

ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

ЗА НИЗКИМ ТАРИФОМ / 14
НЕМОЛОЧНЫЕ РЕКИ / 15
ОТХОДЫ ДЛЯ ДОХОДОВ / 20

Четверг, 25 июля 2019 №130

(№6610 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №13–36

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Зарегистрировано в Роскомнадзоре

ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года

Коммерсантъ

в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ПАО «БАНК УРАЛСИБ»



ООО ИК «ФРИДОМ ФИНАНС»
С условиями управления активами можно ознакомиться
на сайте ООО ИК «ФРИДОМ ФИНАНС»

Реклама



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ.
ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

В ОЖИДАНИИ БЛАГОСЛОВЕНИЯ

В начале июля в СМИ прошла информация о том, что глава Ленинградской области Александр Дрозденко попал в список губернаторов, которых Кремль может не благословить на новый срок. Серьезных претензий к работе господина Дрозденко как со стороны большинства жителей региона, так и со стороны федерального центра вроде бы быть не должно. Неразрешимые экономические проблемы в регионе отсутствуют, по большинству ключевых отраслей фиксируется хоть небольшой, но рост. За время правления нынешнего губернатора Ленобласть превратилась в регион-донор. Более того, еще четыре года назад Ленинградская область обгоняла Петербург в национальном рейтинге состояния инвестиционного климата субъектов РФ, который составляет Агентство стратегических инициатив.

Понятно, что проблемы в регионе существуют: одна из ключевых, например,— экологическое состояние территорий вокруг ряда птицефабрик. Наиболее остро ситуация стоит в населенных пунктах рядом с фабриками «Синявинская» и «Ударник». Владельцы фабрик, экономя на очистных сооружениях, сбрасывают птичий помет прямо на соседние поля, что привело к настоящей экологической катастрофе на соседних территориях. Чиновники же резать курицу, несущую золотые яйца, опасаются, ведь птицефабрики во многом обеспечивают экономический рост региона. Однако вонь от птицефабрик вряд ли доносится до кремлевских кабинетов.

Вероятно, главная претензия к нынешнему главе Ленобласти состоит в том, что он слишком похож на нормального человека. Судя по видеозаписям с участием других глав субъектов федерации, которые регулярно появляются в сети, Александр Дрозденко в губернаторском цеху выглядит слишком интеллигентно и самостоятельно.

Впрочем, нередко прогнозы о назначениях или отставках могут не сбываться годами. Прежнего петербургского губернатора Георгия Полтавченко СМИ «отправляли в отставку» с первого года работы.

ЗА НИЗКИМ ТАРИФОМ КЛЮЧЕВОЙ РЕСУРС ДЛЯ МАЙНИНГА КРИПТОВАЛЮТ И ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ФАКТОР ДЛЯ РАСЧЕТА МАРЖИНАЛЬНОСТИ — ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЯ. ЧЕМ НИЖЕ ТАРИФЫ, ТЕМ БОЛЬШЕ МАЙНЕРОВ В РЕГИОНЕ. ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ — В ЧИСЛЕ ЛИДЕРОВ.

АРИНА МАКАРОВА

Европейская компания CoinShares провела крупное исследование, связанное с влиянием добычи биткоина на электроэнергетический сектор. Эксперты пришли к выводу, что мировое развитие майнинга пошло энергетике на пользу, в частности, послужило стимулом для развития альтернативных источников. Западные аналитики утверждают, что на заре становления майнеры действительно использовали традиционные источники энергии, однако сейчас три четверти всех криптовалютных ферм перешли на альтернативные. Минприроды также предлагало использовать для майнинга криптовалют мощности «зеленой» энергетики, которая не оказывает крайне негативного влияния на экологию. В качестве перспективных регионов для майнинга рассматривались Сибирь и Дальний Восток. В Минэнерго звучали рекомендации использовать возобновляемую энергетику Кольского полуострова и Арктической зоны.

Некоторые эксперты полагают, что энергетический сектор России мог бы привлечь дополнительные инвестиции за счет предоставления для майнинга криптовалют свободных мощностей энергокомпаний РФ. В частности, такое мнение высказывал президент Российской ассоциации криптовалют и блокчейна (РАКИБ) Юрий Припачкин. По его мнению, Россия не сможет стать одним из лидеров по майнингу, однако спрос со стороны представителей зарубежных стран на российские дешевые энергомощности будет высоким. Если удастся загрузить текущие свободные мощности, то привлечь можно около 1,7 трлн рублей в год.

По разным оценкам, на Россию приходится от 10 до 15% всего рынка майнинга. И большинство ферм использует энергию централизованной системы. Директор по развитию компании BitCluster Дмитрий Шуваев рассказывает, что на майнинговом рынке России представлено три типа игроков: домашние майнеры, частные крупные майнеры и майнинг-отели. Первые имеют до 10–15 устройств и осуществляют свою деятельность дома или в гаражах. Доля таких игроков менее 5%. Категория частных крупных майнеров, которая самостоятельно строит или уже имеет готовую инфраструктуру, на которой размещаются устройства, занимает долю от 60 до 70%. На майнинг-отели, то есть компании, которые создают инфраструктуру и принимают устройства людей на профессионально подготовленные площадки, приходится от 20 до 30%.

Является ли майнинг угрозой энергетике, обсуждают уже на уровне Международного валютного фонда, в котором считают добычу криптовалюты прямым вызовом для энергетического сектора любого государства. Уже по итогам 2018 года майнеры будут потреблять электро-



ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ СЕКТОР МОГ БЫ ПРИВЛЕЧЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ЗА СЧЕТ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ДЛЯ МАЙНИНГА КРИПТОВАЛЮТ СВОБОДНЫХ МОЩНОСТЕЙ ЭНЕРГОКОМПАНИЙ РФ

энергию в таких объемах, которые необходимы для снабжения такого гигантского государства, как Аргентина. И в дальнейшем потребление электроэнергии будет только расти, говорилось в заявлении МВФ.

Так как электроэнергия является ключевым ресурсом для майнинга криптовалют и определяющим фактором для расчета маржинальности этого бизнеса, майнеры следуют за дешевым электричеством, выбирая регионы с наиболее низкими тарифами. При этом максимальный тариф отличается от минимального в восемь раз. Помимо стоимости электроэнергии, по словам аналитика компании Zichain Арсения Бессмертных, при выборе региона для майнинга учитывается также наличие свободных мощностей, логистические особенности, качество коммуникационных сетей и даже климат, так как низкие температуры позволяют сэкономить на охлаждении ферм. По совокупности этих параметров наиболее привлекательны для майнинга Иркутская, Челябинская, Новосибирская, Свердловская и Ленинградская области, а также Республика Татарстан.

По словам партнера аналитического агентства WMT Consult Екатерины Косаревой, для майнеров привлекательна Сибирь. Даже крупные компании планировали развивать майнинг в этом регионе, так как в этой части страны есть два самых главных преимущества: холодно, то есть не нужно тратить на охлаждение ферм, и низкие тарифы на электроэнергию.

«Раньше доходность майнинга была выше, и стоимость электроэнергии в 4 рубля за кВт•ч была эффективной. Тогда была задействована почти вся центральная и западная Россия»,— говорит Дмитрий Шуваев. Как отмечает совладелец майнинг-отеля Bytestore Дарья Подоль-

ская, из Петербурга часто отправляют оборудование и Московскую и Тульскую области, они не входят в число лидеров по тарифам, но цены на электроэнергию там ниже, чем в Ленинградской области.

По словам господина Бессмертных, энергопотребление конкретной фермы зависит от ее вычислительной мощности и модели. С каждым новым поколением устройства становятся более эффективными. «Поскольку на рынке существует множество ферм с разными характеристиками, это создает трудности при расчете общего энергопотребления сети биткоина в глобальном масштабе, однако, по последним данным, этот показатель составляет примерно 65 ТВт в год. Для сравнения, примерно столько электричества в год потребляет Чехия»,— указывает эксперт.

Госпожа Подольская полагает, что средние объемы потребления для одного майнинг-отеля составляют 2–4 МВт. Но называть конкретные средние цифры достаточно сложно, так как есть и маленькие отели на небольшое количество ферм или майнеров, и гиганты.

«Иногда в поисках бесплатной электроэнергии любители добычи криптовалют идут на всевозможные ухищрения, размещая фермы в непредназначенных для этого местах. Но речь каждый раз идет о мелких непрофессиональных майнерах. В настоящее время мы наблюдаем стремительную институционализацию и консолидацию данной индустрии, в рамках которой снижается число людей, пытающихся майнить криптовалюты в домашних условиях, а им на смену приходят крупные майнинговые компании»,— отмечает господин Бессмертных.

Госпожа Косарева также отмечает, что владельцы майнинговых ферм подчас стараются получить энергию нелегально. «Иногда владелец майнинговой фермы может жить даже в многоквартирном доме и, если у него не стоят счетчики, то за него платит весь подъезд. Хотя обычно соседи это отслеживают быстро. Но все зависит от объемов производства»,— рассказывает она.

По словам госпожи Подольской, майнинг не увеличивает нагрузку на энергосети, так как фермы преимущественно открывают в тех местах, где раньше базировались производства, и теперь мощности простаивают. Нелегальное же подключение, считает она, довольно распространенная практика, но делают так преимущественно владельцы очень небольших ферм, так как спрятать большие мощности проблематично. «Помимо этого, сейчас все большее количество клиентов хочет майнить легально и ищет „белую розетку“, то есть фермы и отели с легальным электричеством»,— подчеркивает эксперт. ■

НЕМОЛОЧНЫЕ РЕКИ

ПРОБЛЕМА ДЕФИЦИТА МОЛОКА, ВОЗНИКШАЯ ЕЩЕ ДВАДЦАТЬ ЛЕТ НАЗАД, ПО-ПРЕЖНЕМУ НА ПОВЕСТКЕ ДНЯ. ПО ДАННЫМ МИНИСТЕРСТВА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА, ПРОИЗВОДСТВО МОЛОКА В РОССИИ ПО ИТОГАМ 2018 ГОДА СОСТАВИЛО 30,6 МЛН ТОНН. ЭТО НА 1,6% МЕНЬШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ. АРИНА МАКАРОВА

Согласно исследованию Высшей школы экономики, которое было проведено несколько лет назад, объем товарного молока в стране составляет 19,7 млн тонн. Между тем уже не один год идет обсуждение проблемы дефицита молока. Ранее федеральные власти говорили о дефиците в 25%. Они отмечали, что для удовлетворения потребности населения в молоке необходимо довести его производство до 40 млн тонн в год.

Участники рынка полагают, что на самом деле дефицит гораздо больше. «Дефицит сырого молока возник более двадцати лет назад, когда сельскому хозяйству, особенно молочному животноводству, государство не уделяло особенного внимания», — говорит заместитель председателя комитета Московской торгово-промышленной палаты по развитию предпринимательства в АПК, генеральный директор компании Petrova 5 Consulting Марина Петрова.

В Ленинградской области ежегодно производится около 600 тыс. тонн сырого молока. Для самообеспечения населения в регионе должны производить более 2 млн тонн. «Стоит отметить, что даже в период СССР объемы производства молока в Ленинградской области не достигали 1 млн тонн. Здесь необходимо учитывать климатические особенности региона, которые не позволяют значительно нарастить объемы производства молока-сырья», — указывает госпожа Петрова.

СОМНИТЕЛЬНАЯ АЛЬТЕРНАТИВА По мнению участников рынка, особую проблему на фоне дефицита молока для отрасли представляет фальсифицированная продукция, в частности с использованием пальмового масла. По данным Федеральной таможенной службы, за 2018 год в Россию было поставлено более 1 млн тонн «пальмы» на сумму \$748,4 млн. Кстати, в Петербурге и Ленинградской области ключевыми производителями продукции из пальмового масла, например, заменителей молочных жиров, являются корпорация «Союз» (лидер по поставкам этого продукта в страны СНГ) и НПО «Маргарон». По данным Масложирового союза, 30% этого сырья используется в производстве мучных и сахаристых изделий, 15% идет на производство хлебобулочной продукции, 13% — молокосодержащей продукции.

Как говорят специалисты, часто пальмовыми суррогатами молока разбавляют обычное молоко на производстве, чтобы увеличить его объем. Этот разбавленный продукт поступает как в торговые точки, так и в дальнейшую переработку. Так, в 2018 году в Роспотребнадзор поступило 2,3 тыс. уведомлений о некачественной молочной продукции.

Согласно прошлогоднему исследованию Роскачества, в 10 из 82 исследованных торговых марок сливочного масла были найдены растительные жиры. Проверка, проведенная в июле Санкт-Петербургской

общественной организацией потребителей «Общественный контроль», показала, что сливочное масло по-прежнему прочно удерживает лидерство в списке самых подделываемых молочных продуктов на прилавках торговых сетей и небольших магазинов Петербурга. Так, 66% образцов сливочного масла разных торговых марок не соответствовало требованиям государственного стандарта, а каждый второй проверенный образец содержал в составе растительные жиры.

Поставить под контроль каждый этап производства от производства до розницы и свести к минимуму фальсифицированную продукцию призвана система сертификации «Меркурий». Но пока в полной мере она эту задачу не решает. Ранее заместитель директора департамента по взаимодействию с федеральными органами власти X5 Retail Group Дмитрий Русаков отмечал, что процесс перехода торговой точки на работу по системе «Меркурий» приводит к тому, что у бизнеса по всей стране возникает 30 млрд рублей в год дополнительных издержек.

НЕ УСПЕТЬ Ранее в Министерстве сельского хозяйства заявляли, что дефицит молока будет устранен к 2020 году, однако, как отмечают эксперты, для этого необходимо еще 25–30 лет. «Чтобы ликвидировать дефицит, необходимо увеличить объ-

емы производства молока более чем в два раза, а сделать это до 2020 года просто невозможно. Ключевая причина заключается в нехватке времени. Например, с момента строительства фермы до момента производства первых объемов молока должно пройти около трех лет. Дефицит можно преодолеть за 7–10 лет, если расширить инструментарий господдержки и увеличить ее объемы в 5–6 раз», — считает Марина Петрова.

Руководитель центра международного агробизнеса и продовольственной безопасности Высшей школы корпоративного управления РАНХиГС Анатолий Тихонов отмечает, что ранее дефицит покрывался импортными поставками, но поскольку был взят курс на самообеспечение, решить проблему можно только возрождением отрасли.

По его словам, дефицит возник из-за резкого сокращения поголовья скота. «В девяностых в России поголовье составляло около 20 млн голов. На текущий момент оно в два раза меньше. Возникший дефицит покрывают импортные поставки. Но по Доктрине продовольственной безопасности, мы сами должны производить не менее 90% потребляемого молока. А до этой цели пока далеко», — сокрушается эксперт.

По его данным, в планах федеральных властей к 2024–2025 годам повысить объ-

емы производства за счет увеличения надоев. «Это очень сложная задача, так как нужно вкладывать существенные средства. Одна стандартная ферма на 2500 голов стоит 2–2,5 млрд рублей. Ее окупаемость составляет от 8 до 15 лет, в зависимости от периода. При этом инвестиций в сельское хозяйство и длинных денег становится все меньше», — рассуждает господин Тихонов.

По мнению специалистов, только при участии государства удастся решить проблему дефицита товарного молока и сократить долю фальсифицированной продукции. «Опыт стран, добившихся за два последних десятилетия высоких результатов на молочном рынке, показывает, что только пристальное внимание и серьезный уровень поддержки со стороны государства позволят стране перейти из разряда импортозависимых в экспортеры», — отмечает Марина Петрова. В числе необходимых мер поддержки она называет доступные и дешевые кредиты под 1–2%, поддержание «коридора цен по молоку» по аналогии с валютным коридором, поддержку не только крупных холдингов, но и малого и среднего бизнеса.

Эксперты рынка резюмируют: пока господдержки и контроля молочной промышленности не будет на должном уровне, засилья «пальмы» и фальсификата рынку не избежать. ■



В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ЕЖЕГОДНО ПРОИЗВОДИТСЯ ОКОЛО 600 ТЫС. ТОНН СЫРОГО МОЛОКА. ДЛЯ САМООБЕСПЕЧЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНЕ ДОЛЖНЫ ПРОИЗВОДИТЬ БОЛЕЕ 2 МЛН ТОНН



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

САМЫЕ РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ЖАЛОБЫ КЛИЕНТОВ АО «ПЕТРОЭЛЕКТРОСБЫТ» КАСАЮТСЯ ПЕРЕРАСЧЕТА ПЛАТЫ ЗА СВЕТ

ПЕРЕВЕСТИ В ЦИФРУ

С НАЧАЛА 2019 ГОДА В ГОСУДАРСТВЕННУЮ ЖИЛИЩНУЮ ИНСПЕКЦИЮ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПОСТУПИЛО СВЫШЕ 3 ТЫС. ЖАЛОБ НА ЗАВЫШЕНИЕ КВАРТПЛАТЫ И НЕКАЧЕСТВЕННОЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ. РУКОВОДИТЕЛИ КРУПНЕЙШИХ ГОРОДСКИХ ЭНЕРГОКОМПАНИЙ РАССКАЗАЛИ ВВ, КАКИЕ МЕРЫ ПРИНИМАЮТ ДЛЯ СОКРАЩЕНИЯ ЧИСЛА ЖАЛОБ И ПОЧЕМУ ЦИФРОВЫЕ СЕРВИСЫ — ЛУЧШИЙ ПОМОЩНИК В ЭТОМ ДЕЛЕ. АЛЕКСЕЙ КИРИЧЕНКО

Самые распространенные жалобы клиентов АО «Петрозэлектросбыт» (ПЭС) касаются перерасчета платы за свет, рассказывает гендиректор компании Екатерина Горшкова. «Когда потребитель каждый месяц сдает показания, то у него, как правило, вопросов по расчетам нет. Но как только клиент забывает вовремя сдать показания, начинаются вопросы. К примеру, если не сдавать их три месяца, то расчет платы за свет идет по среднему показателю, если больше — по нормативу», — объясняет госпожа Горшкова. Более сложные ситуации, по словам руководителя ПЭС, возникают, когда сломался прибор учета. «Штрафов нет, если счетчик сломался: как обычно, три месяца считаем без учета по среднему показателю, дальше по нормативу. Но если зафиксировано умышленное вмешательство в работу приборов учета, то это уже квалифицируется как хищение электроэнергии», — отмечает госпожа Горшкова. По ее словам, если достоверных данных об энергопотреблении у такого клиента нет, то применяется до десяти нормативов в месяц.

С жалобами потребителей разбирается не только жилищная инспекция, но и прокуратура. В начале этого года она вынесла несколько представлений ПЭС. Первое было связано с тем, что компания нарушила срок рассмотрения обращения гражданина, другое — с некорректным начислением суммы. «Это частные случаи. Разница в начислениях клиенту была всего 200 рублей, причем наш сотрудник заметил ошибку еще до того, как абонент пожаловался», — объясняет Екатерина Горшкова.

Чтобы разъяснять порядок расчетов абонента, ПЭС ведет на сайте раздел «Часто задаваемые вопросы». «Среднестатистическому клиенту зачастую сложно изучить объемные нормативные акты, поэтому данный раздел очень востребован», — подчеркивает госпожа Горшкова. Законом предусмотрен месяц на ответы на официальные обращения клиентов ПЭС. Но сейчас специалисты компании могут проконсультировать клиента в социальных сетях в течение часа по вопросам, которые не требуют детальной проверки начислений и перерасчета стоимости электроэнергии.

БОНУСЫ ДЛЯ КЛИЕНТОВ Улучшать клиентский сервис ПЭС старается за счет кросс-маркетинговых акций. С 2016 года партнеры компании дарят подарки и скидки пользователям личного кабинета ПЭС, которые вовремя оплачивают электро-

энергию. Как поясняет госпожа Горшкова, эффект от самой первой акции три года назад помог не только собрать 10 млн долгов с 20,5 тыс. человек, но и существенно продвинуть онлайн-каналы оплаты услуг электроснабжения. Число пользователей личного кабинета ПЭС тогда увеличилось на 20%, а 10% зарегистрированных стали пользоваться этим сервисом регулярно. В среднем каждый раз выполняют все условия розыгрыша и получают призы 250–300 тыс. клиентов. Текущее количество пользователей личного кабинета бытовых потребителей электроэнергии (Санкт-Петербурга и Ленобласти) превышает 760 тыс.

Аналогичные акции для бытовых потребителей проводит АО «Петербургская сбытовая компания» (ПСК). В декабре 2018 года ПСК разыграла 50 подарочных сертификатов на отдых на одном из известных горнолыжных курортов Ленобласти. Впрочем, лучшим подарком для бизнеса является экономия времени при подключении электричества. Как рассказали в ПСК, заключение договора энергоснабжения уже давно не требует личного посещения клиентом офиса гарантирующего поставщика (ГП). С 2015 года ПСК и ПАО «Ленэнерго» реализуют совместный проект «Одно окно», суть которого одновременное заключение двух договоров — энергоснабжения и техприсоединения. Фактически весь процесс заключения договоров свелся к однократной подаче документов в сетевую компанию, которая в электронном виде передает полученные от заявителя документы на заключение договора энергоснабжения в ПСК. Далее ГП направляет заявителю подписанный со своей стороны договор, а потребителю нужно только подписать его со своей стороны и вернуть обратно. Сейчас ГП обрабатывает до 100 заявок через «Одно окно» в день.

Но в ПСК сталкиваются с тем, что потребители забывают вернуть подписанный со своей стороны договор, даже когда получают акт техприсоединения. Эта проблема приобрела масштабный характер в 2018 году: больше половины потребителей ПСК своевременно не вернули договор энергоснабжения, подписанный со своей стороны. В итоге потребление электроэнергии уже началось, а подписанный потребителем договор у ПСК отсутствует, соответственно, у сетевой компании нет информации о наличии договора энергоснабжения. Период потребления электрической энергии в отсутствие заключенного на то договора

признается бездоговорным. Кроме того, от количества электроэнергии, потребленной в рамках договоров энергоснабжения, зависит полезный отпуск и цена на электроэнергию, которая устанавливается каждый месяц.

«Несмотря на максимальное упрощение процесса заключения договора, нужно понимать, что многое зависит и от самого потребителя. ПСК передает потребителю договор на подпись вместе с информационными материалами и уведомлением о необходимости подписать договор и в обязательном порядке вернуть в сетевую организацию или ГП. Это просто вопрос внимательности со стороны клиентов. Как и в любых других договорных отношениях, стороны должны обмениваться подписанными договорами для поставки товара или оказания услуги. Договор энергоснабжения в этом случае не является исключением», — отмечает гендиректор ПСК Сергей Кропачев.

Большинство заявителей, обращающихся в «Ленэнерго» с жалобами, либо имеют опосредованное присоединение, например, через другие сети, либо испытывают сложности с получением документов, подтверждающих объем существующей мощности, у балансодержателя сетей (УК, ТСЖ в многоквартирных домах). «Эти факторы затягивают процедуру присоединения, и повлиять на это электросетевая компания не может», — отмечают в «Ленэнерго».

ИНТЕРНЕТ-СЕРВИСЫ Для того чтобы сделать процедуру техприсоединения более прозрачной и простой, «Ленэнерго» развивает интернет-сервисы. «Так, модернизирован «личный кабинет клиента» (он позволяет заявителям подключаться к электросетям «Ленэнерго» без единого визита в клиентский центр), внедрены функции электронной подписи, а также онлайн-оплаты услуг техприсоединения банковской картой через сайт компании», — перечисляют в «Ленэнерго». На базе «личного кабинета» введены в работу онлайн-приемная обращений и жалоб, а также чат со специалистами «Ленэнерго». В настоящее время ведутся работы по созданию мобильной платформы. Кроме того, у «Ленэнерго» заработала корпоративная геоинформационная система (КГИС), а также мобильное приложение для осмотров энергопринимающих устройств заявителя. В частности, внедрение КГИС позволяет сократить сроки выдачи оферты договора и технических условий, а также сроки выполнения про-

ектно-изыскательских работ за счет выбора оптимального варианта прохождения плана трассы еще на этапе подачи заявки. Благодаря нововведению срок техприсоединения может уменьшиться на 30 дней.

ООО «РКС-энерго» (гарантирующий поставщик электроэнергии Ленобласти) проводит работу по развитию клиентских сервисов, в частности, по внедрению инновационных способов приема показаний от потребителей с использованием автоматизированных систем голосового самообслуживания. Для потребителей — юридических лиц «РКС-энерго» организует встречи, в ходе которых проводит «ликбез» о тарифообразовании. «Уже более двух лет «РКС-энерго» реализует проект, в рамках которого мы прогнозируем и ежемесячно направляем нашим крупнейшим потребителям наиболее вероятные часы пиковой нагрузки на следующий месяц (с разбивкой по рабочим дням). Так как плата за мощность для наших промышленных потребителей в среднем уже достигла 30% от суммы счета, то реализация мероприятий по энергосбережению в пиковые часы при грамотном использовании данной информации дает эффект, компенсирующий негативные последствия роста цен на оптовом рынке», — отметила директор по работе с потребителями «РКС-энерго» Анна Иванова.

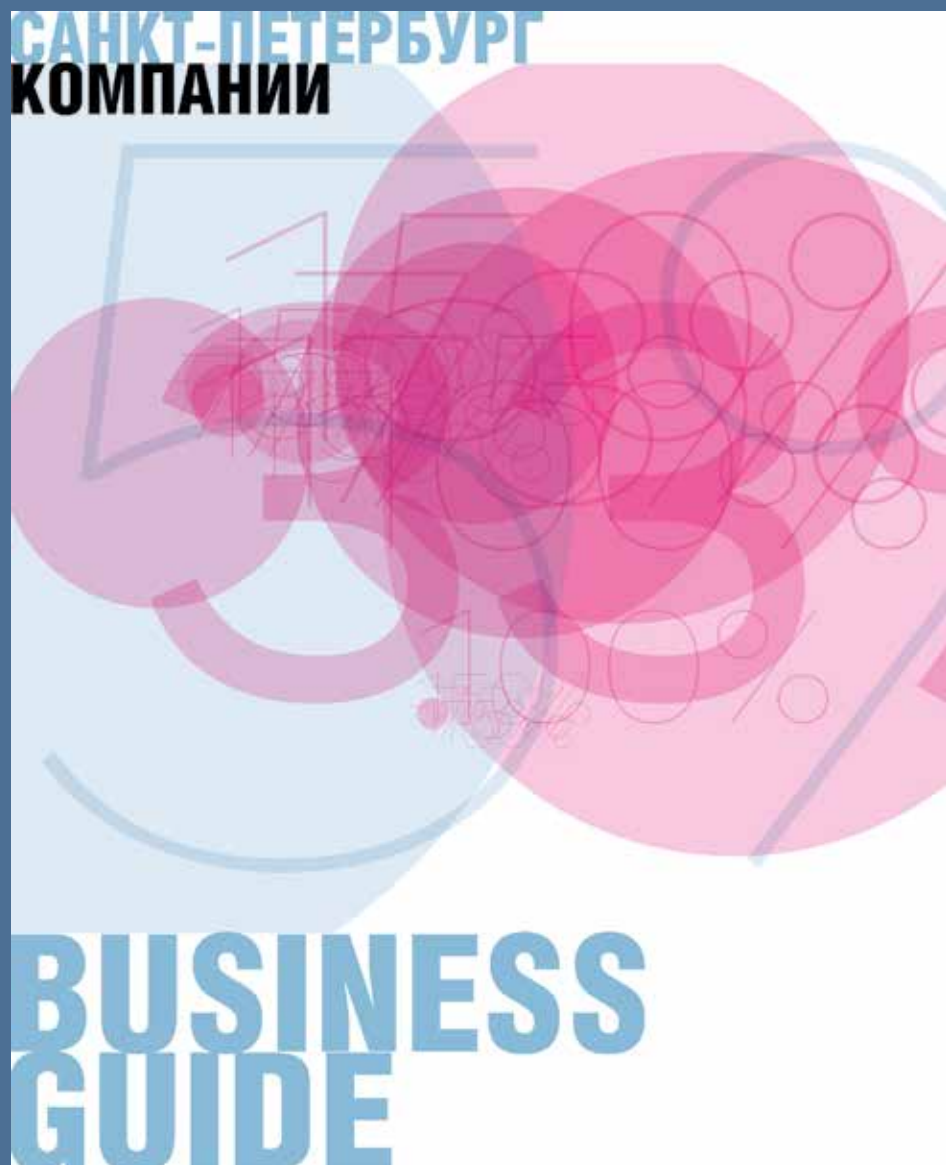
«Ситуация с подключением инженерных коммуникаций в городе значительно разнится в зависимости от сетей, к которым планирует присоединиться бизнес. Лидерами по клиентоориентированности и скорости подключения являются электрические сети. Личный кабинет «Ленэнерго» в плане подключения дает свои результаты: малый бизнес имеет возможность планировать и вовремя подключать свои объекты», — комментирует член «Клуба лидеров» в Санкт-Петербурге и Ленобласти и рабочей группы по энергетике при Штабе по улучшению условий ведения бизнеса Олег Дю. Однако, по словам эксперта, малый бизнес ждет не только ускорения сроков, но и более прозрачных процедур, в том числе по стоимости подключения. «Например, для понимания расчета стоимости приобретения дополнительной мощности нужно изучить 16-страничное постановление по тарифам, воспользоваться несколькими интернет-калькуляторами и все равно не иметь четкого понимания о финальной стоимости, в том числе и из-за наличия двух разных методик по расчету стоимости подключения: за единицы мощности или по расстоянию», — поясняет Олег Дю. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ

Коммерсантъ

КОМПАНИИ

ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОЕКТ СЕРИИ ТЕМАТИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЙ
BUSINESS GUIDE, ЦЕНТРАЛЬНОЙ ТЕМОЙ КОТОРОГО СТАНЕТ РЕЙТИНГ
ОКОЛО 100 КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО
ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА ПО ПРИРОСТУ ВЫРУЧКИ ЗА ДВА ГОДА



Кроме рейтинга, в выпуске
будут опубликованы отраслевые
обзоры и аналитические материалы,
связанные с тенденциями
развития экономики региона,
методологией управления бизнесом,
с кадровыми вопросами, с новыми
направлениями экономической
деятельности

30 СЕНТЯБРЯ
2019

ФОРМАТ — А3.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ВЫПУСКЕ
(812) 325 85 96, e-mail: reklama@spb.kommersant.ru

«МЫ УЖЕ МОЖЕМ ПОЗВОЛИТЬ СЕБЕ ВЫБИРАТЬ ИНВЕСТОРОВ»

ГУБЕРНАТОР ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ АЛЕКСАНДР ДРОЗДЕНКО ОПРЕДЕЛИЛСЯ С ИНВЕСТИЦИЯМИ-ЛОКОМОТИВАМИ, КОТОРЫЕ БУДУТ «ТАЩИТЬ» ЭКОНОМИКУ, И УСТАНОВИЛ УСЛОВИЯ РАБОТЫ БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ. ПОЧЕМУ ОБЛАСТЬ УЖЕ ДАВНО НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ТОЛЬКО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМ РЕГИОНОМ, К КАКИМ НОВЫМ ПОВОРОТАМ «МУСОРНОЙ» РЕФОРМЫ СТОИТ ПРИГОТОВИТЬСЯ НАСЕЛЕНИЮ, А ТАКЖЕ ОБ ИТОГАХ МАСШТАБНОГО СОКРАЩЕНИЯ ГОССЛУЖАЩИХ ОН РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ОЛЬГЕ КАНТЕМИРОВОЙ.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BUSINESS GUIDE: На ПМЭФ-2019 регион стал рекордсменом страны по сумме заключенных с инвесторами соглашений, перешагнув планку в 1 трлн рублей. Как нужно выстраивать отношения с бизнесменами, чтобы они реализовывали свои проекты именно в Ленобласти?

АЛЕКСАНДР ДРОЗДЕНКО: Об интересе бизнеса к Ленобласти говорит ежегодно увеличивающийся объем инвестиций в региональную экономику. Так, в 2018 году объем прямых инвестиций составил 466,9 млрд рублей, что на 26,8% больше по сравнению с предыдущим годом (в 2017 году — 338,6 млрд, в 2016 году — 264,2 млрд). Причем больше половины общего объема инвестиций прошлого года — \$4,8 млрд — пришлось на иностранные (в 2017 году — \$5,3 млрд). В структуре инвестиций лидирует транспортно-логистическая отрасль (45%), на втором месте — обрабатывающие производства (15%), на третьем — энергетика (14%).

Есть несколько причин, по которым инвесторы предпочитают Ленобласть. Во-первых, удачное географическое положение. Мы граничим со странами Евросоюза (с Финляндией, Эстонией), а также являемся транзитным хабом между двумя российскими мегаполисами: Санкт-Петербургом и Москвой. Во-вторых, это кадровый потенциал. Наиболее востребованным на рынке профессиям из топ-50 (это так называемые синие воротнички) можно обучиться в Ленобласти.

BG: Какие еще факторы повлияли на инвестиционную активность?

А. Д.: К ним можно отнести наличие необходимых технических условий для размещения предприятия. Ведь даже если купить самое дорогое семечко, оно не прорастет, если не взрыхлить почву и не добавить удобрения. В Ленобласти есть неплохие дороги и приличный объем энергетических мощностей благодаря работе ЛАЭС. Для того чтобы интересантам было удобнее

ориентироваться в регионе, была создана интерактивная карта потенциальных инвестплощадок, где указаны основные логистические, инженерные, кадровые преимущества той или иной локации. Всего в Ленобласти насчитывается около 250 инвестиционных площадок разных уровней инженерной подготовки.

Не стоит сбрасывать со счетов и работу нашей команды. Неслучайно, когда я стал губернатором, я выселил Агентство экономического развития из здания правительства в деловой комплекс на Малоохтинской набережной. Я объяснил им, что они не чиновники и должны разговаривать с инвестором на одном языке: работать в бизнес-центре, чувствовать ритм и атмосферу бизнеса. Кроме того, взаимодействие с инвесторами стало проще благодаря принципу «единого окна». Раньше инвестору по вопросам выделения земельного участка надо было договориться с муниципалитетом, по утверждению Градплана — с

комитетом по архитектуре и градостроительству, для получения разрешения на строительство — с комитетом по строительству, по подключению к инженерным сетям — с комитетом по ЖКХ. Сейчас ему надо прийти в Агентство экономического развития, где его проект и источники финансирования проанализируют, и если все в порядке, то подберут земельный участок с необходимыми техусловиями и помогут найти партнеров.

Еще один важный момент — работа штаба по снижению административных барьеров и улучшению инвестиционного климата. Например, ранее зарегистрировать юридическое лицо раньше можно было лишь в Выборге, и только на дорогу из Подпорожья приходилось тратить почти весь рабочий день. Нам удалось договориться с ФНС и запустить эту услугу в МФЦ, расположенных во всех районах Ленобласти. Как только это произошло, мы сразу начали расти в национальном рейтинге состоя-

ния инвестиционного климата АСИ, поднявшись в этом году с двенадцатой на девятую строчку. Важно отметить, что для нас привлечение инвестиций — не самоцель. Мы уже можем позволить себе выбирать инвесторов и ставить им определенные условия для работы в Ленобласти.

BG: Какие?

А. Д.: Зарплата не ниже средней по отрасли и передовые технологии на предприятии. Это повышает вероятность того, что «синие воротнички» останутся в Ленобласти. За последние годы процент закрепления выпускников техникумов и училищ в регионе возрос с 70 до 97%.

BG: Какие инвестиционные проекты для вас наиболее актуальны?

А. Д.: Для себя мы условно выделили инвестиции-локомотивы, которые «тащат» экономику. В первую очередь — это вложения в логистику. Сегодня часть грузов отправляется через портовые комплексы стран Прибалтики, Финляндии и Польши, тогда как для этих целей могли бы быть задействованы российские мощности. Неслучайно существенный объем подписаний на ПМЭФ касался строительства новых терминалов в портах Ленобласти. Также для нас важно продолжать возводить логистические комплексы вместе с заводами по переработке грузов. Например, рядом с комплексом по перевалке нефти логично построить завод по ее переработке. Стоимость транспортировки нефти, дизеля или бензина одинаковая, но в структуре цены бензина затраты на перевозку ниже, так как сам продукт стоит дороже. Таким образом, получится продать более дорогой товар.

BG: Является ли сейчас актуальным вопрос о переносе портовых мощностей из Петербурга в район Бронки или других портовых комплексов?

А. Д.: Да, и я считаю это единственным верным решением. В Петербурге не должно быть производств, которые мешают комфортному проживанию, и нельзя, чтобы на портовых мощностях города велась работа с опасными грузами. Более того, у портов Петербурга уже нет возможности расширяться, так как это требует строительства новых железнодорожных путей, а любая железная дорога портит город. Уверен, что в Петербурге надо оставить только пассажирские вокзалы, а грузы должны обрабатываться в Ленобласти на сортировочных станциях в Тосно, Мге, в портах Усть-Луга, Приморск или Высоцк. Что касается пассажирского сообщения, то недавно Смольный подписал с ОАО РЖД соглашение по строительству железнодорожного узла, однако две трети этого проекта приходится на территорию Ленобласти. В этом случае можно прямо говорить о том, что миллиарды РЖД будут направлены на развитие железнодорожного хаба агломерационной зоны на границе двух регионов.

BG: Есть ли в списке приоритетных направлений сельскохозяйственные проекты?

А. Д.: Есть, и многие воспринимают Ленобласть только как сельскохозяйственный регион, хотя это не так. В 2018 году на агропромышленный комплекс в структуре ВРП пришлось только 8%. Больше половины ВРП — это разного вида производства (машиностроение, металлообработка, строительные материалы), 25% — логистика, около 10% — лесопереработка и 5% — цифровые технологии. Сегодня предприятия АПК стараются уйти в глубокую переработку продуктов пита-

ния. Раньше молочные хозяйства региона продавали сырое молоко в Петербург, где его перерабатывали. Сейчас уже десятки фермерских хозяйств производят моцареллу и адыгейские сыры, а ряд компаний — твердые и полутвердые сыры. Или, например, производство рыбы, которым регион усиленно занимается последние годы. Сейчас Ленобласть занимает третье место в России по выращиванию форели. Сырую мы ее практически не продаем (только товарную для ресторанов), так как основной объем направлен именно на переработку.

BG: Предлагаю перейти к одной из самых обсуждаемых тем из жизни Ленобласти — «мусорной» реформе. Сегодня она стартовала в трех районах, а с ноября к ним присоединятся остальные. С какими основными проблемами пришлось столкнуться при переходе на новую схему обращения с твердыми бытовыми отходами (ТБО)?

А. Д.: В реализации «мусорной» реформы, с одной стороны, пришлось поступить жестко, но жизнь показывает, что абсолютно правильно. Мы приняли решение с 1 января 2019 года не переходить на нее сразу всем субъектом, а делать это поэтапно. Потому что две трети бытового мусора, который свозится на территорию Ленобласти, приезжает из Петербурга. Городу, вместе с Москвой и Севастополем, дали отсрочку при переходе на новую схему обращения с отходами. Таким образом, если бы новая схема обращения с ТБО начала функционировать с начала этого года, какие-нибудь ушлые петербургские бизнесмены могли бы отвозить городской мусор в ближайший поселок в Ленобласти, а региональный оператор (Управляющая компания по обращению с отходами в Ленинградской области, УКООЛО.— **BG**) был бы обязан его бесплатно вывозить, да еще и платить за переработку. Поэтому пока реформа в Ленобласти началась только с районов, в которые не поступает петербургский мусор.

Вторая проблема этого рынка — нелегальный оборот ТБО. Нередко вдоль дорог, в оврагах и лесных массивах можно увидеть горы мусора. Происходит это потому, что небольшие транспортные компании, чтобы не платить полигоном за утилизацию отходов, вывозят его в лес или ближайшую канаву. «Мусорная» реформа должна решить эту проблему, так как региональный оператор не будет заключать договоры с транспортными компаниями, мусоровозы у которых не оснащены системой ГЛОНАСС. Благодаря ей можно отслеживать конечную точку выгрузки мусора. Если водитель не довез его до полигона и мы поймали его на «месте преступления», то транспорт на время разбирательств по административному делу конфискуют. Отсутствие погрузчика даже в течение одного месяца предприятию приносит серьезные убытки.

BG: Как население Ленобласти отнеслось к «мусорной» реформе?

А. Д.: Людям было важно увидеть эффект сразу, но пока они в основном заметили только увеличение стоимости услуг. Но результат будет другим: хорошо оборудованные и расположенные рядом с домом контейнерные площадки, откуда вовремя увозят мусор и негабаритные отходы. В рамках реформы в Ленобласти количество контейнерных площадок будет увеличено с 4,6 до 6,5 тыс. штук, и все они будут оформлены в едином стиле.

BG: К слову о росте стоимости услуг за вывоз мусора. В мае на встрече с депутатами ЗакСа Ленобласти вы поручили чиновникам снизить норматив накопления ТБО. В итоге УКООЛО уменьшила плату за услугу всего на 5% и только до 1 ноября. Планируете ли вы в дальнейшем снижать стоимость тарифа на вывоз мусора?

А. Д.: Во-первых, цена за услугу осенью не поднимется. Это моя позиция. Во-вторых, да, мы рассчитываем снизить ее стоимость еще на 5%. Выстраивая правильную логистику при транспортировке и сборе мусора, переходя на раздельный сбор, мы даем возможность УКООЛО не только не работать в убыток, но и постепенно снижать тариф. Он получился таким высоким, потому что региональный оператор включил в него все мыслимые и немыслимые расходы. Сейчас мы пытаемся идти от обратного: сначала утвердили стоимость, затем начинаем поэтапно ее снижать.

BG: Когда вы планируете это сделать?

А. Д.: После того как ознакомимся с первыми итогами «мусорной» реформы в районах, где она уже началась. Речь будет идти о снижении норматива потребления ТБО и о пересмотре самого тарифа, так как структура заложенных в него затрат может измениться. Если окажется, что услуги перевозчиков стоят дешевле, то почему кто-то должен получать сверхприбыль? Кроме того, жителей Ленобласти, которые успешно перейдут на раздельный сбор мусора, мы будем стимулировать рублем.

BG: Каким образом?

А. Д.: К 2021 году все районы должны перейти на раздельный сбор мусора: во дворах будут установлены два контейнера для органических и неорганических отходов. Те, кто не будет игнорировать эту инициативу, могут рассчитывать на льготы до 30% от тарифа.

BG: С каких территорий планируете начать внедрять раздельный сбор?

А. Д.: Первым станет Приозерский район, так как на его территории уже началась эта реформа, а также Всеволожский, потому что там уже тестируют раздельный сбор. На льготы могут рассчитывать жители отдельных населенных пунктов.

BG: Одной из ключевых задач «мусорной» реформы ее разработчики называли утверждение единого тарифа. Как это будет возможно, если вы собираетесь его снижать для поселков или городов?

А. Д.: Тариф останется фиксированным, а уже из него будет высчитываться скидка. По такой же схеме возмещается из областного бюджета стоимость коммунальных услуг льготникам, которые получают ежемесячную денежную компенсацию. Однако в случае с раздельным сбором возмещать разницу будет региональный оператор, так как он получит деньги за вторичное сырье. Население ему помогло заработать, а значит, и он должен поделиться прибылью.

BG: Еще одна важная тема для жителей Ленобласти — изменения в 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве...», из-за которых застройщики не смогут привлекать средства дольщиков напрямую. Сколько компаний получили проектное финансирование под эскроу-счета?

А. Д.: По состоянию на июнь застройщикам Ленобласти выдано 193 разрешения на строительство, 156 из которых попадают под критерии Минстроя РФ (готовность объекта от 30%, объем заключенных ДДУ обеспечивает реализацию более 10% жилой площади.— **BG**), а значит, по ним можно завершать работы по старым правилам.

Проектное финансирование под счета эскроу получили 12 проектов четырех застройщиков. Остальные строители ускорились, чтобы как можно быстрее преодолеть рубеж тридцатипроцентной готовности, так как Минстрой РФ планирует ограничить получение документов от застройщиков до 1 октября.

BG: Как вы оцениваете ситуацию с проблемными объектами региона? Можно ли сказать, что количество обманутых дольщиков достигло критической точки?

А. Д.: Ситуация с обманутыми дольщиками для нас является очень серьезной, но я бы не сказал, что Ленобласть значительно отличается от других регионов Северо-Запада. Как и везде, общая площадь проблемных объектов не превышает 7% от объема введенного жилья. Кроме того, система учета обманутых дольщиков в нашем регионе отличается. К ним мы относим граждан, состоящих в федеральном реестре; тех, кто купил квартиры у застройщиков, в отношении которых введена процедура банкротства, а также дольщиков, срок сдачи домов у которых сорван на год и более. То есть даже если работы на стройплощадке ведутся, такие объекты все равно попадают в этот перечень. Всего в этих всех трех списках насчитывается 17,1 тыс. человек.

BG: Два года назад вы объявили о проведении административной реформы, по которой предполагалось сократить примерно 150 чиновников в областном правительстве (в 2017 году в региональной администрации работало 2048 сотрудников.— **BG**). Что за этот период удалось сделать и что пока в планах?

А. Д.: Мы завершили оценку деятельности каждого комитета и подразделения. Уже можно сказать, что сокращение коснулось 10% госслужащих правительства Ленобласти. В основном речь идет о вспомогательном персонале. Например, операторы ПК или курьеры формально числились госслужащими. В итоге только в структурном подразделении комитета финансов — департаменте «Открытого бюджета» — должностей госслужащих лишились сразу 18 человек. Это не значит, что все они будут уволены. Некоторые из них перестанут быть госслужащими, так как их переведут на «нечиновничьи» должности. Да, это снижение зарплаты и ухудшение социального пакета, но это справедливо и соответствует выражению «чиновнику остаться голеньким», потому что он должен выполнять только госфункции: принимать решения и отвечать за них. С 1 августа мы займемся процедурой высвобождения сотрудников (в том числе выплатой выходных пособий и, возможно, судебными разбирательствами) чтобы с 1 января 2020 года полностью завершить все процедуры и обновленным составом войти в работу. Кстати, сокращение не обошло стороной и моих заместителей. По сравнению с Валерием Павловичем Сердюковым (предшественник Александра Дрозденко.— **BG**) число вице-губернаторов, а сейчас заместителей председателя правительства, уменьшилось с десяти до семи.

BG: Скольких человек коснулась административная реформа?

А. Д.: Около 700 ставок госслужащих. Помимо сотрудников правительства, в этот перечень вошли работники местных администраций и бюджетных учреждений. Благодаря объединению поселений число муниципальных образований уменьшилось с 222 до 205, а также значительно сократилось число юридических лиц социальных учреждений в районах. ■

ОТХОДЫ ДЛЯ ДОХОДОВ

«МУСОРНАЯ» РЕФОРМА СТАРТОВАЛА В ЛЕНОБЛАСТИ С АПРЕЛЯ ЭТОГО ГОДА, ОДНАКО ПОКА ЖИТЕЛИ НЕКОТОРЫХ РАЙОНОВ ЗАМЕТИЛИ ТОЛЬКО ОДНО СВЯЗАННОЕ С НЕЙ ИЗМЕНЕНИЕ — РОСТ ТАРИФОВ НА ВЫВОЗ МУСОРА, НАБЛЮДАЮЩИЙСЯ И В ДРУГИХ РЕГИОНАХ. В КАЧЕСТВЕ ГЛАВНЫХ ЦЕЛЕЙ РЕФОРМЫ ДЕКЛАРИРУЮТСЯ ПЕРЕРАБОТКА И ВТОРИЧНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОТХОДОВ, НА ЧТО СЕГОДНЯ ПРИХОДИТСЯ НЕ БОЛЬШЕ 5% ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА МУСОРА. ЭКСПЕРТЫ ВГ УВЕРЕНЫ, ЧТО ЗАРАБОТАТЬ НА ПЕРЕРАБОТКЕ ОТХОДОВ В РОССИИ МОЖНО, НО ДО УРОВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДРУГИХ СТРАН НАМ ЕЩЕ ДАЛЕКО.

ОЛЬГА КАНТЕМИРОВА

С начала 2019 года в большинстве российских регионов начала действовать так называемая мусорная реформа, согласно которой за вывоз, транспортировку, обработку и хранение отходов отвечают выбранные по конкурсу региональные операторы. В 78-м регионе им стала Управляющая компания по обращению с отходами в Ленобласти (УКООЛО), получившая весной 2018 года десятилетний контракт на 25 млрд рублей.

Переход на новую систему обращения с твердыми бытовыми отходами (ТБО) обусловлен двумя факторами, объясняет директор группы операционных рисков и устойчивого развития КПМГ в России и СНГ Иван Барсоло. Во-первых, сужающаяся ресурсная база и ухудшающаяся экономическая ситуация заставили обратить внимание игроков на большой потенциальный рынок, который ранее не входил в число приоритетных. Во-вторых, тематика здоровья и качества окружающей среды стала более актуальной для населения и со временем получила протестный потенциал.

Однако пока жители районов Ленобласти, в которых стартовала «мусорная» реформа, смогли оценить только рост стоимости услуги по обращению с ТБО. Например, ранее тариф на вывоз мусора в Приозерском районе составлял 5,5 рубля за квадратный метр жилплощади и от 158 до 172 рублей за домовладение. Теперь цена возросла до 5,99 рубля и 354,1 рубля соответственно. В среднем услуги за вывоз мусора в России подорожали уже на 15–20%, отмечает директор по маркетингу ОП «Европласт» Наталья Селезнева.

По мнению младшего аналитика ИК «Фридом Финанс» Александры Овчинниковой, перед тем как повысить тариф, в регионах надо было создать необходимую инфраструктуру, включающую в себя систему сортировки ТБО и специализированные полигоны. «Но на практике все происходит иначе: появляются региональные операторы, и на этом изменения заканчиваются, а тариф растет», — сетует госпожа Овчинникова.

С ОГЛЯДКОЙ НА СОСЕДЕЙ Генеральный директор УКООЛО Николай Хасиев объясняет, что основные задачи реформы в сфере обращения с ТБО в России повторяют известный экологический лозунг «The three R's» («Три принципа обращения с отходами»): reduce (сокращай потребление товаров), reuse (используй товары повторно), recycle (перерабатывай отходы).

Пока ситуация с утилизацией мусора в России весьма плачевна: переработке подлежит только 4–5% отходов, приводит данные владелец группы компаний



ПОКА СИТУАЦИЯ С УТИЛИЗАЦИЕЙ МУСОРА В РОССИИ ВЕСЬМА ПЛАЧЕВНА: ПЕРЕРАБОТКЕ ПОДЛЕЖИТ ТОЛЬКО 4–5% ОТХОДОВ

«БС Энерго» Михаил Замарин. По итогам проведенного Росприроднадзором анализа включенных в государственный реестр объектов размещения отходов, полигоны Ленобласти загружены уже на 95%. Регион входит в пятерку субъектов РФ с почти полностью исчерпавшими свою проектную вместимость мусорными полигонами. Отчасти это связано с тем, что большая часть мусора в регион поступает из Петербурга. Так, ежегодно город производит 1,8 млн тонн отходов, 1 млн тонн из которых свозится в область. В Ленобласти этот показатель составляет 711 тыс. тонн.

В вопросах утилизации мусора большинство экспертов ВГ призывает обратить внимание на опыт стран Европейского союза. Лидером в этом вопросе является Швеция, где перерабатывается 99% отходов. Большую часть отходов шведы перерабатывают или сжигают для производства энергии. Лишь малая часть от общего количества мусора отправляется на полигоны — 0,8%. В стране давно функционирует система раздельного сбора мусора, а также введен механизм залоговой стоимости упаковки. Его суть заключается в том, что в цену продукта закладывается депозит, который возвращается покупателю, если он сдает пустую тару. Введение залоговой стоимости упаковки в России обсуждается уже несколько лет.

Генеральный директор AXE Machinery Сергей Яруллин уверен, что одна из лучших в мире систем обращения с мусором функционирует в Германии. «В этой стране переработка мусора стала прибыльным частным бизнесом. Здесь все продумано: временное хранение, сбор, сортировка и утилизация. Значительную часть железа немцы «добывают» из отходов», — рассказал господин Яруллин. К передовым странам по утилизации отходов он также отнес Японию, где захоронению подлежит всего 5% бытового мусора. Здесь 70% отходов

сжигается на заводах, которые почти не выделяют вредные вещества. Еще один популярный тип утилизации мусора в Японии — искусственные острова, на которых появляются новые городские районы.

Намного хуже обстоит ситуация в США, где на полигоны отправляется 50% мусора, 15–20% сжигается и лишь 30–35% вторично перерабатывается, добавляет господин Замарин. Здесь мусорный бизнес считается крайне прибыльным и его общий годовой оборот оценивается в \$50 млрд.

Что касается ближайшего соседа Ленобласти — Финляндии, то за последние 25 лет эта страна в вопросах утилизации мусора шагнула далеко вперед. По данным господина Хасиева, до середины 1990-х годов система обращения с отходами в стране не была эффективно выстроена и на ее территории функционировало около 400 полигонов. По итогам 2017 года 99% мусора в Финляндии было либо переработано для получения вторичного сырья, либо сжигалось для выработки энергии и тепла.

УЙТИ В ПЕРЕРАБОТКУ России нет необходимости под кальку повторять опыт стран ЕС, утверждает специалист службы поддержки придомового раздельного сбора отходов экологического движения «Раздельный сбор» Кристина Тайбери. «Пример Швеции, который тиражируется как наиболее успешный, для нас однозначно не подходит. Надо учитывать решение Еврокомиссии о запрете строительства новых мусоросжигательных заводов и выводе из эксплуатации старых и неэффективных», — добавила ложку дегтя госпожа Тайбери. Об отказе от строительства мусоросжигательных заводов на территории Ленобласти и переходе на «зеленые» технологии неоднократно говорил и губернатор региона Александр Дрозденко.

Наиболее перспективным направлением для Ленобласти эксперты называют при-

меры европейских стран по переработке и вторичному использованию отходов. Для реализации этой цели к 2021 году все районы региона должны перейти на раздельный сбор мусора. По словам господина Хасиева, уже сейчас ряд полезных фракций (пластик, стекло и прочее) с областных полигонов направляется на вторичное использование. В качестве примера он привел мусоросортировочный комплекс с проектной мощностью 100 тыс. тонн в год в Приозерском районе, запущенный в конце прошлого года. Он позволяет направлять на переработку до 40% от общего объема отходов, поступающего на полигон. В планах УКООЛО — строительство мусороперерабатывающего комплекса в Гатчинском районе мощностью 1 млн тонн в год. Выйти на проектную мощность региональный оператор планирует в конце 2023 года. Завод будет перерабатывать мусор, привезенный из Петербурга.

ЗАРАБОТАТЬ НА МУСОРЕ Рассуждая о прибыльности бизнеса по переработке мусора, эксперты ВГ разошлись во мнении. Сергей Яруллин уверен, что сегодня отрасль рециклинга в России вряд ли можно считать рентабельной, особенно это заметно в сравнении с европейскими странами. Наталья Селезнева придерживается другой точки зрения, подчеркивая, что заработать на переработке мусора в РФ можно. Организация собственного предприятия по сбору и утилизации ТБО требует небольших вложений по сравнению с другими видами бизнеса, утверждает она.

«Основной сложностью данного бизнеса является необходимость взаимодействовать с властями и городскими компаниями с целью сбыта готовой продукции, то есть вторсырья. Из-за стремительного роста и падения спроса цены на вторсырье крайне непостоянны, а этот фактор, в свою очередь, непосредственно отражается на уровне доходов», — перечислил основные риски этого бизнеса Михаил Замарин.

Господин Замарин объясняет, что для открытия сортировочного цеха потребуется примерно 4,5 млн рублей, учитывая аренду помещения, штат рабочих и дорогостоящее оборудование. Для организации пункта приема отходов потребуется небольшое помещение и 50–100 тыс. рублей стартового капитала. Доход предприятия по переработке мусора будет зависеть от типа принимаемых и перерабатываемых отходов, указывает он. Стартовый капитал на открытие бизнеса, по его оценкам, составит 5 млн рублей. Господин Замарин уверен, что, несмотря на подводные камни, мусорная отрасль может стать источником дохода многих предприятий. ■



ЕВГЕНИЙ ПЛАТЕНКО

ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ УСЛОВИЯ, НА КОТОРЫХ ПРЕДЛАГАЮТСЯ ТЕРРИТОРИИ В ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКАХ, НЕПОДЪЕМНЫ

ПОЛОВИНЧАТЫЙ СПРОС

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2019 ГОДА НА ТЕРРИТОРИИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ НЕ БЫЛО ВВЕДЕНО НОВЫХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ (ИП). ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ ЧТО ПОКА ПАРКИ ЗАПОЛНЕННЫ ОТ СИЛЫ НА 50%. ДЕНИС КОЖИН

За последние полгода ситуация на рынке промышленных парков кардинально не изменилась. Как и в последние несколько лет, формат промышленных парков набирает все большую популярность. Но пока все также в сегменте ИП предложение превышает спрос. Заместитель генерального директора инвестиционно-девелоперского холдинга «Нева Проперти» Мария Скобелева отмечает, что на сегодняшний день заполняемость промышленных парков в Петербурге и Ленобласти не превышает 50%, причем этот показатель не меняется в течение нескольких последних лет. «Даже процесс редевелопмента „серого пояса“ не помогает росту спроса на размещение в ИП: предприятия перебазировать из центра города долго, дорого, а также чревато потерей сотрудников, в том числе высококвалифицированных», — говорит госпожа Скобелева. По ее словам, наиболее востребованы сейчас небольшие помещения — до 5 тыс. кв. м, спрос на них предъявляют в основном производственные предприятия. Она отмечает, что в последнее время прослеживается тенденция, что резиденты выбирают ИП, где в наличии есть не только необходимая инфраструктура, но и грамотная управляющая компания. За последние полгода в Санкт-Петербурге и Ленобласти не выводилось на рынок новых проектов, но в планах на 2021 год открытие первого промышленного парка в Ленинградской области, который будет специально рассчитан на предприятия малого бизнеса.

ТЕНДЕНЦИИ Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, говорит: «Мы не наблюдаем появление новых качественных промышленных парков, то есть обеспеченных инженерной инфраструктурой, управляемых профессиональной УК, в которых могли бы разместиться производственные предприятия или складские объекты. Кроме того, даже в существующих парках подобного формата до сих пор есть свободные площади. Примером наиболее развитых на сегодня проектов Петербурга являются „Марьино“ и Greenstate, однако и стоимость земли в них высокая».

Директор по коммерческой недвижимости АО «ЮИТ Санкт-Петербург» Максим Соболев среди тенденций первого полугодия выделяет то, что на территории промышленных парков начинают размещаться складские объекты, предназначенные в аренду классов В и А различной площади. «Это обусловлено практическим отсутствием свободных производственно-складских помещений в Санкт-Петербурге и Ленинградской области», — говорит он.

Ксения Налетова, руководитель отдела складской и промышленной недвижимости компании Maris в ассоциации с CBRE, рассуждает: «Что касается промышленных парков Санкт-Петербурга и Ленинградской области, основное изменение, которое мы наблюдаем последние полгода, — это однозначно более гибкий подход представителей промышленных парков к клиентам. Этот подход проявляется в более гибкой ценовой политике, готовности участвовать в строительстве объектов (такие промышленные парки, как ЮИТ или „Марьино“, готовы предлагать генподряд), готовности предоставлять участки в аренду на время, например, процедуры Due Diligence. То есть сейчас применяются разные схемы привлечения клиента, которые раньше не практиковались».

Она указывает, что не так давно был анонсирован новый проект, который будет реализовывать ГК «Терра» в Буграх на 20 га земли: «По срокам пока нет конкретных данных, но к нам уже эта компания обращалась с запросом по концепции будущего парка».

ЦЕНЫ НА МЕСТЕ «Средние цены предложений на промышленные участки по-прежнему снижаются, хотя и малыми темпами, за исключением наиболее привлекательных участков. Во многом это объясняется тем, что привлекательные и более дорогие участки постепенно находят покупателя и на рынке остаются более дешевые, понижая средний уровень цен», — отмечает она.

«Средняя стоимость квадратного метра в промышленных парках не сильно изменилась за последний год и составляет 1–4 тыс. рублей. Нижняя граница характерна для проектов, где предлага-

ется земля с потенциальным подключением к инфраструктуре, верхняя — для земельных участков с подведенными коммуникациями и дорогами. Стоимость зависит также и от расположения, района и транспортной доступности. Пока спрос минимален, а снижать цену для привлечения арендаторов собственники не готовы», — говорит господин Фадеев.

Максим Гончаров, руководитель проектов направления «Оценка и финансовый консалтинг» группы компаний SRG, также полагает, что стоимость земли на территории промышленных парков не претерпела существенных изменений по сравнению с 2018 годом. «Так, стоимость неподготовленного участка начинается от 800 рублей за „квадрат“, участка с коммуникациями — от 2000 рублей», — подсчитал он.

Максим Соболев рассказал: «Отдельные парки заявляют демпинговые цены, опускаясь до уровня цены „картофельных полей“. Однако следует четко понимать, что инженерно подготовленный участок не может стоить „три копейки“. Аналогией может быть рынок первичного жилья: мы все прекрасно знаем, к каким последствиям ведут демпинговые цены».

По мнению господина Гончарова, на долю технопарков приходится около 40% обрабатывающего производства Ленинградской области. Более пессимистично оценивает долю господин Соболев: «Это единицы или доли процентов. Наиболее наглядны цифры для Петербурга. Земли промышленности в Петербурге — 19 тыс. га, промышленных парков — не более десяти со средней площадью 50–70 га (итого 500–700 га, включая логистические). При этом логистические парки не создают существенной добавленной стоимости».

БЕЗ МАЛОГО ПАРКА Основной проблемой ИП остается то, что малым предприятиям условия, на которых предлагаются территории и помещения в них, не потянуть. Некоторое время назад ряд игроков анонсировали намерение самостоятельно построить промышленные здания на территории промышленных парков и сдавать их в аренду мелкой нарезкой. Однако пока до реализации дело не дошло. «Реализации этой идеи мешает, с моей

точки зрения, универсальность таких проектов. Для парка такой проект будет очень дорогим, потому что, когда строится универсальный объект, отвечающий требованиям разного типа производств, это очень удорожает строительство. В этих случаях девелопер вынужден заводить максимальные мощности, столько ресурсов, чтобы там могли разместиться любого типа производства. И поскольку заранее спрогнозировать, каким именно будет клиент, сложно, приходится покупать более высокие лимиты по электричеству, и, соответственно, нагрузки на конструктив закладываются большие, чем если бы это просто складской объект. Все это вместе приводит к сильному удорожанию проектов. Я считаю, что это одна из основных причин», — рассуждает госпожа Налетова.

Хотя за рубежом такие проекты есть, они очень активно развиваются. «Очень много таких парков для маленьких производственных компаний мы наблюдаем в Эстонии — у них очень развито это направление. У нас один такой проект был реализован, правда, не на территории промышленного парка, а на своем земельном участке. Я имею в виду проект Left & Right, который был реализован по той самой схеме, когда было построено несколько корпусов, разделено на отсеки площадью 250–500 кв. м, и, как мы видим, проект удался. Хотя цена его за квадратный метр была выше рыночной — и по аренде, и по продаже. Тем не менее проект полностью реализован, все выкупили под себя инвесторы и конечные пользователи. Так что мы можем констатировать, что спрос на такого рода проекты есть», — рассказала госпожа Налетова.

Максим Соболев подтверждает: «Подобные проекты существуют, однако они не носят массовый характер. Связано это с низкой доходностью такого девелопмента. Себестоимость строительства небольшого (1–3 тыс. кв. м) здания склада с землей и необходимыми инженерными ресурсами составит около 40 тыс. рублей за квадратный метр, при этом арендная ставка на такие помещения не более 3600 рублей в год (triple net). Получаемая доходность в 9% малоинтересна». ■

«НАША ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ ПОКАЗАЛА СВОЮ ЖИЗНЕСПОСОБНОСТЬ»

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ БАНКА «УРАЛСИБ» КОНСТАНТИН БОБРОВ РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВВГ СТАНИСЛАВУ ЛОМАКИНУ О НОВОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БАНКА И НАИБОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ РЫНОЧНЫХ СЕГМЕНТАХ.

BUSINESS GUIDE: Каковы финансовые результаты работы банка по итогам первой половины этого года?

КОНСТАНТИН БОБРОВ: В первом полугодии прибыль составила 9,4 млрд рублей. С учетом прогнозных цифр по второму полугодю финансовый результат 2019 года будет на уровне 11–12 млрд рублей. Это двукратный рост показателя по сравнению с 2018 годом. Такая динамика во многом обусловлена благоприятной рыночной конъюнктурой. Если во второй половине 2018 года мы наблюдали волатильность процентных ставок, которая сказалась на результатах работы большинства банков, то сегодня ситуация более стабильна, ожидания по инфляции улучшились, ставки снижаются, розничное кредитование оживилось, а текущие прогнозы по 2019 году — однозначно лучше тех, которые делались в ноябре-декабре.

Безусловно, нужно помнить, что ситуация может развиваться по-разному, есть определенные геополитические риски, которые являются тем самым «черным лебедем», который может реализоваться в любой момент. Мы не можем игнорировать различные варианты развития событий и подвергаем свой баланс регулярно тестированию. Тем не менее базовый сценарий достаточно благоприятен. Он уже реализовался в лучшую сторону в первой половине этого года. Это позволило нам получить очень хорошую прибыль от роста российских облигаций, которую мы зафиксировали, продав значимый портфель ценных бумаг со сроком жизни более пяти лет.

BG: Как проходит процесс финансового оздоровления банка?

К. Б.: Со значительным опережением целей десятилетнего плана. С 1 апреля 2019 года банк полностью исполняет все регуляторные нормативы Центробанка (ЦБ). Согласно плану, этого мы должны были достичь позже. При этом нормативы достаточности капитала выполняются с существенным запасом. У банка есть достаточный запас капитала и ликвидности, чтобы в случае реализации стрессового для рынка сценария чувствовать себя уверенно.

Начиная с текущего года мы реализуем новую стратегию развития на 2019–2021 годы. Ключевой задачей при ее подготовке была способность банка противостоять любым возможным стрессовым сценариям развития событий. Мы тестировали ее по достаточно жесткому набору параметров и пришли к выводу, что наша бизнес-модель устойчива практически в любой ситуации. Но при этом для нас важно в стрессовом сценарии не просто выжить, но и продолжать оставаться привлекательными для клиентов. У нас есть все ресурсы для этого.

BG: На какие сегменты вы делаете ставку?

К. Б.: «Уралсиб» — универсальный банк и сохраняет свое присутствие в большин-



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

стве рыночных сегментов. Мы развиваем розничный, малый и корпоративный бизнес, а также бизнес на финансовых рынках. В целом мы придерживаемся достаточно консервативной и сбалансированной стратегии. Есть направления, на которых мы фокусируемся и двигаемся с опережающим ростом, например, это ключевые розничные направления, прежде всего такой хороший низкорисковый продукт, как ипотека. Мы видим потенциал в работе с малым бизнесом, причем обязательно только с точки зрения кредитования, хотя его доля тоже растет. В этом сегменте у нас высокая доля транзакционного бизнеса. Помимо этого, представляют интерес гарантийный бизнес и ВЭД.

Но есть и сегменты, в которых мы более консервативны и предпочитаем агрессивному росту развитие отношений с действующими клиентами — например, в сегменте крупных корпоративных клиентов. Здесь для нас важен не номинальный рост портфеля, а долгосрочные отношения, интересен клиент, которому мы можем предоставить от трех до шести продуктов. Если такой возможности нет и его кошелек разобран, то мы с меньшей вероятностью войдем с ним в кредитные отношения. При этом мы осознанно работаем с меньшими чеками, учитывая тот фактор, что более крупные чеки потенциально могут нести более серьезные риски для баланса банка.

BG: ЦБ рассматривает возможности снижения активности потребкредитования. Видите ли вы риски перегрева рынка?

К. Б.: Потребительское кредитование сейчас требует более внимательного подхода. Мы видим, что ЦБ все больше смотрит

на соотношение возможности контрагентов оплачивать риск. С точки зрения объемов это мало отражается на выдачах, тем не менее мы понимаем, что данный сегмент может быть довольно непростой историей. По нему нужно уметь быстро оценивать ситуацию, быстро отвечать на запросы регулятора.

BG: Как на устойчивость банка может повлиять смерть Владимира Когана?

К. Б.: Уход Владимира Игоревича стал большой личной трагедией не только для его родных и близких, но и для всех, кто его знал и работал с ним. Для меня в том числе. А с точки зрения банка каких-то изменений мы не ожидаем. По большому счету, все продолжается в прежнем формате. Последний год мы жили в ситуации, когда Владимир Игоревич не мог существенно участвовать в работе банка из-за болезни. Но за это время мы показали, что банк силен, его стратегия продолжает действовать и давать свои результаты. Если говорить о том, что будет с банком с точки зрения сохранения собственника, сохранения непрерывности работы, то лучше всего будет сослаться на слова регулятора. Он сразу же заявил, что финансовое оздоровление проходит успешно и пересмотра условий санации банка не будет. Теперь у нас есть полгода, в течение которых будет определен наследник, которому перейдут права инвестора, но назначение Евгения Когана председателем наблюдательного совета банка уже состоялось.

BG: Как рейтинговые агентства восприняли эти события?

К. Б.: В марте-апреле текущего года состоялось очередное повышение рейтингов банка международными рейтинговыми

агентствами. Обоснованием рейтинговых действий являлись результаты нашей работы за последнее время — рост прибыльности, стабильность базы фондирования, существенный буфер ликвидности и возможности дальнейшего стабильного развития бизнеса по ключевым для банка направлениям.

Безусловно, рейтинговые агентства реагируют на ту ситуацию, которая произошла с акционером. И не все однозначно. Так, агентство S&P отказалось от пересмотра рейтингов банка, разместив информацию, что не видит в этом необходимости для стабильно функционирующего банка, способного обеспечить преемственность и с точки зрения владения банком, и с точки зрения стратегии его развития. Есть рейтинговые агентства, которые в первый момент высказывали сомнения, но, надеюсь, нам удалось их развеять. Если говорить о рисках финансовой модели, то она показала свою жизнеспособность на трехлетнем горизонте. Рост наших показателей — не разовая, а воспроизводящаяся история, и мы надеемся, что наш прогресс, прежде всего в российских рейтинговых агентствах, сохранится. От этого будет зависеть не только допуск к участию в госпрограммах, но и объем этого участия. Мы рассчитываем, что к концу 2020 года в нашем рейтинге ВВВ– буква В поменяется на А. Будет ли это А– или А — это уже дело вкуса.

BG: Как вы оцениваете свои позиции в конкуренции с лидерами рынка, у которых несопоставимо больше ресурсов?

К. Б.: Хуже, чем хотелось бы, но лучше, чем могло бы быть. Конкуренция на рынке — жестокий забег, в котором важно иметь силы, чтобы выстоять. И для этого совсем не обязательно возглавлять гонку. Теоретически появляются инструменты, которые должны позволять небольшим игрокам конкурировать с более крупными. Но проблема не только в наличии или отсутствии у банка инструментов или продуктов. Потому что основные вызовы связаны не столько с наличием ресурсов и стоимостью технологий, сколько со способностью эти технологии и продукты имплементировать и затем развивать. А для этого нужны кадры, высококлассные специалисты. Однако борьба здесь еще более ожесточенная, нежели борьба за технологии. Рецепт один: быть привлекательным работодателем. Быть готовым к тому, что у тебя всегда должны быть люди «на вырост».

Поэтому, образно говоря, конкуренцию на рынке можно сравнить с боксом, когда ты ведешь бой и вроде бы даже выигрываешь, но все равно не можешь расслабиться, потому что соперник может сменить тактику и в следующем раунде нанести критичный удар. Мы сейчас стоим в этом затяжном поединке и стараемся все время быть конкурентными. ■

НЕЗДОРОВЫЙ РОСТ

ЦЕНТРОБАНК ОБЕСПОКОЕН РОСТОМ РЫНКА ПОТРЕБ- КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ, ТЕМПЫ КОТОРОГО ВПЕРВЫЕ ЗА ШЕСТЬ ЛЕТ ОБОГНАЛИ ИПОТЕКУ. ТОЛЬКО ЗА АПРЕЛЬ БАНКИ ВЫДАЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЗАЙМОВ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 270 МЛРД РУБЛЕЙ. ЭТО ГОВОРИТ НЕ О ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ БУМЕ, А О СНИЖЕНИИ ДОХОДОВ И ПОПЫТ- КАХ УДЕРЖАТЬСЯ НА ПРИВЫЧНОМ УРОВНЕ ПОТРЕБЛЕНИЯ, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ.

ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВА

Впервые с 2013 года портфель потреби- тельских кредитов в российских банках по темпам роста обогнал ипотечное кредито- вания, следует из доклада Центробанка о денежно-кредитной политике. В докумен- те подчеркивается, что за апрель теку- щего года доля потребительского креди- тования увеличилась на 25,2% в годовом выражении, а ипотечного кредитования — на 23,5%. Месяцем ранее темпы роста были на одном уровне. Только за апрель россиянам были выданы потребительские займы более чем на 270 млрд рублей. Их средний размер достиг рекордного уров- ня — 207 тыс. рублей.

Это негативная тенденция, которая от- ражает, что повышение зарплат в эко- номике происходит в отрыве от роста потребления товаров длительного поль- зования и динамики инвестиций, отмеча- ет Александр Осин, аналитик управления операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс». В сущности, рост зарплат ранее «разогнал» краткосрочный спекулятивный сектор потребкредитова- ния, а сектор ипотеки продолжил начав- шийся еще в конце прошлого года спад, сформированный на фоне роста уско- рения инфляции, повышения ипотечных ставок, роста «плохих» долгов в смежных с ипотечным секторами банковского креди- тования, считает эксперт.

«Наши сограждане вынуждены брать кредиты из-за необходимости элементар- но выживать. Причем значительная часть населения чрезвычайно закредитована и вынуждена брать все новые займы просто для того, чтобы погасить уже имеющиеся», — отмечает Алексей Корнев, анали- тик ГК «Финанс».

По состоянию на май 2019 года 42% на- селения имеет по два и более кредитных договоров одновременно, 18,3% — по три и более договора, 8% вынуждены обслу- живать четыре и более кредитов, приво- дит данные эксперт. В сегменте микрофи- нансирования один заем имеет лишь 39% заемщиков, притом, что 38,5% россиян вынуждены тянуть на себе три и более кредита. Нередки случаи, когда на одного клиента оформлено одновременно более полусотни активных кредитных договоров.

В среднем по стране в мае 2019 года в кредитных учреждениях на одного клиента приходилось 1,74 договора займа, в МФО, соответственно, 1,43 договора займа, а одновременно в банках и МФО — 3,96 до- говора займа. При этом большая часть потребительских кредитов приходится на домохозяйства, вынужденные тратить на их обслуживание более 40% своего до- хода, что является критическим уровнем, добавляет Алексей Корнев. Кстати, о том, что ЦБ должен обратить внимание на рост закредитованности россиян, в июне во время «Прямой линии» заявлял прези- дент РФ Владимир Путин. По его словам, выплаты по кредитам сейчас достигают 40% от зарплаты граждан.

ПОТРЕБКРЕДИТЫ VS. ИПОТЕКА Рост потребительского кредитования дей- ствительно можно назвать заметным: за первые пять месяцев 2019 года объем вы- данных кредитов по Северо-Западному федеральному округу увеличился на 30% относительно аналогичного периода про- шлого года и превысил 80 млрд рублей. Более 30% выданных кредитов приходит- ся на Санкт-Петербург, отмечает дирек- тора головного отделения Сбербанка по Санкт-Петербургу Сергей Фикс. Однако он не считает, что эти цифры должны провоцировать опасения или панику. «Ры- нок кредитования адекватно реагирует на экономическую ситуацию в стране, и здесь мы видим позитивные тренды», — говорит господин Фикс.

Что касается ипотеки, то 2018 год стал абсолютным лидером по показателям. Заметный рост ставок в конце прошлого года и ожидаемый переход на эскроу- счета привели к досрочной реализации части спроса текущего года, продолжает Сергей Фикс. Логично, что в начале 2019 года наблюдается некоторое снижение спроса, причем, во втором полугодии банкир снова ждет роста в данном сег- менте, в том числе за счет снижения ста- вок и мер государственной поддержки.

По данным ООО «Первое ипотечное агентство», в январе рост ипотеки в Пе- тербурге превышал 30%, в феврале сни- зился до 24%, в марте снижение продол- жилось до 14%, а в апреле до 11%. По данным Объединенного кредитного бюро (ОКБ), в мае российские банки сократили выдачи кредитов на 31% (на основе ин- формации от 600 кредиторов, передаю- щих данные).

«Ситуация на рынке потребительского и ипотечного кредитования отражает тенде- нции последних лет. К сожалению, реальные доходы населения снижаются уже в течение пять лет. Рост объемов ипотеки связан ис- ключительно со снижением ставок и плав- ным замещением ипотекой покупок, кото- рые раньше россияне совершали за деньги. А рост потребительского кредитования, не- смотря на все усилия ЦБ по сдерживанию, говорит о том, что люди все большими тем- пами берут кредиты на обеспечение быто- вых, не жилищных, потребностей», — гово- рит Максим Ельцов, генеральный директор Первого ипотечного агентства.

Двузначный рост кредитования в прин- ципе невысок для российской экономики, считает Александр Осин. Низкими, ано- мальными для уровня монетизации эконо- мики РФ являются как раз текущие уровни прироста номинального ВВП и инфляции. Эти показатели как раз и вызывают рост «просрочки» в экономике, поскольку двузначные ставки по кредитам банков крайне сложно рефинансировать в усло- виях роста потребления на 5%-10%.

По данным ЦБ, задолженность по не- обеспеченным потребительским креди- там, составлявшая на 1 мая текущего года

7,9 трлн рублей, за 12 месяцев выросла на 25,3%. Предварительные данные указыва- ют на снижение годового темпа роста до 25,1% на 1 июня, говорит Александр Осин. По оценкам ОКБ, доля потребкредитов, просроченных на 90 дней и более, снизи- лась с 18,4% в мае 2018 года до 17,5% в этом году, на кредиты наличными, потреб- кредиты, приходится чуть менее половины всей просроченной задолженности. «Как видим, этот показатель в годовом исчис- лении не растет, но, исходя из сказанного выше, это не значит, что ситуация в кре- дитной сфере не подвержена значимым рискам», — добавляет господин Осин.

ЭКОНОМИКЕ ГРОЗИТ ШОК Потреби- тельское кредитование остается наибо- лее прибыльным бизнесом для банков — стабильная генерация капитала позволяет покрыть даже повышение с 1 апреля над- бавок к коэффициентам риска. К тому же банки стремятся извлечь максимальную выгоду из текущей ситуации в ожидании дальнейшего ужесточения регулирования с октября 2019 года, обращает внимание Михаил Доронкин, руководитель направ- ления банковских рейтингов рейтингового агентства НКР.

При этом рост выдач мог быть вполне поддержан как за счет удлинения сроков кредитования (о чем косвенно свидетель- ствует рост средней суммы кредита до исторического максимума) и, как след- ствие, снижения нагрузки на заемщика, так и путем предложения более низких ставок: на кредиты со ставками ниже 10% надбавки пока что не распространяются, а ситуация со стоимостью фондирования для банков с начала года улучшилась, счи- тает господин Доронкин.

14 июня Банк России уже понизил став- ку с 7,75 до 7,50%, и не исключено, что до конца текущего года состоится еще как

минимум одно понижение, что неизбеж- но повлечет за собой снижение ставок по кредитам и у самих банков, добавляет Алексей Корнев. Однако он считает, что постепенно темпы выдачи потребитель- ских кредитов все же начнут снижаться. На это должны, с одной стороны, повлиять ре- гуляторные меры ЦБ, однако с другой сто- роны, возможности населения увеличивать свою долговую нагрузку из-за снижающе- гося уровня доходов будут исчерпаны. «На каком-то этапе именно падение реальных располагаемых доходов населения вынуж- дало многих для поддержания привычного уровня жизни брать по несколько креди- тов, а затем перекредитовываться, чтобы погасить предыдущие займы, но, видимо, пик этого явления пройден и отсутствие средств у россиян вынудит их активнее за- тягивать пояса, а не набирать новые креди- ты», — говорит господин Корнев.

В текущих условиях в случае спада спроса на внешних рынках российская экономика получит шок, сила которого бу- дет зависеть от динамики развития ситу- ации на внешних рынках, предостерегает Александр Осин. Достаточность капитала российской банковской системы в мае 2019 года составляла 12,2% по сравне- нию с 13,1% в январе 2017 года и 20,9% в январе 2010 года. «Исходя из статистики достаточности капитала, российская бан- ковская система сейчас готова к стрес- сам не лучше, чем перед началом финан- сового кризиса 2008 года», — добавляет эксперт. Он полагает, что для формиро- вания защитных механизмов на кредит- ном рынке необходимым представляется формирование стратегии по докапитали- зации банков, ремонетизации экономики и, возможно, также разработке мер по ограничению волатильности на валютном и долговом рынке в периоды финансовой нестабильности. ■



ПО СОСТОЯНИЮ НА МАЙ 2019 ГОДА 42% НАСЕЛЕНИЯ СТРАНЫ ИМЕЕТ ПО ДВА И БОЛЕЕ КРЕДИТНЫХ ДОГОВОРОВ ОДНОВРЕМЕННО, 18,3% — ПО ТРИ И БОЛЕЕ ДОГОВОРА, 8% ВЫНУЖДЕНЫ ОБСЛУЖИВАТЬ ЧЕТЫРЕ И БОЛЕЕ КРЕДИТОВ

МОТОРНЫЙ СДВИГ

РЫНОК СТРАХОВАНИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ РАСТЕТ БЫСТРЕЕ ОБЩЕРОССИЙСКОГО. ПЕРЕСМОТР ТАРИФОВ СПОСОБСТВУЕТ УВЛЕЧЕНИЮ ПРЕМИЙ ПО ОСАГО, СБОРЫ ПО КОТОРОМУ ВЫРОСЛИ НА 32%. ИПОТЕЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ, БЫСТРО НАБИРАВШЕЕ ТЕМПЫ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ЗА СЧЕТ КРЕДИТНОГО БУМА, НАПРОТИВ, ИДЕТ НА СПАД. ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВА

Страховые премии в Санкт-Петербурге и Ленобласти по итогам первого квартала формально выросли в 2,1 раза, до 47,2 млрд рублей, тогда как в целом по России в целом рост составил символические 0,3%. Такая динамика была связана с тем, что один из крупнейших страховщиков рынка — компания «Согаз» — перенес учет своего корпоративного портфеля с премией около 22 млрд рублей из головного офиса в Москве в петербургский филиал. Но даже без учета этого «бухгалтерского» увеличения рост рынка Петербурга и области явно обошел общероссийский: рынок «нежизни» вырос примерно на 16%, оценивают эксперты компании «Согласие».

Отдельная статистика по Ленинградской области подвержена сильным искажениям, поскольку часть страховщиков отражает сборы в статистике Петербурга. Именно поэтому при анализе рынка эти два региона, как правило, объединяют. По данным ЦБ, сборы по Ленинградской области за первый квартал 2019 года выросли на 12,6%, до 1,2 млрд рублей. Это всего 3% от суммарного рынка.

В целом по Северо-Западу страховой рынок в первом квартале 2019 года вырос на 73,9%, до 58,1 млрд рублей, освидетельствуют данные ЦБ РФ. Значительную динамику продемонстрировали ДМС, где сборы увеличились в 3,5 раза, страхование от несчастных случаев (рост на 43,8%), страхование имущества юридических лиц (рост на 43%) и финансовые риски (рост на 46,6%). Также неплохую динамику показали сегмент ОПО с ростом сборов на 25,3%, страхование грузов (+18,8%), ОСАГО (+9,3%) и имущество физических лиц (+6,2%).

Данными за первое полугодие рынок пока не обладает, и с учетом переноса корпоративного портфеля «Согазом» предсказать динамику тем более непросто, отмечают эксперты. «Сложно прогнозировать изменение рынка: как правило, данные, анализируемые за подобный отрезок времени, не отражают всей ситуации на рынке страхования. К примеру, на первое полугодие приходится значительная часть перезаключений и продлений договоров по корпоративным видам. Кроме того, урегулирование многих убытков как в рознице, так и в корпоративных видах, растянуто по времени», — говорит Владимир Храбрых, директор филиала «Ингосстраха» в Санкт-Петербурге.

ОСАГО ОСТАЕТСЯ ДРАЙВЕРОМ Основную долю рынка Петербурга и области сегодня занимает автокаско — 34% розничного рынка. Однако премии в этом сегменте по итогам первого квартала снизились на 4,1%. На текущий момент сегмент явно находится в стагнации, считает господин Храбрых. Этот процесс продолжается в течение нескольких лет, только в 2018 году он показал слабоположительную динамику на фоне роста продаж новых авто. Основные причины — снижение доходов населения и падение продаж автомобилей, уменьшение



ЕВГЕНИЙ ПАПЕНКО

ДЛЯ СТРАХОВЩИКОВ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ОСАГО ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАНЕТСЯ ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ СБОРОВ

проникновения полного каско с переходом на франшизные и усеченные продукты, улучшение ситуации с аварийностью на дорогах общего пользования, отмечает господин Храбрых.

Каско, тем не менее, остается основной линией бизнеса для страховщиков Санкт-Петербурга, обращает внимание Юрий Мирзабеков, директор петербургского филиала САО «Эрго». Он отмечает, что, по данным «Автостата», за пять месяцев 2019 года на покупку новых легковых автомобилей россияне потратили на 8% больше, чем за тот же период прошлого года, и количество продаваемых страховых полисов растет. С другой стороны, рост доли продуктов с франшизой существенно давит на снижение средней стоимости полиса — это общая для России тенденция, согласен эксперт. Таким образом, при росте количества оформляемых договоров каско (+4% по итогам первого квартала) объем рынка остается на уровне аналогичного периода прошлого года из-за снижения средней премии (минус 6%).

Зато ОСАГО по итогам квартала выросло сразу на 21,3% и достигло 32% от общих премий. По темпам роста этого вида Петербург даже вошел в топ-15 регионов страны. Вероятно, это произошло, в том числе, за счет пересмотра тарифа несколькими компаниями, считает Ольга Захарченко, руководитель Северо-Западного дивизиона СК «Ренессанс-страхование». Расширение тарифного коридора в январе 2019 года привело к снижению тарифов в среднем по стране. Кроме того, в апреле был пересмотрен порядок присвоения коэффициента бонус-малус, когда за водителями был закреплен один, самый низкий коэффициент, добавляет госпожа Захарченко.

«Для страховщиков Ленинградской области ОСАГО по-прежнему останется основным драйвером сборов. При этом тариф будет незначительно корректироваться в зависимости от показателей убыточности региона», — добавляет господин Мирзабеков.

ИПОТЕКА СНИЖАЕТ ВЛИЯНИЕ Среди других драйверов роста: страхование финансовых рисков (4% в структуре сборов) — рост на 37,3%, страхование от несчастного случая НС (доля 13%) — на 32% и ДМС (доля 7%) — на 23,5%. Правда, стоит уточнить, что рост сборов по ДМС и НС произошел в связи с увеличением премий у лидирующего в Петербурге «Согаза».

Ипотечное страхование, в связи с замедлением объемов выдачи ипотеки, постепенно снижает свое влияние, однако продолжает вносить значительный вклад в динамику рынка, отмечает Владимир Храбрых. Выдачи ипотечных кредитов в этом году стремительно падают. В мае, как сообщил ЦБ, количество кредитов в целом по России сократилось сразу на 31%. В Петербурге спад объемов выдачи ипотеки в мае составил 14%. Розничное страхование жизни при этом сократилось в первом квартале на 7,4%, что произошло и из-за падения продаж через банки, отмечают в «Согласии».

Премии по страхованию имущества физических лиц в Петербурге и Ленобласти в первом квартале приросли на 9%. Этот сегмент является основой розничного рынка, считает господин Храбрых. Факторы, влияющие на его развитие: эффект «низкой базы» и слабого проникновения страхования жилья, популяризация и развитие «коробочных продуктов», обеспечивающих доступность для населения, постепенный рост страховой культуры. По оценкам экспертов «Согласия», в Санкт-Петербурге и Ленинградской области застраховано около 12% жилья (53% домов и 7% квартир).

Юрий Мирзабеков ожидает, что объем премий рынка имущественного страхования Санкт-Петербурга и Ленинградской области по итогам первого полугодия 2019 года сохранится на уровне 2018 года с незначительным приростом в Ленинградской области (+6% по итогам первого квартала 2019 года).

ЖИЗНЬ ИДЕТ ПОД ОТКОС Одной из тенденций 2019 года стало сокращение премии по страхованию жизни, в первую очередь — за счет инвестиционного страхования жизни (ИСЖ), которое продемонстрировало наибольшие темпы падения. По данным Всероссийского союза страховщиков, общий объем премий по итогам первого квартала 2019 года в целом по стране снизился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 5,5%, а сборы по ИСЖ упали на 26,1%.

В Санкт-Петербурге и Ленобласти сборы по страхованию жизни сократились почти на 9%, отмечает Алексей Кривошеев, директор по методологии продуктов СК «Росгосстрах Жизнь». До 80% сборов в регионе приходится на инвестиционное страхование жизни. Топовые игроки этого рынка — общедоверительные страховщики, причем почти те же, что являются лидерами и на рынке страхования жизни в целом. Таким образом, отрицательной динамики регион не избежал. Среди основных факторов падения Алексей Кривошеев называет рост колебаний на финансовом рынке в 2018 году, негативный информационный фон вокруг ИСЖ, усиление регулирования со стороны ЦБ, а также появление на рынке товаров-субститутов от управляющих компаний и брокеров и переориентация банковских работников на новые продукты. К позитивным моментам можно отнести значительный рост объемов накопительного страхования жизни. Размер сборов по ИСЖ по сравнению с первым кварталом 2018 увеличился на 34,1%, добавляет господин Кривошеев.

Все вышеописанные тенденции окажут влияние и на результаты полугодия. Как отмечают эксперты «Согласия», формально на страховом рынке ожидается значительный рост всего рынка на 50–60%, до 74–76 млрд рублей, за счет бухгалтерского перераспределения премии по корпоративному бизнесу «Согаза» и более чем скромный рост розницы — на 4–5%, до 32 млрд рублей. При этом продолжится сокращение страхования жизни и автокаско, рост же будет обеспечиваться преимущественно обязательными (ОСАГО) и вмененными (кредитный НС и финансовые риски) видами страхования.

«Мы надеемся на серьезный рост добровольного медицинского страхования физлиц, в том числе за счет наших новых цифровых продуктов, новых „коробочных“ решений по ДМС для физлиц», — отмечает Ольга Захарченко.

Прогнозный коридор для развития рынка — 7–11%, более точные данные можно будет называть во второй половине года, оценивает господин Храбрых. «Многое будет зависеть от ситуации на рынке ОСАГО: данный сегмент оказывает значительное влияние на розничный бизнес страховых компаний. А в условиях реализации проекта либерализации необходимы пристальное внимание к его изменениям и оперативная коррекция стратегии», — добавляет он. ■



«РОССИЙСКИЙ РЫНОК ИНВЕСТИЦИОННЫХ УСЛУГ СЕЙЧАС ПЕРЕЖИВАЕТ РЕВОЛЮЦИЮ»

ОДИН ИЗ КРУПНЕЙШИХ РОССИЙСКИХ БРОКЕРОВ — ИК «ФРИДОМ ФИНАНС» — В РАМКАХ РАСШИРЕНИЯ ПРИСУТСТВИЯ В СЕВЕРО-ЗАПАДНОМ РЕГИОНЕ В ИЮЛЕ ОТКРЫЛ ОБНОВЛЕННЫЙ ОФИС В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ. О ПЛАНАХ КОМПАНИИ НА РОССИЙСКОМ И ПЕТЕРБУРГСКОМ РЫНКЕ, А ТАКЖЕ О НАИБОЛЕЕ ВЫГОДНЫХ ДЛЯ ВЛОЖЕНИЯ ОТРАСЛЯХ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ АРИНЕ МАКАРОВОЙ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ИК «ФРИДОМ ФИНАНС» ТИМУР ТУРЛОВ.

BUSINESS GUIDE: Одна из ключевых компетенций вашей компании — брокерское обслуживание. Как сейчас меняются спрос и портрет клиентов по этому направлению?

ТИМУР ТУРЛОВ: Российский рынок инвестиционных услуг сейчас переживает маленькую революцию. Спрос очень сильно растет. И один из лучших показателей — статистика Московской биржи. За последние 18 месяцев было открыто более миллиона новых счетов с учетом того, что их общее количество оценивается в три миллиона. За последний год мы прошли путь, который преодолевали раньше десять лет. Ускорение происходит на фоне налоговых послаблений, в частности по облигациям. Если раньше инвесторы в ценные бумаги, в отличие от тех, кто вкладывался в банковские депозиты, должны были платить налоги с дохода, то сейчас этого нет. Точнее — условия выравнивали, и налоговые платежи есть только после определенного уровня дохода.

Кроме того, заметно улучшилась инфраструктура для вложения в иностранные ценные бумаги. Благодаря Санкт-Петербургской бирже теперь есть доступ к акциям примерно тысячи американских компаний, которые можно хранить и учитывать в российских депозитариях. Это продукт, который стал доступен неквалифицированным инвесторам.

BG: Стало ли больше неквалифицированных инвесторов на рынке ценных бумаг?

Т. Т.: Один из главных трендов, который поднял нашу компанию и послужил попутным ветром, — это как раз рост интереса к инвестициям в иностранные ценные бумаги. Мы начинали наш бизнес в конце 2008 года, на пике кризиса, и американский фондовый рынок с тех пор показал самую хорошую динамику по росту дохода. Те, кто вкладывал в иностранные ценные бумаги, получили самый большой доход в абсолютном выражении. Я говорю об инвесторах со всего мира, которые выбрали американские ценные бумаги. Подавляющее большинство людей очень прагматично. Деньги вкладывают туда, где видна отдача.

США стали глобальным рынком капитала, на котором не только американские компании показывают положительную динамику. «Яндекс» привлекал капитал в США. Сотни китайских компаний вышли

на американский рынок. Это удобная площадка, которой стали интересоваться все больше и больше, просто потому что там действительно можно заработать деньги. Локальными же в большей степени являются рынки долга, облигаций. Компании, которые хотят получить самую большую оценку, привлечь акционерный капитал, — идут на главные рынки мира.

Мы тоже имеем такой опыт, наша компания является публичной, ее акции сейчас торгуются в США на ОТС под тикером FRHC. Буквально на днях мы получили международный кредитный рейтинг от агентства Standard & Poor's. В современном мире очень важно конкурировать с иностранными компаниями. Огромное количество клиентов, за которых мы сейчас боремся, сравнивают нас не с российскими коллегами. Многие выбирают американские или британские брокерские компании, и это нормально. Для того чтобы выигрывать конкуренцию, необходимо предоставлять максимум услуг, и предельно удобно. Это требует инвестиций в собственную инфраструктуру и в качество работы.

BG: Сколько российских компаний могут конкурировать с западными?

Т. Т.: В пул ключевых конкурентов, которые активно занимаются развитием этого рынка, входит не более десяти. Мы далеко еще не лидеры этого списка. С этой точки зрения, у нас есть потрясающий потенциал для роста и простор для действий. Наша доля пока гораздо меньше 10% от общего объема рынка. Для примера, в Казахстане мы занимаем долю в 65%. Около 40% доходов холдинга приходится на эту страну. Еще несколько лет назад мы больше зарабатывали в Казахстане, чем в России, за счет того, что у нас там в денежном выражении был больший объем бизнеса. Сейчас мы уже почти в два раза больше получаем здесь. Конечно, такой доли, как в Казахстане, у нас в России, видимо, никогда не будет, и это хорошо. Отрасли необходимо разнообразие. Очень многие вещи сообща решать проще и эффективнее.

BG: Каковы же планы компании?

Т. Т.: Судя по существующим тенденциям, наше развитие будет идти очень активно. К нам приходит очень много талантливых сотрудников. В Петербурге просто потря-

сающая команда. И я уверен, что Северная столица займет одно из первых мест по объемам прибыли. Мы продолжаем трепетно собирать команду. Это не всегда просто, иногда на это уходят годы. В прошлом году был сделан очень большой рынок. Количество сотрудников в холдинге существенно увеличилось, мы открыли около двадцати филиалов. Петербургский офис, хотя он работает с 2015 года, в этом году обновляется и переводится в новый формат, который предполагает гораздо более высокий уровень комфорта.

Я убежден, что нас ждет качественный рост. Клиенты становятся более активными, а мы расширяем список услуг. К примеру, в ближайшее время мы сможем всем нашим клиентам, которые инвестируют в иностранные ценные бумаги, выдать банковские карты с прямым доступом к брокерским счетам. В России кроме банков, оказывающих брокерские услуги, такую возможность не предоставляет никто. Это достаточно интересный инструмент, который является хорошим стандартом дорогого private-банкинга, и это то, к чему мы стремимся. За счет автоматизации мы можем обслуживать все больше и больше средних клиентов, представляя им то, что раньше было доступно только крупным.

BG: На каких направлениях работы вы сконцентрируетесь?

Т. Т.: Мы остаемся верны ключевым мировым трендам. Это инвестиции в инновации, акции растущих компаний, тех, которые выходят на рынок, в качестве части рискованных, высокодоходных инвестиций. Мы делаем большую ставку и на инструменты фиксированного дохода, например, на облигации — государственные и корпоративные. Работа профессионального финансового консультанта как раз и заключается в том, чтобы строить портфель и долгосрочные отношения, правильно распределяя риски.

Я надеюсь, что в ближайший год российские компании продолжат привлекать инвестирование через фондовый рынок, размещая свои облигации на Московской и Петербургской биржах. В нашей компании это отдельное направление — услуги для бизнеса. Спрос есть, многие ищут хорошую альтернативу банковским кредитам. Мы же хотим, чтобы этих возможностей становилось все больше и больше.

BG: Отмечаете ли вы изменения в предпочтениях клиентов?

Т. Т.: Главный показатель — аппетит к риску, который меняется в зависимости от конъюнктуры. К примеру, в декабре рынок падал, и многие старались покупать активы с фиксированной доходностью. Когда доходы превосходят ожидания, напротив, растет аппетит к риску. Сейчас мы находимся именно в этой фазе. Все больше и больше людей стремится вложить деньги в растущие и молодые компании, которые только выходят на биржу и могут продемонстрировать рост в первые дни на несколько десятков процентов.

BG: Каковы инвестиционные ожидания до конца года?

Т. Т.: В этом году рекордное количество компаний становится публичными во всем мире. Есть много действительно очень интересных бизнесов. В отдельных секторах замечен существенный рост, в других еще пока почти нет. В начале года все очень боялись торговой войны между американскими и китайскими компаниями. Сейчас она идет на спад, и есть рост интереса к крупным компаниям. Я считаю, что очень хороший потенциал есть у акций крупнейших голубых фишек. Инвестировать в акции больших столетних фирм может быть хорошим решением до конца этого года. Они сильно отстали от инновационных компаний, и не исключено, что будут их догонять.

BG: Какие отрасли можно обозначить в качестве наиболее выгодных с точки зрения вложений?

Т. Т.: Помимо технологий и социальных медиа, присмотреться можно к тем, кто занимается интернетом в широком смысле. Это и «железо», и программное обеспечение, и новые сервисы. В этой области происходят настоящие революции. Некоторые имеют выручку в сотни миллионов долларов и продолжают ее удваивать. Конечно, не все из них выживут, когда сойдет волна дикого спроса. Но важно понимать, что если раньше на рынок выходили идеи, то сейчас это бизнесы, которые доказали свою востребованность. Помимо этого, я посмотрел бы на классические компании: телеком, банки, которые сейчас на подъеме во всем мире. Активно растет сегмент luxury, и, конечно, весьма неплохо себя чувствует индустрия развлечений. ■



ВО ВТОРОМ КВАРТАЛЕ 2019 ГОДА НА РЫНОК ПЕТЕРБУРГА ВЫШЛО ДЕВЯТЬ НОВЫХ КОМПЛЕКСОВ СУММАРНОЙ ПЛОЩАДЬЮ ОКОЛО 900 ТЫС. КВ. М ЖИЛЬЯ — ОДИН ИЗ САМЫХ НИЗКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА ПО КОЛИЧЕСТВУ ПРОЕКТОВ

Такие данные приводит компания Knight Frank St. Petersburg. Основное количество нового продолжения вышло в продажу в городской черте Петербурга и более 90% этого предложения — это проекты массового спроса (класс C). Самыми крупными объектами, вышедшими на рынок, являются новые очереди ЖК «Чистое небо» (Setl City), «Шуваловский» (ЛСР), «Полис на Комендантском» («Полис Групп»), «ЦДС Приневский» (ЦДС).

До вступления в силу нового закона о долевом строительстве девелоперы старались получить как можно больше разрешений на строительство, поэтому закономерно, что в продажу вышли крупные объекты, считает Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

По итогам первого полугодия 2019 года на территории Петербурга и пригородов строится и находится в продаже 13,4 млн кв. м жилья (292 тыс. квартир), что всего

РЫНОК ОСТУЖАЕТСЯ

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2019 ГОДА НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ПРИГОРОДОВ В ПРОДАЖУ ВЫШЛО 2,1 МЛН КВ. М ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ЧТО НА 5% МЕНЬШЕ, ЧЕМ В АНАЛОГИЧНОМ ПЕРИОДЕ ПРОШЛОГО ГОДА. ПРИ ЭТОМ ПО КОЛИЧЕСТВУ КВАРТИР ПРЕДЛОЖЕНИЕ, НАОБОРОТ, УВЕЛИЧИЛОСЬ НА 5%, ЧТО СВЯЗАНО СО СНИЖЕНИЕМ СРЕДНЕЙ ПЛОЩАДИ КВАРТИР ДО 41 КВ. М (УМЕНЬШЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ НА 9% ПО СРАВНЕНИЮ С ИТОГАМИ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2018 ГОДА).

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

на 1% уступает итогам аналогичного полугодия 2018 года. «Можно говорить о замедлении темпа вывода на рынок новых объектов, так как доля нового предложения составляет 16%,» — говорит госпожа Московченко. По ее словам, по сравнению с первым полугодием 2018 года наиболее значительно увеличилась средневзвешенная цена квадратного метра жилья массового спроса в пригородных локациях (на 14% за год), в городской черте увеличение составило около 10%. В классе В (бизнес-класс) увеличение показателя за год составило 7%, а в классе А (элита) показатель, наоборот, сократился, что обусловлено, с одной стороны, выводом в продажу жилья по более низкой цене, с другой — сокращением объема предложения дорогостоящих квартир.

По данным компании «М2Маркет», во втором квартале 2019 года на рынок Петербурга вышло девять новых комплексов суммарной площадью около 900 тыс. кв. м

жилья — один из самых низких показателей за последние два года по количеству проектов. «Однако за счет выхода масштабного ЖК „Морская набережная“ от ЛСР (500 тыс. кв. м) суммарный объем заявленного в проектах жилья находится на высоком уровне», — отмечают в компании.

При этом охлаждается и рынок ипотечного кредитования, все последние годы оказывавший серьезную поддержку строительству города. В конце месяца ЦБ опубликовал официальные данные по ипотеке за май по России и по отдельным регионам. В целом по России именно за май резко сократилось количество объемов выданных ипотечных кредитов: спад составил 31%, по Санкт-Петербургу спад по объему выдачи ипотеки был не так резок, он составил 14%. В Первом ипотечном агентстве говорят, что май никогда не выделялся отрицательным сезонным спадом, если сравнивать с 2017–2018 годами. «Особенно интересно, что уже в мае обозначилась тенденция к

снижению ипотечных ставок, по ряду банков появились хорошие предложения со ставками менее 10% годовых. В начале года ипотечные ставки были на уровне 11–11,5% годовых. Таким образом, связать майский спад по ипотеке с повышением ставок или сезонностью невозможно», — констатируют в Первом ипотечном агентстве.

В компании подсчитали, что если говорить о показателях по Петербургу, то накопленным итогом на май 2019 года объем по выдаче ипотеки составил около 74 млрд рублей, что на 6% больше показателя 2018 года. «Мы получили наглядное подтверждение уже обозначавшимся тенденциям и первоначально сделанным нашей компанией прогнозов о том, что в этом году мы уже практически наверняка не повторим крайне успешных результатов прошлого года. По Петербургу по итогам 2018 года было выдано на 55% больше ипотечных кредитов по объему, чем в предыдущем 2017-м», — говорят в агентстве. ■

ТОРГОВЛЯ ПРОДОЛЖАЕТ СТАГНИРОВАТЬ

ДОЛЯ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В ПЕТЕРБУРГСКИХ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ ДОСТИГЛА МАКСИМАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ШЕСТЬ ЛЕТ. ПРИ ЭТОМ НОВЫХ КОМПЛЕКСОВ В ГОРОДЕ В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ НЕ ОТКРЫВАЛОСЬ.

РОМАН РУСАКОВ

По данным компании JLL, за прошедший квартал доля свободных площадей в качественных торговых центрах Санкт-Петербурга увеличилась на 0,5 п. п., до 3,6%. Это является максимальным квартальным ростом показателя, не обусловленным вводом новых комплексов, за шесть лет. Более того, впервые с конца 2014 года увеличение объема свободных площадей наблюдалось на всех субрынках города и в торговых комплексах всех масштабов. Рост вакантности связан с увеличением количества закрытых магазинов в торговых центрах, которое во втором квартале оказалось на 34% больше объема открытий из расчета площади. Это максимальное превышение за всю историю наблюдений.

«Причины увеличения вакантности в торговых комплексах различны. С одной стороны, при окончании договоров аренды ритейлеры покидают испытывающие сложности объекты, а заменить их оперативно собственникам не удастся. С другой — наиболее успешные торговые комплек-

сы имеют возможность увеличения арендных ставок и проводят точечную ротацию арендаторов, которая иногда сопровождается временным увеличением вакантности», — комментирует Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге. — До конца года мы ожидаем небольшого снижения доли свободных площадей до 3,2–3,3% за счет поглощения помещений в объектах, в которых проводится реконцепция».

Наибольшее превышение закрытий над открытиями из расчета площади в прошедшем квартале зафиксировано среди операторов отдыха и развлечений (10,3 тыс. против 2,9 тыс. кв. м) — это рекордная для этого сегмента разница за всю историю наблюдений.

В то же время максимальное превышение открытий над закрытиями отмечено в общепите, где объем новых заведений достиг наивысшего квартального значения за всю историю рынка качественных торговых центров. Как следствие, во втором

квартале доля кафе и ресторанов в структуре открытий составила 20%, хотя до сих пор на этот сегмент приходилось не более 12%. Среди крупнейших новичков в этом квартале можно выделить Bahgoma в «Балкании Нова», «Евразию» и «Буше» в «Жемчужной Плазе», «Планету Суши» в «Лете», а также анонсированные открытия «Козы Дерезы» в «Фиоленте», Boston в «Галерее» и Gelateria Italiana в «Лете».

«На место развлечений приходят более эффективные и платежеспособные форматы, например, сегмент общественного питания. По нашей информации, сразу не-

сколько ТРЦ в Петербурге ведут работу по увеличению доли F&B (food & beverage), — говорит Юлия Чернышева, руководитель направления торговой недвижимости компании JLL в Санкт-Петербурге. — Речь идет как об актуализации состава арендаторов на фуд-корте, так и о размещении популярной концепции фуд-холла, причем как собственными силами, так и за счет привлечения известных московских сетей. На этом фоне мы ожидаем роста доли общепита в крупнейших торговых комплексах Петербурга уже к середине будущего года». ■

ДОЛЯ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В ТЦ ПЕТЕРБУРГА ПО СУБРЫНКАМ ГОРОДА			
СУБРЫНОК	I КВАРТАЛ 2019 ГОДА, %	II КВАРТАЛ 2019 ГОДА, %	ПРИРОСТ, П. П.
ЦЕНТР	3,8	4,5	0,7
СЕВЕР	4	4,9	0,9
ВОСТОК	2,8	3	0,2
ЮГ	1,9	2	0,1
В СРЕДНЕМ	3,1	3,6	0,5
ИСТОЧНИК: JLL			

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



ЕВГЕНИЙ ПЛАТЕНКО

«НЕКОТОРЫЕ ИННОВАЦИИ МЫ СТАЛИ ПРЕДЛАГАТЬ СЛИШКОМ РАНО»

О РАЗНИЦЕ В ПОДХОДАХ К СТРОИТЕЛЬСТВУ ЖИЛЬЯ В РОССИИ И ФИНЛЯНДИИ, НЕПРАВИЛЬНОЙ ТРАКТОВКЕ ПОНЯТИЯ «ЕВРОПЛАНИРОВКА», О ТОМ, КАКИЕ ЕЩЕ «ФИШКИ» У ФИНСКИХ КОЛЛЕГ МОГУТ ПОЗАИМСТВОВАТЬ РОССИЙСКИЕ СТРОИТЕЛИ, А ТАКЖЕ ПОЧЕМУ КОМПАНИЯ БОЛЬШЕ НЕ БУДЕТ РАБОТАТЬ В МОСКВЕ И ОБЛАСТИ, КОРРЕСПОНДЕНТУ BG АРИНЕ МАКАРОВОЙ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ЮИТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» ТЕЕМУ ХЕЛППОЛАЙНЕН.

BUSINESS GUIDE: Сейчас ЮИТ в России ассоциируется с финским подходом к строительству. Если вспомнить период, когда компания только приходила на российский рынок, какие «фишки» стали первыми и как они трансформировались со временем?

ТЕЕМУ ХЕЛППОЛАЙНЕН: Можно привести несколько примеров финских подходов в жилищном строительстве, которые сейчас широко распространены в России. Один из них — кладовки, то есть места для хранения вне квартиры. Мы, кстати, предложили российским покупателям это первыми. Признаться, в самом начале никто не хотел их покупать. Клиенты просто не понимали, зачем они нужны. Сейчас кладовые есть во многих проектах, и спрос на них довольно большой. Более того, если они потом перепродаются владельцами, то цена уже гораздо выше.

Второй пример — отделка, что сейчас звучит уже немного странно. Однако в Финляндии квартиры передаются полностью готовыми для проживания. И частично этот опыт был перенесен на российские проекты. Это было более десяти лет назад. Спустя годы мы понимаем, что стали слишком рано предлагать здесь отделку. Тогда клиенты не готовы были за это платить, так как не доверяли качеству.

Студии и европланировки тоже можно считать подходом, который пришел на российский рынок с западными компаниями. И в этом направлении ЮИТ тоже стал первой компанией на российском рынке. Сейчас практически ни один проект не обходится без таких квартир. Но только несколько застройщиков в Петербурге действительно поняли, о чем идет речь. Дело же не просто в том, чтобы убрать стену между кухней и жилой комнатой. Проектирование таких лотов требует гораздо больше понимания, так как предстоит продумать, что действительно необходимо клиентам. Но и покупатели не понимают толком, что такое на самом деле европланировка или студия. Наши продавцы тратят много усилий на разъяснение. Кстати, сейчас предлагать что-то новое стало гораздо проще. Новое поколение легче воспринимает инновации.

BG: Осталось ли еще что-то, что российские компании могут взять на вооружение?

Т. Х.: В Финляндии все чаще в проекты включаются зарядные станции для электромобилей. И в объектах ЮИТ они есть. В России это тоже придет — через пять или десять лет. Кроме того, в финских жилых комплексах часто устанавливаются специальные ячейки, в которых курьеры могут оставить покупки, совершенные онлайн. В отличие от России, в Финляндии можно приобрести квартиру без доли участка, на котором построен дом. В этом случае покупатель будет вносить арендную плату за землю. Сама по себе такая возможность позволяет уменьшить объем средств, которые необходимы для покупки квартиры. Для России это пока не очень актуально, так как потребует существенных изменений в законодательстве. Кроме того, в ЮИТ в Финляндии можно не только купить, но и арендовать квартиру. В России мы пока такую услугу не предоставляем.

BG: Насколько сейчас российское строительство приблизилось к финскому в принципиальных подходах?

Т. Х.: Развитие российского жилищного строительства последние 15 лет шло очень интенсивными темпами. Приятно видеть, что за это время на рынке появились девелоперы, которые предлагают продуманный продукт. Покупатели со своей стороны тоже стали более разборчивыми. Большую роль сыграл интернет. Если десять лет назад первый контакт с клиентом был через колл-центр компании, то сейчас это последний этап. На момент звонка в офис покупатель уже многое знает о проекте и конкурентах.

BG: Один из трендов — появление квартир, которые можно адаптировать под индивидуальные требования практически в любой момент. Насколько критерий трансформируемости важен в Финляндии?

Т. Х.: Пока сложно сказать, потому что мы такие квартиры, которые для российского рынка называли «Трансформер», в ассортименте внедрили всего четыре года назад. Но однозначно можно заявлять, что сейчас они очень популярны. В Финляндии этот сегмент активно растет. Кстати, мы на старте думали, что он будет актуален

главным образом для покупок, которые совершаются для собственного проживания. И очень удивились, что частным инвесторам он также пришелся по вкусу. В общей сложности около 10% всех сделок ЮИТ в Финляндии приходится на квартиры-трансформеры.

BG: Еще одна тенденция — уменьшение площадей квартир. Наблюдается ли это в Финляндии? С чем это, по вашему мнению, связано?

Т. Х.: Это глобальный тренд. Средняя площадь стабильно уменьшается. И так будет всегда. По большому счету, это говорит о том, что у людей недостаточно средств на покупку квартир большего метража. Но предпосылок для увеличения средних площадей нет. Одна из причин — продолжающаяся урбанизация и рост мегаполисов. Многие и в России, и в Финляндии стремятся переехать в большие города, и на начальном этапе могут позволить себе только маленькие квартиры. Одновременно с этим жилплощадь на одного человека увеличивается, так как число проживающих в одной квартире сокращается.

BG: ЮИТ завершил первый этап объединения строительных компаний в России. Что предстоит сделать в рамках следующего?

Т. Х.: Известно, что принято стратегическое решение отказаться от строительства жилья в Москве, Московской области и Ростове-на-Дону. В столице, где сейчас возводится один проект, работы будут продолжаться до конца этого года. В Московской области у нас есть ряд строящихся объектов, которые должны быть введены к концу следующего года. В Ростове-на-Дону нет активныхстроек, последняя была завершена в марте этого года.

В контексте объединения бизнесов это означает, что нет необходимости слияния этих компаний с «ЮИТ Санкт-Петербург». В рамках второго этапа нам предстоит совершить объединение с компанией «ЮИТ Уралстрой», то есть с Екатеринбург. По плану этот процесс завершится в начале следующего года.

BG: Чем вызвано решение дальше не рассматривать рынки Москвы и Московской области?

Т. Х.: ЮИТ в прошлом году на российском рынке получил довольно большие убытки,

которые были как раз по тем компаниям, которые решено закрыть. Причины по каждому направлению схожи, но имеют свои особенности. В Москве, как и в любой столице мира, земля очень дорогая, срок согласования длителен. И переход на эскроу-счета усугубляет эту ситуацию. Для других городов это не такая большая проблема, но московские проекты очень дорогие. На фоне того, что три года назад была принята стратегия, предусматривающая уменьшение вложенного капитала в России до 22 млрд рублей, а год назад — решение сократить его еще примерно на 7 млрд, развивать бизнес в столице нам попросту неинтересно. В Московской области также очень дорогие проекты, техническое подключение затратно и существует дополнительная нагрузка по строительству социальных объектов. Перспективы работы для нас в таких условиях оказались под сомнением.

Ростов-на-Дону — это единственный российский регион присутствия ЮИТ, в котором рыночная стоимость слишком мала для того, чтобы продолжать строить качественно, как ЮИТ хочет. Нам не хватает маржи для соблюдения корпоративных стандартов.

Но я хотел бы напомнить, что ЮИТ присутствует в России 60 лет и будет продолжать работать. Мы продолжим придерживаться одного из главных принципов бизнеса — аккуратного подхода к рентабельности. Сейчас мы хотим ускорить получение прибыли от российских проектов. В планах — наращивание инвестиций в другие регионы, в том числе в Петербург. Мы постоянно ищем новые участки для проектов комфорт-класса.

BG: А что касается оказания внешних подрядных работ, которые появились в портфеле услуг после объединения с компанией «Лемминкяйнен»?

Т. Х.: Сейчас это не входит в поле наших стратегических интересов. К сожалению, для большинства клиентов основным критерием оценки является низкая цена. Мы же ориентируемся на сроки и качество. Более десяти лет назад, когда ЮИТ проводил внешние подрядные работы, ситуация была другая. Качественных подрядчиков в принципе не было. Сейчас же таких игроков на рынке достаточно. ■

ПОБОРОТЬСЯ ЗА КЛИЕНТА НА ПЕТЕРБУРГСКОМ РЫНКЕ АПАРТАМЕНТОВ ОБОСТРЕАЕТСЯ КОНКУРЕНЦИЯ. СЕЙЧАС В ГОРОДЕ НАСЧИТЫВАЕТСЯ ОКОЛО 35 ПРОЕКТОВ, В СОСТАВЕ КОТОРЫХ ЕСТЬ АПАРТАМЕНТЫ. В ЭТОМ ГОДУ НА РЫНКЕ ПОЯВИЛОСЬ ВОСЕМЬ НОВЫХ ОБЪЕКТОВ СОВОКУПНОЙ ПЛОЩАДЬЮ ОКОЛО 280 ТЫС. КВ. М.

АРИНА МАКАРОВА

Как отмечает руководитель КЦ «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева, за шесть месяцев этого года было продано около 2,2 тыс. юнитов, что сопоставимо с показателями, зафиксированными за аналогичный период прошлого года. В аналитическом центре компании «M2Маркет» отмечают, что в целом в Петербурге за последние три года наблюдается тренд снижения спроса на апартаменты. Так, при стабильной доле предложения на рынке доля продаж уменьшилась на 2–4 п. п. Причин этому несколько, поясняют аналитики. В их числе называют высокие расходы на содержание.

«Среднестатистический покупатель предпочтет покупку квартиры — больше выбор, меньше рисков, есть возможность постоянной регистрации», — считают аналитики. Однако этот тезис справедлив, когда речь идет о покупке для собственного проживания. При этом по своему функциональному содержанию и условиям проживания петербургские апарт-отели, в отличие от столичных, все сильнее начинают заходить в зону ответственности традиционных отелей. Как показывает статистика, туристы все чаще выбирают для проживания апартаменты, чем гостиницы. Привлекает их более низкая стоимость за ночь и наличие кухонной зоны при сопоставимом уровне комфорта.

ГОСТИНИЧНЫЙ ВЕКТОР Одна из тенденций на рынке — существенное увеличение количества юнитов. На заре рынка в среднем в объектах было по 500 номеров, в последнее время — по 1000. Однако уже в 2019 году в 11 комплексах номерной фонд превышает 1000 юнитов.

«Также в первом полугодии в продажу вышло три объекта, в каждом из которых более 2000 апартаментов. Мы видим, что объекты укрупняются. И если еще три года назад мы считали, что средняя площадь юнита — 25 кв. м, то сейчас площадь снижается и достигает 16–18 кв. м», — рассказывает руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg Светлана Московченко.

Генеральный директор ООО «Вало Сервис» (УК комплексов апарт-отелей Valo) Константин Сторожев полагает, что уменьшение средних площадей обусловлено тем, что апарт-отели в Петербурге развиваются по гостиничному сценарию и ориентированы именно на этот сегмент недвижимости. «Номера категории „три звезды“ в известных мировых отелях по площади не превышают 16–18 кв. м. Поэтому для комплексов, развивающихся по гостиничному направлению, это вполне разумно», — считает эксперт.

Его слова подтверждаются статистикой. В структуре предложения по-прежнему преобладают сервисные апартаменты — это 70% от всего объема продаж. Этот тип объектов рассчитан, как правило, на покупку частными инвесторами, которые в дальнейшем намерены сдавать юниты в краткосрочную аренду. По мнению экс-

пертов, именно в этом формате и нарастает конкуренция. Девелоперам приходится все больше конкурировать по программам доходности и функциональному наполнению.

По словам заместителя генерального директора компании Salut Владимира Федорова, программы доходности сейчас предлагаются в 27 петербургских апарт-отелях и в основном эти комплексы рассчитаны на краткосрочную аренду. Чтобы выполнять обязательства по заявленным программам, средняя заполняемость объектов должна быть не менее 70%.

По мнению Константина Сторожева, необходимо думать о том, как обеспечить загрузку отеля в целом, а не каждого отдельного номера. «Сейчас на рынке происходят важные изменения, в том числе и в части программ доходности. Встречаются весьма одиозные обещания. Некоторые заявленные показатели вызывают недоумение, так как совершенно непонятно, каким образом они высчитываются. К примеру, доходность в 15–16% будет очень сложно реализовать. К программам гарантированной доходности тоже стоит относиться внимательно. Это либо маркетинговый ход, чтобы продать, потому что иначе никак, или очень большая уверенность в собственном бизнесе», — отмечает господин Сторожев.

Управляющий компании Yard Group Екатерина Титомир говорит, что в их объ-

екте доход распределяется по категориям апартаментов, а сумма инвестиций примерно эквивалентна площади. «Доходность сравнима в рамках одной категории. Если это 20 кв. м, то образуется пул из таких номеров. Весь доход с комплекса делится пропорционально, за вычетом комиссии УК. Для владельцев это вполне прозрачная схема. Если вернуться к теме доходности, то выйти за 16–17% — нереально; 11% — это уже хорошо», — констатирует она.

НАЙТИ НОВЫЕ ТОЧКИ РОСТА Генеральный директор отельного оператора PLG Екатерина Лисовская полагает, что в дальнейшем доходность апарт-отелей будет падать. «С выходом на этот рынок большего числа проектов и собственников это неизбежно. Что касается программ гарантированного дохода, то изначально это было придумано, чтобы поддержать рынок и показать людям, что так можно зарабатывать. Такие договоры будут уходить в прошлое. Преимущество получит договор управления. Потому что люди поймут: если заходишь в многоформатный отель, который работает с разными видами аренды, гарантированная доходность не нужна», — уверена она.

По мнению господина Сторожева, обеспечить заявленную заполняемость и доходность инвесторам могут апарт-отели, включающие в себя самые последние

достижения индустрии гостеприимства. «Например, многие проекты гостиниц уже сейчас делают ставку на такой тренд, как лайфстайл, поскольку гости хотят индивидуального отношения, нового опыта, комфортного пребывания. В общем, конкуренцию выдержат не все. Многие „уйдут“ в псевдожилые или только в сегмент долгосрочной аренды», — уточнил он.

По мнению генерального директора сети апарт-отелей YE'S Александра Погодина, эффективной стратегией можно считать совмещение кратко- и долгосрочной аренды. «Люди, проживающие годами в различных проектах, — редкость. В апарт-отелях долгосрочная аренда — это всего 6–11 месяцев», — уточняет он.

По словам генерального директора УК «МТЛ — Управление недвижимостью» Николая Антонова, игроки рынка борются за процент доходных программ, а также краткосрочный гостиничный формат. «Считаю, что проектам-„тысячникам“ нужно выходить на такой формат, чтобы цивилизованно размещать гостей, которые рассчитывают на среднесрочное размещение», — отмечает эксперт. Он сравнивает дальнейшую эксплуатацию апарт-отелей с машиной, которую нужно не только построить, но и в дальнейшем ею управлять. «Все закладывается на стадии строительства, и если продуманы зоны, разделены потоки, то такой проект всем нравится», — заключает господин Антонов. ■



АПАРТ-ОТЕЛИ В ПЕТЕРБУРГЕ РАЗВИВАЮТСЯ ПО ГОСТИНИЧНОМУ СЦЕНАРИЮ И ОРИЕНТИРОВАНЫ ИМЕННО НА ЭТОТ СЕГМЕНТ НЕДВИЖИМОСТИ



«В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ ДОЛЖНА ОСТАВАТЬСЯ КОНКУРЕНЦИЯ»

В ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНЫХ РЕГИОНАХ СТРАНЫ НА РЫНКЕ СЕТЕВЫХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ ДОЛЖНА СОХРАНЯТЬСЯ ЗДОРОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ МЕЖДУ ЕГО ИГРОКАМИ. В ЭТОМ УВЕРЕН ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «ЛОЭСК» ДМИТРИЙ СИМОНОВ. В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG МАКСИМУ АЛДАНОВУ ОН РАССКАЗАЛ О ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ В ОТРАСЛИ.

BUSINESS GUIDE: Как была создана ЛОЭСК? Почему было принято решение объединить муниципальные электрические сети Ленобласти?

ДМИТРИЙ СИМОНОВ: После распада СССР и образования новой страны осталось множество электрических сетей, не относящихся к «большой энергетике». В Ленинградской области они находились на балансе муниципальных предприятий, занимавшихся предоставлением коммунальных услуг. К началу 2000-х годов данные сети были почти полностью изношены. Средств на их модернизацию не было. В этом плане очень показательны пример города Кириши, молодежной стройки 60–70-х годов прошлого века. Кабельные сети прокладывались на недостаточной глубине, трансформаторные подстанции строились без серьезных фундаментов. Соответственно, через 30–40 лет линии износились, подстанции начали давать трещины. Еще бы лет пять — и Кириши бы полностью отключились...

С началом 2000-х в стране начала подниматься экономика, стали открываться новые предприятия, строиться жилье. Резко вырос, в том числе в Ленобласти, спрос на новые электропотребности. Также возникла потребность реновации сетей. Благодаря инициативе правительства Ленобласти (а именно — на тот момент губернатора региона Валерия Сердюкова) было принято решение консолидировать муниципальные электрические сети путем их приватизации. В 2004 году была создана ЛОЭСК для бесперебойного электроснабжения действующих потребителей и подключения новых. Сначала сети мы получили в краткосрочную аренду, а затем их выкупили в открытом конкурсе. После этого была проведена инвентаризация сетей. После чего была запущена инвестиционная программа, направленная на модернизацию приобретенных нами активов. В настоящее время ЛОЭСК выросла во вторую по величине электросетевую компанию на территории Ленобласти и в одно из крупнейших предприятий коммунальной энергетики в Российской Федерации.

BG: На ваш взгляд, сейчас можно было бы повторить такой старт бизнеса?

Д. С.: Думаю, что нет. В настоящее время при отсутствии либеральности экономики проделать такое уже почти невозможно. Мы успели попасть в то золотое время, когда были потребность и возможности реализовывать как можно больше частных и государственно-частных проектов в энергетической отрасли.

BG: Каких показателей ЛОЭСК достигла на текущий момент?

Д. С.: Прежде всего мы существенно снизили долю изношенных сетей. На момент начала нашей деятельности она составляла 85%. Сейчас, благодаря модернизации старых и строительству новых сетей, данный показатель стал ниже 60%. Объем ежегодной инвестиционной программы в последние годы составляет 3–3,5 млрд рублей. Начинать же мы с 300 млн рублей.

Объем передачи электроэнергии компанией за пятнадцать лет увеличился с 2,1 млрд кВт•ч в год до 3,3 млрд кВт•ч. Это свидетельствует о том, что объемы потребления электроэнергии в наших сетях растут, а в Ленобласти появляются новые жилые объекты, организации. Только в прошлом году было подключено свыше 5 тыс. потребителей. Выручка от оказанной услуги технологического присоединения составила 3,2 млрд рублей.

BG: Как строится партнерство с правительством Ленобласти?

Д. С.: С правительством региона у нас выстроено здоровое сотрудничество. Тем более что региональное правительство входит в состав акционеров компании. В плотной связке с представителями органов власти мы работаем ежедневно и, считаю, весьма продуктивно. Отмечу, что из бюджета Ленобласти мы на реализацию своей программы по приобретению электросетевого имущества при создании компании не привлекали ни копейки. Кстати, мы ежегодно платим очень серьезные дивиденды в казну региона — сотни миллионов рублей.

BG: ЛОЭСК активно выступает с рядом отраслевых предложений. Можете ли рассказать о них подробнее?

Д. С.: Мы действительно занимаем активную позицию в решении отраслевых

вопросов. В том числе и на законодательном уровне. ЛОЭСК регулярно принимает участие в заседаниях комитета Государственной думы по энергетике, где отстаивает свои инициативы и предлагает эффективные решения по дальнейшему развитию отрасли. Очень часто они отличаются от тех, с которыми выступают федеральные чиновники.

В частности, мы выходили с предложениями о законодательном обеспечении долгосрочного эталонного тарифного регулирования, четком определении методики таких расчетов. Неоднократно поднимали вопрос о бесхозных сетях. На некоторых из них «висят» населенные пункты, а значит, есть необходимость законодательного вовлечения их в хозяйственный оборот. Также важный вопрос, требующий разрешения, связан со льготным техприсоединением. Некоторые потребители злоупотребляют этим. Превращают возможности, которые предоставляет льгота, в свой бизнес. Такого быть не должно. Необходимо ограничить возможность льготного присоединения в количестве и сроках.

BG: Как вы оцениваете ситуацию в отрасли в целом?

Д. С.: Все далеко не однозначно. Как я уже сказал, есть необходимость решить ряд важных проблем. Принято почему-то считать, что у энергетиков много денег. Это совершенно не так. В особенности это касается негосударственных компаний, где каждый рубль на счету.

Тем более что в некоторых регионах сейчас наблюдается спад строительства, от объемов которого сильно зависят сетевые энергетические компании. Также неверна позиция, что за передачу электроэнергии население платит сетевым организациям большие деньги. Все тарифы населению дотируются: государство сдерживает рост тарифов для населения, перераспределяя нагрузку между остальными потребителями.

BG: Неоднократно «Россети» высказывались об идее покупке вашей компании. Как вы относитесь к такой возможной консолидации?

Д. С.: Это и простой, и сложный вопрос одновременно. Покупка компании другой

компанией — это консолидация рынка. Мы сами в свое время этим занимались. Однако сейчас в регионах, где активно реализуются инвестиционные отраслевые энергопрограммы, к которым относится и Ленобласть, такая консолидация уже не нужна. Должна быть конкуренция. У потребителей возникает возможность выбрать ту или иную сетевую компанию, а та, в свою очередь, будет готова снижать издержки в борьбе за клиента. Возникает здоровая конкуренция, которая идет во благо как для рынка, так и для региона. Зачем же отказываться от здоровой конкуренции?

BG: Как происходит в компании цифровизация сетей? Какие другие новые технологии задействуете в работе?

Д. С.: Цифровизацией сетей мы занимаемся уже семь-восемь лет, начав еще до того, как применение данной технологии стало всеобщим трендом. Все наши новые подстанции мощностью 35–110 кВ уже оснащены телемеханикой и управляются дистанционно. Также все новые блочные подстанции 10/04 идут с цифровой начинкой. Благодаря данной технологии существенно сократилось количество аварийных отключений. При этом мы не забываем и о людях. В удаленных районах у нас по-прежнему работает определенное количество людей, бригады которые в случае серьезного ЧП могут оперативно провести ремонтные работы. Цифровизация, безусловно, нужна, но и от сотрудников, работающих на объектах, мы не собираемся отказаться. Цифровизация должна быть разумной и с человеческим лицом!

BG: Какие задачи ЛОЭСК ставит перед собой на ближайшее время?

Д. С.: Они достаточно простые. Мы по-прежнему будем продолжать работу по модернизации сетей, заниматься строительством новых, наращивать количество новых потребителей. Так же, как и ранее, нас интересует консолидация сетей — теперь уже на территории двух регионов: Ленобласти и Петербурга. И мы будем прикладывать к реализации данной цели все свои силы. ■

ЛИЗИНГ ПРОБУКСОВЫВАЕТ БЕЗ ГОСПОДДЕРЖКИ

РЫНОК ЛИЗИНГА В 2019 ГОДУ ДЕМОНИСТРИРУЕТ РОСТ, ХОТЯ И НЕ ТАКОЙ ЖЕ, КАК В ПРОШЛОМ ГОДУ. ПРИЧИНА В СОКРАЩЕНИИ ГОСПОДДЕРЖКИ РЯДА СЕКТОРОВ. ВПРОЧЕМ, ПОКА ЭКСПЕРТЫ СОХРАНЯЮТ ПОЗИТИВНЫЕ ПРОГНОЗЫ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По данным агентства РА «Эксперт», совокупный объем нового бизнеса лизинговых компаний в Санкт-Петербурге составил более 122 млрд рублей, в Северо-Западном федеральном округе — более 77 млрд рублей по итогам прошлого года. Ленинградская область и Санкт-Петербург занимают второе место по этому показателю после столичного региона. Официальной статистики по первому кварталу нынешнего года пока нет.

ЛОКОМОТИВЫ ОТРАСЛИ Основными локомотивами рынка традиционно выступают автомобили и железнодорожная техника. При этом авиализинг сосредоточен на трех компаниях-лидерах, и новички в этом секторе в ближайшее время не предвидятся.

«Драйвером рынка, на наш взгляд, по-прежнему остается автолизинг, и в этом году данный сектор вновь получил господдержку в виде субсидирования приобретения в лизинг колесной техники отечественного производства. Однако не стоит забывать об инфраструктурных проектах в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, которые обеспечивают продажи специализированной техники», — говорит Анна Голикова, руководитель филиальной сети ГК «Интерлизинг».

Андрей Волков, руководитель дирекции продуктового развития и взаимоотношений с партнерами компании «Балтийский лизинг», рассказал: «По итогам первого квартала в нашей компании среди самых популярных сегментов первое место занимают легковые авто, второе место — грузовая техника, третье — складское оборудование и погрузчики, четвертое — строительная и дорожно-строительная техника, а замыкает пятерку металлообрабатывающее оборудование».

«В первом квартале 2019 года доля автолизинга по Ленинградской области занимает в нашем портфеле 8%. Она показала рост на 24% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. 87% в портфеле приходится на направление авиализинга, оно увеличилось на 8%. Железнодорожный транспорт занимает 5% от общего объема, по сравнению с первым кварталом прошлого года он продемонстрировал впечатляющий рост — почти в три раза. Его основой послужило обновление железнодорожными операторами парка вагонов в связи со вступлением в силу ряда нормативных актов, ограничивающих срок их эксплуатации», — рассказывает Евгений Татаринов, коммерческий директор компании «ВТБ Лизинг».

Еще один фактор увеличения спроса на подвижной состав — рост добычи и производства угля, нефти, минеральных удобрений и зерна. Эти ресурсы необходимо транспортировать от места производства до конечного потребителя, и железнодорожные перевозки играют здесь ведущую роль.

«Хотим отметить, что в настоящее время в Петербурге обсуждается вопрос модернизации наземного транспорта. Мы



НЕСМОТЯ НА СНИЖЕНИЕ ДИНАМИКИ КОРПОРАТИВНЫХ ПРОДАЖ ЛЕГКОВОГО И ГРУЗОВОГО ТРАНСПОРТА, АВТОЛИЗИНГ ЯВЛЯЕТСЯ СЕГОДНЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ КЛИЕНТОВ МСБ В РАМКАХ ОБНОВЛЕНИЯ И ПОПОЛНЕНИЯ АВТОПАРКА

считаем это направление перспективным для развития рынка лизинговых услуг. Поэтому надеемся, что городу и перевозчикам удастся договориться о требованиях, предъявляемых к новым автобусам, троллейбусам и трамваям, а затем закрепить их в виде нормативных актов», — рассказал господин Татаринов.

Аналитики ИК «Фридом Финанс» полагают, что ключевым драйвером лизингового рынка является железнодорожный сегмент. По их подсчетам, за счет активного роста объемов лизинговых сделок с железнодорожной техникой доля данного сегмента на рынке увеличилась с 21 до 26%. «В то же время степень проникновения лизинга в автопродажи легкового транспорта остается неизменной на протяжении последних двух лет и находится на уровне 9%, поскольку основным источником финансирования приобретения автомобиля по-прежнему являются автокредиты, на которые приходится около 50% общих автопродаж. Тем не менее поддержку лизингу легковых автомобилей оказывает развитие райдшеринга и каршеринга в крупных городах, а также расширение таксопарков. Вероятно, сегмент автолизинга увеличится на 5–7% в текущем году».

Елена Смирнова, директор по работе с юридическими лицами «CTRL Лизинг», говорит: «По результатам первого квартала 2019 года наиболее развивающийся сектор в сегменте лизинга легкового автотранспорта — передача в лизинг ТС для такси, каршеринга и для клиентов, осуществляющих грузоперевозки. Рост обусловлен активной деятельностью агрегаторов, среди которых Gett, «Яндекс.Такси», «Ситимобил», «Делимобил», «Яндекс.Драйв». Увеличение количества потребителей сервиса такси привело к росту спроса на услугу и, как

следствие, к потребности расширять количество машин в парках. Кроме того, важно отметить и появление новых игроков в Санкт-Петербурге, среди которых Bolt. Что касается сегмента LCV, то рост продаж в первом полугодии 2019 года был обусловлен действием программы субсидирования коммерческого транспорта. В случае продления программы мы можем ожидать роста продаж в третьем и четвертом кварталах 2019 года».

«Хотим отметить, что в настоящее время в Петербурге обсуждается вопрос и о модернизации наземного транспорта. Мы считаем это направление перспективным для развития рынка лизинговых услуг. Поэтому надеемся, что городу и перевозчикам удастся договориться о требованиях, предъявляемых к новым автобусам, троллейбусам и трамваям, а затем закрепить их в виде нормативных актов», — рассказал господин Татаринов.

Наиболее активно развиваются компании, работающие по госконтрактам и участвующие в крупных инфраструктурных объектах, таких как, например, реконструкция трассы «Кола». Региональный директор департамента продаж компании Carcade Евгений Курбакин говорит, что специфика инфраструктурных госконтрактов, предусматривающих большой объем инвестиций в проект и специфический график платежей, меняет и требования клиентов. В первую очередь снижается размер авансового платежа и увеличиваются сроки действия договоров лизинга. Сегодня типичным для рынка уже является первый платеж по договору лизинга в размере около 5% от суммы, хотя раньше лизинговые компании не готовы были идти на такие условия. «Сейчас, несмотря на сопутствующие таким условиям риски, многие компа-

нии видят перспективы этого сегмента и активно развивают направление автолизинга. Только за последний год два крупнейших банка запустили собственные лизинговые компании», — указывает эксперт.

Анна Голикова к основным событиям первого квартала относит то, что окончательно прекратила финансирование нового бизнеса компания «ВЭБ-лизинг». «Это повлияло и на распределение объемов между другими игроками, и на обмен кадрами в отрасли. В то же время на рынок вышел новый игрок «Газпромбанк Лизинг», который как раз сформировал команду из бывших сотрудников «ВЭБ-лизинга». Новый игрок специализируется на автолизинге, что, конечно, повлияет на перераспределение долей среди основных участников рынка», — полагает госпожа Голикова.

К числу основных игроков рынка лизинга по текущему лизинговому портфелю относятся ПАО «ГТЛК» (925 млрд рублей), АО «Сбербанк Лизинг» (609 млрд), АО «ВТБ Лизинг» (575 млрд), АО «ВЭБ-лизинг» (374 млрд) и ПАО «Трансфин-М» (290 млрд).

Андрей Волков констатирует: «Российский рынок лизинга высококонцентрированный: на топ-20 лизинговых компаний из рейтинга, который ежегодно актуализирует аналитическое агентство RAEX, приходится более 80% нового бизнеса. При этом состав топ-10 компаний практически не меняется (мы как раз в этом сегменте — по итогам 2018 года занимаем восьмую строчку списка), топ-20 и топ-30 тоже относительно стабильны по составу компаний. Про новых лидеров говорить сложно, хотя нет ничего невозможного: бывают и взлеты на крупных сделках, и падения — по самым различным причинам. Скорее всего, перемещения игроков рынка в рамках рейтинговой таблицы RAEX будут незначительными».

ЗАМЕДЛЕНИЕ В первом квартале 2019 года наметился целый ряд изменений в части реализации мер господдержки. Важно отметить, что выделенные в начале года Минпромторгом РФ на поддержку спроса на автомобили отечественного производства 4,9 млрд рублей закончились у крупных участников, что привело к некоторому снижению корпоративных продаж транспорта. В частности, по итогам первого квартала 2019 года в Санкт-Петербурге и Ленинградской области продажи автомобилей корпоративным клиентам замедлились по сравнению с аналогичным периодом 2018 года. Самый большой спад (9%) произошел в сегменте грузовой техники против снижения продаж в сегменте легкового и легкого коммерческого транспорта на 0,3%.

Генеральный директор компании «Газпромбанк Лизинг» Максим Агаджанов уверен, что госпрограмма показала себя максимально эффективно для льготного приобретения транспорта на условиях финансовой аренды и востребована со стороны малого и среднего бизнеса. Этому способствуют условия программы: компании получают скидку на авансовый платеж до

12,5% (для МСП) и до 10% (для представителей крупного бизнеса), что в совокупности с ускоренной амортизацией автотранспорта и оптимизацией налогов делает такой способ пополнения или обновления автопарка более привлекательным, в том числе, по сравнению с автокредитованием юридических лиц. Поэтому с 1 июля правительство РФ по просьбе Минпромторга РФ утвердило дополнительный лимит субсидирования автотранспорта на условиях лизинга в размере 4 млрд рублей до конца года. «По нашей предварительной оценке, из расчета средней скидки на автомобиль в размере 350 тыс. рублей на условиях льготного лизингового финансирования клиентам удастся поставить около 11 тыс. легкого коммерческого и грузового транспорта»,— говорит господин Агаджанов.

Впрочем, «Газпромбанк Лизинг», вышедший на рынок Петербурга и Ленобласти осенью 2018 года, и не прекращал лизинговое финансирование по программе «Автопром», поскольку лимит не был исчерпан. По итогам уже второго квартала 2019 года компания показала существенный рост относительно первого квартала 2019 года: на 83% увеличилось количество сделок в сегменте легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта и на 67% — в сегменте грузового транспорта в целом.

Еще одним важным событием в части реализации мер господдержки в первом квартале 2019 года стала приостановка госпрограммы по строительно-дорожной технике Минпромторга РФ на неопределенный период. Совсем недавно, 14 июня, программа была продлена до конца 2019 года в новом

«пилотном» виде. Обновленная программа содержит множество новых требований для лизинговых компаний, а для лизингополучателей изменения выглядят следующим образом. «Теперь лизинговые компании будут определять размер субсидирования для каждого клиента в отдельности, не выходя за верхние границы установленных государством ставок: 10% от стоимости спецтехники для европейской части России и 15% для Сибирского и Дальневосточного федеральных округов, Калининградской области, Крыма и Севастополя»,— рассказывает господин Агаджанов.

Он полагает, что, помимо активно развивающегося лизинга в сегменте железнодорожной отрасли, можно совершенно точно говорить о нарастающем потенциале российской судостроительной отрасли. По итогам первого квартала 2019 года объем нового бизнеса «Газпромбанк Лизинг» достиг рекордной отметки по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, показав рост более чем в три раза. Портфель при этом увеличился на 48%, до 198 млрд рублей. «Такие результаты стали возможны благодаря тому, что мы реализовали сложную по структуре и реализации сделку в сегменте морских и речных судов на сумму 16 млрд рублей. Этот сегмент для нас является одним из ключевых в развитии и уже во втором квартале мы анонсировали поставку российских судов на подводных крыльях („Кометы 120М“) зарубежным операторам пассажирских линий. В целом мы отмечаем большую заинтересованность иностранцев отечественными судами, что может только положительно сказаться на

состоянии российского рынка лизинга»,— рассказал господин Агаджанов.

Несмотря на снижение динамики корпоративных продаж легкового и грузового транспорта, автолизинг является сегодня одним из самых популярных инструментов для клиентов МСБ в рамках обновления и пополнения автопарка. «Скидки, которые лизинговая компания транслирует своим клиентам напрямую от автопроизводителей в совокупности с ускоренной амортизацией и оптимизацией налогообложения, способствуют популяризации и продвижению этого сегмента. По данным „Автостата“, доля легковых автомобилей, которые регистрируются на юридические лица, показала рост в полтора раза с 2014 по 2019 год. Этому способствуют стремительно развивающийся каршеринг, рынок такси, а также лизинговое финансирование»,— отмечает господин Агаджанов.

ПРОГНОЗЫ Ольга Фетищева, заместитель директора направления «Оценка и финансовый консалтинг» группы компаний SRG, прогнозирует: «За 2019 год планируется увеличить рост размера нового бизнеса на 15%, что значительно ниже показателя 2018 года. Лизинговые компании связывают снижение реализации с сокращением объема госсредств на автолизинг. Ведущие лизингодатели решают эту проблему с помощью собственных льготных программ, причем нередко в ущерб части своей маржи. Однако у небольших компаний такой возможности нет, поэтому они выбирают другую тактику: расширение клиентских сервисов, снижение авансов по сделкам».

«Из последних внешних факторов можно отметить возобновление тенденции к снижению ключевой ставки. Появилась определенность по условиям программы субсидирования специальной техники на текущий и следующий год, также выделены дополнительные средства по программе субсидирования колесной техники. Думаю, в ближайшее время эти изменения положительно скажутся на уровне спроса, и мы увидим результаты уже по итогам третьего квартала 2019 года»,— говорит Андрей Волков.

Игорь Борисов, директор филиала СДМ-банка в Санкт-Петербурге, полагает, что общая экономическая ситуация вынуждает бизнес снижать инвестиционную активность, что приведет к уходу с рынка небольших лизинговых компаний. Идет плавное увеличение доли государственных компаний на рынке лизинга, что приводит к обострению конкуренции и перераспределению клиентов согласно их уровню бизнеса. «Неравные возможности государственных и коммерческих лизинговых компаний вынуждает увеличивать риски, снижать доходность, но при этом заставляет увеличивать качество сервиса»,— рассуждает господин Борисов.

Он указывает на то, что лизинговые компании продолжают активно совершенствовать систему электронного обмена, расширять возможности онлайн-сервисов. «Те, кто не сможет предоставлять качественные онлайн-сервисы, будут сильно сдавать свои позиции, так как клиент предпочтет тех, кто предоставляет максимальное удобство при минимальных временных затратах»,— резюмирует эксперт. ■

РЕСТОРАНЫ ПЕРЕЕЗЖАЮТ В ФУД-ХОЛЛЫ

ФУД-ХОЛЛЫ ПЕРЕТЯГИВАЮТ РЕСТОРАНЫ С ЦЕНТРАЛЬНЫХ УЛИЦ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА. КОЛИЧЕСТВО ОТКРЫТИЙ В СТРИТ-РИТЕЙЛЕ СОКРАТИЛОСЬ ВО ВТОРОМ КВАРТАЛЕ 2019 ГОДА.

ДЕНИС КОЖИН

Весна традиционно является наиболее активным периодом на рынке торговых коридоров: в ожидании высокого туристического сезона помещения активно арендуются как рестораторами, так и fashion-операторами. Однако второй квартал 2019 года отличился необычно низкими показателями: по данным компании JLL, общее количество открытий уменьшилось на 7% по сравнению с первыми тремя месяцами.

Падение спроса наблюдалось среди основных категорий арендаторов — в общепите, fashion и услугах. Стоит отметить, что, в отличие от предыдущих лет, в Петербурге практически перестали открываться магазины сувениров на центральных улицах. Зато появилось сразу несколько специализированных продуктовых магазинов, например мармеладных, что привело к росту числа открытий в этом сегменте. В сегменте общепита, традиционно лидирующем в структуре спроса на основных улицах, за второй квартал открылось лишь 34 заведения, что уступает как значению годичной давности (50 объектов), так и показателю предыдущего квартала (41).

«Рестораторы по-прежнему заинтересованы в запуске новых объектов в Петербурге, однако многие недавние открытия пришлось на фуд-холлы в общественных пространствах, таких как „Голи-

цын Лофт“, „Василеостровский рынок“, „Севкабель Порт“. Модный сегодня в обеих столицах формат фуд-холла привлекает большое количество жителей и гостей города, которые приходят сюда именно для того, чтобы хорошо провести время и поесть. Этот целевой трафик, как и возможность организовать летние террасы и посадку на свежем воздухе, перетягивают спрос рестораторов с центральных улиц»,— говорит Александра Камаева, консультант отдела стрит-ритейла компании JLL в Санкт-Петербурге.— Помимо этого, точкой притяжения для них станут и будущие фуд-холлы в торговых центрах — в „Галерее“ и „Сити Молле“. Стоит отметить, что подобные проекты позволяют протестировать концепции с наименьшими затратами, поэтому они интересны как начинающим рестораторам, так и известным на гастрономической карте города именам».

Несмотря на уменьшение объема открытий, их количество все же превысило число закрытых объектов. Как следствие, доля вакантных помещений за второй квартал уменьшилась с 8 до 7,7%. Исключением стали лишь Невский проспект и Средний проспект В.О. Доля вакантных помещений как на основной части Невского, так и на Старо-Невском достигла максимума за последний год.

«Сразу несколько помещений на Старо-Невском покинули арендаторы ценового сегмента ниже среднего. Предполагаю, что в ряде из них могут появиться люксовые операторы. Однако процесс согласования договоров аренды с такими компаниями достаточно длительный, так как речь идет о долгосрочной аренде помещений с высокими требованиями к отделке и, соответственно, значительными затратами на ремонт. В результате собственники и арендаторы долго обсуждают условия аренды, в частности, размер арендной ставки»,— замечает Владислав

Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге.

Максимальный уровень ставок аренды на рынке стрит-ритейла Петербурга почти не изменился за второй квартал. «На основной части Невского проспекта ставки сегодня по-прежнему достигают 13 тыс. рублей за квадратный метр в месяц с учетом НДС для стометровых помещений, при этом нижняя граница диапазона на этой магистрали увеличилась на 6%, с 8 до 8,5 тыс. рублей, что также способствовало росту вакантности на основной части Невского проспекта»,— добавляет господин Фадеев. ■

ДИАПАЗОН СТАВОК АРЕНДЫ НА ОСНОВНЫХ ТОРГОВЫХ УЛИЦАХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПО ИТОГАМ ВТОРОГО КВАРТАЛА 2019 ГОДА

ТОРГОВЫЙ КОРИДОР	УРОВЕНЬ АРЕНДНЫХ СТАВОК, РУБ. ЗА КВ. М В МЕСЯЦ (ВКЛ. НДС)	
	МИНИМУМ	МАКСИМУМ
НЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ (ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ)	8 500	13 000
СТАРО-НЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ	3 000	6 000
УЛИЦА РУБИНШТЕЙНА	3 500	6 000
МОСКОВСКИЙ ПРОСПЕКТ	2 500	6 000
БОЛЬШАЯ КОНЮШЕННАЯ УЛИЦА	3 000	5 500
САДОВАЯ УЛИЦА	2 500	5 500
КАМЕННООСТРОВСКИЙ ПРОСПЕКТ	2 000	5 500
ВЛАДИМИРСКИЙ ПРОСПЕКТ	2 500	4 500
БОЛЬШОЙ ПРОСПЕКТ П.С.	2 000	4 000
6-7-Я ЛИНИИ В.О.	2 500	4 000
СРЕДНИЙ ПРОСПЕКТ В.О.	1 800	4 000
ИСТОЧНИК: JLL		

ПОСЛЕФУТБОЛЬНОЕ ОСТУЖЕНИЕ

ВВОД БРЕНДИРОВАННЫХ ГОСТИНИЦ В РОССИИ СОКРАТИЛСЯ ПОЧТИ В ПЯТЬ РАЗ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2019 ГОДА. НА ФОНЕ ОХЛАЖДЕНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПОСЛЕ ЧМ-2018 БРЕНДЫ СОХРАНЯЮТ АКТИВНОСТЬ В СНГ, ГРУЗИИ И ПРИБАЛТИКЕ. ДЕНИС КОЖИН

Компания JLL проанализировала активность гостиничных рынков России, СНГ, Украины, Грузии и Прибалтики по открытию брендируемых объектов в первой половине 2019 года и планы операторов на второе полугодие. По данным JLL, на конец июня в России, СНГ, Грузии, Прибалтике и на Украине появилось чуть более 1,7 тыс. брендируемых гостиничных номеров, то есть всего 22% от заявленного на 2019 год нового номерного фонда. Это самые низкие темпы ввода минимум за четыре года: к середине 2018 года было введено 39% от плана, в 2017-м — 34%, в 2016-м — 35%. При этом по количеству номеров отставание от прошлого года является более чем двукратным (в прошлом году к этому моменту вышло около 3,8 тыс. номеров).

«Основная причина такой динамики — резкое падение темпов открытия брендируемых гостиниц в России. В первом полугодии на территории страны появилось всего 624 брендируемых номера — почти в пять раз меньше по сравнению с рекордным показателем предфутбольного первого полугодия прошлого года, когда рынок увеличился на 2,8 тыс. номеров,— комментирует Татьяна Веллер, руководитель департамента гостиничного бизнеса компании JLL.— Это не означает, что интерес гостиничных брендов к российскому рынку отсутствует, скорее сигнализирует о временном снижении аппетита инвесторов на период, пока рынок „переваривает“ до-

полнительные номера, построенные в период подготовки к мундиалу».

Планы брендов на год в целом лишь немного скорректировались по сравнению с заявлениями начала года, уменьшившись на 42 номера. Теперь общее количество нового номерного фонда, ожидаемого в регионе в этом году, составит 7,9 тыс. номеров, из них в России — менее 4 тыс. При этом если в регионе в целом показатель будет близок к прошлогоднему, когда рынок увеличился на 8 тыс. номеров, то в России даже в случае реализации всех анонсированных проектов он сократится почти на треть (по сравнению с 5,7 тыс. номеров).

Несмотря на падение российского показателя, Москва сохраняет лидерство среди городов по объему нового гостиничного предложения: 860 номеров заявлено в российской столице на год, из них 223 вышло в его первой половине. На втором месте находится столица Грузии Тбилиси, которая по-прежнему привлекает международные гостиничные бренды. Там до конца 2019 года ожидается 601 новый номер, при этом с начала года ничего не было введено. На третьем месте Краснодар с запланированными, но пока не открытыми 588 номерами.

Топ-3 самых популярных городов в России с точки зрения гостиничных открытий в 2019 году — Москва, Краснодар и Сочи. Интересно отметить, что в Санкт-Петербурге на этот год вообще не запланированы новые брендируемые отели.

В тройке лидеров по количеству планируемого нового номерного фонда среди брендов в регионе по-прежнему остаются Marriott International (2,6 тыс. номеров), Wyndham Hotels & Resorts (1,2 тыс. номеров) и InterContinental Hotels Group (IHG, менее 1 тыс. номеров). На российском рынке первую позицию также занимает Marriott International (1,6 тыс. номеров), почетное второе место — активно развивающийся исключительно в регионах Azimut Hotels (820), на третьем — IHG (645).

Самым активным оператором с точки зрения доли введенных к середине года номеров является Accor (68% от заявленных на год, или 507 номеров), далее идет IHG (38%, или 374 номера), замыкает тройку Hilton Hotels & Resorts (22%, или 207 номеров). Отдельно стоит отметить Radisson Hotel Group, которая уже полностью выполнила свой план по открытиям на 2019 год, запустив Radisson Collection Hotel на 141 номер в грузинском поместье Цинандали и Radisson Riga Old Town на 60 номеров в Латвии.

«География осваиваемых брендами стран и городов расширяется, появляются направления, давно не наблюдавшиеся на нашей карте открытий: Молдавия, Киргизия, Таджикистан. Девелоперская активность вернулась и в Казахстан: если будут открыты все запланированные 886 номеров, это станет рекордом за четыре года, включая период активной подготовки к

„Экспо-2017“ в Астане (теперь это Нур-Султан),— отмечает Татьяна Веллер.— Все страны Балтии ожидают новые гостиницы в этом году, и особенно активна Латвия, где запланировано 400 номеров. Сразу два горнолыжных курорта за пределами России получат свои первые брендируемые отели: в Шымкенте анонсирована Ramada, в Гудаури — Best Western».

Российский Баден-Баден — Кисловодск — также ожидает свой первый брендируемый отель в этом году — Ramada. Также стоит выделить Благовещенск, активно развивающийся как логистический российско-китайский хаб: там заявлен первый в городе брендируемый отель Mercure от Accor на 90 номеров.

«Продолжается диверсификация предложения брендов на рынке. В числе новых для региона концепций — ребрендируемый в первом полугодии в Curio Collection by Hilton московский Chekhov Hotel, запланированные AC by Marriott в Москве и Риге, а также Wyndham Grand в Тбилиси,— перечисляет Татьяна Веллер.— Основные тренды гостиничного рынка сегодня — замедление ввода в России, которое было вполне ожидаемым после подготовки к приему мундиала в 2018 году; повышение активности брендов в остальных странах региона; превалирование в планах операторов отелей средних ценовых категорий, рассчитанных на массовый туризм или локальный деловой спрос». ■

ВЛОЖЕНИЯ В НЕДВИЖИМОСТЬ ВЫРОСЛИ НА ЧЕТВЕРТЬ

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2019 ГОДА УВЕЛИЧИЛСЯ ДО \$1,6 МЛРД. ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ДИНАМИКА НАБЛЮДАЕТСЯ НЕСМОТРИ НА СНИЖЕНИЕ АКТИВНОСТИ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По оценке компании JLL, объем инвестиционных сделок на рынке недвижимости России в первом полугодии 2019 года составил более \$1,6 млрд, что на 24% превышает результат аналогичного периода предыдущего года (\$1,3 млрд). Показатель второго квартала оказался на 13% больше прошлогоднего: \$643 млн по сравнению с \$568 млн соответственно.

«Рост в первом полугодии объясняется закрытием нескольких крупных сделок. Сложившаяся стабильность на финансовых рынках, а также смягчение монетарной политики Банка России способствуют увеличению инвестиционной активности,— говорит Наталия Тишендорф, член совета директоров и руководитель отдела финансовых рынков и инвестиций компании JLL.— Кроме того, инвесторов стимулирует позитивная разница между ставками капи-

тализации и стоимостью банковского финансирования, которая сформировалась около года назад впервые за всю историю рынка коммерческой недвижимости. Ожидаемое снижение ключевой ставки в этом году приведет к дальнейшему сокращению стоимости финансирования под залог активов и положительно отразится на инвестиционном рынке недвижимости».

Сектор офисной недвижимости стал лидером в первом полугодии 2019 года по объему привлеченных инвестиций: его доля достигла 35% от общего показателя. На втором месте — сектор жилой недвижимости в формате участков под строительство, а также апартаментов в инвестиционных целях: его доля составила 31%. Тройку лидеров замыкает сектор торговой недвижимости (22%). Доля Москвы увеличилась с 56% в первом полугодии 2018 года до 72% по ито-

гам первой половины 2019 года, в то время как доля Санкт-Петербурга сохранилась на уровне первого квартала 2019 года, составив 21% в страновом объеме инвестиций за шесть месяцев 2019 года против 38% за аналогичный период предыдущего года. Сделки с региональными активами (вне Москвы и Петербурга) по результатам первых шести месяцев 2019 года составили 7% по сравнению с 6% за тот же период 2018 года.

Отсутствие публичных сделок с иностранным капиталом во втором квартале 2019 года привело к тому, что доля зарубежных инвесторов в общем объеме транзакций в первом полугодии снизилась до 12% по сравнению с 28% годом ранее. Сокращение доли сделок с участием иностранного капитала в России отражает глобальный тренд уменьшения объема иностранных инвестиций. Так, в первом квартале 2019

года объем трансграничных сделок в мире снизился в годовом соотношении на 17%, до \$44 млрд.

Олеся Дзюба, руководитель отдела исследований компании JLL, комментирует: «На российском рынке сохраняется дефицит объектов недвижимости, доступных инвесторам для покупки. Тем не менее в условиях сложившейся стабильности и при отсутствии внешних негативных факторов вероятность активизации инвестиций в недвижимость возрастает. Среди позитивных факторов стоит выделить укрепление рубля в первом полугодии, уменьшение инфляционного давления, а также снижение ключевой ставки Банком России до 7,5%. Мы сохраняем прогноз объема инвестиционных транзакций на российском рынке недвижимости в 2019 году на уровне \$3,5 млрд». ■

ИНВЕСТИЦИИ

«НАМ ОЧЕНЬ МНОГО НУЖНО СДЕЛАТЬ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПЕТЕРБУРГА КАК ЦЕНТРА ВОДНОГО ТУРИЗМА»

СМОЖЕТ ЛИ ПЕТЕРБУРГ ВЕРНУТЬ СЕБЕ СТАТУС ПАРУСНОЙ СТОЛИЦЫ РОССИИ И КОНКУРИРОВАТЬ С ЕВРОПЕЙСКИМИ ГОРОДАМИ, В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ АГАТЕ МАРИНИНОЙ РАССКАЗАЛ ПРЕЗИДЕНТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ПАРУСНОГО СОЮЗА СЕРГЕЙ АЛЕКСЕЕВ.

BUSINESS GUIDE: Основа для развития парусного спорта — инфраструктура. Раньше в Петербурге было несколько десятков яхт-клубов. Сколько их сейчас и каков их уровень?

СЕРГЕЙ АЛЕКСЕЕВ: Инфраструктура — это самое главное. Очень многое зависит от строительства новых яхт-клубов и дальнейшего развития существующих. У Петербурга действительно есть амбиции называться морской столицей, но если сравнивать уровень инфраструктуры с Хельсинки или Таллином, то разница ощутима. До 1990-х годов в Петербурге было 30 с лишним яхт-клубов. Сейчас действует всего четыре. Один расположен в Лахте, второй — Речной яхт-клуб профсоюзов, третий — Санкт-Петербургское парусное общество, еще один — «Балтиец». Остальные площадки существуют как стоянки. Конечно, есть морские и речные причалы, но это явно не соответствует тому уровню, который есть в других странах. По количеству яхт Петербург также сильно отстает. Сейчас в городе насчитывается около 120 парусных яхт и 50 тыс. маломерных судов. Это, конечно, очень мало. По нашим подсчетам, где-то около 5 тыс. человек занимается парусным спортом и 200 тыс. петербуржцев ходят на маломерных судах.

У действующих центров парусного спорта есть свои проблемы. Например, у яхт-клуба на Петровской косе до сих пор нет концепции развития. Сейчас идет спор между профсоюзом, городскими властями и яхтсменами. Почти весь флот парусных яхт сейчас базируется в Речном яхт-клубе, где сконцентрировано основное количество стояночных мест — более 350. Рядом находится Санкт-Петербургский парусный яхт-клуб на Крестовском острове, там же детская профильная школа. Но причал по команде администрации района был закрыт стеной, непосредственно у выхода на причалы. И таких казусов достаточно много. Проблемы есть и у Кронштадтского яхт-клуба — Балтийской школы экологии и спорта. Там акционеры активно взялись за развитие, но из-за проблем с инвесторами дело застопорилось. Или вот ситуация с яхт-клубом Спортивного клуба армии. Там яхты стоят на причале уже два года из-за того, что военные никак не могут разобраться с собственностью. А ведь когда-то этот клуб давал олимпийских чемпионов.

BG: Это негативно сказывается на развитии парусного туризма?

С. А.: В прошлом году Петербург посетило всего 60 иностранных яхт. Для сравнения, в Таллин приходит 4–5 тыс., а в Хельсинки — 10 тыс. Это не дает нам покоя, хотя сказать, что ничего не делается, нельзя. В частности, в прошлом году по заказу



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

комитета по развитию туризма Санкт-Петербурга была создана концепция развития яхтенного туризма в городе. Радует, что город обращает внимание на эту проблему. Концепция предлагает обновление и улучшение яхтенной инфраструктуры за счет государственно-частного партнерства. Создатели концепции опирались на опыт последних десяти лет в европейских странах, и там этот вопрос решается именно таким образом — при активной поддержке государства (налоговые льготы, сниженная ставка аренды на землю). Документ разработан, но пока что он есть лишь на бумаге. Для того чтобы в Петербург приходило больше яхт, нам нужно больше причалов плюс необходимо развивать инфраструктуру существующих, доводить их оснащение до европейского уровня. Еще один важный вопрос — пропускные пункты на границе, которые у нас сейчас в дефиците, и яхтенные стоянки на пути от границы. В идеале каждые 30 километров у яхтенных туристов должна быть возможность встать отдохнуть, переждать непогоду. Сейчас такого нет.

Еще одно направление, за счет которого мы стараемся развивать нашу отрасль, — это событийный туризм. Так, с 10 по 17 июля совместно с комитетом по развитию туризма Санкт-Петербурга мы провели фестиваль «Балтийская яхтенная неделя». Это комплекс мероприятий, посвященных парусу, включающий парад яхт, профессиональные регаты, познавательно-развлекательную программу для населения, деловую часть. Праздник направлен в том числе и на увеличение туристического потока в город во время проведения этого мероприятия. Мы рассчитываем, что в перспективе нескольких лет наш фестиваль войдет в десятку круп-

нейших морских праздников в Европе, к нам будут приходить яхты со всего Старого Света и со всей России, приезжать сотни тысяч туристов полюбоваться этим зрелищем. Например, Кильская неделя собирает ежегодно 2 млн туристов. В этом году события нашего фестиваля собрали 100 тыс. человек, что тоже на данном этапе неплохая цифра: мероприятие проводится всего третий раз.

BG: Освоение набережных в Петербурге называют одним из приоритетных и наиболее интересных направлений. Может ли это помочь созданию новых объектов для парусного спорта?

С. А.: Развитие набережных действительно является одним из перспективных направлений. Интересными локациями представляются Петровская набережная, Южный и Северный берега Невской губы, Ломоносов, Кронштадт. К сожалению, мы пока уступаем другим приморским городам. К примеру, сейчас на территории, на которой планировали построить Судебный квартал, идет разговор о парке, но там же прекрасная Нева и набережная, которую стоило бы использовать. Концепция развития набережных — хорошая история. Сейчас большая их часть застраивается жилыми домами, что затрудняет доступ к воде.

BG: С точки зрения законодательства есть все условия для развития?

С. А.: Единой программы развития сейчас нет, а необходимость ее создания становится все более и более актуальной. Мы должны придерживаться курса, который есть за рубежом. В Европе туризм на маломерных судах и паромов уже давно сравнялся по объемам. Если у Петербурга будет комплексная программа развития, то оборот индустрии в год может соста-

вить более 5 млрд рублей. Но это возможно, только если вместе работать, однако пока все разобщены. Единого понимания ситуации нет. Нам еще очень много нужно сделать для повышения привлекательности Петербурга как центра водного туризма.

BG: Как эта ситуация может разрешиться?

С. А.: Нам нужна единая организация, которая бы занималась развитием парусного спорта. Во всем мире эту роль играют общественные организации. В России ею могла бы стать Федерация парусного спорта, которая готова взять на себя все вопросы координации. У нас действует Санкт-Петербургский парусный союз, который имеет соответствующий опыт.

BG: Каков объем необходимых инвестиций в развитие инфраструктуры?

С. А.: Это самая большая проблема. Приведу пример. Санкт-Петербургский парусный союз является акционером одного из яхт-клубов. Мы подсчитали, что на его развитие нужно около двух миллиардов. Одна из причин такой капиталоемкости — восстановление гидротехнических сооружений, которые были снесены льдом. Во всем мире этим занимается государство. В наших условиях оно не готово на такие вложения, а частным инвесторам попросту не потянуть этот объем работ. Необходимо развивать форматы государственно-частного партнерства, но пока что в этом направлении делаются очень маленькие шаги.

BG: Вместе с яхт-клубами закрылись и школы?

С. А.: Детско-юношеские школы стали возрождаться. Хорошо работают Академия парусного спорта, школа «Крестовский остров», «Балтийский берег» и другие. В сборной города 160 спортсменов. Проблемы существуют для подготовки взрослых спортсменов. Старая система, когда яхтсмены обучались на базе яхт-клубов, разрушена, а новая не справляется со своими задачами. Теперь существуют дипломы судоводителей двух ведомств: Минтранспорта и ГИМС Министерства по чрезвычайным ситуациям. Требования у них разные, поэтому спортсменам надо дважды сдавать экзамены.

BG: А спрос на парусный спорт в целом есть?

С. А.: Я не встречал в Петербурге ни одного человека, который бы не сказал, что он мечтал выйти в море. Любой петербуржец об этом мечтает, и я тоже так начинал. И наша задача — показать всю прелесть этого дела. С боями, но мы движемся к этому. Строятся новые яхт-клубы, появляются новые школы. Мы сейчас живем в период перемен, когда на смену старой системе должна прийти новая. На это нужно время. ■

БИЗНЕС В «ОБЛАКАХ»

ИД «КОММЕРСАНТЬ» В ПЕТЕРБУРГЕ ОРГАНИЗОВАЛ ДЕЛОВОЙ ЗАВТРАК, ПОСВЯЩЕННЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ ТРЕНДАМ. БИЗНЕС-СООБЩЕСТВО И ЭКСПЕРТЫ РАЗМЫШЛЯЛИ, ПОЧЕМУ РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС ВСЕ ЧАЩЕ ОБРАЩАЕТСЯ К СОВРЕМЕННЫМ ИТ-РЕШЕНИЯМ, МОГУТ ЛИ ОБЛАЧНЫЕ СЕРВИСЫ ДОБАВИТЬ ГИБКОСТИ КРУПНЫМ КОМПАНИЯМ И ОБСУЖДАЛИ, КАК С ПОМОЩЬЮ ТЕХНОЛОГИЙ ПОВЫСИТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ. АНАСТАСИЯ ШУМОВА

Нестабильность текущей экономической ситуации и ожесточающаяся конкурентная борьба за потребителей вынуждают и крупные компании, и малый бизнес внедрять инновации, чтобы адаптироваться к новым требованиям рынка.

БОРЬБА СО ВРЕМЕНЕМ И ИЗДЕРЖКАМИ Из-за снижения покупательной способности населения и роста фискальной нагрузки перед компаниями встает вопрос сокращения издержек для удержания приемлемой для потребителя цены. При этом бизнесу нельзя останавливаться на достигнутом и медлить с выводом на рынок новых продуктов, иначе опередят конкуренты. По словам экспертов облачного провайдера CloudMTS, в подобных условиях переход на облачные технологии становится отличной возможностью оптимизировать затраты на ИТ-инфраструктуру. К примеру, у крупной компании, имеющей разветвленную сеть филиалов, ИТ представляет собой четко отлаженную систему, соответствующую специфике и потребностям бизнеса. Сама процедура интеграции в нее дополнительного элемента может требовать значительных административных и финансовых затрат. Иногда, если речь идет про зарубежное оборудование, она может даже затягиваться на месяцы, что в современных реалиях уже стало непереносимой роскошью.

Внедрение облачных технологий позволяет бизнесу не только получить быстрый доступ к дополнительным ИТ-ресурсам, но и преобразовать капитальные расходы в операционные, одновременно сокращая их.

«Использование облачных ресурсов позволяет оптимизировать текущие издержки на ИТ в среднем на 25–30% ежемесячно. Экономия времени происходит за счет упрощения процесса закупок и отсутствия потребности в доставке, физической установке и наладке оборудования. Другой мотив — скорость запуска новых продуктов, ведь облака значительно ускоряют time-to-market, разница в длительности процессов может достигать трех-четырех месяцев», — рассказывает эксперт CloudMTS Кирилл Кошурин.

По его мнению, именно поэтому чаще всего в облака переносят интернет-магазины, онлайн-порталы и почтовые сервисы. Самый показательный пример оперативного масштабирования ИТ-ресурсов — это периоды распродаж или дни, когда проводятся нагрузочные тестирования.

НЕ ПОТЕРЯТЬ ГЛАВНОЕ Законодательство России все строже регулирует вопросы хранения и обработки данных, особенно персональных. По существующим нормам бизнес обязан хранить и обрабатывать персональные данные россиян на территории страны. И у компаний есть два пути решения этого вопроса: самостоятельно развертывать в России собственные сервера, приобретая сертифицированное оборудование, применяя российские средства шифрования, или же обратиться к отечественным облачным провайдерам, которые имеют аттестованные сегменты под персональные данные, соответствующие всем требованиям к безопасности хранения информации. Эксперты CloudMTS утверждают, что среди клиентов облачного провайдера по итогам первого квартала спрос на сервисы хранения персональных данных в облаке вырос более чем в полтора раза. Основные потребители — крупные компании из сферы финансов, ритейла и медицины.

Кроме того, при выборе собственных физических серверов возникает риск поломки оборудования или случайной потери данных. Подобная негативная ситуация может возникнуть также в случае действий киберпреступников и кражи информации. Во время самых громких кибернападений вирусами WannaCry и NotPetya были атакованы более двухсот тысяч компьютеров по всему миру, а ущерб бизнеса исчисляется сотнями миллиардов рублей.

Чтобы защищать свои данные на высоком уровне, компаниям нужно предусмотреть целый комплекс мер: сервисы киберзащиты, специализированное оборудование, шифрование данных. Понятно, что это огромные вложения, которые не каждому под силу. В описанных случаях именно крупные облачные провай-



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

УЧАСТНИКИ ДЕЛОВОГО ЗАВТРАКА ПРИШЛИ К ВЫВОДУ, ЧТО ВНЕДРЕНИЕ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПОЗВОЛЯЕТ БИЗНЕСУ НЕ ТОЛЬКО ПОЛУЧИТЬ БЫСТРЫЙ ДОСТУП К ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМ ИТ-РЕСУРСАМ, НО И ПРЕОБРАЗОВАТЬ КАПИТАЛЬНЫЕ РАСХОДЫ В ОПЕРАЦИОННЫЕ, ОДНОВРЕМЕННО СОКРАЩАЯ ИХ

деры могут стать основными помощниками в вопросах безопасного хранения данных. Благодаря наличию территориально распределенных площадок, развитых систем защиты от кибератак с собственным SOC (Security Operations Center) и круглосуточного мониторинга рисков хранить данные у проверенного облачного поставщика становится более надежным, нежели на собственных серверах.

ПО ПУТИ ЗАПАДА Если рассматривать зарубежный рынок облачных технологий, то он уже трансформировался до той модели, в которой основными игроками стали несколько крупных компаний. Эксперты отмечают, что российский сегмент развивается по той же схеме. По словам директора МТС в Санкт-Петербурге Павла Коротина, рынок облачных вычислений в России растет быстрее остальных сегментов ИТ-рынка — на 25–30% в год. В ближайшие три-пять лет на рынке останутся крупные игроки, которые будут конкурировать масштабom инфраструктуры и возможностью предложения бизнесу комплекса digital-сервисов.

Как правило, у таких провайдеров уже есть инфраструктура (например, собственные дата-центры, волоконно-оптические линии связи) для реализации проектов любой сложности. Кроме того, крупный облачный провайдер может сформировать вокруг клиентов экосистему инновационных цифровых сервисов для закрытия сразу нескольких потребностей в ИТ-услугах.

Одной из заметных сделок на российском облачном рынке стало приобретение МТС в начале этого года одного из крупнейших российских IaaS-провайдеров «ИТ-Град», имеющего площадки в Санкт-Петербурге, Москве и Казахстане. В настоящий момент на территории России успешно функционируют десять дата-центров МТС. Кроме того, планируется строительство модульного дата-центра в поселке Федоровское в Ленинградской области. Он станет крупнейшим в европейской части России и будет представлять собой технологическую площадку с перспективной мощно-

стью в 30 МВт и восемью модулями под облачное хранилище. Размер инвестиций в проект пока не уточняется, однако за 2018 год общий объем инвестиций МТС в развитие облачного направления бизнеса составил около 12,4 млрд рублей (с учетом M&A-сделок).

Облака тесно связаны с общим контекстом цифровизации российской экономики и с другими ее составляющими — интернетом вещей, большими данными, искусственным интеллектом. Эти направления — базовые для технологического прорыва страны. Кроме того, дальнейший рост популярности облаков будет связан с появлением и развитием «умных» городов, которые генерируют огромные объемы данных: начиная с интенсивности транспортных потоков и заканчивая состоянием окружающей среды.

Важным фактором роста российского сегмента рынка облаков также становится скорость, с которой российский бизнес преодолевает консерватизм и сомнения относительно облачных технологий. «Облака — это та самая возможность для бизнеса на лету что-то менять, менять концепцию, менять подход», — уверен Иван Фрунзе, технический директор CloudMTS.

Так, лизинговое подразделение Газпромбанка в августе прошлого года запустило новое направление лизинга автотранспорта в сегменте малого и среднего бизнеса. Компания сделала ставку на полностью цифровой продукт — быстрый и простой лизинг в интернете: личная встреча с клиентом происходит только в момент выдачи автомобиля. Все сервисы заказчика работают на основе облачных технологий МТС. Облачные технологии обеспечили высокую скорость работы клиентских приложений — до десяти раз быстрее по сравнению с традиционным подходом. Кроме того, облака позволили лизинговой компании быстро масштабироваться, нарастив свое физическое присутствие в регионах. Это яркий пример нового подхода, когда крупный федеральный игрок развивает новое направление бизнеса, не имея ни одной серверной. ■

ЩИТ ОТ КИБЕРУГРОЗ

СЕГОДНЯ ВОПРОСЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ЗАЩИТЫ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ ПРИОБРЕТАЮТ ВСЕ БОЛЬШЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ СТРАНЫ И БИЗНЕСА — ОСОБЕННО В СВЯЗИ С ПЕРЕХОДОМ К ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ. НА КОНФЕРЕНЦИИ, ОРГАНИЗОВАННОЙ ИД «КОММЕРСАНТЬ», ПРИГЛАШЕННЫЕ ЭКСПЕРТЫ ОБСУДИЛИ ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ОБЛАСТИ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ КИБЕРУГРОЗ, А ТАКЖЕ ПРИМЕНЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ ПОСТРОЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ.

МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

В последние десятилетия во многих странах мира возрастает число инцидентов, связанных с целенаправленными кибератаками. Особенно сильный вред такие злонамеренные действия могут нанести критической информационной инфраструктуре (КИИ), от работы объектов которой зависят благосостояние, безопасность и здоровье граждан. «В связи с этим становится особенно важным повышать уровень защищенности и функционирования информационных систем предприятия, а также поддерживать основные бизнес-процессы, реализовывая комплекс мероприятий для обеспечения информационной безопасности», — считает Сергей Лачугин, начальник отдела продаж компании «Газинформсервис». Среди основных целей, стоящих перед подразделениями, занимающимися защитой критической информационной инфраструктуры, господин Лачугин в первую очередь выделяет прозрачность. «Если есть прозрачность и измеримость, то мы можем управлять процессом. При этом важно, чтобы защита КИИ не стала для данного процесса помехой», — заявляет эксперт. Для обеспечения информационной безопасности на предприятиях используются различные средства защиты: управляющие приборы для автоматизированной системы предприятия, датчики, контроллеры, серверы. По словам Сергея Лачугина, при использовании данного оборудования система должна работать штатно. По его словам, оптимальное решение, способное обеспечить безопасность информационной инфраструктуры, должно находиться на стыке технологического и корпоративного сегментов. «При этом необходимо, чтобы решалось сразу несколько задач как по информационной безопасности (ИБ), так и по IT, а именно: предотвращение несанкционированного изменения конфигурационной информации, контроль соответствия проводимых изменений политике безопасности предприятия, контроль текущих конфигураций на наличие уязвимостей, организация ролевой модели доступа, а также оперативная диагностика и восстановление после сбоев, автоматизированное ведение базы данных конфигураций, контроль проведения запланированных изменений и наличие удобных механизмов поиска и сравнения», — перечисляет эксперт.

БЕЗОПАСНОСТЬ КАК СЕРВИС «Проблемы информационной безопасности в нынешних реалиях требуют современных решений. Поэтому на смену традиционной модели защиты данных должна прийти сервисная модель поставки технологий кибербезопасности», — уверен Георгий Филиппов, руководитель направления по работе с предприятиями ТЭК компании «Ростелеком-Солар». По словам господина Филиппова, в правильную настройку, по-



ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В НЫНЕШНИХ РЕАЛИЯХ ТРЕБУЮТ СОВРЕМЕННЫХ РЕШЕНИЙ. ПОЭТОМУ НА СМЕНУ ТРАДИЦИОННОЙ МОДЕЛИ ЗАЩИТЫ ДАННЫХ ДОЛЖНА ПРИЙТИ СЕРВИСНАЯ МОДЕЛЬ ПОСТАВКИ ТЕХНОЛОГИЙ КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ

стоянное обновление сигнатур, надзор опытного ИБ-специалиста, масштабирование необходимо инвестировать значительное количество средств. В случае перехода на сервисную модель, по мнению эксперта, можно снизить издержки, получить более высокую гибкость и защиту в круглосуточном режиме. Эксперт рассказал о Единой платформе сервисов кибербезопасности (ЕПСК) как примере реализации такой модели. ЕПСК состоит из трех ключевых сервисов. Первый сервис — это средство унифицированной защиты от угроз (UTM). Оно обеспечивает комплексную защиту сетевого периметра организации, защищает от хакерских атак и вредоносного ПО, предоставляет единую консоль управления функциями безопасности, при этом стоит меньше, чем совокупность отдельных средств защиты. Второе средство — это межсетевое веб-приложение (WAF), с помощью которого обеспечивается комплексная защита от атак на веб-приложения, учитывается логика работы веб-приложений, предоставляется защита от веб-атак (SQL-инъекций, межсайтового скриптинга, небезопасных конфигураций), а также определяются и блокируются уязвимости веб-приложений («виртуальный патчинг»). Третьим средством, по словам Георгия Филиппова, является защита электронной почты (SEG). «С помощью данного шлюза проверяются входящие письма до того, как они достигнут почтового сервера организации, происходит защита от фишинга, спама и вредоносного ПО, а также значительно снижается нагрузка на почтовые серверы, поскольку существенная часть всей входящей почты — спам», — поясняет господин Филиппов. «Таким образом, переход на сервисную модель предоставляет компаниям преимущества в части экономии и эффективности, технологичности и надежности, а также помогает соответствовать требованиям законодательства», — резюмирует эксперт.

ВОВЛЕЧЕННОСТЬ РУКОВОДСТВА В отличие от 1990-х годов, когда создание от-

делов по информационной безопасности было лишь данью моде, в настоящее время у большинства руководителей появилось осознание необходимости уделять внимание вопросам защиты. «В какой-то степени переломным моментом стало вступление в силу закона о защите персональных данных, который затронул все организации в России, дав руководству компаний повод задуматься об информационной безопасности», — полагает Анатолий Скородумов, начальник управления по обеспечению информационной безопасности банка «Санкт-Петербург». По его мнению, ИБ в настоящее время решает три основных задачи, которые важны для топ-менеджмента компаний: увеличивает доходы, снижает затраты и потери. «Информационная безопасность сейчас — это один из параметров качества продукта или услуги. Переход на электронную систему документооборота и электронные подписи значительно снижает издержки, а уменьшение потерь обеспечивается использованием систем фрод-анализа и защиты от современных кибератак», — добавляет он.

При этом, по словам господина Скородумова, без выстраивания тесных отношений с руководством будет затруднительно продвигать и развивать систему ИБ внутри компании. «Если отношения с руководством личные — это идеальный вариант. Но в большинстве случаев существует дистанция между топ-менеджментом и руководителями департаментов ИБ, которую необходимо сокращать», — поясняет эксперт. Так, среди эффективных методов взаимодействия с руководством господин Скородумов называет проведение внешних пен-тестов для оценки состояния ИБ, постоянное информирование об инцидентах ИБ, регулярную отчетность перед руководством по наиболее важным проектам и работам, включение руководства в процессы повышения осведомленности работников, вовлечение руководства в принятие решений по ИБ, а также совместные поездки на статусные мероприятия по ИБ.

Согласно прогнозам Сбербанка, в 2019 году ущерб от кибератак составит \$2,5 трлн. «Кибератакам зачастую подвержены сферы здравоохранения, промышленности, услуг, финансов. То есть все современные цифровые технологии, используемые в предпринимательской деятельности, сейчас уязвимы. Поэтому страхование киберрисков может помочь минимизировать ущерб для бизнеса в случае наступления подобного события», — считает Вадим Михневич, директор по страхованию финансовых линий СК «Альянс». По словам эксперта, сейчас в нашей стране в рамках программы «Цифровая экономика» ведется разработка предложений по популяризации добровольного страхования киберрисков. «Страховое покрытие при этом может распространяться на возмещение ущерба в связи с нарушением конфиденциальности персональных данных, на покрытие собственного убытка клиента от перерыва в деятельности из-за кибератаки, а также на сопутствующие расходы на привлечение IT-экспертов», — поясняет господин Михневич.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕГЛАМЕНТЫ В 2018 году на территории Европейского союза начал действовать новый регламент хранения, использования и сбора пользовательской информации, носящий обязательный характер, — GDPR. Данный свод правил распространяется на любые организации и службы, получающие сведения в электронном виде. «GDPR устанавливает жесткие требования к организациям, причем он также может применяться к компаниям и за пределами ЕС», — поясняет Алексей Грибанов, руководитель практики «Интеллектуальная собственность и информационные технологии» юридической фирмы «Борениус». По его словам, в случае обнаруженных нарушений компании может быть вынесен штраф до €20 млн, или до 4% общего мирового оборота компании за предыдущий год. «Даже такой крупный игрок, как Google, получил штраф в €50 млн из-за жалоб ассоциаций по защите персональных данных. В ходе анализа процесса создания аккаунта Google при настройке мобильного устройства на Android были выявлены нарушения, связанные со сложным доступом к важной информации, которая оказалась непонятной и неполной, при этом существовала проблема наличия информированного, конкретного и осознанного согласия», — рассказал господин Грибанов. В числе других регламентов эксперт привел в пример ССРА — Акт Калифорнии о тайне частной жизни потребителей от 2018 года, который вступит в силу уже в следующем году. «Его требования схожи с GDPR и будут применяться к иностранным компаниям, которые ведут предпринимательскую деятельность в Калифорнии». ■

У финнов больше плюсов!

Для каждого из нас слово «дом» — это всегда нечто большее. Дом — это место, откуда мы родом, где нам спокойно и хорошо, где наш уютный мир.

Именно поэтому каждый из нас стремится обрести квартиру своей мечты. К такому важному жизненному выбору человек относится со всей ответственностью. Ведь решение принимается не на год-два, а на долгие годы и, возможно, даже, для будущих поколений.

В современных рыночных условиях бывает непросто разобраться, какой компании-застройщику отдать предпочтение при покупке квартиры. Часто наши покупатели спрашивают, точно ли будет достроен их дом и произойдёт ли это в обещанные сроки. В Финляндии есть такое выражение: «Дать обещание — всё равно что уже сделать». Для нас крайне важно следовать данным обещаниям. Это составляет принципиальную основу того, что принято называть «финским подходом» в бизнесе. Конечно, ситуации бывают разные, но нам всегда удавалось найти решение в пользу наших клиентов, ведь их доверие и наша репутация для нас самые большие ценности.

Финляндия ассоциируется с надёжностью и качеством. Мы стремимся работать так, чтобы деятельность ЮИТ этому в полной мере соответствовала.

