

БАНК ПЕТЕРБУРГА ЭКОНОМИКА РЕГИОНА



Вторник, 17 марта 2020 №47
(№6768 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС77-76924 9 октября 2019 года

Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE



Новое имя для бренда с 26-летней историей

- Специализированный депозитарий
- Специализированный регистратор
- Депозитарий
- Брокер
- Инвестиционный советник

aktiv.ru

Литейный пр., д.26



(812) 635-68-60

АО Актив. Лицензии ЦБ РФ на осуществление Деятельности специализированного депозитария инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов № 22-000-0-00093 от 27 июля 2010 г., на осуществление Брокерской деятельности № 040-03760-100000 от 13 декабря 2000 г. и на осуществление Депозитарной деятельности № 040-07118-000100 от 14 ноября 2003 г. Адрес: 191028, Санкт-Петербург, Литейный пр., 26, лит. А, оф. 610. Сайт: <https://www.aktiv.ru/>. Телефон: (812) 635-68-60.

РЕКЛАМА



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

ИНВЕСТИЦИОННАЯ РУЛЕТКА

Рынок совместного потребления, по прогнозам аналитиков, вырастет в ближайшие годы в несколько раз. Это касается не только каршеринга: постепенно в общее пользование вовлекаются объекты недвижимости, оборудование. Аналитики говорят, что недалеко то время, когда даже одежда будет находиться в совместном пользовании. Для этих форматов потребуются строительство соответствующей инфраструктуры, и компании, которые решаются вкладываться в неочевидные для многих течения, со временем смогут заработать серьезные деньги. Или потерять вложения, если вдруг окажется, что какой-то из трендов, на которые поставил инвестор, «не выстрелил». О перспективах рынка шеринговой экономики читайте на стр. 28.

Впрочем, с традиционными форматами в городе тоже не все понятно. Например, последние годы обороты дорожно-строительной отрасли Петербурга падают, большинство крупных игроков рынка генерального подряда оказалось на грани банкротства или уже и вовсе прекратило существование. Причин тому множество — и жесткие требования со стороны заказчика, и нелояльное отношение банков, и демпинг, порожденный системой государственных закупок. Про то, что ждет дорожную отрасль, читайте на стр. 24.

Впрочем, даже те отрасли, которые демонстрируют уверенный рост, далеко не всегда отвечают ожиданиям инвесторов. Например, рынок апарт-отелей, по оценке некоторых аналитиков, дает вовсе не такую доходность, какую обещают их продавцы. О доходности апарт-отелей читайте на стр. 20.

Впрочем, в наборе традиционных инвестиционных инструментов есть и такие, на которых еще можно заработать. Например, в прошлом году половина открытых паевых инвестиционных фондов страны продемонстрировала двузначную доходность (стр. 18). На фоне снижения ставок по депозитам в банках для многих подобные инструменты могут показаться привлекательными. Хотя, в отличие от банков, доходность инвестиций в ценные бумаги и прочие инструменты гораздо более непредсказуема, и что их ждет в этом году, особенно с учетом опасности дальнейшего распространения коронавируса, не берется предсказать никто.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

АВТОКРЕДИТЫ НА УМЕРЕННОЙ СКОРОСТИ

НЕСМОТРЯ НА СОКРАЩЕНИЕ ПРОДАЖ АВТОМОБИЛЕЙ В ПРОШЛОМ ГОДУ, РОССИЙСКИЙ РЫНОК АВТОКРЕДИТОВАНИЯ ДЕМОНСТРИРОВАЛ НЕБОЛЬШОЙ РОСТ. В ЧИСЛЕ ОСНОВНЫХ ДРАЙВЕРОВ — ГОСПРОГРАММЫ И УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ АВТО С ПРОБЕГОМ ЧЕРЕЗ ДИЛЕРСКИЕ ЦЕНТРЫ. ОЛЬГА ВЕЛИКАНОВА

«Небольшой спад есть в общих продажах автомобилей, если же говорить о рынке автокредитования в целом, то он растет и в количестве, и в объеме выданных кредитов», — говорит начальник управления развития розничных продуктов Абсолют-банка Виталий Костюкевич. Согласно его прогнозу, общая сумма автокредитов, выданных в этом году в России, вырастет на 20%. «Первые девять месяцев показали прирост на 24%, но за счет прекращения программ „Первый автомобиль“ и „Семейный автомобиль“ с начала октября данный рост замедлится», — поясняет он.

По словам господина Костюкевича, 2 октября 2019 года банк выдал последний в этом году кредит по госпрограмме, после чего наметилось снижение спроса. «За неделю после этого дня мы выдали на 37% меньше кредитов на новые автомобили, чем за неделю до него. Сумма кредитов, выданных по госпрограммам „Первый автомобиль“ и „Семейный автомобиль“, в последний месяц превышала 30% от объема наших кредитов на новые автомобили, так что влияние госпрограмм на спрос очень сильно», — констатирует он. В целом по рынку в 2019 году по этим программам было выдано 100–105 тыс. кредитов, что на 20% превышает выдачи 2018 года.

ДИЛЕРСКИЙ ПРОБЕГ По мнению банкиров, существует несколько драйверов, которые позволили развиваться сегменту автокредитования. По словам управляющего петербургским филиалом Росгосстрах-банка Елены Веревошкиной, прежде всего это государственные программы. Вторым источником роста, по мнению эксперта, является увеличение доли автомобилей, продаваемых в кредит, на тер-

ритории дилерских центров, в частности, за счет поддержки автопроизводителей. В-третьих, наблюдается увеличение продаж автомобилей с пробегом, в том числе через дилерские центры, указывает госпожа Веревошкина. Кроме того, появляются гибкие кредитные предложения в автосалонах, когда клиент сам выбирает необходимость страхования автомобиля и передачу его в залог, комментирует она.

Как отмечают банкиры, дилеров не нужно дополнительно мотивировать на выдачу кредитов, ведь они и так в этом заинтересованы. «Кроме прибыли от продажи автомобиля они также получают комиссионные платежи — как за привлечение клиента, так и за проданные дополнительные продукты», — отмечает господин Костюкевич.

По его словам, все дилеры сотрудничают с несколькими банками одновременно. Распространенная практика, когда заявка на кредит отправляется дилером в несколько банков сразу. Когда заявку одобрило больше одного банка, автосалон рекомендует клиенту выбрать тот или иной банк. Играть роль условия кредитования и то, насколько быстр и удобен для дилера процесс оформления кредита в том или ином банке. Если у марки есть свои кредитные программы — экзотические банки или банки — участники кредитных программ автопроизводителя, то они получают заемщиков в первую очередь.

Одним из драйверов роста количества выданных автокредитов является возможность приобрести авто с пробегом через дилерские центры. «Из-за низкой маржинальности при продаже новых автомобилей дилерские центры видят в этом сегменте огромный потенциал. Уже не редкость, когда у дилеров кредитная доля

продаж автомобилей с пробегом является одним из основных KPI (ключевым показателем эффективности. — **BG**) работы персонала», — делится наблюдениями госпожа Веревошкина.

КРЕДИТНАЯ РЕМАРКА Что касается ставок, то в среднем они составляют 13,5%. Но это скорее «средняя температура по больнице». Стоимость кредита зависит от целого ряда факторов. «Сейчас в нашем банке ставки по кредитам на новые автомобили при наличии страхования каско составляют от 12,5 до 16,7% в зависимости от программы, типа кредита (стандартный аннуитетный или с обратным выкупом) и размера первоначального взноса. На поддержанные авто — 15–23,45%, в зависимости от программы и взноса», — говорит господин Костюкевич.

Также имеют значение такие параметры, как год выпуска автомобиля, место покупки автомобиля (в салоне или у частного лица), наличие страховки жизни и здоровья заемщика, каско, размер первоначального взноса, срок кредита, наличие подтвержденного дохода и занятости, программы поддержки автопроизводителей. При этом есть акции по предоставлению скидки от банка, например, для зарплатных клиентов. «В результате процентные ставки по автокредитам традиционно имеют очень широкий диапазон — от 3,5 до 17%», — говорит госпожа Веревошкина. Как отмечает эксперт, изменения произошли и в отношении первоначального взноса. Если еще несколько лет назад банки не готовы были давать кредиты с низким первоначальным взносом, то сейчас все чаще можно встретить предложения, где его размер составляет 10–15%. → 21



КАК ОТМЕЧАЮТ БАНКИРЫ, ДИЛЕРОВ НЕ НУЖНО ДОПОЛНИТЕЛЬНО МОТИВИРОВАТЬ НА ВЫДАЧУ КРЕДИТОВ, ВЕДЬ ОНИ И ТАК В ЭТОМ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ

ФИНАНСЫ

КОЛЛЕКТИВНЫЙ ИНТЕРЕС

НИЗКИЕ СТАВКИ ПО ДЕПОЗИТАМ СДЕЛАЛИ БАНКОВСКИЕ ВКЛАДЫ НЕИНТЕРЕСНЫМИ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ. ЗАТО РЫНОК КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ОЩУТИЛ НЕБЫВАЛЫЙ ПРИТОК. В ПРОШЛОМ ГОДУ В ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ (ПИФЫ) БЫЛО СУММАРНО ПРИВЛЕЧЕНО 105 МЛРД РУБЛЕЙ. В ЭТОМ ГОДУ РЫНОК БУДЕТ БОЛЕЕ ВОЛАТИЛЬНЫМ. ЭКСПЕРТЫ РЕКОМЕНДУЮТ РАССМОТРЕТЬ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ НА РЫНКЕ АКЦИЙ И ОБЛИГАЦИЙ. ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВА

Стоимость чистых активов паевых инвестиционных фондов в 2019 году, по данным Банка России, выросла в целом по стране на 32,4%, до 4,48 трлн рублей. Наиболее высокий нетто-приток средств в фонды для неквалифицированных инвесторов был отмечен в четвертом квартале 2019 года — 62,7 млрд рублей, что вдвое превышает результат третьего квартала, отмечают эксперты БКС.

Суммарно в прошлом году в ПИФы было привлечено 105 млрд рублей. Более половины открытых фондов показали двузначную доходность. «Предыдущий бум ПИФов был в 2006–2007 годах, и теперь интерес к фондовому рынку снова проснулся. Динамика роста рынка была рекордной за десять лет, а число частных инвесторов увеличилось почти на 1 млн человек», — говорит Георгий Ващенко, начальник управления торговых операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс».

Наилучший результат показали фонды акций (средняя доходность около 22%), что стало следствием роста индекса Мосбиржи. В пользу роста российского рынка акций выступали такие факторы, как смягчение монетарной политики, в том числе в России, высокая дивидендная доходность российских акций (около 7%), комфортный уровень цен на нефть, неусиление санкционного давления в отношении РФ, а также продолжение активного притока на фондовый рынок частных инвесторов, перечисляет Сергей Дейнека, финансовый аналитик «БКС Премьер». Что касается облигационных фондов, то в 2019 году их привлекательность оказалась ниже, чем в 2018 году, — в районе 10%, добавляет господин Дейнека.

По словам Георгия Ващенко, индекс Мосбиржи за прошлый год прибавил почти 35% с учетом дивиденда, лидеры роста ПИФов акций продемонстрировали доходность в диапазоне 30–40%, а некоторые облигационные фонды дали до 15% дохода. Отчасти такая динамика обусловлена и внешним фоном — рынок в США тоже вырос почти на 30% за год, считает господин Ващенко. Средняя доходность ПИФов по итогам 2019 года составила около 15%, доходность топ-10 фондов по объему привлеченных средств — около 19%, добавляет Любовь Тарасова, и. о. руководителя аналитической службы УК «Доходь». По ее словам, все фонды, инвестирующие в акции и облигации российского рынка, оказались в плюсе, а наибольшую доходность показали фонды, инвестирующие в компании энергетической отрасли (доходность около 35% за год) и в компании малой и средней капитализации (доходность около 33%).

Росту интереса к ПИФам способствовали также низкие ставки по банковским депозитам. В течение 2019 года Банк России пять раз подряд снижал ключевую ставку



СУММАРНО В ПРОШЛОМ ГОДУ В ПИФЫ БЫЛО ПРИВЛЕЧЕНО 105 МЛРД РУБЛЕЙ. БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ ОТКРЫТЫХ ФОНДОВ ПОКАЗАЛО ДВУЗНАЧНУЮ ДОХОДНОСТЬ

с 7,75 до 6,25%. И вслед за ней ставки по годовым рублевым депозитам крупных банков опустились с 7 до 5,5% годовых, по депозитам в долларах с 3,3 до 1,1%, в евро — до 0,1%, констатирует госпожа Тарасова. «Падение ставок вынуждает вкладчиков искать более высокую доходность в других финансовых инструментах, и ПИФы — хороший выбор для инвесторов без высокого стартового капитала и глубоких знаний в мире инвестиций. Дополнительно притоку физлиц на биржу, в том числе и в фонды, способствовали налоговое стимулирование через налоговые льготы (в частности ИИС) и развитие информационных технологий, упростивших доступ к инструментам фондового рынка», — говорит госпожа Тарасова. Сказалась и хорошая работа по привлечению, которую удалось провести на фоне роста фондового рынка, добавляет господин Ващенко.

ПОТЕНЦИАЛ ОГРАНИЧЕН В 2020 году приток средств в ПИФы может сократиться, поскольку потенциал роста рынка акций, находящегося вблизи своих максимумов, ограничен как технически, так и фундаментально, считает Сергей Дейнека. «Ключевыми факторами для рынка акций РФ останутся общерыночный уровень риск-аппетитов, монетарные условия, динамика национальной экономики, геополитика и стоимость нефти. Рисками для роста могут выступать дальнейшие торговые коллизии между США и Китаем, ведь на второй этап сделки стороны оставили, пожалуй, самые острые вопросы. Более того, в 2020 году Вашингтон может открыть „второй торговый фронт“ — с ЕС», — отмечает эксперт.

Еще один риск, который может быть актуальным в течение ближайшего времени, — распространение коронавируса. Карантинные меры и другие вводимые

ограничения могут привести к снижению экономической активности в Азии, сокращению пассажиропотоков, падению цен на нефть, отмечает господин Дейнека. В результате может произойти отток средств с рынков развивающихся стран. «Не исключено, что и риски геополитики вернутся в повестку дня: в предвыборной гонке в США кандидаты на пост президента могут использовать тему „российской угрозы“ во внутренней политической борьбе. Например, могут снова зазвучать призывы к санкциям против российского госдолга», — добавляет господин Дейнека.

Тем не менее январь стал благоприятным месяцем для ПИФов. Наибольший прирост стоимости пая среди крупных ПИФов показали «Сбербанк Управление активами» — 11,75%, «ВТБ Капитал Управление активами» — 11,60%, «Газпромбанк — Управление активами» — 11,47%, отмечает Алексей Корнев, аналитик ГК «Финам». Однако он полагает, что большинству фондов вряд ли удастся удерживать столь высокие показатели доходности в течение всего года, тем более что все перечисленные выше фонды — это именно фонды акций, которым свойственна высокая волатильность.

В начале февраля Центробанк в очередной раз принял решение снизить ключевую ставку еще на 0,25 п. п., до 6%. И председатель ЦБ Эльвира Набиуллина не исключает вероятности дальнейшего снижения ставки. В таких условиях банковские ставки, скорее всего, продолжат снижаться. За первую декаду января средняя максимальная ставка по вкладам в десяти крупнейших банках России упала до 5,92%, что стало историческим минимумом с 2009 года.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК НА ПОДЪЕМЕ Прямые вложения в акции и облигации

также принесли высокий доход инвесторам в 2019 году: прирост номинированного в рублях индекса Мосбиржи составил 28%, а «долларовый» индекс РТС за счет укрепления рубля поднялся на 45% за год, отмечает Алексей Корнев. «Доходность индекса MSCI Russia оказалась на рекордном уровне в 47% по итогам 2019 года, обогнав по доходности индексы рынков прочих развивающихся и развитых стран. Так что инвестиции в российские акции по итогам 2019 года оказались весьма выгодным вложением», — говорит Любовь Тарасова. Наибольший рост среди акций индекса показали бумаги «Сургутнефтегаза» (+89%), «АФК Системы» (+89) и «Россетей» (+78%).

По данным Cbonds, объем рынка внутренних корпоративных облигаций вырос в 2019 году на 14,3% (+4,4% за 2018 год), с 11,9 до 13,6 трлн рублей. «Разворот в монетарной политике мировых центральных банков, в том числе и российского ЦБ, мощный тренд на снижение доходностей вызвали всплеск интереса к облигациям, отмечает Александр Жуляев, трейдер по облигациям ИК «Фридом Финанс». Первый месяц 2020 года также прошел под знаком роста объема биржевых торгов облигациями — на фондовом рынке Московской биржи размещены пятьдесят облигационных займов на общую сумму 1,5 трлн рублей.

Одними из наиболее популярных инструментов долгового рынка среди инвесторов в прошлом году стали облигации федерального займа (ОФЗ) в рублях. ОФЗ позволяют получить фиксированную доходность до 7,5–8% годовых, если речь идет о действительно длинных облигациях со сроком погашения через 20–30 лет, отмечает Алексей Корнев. Покупка корпоративных облигаций приносит более высокий доход, но и сопряжена с высокими рисками. Так, трехлетние облигации Сбербанка имеют доходность около 7,7%, пятилетние — 8,8%, а десятилетние — более 12%. Трехлетние облигации X5 Retail Group принесут около 9,25% годовых, «Магнита» — 8,7%, десятилетние бумаги «Северстали» — 8,65%, «Норникеля» — 11,6% годовых. «Облигации менее надежных эмитентов, относящиеся ко второму и третьему эшелону, характеризуются доходностью в 15–40% годовых, но риски дефолта по таким бумагам в разы выше», — добавляет господин Корнев.

Дальнейшие настроения инвесторов будут определяться движением рынков, считает господин Ващенко. «Сейчас все больше инструментов появляется для самостоятельного инвестирования, развивается институт финансовых советников, которые могут предлагать не только ПИФы своей УК, но и стратегии на рынке акций и облигаций, без использования инструментов коллективных инвестиций», — говорит он. ■



с вами с 1993 года

41 мировая валюта для Вас!

АО Банк «ПСКБ» www.pscb.ru осуществляет **международные расчеты** в иностранных валютах: доллар США (USD), евро (EUR), китайский юань (CNY), индийская рупия (INR), фунт стерлингов (GBP), тенге (KZT), белорусский рубль (BYN), киргизский сом (KGS), армянский драм (AMD), таджикский сомони (TJS), дирхам ОАЭ (AED), албанский лек (ALL), австралийский доллар (AUD), боснийская марка (BAM), болгарский лев (BGN), бахрейнский динар (BHD), канадский доллар (CAD), швейцарский франк (CHF), чешская крона (CZK), датская крона (DKK), алжирский динар (DZD), хорватская куна (HRK), венгерский форинт (HUF), израильский шекель (ILS), японская йена (JPY), кувейтский динар (KWD), марокканский дирхам (MAD), мексиканский песо (MXN), норвежская крона (NOK), новозеландский доллар (NZD), польский злотый (PLN), катарский риал (QAR), румынский лей (RON), сербский динар (RSD), саудовский риал (SAR), шведская крона (SEK), сингапурский доллар (SGD), тайский бат (THB), тунисский динар (TND), турецкая лира (TRY), южноафриканский рэнд (ZAR).



Расчеты в валютах ЕАЭС



**Международные расчеты
и валютный контроль**



**Таможенные карты и
таможенные гарантии**



Торговое финансирование



Конверсионные операции



Прибыткин Владимир Леонидович

Председатель
Совета директоров

+7 (812) 332-26-26
(доб.7777)

+7 (921) 965-73-26
pvl@pscbr.ru

**Моя задача —
установление партнерства
с руководителями компаний
в Санкт-Петербурге и Москве**

Банк, с которым просто



8 812 332-31-14 (доб.7265)
tma@pscbr.ru
www.pscbr.ru/ved



Генеральная лицензия ЦБ РФ №2551 от 12 февраля 2015 г.

18+

На правах рекламы

ВАШИ СРЕДСТВА ДО 1.4 МЛН. РУБЛЕЙ ЗАСТРАХОВАНЫ В АСВ. ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ №2551 ОТ 12 ФЕВРАЛЯ 2015 ГОДА АО БАНК «ПСКБ» (АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ПЕТЕРБУРГСКИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК»).

АПАРТАМЕНТ-ОТЕЛИ С НОВОЙ СТОРОНЫ

МИЛЛИАРДЫ РУБЛЕЙ, УЖЕ ВЛОЖЕННЫЕ В АПАРТ-ОТЕЛИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, ЗАСТАВЛЯЮТ БОЛЕЕ ВНИМАТЕЛЬНО ПРИСМОТРЕТЬСЯ К ЭТОМУ СЕГМЕНТУ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ДИРЕКТОР ФОНДА 60+ ВАДИМ БАРАУСОВ СЧИТАЕТ, ЧТО ИНВЕСТИЦИИ В ЭТУ НЕДВИЖИМОСТЬ, ОТКРЫВАЮТСЯ С НОВОЙ СТОРОНЫ ДЛЯ РОЗНИЧНЫХ ИНВЕСТОРОВ ПРИ ЗНАНИИ МАТЕМАТИКИ И РЫНКА.

Массированную рекламу вложений в апартаменты, рассказывающую о преимуществах этого актива, равно как и показываемые публике цифры доходности стоит рассматривать вкупе с раскрытием ряда практических особенностей, на которые потенциальным инвесторам стоит обратить внимание.

СЧИТАЕМ ВМЕСТЕ Обычный инвестор, сравнивая различные варианты вложений и задумываясь о возможности купить апартаменты, в первую очередь видит 11, 12 или даже 30% годовых, которые продвигаются как доходность инвестиций. Эти цифры — всего лишь виртуальные расчетные показатели, зависящие от креативности того или иного застройщика. Стандартно будущую ставку для таких вложений рассчитать невозможно, в отличие, например, от облигаций или депозитов, но даже к прогнозируемым процентам нужно подходить с холодной головой и калькулятором, чтобы потом не разочароваться в результате.

Для оценки ставки доходности важны несколько показателей: объем первоначальных инвестиций, оценка их итоговой стоимости, сроки и объем ввода и вывода средств в течение периода инвестирования и, собственно, срок инвестирования.

В отделе продаж апарт-отеля могут дать упрощенный вариант расчета. Так, например, при стоимости приобретаемых построенных апартаментов 4 млн рублей декларируется рост их цены на 5% за год, а также 300 тыс. рублей дохода от сдачи в аренду (с учетом комиссии управляющей компании), что приводит к показываемой симпатичной цифре в 12,5% годовых.

В реальности доходность сразу серьезно уменьшают вложения в оснащение апартаментов, так что вкладывается не



ЧАСТО ИНВЕСТОР В АПАРТАМЕНТЫ СТАЛКИВАЕТСЯ С ОЧЕВИДНЫМИ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМИ РАСХОДАМИ С ОДНОЙ СТОРОНЫ И НЕ СТОЛЬ РЕАЛИСТИЧНЫМИ ОБЕЩАНИЯМИ (И ОЖИДАНИЯМИ) ДОХОДОВ — С ДРУГОЙ

4 млн, а 4,3–4,5 млн рублей. Также уменьшают доходность налог на имущество, НДФЛ или налоги и расходы на ведение ИП, статус которого инвестору предлагают оформить. Нельзя забывать и про расходы на коммунальные услуги и комиссию систем бронирования. Дополнительные расходы на ремонт апартаментов, который потребуются в долгосрочном периоде,— еще один минус при расчете дохода. Даже

если предлагается «честная» формула, в которой прописано все вышеперечисленное, есть еще более важные факторы.

Прогнозируемый доход от сдачи от апартаментов рассчитывается как стоимость номера за день, умноженная на среднюю заполняемость в течение года и на количество дней в году. Каждый апарт-отель максимально позитивен в отношении уровня заполняемости своих

номеров (чаще всего прогнозируется не менее 70%), а также индексации ставки аренды каждый год (обычно 4–6%). Определенный скептицизм в отношении таких оценок должен определяться как общими представлениями о реальных перспективах рынка, так и особенностями конкретного комплекса апартаментов.

Кроме того, обратить внимание стоит и на то, какой рост цены самих апартаментов закладывается в расчете. Если увеличение цены квадратного метра по итогам строительства объяснимо, то обещанный рост на вторичке часто чересчур оптимистичен — 5–6% в год.

Таким образом, инвестор сталкивается с очевидными дополнительными расходами с одной стороны и не столь реалистичными обещаниями (и ожиданиями) доходов с другой. Это хорошо видно на форумах дольщиков апарт-отелей, которые уже после заключения договора долевого участия и договора на управления апартаментами пытаются коллективными усилиями вычислить, сколько они могут получить на самом деле. Как только цифры приводятся к более вменяемому сценарию, те же 12,5% годовых превращаются в 7–8%. Собственно, именно такие цифры ожидаемой доходности называют сами девелоперы при нерекламном общении.

Наличие у петербургских застройщиков нескольких программ доходности, связанных, например, с долгосрочной или краткосрочной арендой или приобретением нескольких юнитов, не меняет базового подхода к расчетам. Такие варианты, как «гарантированный» доход от аренды или выкуп по определенной цене, могут находиться на низком уровне доходности или ставить вопрос о способности застройщика/управляющего выполнить свои обязательства.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

ПОМНИТЬ О НАЛОГОВЫХ ПОСЛЕДСТВИЯХ

Эксперты напоминают, что владельцам апартаментов придется заплатить налог больше, чем 13%, потому что сдача апартаментов будет считаться предпринимательской деятельностью.

ДМИТРИЙ НЕКРЕСТЬЯНОВ,
партнер, руководитель практики по недвижимости
и инвестициям адвокатского бюро «Качкин и партнеры»:

— Инвестиции в апартаменты являются достаточно разрекламированным продуктом, однако требуют очень внимательного отношения и учета ряда серьезных факторов. Во-первых, все апартаменты являются нежилыми помещениями и извлечение прибыли от их аренды является предпринимательской деятельностью, что порождает вполне определенные налоговые последствия: если собственник апартамента не является предпринимателем на упрощенной системе налогообложения, то он является плательщиком налога на прибыль и НДС, что в совокупности составляет 40% от выручки. Очень часто такие собственники полагают, что достаточно честно платить подоходный налог 13%, однако потом они получают обоснованное требование налоговой инспекции доплатить еще НДС в размере 20%. Такого налогообложения можно избежать, если управляющая компания берет это в доверительное

управление. Дополнительно инвесторам в апартаменты стоит помнить, что с учетом введенных требований о необходимости получения классификационной оценки для сдачи в аренду апартаментов как гостиничных номеров самостоятельно сдавать в аренду данные объекты может быть затруднительно, что порождает необходимость работать с управляющей компанией и в отсутствие реальной альтернативы может привести к не очень выгодным условиям такого сотрудничества. Также стоит помнить, что, будучи нежилыми помещениями, апартаменты получают коммунальные услуги по другому тарифу, нежели жилые помещения, и налог на имущество также оплачивается по иной ставке.

Тем не менее если осуществлять осознанные инвестиции и заранее понимать, что сдача апартаментов в аренду будет делегирована собственником профессиональной управляющей компании, подписанный с ней договор будет предусматривать пороги гарантированного дохода, а выбранная система налогообложения не будет порождать дополнительных юридических рисков, то такой вариант может быть хорошим

источником пассивных среднесрочных инвестиций, которые обеспечены наличием в вашей собственности объекта недвижимости.

ВЛАДИМИР ЦУПРОВ,
директор по инвестициям АО «ТКБ Инвестмент Партнерс»:

— Для управляющего активами инвестиции в апартаменты как бизнес пока не кажутся интересными. Нам нужен масштаб — массовый спрос со стороны клиентов, которого мы не видим, а расходы на инфраструктуру управления придется понести сразу. Создать фонд, конкурирующий с фондовым рынком, я также не вижу возможности: на мой взгляд, минусы фонда апартаментов выше плюсов. Так, реальная доходность после вычета расходов на управление будет слабо отличаться от доходности ПИФов, ориентированных на инструменты рынка ценных бумаг, ликвидность фонда существенно ниже, а расходы на создание и ведение фонда в разы выше расходов на ПИФы из инструментов фондового рынка.

Определенная сложность в плане оценки финансового результата заключается и в отсутствии достоверных исторических данных о результатах инвестирования в апарт-отели в прошлом. Так, данные самих апарт-отелей или аналитика от консультантов рынка недвижимости о динамике рынка апартаментов не дают полной и верифицированной картины, позволяющей рассчитать доходность и сравнить ее с показателями других видов активов, доступных частным инвесторам.

В этой ситуации последним до принятия решения о вложении в недвижимость стоит запросить максимум информации в дополнение к рекламным буклетам, тем более что чаще всего апарт-отели готовы делиться моделью с расчетом в MS Excel. Логично также поинтересоваться обоснованием прогнозов.

ДЕЛИМ РИСКИ При работе на рынке ценных бумаг российскому инвестору дается декларация о рисках, в которой описываются факторы, способные повлиять на финансовый результат инвестирования,— от политических до технических. Инвестору также сообщается, что стоимость активов может как увеличиваться, так и уменьшаться, что результаты инвестирования в прошлом не гарантируют аналогичную доходность в будущем, и другая подобная информация, позволяющая принимать осознанные решения об инвестировании. В случае вложений в недвижимость информация о рисках инвестиций не относится к списку обязательно раскрываемой.

Между тем риск надежности застройщика уже реализовался в одном из комплексов городских апарт-отелей. Риск изменения экономической ситуации, например, из-за коронавируса хорошо заметен в падении числа туристов и загрузки отелей. Очень быстрый рост предложения апартаментов в Петербурге приводит к изменению динамики арендных ставок и стоимости метра. Риск ликвидности при продаже апартаментов выражается в невозможности быстро реализовать актив по рыночной цене.

Еще один риск — инвестор, ожидающий сценария «вы просто вкладываете деньги и получаете доход», в результате все равно может оказаться в ситуации, когда ему нужно ездить принимать построенные апартаменты, ругаться из-за плохо сделанных потолков или разводки труб, спорить с управляющей компанией по поводу многочисленных штрафов, прописанных в договоре, выяснять обоснованность счетов за коммунальные услуги.

Инвестиционные апартаменты нельзя рассматривать как стандартизированный финансовый инструмент, это индивидуальные вложения, требующие от инвестора не просто изучения договоров (желательно вместе с юристом), а изучения рынка и бизнеса. В отличие от развитых стран, у нас нет многолетней практики вложения средств в физических лиц в арендуемую коммерческую недвижимость, которая давала бы необходимую базу знаний. По мере роста рынка информированность и опыт инвесторов будут расти, что сделает апартаменты более адекватным вариантом для розницы. Еще одно направление — коллективное инвестирование через механизм паевых фондов. Такие ПИФы уже есть для арендуемой торгово-развлекательной и офисной недвижимости, дело за апарт-отелями. ■

17 → Средний размер автокредита в этом году несколько вырос. У заемщиков наибольшей популярностью пользовались новые автомобили в диапазонах цен 1–1,3 млн и 0,9–1 млн рублей. «Если говорить о поддержанных автомобилях, то 41% кредитов выдается на автомобили стоимостью менее 500 тыс. рублей, а еще 31% кредитов приходится на автомобили стоимостью 500–700 тыс.,— приводит статистику господин Костюкевич.— 85% кредитов на новые автомобили у нас приходятся на шесть марок: Lada, Hyundai, Kia, Datsun, Renault и Volkswagen. Из поддержанных автомобилей наиболее популярны Hyundai, Chevrolet (включая Chevrolet Niva), Kia, Lada, Volkswagen и Ford».

Между тем есть примеры, когда в кредит приобретаются и более дорогостоящие авто. «За последний год средний размер

кредита вырос примерно на 8–10% и превысил 750 тыс. рублей. Но это не предельная сумма: в нашем банке, например, недавно был выдан кредит и на 2,5 млн рублей. Традиционно самыми «кредитными» марками считаются BMW, Lada и Hyundai»,— рассказывает госпожа Веревокина.

ЗАЕЗД С ГОРОЧКИ Прогнозы по поводу дальнейшего развития рынка у экспертов довольно сдержанные. По мнению Азата Темирханова, представителя аналитического агентства «Автостат», в этом году рынок продаж автомобилей будет находиться «в минусе», причем падение может быть даже более сильным, чем в 2019 году. «Как показывает история развития российского авторынка, оно происходит по синусоиде: как правило, два-три года роста сменяются примерно таким же пери-

одом падения. Поэтому сейчас для рынка наступил период, когда он начал «катиться с горочки». Возможно, это продлится до 2021 или 2022 года»,— говорит он. Кроме того, на спрос может отрицательно повлиять подорожание автомобилей. С начала текущего года средняя стоимость машина выросла на 6,2%.

При этом перспективы рынка автокредитования участники рынка оценивают весьма позитивно. «По итогам 2019 года продано 7,5 млн машин, из них каждый восьмой автомобиль оформлен в кредит. Будет расти и объем продаж автокредитов на поддержанный транспорт: он составит треть от автокредитного портфеля, который приблизится к 1 трлн рублей по итогам года. В следующем году ожидается такой же плавный рост»,— резюмирует Елена Веревокина. ■

СТРИТ-РИТЕЙЛ БУДЕТ ПОМНИТЬ SPAR ДО ОСЕНИ

УХОД С РЫНКА МАГАЗИНОВ SPAR, «ИДЕЯ» И «СЕМЬЯ» ПОКА НЕ СИЛЬНО ПОВЛИЯЛ НА РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ГОРОДА. НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО СЕТИ БЫЛИ ДОСТАТОЧНО ЗАМЕТНЫ В ГОРОДЕ, СЕРЬЕЗНО ПОВЛИЯТЬ НА СТАВКИ АРЕНДЫ ОСВОБОДИВШИЕСЯ ПОМЕЩЕНИЯ НЕ СМОГЛИ. ЭКСПЕРТЫ УКАЗЫВАЮТ НА ТО, ЧТО ВЛАДЕЛЕЦ СЕТЕЙ ТД «ИНТЕРТОРГ» АРЕНДОВАЛ ПОМЕЩЕНИЯ В СРЕДНЕМ НА 20% ДОРОЖЕ РЫНОЧНЫХ ЦЕН. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Аналитики рынка признают, что для рынка уход сетей стал, безусловно, важным событием — одновременно освободилось достаточно большое количество помещений. У компании в собственности и в аренде было много качественных объектов, расположенных в хороших локациях.

Анна Лапченко, руководитель отдела торговой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, замечает, что, как правило, арендаторы этого профиля выбирают универсальные площадки с зоной загрузки, высокими мощностями и хорошей планировкой. Площадь варьируется от 200 до 1500 кв. м. По ее мнению, небольшие помещения могут быть интересны другим продуктовым сетям, таким как «Верный», «Магнит», «Дикси», «Вкусвилл». Формат магазина у дома сейчас тоже довольно активно развивается, замечает эксперт. «Компаний, которые открывают большие продуктовые магазины (площадью около 1500 кв. м), на рынке сегодня значительно меньше, поэтому такие помещения, скорее всего, будут разделены на несколько, если есть такая возможность. Например, в Девяткино бывшие площади магазина Spar поделили между собой фермерский продуктовый магазин, книжный, кафе и пиццерия-булочная»,— рассуждает госпожа Лапченко.

НОВАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ Дмитрий Беляев, генеральный директор компании «KBC. Управление недвижимостью», счи-

тает, что закрытие магазинов прочувствуют прежде всего жители локаций, где в шаговой доступности была представлена только данная сеть. Как правило, это новые районы, где только начинает формироваться инфраструктура. «В то же время для других участников рынка проблемы крупного игрока всегда являлись новой возможностью. С уходом торговых сетей Spar и «Семья» освободится несколько десятков крупных помещений в Петербурге и Ленинградской области. На эти площади претендуют крупные федеральные торговые сети, такие как «Магнит» и «Верный», а также локальные, например, «Реаль» и «Семишагофф»,— солидарен с коллегами эксперт.

По мнению госпожи Лапченко, на рынке сейчас достаточно запросов на поиск помещений, в частности, от других крупных продуктовых сетей, поэтому большинство из освобожденных объектов будет арендовано довольно быстро. «По итогам 2019 года в структуре открытий доля арендаторов этого профиля составила 13%»,— подсчитала госпожа Лапченко.

Она говорит, что ставки, по которым арендовал помещения ТД «Интерторг», были в среднем на 20–30% выше рынка. «Тем собственникам, которые это понимают и готовы адаптироваться к новым арендным условиям, удастся быстро сдать помещения. В противном случае объекты могут довольно долго оставаться на рынке»,— полагает аналитик.

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», подтверждает, что уход сетей на рынок аренды повлиял не слишком серьезно. «В части случаев цены даже выросли, так как у многих магазинов фиксированная ставка была установлена три-пять лет назад с индексацией. В итоге цены по этим договорам отстали от рынка. Заключение новых договоров позволяет наверстать упущенное»,— рассказывает он.

ЗАМЕТНЫЙ ОБЪЕМ Ольга Аткачис, генеральный директор A2 Retail, приводит такие данные: «После ухода «Интерторга» на рынок поступило 220–250 тыс. кв. м торговых помещений, из которых около 70 тыс. кв. м расположено в топовых локациях. Это большой объем даже для Петербурга, традиционно испытывающего дефицит качественной торговой недвижимости».

Валерий Емельянов, аналитик ИК «Фридом Финанс», считает, что высвободившиеся площади на цены в городе не давят. «Однако они создают локальный профицит. При средней ставке по городу 6500 рублей за квадратный метр в месяц бывшие магазины сейчас выставляют не дороже 3000 рублей. Притом, что объем вакантных площадей в городе очень мал (всего 4%), очевидно, что эти «лишние» метры очень быстро сметут другие игроки рынка. Скорее всего, крупный ритейл»,— говорит он. → 22

21 → Валерий Трушин, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG. Estate, замечает, что местные сети или федеральные игроки, уже присутствующие в городе, маловероятно будут заинтересованы в освободившихся помещениях. «Основные сетевые игроки со своими проектами — „Магнит“, „Дикси“, „Пятерочка“ — уже присутствует в тех локациях, где раньше были магазины „Семья“, „Идея“ и Spar. Возможно, кто-то из ритейлеров сменит точку в рамках одной локации, поскольку посчитает, что освободившиеся площади имеют большую проходимость, или другой собственник сможет предложить более лояльные ставки аренды, но массового потребления ожидать не стоит», — полагает господин Трушин. По его мнению, рынок продуктового ритейла Северной столицы по проникновению сетевых операторов максимально насыщен. Практически 90% всего товарооборота обеспечивается сетевыми ритейлерами. «Например, доля X5 Retail Group на рынке уже критично высока, и сейчас копания сосредоточена на переформатировании собственной сети „Карусель“. „Магнит“ имеет довольно специфические требования к помещениям, а выходящий на рынок Петербурга „Вкусвилл“ рассматривает точки меньшего объема — до 250 кв. м», — перечисляет он.

По словам госпожи Аткачис, в настоящий момент из высвободившихся объектов пересдано около 10%. Собственники еще около 70% площадей пока ищут новых арендаторов или уже находятся в процессе переговоров с потенциальными партнерами. Оставшиеся 20% площадей пока не предлагаются в аренду в силу раз-

ных причин. В ряде случаев собственники завершают свои юридические отношения со структурами «Интерторга» и разбираются с тем, что осталось в помещениях после них.

Госпожа Лапченко рассказывает: «Во многих помещениях осталось невывезенное оборудование, с которым по факту арендодатели не могут ничего сделать. Кроме того, не всем собственникам удалось оформить необходимые документы: подписать акты возврата, снять обременения».

Господин Беляев подтверждает существование проблемы: «Как поступить с бесхозным имуществом — серьезная юридическая дилемма, которую каждый из собственников помещений решает самостоятельно».

Госпожа Аткачис добавляет, что по некоторым объектам владельцы пока не готовы снижать ставку до уровня рыночной. Зачастую предыдущий арендатор платил на 20–25% выше рынка. В текущей ситуации найти нового партнера, согласного на такие условия, достаточно сложно. Этот процесс может занять более полугода.

ПОМЕЩЕНИЯ В ДЕФИЦИТЕ Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге, говорит, что все последние годы, несмотря на строительство новых жилых кварталов с большим объемом коммерческих помещений на первых этажах, наблюдался дефицит качественных помещений под размещение продуктовых супермаркетов в хороших локациях. Он подтверждает слова коллег о том, что ТД «Интерторг» зачастую предлагал собственникам более вы-

сокую ставку аренды за помещения, в том числе в неоднозначных локациях. «Очевидно, что такая стратегия со временем внесла свой вклад в появление серьезных финансовых затруднений у компании», — замечает эксперт. Теперь, когда помещения начинают вновь выходить на рынок, дефицит временно сменится избытком предложения, полагает господин Косарев. «Это создает возможность для активных действующих и, возможно, новых игроков в сжатые сроки сформировать портфель объектов для развития соответствующих сетей по адекватным ставкам, при которых бизнес может продемонстрировать рентабельность, а собственники помещения не будут иметь высокий риск очередной ротации арендатора», — рассуждает господин Косарев. В этом контексте, в частности, выход бренда «Виктория» на петербургский рынок является весьма своевременным, указывает он.

Вячеслав Лапочкин, руководитель отдела инвестиций в коммерческую недвижимость АН «Итака», по поводу ухода сетей более пессимистичен: «Пока явного влияния на рынок нет, но ситуация может сложиться таким образом, что мы увидим рынок до Spar и „Семьи“ и после. Возможно, золотой век стрит-ритейла заканчивается. Арендные ставки, особенно в центре, „проседают“, улицы песят объявлениями. Например, даже на топовых торговых магистралях (Большом проспекте П.С., Московском проспекте, Садовой улице) ставки значительно снизились и по ряду объектов опустились с 4 до 2,5 тыс. рублей за квадратный метр в месяц. Завышенные ставки уходят в

историю. В спальных районах и новых жилых кварталах ставки были в целом стабильны, но последние события привели к тому, что новые арендаторы не спешат занимать освободившиеся площади, за исключением самых удачных локаций. Ликвидные площади, которые освободил Spar, не будут пустовать — переговоры ведутся, некоторые уже успешно завершены, но на условиях дисконта до 30% от прежней арендной ставки».

Госпожа Аткачис говорит: «Полагаю, что большинство объектов, оставшихся после ухода „Интерторга“, найдет новых арендаторов к осени текущего года. Данные помещения интересны активно развивающимся продуктовым сетям, таким как „Магнит“, „Дикси“, „Вкусвилл“, а также представителям других направлений пекарням, аптечным сетям, промтоварным группам. В ряде случаев, чтобы удачно сдать объект, собственникам потребуется привести его в соответствие с текущими требованиями рынка, например, сделать перепланировку или разделить одно крупное помещение на несколько небольших объектов. Такие изменения также могут занять около шести месяцев».

Господин Беляев с таким прогнозом солидарен: «Баланс на рынке будет достигнут не ранее, чем через полгода. Во-первых, долгосрочные договоры необходимо официально расторгнуть и снять обременение в Росреестре. Наконец, крупные федеральные сети очень медлительны в утверждении локаций и согласовании договоров. Вероятно, у новых арендаторов будут более выгодные условия в части снижения ставок до 10% по аренде». ■



ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО БОЛЬШИНСТВО ОБЪЕКТОВ, ОСТАВШИХСЯ ПОСЛЕ УХОДА «ИНТЕРТОРГА», НАЙДЕТ НОВЫХ АРЕНДАТОРОВ К ОСЕНИ ТЕКУЩЕГО ГОДА

«СОБЫТИЙНЫЙ РЫНОК В РОССИИ ВЫБРАН НЕ БОЛЬШЕ ЧЕМ НА 10%, ПОТЕНЦИАЛ ОГРОМЕН»

РОССИЙСКИЙ СОЮЗ ВЫСТАВОК И ЯРМАРОК (РСВЯ) ДО КОНЦА ГОДА ПЛАНИРУЕТ ПОДГОТОВИТЬ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ОТРАСЛЕВУЮ МАТРИЦУ КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ, ЧТОБЫ УСТРАНИТЬ РАССИНХРОНИЗИРОВАННОСТЬ СРЕДИ ОРГАНИЗАТОРОВ И УВЕЛИЧИТЬ ДОЛЮ ПРОВОДИМЫХ В РЕГИОНАХ РФ СОБЫТИЙ. О ТОМ, КАКИЕ ЗАДАЧИ СТОЯТ ПЕРЕД СОЮЗОМ, О ПРОБЛЕМАХ В ОТРАСЛИ И СПОСОБАХ ИХ РЕШЕНИЯ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ДМИТРИЮ МАТВЕЕВУ РАССКАЗАЛ ПРЕЗИДЕНТ РСВЯ И ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ЭКСПОФОРУМ-ИНТЕРНЭШНЛ» СЕРГЕЙ ВОРОНКОВ.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

BUSINESS GUIDE: Первый вопрос, естественно, об отмене ключевого события — Петербургского международного экономического форума. Не приведет ли это к панике и отмене дальнейших массовых мероприятий?

СЕРГЕЙ ВОРОНКОВ: Отмена ПМЭФ — новость действительно отрицательная, ведь это ключевое экономическое мероприятие в России. Отмены таких форумов создают представление о том, что наша индустрия и события, места встреч — опасны. РСВЯ и «ЭкспоФорум-Интернэшнл» своими собственными проектами опровергают это представление. Например, за рубежом было отменено или перенесено за несколько месяцев более 500 выставок и конгрессов самими организаторами. А в России прошли десятки крупнейших международных событий без единого факта заражения — и ни одной отмены или переноса. Мы подтверждаем, что нет паники ни у бизнеса, ни у населения. У нас прошло на выходных «Зоошоу», первый день которого посетило около 14 тыс. человек, что на 11% больше, чем в прошлом году. Мы планируем опровергать предубеждения и создавать безопасные события, способствуя объединению людей и общества через живое общение.

BG: Вы возглавили РСВЯ в конце прошлого года. Что на сегодняшний день представляет собой эта структура?

С. В.: В настоящее время это крупнейшее объединение компаний, которые работают во всех сферах конгрессно-выставочной индустрии — от площадок и комплексов, специализированных сервисов до организаторов мероприятий. В союз входит около 100 компаний, его задача заключается в том, чтобы сконцентрироваться на MICE-индустрии. Сегодня практически любое мероприятие включает в себя и выставочную, и конгрессную, и event-части — именно поэтому мы нацелены на рост участников союза и превращение его в структуру, закрывающую все направления событийного бизнеса. В первую очередь планируется создание ресурсов коллективного пользования — базовых платформ в сфере образования и консалтинга, IT, методических стандартов и материалов, маркетинговых исследований, которыми могли бы пользоваться все члены РСВЯ. Мы хотим сделать Петербург центром компетенций по конгрессно-выставочному бизнесу и деловому туризму и планируем создание тут своеобразного MICE-хаба.

BG: Не стоит ли задача сделать РСВЯ единым оператором выставочной деятельности в РФ?

С. В.: В этом нет необходимости, так как ни один из операторов не в состоянии закрыть весь спектр мероприятий в РФ: только выставок в стране проводится около 300 тыс. в год. Есть разные комплексы, есть разные организаторы, в том числе международные... Задача у союза другая: не подменять деятельность участников рынка, а предоставить им возможности — обмена опытом, обучения, получения необходимых материалов.

BG: Какие, на ваш взгляд, существуют проблемы в конгрессно-выставочной отрасли?

С. В.: Первая — нескоординированность действий организаторов. Много мероприятий одной и той же тематики ставится либо в одни и те же, либо в близкие сроки. Это дезориентирует всех участников рынка. Одна из задач РСВЯ — подготовить до конца года территориально-отраслевую матрицу мероприятий, которая, с одной стороны, отражала бы ключевые события в каждой из отраслей, а с другой — давала бы возможность регионам проводить мероприятия, которые отражают их уникальные территориальные компетенции. Как пример, могу привести Башкортостан, завод «Нефтехим» в Уфе и Российский нефтегазохимический форум — когда ключевая компетенция территории Уфы производит ключевое деловое мероприятие. Этот форум не конкурирует с более масштабным Петербургским международным газовым форумом. Они органично дополняют друг друга. Тогда даже в рамках одной отраслевой темы каждому найдется место, возможно, даже с созданием зонтичных профильных мероприятий. Очевидно, что есть чисто локальные мероприятия, которые и должны проводиться в регионах, но когда речь идет об общероссийском и международном уровне, нужна координация.

Вторая проблема связана с низкой диверсификацией экономики и искаженной экономической географией: 60% выставок проходит в Москве, 15–20% в Петербурге, все остальное — в регионах. Нужно менять акценты, поддерживая региональные компетенции, например, в части байерских программ, когда мы сможем финансировать не только поездки российских участников на зарубежные выставки для реализации своих товаров и услуг, но и субсидировать приезд иностранных байеров в нашу страну. Есть и ряд вопросов, связанных с законодательным

регулированием отрасли. РСВЯ совместно с ТПП РФ разрабатывает проект закона о выставочной и конгрессной деятельности, так как она с точки зрения классификатора в государственной статистике отсутствует как отрасль. Есть ГОСТы, но понятия конгрессно-выставочной отрасли нет. А между тем это та сфера, которая, собирая ключевых игроков мировой повестки дня, работает с ними с точки зрения включенности России в эту повестку. Наша отрасль — один из самых эффективных каналов продвижения страны в мире, ведь зарубежные СМИ зачастую искажают то, что здесь происходит, и те иностранные участники, которые сюда приезжают, просто поражены несоответствием той информации и реального положения дел. Это направление директ-маркетинга, он приводит целевые группы, которые, уезжая обратно, во-первых, производят повторные поездки, во-вторых, несут информацию миру, в-третьих, продвигают компетенции территории, не говоря уже о том, что деловой туризм — самый прибыльный. Он идет в несезон, что особенно актуально для Петербурга. Это вообще единственная и самая правильная возможность выравнивать туристические потоки в городе. Я даже не говорю о том, что одна денежная единица, вложенная в проведение выставки или конгресса, приносит территории до семи денежных единиц, которые вкладываются во всю индустрию гостеприимства.

BG: В какую сумму можно оценить объем конгрессно-выставочной отрасли в РФ?

С. В.: Объем российского выставочного рынка составляет примерно \$1 млрд, и эта цифра сравнима с объемом деятельности нескольких мировых ведущих операторов или нескольких площадок в Германии, оборот которых исчисляется как весь российский рынок. Нам есть куда развиваться, особенно если речь о событийном рынке: в России он выбран не больше чем на 10%, это огромный потенциал роста. Привлекательность страны и ее рейтинг растут: только до 2022 года у нас выиграно десять конгрессов мирового уровня, непосредственно в 2022 году их пройдет сразу шесть.

BG: Как планируется продвигать российскую выставочную отрасль на международной арене?

С. В.: В первую очередь — через ключевые отраслевые ассоциации, в которых мы — и как РСВЯ, и как «ЭкспоФорум-Интернэшнл» — представлены: UFI (Всемирная ассоциация выставочной индустрии) и ICCA (Международная

ассоциация конгрессов и конференций). Мы участвуем во всех мероприятиях и съездах, образовательных мероприятиях, в конкурсах на проведение ключевых съездов этих ассоциаций. Вполне возможно, что из-за отмены мероприятий в Азии к нам придет Ассоциация конгрессных центров (AIPC). Также будет осуществляться продвижение через СМИ — у нас уже заключено соглашение с крупнейшим международным медиахолдингом Mash Media. И, конечно, крупные мероприятия, в которых мы участвуем или со своим стендом, вместе с городом или Россией.

BG: Что планируется делать для развития отрасли внутри страны?

С. В.: Нам нужно эту отрасль выращивать. Чтобы Петербургу попасть в пятерку или десятку ведущих центров делового туризма, число игроков должно вырасти как минимум в десять раз: если сегодня в городе около 300 организаций, то в таких городах, как Барселона, Париж, или Лондон, их не менее 2–3 тыс. Должны появиться люди с определенным опытом, компании, которые знают рынок, которые заслужат репутацию и не прогорят в первые годы жизни. То есть, чтобы в итоге получилось 2 тыс., на рынок должно зайти примерно 5 тыс. Это колоссальная работа по селекции, обучению и предоставлению возможностей. Для этого мы создаем проект под названием «Стартория» по выращиванию таких потенциальных компаний. Сейчас стоит задача не просто закрытия существующего спроса, а роста качественного и количественного предложения в десятки раз и формирования спроса под него.

BG: Какая доля мероприятий в итоге может «перекочевать» в регионы?

С. В.: Если говорить о выставках, то обеспечить участие регионов на уровне 40% в противовес тем 15–20%, которые есть сейчас, было бы очень хорошо, но это вопрос долгосрочной перспективы. А что касается рынка конгрессов, то Петербург уже вполне неплохо конкурирует с Москвой по количеству таких мероприятий, особенно ротируемых. Это связано с тем, что в данном случае конкурирует не экономика региона, а привлекательность территории. И поскольку Петербург не менее привлекателен, чем Москва, то появление современного конгрессно-выставочного комплекса «Экспофорум» и его развитие стимулируют развитие кластера и позволяют успешно конкурировать со столицей. ■

ПОЛОТНО ПРОБЛЕМ

ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ ПЕТЕРБУРГА СЕЙЧАС НАСЧИТЫВАЕТ ОКОЛО ДЕСЯТКА КОМПАНИЙ, ЧАСТЬ ИЗ НИХ УШЛА С РЫНКА ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДЕСЯТЬ ЛЕТ, КОГДА ОБЪЕМЫ РАБОТЫ УПАЛИ. ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО КОМПАНИИ НАХОДЯТСЯ В ЗАТРУДНИТЕЛЬНОМ ПОЛОЖЕНИИ: НЕДОФИНАНСИРОВАНИЕ ОТРАСЛИ, ТРУДНОИСПОЛНИМЫЕ УСЛОВИЯ ТЕНДЕРОВ, НЕОБХОДИМОСТЬ БАНКОВСКИХ ГАРАНТИЙ И ЗАЧАСТУЮ НЕВЕРНЫЙ РАСЧЕТ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НА КОНТРАКТАХ — ВСЕ ЭТО ПРИВОДИТ К БАНКРОТСТВУ ДАЖЕ ЛИДЕРОВ РЫНКА.

ЯНА ВОЙЦЕХОВСКАЯ

Среди крупных предприятий дорожно-строительного комплекса Петербурга: ЗАО «АБЗ-Дорстрой», АО «ВАД», ГК «Гео-изол», АО «ПО „Возрождение“», ЗАО «Трест», ООО «СК „Орионплюс“», ЗАО «Ювенал», ООО «А-проект», ОАО «Метрострой». В 2019 году рынок фактически покинуло ЗАО «Пилон» Мевлуди Близдзе. Компания проходит процедуру банкротства и реструктуризацию бизнеса после налоговых претензий. Оборот «Пилона», который занимался реконструкцией Дворцового моста и строительством Яхтенного, с 2017 по 2019 год упал в 28 раз.

Собеседники BG в строительной отрасли Петербурга фиксируют снижение объемов работы, начиная с 2010-х годов. В 2016 году банкротами уже признали «Мостоотряд-19» и «Мостострой № 6», в 2017 году — «Ленмостострой».

КОРЕНЬ — В БИТУМЕ По количеству организаций, в отношении которых введено конкурсное производство, строительство как отрасль экономики находится на втором месте после торговли, приводят статистику в «Сотби». Глава Ассоциации предприятий дорожного комплекса (АСДОР) Санкт-Петербурга Юрий Агафонов отмечает, что в сложившейся ситуации даже крупнейшие российские подрядные строительные компании видят риски банкротств в течение ближайших двух лет. По словам господина Агафонова, на законодательном уровне должны быть изменены критерии ценообразования госконтрактов, механизмы авансирования работ, а также требования по демпингу на аукционах — с повышением от нынешних 25 до 10%.

В ноябре 2019 году АСДОР подготовила резолюцию в Совет федерации по итогам встречи с сообществом. В ней, в частности, отмечалось «непрекращающееся» давление со стороны банковской системы на дорожно-строительную отрасль. «Учитывая низкий уровень обеспеченности собственными оборотными средствами большинства предприятий отрасли, подрядчикам приходится использовать кредитные средства практически на всех этапах деятельности, начиная с заявки при участии на торгах, включая закупки материалов и заканчивая банковской гарантией на обеспечение исполнения контракта и гарантийных обязательств. Затраты подрядчика по выплате банковских процентов никак не компенсируются сметной стоимостью работ», — говорилось в заявлении ассоциации.

По подсчетам господина Агафонова, дорожно-строительные компании заплатят банкам при реализации национальных и других проектов 350 млрд рублей до 2024 года. Значительная кредитная на-



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ КРЕДИТНАЯ НАГРУЗКА, НАЧАЛО РАБОТ БЕЗ АВАНСА, НЕОБОСНОВАННОЕ ЗАТЯГИВАНИЕ ПРИЕМКИ И, СЛЕДОВАТЕЛЬНО, ОПЛАТЫ ВЫПОЛНЕННЫХ РАБОТ МОГУТ СТАТЬ ПРИЧИНОЙ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ

грузка, начало работ без аванса, небоснованное затягивание приемки и, следовательно, оплаты выполненных работ могут стать причиной банкротства предприятий отрасли и привести к срыву реализации национального проекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги», констатируют в АСДОР.

Рентабельность работ по некоторым объектам составляет 2–4%, говорит господин Агафонов. Но прежде, чем заработать эти деньги, компания несет большие затраты: расходы на банковскую гарантию для участия в конкурсе, затраты на банковскую гарантию для обеспечения обязательств, после этого — обеспечение гарантийных обязательств, расходы на банковское сопровождение, а также страхование строительно-монтажных работ, расчет с субподрядчиками. Это происходит на фоне того, что график финансирования не соответствует графику производства работ. «Существует еще и удорожание материалов на 20–50% в год. А с марта в новой сметно-нормативной базе трудозатраты снизили с 97 до 94%. Мы видим, что по окончании строительства объектов подрядчик, в лучшем случае, выйдет по нулям, а скорее всего — уйдет в минус», — отмечает господин Агафонов.

Стоимость материалов составляет значительную часть цены контракта, поэтому выдача авансов подрядным организациям на закупку материалов для исполнения контракта снизит кредитную нагрузку и сократит риск банкротства подрядчиков, подчеркивают в АСДОР.

Часть предложений ассоциации касается мероприятий, которые должны улучшить качество дорожного битума. По мнению экспертов, его необходимо принципиально изменить путем замены легкой и средней по вязкости нефти, из остатков переработки которой нефтеперерабатывающие заводы через окисление традиционно изготавливают дорожный битум. Он характеризуется высокой склонностью к старению, поясняют специалисты.

Так, предлагается направить бюджетные средства на разработку технико-экономического обоснования проекта по добыче в России тяжелой нефти для целевой переработки ее в высококачественный дорожный битум. Особо в ассоциации полагаются на организацию битумного производства по переработке тяжелой нефти Ярегского месторождения Республики Коми. Положительный опыт Петербурга по использованию битума, изготавливаемого Ухтинским НПЗ, в период 1992–2008 годов показал способность обеспечивать безремонтный срок службы дорожных покрытий даже на грузонапряженных трассах до 7–10 и более лет, объясняют специалисты.

ПЕРСПЕКТИВЫ ЗАКАЗОВ Дорожная отрасль развивается благодаря крупным инфраструктурным проектам, в том числе тем, которые реализуются в формате государственно-частного партнерства, считает генеральный директор компании «Магистраль двух столиц» (оператор трассы ЗСД) Антон Новиков. Самый масштабный и ожидаемый проект в Петербур-

ге — Широкая магистраль скоростного движения (ШМСД, также известна под названием Восточный скоростной диаметр), отмечает он, признавая, что непрозрачный механизм ценообразования и непропорциональное распределение рисков между государством и бизнесом привели к драматическому снижению рентабельности в отрасли и, как следствие, к сокращению числа генподрядных и подрядных организаций.

«Бизнес готов инвестировать средства в проекты транспортной инфраструктуры при условии адекватного распределения рисков и справедливой оценки стоимости — это касается и капитальных затрат, и стоимости финансирования. Если в ближайшее время не будет принято кардинальных мер по изменению правил игры в отрасли с учетом позиции бизнес-сообщества, мы можем потерять дорожно-строительный комплекс окончательно», — предупреждает господин Новиков.

Кроме ШМСД, напоминает представитель консалтинговой компании SRG Ярослав Бычков, правительство Петербурга определило перечень из 25 перспективных транспортных объектов, требующих федерального софинансирования в размере 45,2 млрд рублей. Таким образом, можно сделать вывод, что объемы работ и на местном рынке достаточны как на ближайшее время, так и в среднесрочной перспективе, считает эксперт.

Не так оптимистичен аналитик ИК «Фридом Финанс» Валерий Емельянов. По его словам, согласно трехлетнему бюджету Петербурга, расходы дорожного фонда планомерно сокращаются: с 39,9 млрд рублей в 2019 году до 35,1 млрд и затем до 27,6 млрд в 2021 году. «Дорожные фонды формируются из транспортного налога и акцизов на топливо. Фактически это сборы с населения, на которые создать качественную дорожную сеть проблематично. Без помощи федерального центра или сокращения других статей бюджета покрыть этот дорожный дефицит невозможно», — утверждает он. Совокупный дефицит дорожного фонда до 2024 года составит 50 млрд рублей, подсчитали аналитики.

Среди крупных проектов адресно-инвестиционной программы Петербурга эксперты также выделяют реконструкцию трассы М11 «Нарва» до Красного Села за 1,42 млрд рублей, а также обход через Красное Село за 542 млн рублей, строительство участка Южной магистрали от Волховского шоссе до Соколиной улицы за 1 млрд рублей, транспортную развязку Московского шоссе с Дунайским проспектом за 953,7 млн рублей, продолжение Софийской улицы до Московского шоссе за 800 млн рублей. ■



ЕВГЕНИЙ ГАВЛЕНКО

ОСНОВНЫЕ ИГРОКИ РЫНКА ГОСЗАКАЗА ПЕТЕРБУРГА — ЧУТЬ БОЛЕЕ ДВАДЦАТИ КРУПНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ ИМЕЮТ ФИНАНСОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И ХОРОШУЮ ИСТОРИЮ ПРОЕКТОВ ДЛЯ УЧАСТИЯ В АУКЦИОНАХ

КТО НЕ ИГРАЕТ В ГОСЗАКАЗ

РЫНОК ГОСЗАКАЗА ПЕТЕРБУРГА В 2019 ГОДУ ПРИБЛИЗИЛСЯ К 206,6 МЛРД РУБЛЕЙ, ПОДАВЛЯЮЩАЯ ЧАСТЬ ОБЪЕМА ЗАКУПОК — 125,8 МЛРД РУБЛЕЙ — РАЗЫГРАНА В ВИДЕ ЭЛЕКТРОННОГО АУКЦИОНА. ОДНАКО ИМЕННО СИСТЕМА ДЕМПИНГА, ПРЕДУСМОТРЕННАЯ АУКЦИОНОМ, ВЫЗЫВАЕТ ВОЗМУЩЕНИЕ У УЧАСТНИКОВ РЫНКА ГОСЗАКАЗА. ОНИ ОТМЕЧАЮТ ДРАМАТИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА И НАЦПРОЕКТОВ ИЗ-ЗА НЕКОРРЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ ГОСЗАКАЗЧИКОВ.

ЯНА ВОЙЦЕХОВСКАЯ

Товары и услуги еще на 45 млрд рублей были приобретены в 2019 году в виде закупки у единственного поставщика, 18,6 млрд потрачено на конкурсе с ограниченным участием и 15,2 млрд на открытом конкурсе, остальное — другим путем. К началу второго полугодия было размещено 74% закупок, хотя должно было быть более 80%, при этом к середине сентября этот показатель вырос только до 87%. Таким образом, на последние кварталы года традиционно приходится существенная доля госзаказа.

Электронные аукционы обеспечили до 82% экономии бюджетных средств, следует из данных сайта госзаказа Петербурга. Еще около 18% экономии пришлось на конкурсы. Всего за прошлый год в ходе закупок было сэкономлено около 11,3 млрд рублей, говорится в отчете системы. Однако Ксения Балашова из консалтинговой компании Starliner не согласна с толкованием показателя экономии как эффективного. «Закупщики требуют от исполнителей минимальные цены за товары, которые ломаются на следующий день, или услуги ненадлежащего качества, с которыми клиент теряет гораздо больше. Почему считается только сумма реализованной экономии, но не учитываются потери?» — возмущается она.

ГЛАЗАМИ УЧАСТНИКОВ Основные игроки рынка госзаказа Петербурга — чуть более двадцати крупных строительных компаний, которые имеют финансовые возможности и хорошую историю проектов для участия в аукционах, говорит директор компании «Жданов Групп» Евгений Жданов.

Большая часть закупок осуществляется по 44-ФЗ. Одной из проблем этого закона является нецелесообразное применение аукциона в качестве способа определения поставщика: в этом случае победителем признается участник, предложивший наименьшую цену, объясняет госпожа Балашова.

По мнению первого заместителя генерального директора АО «ЭлТех СПб» Александра Сирченко (компания участвует в конкурсах на реконструкцию и строитель-

ство промышленных объектов), несовершенства существуют в системе ценообразования как при формировании начальной максимальной цены контракта (НМЦК) на основании метода анализа рынка, так и при применении проектно-сметного метода. Во втором случае, говорит он, стоимость товаров и услуг обычно оказывается значительно ниже рыночной. Попытки реализовать контракт в таких условиях выливаются в банкротства, заключает он.

Метод анализа рынка также не гарантирует получения актуальной стоимости, продолжает он. «Произведенный расчет, как правило, не успевает за скоростью роста рыночных цен — в особенности, если речь идет об импортной продукции. Далее, сам заказчик, не знакомый в деталях со спецификой закупаемого оборудования и материалов, в большинстве случаев формирует стоимость в запросе исходя из цен на, как ему кажется, подобные или аналогичные позиции. Понятно, что в дальнейшем, когда ошибка выявляется, закупить искомую продукцию по цене выше обозначенной в документации уже невозможно», — делится наблюдениями господин Сирченко.

Качество подготовки тендерной документации заказчиком также является одной из ключевых проблем при работе с госзаказом, говорят участники рынка. Требования к ней прописаны в 44-ФЗ, однако в реальности тендер нередко готовится в ускоренные сроки — под конец года, когда поднимается вопрос освоения средств. В итоге многие существенные условия и детали в документации оказываются не учтены, что в дальнейшем создает трудности при реализации заказа. Резкие расхождения проектно-сметной документации и фактического объема работ приводят к дополнительным расходам исполнителя. В результате ставится под угрозу своевременная сдача объектов, строящихся, в том числе, в рамках нацпроектов, предупреждают в «ЭлТех СПб».

Кроме этого, нередки случаи, когда между подготовкой проектно-сметной документацией, на основании которой формируется НМЦК, и объявлением торгов может пройти несколько лет. В этот

период расчеты могут значительно измениться. Пока же изменения в стоимости товаров и услуг, указанных в гостендерах, полностью ложатся на исполнителей, что делает участие в них невыгодным для бизнеса, констатирует господин Сирченко.

РЕФОРМИРОВАНИЕ ЗАКОНА Эксперты отмечают, что поправки в требования об обеспечении (всего требуется три: обеспечение обязательств участника конкурса, исполнения контракта и гарантийных обязательств) могли бы помочь бизнесу. Банки неохотно выдают участникам гостендеров банковские гарантии в качестве обеспечения, стремясь минимизировать свои риски, считают предприниматели. А свободные оборотные средства, которые можно было бы использовать для отчуждения, чтобы участвовать в процедуре, в текущей экономической ситуации — в дефиците, объясняет господин Сирченко.

Решать проблему с обеспечением необходимо в комплексе с другой проблемой — отсутствием авансирования по контракту, уверен он. Пока исполнители вынуждены сами справляться с этими трудностями, самостоятельно нести затраты на кредитование, валютные риски и прочие расходы, связанные с участием в конкурсе и реализацией контракта, частный бизнес лишен возможностей для развития и повышения уровня технологичности и эффективности.

Постановление правительства РФ вызывает приоритет электронного аукциона в тендерах госзаказчиков, он отбирает исполнителей, способных снизить цену до 25% от начальной, напоминает господин Жданов. «Это говорит о заведомом неисполнении проектов: ведь нельзя же дать на 20–25% меньше, если они заложены в смете», — возмущается он.

Процесс формирования цены контракта на основании представленных коммерческих предложений также далек от идеала, говорит глава компании «Ненилин и партнеры» Константин Ненилин. Зачастую заказчик просит подготовить участников госзаказа коммерческое предложение по предстоящей закупке. Обычно такой запрос направляется тем участникам, с

которыми заказчик уже имел положительные контрактные отношения.

На практике же заказчики в основном работают с одним потенциальным участником для формирования и обоснования НМЦК. Как правило, этот же участник и должен будет участвовать в предстоящей процедуре и выиграть. Однако, согласно методическим рекомендациям Минэкономразвития, для формирования НМЦК нужно получить не менее трех коммерческих предложений от разных участников. «Тогда заказчик просит у этого потенциального поставщика, чтобы он сделал еще дополнительно два коммерческих предложения от других двух компаний. При этом заказчики заранее определяют вилку их ценовых предложений, чтобы выйти уже на заранее определенную среднюю арифметическая цену, то есть, по сути, ценовые предложения компаний подгоняются под уже заранее определенную заказчиком НМЦК», — делится эксперт, подчеркивая, что «дружеское» предоставление таких данных может нести антимонопольные и уголовные последствия.

Кроме этого, назрела необходимость реформирования госзаказа в части одностороннего расторжения контрактов, считает господин Ненилин. Количество обращений в ФАС о включении в реестр недобросовестных поставщиков в рамках госзаказа выросло в 2019 году по сравнению с данными за 2018 год на 95,5% до 27,6 тыс., приводит статистику эксперт. При этом только в половине случаев доводы заказчика обоснованны и поставщик включается в такой перечень.

При этом одностороннее расторжение может быть связано с недобросовестностью самого заказчика, а не исполнителя. В итоге реестр становится инструментом борьбы с неугодными заказчику компаниями, уверен господин Ненилин. Исполнитель должен иметь право обжаловать решение заказчика в административном порядке в ФАС, отмечает эксперт. Он поясняет, что судебный порядок защиты является неэффективным в силу долгого рассмотрения арбитражным судом таких споров: сроки составляют в первой инстанции шесть месяцев, что для предпринимателя является недопустимо большим периодом. ■

ТЕОРИЯ ОФИЦИАЛЬНОЙ КЛАСТЕРНОСТИ

В ПЕТЕРБУРГЕ РАБОТАЕТ ТРИ ИННОВАЦИОННЫХ, ПЯТНАДЦАТЬ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ И ДВА ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРА. НАИБОЛЕЕ СУЩЕСТВЕННЫЙ ВКЛАД В ЭКОНОМИКУ ГОРОДА УЖЕ ВНЕСЛИ КЛАСТЕРЫ МЕДИЦИНСКОЙ И ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, А ТАКЖЕ КЛАСТЕР АВТОПРОМА. В ПЕРСПЕКТИВАХ ПОЯВЛЕНИЯ НОВЫХ ОТРАСЛЕВЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ И ДИВЕРСИФИКАЦИИ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РАМКАХ КЛАСТЕРНОЙ ЭКОНОМИКИ РАЗБИРАЛАСЬ КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ ЯНА ВОЙЦЕХОВСКАЯ.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ОДНОЙ ИЗ ПРОБЛЕМ РЕАЛИЗАЦИИ КРУПНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ЯВЛЯЕТСЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА И ПОСТАВОК КОМПЛЕКТУЮЩИХ И КОМПОНЕНТОВ. ЭТА ЗАДАЧА БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНО РЕШАЕТСЯ В РАМКАХ КЛАСТЕРОВ

Мониторингом кластерной среды в Петербурге занимается Центр кластерного развития, это подразделение «Технопарка», подконтрольного городской администрации. Он курирует 14 кластеров, в числе которых те, что работают в сфере информационных технологий, радиоэлектроники, медицинской техники и фармацевтики, станкостроении, чистых технологий, композитных материалов, транспортного машиностроения, инноваций в энергетике, автопрома, робототехники, электронно-вычислительной техники, индустрии моды, трансляционной медицины и туризма. В них входит более 750 компаний, среди которых 515 субъектов МСБ.

Глава агентства «Infoline-Аналитика» Михаил Бурмистров отмечает, что одной из важных проблем реализации на территории Петербурга крупных инвестиционных проектов является организация производства и поставок комплектующих и компонентов. «Эта задача более эффективно решается в рамках кластеров, которые значительно упрощают формирование производственно-логистических цепочек и подбор поставщиков», — говорит он.

РОЖДЕНИЕ КЛАСТЕРА Кластерная экономика зародилась еще в 1960–1970-х годах как в основных промышленных сферах, так и в высокотехнологичных областях, говорит представитель консалтинговой компании SRG Татьяна Козлова. Энергичное развитие кластеров в Петербурге стартовало в 2010-х годах. Как правило, они формируются по принципу присутствия предприятий, тесно связанных между собой технологиями производства, сформировавшейся территориальной системой распределения ресурсов и разделения труда, специализацией территориально-производственных комплексов и поддержкой региональной власти, отмечает госпожа Козлова. Таким образом достигается эффект масштаба, охвата, синергии, мультипликатора, подчеркивает эксперт.

Вид специализации и территориальный фактор — по-прежнему одни из главных критериев создания кластера и вектора развития его проектов, считает генеральный директор «Технопарка Петербурга» Андрей Соколов. Но в каждом правиле есть исключения: например, активно раз-

вивающийся арктический кластер собирает участников, объединенных общим регионом сбыта и эксплуатации их продукции и услуг — Арктикой.

По словам господина Соколова, в городе также выделены протокластеры — это инициативы нескольких компаний, которые после определения стратегии и выбора управляющей организации могут сформировать кластер. В 2019 году таких начинаний зарегистрировано шесть. Он поясняет, что количество участников определяет тип кластера, однако в среднем в составе кластеров — несколько десятков компаний. «В инновационных и территориальных кластерах преобладают малые и средние компании. В кластере автопрома работает 25 компаний, а в проектах IT-кластера и кластера производителей медтехники и фармкомпаний занято более 200 участников», — рассказывает он.

На территории Ленобласти зарегистрирован только один кластер — лесоперерабатывающий. В него входит десять предприятий, а один из учредителей является поставщиком мебельной продукции для шведской IKEA, добавляет эксперт РАНХиГС Ринат Резванов. Он подчеркивает, что еще два кластера — судостроительный и пищевой промышленности — находятся в стадии формирования. Кроме этого, регион заявил инициативу создания кластера нефтегазохимической промышленности.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И БИЗНЕС-ИНТЕРЕСЫ Для технопарка важны прежде всего количество рабочих мест нового кластера, выручка компаний-участников и размер их налоговых отчислений в региональный бюджет, подчеркивает господин Соколов. Главное преимущество кластерной экономики для бизнеса — возможность эффективно распределить ресурсы и риски, особенно при запуске сложных проектов в высокотехнологических отраслях. Государство же в кластерной модели получает достаточно четкое видение экономического потенциала в отдельных отраслях, может делать прогнозы по бюджетной и социальной эффективности занятых в проектах бизнесов, поясняет он.

Промышленные кластеры помогают предпринимателям выходить на новые

рынки, считает аналитик ИК ЛМС Дмитрий Марков. Они позволяют городу ускорить промышленный рост, повысить средний уровень зарплат, увеличить размеры собираемых налогов и сборов, привлечь высококвалифицированных специалистов из других регионов, уверен аналитик.

Вице-президент QBF Владимир Масленников считает актуальной кооперацию предприятий, так как она позволяет создать цепочки производства, существенно снизив затраты на выпуск продукции. Кроме этого, кластерный подход эффективен с точки зрения привлечения инвестиций. «Группа предприятий, как правило, обладает большей устойчивостью и потенциалом в целом, нежели отдельная компания, поэтому вложения в кластеры обладают определенной надежностью», — рассуждает эксперт. Он особо выделяет развитие судостроительного кластера Петербурга, продукция которого составляет около 20% от всего производства региона, а также радиоэлектронный комплекс предприятий. Однако есть и критики кластера автопрома: он отнял у города слишком много площади и бюджетных мест, а налоговые поступления от резидентов оставляют желать лучшего, напоминает господин Масленников.

НОВЫЕ ВЕЯНИЯ Начав с достаточно развитых в Петербурге отраслей, организаторы кластеров доказали эффективность этой модели, считают в «Технопарке». Теперь опыт переносится на другие отрасли: туризм и индустрию моды, рассказывает господин Соколов. Вместе с этим Петербургу, который обладает значительным человеческим потенциалом, целесообразно развивать секторы биотехнологий и IT, потому что эти направления показывают самые высокие темпы роста, создают высокооплачиваемые рабочие места, говорит Дмитрий Марков.

Господин Бурмистров видит перспективный потенциал в композитном кластере, что связано с необходимостью внедрения таких материалов в промышленности, строительстве и ЖКХ. Господин Масленников также отмечает возможность рекреационного кластера, который должен привлечь существенные инвестиции в регион.

На федеральном уровне обсуждается создание сети научно-промышленных кластеров двойного назначения в качестве опорного промышленного каркаса страны, эффективного инструмента реиндустриализации региональной экономики и диверсификации ОПК, рассказывает руководитель межведомственной рабочей группы коллеги Военно-промышленной комиссии РФ Елена Антипина.

«Под кластерами двойного назначения мы понимаем особую форму кооперации, основанную на принципах государственно-частного партнерства, с участием предприятий ОПК, научно-исследовательских и образовательных институтов, малых и средних инновационных компаний и органов государственной исполнительной власти субъекта федерации, направленную на выпуск высокотехнологичной продукции гражданского и двойного назначения», — поясняет госпожа Антипина.

Цель научно-промышленных кластеров двойного назначения — обеспечить сохранение необходимой инфраструктуры, промышленного оборудования, технологических и научных кадров, создать заделы для быстрого переключения между режимами диверсификации и мобилизации экономики предприятий ОПК, говорит она.

«Для регионов создание кластеров двойного назначения дает мощный импульс развития промышленности, новые рабочие места и увеличение ВРП. Для предпринимателей это возможность формирования новых промышленных инвестиционных площадок на принципах ГЧП; создание новых компаний по производству гражданской продукции, в том числе на высвободенных площадях с использованием некоторых технологий и оборудования организаций ОПК; защита региональных производителей высокотехнологичной гражданской продукции от чисто рыночной стихии путем вхождения в кластерные проекты вместе с предприятиями ОПК; редевелопмент крупных промышленных территорий», — подчеркивает руководитель комиссии, отмечая, что в Петербурге и Ленобласти также может появиться кластер двойного назначения — сейчас определяются региональные лидеры производственной кооперации. ■

НАЛОМАЛИ ДРОВ

2019 ГОД ДЛЯ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА СЕВЕРО-ЗАПАДА БЫЛ НЕПРОСТЫМ. НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ НА НЕГО ОКАЗАЛИ СРАЗУ НЕСКОЛЬКО ФАКТОРОВ: НЕБЛАГОПРИЯТНАЯ КОНЪЮНКТУРА НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ, АНОМАЛЬНО ТЕПЛАЯ ЗИМА И ОГРАНИЧЕНИЕ ОБЪЕМА ЭКСПОРТА НЕОБРАБОТАННОЙ ДРЕВЕСИНЫ.

ОЛЬГА БЕЛЫХ

После успешного для отрасли 2018 года в прошлом году наблюдалось снижение стоимости большинства товаров мирового лесопромышленного комплекса (ЛПК). В середине 2019 года падение цен на пиломатериалы составило 30%, на целлюлозу — 20%, подчеркивает партнер Strategy Partners, руководитель практики «ТЭК и ресурсы» Андрей Заутер. Это стало следствием негативных тенденций в экономике Китая: снижения темпов ее роста, торговой войны с США, ослабления национальной валюты, а также ужесточения экологических норм в промышленных зонах, перечисляет он. Экспортные цены на продукцию фанерной отрасли в 2019 году снизились на 22%, говорит директор по развитию бизнеса компании «Свеза» Александр Шаньгин, ссылаясь на данные Федеральной таможенной службы РФ.

На важных экспортных рынках — Турции и Египта — наступил кризис, и объем фанеры, который поставлялся туда, перетек в другие страны, создав дополнительное напряжение, добавляет господин Шаньгин. «Отрасль в значительной степени ориентирована на экспорт, поэтому наблюдавшееся замедление мирового экономического роста, обусловленное торговыми войнами, привело к стагнации спроса на продукцию деревообработки», — считает он.

Объем экспорта из России сократился и из-за избытка древесины на внешних рынках, добавляет вице-президент Союза лесопромышленников и лесозаготовителей России Андрей Фролов. В прошлом году леса некоторых европейских стран подверглись нашествию вредителей, из-за чего их пришлось частично вырубить, а следовательно, потребность в российской древесине снизилась, объяснил эксперт.

Серьезное негативное влияние на российский ЛПК оказала политика государства по уменьшению экспорта из России необработанного леса. В 2017 году правительство РФ ввело квотирование и установило пошлины на экспорт круглых лесоматериалов дальневосточных пород древесины, напоминает консультант агентства лесопромышленной аналитики WhatWood Игорь Новоселов. В результате принятых мер таможенно-тарифного регулирования в прошлом году экспорт необработанной древесины в целом из России рухнул на 19%, до 15,3 млн куб. м по сравнению с 2018 годом, а из Дальнего Востока — на 30%, до 8,3 млн куб. м, приводит данные он.

Из-за ограничения экспорта березового фанерного сырья, внутренний рынок оказался затоварен и цены стали снижаться, отмечает эксперт журнала «Леспромформ» Артем Лукичев. «Введенные ограничения отрицательно сказались и на экспорте березовых необработанных лесоматериалов в Финляндию. Вследствие этого для многих предприятий работа в листовом лесфонде стала нерентабельной, и они вынуждены были сократить объемы заготовки», — говорит



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

ОБЪЕМ ЭКСПОРТА ИЗ РОССИИ СОКРАТИЛСЯ И ИЗ-ЗА ИЗБЫТКА ДРЕВЕСИНЫ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ

эксперт. Помимо этого, падение цен стало следствием введения новых мощностей: два крупных производителя запустили свои производства, добавляет господин Шаньгин. Это привело к тому что предложение березовой фанеры сильно превысило спрос.

ЗИМА В ТЕОРИИ Внесла коррективы в планы лесозаготовителей Северо-Запада и теплая зимняя погода, из-за которой работа на многих отведенных под заготовку участках стала невозможна: техника из-за непромерзшей почвы не могла заехать в труднодоступные места. Аномально высокие температуры держатся на территории Центральной и Северо-Западной частей России, указывает Игорь Новоселов. Лесозаготовка в Ленинградской, Тверской, Новгородской, Псковской областях не остановлена, но идет крайне нерегулярно. Относительно пригодные для вывозки условия отмечались с последней декады января только в Коми, Карелии и Кировской области, перечисляет эксперт. Объем заготовки древесины в Северо-Западном и Центральном округах России может уменьшиться на 20–30%, прогнозирует Александр Шаньгин.

Из-за погодных условий некоторые лесозаготовители бросают отведенные под зимнюю заготовку участки, зимников (автодорог, эксплуатация которых возможна только при минусовой температуре. — **BG**) к которым в этом году нет, и начинают осваивать участки из летнего лесфонда, продолжает господин Новоселов.

Влияние теплой зимы уже отразилось на показателях ЛПК регионов Северо-Запада, в том числе и Ленобласти. По данным председателя комитета по природным ресурсам региона Павла Немчинова,

в 2019 году областные лесопромышленники заготовили лишь 5,2 млн куб. м древесины, что почти на 20% меньше, чем в предыдущем году, и на 1,7 млн куб. м ниже установленного объема. Прямые убытки бизнеса региона превышают 289 млн рублей в качестве арендных платежей за пользование лесфондом, а недополученный доход мог составить около 5 млрд рублей, подсчитал господин Фролов.

Отсутствие традиционной зимы может привести к тому, что почти все лесопромышленники в 2020 году столкнутся с эффектом ножниц, когда цены на готовую продукцию, особенно на экспорт, упали, а цены на сырье значительно вырастут, из-за невозможности лесозаготовки, уверен Андрей Заутер. Не пострадают только вертикально-интегрированные компании с большим запасом сырья, а также регионы, где погодные условия позволили использовать зимники, рассуждает он.

Несмотря на тревожные настроения аналитиков, участники рынка настроены менее пессимистично: «Многое будет зависеть от летнего лесозаготовительного сезона, баланса спроса и предложения как на сырье, так и на готовую продукцию. Если летом и осенью будет мало дождей, то отрасль сможет частично восполнить зимние потери», — полагает господин Шаньгин.

ЗЕЛЕНый ТРЕНД Северо-Запад является регионом с наиболее развитым лесопромышленным комплексом страны, так как здесь присутствуют практически все направления отрасли: производство древесных плит, фанеры, целлюлозы и бумаги, перечисляет генеральный директор Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышлен-

ности России Тимур Иртуганов. Вместе с тем лесопромышленники продолжают осваивать и новые направления. К ним эксперт отнес изготовление фибролитовых плит, производством которых в Вологодской области занимается Череповецкий фанерно-мебельный комбинат. Эта продукция является очень востребованным материалом для деревянного домостроения, поясняет господин Иртуганов. Перспективными как на Северо-Западе, так и в России становятся проекты по производству нового экологичного материала строительной отрасли — перекрестно-ламинированных плит (CLT), указывает Александр Шаньгин. Продолжит развиваться в регионе и рынок биотоплива, дополняет партнер компании «НЭО Центр» Инна Гольфанд. Несколько инвесторов Северо-Запада уже реализуют проекты по производству топливных гранул из древесных отходов.

Экологичность станет долгосрочным трендом, который повлияет на развитие ЛПК, уверен старший вице-президент по стратегическому развитию группы «Илим» Дмитрий Гречкин. Он набирает свои обороты и уже влияет не только на требования к производству, но и к готовой продукции, замечает эксперт. Это направление даст возможность лесопромышленникам выйти на новый рынок и занять свою нишу. «К примеру, в большинстве стран Европы в магазинах и на предприятиях используется только экологичная упаковка, которую производит как раз сектор ЛПК», — поясняет господин Гречкин.

Еще один долгосрочный тренд — рост потребления продукции ЦБК со стороны онлайн-торговли, продолжает Дмитрий Гречкин. Ее развитие и все большее проникновение в жизнь массового потребителя создадут условия для комфортного развития целлюлозной промышленности в России, уверен он.

С НАДЕЖДОЙ НА ИСЦЕЛЕНИЕ Говоря о прогнозах работы ЛПК в 2020 году, эксперты BG отмечают, что состояние отрасли будет зависеть от ситуации с эпидемией коронавируса, которая замедлит экономический рост КНР и тем самым скажется на экспортных возможностях российских лесопромышленников. Закрытие границ с Китаем может привести к значительному сокращению поставок в эту страну в первом квартале 2020 года, уверен Александр Шаньгин. «Непонятно, сколько продлится эта ситуация — месяц, квартал, год? В итоге существующие лимиты поставок уже сейчас переориентируются на другие рынки, после стабилизации ситуации и открытия китайских рынков велика вероятность дисбаланса запасов и рост цен на фанеру», — комментирует он.

Лесопромышленный сектор ждет постепенное восстановление спроса со стороны Китая и Юго-Восточной Азии, но не факт, что это случится уже в 2020 году, резюмирует Инна Гольфанд. ■

С ОПЕРЕЖЕНИЕМ РАЗВИТЫХ СТРАН

В ПРОШЛОМ ГОДУ ЭКОНОМИКА СОВМЕСТНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ ПРОДОЛЖАЛА РАСШИРЯТЬ ДОЛЮ В ВРП ПЕТЕРБУРГА. В АВАНГАРДЕ ЭТОГО ПРОЦЕССА СТОИТ КАРШЕРИНГ: ЗА ГОД ПАРК АВТОМОБИЛЕЙ УДВОИЛСЯ. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО НЕКОТОРЫЕ СЕГМЕНТЫ ШЕРИНГОВОЙ ЭКОНОМИКИ РАЗВИВАЮТСЯ ДАЖЕ БЫСТРЕЕ, ЧЕМ НА ЗАПАДЕ. ВЕРОНИКА АБРАМЯН

Основным трендом, который задает сегодня тон разным отраслям, является рост экономики совместного потребления. Согласно наблюдаемой динамике, объем шеринговой экономики вырастет в кратном соотношении в ближайшие пять лет. Причиной этому служит менталитет нынешнего поколения: миллениалы и поколение Z делают ставку не на владение, а на пользование.

Артем Деев, руководитель аналитического департамента AMarkets, подсчитал, что в 2019 году рынок совместного потребления (шеринг) вырос в полтора раза (в 2018 году — на 30%), его объем составил 770 млрд рублей. Самый большой объем показал сегмент c2c-торговли (566 млрд рублей), далее следует направление онлайн-бирж труда (140 млрд), затем каршеринг (20 млрд) и краткосрочная аренда жилья (15,5 млрд). В 2020 году рынок совместного потребления может вырасти минимум на 25–30%. «По многим направлениям шеринг в России развит не хуже, чем в ведущих странах мира (например, перепродажа товаров или услуги такси). Рост не наблюдается в сфере краудфандинга и взаимного кредитования частными лицами», — считает он.

Однако Наталья Игнатенко, PR-директор Planeta.ru, с этим мнением не согласна. «Общее число транзакций (покупок) на Planeta.ru за год выросло на 38,64%, коэффициент транзакций (соотношение покупок к сеансам на сайте, частота покупок) — на 46,98% (GA). Год от года все больше людей принимает участие в краудфандинговых кампаниях и все больше вовлекается в процесс шерингового финансирования интересных проектов и инициатив», — полагает она. Госпожа Игнатенко говорит, что одна из главных точек развития этого вида финансирования — предзаказ, с которого, собственно, и начался краудфандинг. На некоторое время он был «отодвинут» в России социальной миссией краудфандинга или призывами к сотворчеству. «В 2019 году рекорд российского краудфандинга установила группа „Алиса“, собрав на предзаказ своего нового альбома „Посолонь“ 17,4 млн рублей», — рассказала госпожа Игнатенко.

БЫСТРЕЕ МИРА Аналитик по международным рынкам General Invest Михаил Смирнов говорит, что сегодня каршеринг развивается активнее, чем во многих развитых странах, например в США: там он хоть и присутствует, но в плане доступности и гибкости использования проигрывает российскому. «Также можно отметить гибкость развития цифровых платежных возможностей в России. От Apple Pay до платежей с использованием мобильных операторов — все это не в новинку, например, для Китая, где возможность платежей даже через мессенджер WeChat, однако в Европе и США многие из



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО
СОГЛАСНО НАБЛЮДАЕМОЙ ДИНАМИКЕ, ОБЪЕМ ШЕРИНГОВОЙ ЭКОНОМИКИ ВЫРАСТЕТ В НЕСКОЛЬКО РАЗ В БЛИЖАЙШИЕ ПЯТЬ ЛЕТ

этих технологий до сих пор развиваются медленнее», — говорит аналитик.

Екатерина Макарова, сооснователь каршерингового сервиса BelkaCar, эти слова подтверждает: «Российские каршеринги технологически более развиты, в большинстве своем они созданы предпринимателями, которым не нужно тратить время на бюрократию и согласования. Решение о выпуске новых «фи» принимается, как правило, одним днем. Также облегчают жизнь достаточно либеральные законы по работе с персональными данными. В Европе очень много ограничений — по пользовательским рассылкам, уведомлениям, везде нужно уведомлять об изменениях в сервисе за 45 дней, понятно, что это замедляет развитие». Она отмечает, что европейские и американские каршеринги принадлежат, как правило, автопроизводителям, соответственно, им требуется больше времени на принятие решений и доработки. Каршеринг в России — явление относительно новое, первый каршеринг в России запустился в 2012 году, а в наиболее динамичную фазу развития рынок вступил в 2015-м. «Опыт западных игроков, отсутствие легаса, низкая стоимость IT-специалистов и высокий спрос обеспечили российским каршеринговым операторам стремительный старт и технологическое превосходство. Поскольку московский рынок каршеринга, по сути, достиг насыщения по количеству машин, следующей точкой роста для основных игроков станут регионы. В течение трех-пяти лет тренд также подхватит новое поколение, «зумеры» еще меньше миллениалов заинтересованы в покупке собственного авто», — уверена она.

Константин Савчук, управляющий партнер компании Constanta, говорит, что Москва занимает второе место в мире по объему услуг каршеринга, а в сегменте коворкинга стала лидером среди восточноевропейских стран, который по прогнозам в 2020 году вырастет на 35%. «Для сег-

мента b2b все только начинается. Бизнесу больше не нужно будет переплачивать за оборудование — шеринг может облегчить доступ к дорогой технике и даст возможность заранее протестировать ее для своих задач. Основное направление здесь занимают сферы строительства и медицины, так как узконаправленное и дорогое оборудование требует больших вложений, но зачастую оно не используется на 100% времени и возможностей. Шеринг кадров набирает все большую популярность в связи с тем, что он удобен не только работодателям, но и сотрудникам, которые сами планируют свой рабочий день и занятость, опираясь на зарплатные ожидания», — рассуждает предприниматель.

ОПАСНОСТЬ КАПИТАЛОЕМКОСТИ

Управляющий по стратегическому маркетингу ПСБ-банка Андрей Бархота обращает внимание, что в России успешнее себя чувствуют более капиталоемкие арендные проекты, тогда как за границей именно такие проекты имеют высокую вероятность хронической убыточности и дефолта. «Нельзя не отметить потенциал роста сервиса услуг. В особенности новый импульс получили образовательные курсы. Классические университеты далеко не всегда способны справиться с меняющимися потребностями и трендами рынка труда. В связи с этим у клиентов растет интерес к курсам и образовательным проектам, реализующимся в частном порядке, в том числе и на цифровой платформе. Онлайн-занятия, авторские образовательные методики пользуются все большим спросом у россиян. Большую популярность приобрели консультационные и коучинговые программы. Предполагаем, что этот сегмент будет демонстрировать поступательную динамику», — высказывается господин Бархота.

Евгений Миронюк, аналитик ИК «Фридом Финанс», наиболее перспективными и быстроразвивающимися, помимо

каршеринга, называет сервисы доставки еды из ресторанов, магазинов, карпулинг, агрегаторы такси. «К наиболее перспективным направлениям относятся видео- и музыкальные стриминговые сервисы. Сейчас на российском рынке они локализованы в основном у интернет-провайдеров, операторов мобильной связи и пользуются низкой популярностью. Удачный опыт американского Netflix, сделавшего свой потоковый сервис со 100 млн подписчиков транснациональным, может быть повторен на отечественном рынке. Однако необходимым условием будет являться производство уникального контента», — указывает аналитик.

Консервативные сегменты прихода шеринговой экономики пока на себе не ощутили. «Полагаю, что за новыми форматами будущее, но пока на рынке жилья эти новые форматы не сказываются», — говорит исполнительный директор СК «Ойкумена» Роман Мирошников.

ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ

Сергей Хромов, генеральный директор ООО «Город-спутник „Южный“», обращает внимание на то, что новые форматы экономики как на Западе, так и в России напрямую связаны с особенностями структуры человеческого капитала, с особенностями того поколения, которое будет определять развитие мировой экономики в ближайшие 20–30 лет. «Экономика будущего более гибка, мобильна и трансформируема. Как следствие, мы можем ожидать дальнейшего развития шеринг-экономики, отказа от имущественных „якорей“, активной миграции высококлассных специалистов. Согласно исследованиям PwC, 81% респондентов в Америке соглашается, что вещи дешевле делить, чем владеть ими самим. Поэтому активно будут развиваться не только городские сервисы вроде каршеринга, коливингов (новые форматы недвижимости с приоритетом общественных зон над личным пространством), но и новые форматы самого продукта экономической деятельности. Вместо больших компаний — проектные группы специалистов, разделяющие в итоге авторские права и прибыль», — говорит господин Хромов.

Евгений Миронюк полагает, что в некоторых сегментах экономики совместного потребления рынок уже перенасыщен и в скором времени ряд игроков вынужден будет покинуть сцену. «С учетом того, что многие сервисы каршеринга, включая „Яндекс.Драйв“, еще не вышли на самоокупаемость, есть вероятность, что в результате активного демпинга в течение нескольких лет операторам придется сокращать затраты, снижая количество машин в столичном регионе. Высокая конкуренция в крупных мегаполисах, к примеру, заставила ShareNow (совместное предприятие BMW и Daimler AG) приостановить операции в Брюсселе, Лондоне, Флоренции, городах Северной Америки». ■



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА КОНСТАТИРОВАЛИ: С КАЖДЫМ ГОДОМ НЕЛЕГАЛЬНЫЙ РЫНОК ТАБАЧНОЙ ПРОДУКЦИИ ТОЛЬКО НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ

ВЫЙТИ ИЗ ТЕНИ

В последние годы проблема поставок нелегальной продукции в Россию становится все более острой, что приводит к развитию теневого рынка табачных изделий и алкоголя. О незаконном обороте подакцизной продукции, механизмах борьбы с контрабандой, защите прав добросовестных субъектов предпринимательской деятельности говорили представители бизнеса, власти и контролирующих органов в рамках круглого стола «Нелегальное производство и оборот табачной и алкогольной продукции на северо-западе. Региональный аспект», организованного ИД «Коммерсантъ».

МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

Согласно данным международного агентства Nielsen, впервые включившего в свое исследование города с населением менее 50 тыс. человек, в третьем квартале 2019 года доля нелегальных сигарет в России составила 15,6%. При этом крупнейшим источником нелегального табачного продукта все еще остаются страны Евразийского экономического союза (ЕАЭС). По словам управляющего по корпоративным вопросам региона «Север» аффилированных компаний «Филип Моррис Интернэшнл» в России Елены Кияновой, каждая вторая пачка, которая нелегально реализуется в России, выпущена в одной из стран ЕАЭС. «А это более 55% черного рынка,— говорит она.— К сожалению, с каждым годом нелегальный рынок табачной продукции только набирает обороты, что делает его конкурентным игроком на российском рынке отесняющим других легальных производителей». Так, сигареты белорусского производства составляют 36% всего объема нелегальных сигарет на территории России. Доля сигарет, произведенных в Казахстане, достигает 8,9%, произведенных в Армении — 8,8%.

По словам менеджера по работе с органами государственной власти JT в России Романа Трошкина, на сегодняшний день табачная отрасль является второй отраслью в экономике России после нефтегазовой по формированию налоговых доходов федерального бюджета, а поступления от акцизов на табачную продукцию в полтора раза превышают алкогольную. Елена Киянова отмечает, что табачная индустрия является одним из важнейших источников налоговых поступлений в федеральный бюджет, которые по итогам 2018 года составили 583 млрд рублей от уплаты акциза и 113 млрд рублей от уплаты НДС. Рост уровня нелегальной торговли табачными изделиями может привести к тому, что по итогам 2019 года сумма недополученных акцизов и НДС может превысить 100 млрд рублей, добавляет господин Трошкин.

Госпожа Киянова также отметила, что новым трендом стал высокий уровень распространения нелегальных сигарет в крупнейших мегаполисах. «В Москве, по данным исследования, их доля составила 7,3%, а в Санкт-Петербурге — 6%. В Ленинградской области этот показатель достиг 7%. Мы наблюдаем существенный, двукратный, рост. Это настораживающие и угрожающие цифры»,— указывает эксперт.

По мнению начальника департамента промышленной политики и инноваций комитета экономического развития и инвестиционной деятельности Ленобласти Станислава Дмитриева, увеличение числа нелегальной продукции в регионе, в частности, обусловлено ростом акцизов и цен, а также общим снижением доходов населения, причем эта ситуация характерна не только для табачной, но и для алкогольной продукции.

Это подтверждает Максим Черниговский, генеральный директор НП «Клуб профессионалов алкогольного рынка», отмечая, что проблемы табачного рынка один в один совпадают с аналогичными у алкогольного. «На сегодняшний день объем нелегального рынка в РФ табачной продукции составляет 15%, в сегменте крепкого алкоголя данный объем равен уже 30%, и это при существующем жесточайшем законодательном регулировании в нашей стране. Данную ситуацию провоцирует, в том числе, неудовлетворительная исполнительская культура выполнения уже принятых законов. Действующие законодательные акты, которые не реализуются в должной мере, стимулируют лишь рост нелегального оборота алкогольной продукции и табака»,— говорит господин Черниговский. По его словам, торгово-промышленные палаты и легальные операторы алкогольной и табачной продукции должны инициировать полный аудит существующей законодательной базы и рекомендовать ответственным институтам исполнительной власти не вводить новых ограничительных мер до тех пор, пока существенно не будет снижен — до 5% — рынок нелегальной алкогольной продукции и табака.

ОПАСНОСТЬ ЗАКРУЧИВАНИЯ ГАЕК Генеральный директор агентства Infoline Иван Федяков пояснил, что розничная торговля в Петербурге развивается в парадигме перехода под контроль федеральных сетей и это благоприятно с точки зрения контроля, поскольку остается небольшое количество игроков, деятельность которых проще отслеживать. Но жесткие требования, предъявляемые к торговле, перевалили за адекватный уровень, говорит он. «Это приводит к тому, что им могут соответствовать лишь крупные федеральные сети, в то время как средний и малый бизнес это делать не в состоянии. Поэтому происходит маргинализация торговли. Закручивая гайки

регулирования и ужесточения требований, мы выталкиваем представителей малоформатной торговли за грань закона из „серой“ зоны в „черную“ для сохранения рентабельности. Эту парадигму надо менять»,— заключил эксперт.

В ходе круглого стола участники отмечали и то, что Роспотребнадзору довольно непросто справиться с таким объемом работы в части проведения проверок, поскольку человеческие ресурсы ведомства лимитированы. Так, заместитель начальника отдела надзора за продукцией в обороте Управления Роспотребнадзора по Санкт-Петербургу Игорь Ивуленок рассказал, что в течение 2019 года было проверено более 300 объектов, осуществляющих реализацию табачной продукции. «А всего в городе таких точек около 5300»,— уточнили участники дискуссии.

НЕОБХОДИМЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ Представители отрасли отметили, что введение в России с 2019 года обязательной цифровой маркировки табачной продукции будет способствовать улучшению общей ситуации с нелегальным оборотом сигарет. «Использование данной технологии в создании государственной системы контроля оборота табачной продукции, а также введение системы цифровой маркировки на территории государств — членов ЕАЭС, с нашей точки зрения, позволит реализовать полноценное свободное движение легально произведенной продукции в границах союза, создать условия для комплексного решения проблемы нелегального рынка. Однако важно, чтобы все участники рынка были готовы к этим нововведениям»,— говорит Елена Киянова.

Говоря о штрафах, Роман Трошкин отмечает, что они являются крайне низкими и неэффективными. Господин Трошкин говорит, что депутатами Госдумы была разработана инициатива о повышении размеров штрафов и данный законопроект находится в настоящее время на рассмотрении. Еще одной проблемой участники круглого стола назвали недостаточный контроль за перемещением немаркированной табачной продукции физлицами для так называемого личного потребления. С ним солидарны и представители Северо-Западного таможенного управления, отмечающие необходимость внесения изменений и установления ограничений на перемещение

через госграницу физическими лицами немаркированной продукции. «Это значительно поспособствует осуществлению таможенного контроля»,— добавили представители ведомства. Среди других мер, предложенных участниками дискуссии,— введение единой минимальной цены для табачной продукции, а также создание реестра технологического оборудования и его обязательная регистрация.

В ходе мероприятия участниками был также поднят вопрос о способах решения проблем курения среди подростков. По мнению Анны Сорочинской, руководителя межрегиональной общественной организации «Общественный совет по проблеме подросткового курения», между увеличением оборота нелегальной табачной продукции и проблемой курения среди подростков существует прямая зависимость. «Во-первых, подросток в большинстве случаев пойдет в те торговые точки, где сигареты будут стоить в разы дешевле, а это значит, что они реализуются нелегально. Во-вторых, в этих точках не соблюдается законодательный запрет на продажу сигарет несовершеннолетним. Когда эти два фактора соединяются между собой, у подростков появляется неконтролируемый доступ к табачной продукции»,— говорит госпожа Сорочинская. По ее словам, поскольку нелегальные потоки очень сложно контролировать, данная проблема будет усугубляться. «Наша организация много лет работала над тем, чтобы ограничить доступ подростков к табачной продукции через торговые точки, и мы достигли серьезных результатов, но сейчас появилась уже новая угроза, связанная с нелегальным рынком. Если в этом направлении не будут приняты меры, в том числе законодательного характера, труд всех участников процесса будет нивелирован»,— подчеркнула госпожа Сорочинская.

Названные представителями индустрии меры необходимы к рассмотрению профильными министерствами, отмечает господин Дмитриев. «Если говорить о Ленинградской области, то в настоящее время здесь работает комиссия по работе с нелегальным оборотом промышленной продукции. Надо сказать, что это действенный механизм, с помощью которого мы готовы способствовать совершенствованию существующего законодательства для решения проблемы с нелегальным рынком»,— отмечает он. ■

ПОДЗЕМНЫЕ СТРАСТИ

ДО 2032 ГОДА ВЛАСТИ ПЕТЕРБУРГА НАМЕРЕНЫ ПОСТРОИТЬ 29 НОВЫХ СТАНЦИЙ МЕТРОПОЛИТЕНА. ОДНАКО НА ФОНЕ КОНФЛИКТА С ОАО «МЕТРОСТРОЙ» — ТРАДИЦИОННЫМ ГЕНПОДРЯДЧИКОМ ГОРОДА — ЧИНОВНИКИ РЕШАЮТ, ЧТО ДЕЛАТЬ С КОМПАНИЕЙ, В КОТОРОЙ У НИХ МЕНЕЕ 50%, И С ПЕРСПЕКТИВАМИ СТРОИТЕЛЬСТВА МЕТРО В ПРИНЦИПЕ.

ЯНА ВОЙЦЕХОВСКАЯ

Чиновники не раз ратовали за усиление конкуренции на рынке метростроения, чтобы строить быстрее и качественнее. Вместе с этим власти не исключают, что «Метрострой» останется одним из его крупных игроков. Однако прошлый год сложился для компании неудачно: она была на грани банкротного дела, накопила значительную задолженность, рисковала потерять все контракты, ее глава и один из основных акционеров в итоге находитесь под стражей, а проблемы с долгами по зарплате не решены до сих пор.

В предвыборном сентябре 2019 года перед новым правительством Петербурга стояла задача — открыть три станции метро «фиолетовой» ветки («Проспект Славы», «Дунайский проспект» и «Шушары»). Контракт на эту линию с ОАО «Метрострой» был заключен в 2014 году, станции обещали ввести еще в декабре 2017 года, потом открытие несколько раз переносили. Отчасти, объясняли собеседники ВГ в «Метрострое», это было связано с тем, что цену контракта снизили почти на 30%, хотя постепенно стоимость линии увеличивалась и в конце концов, была доведена до изначальных почти 34 млрд рублей. Очередной конфликт между заказчиком и подрядчиком пришелся как раз на период смены власти в Петербурге — на осень 2018 года.

Новый 2019 год метростроевцы встречали, помня об обещаниях тогдашнего губернатора Александра Беглова о бессмысленности расторжения контрактов с компанией, учитывая огромные долги по зарплате перед коллективом. Однако уже 9 января Федеральная налоговая служба (ФНС) подала банкротный иск к компании. За январь и февраль 2019 года позиция Смольного — основного заказчика и акционера «Метростроя» — менялась дважды: сначала с компанией решили разорвать все контракты (около 124 млрд рублей), через десять дней повернули ситуацию вспять — и оставили все договоры.

После таких вулканических взаимоотношений «Метрострою» дали время на достройку Фрунзенского радиуса, средства на продолжение работы и возможность мирно разобраться с ФНС. Дедлайн по вводу трех станций поставили к 1 сентября. Однако и с этим сроком не сложилось: Смольный не раскрывал все детали процесса, но, по официальной версии, к этому моменту не были готовы разрешительные документы на ввод станций, насчитывалось около 1,5 тыс. замечаний надзорных органов, а заключение о соответствии построенного объекта не было получено и на момент 31 августа. В итоге прибывший на станции «фиолетовой» ветки господин Беглов отложил открытие для пассажиров, оставив инфраструктуру работать в тестовом режиме. Итоговый запуск участка метро состоялся, как и писал, «Ъ» со ссылкой на источники, спустя месяц от назначенного срока — 3 октября 2019 года.



ПОРТФЕЛЬ ЗАКАЗОВ «МЕТРОСТРОЯ» ОТ ГОРОДА СОСТАВЛЯЕТ БОЛЕЕ 124 МЛРД РУБЛЕЙ

КУЛЬМИНАЦИОННЫЕ ДЕЙСТВИЯ После сдачи долгожданных станций «Метрострой» занялся доделками на Невско-Василеостровской («зеленой») линии, на которой станции «Новокрестовская» и «Беговая» были введены к чемпионату мира по футболу 2018 года. Смольный не формулировал четкие планы по дальнейшей работе с генподрядчиком. Одни чиновники говорили о продолжении взаимодействия с «Метростроем», другие вспоминали идею докапитализации компании (впервые она прозвучала еще в 2018 году), третьи настаивали на развитии конкуренции на рынке и приходе новых игроков.

Ситуация разрешилась, предположительно, сама: 10 декабря «Метрострой» объявил, что гендиректор компании и один из совладельцев компании Николай Александров задержан. Следственный отдел УФСБ по Санкт-Петербургу и Ленинградской области возбудил против него уголовное дело по ч. 4 ст. 160 УК РФ (растрата в особо крупном размере), суд арестовал господина Александрова до 8 февраля. Его обвиняют в хищении не менее 178 млн рублей при поставке щебня на стройплощадки Фрунзенского радиуса метро.

По данным «СПАРК-Интерфакс», «Метрострой» на 25% принадлежит ГУП «Петербургский метрополитен», на 21% — комитету имущественных отношений Петербурга, 13,62% находятся в собственности Вадима Александрова (бывший генеральный директор компании), 24,95% — его сына Николая Александрова (нынешний генеральный директор компании). Остальными акциями владеют физлица.

Как только владеющий почти пакетом акций компании Николай Александров был арестован, совет директоров инициировал переизбрание временного главы «Метростроя». Им стал бывший глава комитета по развитию транспортной системы (КРТИ, именно этот комитет выступает заказчиком работ) Сергей Харлашкин. Он раньше отстаивал позицию конкурентного рынка метростроения в Петербурге, отмечая, что власти ведут переговоры с компаниями «Ойкумена», «Трансинжстрой» и «Стройтрансгаз». После назначения на пост главы «Метростроя» он заявил, что Смольный по-прежнему рассматривает стопроцентное участие в акционерном капитале компании. Какие именно собственники готовы продать и за сколько свои акции, он не уточнил. Если «Метрострой» подвергнется санации, считает господин Харлашкин, власти Петербурга также будут стараться сохранить контроль над компанией. Вплоть до середины января 2020 года в компании проходила аудиторская проверка, по итогам которой, теоретически, заинтересованные лица должны принимать решение.

Возглавивший в декабре транспортный блок Смольного экс-министр транспорта Максим Соколов по существу ситуацию пока не комментировал, дипломатично отметив, что надеется на сохранение роли компании на рынке Петербурга.

ОБЪЕМЫ ЗАКАЗОВ Портфель заказов «Метростроя» от города составляет более 124 млрд рублей. Всего у Смольного заключено четыре контракта с «Метростроем»

— на строительство «зеленой» (31,7 млрд рублей), «фиолетовой» (33,9 млрд), «оранжевой» (20,8 млрд) и шестой «коричневой» (37,8 млрд) веток метро. Из них 69,2 млрд рублей КРТИ подрядчику оплатил. Таким образом, остаток по контрактам составляет 54,8 млрд рублей.

«Метрострой» продолжает гарантийные работы на Невско-Василеостровской линии, срок действия контракта по Фрунзенскому радиусу, согласно первоначальному плану, истек 31 декабря 2019 года, работы на «оранжевой» Лахтинско-Правобережной линии должны быть выполнены к 31 мая 2022 года, а на «коричневой» Красносельско-Калининской линии — 31 июня 2022 года, но этот срок уже официально продлили до сентября 2023 года. Кто будет строить новые станции и линии метро — старый подрядчик или новые структуры, — пока не совсем ясно.

В 2018 году Смольный обновил схему развития метрополитена Петербурга. Горизонт планирования чиновников сдвинулся на два года — до 2032 года. Некоторые станции, как и основная часть Кольцевой линии, стоимость которой, по предварительным оценкам, составляет 300 млрд рублей, отнесены на срок после 2030 года. При этом первый участок Кольцевой на севере города от станции «Большой проспект» до станции «Лесная» планируется построить к 2028–2030 годам. Кроме этого, в плане остается диаметральная ветка (официальное название — Адмиралтейско-Охтинская), проходящая через центр Петербурга от станции «Двинская» до станции «Янино» в Ленобласти.

В Смольном не в первый раз заявляют, что готовы выделять на строительство метрополитена около 30 млрд рублей в год, но, по заявлению чиновников, нынешний генподрядчик столько не осваивает. В 2020 году на развитие метростроения в городе выделили только 6 млрд рублей.

Управляющий партнер группы Veta Илья Жарский считает, что «всей правды в истории с «Метростроем» все равно не узнать». Версий событий может быть несколько, говорит эксперт, и первая из них — не самая привлекательная для петербургских властей: попытка «заполучить» бизнес. Помимо версии о переделе сфер влияния внутри компании, рабочим вариантом может быть и предположение о том, что «Метрострой» не справился с нагрузкой: перед чемпионатом мира по футболу 2018 года предприятие взяло на себя большие обязательства по госконтрактам, при этом могло отсутствовать необходимое количество оборотных средств, а получать новые кредиты компания не могла. Будет ли реалистичен сценарий, при котором компания переходит под стопроцентный контроль администрации Петербурга, покажет время. Скорее всего, вокруг «Метростроя» еще будет сохраняться интрига, полагает господин Жарский. ■