

# САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

ЛИЗИНГ ДЕМОНСТРИРУЕТ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РОСТ / 14  
БУМАГА ПОШЛА В РОСТ / 17  
ВДАЛИ ОТ ГОРОДСКОЙ  
СВЕТЫ / 30

Понедельник, 11 марта 2019 №41/П

(№6521 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №13–32

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Зарегистрировано в Роскомнадзоре

ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года

**Коммерсантъ**

в Санкт-Петербурге

# BUSINESS GUIDE

 QBF

ФИНАНСОВАЯ ГРУППА

ООО ИК «КьюБиЭф». Ознакомиться с условиями управления активами можно на сайте [www.qbfin.ru](http://www.qbfin.ru) и в офисе компании

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



**МАРЬИНО**

ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК



**ДОХОД'**

ООО «УК «ДОХОДЬ». Ознакомиться с условиями управления активами можно на сайте [uk.dohod.ru](http://uk.dohod.ru) и в офисе компании.

Реклама



**ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,**  
 РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE  
 «ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

## ОЧЕРЕДНОЙ КРЕСТОВЫЙ ПОХОД НА ГУПЫ

Новая администрация Петербурга начала ревизию городских ГУПов. Первыми претензии предъявили «Водоканалу». Недавно назначенный вице-губернатор Максим Шаскольский поручил направить в правоохранительные органы результаты проверки финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Контрольно-счетная палата выявила признаки банкротства ГУПа, однако чиновники прежней администрации хода делу не дали. Следующим в немилость попало ГУП «Ленсвет». При представлении сметы предприятия на подсветку телебашни руководство «Ленсвета», по мнению чиновников Смольного, обосновать смогло лишь 10% затрат на эти работы. В итоге смету заставили пересчитать, а первого заместителя предприятия уволили.

Вообще-то разговоры о неэффективности ГУПов в Петербурге ведутся последние четверть века. В свое время почистить эти авгиевы конюшни пытались и убитый на Невском проспекте вице-губернатор Михаил Маневич, и нынешний глава Сбербанка Герман Греф в бытность свою руководителем КУГИ. Большие и маленькие чиновники Смольного из года в год повторяли, что структура унитарных предприятий непрозрачна, что делают они что хотят, управлению не поддаются, работают неэффективно. Тем не менее в городе по-прежнему остаются сферы, где подряды монопольно выполняют государственные унитарные предприятия.

И нынешняя попытка недавно пришедших в Смольный чиновников тоже больше похожа на попытку самоутвердиться, показать, кто в доме хозяин, но не больше — о реформировании системы никто не заикается. В результате пересмотрят два-три контракта, возможно, поменяют некоторых руководителей на более лояльных, но непрозрачную систему оставят в неизменном виде.

# ЛИЗИНГ ДЕМОНИСТРИРУЕТ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РОСТ

**В 2018 ГОДУ РЫНОК ЛИЗИНГА В РОССИИ ПОБИЛ ОЧЕРЕДНОЙ РЕКОРД РОСТА, ДОСТИГНУВ 1,31 ТРЛН РУБЛЕЙ, ЧТО НА 20% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ. НО, КАК ПОДЧЕРКИВАЮТ АНАЛИТИКИ, СУЩЕСТВЕННУЮ ДОЛЮ РОСТА ОБЕСПЕЧИЛИ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ КОМПАНИИ, И ЭТОТ ФАКТ ПОЛНОСТЬЮ ОТРАЖАЕТ ТЕНДЕНЦИЮ КОНЦЕНТРАЦИИ РЫНКА НА КОМПАНИЯХ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ.** ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По данным ранкинга лизинговых компаний, опубликованных агентством RAEX, объем нового бизнеса по итогам прошлого года достиг 1,31 трлн рублей, что на 20% больше результатов 2017-го. Крупнейшим розничным сегментом остается автолизинг, объем которого в 2018-м увеличился на 19% по сравнению с предыдущим годом и составил 453 млрд рублей. Второе место сохранил лизинг железнодорожной техники, однако темпы прироста сегмента существенно замедлились: за 2018 год объем нового бизнеса вырос на 49% против более чем 100% прироста годом ранее. Отсутствие крупных сделок, традиционно заключаемых в конце года, сильнее всего отразилось на динамике авиализинга, объем нового бизнеса в котором сократился на 17%, до 165 млрд рублей.

Лев Сальц, директор по развитию оценочной компании «Апхилл», полагает, что объем российского лизинга в деньгах за 2018 год превысил 1,1 трлн рублей. Рост в сравнении с 2017 годом составил более 30%. Он отмечает, что регионы растут разными темпами. «Традиционно лидирующие позиции по росту как объема, так и количества новых сделок занимают Москва и Санкт-Петербург. Доля Петербурга и Ленобласти в общем объеме российского рынка лизинга составляет около 15%», — подсчитал он.

Дмитрий Корчагов, генеральный директор компании «Балтийский лизинг», отмечает, что значительную часть роста обеспечили компании с государственным участием. «Думаю, тренд сохранится и в 2019 году. Отмечу, что позитивным мы его не считаем, на здоровой рыночной конкуренции и развитии рынка лизинга он сказывается отрицательно», — указывает эксперт.

Крупнейшими участниками лизингового рынка являются компании, в капитале которых значительная доля принадлежит государству. С учетом банков, связанных с государством и Банком России, государству принадлежит от 50 до 70% активов лизингового сектора.

По данным группы компаний SRG, по итогам трех кварталов минувшего года лидером рынка по совокупному объему лизингового портфеля стала компания ГТЛК с долей рынка 22%. Объем нового бизнеса компании вырос более чем в два раза. Причиной тому стали крупные сделки с железнодорожной техникой. На втором месте с долей рынка 14% находится «Сбербанк Лизинг», являющийся ведущим игроком в сфере оперативного лизинга за счет сделок с авиатехникой. Третье место занимает «ВТБ Лизинг» с

долей рынка 13%. На четвертом месте — «ВЭБ-лизинг».

В топ-10 также вошли «ТрансФин-М», «Газпромбанк Лизинг», «Альфа Лизинг», «ЛК Европлан», «Сименс Финанс», «Росагролизинг». На их долю по итогам девяти месяцев 2018 года пришлось около 73% лизингового рынка. Вместе с тем рынок сконцентрирован на лизингодателях-лидерах: если не учитывать четыре ведущие госкомпании, прирост совокупного лизингового портфеля составил менее 5%.

**НА ПОРОГЕ РЕФОРМЫ** Ключевым событием для крупнейшей финансовой отрасли страны (совокупный лизинговый портфель на начало октября 2018 года достиг рекордного объема в 4,1 трлн рублей) в прошлом году стало начало реформирования отрасли. Минфин России подготовил проект закона «О внесении изменений в часть первую, вторую и третью Гражданского кодекса РФ (в части совершенствования гражданско-правового регулирования лизинговой деятельности)». Документ предусматривает серьезные изменения, нацеленные на повышение прозрачности в лизинговой отрасли и оперативное вмешательство государства в ее регулирование.

Анастасия Минакова, старший руководитель проектов по оценке, направление «Оценка и финансовый консалтинг» группы компаний SRG, говорит, что изменения в первую очередь коснутся специальных субъектов лизинговой деятельности, связанных с государством и получающих государственную поддержку или претендующих на нее (а это более 80% организаций по стране). «Лизинговые компании предлагается отнести к некредитным финансовым организациям, а также предусмотреть их регистрацию путем внесения сведений в реестр субъектов лизинговой деятельности Банка России. Частные же структуры будут регистрироваться в реестре пока в добровольном порядке. Кроме того, в переходный период предусматривается введение саморегулирования отрасли. Реформирование лизинговой отрасли подразумевает также введение элементов надзора, аналогичного банковскому (требования к капиталу лизинговой компании, риску на одного заемщика, по сделкам с заинтересованностью). Законопроект предусматривает также переход на отраслевые стандарты МСФО», — говорит госпожа Минакова.

По мнению господина Корчагова, с момента выдвигания этой инициативы в 2015 году концепция реформы претерпела ряд изменений. «Законопроект был внесен в

Госдуму 14 ноября 2018 года, и в этом году изменения уже должны вступить в силу. У нас и у других ключевых участников рынка по-прежнему остаются существенные замечания к тексту документа, надеемся, что они будут учтены в финальной версии закона. В целом же можно сказать, что цель реформы, а именно обеспечение финансовой стабильности на рынке лизинга, предложенными инструментами вряд ли будет реализована в полной мере, а вот определенные операционные издержки лизингодатели, конечно, понесут. Важно, чтобы корректировки не влияли на наши отношения с клиентами и партнерами, для нас это ключевой фактор», — рассуждает господин Корчагов.

В прошлом году много внимания было уделено обсуждению повышения НДС до 20%, для лизинговых компаний это изменение вылилось в дополнительную операционную нагрузку. Прежде всего сотрудникам лизинговых компаний пришлось оперативно пересчитывать для клиентов графики платежей с учетом нового НДС. Безусловно, изменение ставки привело к удорожанию услуги лизинга на рынке для клиентов, подчеркивает господин Корчагов.

**ОПОРА БИЗНЕСА** Ключевыми сегментами по-прежнему остаются железнодорожный и автолизинг, доля которых по итогам девяти месяцев 2018 года составила 62% в объеме нового бизнеса.

Росту железнодорожного сегмента (более чем в два раза) способствовали крупные сделки лидеров рынка. Данный сегмент и в дальнейшем способен показать наибольшие темпы прироста (до 50%) вследствие увеличения объема экспортных перевозок и спроса на подвижной состав.

Госпожа Минакова отмечает, что автолизинг вот уже четыре года является ведущим розничным сегментом: его объем в первые три квартала 2018 года составил около 318 млрд рублей (31,3%). Несмотря на то, что в прошлом году объем госсубсидий существенно сократился (с 14 до 8 млрд рублей), рост автосегмента продолжился вследствие общего роста автопродаж. Рост обусловлен необходимостью обновления автопарков и будет продолжаться до тех пор, пока средний возраст легкового автомобиля не снизится до двенадцати лет (для сравнения, в 2017 году средний возраст легкового автопарка превысил 13 лет, а грузового — около двадцати лет). Дополнительным драйвером роста рынка автолизинга станет также увеличение НДС (с 18 до 20%).



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

КЛЮЧЕВЫМ СОБЫТИЕМ ДЛЯ КРУПНЕЙШЕЙ ФИНАНСОВОЙ ОТРАСЛИ СТРАНЫ (СОВОКУПНЫЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ НА НАЧАЛО ОКТЯБРЯ 2018 ГОДА ДОСТИГ РЕКОРДНОГО ОБЪЕМА В 4,1 ТРЛН РУБЛЕЙ) В ПРОШЛОМ ГОДУ СТАЛО НАЧАЛО РЕФОРМИРОВАНИЯ ОТРАСЛИ

Рост автосегмента ожидается в пределах 6–8%. В случае же увеличения сумм субсидирования рост данного сегмента может достичь 15%.

Игорь Борисов, директор филиала СДМ-банка в Санкт-Петербурге, говорит, что в 2019 году можно ожидать дальнейшего роста автолизинга на уровне 10%, этому будет способствовать потребность бизнеса в обновлении транспортного парка, а также развитие дополнительных сервисных программ. Изменение законодательства позволит и дальше активно развиваться лизингу в 2019 году в медицинской сфере. Износ в коммунальном хозяйстве, необходимость внедрения систем учета поддержат лизинг в сфере ЖКХ.

«А если говорить о структуре наиболее востребованных предметов лизинга среди наших клиентов, то можно отметить, что значимый рост показал сегмент строительной и дорожно-строительной техники, сейчас его доля в общем объеме нового бизнеса компании составляет более 15%. Одной из главных причин роста этого сегмента стала программа субсидирования лизинга спецтехники от Минпромторга РФ. Популярен также сегмент сельскохозяйственной техники — более 3,5% в общем объеме нового бизнеса. Лидером по-прежнему остается автолизинг, его доля в структуре нового бизнеса составила более 63%», — говорит господин Корчагов. По его словам, всю эту статистику можно напрямую отнести к сегменту малого и среднего бизнеса, поскольку именно эти компании являются ключевыми клиентами «Балтийского лизинга», доля сделок с ними на сегодня составляет более 92%.

Среди тенденций 2018–2019 годов также можно назвать дальнейшее развитие автоматизации бизнеса, внедрение новых методик работы, которые предлагает цифровая экономика. «Подчеркну, что

в сфере лизинга в этом плане наиболее активно будет идти работа над каналами интерактивного взаимодействия с партнерами и клиентами. В нашей компании в первую очередь эта модернизация коснулась автомобильного каталога на нашем сайте. Мы внедрили в него многоканальную поисковую систему, которая позволяет потенциальному лизингополучателю найти нужную машину в ближайшем к нему автомобильном салоне. Эта система мониторит ассортимент более чем 700 дилерских центров в режиме реального времени, за счет чего постоянно поддерживается актуальность представленной на нашем сайте информации», — рассказывает господин Корчагов

«Развитие новых цифровых тенденций: мобилизация, Big Data, облачные технологии сделали перспективным внедрение IoT в лизинговой сфере и будут оказывать все большее влияние на развитие рынка», — говорит господин Борисов.

**ПЕРСПЕКТИВЫ** Госпожа Минакова полагает, что сегодня можно говорить о высоком потенциале отечественного лизингового рынка. «Ожидается, что в 2019 году рост продолжится, но уже не такой активный, как в 2018 году. Есть основания полагать, что положительная динамика сохранится в пределах 15–20% (против 20–25% по итогам 2018 года)», — считает она. После принятия законопроекта Минфина России рынок сможет испытать на себе реформирование в действии. «Если изменения в закон будут приняты в том виде, в котором их на текущий момент предлагает разработчик, можно ожидать уход с рынка небольших игроков, не соответствующих обязательным требованиям ввиду недостаточного капитала и другим критериям», — считает госпожа Минакова.

В 2019 году продолжится рост госкомпаний (во многом за счет рынка желез-

нодорожного лизинга). При этом объемы остального рынка вырастут незначительно. Ожидается, что доля госкомпаний в новом бизнесе по итогам 2019 года может достигнуть 65%. В будущем году ожидается также ряд сделок M&A среди 30 крупнейших компаний, что лишь усилит концентрацию рынка в руках лидеров отрасли.

Дмитрий Асадов, руководитель отдела продаж ГК «Альфа-Лизинг», отмечает: «В 2019 году мы ожидаем дальнейший рост объемов, по большей части в сегменте грузовой и дорожно-строительной техники. Инфраструктурные отрасли продолжают развиваться, что стимулирует дополнительный спрос на специализированную технику, которая активно закупается с начала с 2018 года (начало цикла обновления парков техники, вышедшей за гарантийные сроки обслуживания). Положительное влияние на динамику в этом сегменте будут оказывать субсидии от производителей и от Минпромторга».

Лев Сальц говорит: «В 2014 году банки под давлением ЦБ сократили кредитование небольших лизинговых компаний. С этого момента игроки рынка лизинга рассматривали любые источники альтернативного финансирования и лишь в 2018 году нашли его в лице «физиков». В течение всего года российский рынок корпоративных облигаций в целом не демонстрировал высокие темпы роста. Несмотря на это, небольшие лизинговые компании (объем лизингового портфеля менее 1 млрд рублей) успешно разместили более десяти выпусков биржевых и коммерческих облигаций под доходность 12–18%. Взрыв популярности обусловлен притоком на рынок облигаций средств частных инвесторов. Вместе с ростом финансовой грамотности среди населения граждане начали искать альтернативу вкладам. Лизинг как бизнес вполне

понятен физическим лицам. Кроме того, платежи всегда обеспечены имуществом. Государство подобный интерес поощряет и дополнительно стимулирует, предоставляя субсидирование 10% от стоимости приобретаемого автомобиля (но не более 500 тыс. рублей) и налоговые льготы на НДФЛ».

Государство поддерживает не только частный сегмент лизинга. Существуют специальные программы субсидирования сельхозтехники, грузового и коммерческого транспорта. Скидки предоставляются для отдельных категорий лизингополучателей по программам «Свое дело», «Российский фермер» «Российский трактор». Скидка составит 12,5% от стоимости транспортного средства — предмета лизинга, но не более 625 тыс. рублей на одну единицу техники. В сегменте пассажирского и легкового транспорта размер субсидии составит до 10% от стоимости, но не более 500 тыс. рублей.

«По прогнозам департамента аналитики компании «Апхилл», темпы роста рынка лизинговых услуг в 2019 году составят 15–17%. Доля госкомпаний увеличивалась весь 2018 год, и эта тенденция сохранится в 2019 году. Доля государства в объеме новых лизинговых сделок превысит 60%. Добывающие отрасли растут, проявляя активность на финансовом рынке. Поэтому лизинг горно-обогатительного и добывающего оборудования также покажет положительную динамику. Железнодорожный сегмент будет востребован, спрос на подвижной состав продолжает нарастать. Продолжит расти и сегмент автолизинга. Отрицательную динамику может показать лизинг строительного оборудования. Повышение стоимости техники и продолжающаяся волатильность рубля окажут негативное влияние на динамику рынка лизинга», — заключает господин Сальц. ■

# «УПРАВЛЯЮЩИХ ИНДУСТРИАЛЬНЫМИ ПАРКАМИ МОЖНО СРАВНИТЬ С БОКСЕРАМИ НА РИНГЕ»

В ИНДУСТРИАЛЬНОМ ПАРКЕ «МАРЬИНО» СТАЛИ ПРЕДЛАГАТЬ БОЛЕЕ МЕЛКУЮ НАРЕЗКУ УЧАСТКОВ — ОТ 0,2 ГА. ДИРЕКТОР ПО ИНВЕСТИЦИЯМ АО «ВТБ ДЕВЕЛОПМЕНТ» АЛЕКСАНДР ПАРШУКОВ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ МАРИНЕ АКАТОВОЙ РАССКАЗАЛ, ПОЧЕМУ ПРИНЯТО ТАКОЕ РЕШЕНИЕ И КОГО ОЖИДАЮТ УВИДЕТЬ В КАЧЕСТВЕ НОВЫХ РЕЗИДЕНТОВ.

**BUSINESS GUIDE:** Какова сейчас ситуация на рынке промышленных парков? Как изменились спрос и предложение?

**АЛЕКСАНДР ПАРШУКОВ:** Управляющих промышленными парками в последние годы можно сравнить с боксерами на ринге. Реализуя свою стратегию, мы постоянно ожидаем удара в виде санкций или громкого политического заявления, которые могут отправить в нокаут даже опытного игрока. Глупо отрицать, что с 2014 года этот негативный фон витает в воздухе. Бизнес серьезно зависит от политики, однако деловое сообщество тщательно блюдет свои интересы. Если есть возможность расширить долю рынка или занять новую нишу, компании готовы действовать решительно и вкладывать средства в новое производство или в расширение существующего. Каждый год на рынке Петербурга несколько международных компаний рассматривают возможность развития бизнеса в виде строительства нового завода. Они интересуются только качественными, полностью подготовленными площадками. Их запросы обычно колеблются в диапазоне от 2 до 5 га земли с полным набором инженерных мощностей. Другой пласт клиентов — это петербургские компании, арендующие площади. Им нужно, как правило, не более 2 га. Такие компании ежегодно растут, и постепенно им перестает хватать арендованных квадратных метров, исчерпываются возможности для расширения, возникают противоречия с собственниками помещений, так как зависимость от них становится фактором, ограничивающим развитие. В результате владельцы бизнеса принимают решение иметь все свое: приобрести собственный участок и построить новый завод. Преимущества такого варианта очевидны. Это полная независимость и управляемость нового производственного комплекса. Если же говорить о переезде предприятий, выросших из промышленных гигантов советского времени, то они возможны в единичных случаях. Во-первых, для переезда требуются существенные финансовые ресурсы, а во-вторых, такие компании часто работают на гособоронзаказ, и остановка производственной линии в целях переезда просто невозможна.

**BG:** В промышленном парке «Марьино» вы сократили минимальную площадь реализуемых участков. Это дань новому тренду?

**А. П.:** Предлагая участки в мелкой нарезке, мы стремимся соответствовать времени. Сейчас спрос на такие участки есть, значит, мы должны модифицировать свой продукт, изначально ориентированный на более крупных клиентов. В нашей базовой



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

концепции территория была разделена на участки от 1,5 га. И большинство сделок, прошедших ранее, было заключено на более крупные лоты. Однако в течение прошедшего года мы получали довольно много запросов на маленькие лоты по 0,3–0,4 га и приняли решение сформировать продукт и для небольших клиентов. В результате мы выделили в промышленном парке территорию, которую мы будем нарезать на мелкие лоты в соответствии с запросами клиентов. С этого момента размещение в промышленном парке «Марьино» становится доступным и для небольших промышленных предприятий. Это могут быть и работающие на рынке Петербурга производители, и приходящие на наш рынок компании из других регионов России и других государств.

**BG:** В нынешней ситуации реализация в мелкой нарезке выгоднее?

**А. П.:** Судить о выгоде сложно: любой клиент для нас ценен. Наверное, с точки зрения чистой экономики мелкая нарезка менее эффективна. В промышленном парке должны появиться новые дороги и линии инженерных сетей. Это приводит к сокращению продаваемой площади. Но мы не повышаем цену на землю для небольших клиентов, чтобы компенсировать эту разницу. Это принципиальное решение. С другой стороны, небольшой производитель может в дальнейшем расширить свое производство, приобрести новые площади или привлечь на соседний участок партнеров. Ведь бизнес держится на связях, а своей деловой репутацией мы гордимся.

жет отложить дату запуска нового производственного комплекса на несколько лет и привести к перебоям в работе в дальнейшем. Оценить эти проблемы в деньгах очень сложно, они не только превышают цену самого дорогого земельного участка в разы, но и сказываются на репутации предприятия, приводят к потере доли рынка и клиентов.

**BG:** Когда подписывался договор с одним из последних резидентов — немецкой компанией Sarstedt, — единственным инструментом поддержки от города была помощь в оформлении документов и оптимизированный процесс оформления сделки. Этого в принципе достаточно или нужны изменения?

**А. П.:** Sarstedt представляет собой средний бизнес, поэтому об эксклюзивных преференциях в их адрес речи не шло, только административная поддержка и в дальнейшем, возможно, налоговые льготы в соответствии с действующим городским законодательством. Принципиально административная поддержка промышленных проектов — абсолютно обязательная вещь. Что касается финансовых мер стимулирования, то они, конечно, желательны. В условиях жесткой конкуренции за инвестиции между регионами налоговые льготы постепенно становятся частью «джентльменского набора», который администрация региона предлагает инвесторам. При этом неважно, какую территорию бизнес выбрал для развития своего проекта — государственную или частную, — на льготы он имеет право в любом случае.

**BG:** С какими компаниями сейчас ведутся переговоры по размещению производства в «Марьино»?

**А. П.:** В настоящий момент в «Марьино» действуют три предприятия. Это производства лакокрасочной продукции финской компании Teknos и топливных систем для автомобилей франко-российской DIPO, а также логистический комплекс «Адмирал». Параллельно ведется проектирование еще двух предприятий, ввод которых в эксплуатацию ожидается в 2020 году. В качестве новых резидентов «Марьино» мы видим как крупный международный бизнес, так и небольшие российские компании. И тем, и другим мы обеспечиваем равные условия ведения бизнеса на нашей территории. Сейчас, несмотря на санкции и общую политическую напряженность, мы обсуждаем с несколькими европейскими производственными концернами возможность размещения новых заводов в нашем промышленном парке. Также ведутся переговоры по лотам менее одного гектара — от 0,2 до 0,8 га. ■



ЕВГЕНИЙ ПЛАТЕНКО

НАИБОЛЕЕ ДИНАМИЧНО РАСТУЩИМ РЫНОЧНЫМ СЕГМЕНТОМ ОТРАСЛИ ЯВЛЯЕТСЯ ПРОИЗВОДСТВО УПАКОВОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

# БУМАГА ПОШЛА В РОСТ

ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНАЯ  
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ СЗФО ЗАВЕРШИЛА  
2018 ГОД С ХОРОШИМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ.  
ПРИ СОПОСТАВИМЫХ С 2017 ГОДОМ  
ОБЪЕМАХ ПРОИЗВОДСТВА ЦЕНЫ НА ВСЕ  
ВИДЫ ПРОДУКЦИИ, ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ,  
ВЫРОСЛИ НА 20–30%. УЧАСТНИКИ РЫНКА  
НАСТРОЕНЫ ОПТИМИСТИЧНО И ПОЛАГАЮТ,  
ЧТО РЫНОК ПРОДОЛЖИТ РАСТИ  
КАК МИНИМУМ НА 10% В ГОД. АНДРЕЙ СЕМЕРИКОВ

Северо-Западный федеральный округ является одним из ключевых регионов для целлюлозно-бумажной промышленности России. На территории региона работает несколько крупных целлюлозно-бумажных комбинатов (ЦБК), которые фактически определяют состояние этого рынка. Так, в СЗФО находится Архангельский ЦБК, который, по словам Алексея Калачева, эксперта-аналитика ГК «Финам», является одним из крупнейших в России производителей картона и занимает около половины этого рынка. Кроме того, на территории округа располагаются производства крупных лесопромышленных холдингов. Segezha Group принадлежит Сегежский ЦБК в Карелии и Сокольский ЦБК в Вологодской области, группа «Илим» владеет целлюлозно-бумажным комбинатом в городе Корьяжме (Архангельская область) и заводом гофроупаковки в городе Коммунаре (Ленинградская область).

По данным Росстата, которые приводит Алексей Калачев, в январе — ноябре 2018 года на ЦБК СЗФО приходилось 60,6% общероссийского производства целлюлозы (4,74 из 7,83 млн тонн) и 57,5% производства бумаги и картона (4,75 из 8,26 млн тонн). В том числе — 100% выпуска типографской (29,63 тыс. тонн) и 86,1% офсетной (355,99 тыс. тонн) бумаги, а также 56,8% российского производства тарного картона (969,52 тыс. тонн).

Наиболее динамично растущим рыночным сегментом отрасли, по оценкам эксперта-аналитика ГК «Финам», является производство упаковочных материалов.

**РЕЗУЛЬТАТИВНЫЙ ГОД** Участники рынка отмечают, что 2018 год был удачным для отрасли: спрос заметно оживился и цены на продукцию росли. Алексей Дьяченко, директор по продажам АО «Архангельский ЦБК», говорит, что по итогам года прибыль вырастет не менее чем на 10–20%. «Объемы производства остались на сопоставимом с 2017 годом уровне, но цены на продукцию существенно выросли. Так, за прошедший год цены на все виды продукции увеличились в среднем на 20–30%, что было вызвано движением мировых цен», — поясняет господин Дьяченко.

По оценкам Михаила Милешина, члена правления, вице-президента по марке-

тингу Segezha Group, с 2016 года наблюдается мировой рост цен на небеленую крафтовую бумагу из стопроцентной хвои. «В 2018 году по отношению к 2016 году цены выросли на 28%, а в течение 2018 года — на 11%. Мировые цены на целлюлозу в 2018 году по сравнению с 2016 годом выросли на 50%, за 2018 год — на 12%. По целлюлозе происходит повторение двухлетнего цикла, и цены начали снижаться», — констатирует господин Милешин.

По оценкам Алексея Калачева, на ценах производителей сказались ослабление рубля, общая инфляция и рост спроса. «Учитываемые Росстатом цены производителей для внутреннего рынка выросли за год по целлюлозе в среднем на 22%, по бумаге — на 12%, по картону — на 32%. Экспортные цены росли вдвое быстрее: примерно в полтора раза подорожали целлюлоза и картон и на четверть — бумага», — рассказывает господин Калачев.

Как сообщает пресс-служба АО «Группа „Илим“», рост спроса на целлюлозу и картон наблюдался как на внутреннем рынке, так и на крупнейших экспортных рынках. «Ключевыми драйверами послужили развитие спроса на упаковку и тишью. Причиной повышенной востребованности в сегменте упаковки стали чемпионат мира и рост производства в аграрном секторе, а также увеличение покупок по интернету», — отмечают в пресс-службе АО «Группа „Илим“».

В 2018 году на комбинате в Корьяжме произведено 300 тыс. тонн целлюлозы, более 600 тыс. тонн упаковочных материалов и более 400 тыс. тонн белых бумаг. Всего на комбинате в Корьяжме объем производства в 2018 году составил около 1,3 млн тонн (в 2017 году — 1,273 млн тонн, в 2016 году — 1,247 млн тонн). Мощность завода «Илим Гофра» в Коммунаре составляет 140 млн кв. м гофроупаковки в год.

По словам Михаила Милешина, Сегежский ЦБК произвел в 2018 году более 350 тыс. тонн крафт-бумаги. А ЦБК в Вологодской области по итогам 2018 года произвел более 20 тыс. тонн подперга-мента и прочих видов бумаги.

**ОРИЕНТАЦИЯ НА ЭКСПОРТ** По оценкам Алексея Калачева, целлюлозно-бумаж-

ная промышленность России полностью обеспечивает внутренние потребности и активно экспортирует продукцию. «Из сопоставления данных Росстата и ФТС о производстве и экспорте мы видим, что около 45% производимых в СЗФО бумаги, картона и изделий из них продается на экспорт. География экспорта самая широкая — от Индии до Италии, ни на одну страну не приходится свыше 10% экспорта», — делится данными господин Калачев.

Алексей Дьяченко отмечает, что в структуре сбыта Архангельского ЦБК 70% приходится на внутренний рынок и 30% — на экспорт. «Экспортируем мы продукцию в основном в Европу, страны СНГ, на Ближний Восток и Средиземноморье», — уточняет господин Дьяченко.

Ключевыми рынками сбыта для группы «Илим» в СЗФО являются внутренний и европейский рынки, а также страны СНГ и Ближнего Востока. Рынок сбыта продукции Сегежского ЦБК тоже является глобальным. По словам Михаила Милешина, на текущий момент производство в СЗФО и России покрывает спрос по небеленой бумаге, но есть задел для замещения импортной белой бумаги, которая активно используется как в промышленном, так и в потребительских сегментах.

«Глобально увеличивается спрос на беленую и небеленую бумагу — как из-за развития регионов (в частности восстановления темпов строительства), так и из-за роста электронной торговли (доставка еды, вещей), а также по причине растущего экологического тренда не только в Европе, но и в мире (например, из-за принятия законов по запрету оборота полимерной упаковки), что приводит к росту потребления бумаги», — поясняет господин Милешин.

**БУМАЖНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ** Участники рынка настроены позитивно и говорят о том, что отрасль ждет дальнейший рост на 10% ежегодно. По мнению экспертов, спрос на упаковку в России будет ежегодно расти как минимум на 4%. Так, Архангельский ЦБК, по словам Алексея Дьяченко, в 2019 году благодаря модернизации планирует увеличить мощности по выпуску тарного картона на 20%, а к 2021–2022 годам — на 20% мощности по производству целлюлозы.

Ринат Резванов, эксперт Института управления и регионального развития РАНХиГС при президенте РФ, обращает внимание на то, что уже на протяжении нескольких лет наблюдается сдвиг инвестиционных интересов лесных корпораций СЗФО на восток, в регионы Сибири. «Прежде всего речь идет о Segezha Group. Компания уже заявила о намерении реконструировать Сегежский ЦБК в Карелии и увеличить вдвое мощности комбината на выходе. Но вместе с тем есть и стратегический интерес работать с азиатскими рынками, прежде всего с Китаем и Индией, с их растущим потребительским массовым спросом. Это подтвердила не столь давняя история с затовариванием средиземноморских рынков, когда высвобожденные объемы лесопроductии были переброшены именно на восточноазиатский рынок», — рассказывает господин Резванов. — В то же время, как можно видеть, есть и стратегическая линия сохранить и увеличить свою долю на европейских и средиземноморских рынках в качестве крупного гарантированного поставщика. Потому, одновременно „закрывая“ обе стратегии, компания выстраивает по кластерной модели вокруг своего ключевого сибирского актива — Лесосибирского ЛДК в Красноярском крае — ряд взаимосвязанных предприятий: по производству перекрестных клееных панелей, деревянных конструкций и пеллетного завода. Причем последний, мощностью в 70 тыс. тонн, уже введен в эксплуатацию в декабре этого года. В случае с развитием транспортно-логистической схемы поставок пиломатериала с ЛДК компания опирается на транспортные мощности СЗФО. В навигацию этого года апробирована возможность транспортировки леса с Лесосибирского ЛДК, с проводкой по Севморпути, с помощью транспортного флота Северного морского пароходства».

Проблемными точками рынка эксперты называют давление со стороны полимерных материалов, которые имеют меньшую стоимость и дефицит лесных ресурсов.

«В ближних локациях весь лес уже вырублен. Зон, где еще можно вести заготовку леса, становится все меньше, и они все дальше и неудобнее. И дефицит лесных ресурсов будет нарастать», — резюмирует Алексей Дьяченко. ■



ЕВГЕНИЙ ПАРВЛЕНКО

# «МЫ ЗАЛОЖИЛИ СЕРЬЕЗНЫЙ ФУНДАМЕНТ ДЛЯ БУДУЩЕГО РОСТА БАЗЫ»

НА ПЕТЕРБУРГСКОМ ТЕЛЕКОМ-РЫНКЕ ВНОВЬ НАЗРЕВАЕТ СЕРЬЕЗНАЯ КОНКУРЕНТНАЯ БОРЬБА. ДИРЕКТОР ЗАПАДНОГО РЕГИОНА «БИЛАЙНА» ДМИТРИЙ ГЛОТОВ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ АЛЕКСЕЮ КИРИЧЕНКО О БЕСПРЕЦЕДЕНТНЫХ ИНВЕСТИЦИЯХ В МОБИЛЬНУЮ СЕТЬ И О РАСШИРЕНИИ КОЛИЧЕСТВА СОБСТВЕННЫХ МАГАЗИНОВ НА 60%, ЧТО, ПО МНЕНИЮ ОПЕРАТОРА, ПОЗВОЛИЛО ЕМУ СДЕЛАТЬ КАЧЕСТВЕННЫЙ РЫВОК.

**BUSINESS GUIDE:** Недавно ваши коллеги из Tele2 заявили, что намерены стать третьим по размеру оператором в Санкт-Петербурге, опередив «Билайн». Как будете защищать свои позиции?

**ДМИТРИЙ ГЛОТОВ:** Наша стратегия на рынке Санкт-Петербурга заключается не в защите позиций, а в наращивании доли. За последние полтора года «Билайн» усилил свои мощности, удвоив сеть LTE и увеличив общее количество базовых станций на 50%. Кроме того, мы значительно расширили количество собственных офисов «Билайна», ни один из игроков рынка таких значительных рывков в последние два года не делал. Таким образом, мы заложили серьезный фундамент для будущего роста базы.

**BG:** Сколько вы потратили на такой качественный рывок?

**Д. Г.:** Инвестиции только в мобильную сеть по региону «Запад» составили свыше 4,5 млрд рублей в 2017–2018 годах. Более половины средств направлено в Петербург. Наши инвестиции в 2019 году и в последующих периодах будут поддерживаться на этом же уровне. Мы планируем и в будущем последовательно реализовывать свою стратегию по развитию нашей сети с фокусом на быстрый и стабильный интернет и иметь не просто конкурентную, а по ряду важных направлений — лучшую сеть в Петербурге. Так, например, в конце 2018 года, согласно данным сервиса Vigo, мы стали лидером по скорости передачи данных в LTE. Пользовательские скорости были увеличены в среднем в 2–2,5 раза за год.

**BG:** Каковы особенности модернизации сети в Петербурге?

**Д. Г.:** Мы проводим SWAP (то есть переход с одного поставщика оборудования на другого. — **BG**). Пока у нас двухвендорная

сеть с самыми современными конфигурациями оборудования.

**BG:** Когда я изучал вашу биографию, понял, что продажи — ваш конек. Вы управляли бизнесом «Вымпелкома» в Тульской, Рязанской и Владимирской областях, а до этого занимались продажами в Coca-Cola и Red Bull. Удалось ли вам нарастить продажи в Западном регионе «Билайна»?

**Д. Г.:** Когда я возглавил Западный регион в конце 2017 года, одним из приоритетных проектов для «Билайна» стал проект интеграции «Евросети» в собственную розничную сеть «Билайна» (после раздела компании с «Мегафоном»). — **BG**). Справились мы с этим проектом прекрасно, нам есть чем гордиться. Сеть наших собственных магазинов выросла в регионе в два раза, только в одном Петербурге мы нарастили ее на 60%.

Магазины «Билайна» появились в 55 новых населенных пунктах региона. Сегодня их количество в регионе превысило 800 штук, речь идет о собственной рознице и франшизе. Мы росли не только в количестве магазинов, но и за счет качественной составляющей. В первую очередь это расширение товарной матрицы. Мы обеспечили присутствие на прилавках самых популярных смартфонов и аксессуаров, став полноценным игроком на рынке продажи девайсов. Во-вторых, мы провели рекордное количество акций с девайсами, в прошлом году их было более пятидесяти. Как следствие, по результатам исследований агентства Telecom Daily, магазины «Билайна» были признаны лучшими по качеству обслуживания абонентов.

Сейчас более 60% продаж приходится на собственную розницу, что приводит к более качественным подключениям, к росту ARPU (средняя выручка на одного пользователя. — **BG**) и к уменьшению оттока абоне-

нтов. Мы будем планомерно развивать сеть монобренда как в Санкт-Петербурге, так и в других городах, а также внимательно смотреть на другие каналы, потому что каждая продажа сейчас важна для оператора.

**BG:** Сейчас операторы делают ставку на продажу новых услуг. А что предлагает своим абонентам «Билайн» в данном направлении?

**Д. Г.:** Действительно, рынок традиционных телекоммуникационных услуг перенасыщен, поэтому все операторы ищут новые ниши. Мы со своей стороны видим перспективы партнерства с OTT-игроками. Кроме того, мы активно сотрудничаем с крупнейшими бизнес-инкубаторами, ФРИИ, поддерживаем стартапы, а также развиваем собственный бизнес-инкубатор Beeline Innovation Lab.

Нам интересны абсолютно разные проекты. В частности, в Санкт-Петербурге в конце 2018 года мы запустили приложение «Мой доктор» в области телемедицины. С помощью него наши клиенты могут получить медицинские консультации врачей разной специализации онлайн. Недавно мы дополнили это приложение возможностью заказать санаторно-курортное лечение, а также сформировать индивидуальную программу здорового питания.

Если говорить о других партнерствах, то мы сотрудничаем с крупными международными игроками, например с Google. В конце прошлого года мы дали возможность нашим абонентам получить бесплатную полугодичную подписку на сервис YouTube Music. Есть и локальные проекты. Так, для жителей Санкт-Петербурга доступна бесплатная доставка от сервиса по доставке продуктов iGoods. Каждый месяц партнеров будет становиться все больше.

**BG:** Вы назвали удачные проекты, которые вы запускали, а какие у вас были неудачные? Можно ли назвать таковым платформу Veon?

**Д. Г.:** С прошлого года Veon работает как глобальная платформа, развитием которой занимается команда Veon. В России мы продолжаем развивать приложение «Мой „Билайн“», в котором доступен не только Self Service, но и партнерские предложения, персонализированный контент и множество других функций, благодаря которым «Мой „Билайн“» стал полноценным персональным digital-помощником для наших абонентов.

**BG:** Будет ли «Билайн» запускать тестовые зоны 5G в Петербурге?

**Д. Г.:** Мы планируем создать демозоны, где наши партнеры и клиенты смогут в реальности попробовать, что такое 5G, получить пользовательские скорости до 1 Гбит в секунду. Также в 2019 году мы откроем технологические лаборатории, где будем тестировать оборудование 5G на электромагнитную совместимость с тем оборудованием, которое у нас есть сейчас. А также будем моделировать разные формы интеграции оборудования на нашей сети.

**BG:** Во сколько вы оцениваете затраты на запуск сетей 5G?

**Д. Г.:** Пока рано называть конкретные цифры.

**BG:** Планирует ли «Билайн» строить новые дата-центры в связи с выполнением «закона Яровой»? Если нет, то как вы будете решать проблему с хранением данных?

**Д. Г.:** Текущего ресурса нам достаточно — как для исполнения законодательства, так и для наших собственных нужд, потребностей наших корпоративных клиентов. Мы соблюдаем все требования, которые регулятор предъявляет к операторам, и здесь я не вижу каких-либо сложностей. ■

# В ОЖИДАНИИ ЗАПОЛНЕНИЯ

## РЫНОК ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ РЕГИОНА ДОСТИГ СВОЕГО НАСЫЩЕНИЯ, ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ. НОВЫХ ПРОЕКТОВ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ ОЖИДАТЬ НЕ СТОИТ ДАЖЕ НЕСМОТРЯ НА ПОВЫСИВШУЮСЯ АКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ: В НЫНЕ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПРОЕКТАХ ПУСТУЕТ ПОЧТИ ПОЛОВИНА ПЛОЩАДЕЙ.

РОМАН РУСАКОВ

Промышленность остается одним из главных источников доходов бюджета Санкт-Петербурга, обеспечивая 45% поступлений города в бюджетную систему Российской Федерации и около 21% доходов городской казны. Анастасия Соснова, аналитик ИК «Фридом Финанс», говорит: «На мой взгляд, по мере развития транспортно-логистической инфраструктуры региона можно ожидать притока новых инвесторов в Ленинградскую область. В связи с вложениями в развитие портовых мощностей стартует проект Приморского универсально-перегрузочного комплекса. Другие субъекты РФ следуют за СЗФО и концентрируют инвестиции в тех областях, где есть существенные конкурентные преимущества, вместо того чтобы создавать новые. Таким образом, растет не количество индустриальных парков, а их качество, что говорит о здоровой конкуренции».

Несмотря на повысившуюся активность производственных компаний, ресурсов уже имеющихся на рынке индустриальных парков хватит для размещения новых производств еще на много лет, уверен Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге. Всего в индустриальных парках региона на данный момент доступно более 500 га, а средний уровень свободных площадей составляет 45%.

Максим Соболев, директор по коммерческой недвижимости компании «ЮИТ Санкт-Петербург», с такой оценкой согласен, он говорит, что в регионе насчитывается несколько десятков индустриальных парков. Площадь индустриальных парков варьируется от 10 до 100 и более га. Суммарная площадь парков превышает 1000 га, а средняя заполненность не достигает и 50%. Однако по состоянию на конец 2018 года Минпромторг РФ подтвердил официальный статус только трем индустриальным паркам региона. Все они расположены в Ленинградской области.

Филипп Чайка, руководитель отдела индустриальной и складской недвижимости компании IPG.Estate, приводит иные данные. По его подсчетам, на текущий момент в Петербурге и Ленинградской области более 30 проектов индустриальных парков, находящихся в разной степени готовности. «Общая площадь всех заявленных проектов составляет 4650 га. Большая доля создаваемых парков обеспечивается крупным инфраструктурным проектом „Индустриальный парк Усть-Луга“, реализация которого планируется на территории более чем 1500 га. Суммарная площадь действующих парков составляет 33% от общего объема, или 2320 га. Количество действующих индустриальных парков — 18», — приводит он данные.

**КОЛИЧЕСТВО В КАЧЕСТВО** «Сегодня нет недостатка в индустриальных парках, но при этом действительно качественных проектов мало. Качество индустриального



КАЧЕСТВО ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ДОСТУПНОСТЬЮ ИНЖЕНЕРНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ, СООТВЕТСТВУЮЩЕЙ ТРЕБОВАНИЯМ ИНВЕСТОРА, И НАЛИЧИЕМ НЕОБХОДИМОЙ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ

парка определяется в первую очередь доступностью инженерной инфраструктуры, соответствующей требованиям инвестора, наличием необходимой градостроительной документации. Немаловажным является и то, как управляющая компания обслуживает инфраструктуру индустриального парка, как она взаимодействует с резидентами. Все это формирует качество продукта», — говорит господин Соболев.

Эксперты отмечают, что наиболее востребованы сейчас небольшие помещения — до 5 тыс. кв. м, спрос на них предъявляют в основном производственные предприятия. Также в последние два года растет количество запросов со стороны логистических компаний. Потребность таких клиентов — 5–10 тыс. кв. м и более.

Однако готовых современных индустриальных помещений на рынке практически нет. Ставка вакансии современных складов — менее 3%. Найти готовые помещения клиентам крайне трудно, а если имеются какие-то специфические требования к помещениям, то для экономии времени лучше сразу рассматривать строительство здания под собственные нужды. «По опыту общения с такими клиентами отмечаю, что поиск готового здания может занять от 6 до 12 месяцев, а вероятность найти удовлетворяющее помещение — существенно меньше 50%», — говорит господин Соболев.

Строительство нового здания занимает от 14 до 20 месяцев (от изысканий до ввода в эксплуатацию). «Поэтому те, кто обещает построить быстрее, нагружают проект рисками, связанными со строительством без разрешения либо по неполному пакету документов, что, в конечном итоге, представляет угрозу для инвестора», — отмечает господин Соболев.

Максим Аронов управляющий партнер компании «Рост.Фонд», с коллегой не согласен: «Несмотря на то, что в городе уже имеется примерно 30 проектов террито-

рий в разной стадии развития, близких по своим функциям к индустриальному парку, у нас остается еще много участков со сходным потенциалом. Так, есть промзоны в государственной собственности, на которых идет разработка и тратятся деньги на инженерную подготовку этих территорий. По некоторым из них есть проблемы, но работа продолжается».

По данным Colliers International, в 2018 году доля компаний-производителей в структуре спроса выросла с 19 до 36%, в частности, активность проявляют компании, занимающиеся производством продуктов питания. Также в 2018 году в производственном и торговом сегментах увеличился и средний размер приобретаемого или арендуемого помещения — с 4,2 тыс. кв. м за 2017 год до 5,9 тыс. кв. м.

**ЗАКОН ДЛЯ РАЗВИТИЯ** «Петербургские и областные индустриальные парки выбирают преимущественно те компании, которые сейчас выигрывают от импортозамещения и заинтересованы в развитии своих производств. Крупные резиденты также выступают новые предприятия на местном рынке, многие из которых представляют международные компании. Так, в 2018 году в Greenstate расширилась компания Siemens», — рассказал господин Косарев.

Госпожа Соснова полагает, что наиболее успешными индустриальными парками в РФ считаются «Марьино» (Петербург), «Технополис „Химград“» (Казань), «Технополис „Москва“» (Москва). «В сферу внимания властей Петербурга и Ленобласти преимущественно попадают индустриальные парки типа brownfield, которые активно создаются на базе действующих предприятий или производственных объектов на реконструкции, чтобы снизить издержки на создание новой инфраструктуры, как на площадках greenfield. Застройщики здесь могут быть настроены скептически,

так как испытывают дефицит земельных участков вблизи исторического центра из-за активного развития brownfield», — говорит госпожа Соснова.

Господин Аронов отмечает, что для качественного развития индустриальных парков региона требуется принять ряд законодательных актов. «Сугубо по букве закона у нас возможны инновационные парки и технопарки, но это не равно индустриальным паркам и не несет соответствующих льгот. Есть отдельные элементы законодательства, которые поддерживают развитие промышленных предприятий в различных отраслях, но комплексное законодательство по индустриальным паркам отсутствует. И было бы правильно, чтобы город в рамках промышленной политики разработал отраслевой закон Санкт-Петербурга о поддержке развития индустриальных парков и промышленности в целом с определением различных видов льгот тем или иным предприятиям и собрал в единый отраслевой документ все те наработки, которые есть в городе на сегодняшний день. Это было бы важно для повышения инвестиционной привлекательности Петербурга. Ленобласть в этом смысле передовая территория по привлечению к себе инвестиций и на сегодняшний день переигрывает Петербург, потому что у них более внятная инвестиционная политика и более понятное позиционирование с точки зрения предпочтений. Так, в городе, например, нет льготы по налогам на прибыль, а в области есть. По нашему опыту, лучшие примеры по законодательному регулированию на сегодняшний день — это Татарстан и Московская область. Хотя нам известно, что в Московской области за последнее время так и не было реализовано ни одной льготы по субсидиям. По словам Минпромторга, область за льготами к ним не обращается, хотя наибольшее количество индустриальных парков сосредоточено именно там», — говорит господин Аронов. ■

# ПОСТКРИЗИСНЫЙ СКАЧОК РЫНОК НОВЫХ ЛЕГКОВЫХ И ЛЕГКИХ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ В ПЕТЕРБУРГЕ ВТОРОЙ ГОД УВЕРЕННО РАСТЕТ ПОСЛЕ ПЯТИЛЕТНЕГО СПАДА.

КСЕНИЯ ПОТАПОВА

По итогам 2018 года автомобильный рынок новых легковых и легких коммерческих автомобилей в Петербурге вырос на 15% по сравнению с 2017-м. За это время, по подсчетам агентства «Auto-Dealer-СПб», было продано 159 335 автомобилей.

Третий год лидером рынка остается корейский бренд Hyundai, увеличивший продажи на 14%, следом идет Kia с ростом на 54%, замыкает тройку Lada, увеличившая продажи за год на 23%. В пятерку также входят Renault, переместившийся со второго на четвертое место, и Volkswagen. Наиболее высокий рост (66%) среди десяти самых продаваемых в городе автомобилей показал Mitsubishi.

«Kia и Hyundai укрепили свои позиции за счет обновленных моделей, вышедших на рынок в течение последних двух лет, а Lada удержала позиции, расширив линейку своих бестселлеров. Renault сократил продажи из-за того, что клиенты ждали новых моделей семейства Sterway — Sandero и Logan, выход которых был запланирован на конец года», — поясняет Михаил Чаплыгин, генеральный директор агентства «Auto-Dealer-СПб».

В топ-10 моделей новых легковых автомобилей — лидеры авторынка Санкт-Петербурга в 2018 году, по данным аналитического агентства «Автостат», попали седан Hyundai Solaris — за прошлый год его обладателями стали 5,5 тыс. петербуржцев (-17%); седан Volkswagen Polo — 5,4 тыс. штук (+9%); Kia Rio — 5,2 тыс. (+14%); Hyundai Creta — 4,5 тыс. (+5%); Lada Vesta — 3,3 тыс. (+47%); Volkswagen Tiguan — 3,1 тыс. (+16%); Mitsubishi Outlander — 3,1 тыс. (+17%); Skoda Rapid — 2,9 тыс. (-6%); Lada Largus — 2,7 тыс. (+30%); Renault Duster — 2,4 тыс. (-12%). Примерно половина проданных новых автомобилей была приобретена в кредит.

Стоит отметить, что рынок показывает значительный рост всего второй год подряд. Последний раз положительный результат фиксировали в 2012 году. Совершить столь впечатляющие скачки петербургскому авторынку во многом позволила низкая база 2016 года. Это стандартный рост после спада, вызванного кризисом. После предыдущего (в 2008 году) наблюдалась такая же ситуация. Но показатели 2014 года рынок все еще не достиг. Пока он вышел примерно на 75% от тех пиковых показателей, поясняют в агентстве «Auto-Dealer-СПб».

«Мы оптимистично говорим, что в 2019 году рынок еще вырастет. Но рост будет не такой, как сейчас. Максимум — 5%, поскольку рынок по-прежнему держат в напряжении геополитическая неопределенность и нестабильность рубля. Положительно на динамику авторынка могут повлиять государственные программы поддержки, стартующие в марте», — добавляет господин Чаплыгин.

**ТАКОЙ ОСОБЕННЫЙ** Эксперты отмечают, что петербургский авторынок обладает рядом особенностей. По статистике, он всегда растет чуть больше, чем общероссийский. Так, в прошлом году доля Петербурга в общем объеме продаж новых машин в России составила 8,8%, что на 0,1 п. п. больше, чем в 2017 году. При этом рост петербургского автопрома составил 15%, а российского — 13%. В агентстве «Auto-Dealer-СПб» это объясняют постоянным развитием мегаполиса, а также развитием сервисов такси и каршеринга.

Руководитель пресс-службы аналитического агентства «Автостат» Азат Тимерханов отмечает, что Северная столица занимает второе место среди городов РФ по количеству жителей, покупающих новые легковые автомобили. При этом на тысячу

жителей в городе продавалась 21 новая машина в год (19 — в Москве, 11 — в РФ, данные за 11 месяцев 2018 года).

Также не первый год в Петербурге наблюдается беспрецедентная консолидация продаж внутри ведущих автохолдингов города. «Топ-20 автодилеров занимают уже более 80% рынка. Ранее это казалось замечательной цифрой», — указывает господин Чаплыгин. В «Auto-Dealer-СПб» подсчитали, в 2018 году ведущая «двадцатка» реализовала 134,25 тыс. новых легковых и легких коммерческих автомобилей (+22%). Лидером осталась ГК «Рольф». На второе место вышла группа компаний «Максимум». На третьем — группа «Мега-Авто». Также в пятерку вошли «Аларм-Моторс» и ОАК-РРТ.

Также петербургский рынок отличают особые потребительские предпочтения относительно брендов и моделей автомобилей. Так, бренд Lada, главенствующий на российском рынке, здесь оказался лишь третьим. А российский лидер среди моделей — Lada Vesta — в Петербурге уступил Hyundai Solaris. Наконец, в Петербурге активно покупают автомобили жителей других регионов.

**ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ** Ключевым фактором, двояко влияющим на рынок в начале года, стало повышение НДС для машин 2019 года выпуска. В первом квартале люди стараются купить машины 2018 года еще по старым ценам. Что касается глобальных тенденций, то в «Auto-Dealer-СПб» отмечают, что лидирующие позиции на рынке по-прежнему удерживают локализованные здесь иностранные концерны. Свою долю в мегаполисе старается увеличить Lada за счет моделей Vesta и XRay. Стабильный объем продаж показывают Renault и Volkswagen. Несильно, но постоянно растет и премиум-сегмент, который представляют Mercedes, BMW и Audi.

Традиционно все игроки стараются действовать в двух направлениях: выпускают новые модели, чтобы удерживать потребителя внутри бренда, а также раз в два-три года обновляют существующие.

В конце года появилась информация о возможном уходе с российского рынка бренда Ford. Но эксперты считают, что это вряд ли произойдет. «Если это и случится, то в большей степени будет политическим решением, учитывая разногласия между странами. Но если опираться на текущую ситуацию, то в сегменте легких коммерческих машин (LCV) Ford чувствует себя довольно уверенно, поскольку входит в тройку лидеров российского рынка. А модель Ford Transit — самая популярная иномарка на этом рынке. По легковым ситуация хуже, но тут Ford делает ставку на сегмент SUV (кроссоверы и внедорожники), который является крупнейшим на нашем рынке», — комментирует ситуацию господин Тимерханов.

«Ford вряд ли уйдет с рынка», — соглашается Михаил Чаплыгин. — В России у него три завода — один под Петербургом и два в Татарстане. И недавно вновь появилась информация, что концерн рассматривает закрытие площадки именно во Всеволожске. По нашим данным, загрузка производства уже менее 20%. Но это обсуждается здесь не первый год».

**ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК** По данным аналитического агентства «Автостат», объем вторичного рынка легковых автомобилей в Санкт-Петербурге по итогам 2018 года составил 192 648 единиц, что на 0,7% больше, чем в 2017 году. Топ-10 моделей подержанных автомобилей в Петербурге в 2018 году: Ford Focus, перепродажи которого за минувший год в Петербурге составили 7928 экземпляров (-2,5%); Hyundai Solaris — 4510 штук (+28,8%); Volkswagen Polo — 3942 (+22,6%); Skoda Octavia — 3941 (+13,2%); Kia Rio — 3648 (+16,9%); Opel Astra — 3636 (-4%); Volkswagen Passat — 2972 (-9,7%); Renault Logan — 2699 (-5%); Volkswagen Golf — 2459 (-4,1%); BMW 5-Series — 2434 (+11,6%).

В агентстве «Auto-Dealer-СПб» отмечают, что динамика вторичного рынка чуть медленнее, чем у новых автомобилей. И указывают основную тенденцию: направление за счет высокой маржинальности становится все более интересно для автодилеров. «Сейчас ставка делается на соотношение продаж 1:1 (то есть когда на одну новую проданную машину приходится одна проданная подержанная). Пока этого показателя достигли не все игроки, большинство из них находится в пределах 0,5–0,8. Но дилеры и профильные ассоциации работают в этом направлении — развивают новые форматы, например, онлайн-реализацию подержанных машин или создание аутлетов», — поясняет господин Чаплыгин.

Благодаря этой тенденции рынок бывших в употреблении автомобилей начинает обеляться, становится более цивилизованным, отмечают эксперты. ■



В ПРОШЛОМ ГОДУ В ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛО ПРОДАНО ПОЧТИ 160 ТЫС. НОВЫХ ЛЕГКОВЫХ И ЛЕГКИХ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ, ЧТО НА 15% БОЛЬШЕ, ЧЕМ В 2017 ГОДУ



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

УСКОРЕНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА НАБЛЮДАЛОСЬ НЕ ТОЛЬКО В ПЕТЕРБУРГЕ, НО И ВО ВСЕЙ РОССИИ, ЧТО НЕУДИВИТЕЛЬНО, ПОСКОЛЬКУ 2018 ГОД СТАЛ ГОДОМ ПИКОВОГО ПОДЪЕМА ЭКОНОМИКИ

Согласно статистике ЦБ, в прошлом году петербургские банки выдали юридическим лицам и предпринимателям кредитов на 3,4 трлн рублей, что на 10,8% больше показателей 2017 года. При этом объем рублевых кредитов увеличился на 14,4%. Ускорение кредитования корпоративного сектора наблюдалось не только в Петербурге, но и во всей России, что неудивительно, поскольку 2018 год стал годом пикового подъема экономики, отмечает Анастасия Соснова, аналитик ИК «Фридом Финанс». Российская экономика приспособилась к санкционному режиму и вышла в зону роста, добавляет директор филиала Уральского банка реконструкции и развития (УБРИР) в Санкт-Петербурге Александр Казанский.

Общий кредитный портфель по Петербургу, согласно статистике ЦБ, вырос в 2018 году на 14,9%, до 2,2 трлн рублей, тогда как годом ранее рост был на уровне 5,7%. При этом снизилась просроченная задолженность: 6,2% против 8,3% в 2017 году. «Качество ссудного банковского портфеля в 2018 году заметно улучшилось. Надеемся, что такая тенденция продолжится и в 2019 году», — отмечает Татьяна Савина, управляющий филиалом банка «Уралсиб» в Санкт-Петербурге. Она также обращает внимание, что, по предварительным оценкам, темпы прироста средств корпоративных клиентов составили около 2% в 2018 году против 1,4% в 2017 году. Положительная динамика в данном направлении качественно повлияет на улучшение финансового состояния предприятий и, как следствие, на их платежеспособность по кредитным обязательствам.

Одной из тенденций стал рост портфеля кредитов малому бизнесу, отмечает ведущий аналитик по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА» Екатерина Михлина. В целом по России на фоне низких ставок он впервые вырос за последние четыре года (+1,1% за 2018 год).

**БИЗНЕС ОЖИВИЛСЯ** Внутреннее потребление остается активным, видимо, поэтому наиболее заметным оказалось увеличение спроса на кредиты со стороны сектора оптовой и розничной торговли, обращает внимание госпожа Соснова. Это, в частности, было характерно для Санкт-Петербурга. Розничная торговля сейчас находится в стадии консолидации, а в Петербурге зарегистрирован ряд федеральных сетей, которые активно привлекают средства на развитие, в

том числе путем поглощения мелких региональных игроков, добавляет директор по работе с корпоративными клиентами Северо-Западного региона Росбанка Светлана Линникова.

Хорошую динамику показали машиностроение, обрабатывающая промышленность и сфера услуг — до 25% роста, отмечает Александр Казанский. Позитивные показатели в строительстве — в связи с опережающим ростом спроса на кредиты в преддверии введения счетов эскроу, добавляет банкир. Спрос со стороны строительных компаний будет расти, и банки будут поддерживать это направление.

«Наибольший объем кредитов по-прежнему приходится на отрасли торговли, производства и строительства. В течение прошлого года мы заметили снижение объемов кредитования сельского хозяйства — как в нашем банке, так и в целом по банковскому рынку Северо-Запада», — рассказывает Кирилл Каптюгов, вице-президент банка «Александровский». Банк «Уралсиб» среди лидеров по объему кредитования также выделяет производство (около 30% в портфеле, оптовую и розничную торговлю и сферу обслуживания (около 20%).

Доля корпоративного кредитования регионального центра Альфа-банка «Северо-Западный» в прошлом году увеличилась примерно на 30%, отмечает директор центра Ольга Гончарова. Приоритетные отрасли — лесоперерабатывающая (25% кредитного портфеля в регионе), нефтегазовая (21%), сельскохозяйственная. «Основной крупного бизнеса наравне с промышленными предприятиями являются нефтеперерабатывающие компании и предприятия по обработке древесины, большая доля, которых сосредоточена в Архангельской области, что определяет экономику региона в целом», — объясняет Ольга Гончарова.

Центр принятия решений у ряда целлюлозно-бумажных концернов и металлургических холдингов находится на Северо-Западе, в том числе в Санкт-Петербурге. И благоприятные условия на рынке продукции позволили этим компаниям запустить новые масштабные инвестиционные проекты, отмечает госпожа Линникова. С учетом того, что основная продукция идет на экспорт, у компаний этих отраслей традиционно существовала доля финансирования в валюте, а ослабление рубля привело к росту портфелей в рублевом выражении.

# СНОВА НА ПОДЪЕМЕ

НИЗКИЕ СТАВКИ И СТАБИЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА СПОСОБСТВОВАЛИ РОСТУ РЫНКА КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПЕТЕРБУРГЕ В ПРОШЛОМ ГОДУ. ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ НА ПРОДУКЦИЮ ПЕРВОЙ НЕОБХОДИМОСТИ, РАСШИРЕНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ И ВЛОЖЕНИЯ В КАПИТАЛ ЗАСТАВЛЯЛИ КОМПАНИИ ЧАЩЕ ОБРАЩАТЬСЯ В БАНКИ, ОБЩИЙ КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ КОТОРЫХ ПО ИТОГАМ ГОДА ВЫРОС НА 14,9%. В ЭТОМ ГОДУ ДИНАМИКА МОЖЕТ ОКАЗАТЬСЯ СКРОМНЕЕ. ВЕРОНИКА МАСЛОВА

## СТАВКИ ПАДАЛИ — КРЕДИТЫ РОСЛИ

Одной из основных причин роста кредитования в прошлом году стало падение ставок. Банк России поэтапно снижал ключевую ставку в течение девяти месяцев (Банк России впервые поднял ключевую ставку в сентябре на 0,25% годовых, а затем в декабре еще на 0,25%, до 7,75% годовых), и кредиты дешевели. «Деньги стали доступнее, а риски в банковской системе снизились вместе с опасениями серьезных кризисов. Сейчас уже понятно, что Россия налаживает торговые связи, и статистика по ВЭД показывает, что мы вышли на досанкционные уровни. Страна развивается и растет. А любой бизнес требует кредитования», — отмечает аналитик ГК «Финам» Алексей Коренев.

В июле 2018 года ставки по кредитам для компаний достигли своих минимумов. Согласно данным мониторинга, в первом полугодии по рублевым корпоративным кредитам они опустились в среднем на 1–1,5 п. п., но в октябре, вслед за ростом ключевой ставки, уже вернулись обратно, указывает Анастасия Соснова.

На данный момент предприятия могут рассчитывать на уровень 11–16% годовых, полагает господин Каптюгов. Крупные надежные заемщики могут получить минимум, тогда как ставки для малого бизнеса приближаются к верхнему диапазону. «Уровень ставок может варьировать от уровня, близкого к ключевой ставке ЦБ, для кредитов сроком до месяца для первоклассных заемщиков и до 14% годовых для компаний среднего бизнеса на сроки в несколько лет», — добавляет Светлана Линникова.

Наиболее востребованными остаются кредиты на пополнение оборотных средств сроком от года до двух лет, говорит господин Каптюгов. Кредиты на инвестиционные цели, в том числе приобретение недвижимости и оборудования, могут превышать пятилетний срок.

В кредитном портфеле «Уралсиба» 80% занимают долгосрочные и среднесрочные кредиты, отмечает Татьяна Савина. Стабильным спросом пользуется оборотное финансирование в различных формах (последние несколько лет его доля составляет 20%). Ставки, как и раньше, меняются в зависимости от риска сделки, но сейчас большинство банков склонно к умеренному риску с оценкой по отраслям, добавляет госпожа Савина.

Стандартные сроки кредитования в УБРИР — один-три года на пополнение оборотных средств, на инвестиционные цели — до пяти лет. Компании с хорошим кредитным качеством имеют доступ к кредитам на три-пять лет по привлекательным ставкам, они являются наиболее востребованными, отмечает госпожа Линникова. Также традиционен интерес к краткосрочным оборотным кредитным линиям (транши до трех-шести месяцев).

## ЕСЛИ НЕ БУДЕТ НОВЫХ РИСКОВ

Дальнейший рост ставок возможен, но вряд ли будет существенным, считает господин Коренев. «По заявлениям ЦБ понятно, что если не будет новых рисков, то в течение полугодия ставка подниматься, скорее всего, не будет. Это благоприятно воспринято игроками бизнеса», — говорит эксперт. Доступность денежных средств хорошая, добавляет он, но повышение налоговой нагрузки в 2019 году скажется на активности бизнеса. Так что по итогам года рост объемов кредитования будет не таким значительным, считает эксперт.

Анастасия Соснова также прогнозирует замедление темпов роста корпоративного кредитования в 2019 году на фоне возможного торможения деловой активности и повышения ставок по кредитам. Задолженность по кредитам корпоративного сектора, по ее оценкам, подрастет в пределах 5–7%.

Банкиры более оптимистичны. Александр Казанский ждет роста в сегменте корпоративного кредитования на 12–15%, что соответствует текущему уровню. О таких же темпах — 12–14% — говорит и Кирилл Каптюгов.

«Рынок Петербурга будет зависеть от роста ключевых отраслей и возможных новых проектов. Существующие в городе заемщики демонстрируют тенденцию поддерживать объем кредитного портфеля на текущем уровне. В филиале банка мы ожидаем прирост кредитного портфеля не ниже уровня 2018 года», — сообщает Татьяна Савина.

Цель ЦБ по поддержанию инфляции на уровне 4–5% годовых позволяет рассчитывать на дальнейшее снижение ставок по кредитам в рублях в среднесрочной перспективе, отмечает Светлана Линникова. Банки с оптимизмом смотрят на экспортноориентированные отрасли, пищевую промышленность, фармацевтику, компании, реализующие стратегию импортозамещения, добавляет она. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

# «БЕРЛИН И ЛОНДОН — ДВА ГАСТРОНОМИЧЕСКИХ ГОРОДА, НА КОТОРЫЕ МЫ ОРИЕНТИРУЕМСЯ»

ОСНОВАТЕЛИ СЕТИ FRANK АЛЕКСЕЙ РОДИОНОВ-ЗРАЖЕВСКИЙ И НИКОЛАЙ ФЕДОРОВ В ЭТОМ ГОДУ ПЛАНИРУЮТ НАЧАТЬ РАЗВИВАТЬ СВОЙ РЕСТОРАННЫЙ ПРОЕКТ В МОСКВЕ, А ЗАТЕМ ВЫЙТИ В ДРУГИЕ РЕГИОНЫ. В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG КОНСТАНТИНУ КУРКИНУ АЛЕКСЕЙ РОДИОНОВ-ЗРАЖЕВСКИЙ РАССКАЗАЛ О ФИЛОСОФИИ МОНОПРОДУКТОВОСТИ, КУЛЬТЕ ПОТРЕБЛЕНИЯ РЕБРЫШЕК И НЕ ПРОЩАЮЩЕМ ОШИБОК СТОЛИЧНОМ РЫНКЕ.

**BUSINESS GUIDE:** Аналитики прогнозировали, что в этом году количество закрытий на ресторанном рынке Петербурге впервые за несколько лет превысит число открытий. Видите ли вы рост рисков для бизнеса?

**АЛЕКСЕЙ РОДИОНОВ-ЗРАЖЕВСКИЙ:** Демократичный сегмент показывает достаточно устойчивый рост, а закрываются в общей статистической массе в основном старомодные и недостаточно технологичные рестораны, которые находятся в подвальных помещениях, непроходных местах. Но при этом ухода с рынка каких-то заметных игроков нет, скорее имеет место непопадание в концепты и запуск в тех же помещениях новых проектов. Это показывает, что есть спрос, тем более что в Петербург стало приезжать очень большое количество туристов. Кроме того, люди, ранее открывавшие один-два ресторана, начинают выстраивать холдинги, внутри которых появляются свои маркетинговые и финансовые отделы. Это говорит о том, что ресторанный бизнес из «едальни» и «места встреч для собственника» превращается в целый профессиональный сегмент экономики, способный влиять на рост в других отраслях.

**BG:** Считаете ли вы необходимым диверсифицировать свои проекты, создавая проекты в более высокой ценовой категории? Или, наоборот, более бюджетной?

**А. Р.-З:** В демократичном сегменте есть огромное поле для развития, и перепрыгивать в другие ниши пока не планируем. Экономическая ситуация в нашей стране не всем позволяет ходить в дорогие рестораны, а тут есть возможность создавать тренды из ничего, как это было с ребрами. На этот продукт изначально был небольшой спрос, но мы сумели создать не только атмосферу, но и культ потребления этого продукта, а затем начали расширяться в монпродуктовой нише. В прошлом году мы запустили ресторан Kentucky со средним чеком в 500 рублей, где центральным продуктом являются куриные крылышки, возведенные в ранг гастрономического блюда.

**BG:** Почему вы решили сделать ставку на монопродуктовую концепцию? На рынке есть пример «Евразии», которая специализировалась на суши, а затем развизи-

ла меню другими позициями в расчете на более широкий охват.

**А. Р.-З:** Вы правильно привели пример «Евразии», но есть и еще несколько сетей, которые сделали из своего меню талмуды, которые невозможно листать. Это и масс-маркет, и семейные рестораны, и рестораны для всех, где у тебя и пицца, и суши, и тут же кальян и диджей. Монопродуктовость позволяет сосредоточиться на самом главном — своей идее, философии и качестве продукта. Современные тренды ресторанного рынка показывают, что потребителю важно не только потреблять пищу, но и делать это в определенных условиях. На это влияет не только интерьер, но и все «пятна» контакта с гостем — от плейс-мата до официанта. Так создается привязанность к конкретному бренду. В идею монопродуктовости мы вкладываем философию любви к определенному продукту и культу его потребления. Здесь ребра возведены в абсолют. И только такой подход может заставить гостя возвращаться к нам изо дня в день.

**BG:** При запуске новых проектов вы вдохновляетесь американской кухней?

**А. Р.-З:** Американская кухня — это не фаст-фуд, как думают многие, это барбекю, и все, что связано с мясом, они делают достаточно успешно. Но концепты и идеи мы смотрим в Европе. Там есть два гастрономических города — Берлин и Лондон, на которые мы ориентируемся. Когда мы решили открыть Kentucky, мы более полугодом изучали, как с курицей работают в этих двух городах, и перенесли все лучшие идеи сюда, адаптировав их для российского потребителя.

**BG:** Чем объясняется ваше желание открыть рестораны Frank в Москве? Столичный рынок не только самый большой, но и наиболее конкурентный.

**А. Р.-З:** Москва действительно не прощает ошибок, потому что там либо есть хайп, либо его нет. А если его нет, то ты сразу закрываешься, потому что арендные ставки там в разы выше петербургских. Для нас это очень серьезный вызов, но рисковать все равно надо. К сожалению, емкость Петербурга в рамках нашего концепта не очень большая. Открыв три ресторана Frank, мы понимаем, что предел еще одна, максимум две точки в Петербурге.

Все-таки ребра — это не гамбургер и не суши, которые являются продуктами массового потребления. Поэтому приходится выходить на новый рынок с большим трафиком, с большей покупательной способностью. В этом году наш ориентир — открытие трех точек в Москве, чтобы сработал эффект от масштаба и компенсировались транзакционные издержки на ведение бизнеса вне основной зоны присутствия бэк-офиса.

**BG:** Видите ли вы потенциал для развития сети Frank в регионах?

**А. Р.-З:** Регионы — это следующий шаг, который мы сделаем в 2020 году. Конкретные города сейчас не назовем, но это города-миллионники из топ-10. Приоритеты открытия будем определять исходя из наличия помещений. У них должна быть особая энергетика, локация, обеспечивающая высокий трафик. Но смысла открывать большое число точек в регионах мы не видим. Для нас важно, чтобы проект не перенасытил город, чтобы был легкий дефицит и человек специально туда ехал. В идеале в течение трех лет мы хотим открыть десять новых ресторанов — пять в Москве и пять в регионах.

**BG:** В регионах вы будете развиваться по франчайзинговой модели?

**А. Р.-З:** Мы рассматриваем и такой вариант для регионов, потому что с ростом сети управлять ей централизованно будет очень сложно. Но если франшизный пакет и будет, то его сможет получить только доверенный региональный франчайзи с опытом в ресторанном бизнесе и всеми необходимыми компетенциями. Наш основной продукт не ребра, а сервис, качество и атмосфера. Непроверенный партнер своими действиями может навредить репутации всей сети.

**BG:** Первоначально вместо Москвы вы собирались открыть ресторан в Лондоне. Почему в итоге вы отказались от этой идеи?

**А. Р.-З:** Это было связано с очень большими транзакционными и входными издержками для нерезидентов. На первых порах мы были опьянены шармом Туманного Альбиона и уже начали искать там помещения, но потом начало всплывать очень много скрытых моментов, связанных с высокими костями. К тому же на это наложи-

лись политические моменты в отношениях между Россией и Британией. Поэтому мы временно отказались от этой идеи, но не исключаем, что когда-нибудь откроемся в какой-нибудь европейской стране.

**BG:** Насколько заметным для вас был эффект чемпионата мира по футболу?

**А. Р.-З:** В Петербурге была пара хороших матчей, и когда приезжали сильные команды и болельщики, был подъем. Но мешков золота, которые все обещали, не было. Средний чек увеличился где-то на 20%, потому что иностранцы, глядя на российские цены, ели совершенно по-другому. Но в масштабах года это всплеск в пределах нескольких процентов.

**BG:** Не столкнулись ли вы с проблемами с качеством сырья после введения продэмбарго?

**А. Р.-З:** У нас нет проблем с сырьем, мы работаем с двумя крупнейшими мясными производителями в нашей стране. В начале импортозамещения чувствовалось, что потребитель, особенно обеспеченный, привык к новозеландскому барашку, к парагвайской вырезке. Но это была временная история, потому что технологии наших крупнейших компаний позволяют получать действительно хороший продукт. Альтернативное мясо сразу стало очень активно продаваться, и сейчас фактически вопрос стоит так: доступное российское сырье и супердорогое иностранное. Про свои опасения по отношению к российской продукции все уже забыли и нормально воспринимают эту ситуацию. Стерпелось и слюбилось, как говорится.

**BG:** Рынок доставки показывает высокие темпы роста. Рассматриваете ли вы его как источник роста?

**А. Р.-З:** Это очень сложный бизнес. Для того чтобы передать философию ресторана, тебе нужно вложиться в свою упаковку, в свою доставку, принести потребителю «кусочек» ресторана, чтобы он прочувствовал, как это круто. Но спрос на доставку не такой высокий, чтобы экономически оправдать эти затраты. С агрегаторами работать еще сложнее. Они предлагают тяжелые условия сотрудничества, хотя их доля у нас в обороте не превышает 10%. Сейчас есть общий тренд на отказ от работы с ними, и рациональность нашего сотрудничества находится под вопросом. ■

# СТРОИТЕЛЬНАЯ КУХНЯ ТЯГОТЕЕТ К ОТКРЫТОСТИ

## ПРИНЦИП ЭКОФРЕНДЛИ И ФОРМАТ «ОТКРЫТОЙ КУХНИ» — СЕГОДНЯ ОДНИ ИЗ ГЛАВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СТРОЙПЛОЩАДОК. В ЭТОЙ СФЕРЕ РОССИЯ ВСЕМИ СИЛАМИ СТАРАЕТСЯ ПРИБЛИЗИТЬСЯ К МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ.

КСЕНИЯ ПОТАПОВА

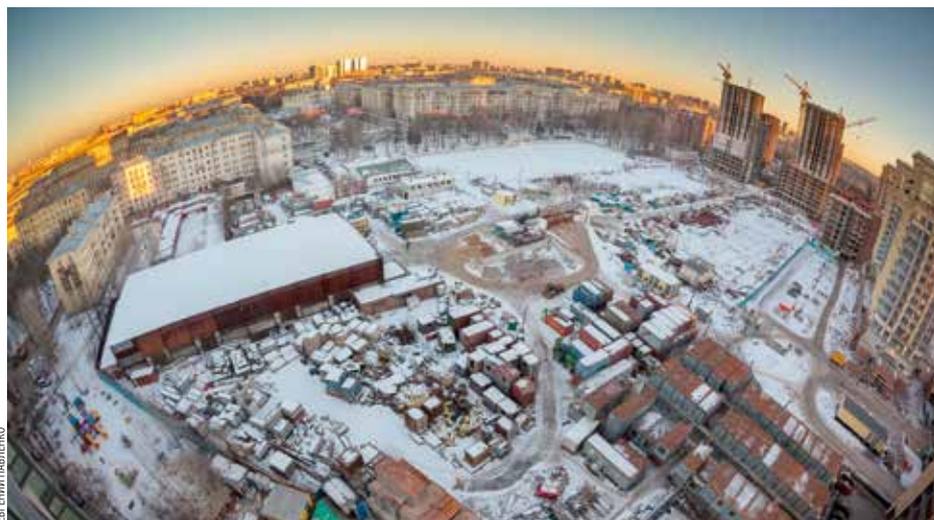
Основное требование к организации стройплощадки — обеспечить безопасность процесса строительства, надлежащее санитарно-гигиеническое обслуживание, а также чистоту и сохранность расположенных рядом природных ресурсов, зданий и сооружений. С этой целью стройплощадка должна обзавестись проектом организации строительства (ПОС) и проектом производства работ (ППР), регламентирующим строительному генеральному плану (стройгенплану) — плану площадки, где указаны все существующие объекты, расположение строительной техники, временных зданий и сооружений, в том числе бытовых, сетей временного снабжения ресурсами (вода, электричество, тепло, связь).

«Набор стандартных атрибутов стройплощадки: информационный щит с данными об объекте, сроках строительства, строительной компании и ответственных лицах, а также их контакты; пожарный щит; заборы с козырьками и освещением; пункты охраны; пункты мойки колес (зимой — пункт очистки от грязи); указатели проездов для строительной техники, специальные дорожные знаки с обозначением допустимой скорости, а также знаки пожарной безопасности, эвакуационные знаки, знаки медицинского и санитарного назначения», — поясняет Елена Самсонова, директор направления «Сопровождение строительных проектов» группы компаний SRG.

«На площадке необходимо сделать временные дороги и разворотные площадки. Ее территория должна быть спланирована и оборудована устройствами для отвода атмосферных и технических вод, чтобы исключить их попадание в котлованы. Должно быть выполнено освещение самой площадки и рабочих мест. Стволы отдельно стоящих деревьев, попадающих в зону строительства, необходимо обезопасить от повреждений, обшив пиломатериалами на высоту не менее двух метров», — добавляет Марина Егоренкова, руководитель отдела проектов организации строительства компании «Метрополис».

В компании «Бонава Санкт-Петербург» также говорят о необходимости расчета зон безопасной работы крановых и прочих механизмов, обустройстве логистических подъездов к площадке, а также специальных пешеходных проходов, в том числе крытых.

**ОДИНАКОВЫ С ЛИЦА** Если говорить о зависимости стройплощадок от объектов строительства, эксперты отмечают, что будь то автострада или железнодорожный мост, высотный дом или офисное здание — все это объекты капитального строительства. И хотя их стоимость, сроки, объемы строительства и технология производства работ могут существенно различаться, основные принципы организации стройплощадок остаются неизменными.



НЕКОТОРЫЕ ЗАСТРОЙЩИКИ УМУДРЯЮТСЯ ЕСЛИ НЕ ПРЯМО ЗАРАБОТАТЬ НА СТРОИТЕЛЬНОЙ ПЛОЩАДКЕ, ТО СДЕЛАТЬ ЕЕ СРЕДСТВОМ ПРОДВИЖЕНИЯ

Хотя, конечно, такие переменные, как, например, место расположения или условия стесненности, учитывать все равно придется. В частности, при стесненных условиях строительства административно-бытовые помещения нередко размещаются прямо в строящихся зданиях. А при работах вблизи городских домов, расположенных рядом друг с другом, приходится учитывать их защитные зоны, дополнительно укреплять котлован и близлежащие постройки, проводить мониторинг состояния окружающих объектов.

«В России при финансировании строительства из бюджетов различного уровня применяются методические рекомендации по определению затрат на обустройство стройплощадок. В сводном сметном расчете стоимости строительства (ССР) существует отдельная глава № 8 «Временные здания и сооружения», где учитывается сумма, в пределах которой подрядчик должен обустроить стройплощадку согласно существующим правилам и нормам. В сборнике сметных норм затрат на строительство временных зданий и сооружений представлены сметные нормы в процентах от стоимости строительно-монтажных работ (СМР) по отраслевой принадлежности и сложности объекта строительства. Так, например, наименьшей сметной нормой является обустройство стройплощадки при строительстве жилого дома — 1,1% от СМР, наибольшими — при строительстве железнодорожных и автомобильных мостов, АЭС, новых железных дорог (без тоннелей, мостов и путепроводов) — до 10,1%.

Для примера, в Германии, при строительстве жилого дома стоимостью €200 тыс. обустройство стройплощадки обойдется в €10–20 тыс., то есть в диапазоне 5–10%, что значительно выше существующих в нашей стране норм. Более высокие затраты обусловлены требованиями, которые там строго регламентированы на законодательном уровне: по обеспечению безопасности лю-

дей; по организации рабочих мест и созданию комфортных условий размещения для жилья, отдыха, питания; по сохранности деревьев, водоемов, земли и зданий, которые находятся недалеко от стройплощадки; по страхованию от пожаров и молний, а также от риска ущерба, вызванного плохой погодой, вандализмом и материальными дефектами, от несчастных случаев на производстве», — рассказывает Елена Самсонова.

«На наших объектах стоимость организации строительных площадок унифицирована и стандартизирована. В среднем в месяц на это уходит от 800 тыс. до 3 млн рублей. Оборудование мы покупаем у проверенных отечественных партнеров, и стараемся использовать его многократно», — отмечает Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург».

При этом некоторые застройщики умудряются если не прямо заработать на строительной площадке, то сделать ее средством продвижения. «Самая заметная и протяженная часть стройки — забор — очень выгодный инструмент с позиции брендирования. Есть прекрасные примеры оригинального оформления ограждения, которые не только работают на безопасность стройки, но и в буквальном смысле продают объект недвижимости. Причем многие из них достаточно бюджетны. Скажем, прозрачный забор, который демонстрирует прозрачность и открытость застройщика», — поясняет Сергей Разуваев, директор компании «Маркетинг-Консультант», автор книги «Стройка, которая продает». «Это отличительная черта зарубежных строек. Ограждения площадок здесь часто становятся прозрачными. Их специально изготавливают из сеток и других просматриваемых конструкций», — добавляет Мария Черная. Но, конечно, такой вариант возможен, только если стройплощадка отличается чистотой и аккуратностью.

«Еще одна модная сегодня тенденция — оформление в стиле стрит-арт, когда забор

становится креативным пространством, художественным объектом», — добавляет Сергей Разуваев.

**О ДНЕ ГРЯДУЩЕМ** Если говорить о других тенденциях в организации стройплощадок, то эксперты отмечают, что в течение последних лет при проектировании объекта стала использоваться вся отведенная под строительство территория. «Но если подземная часть здания занимает 98% от площадки строительства, то отсутствует свободное место для размещения бытового городка, въезда на стройплощадку и пункта мойки колес. В связи с этим административно-бытовые помещения размещаются прямо в строящихся зданиях с соблюдением противопожарных мероприятий и условий безопасной эвакуации. Для устройства въезда, как правило, занимает часть улицы. Правда, эти ограничения нужно согласовывать с организацией дорожного движения. При невозможности занятия территории вне границ площадки возможно поэтапное строительство подземной части здания с устройством пандуса для въезда техники в котлован и проезда по перекрытию подземной части здания», — отмечает Марина Егоренкова.

Так, например, при строительстве многофункционального административно-делового комплекса Neva Towers (Москва, ММДЦ «Москва-Сити», участок № 17–18) административно-бытовые помещения располагались частично на стройплощадке, а частично — на этажах высотных корпусов. На территории строительства был предусмотрен офис продаж. Сдача объекта в эксплуатацию происходила поэтапно.

Сегодня также серьезно ужесточаются экологические нормы и требования к стройплощадкам. В этом направлении Россия все ближе к международным стандартам. «За рубежом строительные площадки, как правило, организуются в единстве с окружающим пространством, максимально маскируясь под внешнюю среду», — отмечает Мария Черная.

«В России тоже большое внимание сейчас уделяется к внешнему виду стройки. Она не должна портить эстетический вид фасада здания или территории. Власти жестко контролируют уровень пыли, наличие запахов и шума», — добавляет Кирилл Иконников, ведущий инженер проекта ГК «Серконс». На первый план выходит организация мест складирования материалов и вывоз отходов.

В течение последних нескольких лет при строительстве жилых комплексов на стройплощадках регулярно предусматривается место для офисов продаж и шоу-румов. Это дает возможность клиентам не только познакомиться с объектом в целом, но и посмотреть варианты планировочных решений и отделки в демонстрационных залах и квартирах. Одним из трендов также становятся комбинации этих самых шоу-румов с детскими мини-игровыми комнатами. ■

# ИНВЕСТИЦИЯМ УМЕРИЛИ РОСТ

по оценкам агентства «ЭКСПЕРТ РА», ОБЪЕМ РОССИЙСКОГО РЫНКА ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ И КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В 2018 ГОДУ НАХОДИЛСЯ НА УРОВНЕ 6,9 ТРЛН РУБЛЕЙ. СОВОКУПНЫЙ ПРИРОСТ АКТИВОВ В ДОВЕРИТЕЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ В 2018 ГОДУ, СОГЛАСНО ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫМ ДАННЫМ АГЕНТСТВА, СОСТАВИЛ ОКОЛО 500 МЛРД РУБЛЕЙ (+7% ЗА ГОД). ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ДАЛЬНЕЙШИЙ РОСТ БУДЕТ ЗАВИСЕТЬ КАК ОТ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ (ОТ ЦЕН НА НЕФТЬ И САНКЦИЙ), ТАК И ОТ УЖЕСТОЧЕНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ. АНДРЕЙ СЕМЕРИКОВ

В конце 2018 года заметное давление на динамику рынка, по оценкам Алексея Янина, управляющего директора по страховым и инвестиционным рейтингам агентства «Эксперт РА», оказали оттоки средств отдельных крупных институциональных инвесторов и корпоративных клиентов. «В частности, по результатам прошедшего конкурсного отбора управляющих компаний Пенсионным фондом России и прекращения ряда договоров более 5 млрд рублей средств пенсионных накоплений в четвертом квартале было возвращено управляющими компаниями в ПФР», — уточняет эксперт.

С другой стороны, агентство отмечает, что сохраняющийся интерес частных инвесторов к продуктам управляющих компаний оказывает положительное влияние на динамику рынка. По данным investfunds.ru, которые приводит Константин Кирпичев, начальник управления продаж и маркетинга УК «Райффайзен Капитал», в 2018 году инвесторы вложили в ПИФы 86 млрд рублей — это рекордное по объему привлечение за год.

«Если в первой половине года на рынке царил оптимизм, а приток средств в фонды ставил рекорды, то с августа ситуация в корне поменялась», — рассказывает Константин Кирпичев. — Введение очередных санкций спровоцировало уход инвесторов из ОФЗ, ЦБ начал повышать ставку, коррекция на американском рынке и обвальное падение нефти — все это вынудило инвесторов уходить с рынка и искать другие инструменты для размещения сбережений».

Виктория Денисова, генеральный директор УК «Открытие», отмечает, что по итогам года российский рынок управления активами в целом отчитался о хороших результатах: прирост средств в рыночных паевых инвестиционных фондах, по данным Investfunds, составил 45%, число зарегистрированных индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС) на фондовом рынке превысило 580 тыс., из них более 80 тыс. оформлено в управляющих компаниях.

Рынок брокерских услуг и интернет-трейдинг для физических лиц также активно развивались. По оценкам Виктории Денисовой, количество зарегистрированных брокерских счетов превысило в начале года 2 млн. «Надо сказать, что рост в последние пару лет произошел за счет активного участия крупных розничных банков. Если раньше брокерское обслуживание предлагали специализированные компании, то теперь это делают сами банки, осуществляя кросс-сел на свои многомиллионные базы», — комментирует госпожа Денисова.

**ДРАЙВЕРЫ РОСТА** По мнению Василия Илларионова, управляющего директора

компании «Сбербанк Управление активами», розничный сегмент в последние годы является главным драйвером роста рынка коллективных инвестиций и доверительно-го управления. «По итогам 2018 года стоимость чистых активов под управлением компании „Сбербанк Управление активами“ впервые в истории приблизилась к уровню 800 млрд рублей, прибавив с начала года почти 200 млрд рублей. Самым быстрорастущим направлением остается розничное, которое выросло год к году больше чем на 50%, до 204 млрд рублей», — констатирует господин Илларионов.

По оценкам Василия Илларионова, на данный момент основными драйверами роста рынка доверительно-го управления в России выступают фонды облигаций. «Для большинства начинающих инвесторов, которые ранее работали в основном с депозитами, это наиболее понятный и близкий инструмент с точки зрения соотношения риска и доходности», — комментирует господин Илларионов. — Стоит также выделить такой инструмент, как индивидуальный инвестиционный счет. Преимущество ИИС заключается в том, что, помимо потенциального дохода от инвестирования, он позволяет получать налоговый вычет с суммы до 400 тыс. рублей ежегодно».

Василий Илларионов наблюдает переток инвестиций из активно управляемых фондов в пассивно управляемые. «Инвесторы, которым интересны эффективные рынки, начинают отдавать предпочтение биржевым фондам ETF», — рассказывает господин Илларионов. — Важное преимущество этих фондов в том, что их удобнее покупать — не у управляющей компании или агента, а на бирже, как акцию. Инвестор всегда видит цену фонда, более того, по этой цене он может его купить или продать в режиме онлайн».

**ОНЛАЙН-ПЕРСПЕКТИВЫ** Общий тренд на диджитализацию характерен и для рынка коллективных инвестиций и управления активами. Эксперты уверены, что за этим направлением будущее, однако пока рано говорить о тотальном переходе в онлайн.

Андрей Люшин, заместитель председателя правления Локо-банка, отмечает, что новые типы клиентов хотят работать не через сложные торговые системы, а торговать даже с телефона, в любое время и в любом месте. «В целом увеличивается запрос на простоту пользования и быстроту исполнения. Такие вещи цикличны, и лет через пять-семь может, наоборот, возрасти спрос на возможности глубокого погружения в самостоятельный анализ данных», — полагает господин Люшин.

По оценкам Василия Илларионова, привлечение через онлайн-каналы растет, од-

нако пока более 95% привлечений поступает через офлайн-каналы — отделения банков. «По итогам 2018 года привлечения через онлайн-каналы „Сбербанка Управление активами“ (мобильное приложение и сайт) составили 1,8 млрд рублей. По итогам 2017 года — чуть менее 1 млрд рублей», — приводит данные господин Илларионов.

**ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ** В ноябре 2018 года ЦБ опубликовал «Концепцию противодействия недобросовестным действиям на финансовом рынке», где обозначил основные проблемные точки регулирования этого рынка.

Так, в сфере коллективных инвестиций одним из ключевых направлений регулирования, согласно документу ЦБ, является внедрение фидуциарной ответственности в части принятия инвестиционных решений. Регулятор считает, что это позволит

нивелировать такие негативные практики, как занижение доходности при инвестировании, «накрутка оборотов» для маскировки отдельных сделок, совершение сделок, используемых для «разрыва» связей с подконтрольными группами лицами.

По мнению Осипа Румянцова, управляющего партнера адвокатского бюро «Румянцев Лигал», особое внимание стоит уделить анонсированной совместной работе Верховного суда и Центрального банка России по подготовке новых разъяснений законодательства для экономических судов. «Исходя из общей риторики концепции ЦБ, направленной на предотвращение злоупотребления правом, на стадии разъяснений могут быть предложены новые подходы к применению норм законодательства в борьбе со злоупотреблениями на финансовом рынке», — отмечает господин Румянцев. → 28

## ТОП-10 ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО РЭНКИНГА УК ПО ОБЪЕМУ СРЕДСТВ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ НА 31.12.2018

МЕСТО В РЭНКИНГЕ ПО ИТОГАМ IV КВАРТАЛА 2018 ГОДА	УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ	РЕЙТИНГИ НАДЕЖНОСТИ И КАЧЕСТВА УСЛУГ ОТ АГЕНТСТВА «ЭКСПЕРТ РА»	ОБЪЕМ СРЕДСТВ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ НА 31.12.2018, МЛН РУБ.	ОБЪЕМ СРЕДСТВ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ НА 30.09.2018, МЛН РУБ.	АБСОЛЮТНОЕ ИЗМЕНЕНИЕ ЗА III КВАРТАЛ 2018 ГОДА
1	КОМПАНИИ БИЗНЕСА «СБЕРБАНК УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ» [1]	A++	787 076	799 658	-12582
2	КОМПАНИИ БИЗНЕСА «ВТБ КАПИТАЛ УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ» [2]	A++ [3]	754 285	747 542	6 743
3	ГРУППА УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ «ОТКРЫТИЕ» [4]	A+ [5]	690 177	701 423	-11246
4	«ТКБ ИНВЕСТМЕНТ ПАРТНЕРС»	A++	532 968	564 657	-31689
5	ГРУППА «УК „РЕГИОН“» [6]	A++ [7]	517 176	491 249	25 927
6	«ЛИДЕР»	A++	470 709	462 742	7 967
7	«АЛЬФА-КАПИТАЛ»	A++	344 098	317 155	26 943
8	«ГАЗПРОМБАНК — УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»	A++	334 513	321 780	12 733
9	«ПРОГРЕССИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИДЕИ»	A+	295 501	298 154	-2653
10	«ТРАНСФИНГРУП»	A+	239 301	237 154	2 147

ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА»

1. Компании бизнеса «Сбербанк Управление активами»: 1) АО «Сбербанк Управление активами»; 2) ООО «УК «Пенсионные накопления».
2. Компании бизнеса «ВТБ Капитал Управление инвестициями»: 1) АО «ВТБ Капитал Управление активами»; 2) ООО «ВТБ Капитал Пенсионный резерв»; 3) ООО «ВТБ Капитал АйТубиЭф Инновейшн Партнерс»; 4) «ВТБК Эссет Менеджмент Интернешнл Лимитед».
3. Рейтинг относится к АО «ВТБ Капитал Управление активами».
4. Группа управляющих компаний «Открытие»: 1) ООО «УК „Открытие“»; 2) ООО «Менеджмент консалтинг»; 3) ООО «Управляющая компания „Навигатор“».
5. Рейтинг относится к ООО «УК „Открытие“».
6. Группа «УК „Регион“»: 1) ООО «УК Портфельные инвестиции»; 2) АО «Регион ЭсМ»; 3) ООО «Регион Траст»; 4) ООО «Регион Девелопмент»; 5) АО «УК «Регион Инвестиции».
7. Рейтинг относится к АО «Регион ЭсМ» и ООО «Регион Траст». ООО «Регион Девелопмент» и ООО «УК Портфельные инвестиции» имеют рейтинг надежности и качества услуг на уровне А.



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

# «ПРИ ВСЕМ ПОТЕНЦИАЛЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ОСТАЕТСЯ ТОЛЬКО НАЙТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО СОВЕТНИКА»

РУКОВОДИТЕЛЬ КЛИЕНТСКОГО ОФИСА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ФИНАНСОВОЙ ГРУППЫ QBF ГЕВОРГ ГЕВОРГЯН В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG АГАТЕ МАРИНИНОЙ РАССКАЗАЛ, ПОЧЕМУ РАСТЕТ СПРОС НА ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СЧЕТА И КАКИЕ ДИВИДЕНДНЫЕ СТРАТЕГИИ ДАДУТ РЕКОРДНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДОХОДНОСТИ В 2019 ГОДУ.

**BUSINESS GUIDE:** В конце 2018 года был зафиксирован повышенный спрос на индивидуальные инвестиционные счета. На ваш взгляд, с чем это связано?

**ГЕВОРГ ГЕВОРГЯН:** Индивидуальные инвестиционные счета (ИИС) — особый вид брокерского счета для физических лиц, который появился по инициативе ЦБ РФ около трех лет назад. По статистическим данным, в целом по стране было открыто более 600 тыс. таких счетов. Одно из главных преимуществ ИИС заключается в предусмотренных налоговых вычетах двух типов со стороны государства. При этом владелец счета может выбрать один из двух исключаящих вариантов. Вычет типа А позволяет после окончания налогового периода, который в России совпадает с окончанием календарного года, получить налоговый вычет в размере 13% от суммы, внесенной на счет в течение года, но не более 52 тыс. рублей. Вычет типа В позволяет не платить налог на доходы, полученные от операций с ценными бумагами. Зафиксированное в декабре повышение спроса обусловлено именно возможностью получить налоговый вычет в первом квартале следующего года.

**BG:** ИИС — одно из ключевых направлений для стратегического развития финансовой группы QBF. Что было в основе такого решения? Уже упомянутый возросший спрос? На каких клиентов вы рассчитываете?

**Г. Г.:** Мое профессиональное мнение: индивидуальные инвестиционные счета — понятный и простой инструмент как для начинающих, так и для квалифицированных инвесторов. И рейтинг участников торгов по количеству зарегистрированных индивидуальных

инвестиционных счетов, опубликованный 1 января 2019 года Мосбиржей, свидетельствует об общем повышении финансовой грамотности населения. Кстати, мы вошли в топ-25 по количеству зарегистрированных индивидуальных инвестиционных счетов. Многие уже понимают, что ИИС позволяет получить значительно больший доход, чем дают вложения в традиционный банковский депозит.

**BG:** Действительно ли нужен для эффективного инвестирования финансовый советник?

**Г. Г.:** Личный финансовый советник нужен всем — так же, как и личный врач, адвокат. Профессиональный финансовый советник, конечно же, поможет рассчитать доходность и соотнести ее с рисками. Он сможет профессионально оценить, подобрать и порекомендовать инструменты всего финансового рынка, которые решают задачу инвестора в каждом конкретном случае, и порекомендовать правильные инструменты инвестиций для конкретного случая.

Например, если рассматривать консервативный тип инвесторов, основным инструментом для которых являются рублевые депозиты и облигации федерального займа. Мы знаем, что за последние пять лет доходность ОФЗ всегда превышала ставки по банковским вкладам. Скажу больше, в настоящий момент спред между доходностью облигаций федерального займа и ставкой по депозитам достиг максимального с середины 2017 года уровня. И будет продолжать увеличиваться в связи с ужесточением политики ЦБ РФ и повышением ключевой ставки.

**BG:** В целом, несмотря на геополитические факторы и вновь усилившиеся

санкционную риторику в отношении России, наш фондовый рынок остается самым недооцененным в мире. Как в этих условиях можно посоветовать действовать инвесторам?

**Г. Г.:** При таком высоком потенциале роста рынка дело остается за малым — найти профессионального финансового советника, который сможет максимально эффективно использовать эту возможность. Например, в январе-феврале 2019 года приток иностранного капитала в российский фондовый рынок составил \$10,5 млрд. Кроме того, в январе был зафиксирован исторический максимум по притоку иностранных капиталов в рынок акций российских компаний, а именно 37,8 млрд рублей, что стало рекордом за последние пять лет, и 55 млрд в облигации, что стало максимумом с января прошлого года. Для этого было несколько причин. Во-первых, был повышен рейтинг России до инвестиционного со стороны основных рейтинговых агентств. Это благоприятно сказалось на привлекательности вложений в российские рынки. Вторым важным стимулирующим фактором выступает сезон корпоративной отчетности российских компаний по итогам 2018 года. Прошедший год стал одним из самых успешных для столь экспортноориентированной, сырьевой страны, как наша. Только на ослаблении курса рубля доходы компаний автоматически увеличились более чем на 20%. И как следствие этого самым ожидаемым событием на фондовом рынке станет дивидендный сезон 2019 года. Это действительно исключительная ситуация. Нет ни одной страны с такой низкой фундаментальной оценкой и высокой дивидендной доходностью.

**BG:** Какие прогнозы можно дать?

**Г. Г.:** Мы ожидаем в 2019 году рекордные 7% годовых по рынку. В таких отраслях, как финансово-банковский сектор, — в среднем более 5%, в металлургии — около 6% и телекоммуникациях — более 8%. Крупнейшие игроки на рынке имеют в своем арсенале стратегии, позволяющие зарабатывать такие показатели на этой идеологии.

**BG:** Ваша компания в конце прошлого года тоже запустила собственную дивидендную стратегию. На кого она рассчитана?

**Г. Г.:** Разработанная нами стратегия подходит для всех типов инвесторов. Основная идея заключается в получении дохода, формируемого как за счет увеличения стоимости акций, так и за счет высоких дивидендов. Особый акцент при отборе делается на акции компаний с высокой ожидаемой доходностью, которые стабильно выплачивают дивиденды на протяжении нескольких лет, имеют устойчивую модель и работают в приоритетных направлениях бизнеса. Лично мне сама стратегия очень нравится, на мой взгляд, она идеально подходит под менталитет российского инвестора. Это некий долгосрочный аналог стабильного рентного дохода с преимуществом роста во времени.

**BG:** В целом чаще советуете своим клиентам инвестировать в российские компании?

**Г. Г.:** Российский рынок действительно сильно недооценен, и мы часто советуем нашим инвесторам финансовые инструменты отечественного фондового рынка, стоимость бумаг очень привлекательна. Сейчас наш фокус — это дивидендная стратегия, мы рекомендуем разумным инвесторам, скажу на профессиональном языке, «входить в позицию». ■

# В ПОГОНЕ ЗА РЕЗИДЕНТОМ

## РАСТУЩАЯ КОНКУРЕНЦИЯ ЗАСТАВЛЯЕТ ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ (ОЭЗ) И ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ РАЗРАБАТЫВАТЬ НОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТОРОВ. ИХ ВОЗМОЖНОСТИ ДИФФЕРЕНЦИРОВАТЬ СВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ СТАЛИ ПРЕДМЕТОМ ОБСУЖДЕНИЯ КРУГЛОГО СТОЛА «ТРАНСФОРМАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ И ОЭЗ ПОД НОВЫЕ ТРЕНДЫ ЭКОНОМИКИ», ОРГАНИЗОВАННОГО ИД «КОММЕРСАНТЬ» В РАМКАХ XI ПЕТЕРБУРГСКОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ИННОВАЦИОННОГО ФОРУМА. МИХАИЛ КУЗНЕЦОВ

Как правило, ОЭЗ предлагают своим резидентам один и тот же базовый набор преференций в виде налоговых льгот, построенной за бюджетный счет инфраструктуры и защиты от изменений законодательства. В результате разница между ними размывается, что, в свою очередь, обостряет конкуренцию за инвесторов. Сейчас уже речь идет не столько о выделении денег на обустройство подобных анклавов, сколько о том, чем привлечь инвестора, обозначил повестку дискуссии советник врио губернатора Санкт-Петербурга Сергей Мовчан. «Все региональные преференции, по сути, выбраны, а федеральные существуют, и все ими пользуются. Вопрос в том, что особая экономическая зона может дать такого, чего нет у соседей, на чем еще можно „поиграть“, чтобы инвестору было хорошо в том или ином месте», — подчеркивает он.

Материальная база — это то, что предоставляют по большей части все экономические зоны, но инвестор идет не только за «коробкой», землей и льготами, для него также важна внутренняя экосистема, развил эту мысль заместитель управляющего директора по стратегии ОЭЗ «Технополис „Москва“» Арслан Аюпов. «Например, мы активно взаимодействуем с университетами, поскольку в Москве наблюдается нехватка высококвалифицированных кадров, умеющих работать с интернетом вещей, оборудованием, использующим современную оптику и лазеры. Резиденты вносят свою лепту в учебную программу, проводят мастер-классы и читают лекции, а студенты, проходят стажировку на предприятиях и работают на их оборудовании», — поясняет господин Аюпов. Тем самым резидент заранее знает, кого может взять к себе на работу, а студент понимает, куда он устроится на работу, резюмировал он.

Инвестиции в регион предоставляют доступ к его научным и образовательным ресурсам, обратил внимание гендиректор Turku Science Park Ltd Нико Кююнярайнен. Несмотря на то, что Турку небольшой город, в нем работает шесть университетов, где учится сорок тысяч студентов, которые будут работать в ра-

стущих компаниях региона, подчеркнул он. «Все больше и больше инвестиций должны что-то делать с людьми, поскольку это позволяет получить идеальную рабочую силу и увидеть потенциал будущего», — говорит эксперт.

Другим принципиальным моментом является кооперация между резидентами, заметила гендиректор ОЭЗ «Моглино» Ольга Торбич (в феврале была отстранена от должности). «Зачастую предприятия не знают, кто чем занимается за стенкой и они могли бы упростить свою работу за счет объединения усилий, допустим, когда у одного предприятия есть покрасочная камера, а у его соседа металлообработка», — привела пример эксперт. Профессионализм управляющей компании состоит в том, чтобы не мешать кооперации, указал господин Аюпов. «Допустим, мы постоянно проводим много круглых столов, где собираем институты развития, фонды, кредитные организации, и резиденты всегда знают, какие есть субсидии, новые программы по инвестициям в производство», — пояснил он.

Директор НП «Медико-фармацевтические проекты. XXI век» Дмитрий Чагин акцентировал внимание на том, что стратегия ОЭЗ должна коррелировать с концепцией социально-экономического развития региона, в котором она находится. «Почему фармацевтика так активно развивается в Санкт-Петербурге? Потому что, с одной стороны, это огромная научная база, это исторические предпосылки, которые здесь были. И само фармацевтическое сообщество очень хочет работать в схожем, интеллигентном и правильном окружении», — рассуждает он.

При выстраивании стратегии развития ОЭЗ нужно ориентироваться на те отрасли, которые считает наиболее перспективными региональное правительство, научное сообщество и вузы, подчеркнула гендиректор ОЭЗ «Санкт-Петербург» Тамара Рондалева. «При отборе резидентов мы обращаем внимание на социальные обязательства перед жителями Санкт-Петербурга и преимущества для развития экономики страны», — заметила она.



УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА ПЫТАЛИСЬ НАЙТИ ОТВЕТ НА ВОПРОС О ТОМ, ЧТО ОСОБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА МОЖЕТ ДАТЬ ТАКОГО, ЧЕГО НЕТ У СОСЕДЕЙ

Для бизнеса при размещении в ОЭЗ основное значение имеют сокращение издержек и быстрая реализация финансовых планов, рассказал генеральный директор «Вертекс» Георгий Побелянский. «Базово компания всегда думает о минимизации затрат на вход», — уточнил он.

По мнению Ольги Торбич, привлекательность ОЭЗ для инвесторов могла бы повысить возможность получения льгот в рамках федеральных программ: «Для оценки бизнес-планов наших резидентов мы привлекаем финансовые институты и могли бы присваивать инвесторам рейтинги, позволяющие попадать в программы Минпромторга, Минэкономразвития, чтобы они могли получать финансирование или субсидирование ставок на лизинговое оборудование». В дополнение к этому она считает необходимым упростить порядок вступления в программу Российского экспортного центра. «Наша территория расположена рядом с Прибалтикой, и практически все наши инвесторы экспортноориентированы, собираются поставлять свою продукцию в страны Европы, и им нужна помощь в сертификации», — полагает Ольга Торбич.

Необходимо регулярно отслеживать изменение потребностей резидентов, говорит госпожа Рондалева. «Сейчас все промышленные предприятия ориентированы на выпуск инновационной продукции, чтобы оставаться в рынке. А так как инновации — это большие затраты, промышленные предприятия заинтересованы в снижении затрат и сроков реализации проекта. Для этого им необходимы небольшие арендопригодные помещения, налоговые и имущественные льготы», — рассказывает она. С этой целью в ОЭЗ создается производственно-офисный центр для резидентов, на строительство которого были выделены средства городского бюджета. «Это инновационная площадка свободной планировки, ориентированная на небольшие компании, а также компании, которые в настоящее время занимаются научной деятельностью и сертификацией разработок и которые в перспективе планируют строительство производств на территории ОЭЗ», — объяснила госпожа Рондалева.

Если посмотреть статистику, то около 75% обращений поступает от производственных компаний, которые нуждаются в помещениях до 2000 кв. м, сообщил генеральный директор Knight Frank St. Petersburg Николай Пашков: «Как правило, это малые и средние компании, тогда как крупных компаний, которые берут 5–10 тыс. кв. м. и более, немного». В основном заявки поступают от металлообрабатывающих, деревообрабатывающих, пищевых и химических предприятий, пояснил аналитик. Диапазон арендных ставок, который могут позволить себе небольшие компании, составляет от 200 до 350 рублей за квадратный метр в месяц, поэтому их запросы реализуются на территории промышленных зон, подсчитал он.

Для более обеспеченного крупного бизнеса альтернативой ОЭЗ являются промышленные парки. По мнению директора по коммерческой недвижимости компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Максима Соболева, промплощадка может противопоставить ОЭЗ удобное расположение вблизи рынка сбыта, наличие трудовых ресурсов и готовую инфраструктуру. Кроме того, значимым для бизнеса фактором является минимизация входных барьеров, указал он. Для этого девелоперская компания предлагает своим резидентам брать участки в аренду до получения разрешения на строительство и только потом покупать, а также готова создавать со своими резидентами совместные предприятия, внося в качестве вклада землю.

Соперничать за резидентов с ОЭЗ готовятся и участники проекта по созданию города-спутника «Южный», где под промышленные нужды предусмотрено около 50 га. Как пояснил гендиректор АО «ИТМО Хайпарк» (проект инновационного центра на территории «Южного») Сергей Хмелевский, в проект заложена идея интеграции между наукой, образованием и частным сектором. Бизнесу будет интересно взаимодействие с университетом по вопросу подготовки кадров, использование дорогостоящего высокотехнологичного оборудования вузовского оборудования и научно-исследовательских и технических разработок, пояснил господин Хмелевский. ■

# «ЗПИФЫ ПЕРЕСТАЮТ БЫТЬ ЗАКРЫТЫМИ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ КЛУБАМИ ДЛЯ СВОИХ»

НОВАЦИИ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ИЗМЕНЕНИЕ СХЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА, РАДИКАЛЬНО МЕНЯЮТ ПРАВИЛА ИГРЫ НА РЫНКЕ. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР УК «ДОХОДЪ» МАРГАРИТА БОРОДАТОВА ПОЛАГАЕТ, ЧТО ДЕВЕЛОПЕРЫ МОГУТ СНЯТЬ ЧАСТЬ ПРОБЛЕМ, СВЯЗАННЫХ С ОТКАЗОМ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕНЕГ ДОЛЬЩИКОВ, С ПОМОЩЬЮ ЗАКРЫТЫХ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ (ЗПИФ). О ТОМ, ПОЧЕМУ ДЕВЕЛОПЕРАМ И ЧАСТНЫМ ИНВЕСТИТОРАМ СТОИТ ПРИСМОТРЕТЬСЯ К ЗПИФАМ, МАРГАРИТА БОРОДАТОВА РАССКАЗАЛА В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВВg МАРИНЕ АКАТОВОЙ.

**BUSINESS GUIDE:** Насколько серьезной для застройщиков стала проблема поиска финансирования после внесения поправок в закон о долевом строительстве?

**МАРГАРИТА БОРОДАТОВА:** В ближайшие пару лет нас ждет перестройка всей системы девелопмента. Новая редакция 214-ФЗ, по сути, не предполагает более использования средств дольщиков в том виде, к которому все привыкли. Ресурс, которым ранее располагали девелоперы, с рынка уходит, и он должен быть как-то восполнен.

Предполагается, что основную роль в финансировании строительства будут играть банки. Но как они поведут себя в новой ситуации? Думаю, этот вопрос задают себе все застройщики. С одной стороны, рынок привлекателен для банков с точки зрения объемов, с другой — риски высоки, сроки реализации проектов большие, а ограничения довольно жесткие по отношению к девелоперам. Банки не могут просто так взять и выдать кредиты всем желающим. Есть определенные требования, и не всегда девелоперы могут их выполнять.

Застройщики, имевшие опыт взаимодействия с банками по проектному финансированию, знают, что это непростой процесс. У банков могут быть свои соображения по поводу тех или иных составляющих затрат, свое видение принципов ценообразования, способов продвижения проектов. Что будет происходить, когда для достройки объекта нужно предпринять действия, а банк говорит, что не одобряет их, и отказывает в проведении платежей? Стройка встанет? Много вопросов, на которые пока нет ответов. Понятно только, что перекося в сторону банковского кредитования — это еще более жесткие условия для строителей. И поиск альтернатив вполне закономерен. Наши ожидания связаны с тем, что в изменившихся условиях строителям может быть полезен инструмент ЗПИФов. В том числе потому, что предполагает более мягкие условия использования.

**ВВg:** Какую роль сейчас играют ЗПИФы в финансировании строительства?

**М. Б.:** ЗПИФы недвижимости существуют более пятнадцати лет, однако их доля в общем объеме финансирования стройки не такая значительная, какой могла бы быть. По данным на конец третьего квартала 2018 года, это чуть более 8%. В абсолютных цифрах — около 430 млрд рублей.

**ВВg:** Почему эта доля столь невелика и за счет чего она может увеличиться?

**М. Б.:** До последнего момента финансирование строительной отрасли осуществлялось в основном деньгами дольщиков.



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

«Долевка» предоставляла девелоперам практически бесплатный ресурс и свободу использования средств. Так что незначительной была не только доля ЗПИФов, но и других способов финансирования. Скажем, доля банковских кредитов составляла менее 12%. Общий объем финансирования жилищного строительства на конец прошлого года — более 5 трлн рублей, из них средства дольщиков — 3,7 трлн, и их нужно будет как-то заместить. Очевидно, банки могут обеспечить значительную часть требуемой суммы, но чем жестче они будут по отношению к застройщикам, тем больше у последних будет стимулов искать альтернативы. Сегодня как раз тот период, когда перераспределение источников денег на строительстве может привести к росту доли ЗПИФов. Мы полагаем, что она может увеличиться до 25%.

**ВВg:** 25% — это больше 1 трлн рублей. Откуда у индустрии ЗПИФов возьмутся такие резервы — как с точки зрения компетенций, так и с точки зрения источников фондирования?

**М. Б.:** Как я уже заметила, ЗПИФы на рынке строительства присутствуют достаточно давно. Опыт нашей компании в этой сфере более десяти лет. С использованием ЗПИФов мы реализовали около 30 проектов. Как пример могу привести крупные проекты, в которых мы принимали участие: ЖК «Русский дом» от группы ЛСР и ЖК «Лиственный» от компании «Строительный трест». В стадии переговоров еще ряд проектов в разных регионах. Многие московские и петербургские управляющие фондами компании успели приобрести опыт,

работая с застройщиками. Так что компетенции имеются. Вопрос источников — более комплексный. ЗПИФы до последнего момента представляли собой некий закрытый клуб — фонды часто были рассчитаны на квалифицированных инвесторов. Это был надежный способ удовлетворить запрос того или иного крупного клиента. Строительный бизнес использовал ЗПИФы прежде всего для оптимизации финансовых потоков. Распространенным вариантом был тот, при котором владелец земельного участка вносил его в фонд в качестве оплаты инвестиционного пая, а фонд этой землей участвовал в строительстве.

Мы полагаем, что ситуация будет меняться: количество предложений для неквалифицированных инвесторов, как и спрос с их стороны, будет расти. ЗПИФы позволят им инвестировать в недвижимость сравнительно небольшие суммы.

**ВВg:** Откуда такая уверенность?

**М. Б.:** Вложения в недвижимость всегда привлекали инвесторов. На протяжении многих лет люди входили в проекты, ожидая увеличения стоимости квартиры с целью дальнейшей перепродажи, или рассматривали ее как рентную недвижимость, которая обеспечит постоянный денежный поток плюс капитализацию объекта за счет изменения цены. Сегодня предложение инвестиционной недвижимости стало очень ограниченным. У инвестора есть выбор — вложиться в проекты комплексного освоения территорий, либо в дома комфорт- или бизнес-класса. В первом случае цена небольшая, но и доходность неинтересная, во втором — доходность выше, как и порог входа. Сейчас поле для маневра может стать еще меньше. Вполне вероятна ситуация, когда извлекать доход из капитализации недвижимости с целью перепродажи не получится, так как разница между стоимостью квартир на начальном этапе строительства и на финальной стадии при использовании эскроу-счетов будет нивелирована.

В этом смысле преимущество фонда — в обеспечении приемлемой доходности. ЗПИФы могут не только приобретать квартиры, но и кредитовать застройщиков на удобных условиях. А инвесторы могут вкладывать небольшие суммы в интересные проекты, так как порог входа в ЗПИФы для неквалифицированных инвесторов относительно низкий.

**ВВg:** О каких суммах идет речь?

**М. Б.:** Мы пока определили порог входа в фонд недвижимости для неквалифицированных инвесторов в 300 тыс. рублей. Управляющие компании могут варьировать

эту цифру, но суть остается прежней: закрытый ранее инвестиционный клуб открывается для средних инвесторов, у них появляется дополнительный мотив участия в этом рынке. Сейчас отличный момент для широкого воплощения сути ЗПИФов как инструмента коллективных инвестиций.

**ВВg:** Нет ли у частных инвесторов, привыкших инвестировать при помощи «долевки», предубеждения по отношению к ЗПИФам?

**М. Б.:** Скепсис и недопонимание, конечно, есть. Люди хотят владеть чем-то конкретным — квартирой, апартаментами. Для того чтобы уйти от владения недвижимостью к владению инвестиционным паем, потребуется трансформация мышления. Инвестор должен прийти к пониманию, что собственность — это обременение, а инвестиционный пай — это владение собственностью без забот, связанных с ее обслуживанием. Думаю, в первую очередь трансформация случится в сегменте апартаментов, во многом «заточенном» именно на инвестиционный спрос со стороны частных лиц.

Сегмент апартаментов идеально подходит и для ЗПИФов. Застройщикам это удобно тем, что они имеют дело с одним инвестором в лице управляющей фондом компании, а не с большим числом дольщиков. А инвесторы снимают с себя заботы по поводу сдачи апартаментов в аренду и их обслуживания.

У фонда есть огромное преимущество по диверсификации: инвестируя в десять объектов, он может снижать таким образом риски и обеспечивать более предсказуемую доходность. Еще одно преимущество ЗПИФа перед индивидуальными вложениями в недвижимость — освобождение от налога на прибыль. Если инвестор реинвестирует доход, не выводя его из фонда и не платя налог, доходность увеличивается.

**ВВg:** Вы наблюдаете рост интереса к ЗПИФам со стороны девелоперов?

**М. Б.:** Мы сейчас много разговариваем со строителями. Конечно, многие из них привыкли к более простым механизмам финансирования, а ЗПИФы довольно сложная конструкция. Кроме того, значительная часть участников рынка, как мне кажется, не до конца осознала, что произошло. Мы ожидаем рост интереса к альтернативным формам финансирования строительства уже в самое ближайшее время. Принятые в декабре поправки в 214-ФЗ означают невозможность использования старых добрых схем уже с 1 июля 2019 года. У девелоперов осталось совсем немного времени, чтобы найти новые источники финансирования своих проектов. ■

24 → Светлана Кордо, инвестиционный стратег «БКС Премьер», отмечает, что иногда возможность работы и получения дохода, например, от фондов ETF или от снижения рынка, связаны с правилами фонда, которые регламентируются Центральным Банком. «Для того чтобы проводить такие операции, нужно вносить изменения в правила фонда или стратегии, пока они вносятся и согласуются регулятором, актуальность их снижается. Поэтому некоторые инвесторы, готовые к тому, чтобы быть гибкими и быстро реагировать на изменения конъюнктуры рынка, используют коллективные инструменты в других

юрисдикциях, то есть не российские фонды, а европейские, либо американские», — рассказывает госпожа Кордо.

**ТУМАННЫЙ ПРОГНОЗ** Андрей Люшин констатирует, что регулирование постепенно ужесточается, а требования к квалификации инвесторов по типам, которые могут еще ужесточиться, рискуют сузить количество доступных инструментов для большинства клиентов брокерских компаний и снизить интерес к активной торговле.

Илья Тесюль, директор по развитию инвестиционной компании «Доходь»,

полагает, что сейчас удачный момент для роста рынка и движения в сторону ощутимой диверсификации используемых инструментов. По его словам, будет сохраняться интерес к ОПИФ, многие из которых демонстрируют приличную доходность. Также возможно повышение внимания к ЗПИФ для неквалифицированных инвесторов в связи с тем, что средства таких фондов могут инвестироваться в различную недвижимость. Эксперт прогнозирует, что будет набирать популярность управление активами через услуги так называемых робоэдвайзеров, в основе

стратегий которых могут использоваться ОПИФ.

Константин Кирпичев полагает, что со второго квартала 2019 года возможно восстановление спроса в фондах облигаций. «Также мы ждем локальных всплесков привлечения в валютные фонды, которые будут коррелировать с динамикой курса рубля по отношению к доллару. Однако говорить о новых рекордах по привлечению в фонды пока преждевременно, поскольку на рынке сохраняется неопределенность с введением санкций, ценами на нефть», — резюмирует господин Кирпичев. ■

# СТРАХОВЩИКИ ПОЧУВСТВОВАЛИ ТЯГУ К ЖИЗНИ

## ПО ИТОГАМ 2018 ГОДА РОСТ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ В РФ СОСТАВИЛ, ПО ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫМ ДАННЫМ, БОЛЕЕ 10%. РОСТ БЫЛ ОБЕСПЕЧЕН ГЛАВНЫМ ОБРАЗОМ ЗА СЧЕТ ИНВЕСТИЦИОННОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ. В ЭТОМ ГОДУ РОСТ РЫНКА ПРОДОЛЖИТСЯ. ДЕНИС КОЖИН

Официально итоги рынка страхования за 2018 год не опубликованы, но, по мнению Евгения Дубенского, заместителя генерального директора, члена правления СК «Альянс» и СК «Альянс Жизнь», его рост составит около 12%. «Этот рост обеспечен в первую очередь за счет продаж продуктов инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) через основной канал продаж этого вида — банки. Темпы роста ИСЖ за три квартала составили 42%», — констатирует господин Дубенский. Он полагает, что страховщики жизни все больше теснят предыдущих лидеров рынка страхования в Петербурге в первой десятке.

«Неплохо себя чувствуют и другие виды страхования, но конечно, у них и близко нет такого впечатляющего роста. Один из главных итогов 2018 года: после затяжного кризиса ОСАГО перестало быть высокоубыточным видом. И хотя рост премии по ОСАГО мы не наблюдаем, тем не менее по итогам 2018 года мы ожидаем сокращение выплат примерно на 30%. Это результат совместной борьбы с мошенниками и «автопосредниками», увеличение направления на ремонт потерпевших в СТОА, так называемые натуральные выплаты и повышение качества работы внутри самих страховых компаний. Остаются еще проблемные регионы, но Санкт-Петербург не в их числе», — говорит господин Дубенский.

Александр Локтаев, генеральный директор страхового общества «Помощь», также указывает на то, что среди тенденций отмечается растущий интерес граждан к страхованию личного имущества. «Число заключенных договоров страхования имущества розничных клиентов выросло в целом по рынку приблизительно на 30%. Тут сказывается не только ипотечный бум (а требование банка застраховать приобретаемую в кредит квартиру обязательно), но и повсеместное распространение дешевых «коробочных» продуктов с фиксированной стоимостью. Граждане достаточно активно приобретают полисы страхования квартир и загородных домов, причем не только на год, но и, например, на период отпуска, страхуют гаджеты непосредственно в момент приобретения,



2018 ГОД, КАК И ПРОШЛЫЕ ГОДЫ, ПРОШЕЛ ПОД ЗНАКОМ ПОИСКА, РАЗРАБОТКИ И ВНЕДРЕНИЯ ОПТИМАЛЬНЫХ ЦИФРОВЫХ РЕШЕНИЙ В СТРАХОВОЙ ОТРАСЛИ

обеспечивают защитой дорогую бытовую технику», — говорит он.

В корпоративном сегменте, по словам господина Локтаева, пока продолжается обратная тенденция: премии страховщиков и число договоров снижаются. Компании продолжают сокращать расходы и отказываться от страхования. Добровольно сегодня защищают имущество в основном западные компании, либо очень крупные российские корпорации, имеющие многолетнюю практику страхования. Конкуренция за таких клиентов просто невероятная. И страховщикам приходится демпинговать и усложнять страховые программы.

Как говорят страховщики, 2018 год, как и прошлые годы, прошел под знаком поиска, разработки и внедрения оптимальных цифровых решений в страховой отрасли. Мобильное приложение, личный кабинет, онлайн-продажи и фронт-офисы — это лишь малый перечень

IT-сервисов, который есть у каждого уважающего себя страховщика. Бурными темпами растут IT-услуги, которые тесно связаны с рынком страхования или развиваются самостоятельно, например, телемедицина, телематика, обработка больших баз данных, роботизация и многое другое. «Остается проблемой рынок страхования ответственности застройщиков. Также я бы отметил подчас необоснованное снижение тарифов по страхованию имущества и ответственности юридических лиц. При этом мы видим, что количество крупных пожаров и убытков, в том числе в Петербурге, меньше не становится. 2018 год был не лучшим с точки зрения наступления таких событий. Но в целом 2108 год для страховщиков был успешным и прибыльным», — говорит господин Дубенский.

В целом рост рынка страхования в 2019 году продолжится, полагают эксперты. Основные драйверы останутся теми же. В первую очередь это страхование жизни, темпы роста которого будут уже меньше, чем в 2018 году. Внимание к этому виду страхования со стороны регулятора ЦБ резко усиливается. Это связано и с тем, что ИСЖ стало самым крупным сегментом рынка страхования, и с так называемым мисселингом. Уже сточение контроля за правильностью продаж ИСЖ и верным информированием потребителя найдет отражение и в нормативной базе ЦБ, и при проведении проверок страховщиков и их посредников. В 2019 году вступают в силу базовые стандарты деятельности страховых организаций Всероссийского союза страховщиков (ВСС). Начнет свою деятельность страховая омбудсмен. Это потребует серьезных изменений в документации, бизнес-процессах и практической работе страховщиков на рынке. Ужесточаются требования регулятора по корпоративному управлению, внутреннему контролю и аудиту, финансовой устойчивости и размеру акционерного капитала. «Кстати, это актуально для региональных страховых компаний, которые еще остались в Санкт-Петербурге. Все это требует от них дополнительных затрат и инвестиций. При этом конкуренция остается жесткой, и концентрация бизнеса в круп-

нейших страховых компаниях увеличивается из года в год», — отмечает господин Дубенский. Изменения на рынке ОСАГО не закончились, и уже с января 2019 года расширен тарифный коридор, у страховщиков появилось больше возможностей для более грамотной тарификации при работе с клиентами. Изменения в законодательстве ОСАГО и методике расчетов тарифов продолжатся. «Рынок автокаско зависит от роста продаж новых автомобилей (здесь пока прогнозы обнадеживающие) и от уровня доходов населения (здесь особого оптимизма не наблюдается). ДМС вырастет на уровне ежегодной инфляции. Продолжат свой рост ипотечное страхование и страхование имущества физических лиц. Вступил в силу закон о страховании жилья, реализация которого зависит в большой степени от региональных властей, поэтому очень надеемся, что Санкт-Петербург будет одним из первых, где этот закон начнет полноценно работать. В целом 2019 год, я думаю, будет для отрасли трудным, но интересным», — надеется господин Дубенский. Продолжат свое развитие те тренды, которые наблюдались в последние годы.

Дмитрий Смирнов, директор по развитию СК «Двадцать первый век», добавляет, что с 1 января 2019 вступил в силу закон об увеличении минимального размера уставного капитала страховщиков, уставный капитал должен расти поэтапно в течение трех лет, первый этап увеличения должен завершиться к 1 января 2020 года. Страховые компании, занимающиеся обязательным медицинским страхованием (ОМС), должны довести свой минимальный уставный капитал до 120 млн рублей, организации, не занимающиеся страхованием жизни, обязаны довести минимальный уставный капитал до 180 млн рублей (сейчас 120 млн), страховщики жизни — до 310 млн (сейчас 240 млн). У организаций, осуществляющих перестрахование, в том числе сочетающих его со страхованием, он должен увеличиться до 520 млн (сейчас 480 млн). «Не всем компаниям это окажется под силу, и нас ждет сокращение их числа, в основном рынок покинут маленькие компании», — заключает эксперт. ■



# ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПОКРОЕТ СТРАХОВКА

СТРАХОВАНИЕ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ В РОССИИ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ, НО ВСЕ БОЛЬШЕ АРЕНДАТОРОВ И ВЛАДЕЛЬЦЕВ ПОМЕЩЕНИЙ ЗАДУМЫВАЕТСЯ О ФИНАНСОВОЙ ЗАЩИТЕ. ОДНА ИЗ ПОСЛЕДНИХ ТЕНДЕНЦИЙ — РАСТУЩИЙ СПРОС НА ПРОГРАММЫ СТРАХОВАНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ СО СТОРОНЫ АРЕНДАТОРОВ. СЛУЧАИ, СВЯЗАННЫЕ С ПРИЧИНЕНИЕМ УЩЕРБА ВЛАДЕЛЬЦАМ ТЦ И КОММЕРЧЕСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ ПО ИХ ВИНЕ, ПРОИСХОДЯТ РЕГУЛЯРНО. И ТАКОЕ СТРАХОВАНИЕ ЧАСТО СТАНОВИТСЯ НЕОБХОДИМЫМ ПРИ ПОДПИСАНИИ ДОГОВОРОВ АРЕНДЫ. ВЕРНИКА МАСЛОВА

МНОГИЕ КРУПНЫЕ СЕТЕВЫЕ ТЦ СЕГОДНЯ ВКЛЮЧАЮТ СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ АРЕНДАТОРОВ В КОМПЛЕКСНЫЕ ПРОГРАММЫ, А ЗАТЕМ ДОБАВЛЯЮТ ПЛАТЕЖ ЗА СТРАХОВАНИЕ В ЕЖЕМЕСЯЧНУЮ АРЕНДНУЮ ПЛАТУ

Сегодня владельцы торговых комплексов и арендаторы торговых точек достаточно часто прибегают к страхованию. Пожары и другие ЧП в торговом бизнесе происходят с завидным постоянством. Однако регулярной практикой такое страхование до сих пор не стало. Трагедия с кемеровским ТЦ «Зимняя вишня», где в результате пожара в 2018 году погибло более 60 человек, стала поводом для обсуждения всевозможных инициатив, связанных с введением обязательного страхования ответственности владельцев торговых центров. Ни имущество, ни ответственность собственника «Зимней вишни» перед третьими лицами не были застрахованы. Всероссийский союз страховщиков (ВСС) оценивал имущественный ущерб в результате пожара в 3 млрд рублей, еще около 1 млрд рублей составили потери по имуществу арендаторов.

Годом ранее в Подмоскowie сгорел торговый центр «Синдика» площадью 150 тыс. кв. м. Жертв не было, но удар по бизнесу оказался серьезным — здесь работало почти 900 магазинов. Центр оказалось застрахован. Спустя полгода компания «ВТБ Страхование» выплатила возмещение по пожару в размере более 3,6 млрд рублей. Договор страхования включал в себя имущественные риски. Этот случай можно считать одним из крупнейших в страховой практике в торговом сегменте.

Каждая новая трагедия становится поводом задуматься о введении обязательного страхования в этом сегменте. К настоящему моменту рабочая группа Всероссийского союза страховщиков совместно с МЧС, Минфином и Банком России разработала предложения по страхованию ответственности собственников мест массового скопления людей (речь в первую очередь идет об ответственности за вред жизни и здоровью в случае пожара), рассказывает Марина Зюганова, управляющий директор по имущественным видам страхования группы «Ренессанс-страхование». На торговые комплексы такое страхование будет распространяться в первую очередь.

В январе министр по чрезвычайным ситуациям Евгений Зиничев заявлял, что обя-

зательное страхование объектов с массовым пребыванием людей может повысить уровень ответственности собственников за состояние объекта. Сейчас же они имеют возможность переложить обязанность обеспечения безопасности посетителей на арендаторов. В частности, спасательное ведомство предлагает отказаться от проверки пожарной безопасности у отдельных арендаторов, которые снимают площади в торговых комплексах, а проверять объект в целом и внезапно: по действующему законодательству, пожарный надзор обязан за несколько дней предупредить собственника объекта о проверке, что позволяет к ней заранее подготовиться.

**ЧТО И КАК СТРАХУЕМ** Вариантов страховой защиты много. Можно застраховать здание по полной программе, включив отделку, инженерные системы, предметы интерьера. Можно застраховать все это по отдельности. Стандартные риски — пожар, стихийные бедствия, противоправные действия третьих лиц, залив, бой стекла. Дополнительно можно оформить страхование от риска терроризма (в стандартные программы этот риск не входит). Если с имуществом что-то случится, владелец получит выплаты в размере понесенного ущерба.

Страхователями могут выступать как владельцы торгового комплекса, так и его арендаторы. При этом владельцам больше интересны программы, покрывающие риски, которые угрожают их деятельности, — повреждение здания и последующие убытки от перерыва в деятельности, наступление ответственности перед посетителями центра. Арендаторам же — риски, актуальные для их имущества, товарных запасов. Это прежде всего пожары и заливы, в результате которых товар может повредиться как в самом магазине, так и на складе.

И тем, и другим важно страховать свою гражданскую ответственность. Этот вид страхования защищает прежде всего покупателей, а также соседей-арендаторов. Страховая компания в этом случае возмещает ущерб покупателям, если во время шопинга что-то произойдет. Соседние торговые точки получают возмещение,

если в результате пожара или потопы у другого ритейлера испортится их имущество. Многие ТЦ сегодня включают в договор аренды условие, согласно которому магазины-арендаторы должны оформить полис страхования своей гражданской ответственности, отмечает Марина Зюганова.

Развитие программ страхования ответственности арендаторов — тенденция времени, говорит Дмитрий Шишкин, начальник управления страхования ответственности компании «Ингосстрах». Недавно компания выплатила страховое возмещение в размере 3,4 млн рублей собственнику помещения, чье имущество пострадало в результате короткого замыкания.

Многие крупные сетевые ТЦ сегодня даже включают страхование ответственности арендаторов в комплексные программы, а затем добавляют платеж за страхование в ежемесячную арендную плату. В отличие от них, несетевые ТЦ экономят на страховании и следуют принципу «каждый сам за себя».

Менее распространенный вид — страхование бизнес-рисков, связанных с недополучением доходов и упущенной выгодой в результате простоев из-за страхового случая. Страховая компания помогает покрыть текущие расходы, если ритейлер не получает прибыли в связи с приостановкой хозяйственной деятельности: заработную плату работникам, отчисления во внебюджетные фонды РФ, налоги и сборы, арендные платежи, амортизационные отчисления, проценты по кредитам.

**ЦЕНА ВОПРОСА** Тариф по страхованию имущества во многом зависит от характеристик помещения, где расположено страхуемое имущество, от года постройки, существующих систем пожаротушения, мер безопасности и особенностей эксплуатации, истории убытков, страхового покрытия (узкого или расширенного). Так что стоимость страхования для разных помещений может различаться буквально в разы — от 0,05 до 0,25% от стоимости страхуемого имущества.

Если говорить о страховании гражданской ответственности, то здесь цена, по-

мимо вышеуказанных показателей, сильно зависит размера центра, от количества посетителей, а также от выбранного лимита (50 млн, 100 млн рублей или выше). В среднем тариф колеблется в диапазоне 0,1–1,5%. Таким образом, при лимите 50 млн рублей стоимость страхования составит от 50 тыс. рублей.

В связи с тем, что только 10% арендаторов страхуют свою ответственность добровольно, компании стараются оптимизировать собственные продуктовые линейки и предложить продукты, совмещающие удобство оформления и необходимый уровень страховой защиты, говорит Дмитрий Шишкин. Есть продукты, не требующие каких-либо специальных навыков для оформления: достаточно лишь ввести данные и выбрать необходимый лимит покрытия. Стоимость полиса для объекта (торгового помещения) площадью от 1 до 200 кв. м и с лимитом ответственности в 10 млн рублей варьируется от 4,4 до 20 тыс. рублей.

Чаще всего ритейлеры страхуют риски отдельно, заключая несколько договоров. Но если задуматься о комплексном страховании, то можно серьезно оптимизировать расходы. За счет комплексного подхода экономия достигает 10–20%: чем больше объем страхования, тем меньше тариф, рассказывает гендиректор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев.

Сегодня такие программы уже есть на рынке. Такой договор помогает обеспечить финансовую защиту любому торговому бизнесу. Он покрывает большинство рисков, с которыми может столкнуться ритейлер: товары, находящиеся в торговых залах магазинов, здания и помещения торговых залов, отделка и комплекс торгового оборудования и, наконец, ответственность арендатора торговых помещений. «Мы советуем приобретать комплексные программы страхования, защищающие и ответственность, и имущество клиента. Исходя из нашей практики, средний размер ущерба по страховым случаям с ТЦ составляет 25–30 млн рублей. Такой убыток в случае отсутствия страхового полиса сложно компенсировать самостоятельно», — подчеркивает Дмитрий Шишкин. ■

# ВДАЛИ ОТ ГОРОДСКОЙ СУЕТЫ

В ПЕТЕРБУРГЕ ПО ИТОГАМ 2018 ГОДА ВВОД НОВЫХ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ БЫЛ МИНИМАЛЕН, ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ О НАСЫЩЕНИИ РЫНКА: ВСЕ УЧАСТКИ, НАХОДЯЩИЕСЯ ВБЛИЗИ КРУПНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ УЗЛОВ И РЯДОМ С КРУПНЫМИ ПЕШЕХОДНЫМИ МАРШРУТАМИ, ДАВНО ЗАСТРОЕНЫ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ И КОНКУРЕНЦИЯ ЗДЕСЬ СИЛЬНА. ОДНАКО В ГОРОДЕ ОСТАЕТСЯ БОЛЬШОЙ РЕЗЕРВ ТЕРРИТОРИЙ, ГДЕ СОВРЕМЕННЫХ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ ВСЕ ЕЩЕ НЕ ХВАТАЕТ. КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ ОЛЕГ ПРИВАЛОВ РАЗБИРАЛСЯ, МОГУТ ЛИ БЫТЬ УСПЕШНЫ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ НА ОТШИБЕ.



КОГДА НЕТ БОЛЬШИХ ПЕШЕХОДНЫХ ПОТОКОВ ИЛИ ТРАНСПОРТНЫХ УЗЛОВ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ ПОСТОЯННЫЙ ТРАФИК ПОСЕТИТЕЛЕЙ, ВОПРОС ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ И КОНЦЕПЦИИ ТОРГОВОГО ЦЕНТРА СТОИТ ОСОБЕННО ОСТРО

Сегодня, когда многие торгово-развлекательные центры (ТРЦ) дублируют друг друга по представленности брендов, уникальность объекту дают сервис и комфортный шопинг — эти критерии важны для посетителя ТРЦ не меньше, чем состав арендаторов. При прочих равных посетитель отдаст предпочтение покупкам в том ТРЦ, который будет удобен для него с точки зрения времени, затраченного на дорогу, наличия парковки, комфортного пребывания внутри самого объекта. Екатерина Аридова, исполнительный директор департамента управления недвижимостью Colliers International, полагает, что для ТЦ, которые удалены от основных транспортных узлов, очень важно глубоко и четко понимать свою локацию и ожидания покупателей, верно разработать и реализовать концепцию, создать дизайн пути посетителя, чтобы увеличить шансы на визит. Некоторые объекты осознанно привлекают определенных якорных арендаторов на более мягких условиях аренды, чтобы привлечь аудиторию и других ритейлеров, говорит она.

«Помочь может также организация бесплатной доставки гостей, маркетинговая поддержка объекта — организация мероприятий, разработка специальных предложений, акций. Помимо маркетинговой поддержки объектов, девелоперы могут точно поддерживать арендаторов, предлагая им продвижение внутри ТРЦ за счет собственных ресурсов», — рассуждает госпожа Аридова.

Когда нет больших пешеходных потоков или транспортных узлов, обеспечивающих постоянный трафик посетителей, вопрос формирования стратегии и концепции стоит особенно остро. В международной практике девелопмента достаточно примеров, когда убыточные торговые центры, расположенные на периферии, «выстреливали» и становились успешными после реконцепции. Обычно это комплексы, предлагающие разновидности функций, отвечающие интересам и потребностям разных сегментов потребителей. «Один из таких классических примеров — торговый центр Bluewater Shopping Centre, расположенный в пригороде Лондона, куда люди приезжали и проводили там практически весь день (около 27 млн посетителей в год). Независимо от того,

расположен торговый комплекс в центре или это локальный торговый объект, люди приходят туда, где есть чем заняться помимо покупок, где есть атмосфера. А атмосфера не может быть монофункциональной, это всегда микс: ресторанов, кафе, торговли, каких-то форматов развлечений, спорта и здорового образа жизни или культуры, объединенные единой концепцией», — рассуждает Александра Королева, руководитель проектов компании «Мастер Девелопмент». Эффективная функциональная комбинация, уникальные предложения, программа мероприятий и качественный подбор операторов, отвечающие запросам целевой аудитории, способны обеспечить почти круглосуточную посещаемость объекта, полагает эксперт.

## КОЭФФИЦИЕНТ НАСЫЩЕННОСТИ

Илья Шуравин, управляющий партнер Rusland SP, уверен, что торговый центр «на отшибе» может быть успешным, если учитывает общую плотность населения и общий коэффициент насыщенности торговыми площадями в данном микрорайоне, а также если объект существует или строится в условиях определенного дефицита.

«Обычно мы считаем, что на микрорайон в 10 тыс. жителей достаточно двух полноценных ТЦ, суммарной площадью около 10 тыс. кв. м. Конечно, в новых районах ситуация может быть искажена, поскольку некоторые проекты включают избыточный объем стрит-ритейла, который замещает потенциал торговых центров. В итоге все упирается в баланс между существующими торговыми площадями в стрит-ритейле и торговыми центрами», — говорит господин Шуравин.

Эксперт также обращает внимание на то, что для торговых центров у крупных транспортно-пересадочных узлов важна внутренняя логистика. Желательно, чтобы пересадка с одного вида транспорта на другой осуществлялась в одном с торговым центром здании. Либо необходимо создать удобный крытый пешеходный переход от ТПУ к торговому центру.

В условиях сегодняшнего рынка, когда, во-первых, клиент стал больше ценить свое время, во-вторых, усилилась конкуренция среди качественных объектов, а в-третьих, ритейлеры стремятся быть

«ближе к покупателю», удаленным торговым центрам сложнее привлечь посетителей. Поэтому им необходимо делать еще больший акцент на состав арендаторов и его качество, искать уникальные торговые преимущества, увеличивать зону охвата и предлагать максимальный комфорт и удобство для покупателей, которые будут готовы потратить время и приехать в торговый центр, даже если рядом с их домом уже есть другой ТЦ, полагает Полина Жилкина, руководитель отдела ритейл-консалтинга департамента торговой недвижимости компании JLL.

Ольга Кожевникова, руководитель отдела торговой недвижимости компании IPG.Estate, впрочем, полагает, что для формирования трафика отличий между торговым центром вблизи транспортных узлов и ТЦ на отшибе нет. «Практика девелопмента показывает нам, как могут быть неэффективны торговые центры, располагающиеся прямо у транспортно-пересадочных узлов или в самом центре города, и наоборот, как могут быть успешны торговые объекты, находящиеся вне зоны пешеходного доступа, например ТРК „Мега“, — уверена она. По мнению эксперта, формирование трафика посетителей — это всецело задача грамотного подбора пула арендаторов в соответствии с концептуальными характеристиками, учитывающими целевую группу потребителей. «Безусловно, ТРК располагающиеся на удалении от городских транспортно-пересадочных узлов или пешеходной доступности, должны быть региональными и суперрегиональными — как по объему GLA, так и по качественному и разностороннему составу арендаторов», — считает госпожа Кожевникова.

С ней согласна госпожа Жилкина. «Достаточно сложно представить, как будет выживать объект небольшого формата (районный или окружной торговый центр), если в нем нет никакого уникального предложения. Такие объекты уже сейчас можно наблюдать на окраинах Москвы — они либо пустые, либо перепрофилированы под какой-то определенный товар или услугу», — указывает госпожа Жилкина.

**ИЗМЕНЕНИЯ ФУНКЦИОНАЛА** Эксперты говорят, что функциональный состав арендаторов торговых центров за послед-

ние годы претерпел серьезные изменения. Госпожа Кожевникова обращает внимание на то, что если ранее развлекательные функции в ТРК занимали до 10–15% общей арендуемой площади, то в последние годы доля развлекательных операторов увеличилась до 30–35% от GLA.

Денис Цытрин, управляющий директор FM Bescar Asset Management, считает, что для торговых центров, которые находятся внутри спальных кварталов или вдалеке от основных транспортных артерий, необходимо создавать точки притяжения посетителей. «Они могут затрагивать социальный контекст, создавать среду для общения детей и взрослых. Например, в ТЦ „Смайл“ нами создан Smile Family — центр развития детей дошкольного возраста, который стал привлекательной социальной „начинкой“ районного торгового центра», — рассказал он.

Вторым аспектом развития для таких объектов может стать создание в ТЦ продуктового рынка. «Все больше людей склоняется к здоровому питанию, поэтому наличие в ТЦ небольших площадей, специализирующихся на продуктах фермерских и частных хозяйств, станет плюсом для трафика», — рассказывает господин Цытрин.

Третье направление — создание общего культурного фона, кинотеатров, боулинг-центров и роллердромов, батутных парков. «Хороший пример — ТЦ „Рио“ на улице Фучика в спальном районе, который популярен за счет ряда активностей для детей и хорошего фуд-корта», — говорит господин Цытрин.

«Оптимальные характеристики самого объекта зависят от окружения. Допустим, если бы рядом с Кудрово не было ТРК „Мега“, для такого жилого массива, как там, ТЦ с общей площадью 100 тыс. кв. м был бы востребован. Из-за сложного транспортного сообщения жители этого района часто предпочитают находиться внутри своего контура и пользоваться торговыми точками поблизости. Если же расположение ТЦ „на отшибе“, но не такое анклавное, то оптимальной будет площадь 15–20 тыс. кв. м: больший объем будет избыточным, а меньшей площади не хватит для размещения и развлекательных функций, и необходимого набора арендаторов», — заключает господин Цытрин. ■

# ИЗО ДНЯ В ТЕНЬ

ПОСТАВКИ БОЛЕЕ ДЕШЕВЫХ КОНТРАБАНДНЫХ СИГАРЕТ ИЗ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА И ВЫПУСК ПОДДЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ ВНУТРИ СТРАНЫ СТИМУЛИРУЮТ РОСТ «СЕРОГО» РЫНКА ТАБАЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ. МЕХАНИЗМЫ БОРЬБЫ С ТЕНЕВЫМ СЕКТОРОМ СТАЛИ ПРЕДМЕТОМ ОБСУЖДЕНИЯ КРУГЛОГО СТОЛА «НЕЛЕГАЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО И ОБОРОТ ТАБАЧНОЙ ПРОДУКЦИИ НА СЕВЕРО-ЗАПАДЕ. РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ», ОРГАНИЗОВАННОГО ИД «КОММЕРСАНТЪ». КОНСТАНТИН КУРКИН

Несмотря на противодействие государства, российский рынок нелегальной табачной продукции продолжает расти. Как подсчитали аналитики агентства Nielsen, в третьем квартале 2018 года ее доля увеличилась почти в два раза по сравнению с аналогичным периодом 2017 года и достигла 8,4% в структуре продаж. Директор по защите торговых марок ООО «Филип Моррис Сэйлз энд Маркетинг» (аффилированная компания «Филип Моррис Интернэшнл» в России) Ашот Чагарян отмечает, что основной вклад в рост теневого рынка вносит ввоз в Россию значительных объемов нелегальной продукции из стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и дальнего зарубежья, а также контрафактная продукция.

Ввоз нелегальной продукции на территорию страны стимулирует дисбаланс между стоимостью сигарет в странах ЕАЭС и России, связанный с разным размером акцизов. Так, по оценке Nielsen, в России цена сигарет в два-три раза выше, чем у других партнеров по евразийскому пространству. Около 95% нелегального оборота табака приходится на привезенную продукцию из Белоруссии, Арабских Эмиратов, отмечает начальник 11-го отдела ОРЧ (ЭБиПК) № 9 ГУ МВД России по Санкт-Петербургу и Ленинградской области Андрей Рогожин. «По результатам наших наработок было возбуждено несколько уголовных дел с большим объемом изъятия, установленными лицами, каналами поставок. Но едет так много, что мы не успеваем всех схватить», — рассказал он.

Другой причиной увеличения «серого» сегмента рынка является распространение нелегальной продукции без акцизных марок или с поддельными акцизами. Из открытых источников известно, что в Санкт-Петербурге и Ленобласти есть нелегальные производства и, соответственно, по стране предлагают ввозить сигареты, говорит руководитель отдела по противодействию незаконному обороту табачных изделий компании «БАТ Россия» Максим Курганский. «Как правило, такой товар приходит под прикрытием, таможенные органы в прошлом году и в Астраханской области, и в Казахстане задержали большое количество сигарет из Арабских Эмиратов, которые не как сигареты шли, а под видом кормов или каких-то сухих смесей. И как минимум есть две фабрики, где предлагается продукция с разным качеством, и в нелегальной среде обсуждают, где качество лучше», — отметил он.

Нелегальная торговля сигаретами является экономически выгодным бизнесом и наносит ущерб государству и легальным производителям в виде недополученных доходов и потерь, объясняет господин Чагарян. «Стоимость легальных сигарет продолжает увеличиваться из-за постоянного роста ставки акциза. В России акцизный



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ  
ЮРИСТЫ ПОДСЧИТАЛИ, ЧТО ДОЛЯ НЕЛЕГАЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ НА РЫНКЕ ТАБАКА ДОСТИГЛА 8,4% В СТРУКТУРЕ РОССИЙСКИХ ПРОДАЖ

налог плюс налог на добавленную стоимость (НДС) составляют в районе 60 рублей в цене пачки, тогда как нелегальная продукция стоит от 40 до 60 рублей. Для легальных производителей произвести сигареты, которые могут продаваться по цене меньше 70–75 рублей, практически невозможно», — подчеркивает он. В результате бюджет только в прошлом году из-за недополученных НДС и акцизов теряет примерно 50 млрд рублей, оценивает господин Чагарян.

Помимо чисто финансовых потерь бюджета, на рынке создается нездоровая среда, добавляет директор по работе с органами государственной власти компании «JT Россия» Александр Лаврентьев. «Это неконтролируемые денежные потоки, возникают сложные связи, в мировой практике известно, что эти связи могут использоваться совершенно в других операциях», — полагает он.

Однако, как отмечают таможенные органы, у них далеко не всегда есть возможность противодействовать попаданию нелегального табака на рынок. «У нас есть транзитная таможня, и мы точно знаем, что фуры с транзитными товарами из Белоруссии попадают в Казахстан и Киргизию. То, что оттуда они двигаются в обратном направлении, — факт, но это уже вопрос работы смежных правоохранительных органов», — утверждает заместитель начальника управления — начальник службы таможенного контроля после выпуска товаров Северо-Западного таможенного управления Максим Мамчур. Также у таможенников далеко не всегда есть возможность доказать незаконность ввоза в Россию табачной продукции. Основная

проблема контроля товаров, ввезенных на территорию страны, — доказать незаконность их ввоза, установить ответственное лицо, место и способ перемещения, объясняет он. «Например, на Апраксином дворе ведется нелегальная торговля без применения кассовой техники и создания юридических лиц, но без информации о незаконности ввоза основания для проведения таможенного контроля отсутствуют», — заключает господин Мамчур.

Об ограниченном числе оснований для вмешательства говорят и в Роспотребнадзоре. «Без обращения граждан о наличии контрафакта или получения информации из других правоохранительных органов у нас нет оснований проводить проверку, и прокуратура довольно строго следит за этим», — пояснил заместитель начальника отдела надзора за питанием населения управления Роспотребнадзора по городу Санкт-Петербургу Алексей Лукьянченко. Людям, которые покупают нелегальную табачную продукцию за 40–50 рублей, не надо куда-то обращаться, ведь они довольны, указывает он.

Генеральный директор НП «Клуб профессионалов алкогольного рынка» Максим Черниговский видит выход во введении ЕГАИС на табачном рынке по аналогии с алкогольной отраслью (внедрение маркировки табачной продукции ожидается в 2019 году. — **ВГ**). В течение двух лет это может привести к сокращению нелегального рынка на 50–60%, пояснил эксперт, приведя в пример опыт алкогольной отрасли.

Другого пути, кроме внедрения прослеживаемости продукции, у отрасли нет, но возникает большое количество техниче-

ских вопросов, отметила председатель комитета по торговле Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты Ольга Волкова. «Необходимо оценить нагрузку на операционные системы, не будут ли технологии которые представлены, увеличивать время работы кассира и как это скажется на взаимодействии с внутренними системами», — прокомментировала она. «На первых порах по табаку мы получим только негатив от покупателей», — убежден генеральный директор ТД «Репаль» Игорь Янковский. «После внедрения ЕГАИС на алкогольном рынке быстрое действие работы кассиров замедлилось. Если раньше продавцу нужно было один раз щелкнуть по бутылке, то теперь два, а ответ от ЕГАИС приходил очень долго», — рассказал он.

Маркировка создаст сложности для реализации ввезенной или произведенной нелегально продукции, но не решит проблему полностью, убежден господин Рогожин: «Много ли вы видели кассовых аппаратов на Апраксином дворе? Или приходит ли кто-то в „Азбуку вкуса“ или „Ароматный мир“ за контрафактными сигаретами? Конечно, нет». Сети будут вынуждены выполнять этот закон, но у них и так практически нет контрафактного табака, подчеркнул господин Янковский. «Сети отдают себе отчет, что торговать данным продуктом слишком дорого», — уточнил он.

Маркировка не является панацеей от нелегальной торговли, согласился господин Курганский. «У нас 5–10% продукции с поддельными акцизными марками, а 90% продается мимо кассы, известным знакомым лицам. Внедрение системы маркировки, возможно, позволит около 10% вывести», — рассчитывает он.

По мнению господина Чагаряна, меры противодействия нелегальной торговле требуют более систематизированного подхода, включая ужесточение законодательства и более эффективную правоприменительную практику. «Действенной мерой по борьбе с „серым“ рынком может стать введение минимальной розничной цены, поскольку этот механизм стал бы индикатором для контролирующих органов, позволяя быстро определять нелегальную продукцию и выводить ее из розничного оборота», — указывает он.

Еще одним инструментом противодействия нелегальной торговли сигаретами участники называют межведомственное взаимодействие. Необходим кросс-функциональный подход, когда представители разных отраслей будут регулярно обмениваться информацией, наработками. «Элементы борьбы с табаком могут применяться и в отношении другой нелегальной продукции, поскольку это унифицированные процессы», — подытожил господин Курганский. ■



# Индустриальный парк Greenstate

## Территория Вашего роста



YIT – крупнейшая строительная компания в северной Европе.

114,9 га – общая площадь Индустриального парка.

Более 80 га заняты предприятиями и объектами инфраструктуры.

27 га – свободные участки для предприятий III-V классов опасности с санитарно-защитной зоной от 50 до 300 м. Возможно размещение предприятий пищевой отрасли.

Индустриальный парк Greenstate – это:

- великолепная логистика. КАД – 1 км. На участке имеется собственная железнодорожная ветка;
- полная готовность инфраструктуры (точки подключения к инженерным сетям предоставляются на границах выкупаемых участков);
- наличие резерва подключаемых инженерных мощностей;
- наличие всей технической документации и необходимых разрешений;
- консультационные услуги для клиентов и сопровождение в течение всего процесса переговоров;
- бесплатное составление предварительной схемы размещения клиента на участке;
- собственная эксплуатационная компания.

Официальный статус Индустриального парка подтверждают:

- Ассоциация индустриальных парков России
- Правительство Ленинградской области
- Министерство промышленности и торговли РФ.

Железная дорога	— 0 км	Аэропорт Пулково	— 15 км
КАД	— 1 км	Грузовой порт СПб	— 16 км
Таллинское шоссе	— 1 км	Московское шоссе	— 23 км
Киевское шоссе	— 9 км	Порт Усть-Луга	— 120 км

Контакты:

Тел.: +7 (812) 448-98-55  
e-mail: [greenstate@yit.ru](mailto:greenstate@yit.ru)

