В России формат take away был малоизвестен, мы действительно пионеры.

BG: Когда вы начали развивать франшизу?

И. Л.: Первые франчайзи открыли магазины в 2013 году, начали с Твери, Сочи, Ярославля и Киева.

BG: Где вы искали первых покупателей?

И. Л.: Удивительно, но они искали нас сами. Мы разместили информацию о франшизе на сайте компании, и люди стали обращаться. У нас и по сей день нет системы холодных звонков. Многие наши франчайзи — это наши посетители, которым сначала понравился «Суши Wok» как формат, а потом — как бизнес.

BG: Сколько собственных точек у вас было, когда вы начали развивать франшизу?

И. Л.: Около 100, это была уже серьезная сеть, мы работали в Петербурге, Москве и на Урале. Развиваться по всей России и за ее пределами мы смогли уже с франшизой. Сейчас у нас более 660 точек в 184 городах России, Белоруссии, Украины и Киргизии. Магазинов, переданных под наше управление,—183, по франшизе работает 478 точек.

BG: Как вы обучаете своих франчайзи?

И. Л.: Есть дистанционный этап: мы готовим для партнеров пакет материалов и предоставляем доступ к закрытому разделу на сайте. Это такая особая база знаний «Суши Wok» с поддержкой 24 часа в сутки, семь дней в неделю. Очный этап — это неделя плотного обучения бизнесу в Петербурге. Мы учим всему — от подбора помещения до проверок точек. Как правильно работать в соответствии с внутренними требованиями компании, с законодательными и санитарными нормами. Франчайзи проходят стажировку в наших точках в виде сотрудников.

BG: А кто учит поваров?

И. Л.: К франчайзи для подготовки линейного персонала выезжает наша стартовая группа. Эти специалисты учат на местах поваров и администраторов.

BG: Где вы берете новых поваров? Как их можно за пять дней научить готовить японские блюда?

И. Л.: В идеале франчайзи нанимают поваров с опытом работы с японской кулинарией, поэтому мы учим человека готовить именно блюда из нашего меню. Это популярная кухня, так что большой проблемы с персоналом не возникает. Особенности есть в удаленных городах: например, несколько лет назад наш франчайзи вез поваров из других регионов, потому что в небольшом городе на севере были нефтяники и газовики, но не повара.

BG: А как устроена система контроля качества? Как вы обеспечиваете, чтобы почти в 700 точках был порядок?

И. Л.: У нас есть свой отдел контрольно-ревизионный отдел. Наша служба контроля качества проверяет каждый магазин по более чем 80 параметрам. Специальная комиссия совершает контрольные закупки, отслеживая свежесть ингредиентов, вкус и внешний вид блюд.

Ежедневно мы проводим обзвон клиентов и получаем от них обратную связь не только по качеству продукта, но и по уровню работы сотрудников магазинов и курьеров. Вообще, франчайзи больше всех заинтересован в том, чтобы его точка работала хорошо, чтобы покупатели были довольны и возвращались к нему. Франчайзи радеет за свою точку, даже если она одна.

BG: Сколько стоит франшиза «Суши Wok»?

И. Л.: Первоначальный взнос зависит от размера города. На примере Москвы и Московской области: взнос составит от 199 тыс. рублей для городов с населением до 100 тыс. и до 450 тыс. рублей в столице. Ежемесячные роялти — 2,5% от выручки в месяц, это комфортный процент. Мы можем оказывать дополнительные услуги по запросу партнеров, например, консультации по продвижению.

BG: У вас большой отдел, который занимается вопросами франшизы?

И. Л.: Непосредственно коммуникацией с франчайзи занимаются десять человек. Но вся команда компании перестраивалась на работу с франчайзи, мы все учились тому, чтобы «быть заточенными» теперь на поддержку партнеров. Дело в том, что управлять своими точками — это одно, а когда нужно научить кого-то или донести информацию за много тысяч километров, чтобы люди могли сделать так же, как и мы,— это другое. Мы специально выстраивали работу всех отделов с учетом того, что у нас есть не только собственные подразделения и надо понимать нюансы работы партнеров и давать им время на подготовку, оказывать поддержку.

BG: Кто покупает вашу франшизу?

И. Л.: Это разные люди, есть и вчерашние студенты, и те, кому 50–60 лет. Но в среднем это люди 30–40 лет среднего достатка, у которых есть предпринимательский опыт. Вхождение в наш бизнес обходится недорого, это 1,5–2 млн рублей. Они идут на оплату паушального взноса, аренду помещения, его ремонт, покупку оборудования и продуктов, оплату командировок сотрудников для обучения.

BG: А люди хорошо себе представляют, что такое франшиза?

И. Л.: Никого это уже не пугает, это точно. Вот девять лет назад, когда я начинала свою карьеру во франшизе, главный вопрос был: «Что это такое?» Первые пятнадцать минут я объясняла, как это работает. Сейчас главный вопрос: «Какие условия франшизы?»

BG: Почему за границей вы открылись именно в Белоруссии, Киргизии и на Украине?

И. Л.: Страны бывшего СССР во многом близки нам по менталитету, поэтому в переговорах с представителями этих государств и в партнерстве сложностей, как правило, нет. Важно, что партнер знает особенности местного рынка и законодательства и может нас сориентировать. Поэтому некоторые процессы мы выстраивали совместно.

BG: Условия для иностранных и российских франчайзи отличаются?

И. Л.: Да, с зарубежными партнерами мы обсуждаем паушальный взнос индивидуально: мы готовы существенно пойти на уступки, потому что для нас такие партнерские связи интересны. Но в какой бы стране ни находился магазин «Суши Wok», он всегда получает полноценную поддержку от нас как от франчайзора. Это касается как обучения и подготовки к открытию, так и постоянной маркетинговой и рекламной поддержки. Например, если наши заграничные партнеры захотят иметь страницу на сайте на государственном языке и свою версию сайта с доменом этой страны, чтобы потребитель воспринимал бизнес не как иностранный проект, а как что-то местное, более понятное. Тогда мы помогаем с переводом и адаптацией всех материалов.

BG: На какие новые рынки вы бы хотели выйти?

И. Л.: В России для нас перспективный регион развития — Дальний Восток. А по результатам выставок франшиз в Париже и Нью-Йорке мы видим, что иностранцам интересен наш формат работы.

BG: Вы думаете, там недостаточно собственных японских магазинов формата take away?

И. Л.: Активный интерес Европы и Америки к нашему формату и меню дает основания полагать, что мы верно выбрали направление развития. Важно, что мы готовы адаптироваться к любому рынку и подстраиваться под местные запросы.

BG: Сами вы не готовы открыть за границей магазины?

И. Л.: Пока точно нет: для этого нужен не только линейный состав, но и менеджеры. Управляющий на точке не имеет той мотивации и компетенций, чтобы развивать точку, как лично заинтересованный в ней франчайзи. Тут нужен не управляющий, а управленец.

BG: Вы продолжаете открывать магазины под своим управлением или новые заведения — это только франшиза?

И. Л.: В среднем шесть-семь новых магазинов появляется в сети ежемесячно. Часть из них под нашим управлением. Главное — найти интересную локацию. И тогда успех обеспечен. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ ОТПЕЧАТАНЫ В ООО «ТИПОГРАФСКИЙ КОМПЛЕКС «ДЕВИЗ"» • 195027, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ЯКОРНАЯ, Д. 10, КОРПУС 2, ЛИТЕР А, ПОМЕЩЕНИЕ 44. ЗАКАЗ № ТД-5373

ВЕСЬ ДЕНЬ

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

SPB.KOMMERSANT.RU

ПОСТОЯННОЕ ОБНОВЛЕНИЕ САЙТА

ТОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ И ГЛУБОКИЙ АНАЛИЗ

ОБЪЕКТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ К ФАКТАМ,
КОМПЕТЕНТНОСТЬ И БЕСПРИСТРАСТНОСТЬ

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

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА НАШИ КАНАЛЫ
TELEGRAM И FACEBOOK

Коммерсантъ.ru®
в санкт-петербурге

РЕКЛАМА, «16+»