

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ РОССИЙСКИЙ ПРОМЫШЛЕННИК

ПРИСПОСОБИТЬСЯ
НА ЛЕТУ / 2
ПЕРСПЕКТИВЫ
ВО ЛЬДАХ / 4
ПЕРЕНАСТРОЙКА
ОТНОШЕНИЙ / 14



Вторник, 29 ноября 2022
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №13

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



ФОНД РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ
ЭКСПОРТА



EXPOFORUM

РЕКЛАМА



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«РОССИЙСКИЙ ПРОМЫШЛЕННИК»

ШАНСЫ ВСЕ ЕЩЕ ЕСТЬ

Предварительные результаты 2022 года показывают, что пока прогнозы о беспрецедентном падении экономики не сбываются. Проседание есть, но все-таки оно не такое катастрофичное, как его предрекали весной. В каких-то секторах, полагают эксперты, такая стрессовая ситуация может даже пойти на пользу. В первую очередь это касается IT-сектора. В отличие от промышленности, где без импортного оборудования часто просто ничего не сделать, в секторе технологий главный актив — человеческие ресурсы. С квалификацией у отечественных специалистов всегда дело обстояло неплохо. Часть из них релоцировалась, но свято место пусто не бывает, на освободившиеся вакансии придут другие. Необходимо же искать новые решения, создавать что-то с нуля — тем более при отсутствии конкуренции со стороны западных игроков — в некотором смысле дает преимущество отечественным разработчикам.

Разумеется, есть сектора, где уход зарубежных фирм ощущается гораздо более болезненно. Для таких отраслей первоочередной задачей является выстраивание логистики, позволяющей в кратчайшие сроки поставлять с новых рынков оборудование и запчасти. Поиск решений в этом направлении дает определенный шанс для проекта Северного морского пути — над ним работают уже несколько лет, но до последнего времени в качестве коммерческого всерьез его никто не воспринимал. Сейчас ситуация меняется, есть распоряжение правительства о создании к 2035 году инфраструктуры, активно строится флот. Петербург от активизации в этом направлении определенно выиграет: имея мощный судостроительный кластер, экономика города благодаря заказам будет оставаться на плаву. Развитие маршрута также дает городу и возможность усилить позиции как логистического хаба.

Несмотря на все потрясения уходящего года, многие участники бизнеса умудряются сохранять оптимизм и все еще верят, что экономика сможет вырваться из этой беспрецедентной ситуации. Но все сходится в одном: это будет возможно, если не возникнут новые сюрпризы и неожиданные повороты.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ПРИСПОСОБИТЬСЯ НА ЛЕТУ

УМЕНИЕ АДАПТИРОВАТЬСЯ ДЛЯ БИЗНЕСА КРИТИЧЕСКИ ВАЖНО В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ: РИСК-ФАКТОРЫ, ТАКИЕ КАК ПАДЕНИЕ СПРОСА, РОСТ ЦЕН У ПОСТАВЩИКОВ, СЛОЖНОСТИ С ЛОГИСТИКОЙ, СУЩЕСТВУЮТ ВСЕГДА. ОДНАКО В КРИЗИС ОНИ УСИЛИВАЮТСЯ И РАСШИРЯЮТСЯ. НЕСМОТРИ НА ТО, ЧТО ВЕСНОЙ МНОГИЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ КОМПАНИИ БЫЛИ ВЫНУЖДЕНЫ ПЕРЕСМАТРИВАТЬ СВОИ СТРАТЕГИИ ФАКТИЧЕСКИ «НА ЛЕТУ», В ИТОГЕ, ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ, ИМ УДАЛОСЬ ДОСТАТОЧНО УСПЕШНО ПРИСПОСОБИТЬСЯ К СЛОЖИВШЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ. АНТОНИНА ЕГОРОВА

В целом, несмотря на непростой внешний информационный фон, бизнес постепенно адаптируется к новым условиям. Это видно по основным макроэкономическим показателям. Согласно Индексу деловой активности в производственной сфере (PMI от S&P Global), несмотря на краткосрочное падение индекса PMI ниже уровня 50 в марте и апреле, общая деловая активность в производстве остается в зоне роста с мая по октябрь 2022 года. «Мы видим, что и для сферы услуг сохраняются положительные оценки в росте деловой активности, несмотря на краткосрочное снижение индекса PMI ниже референсного уровня, в период с марта по май, а также в августе», — отмечает Дмитрий Кнатько, доцент Высшей школы бизнеса ВШЭ.

По данным Росстата, за январь — август 2022 года индекс промышленного производства составил 100,9%. Хотя по некоторым областям очевиден существенный спад, а ряд секторов, таких как автомобилестроение, катастрофически обрушился. «В целом я связываю такую устойчивость промышленной динамики с сохранением частного и государственного спроса в экономике примерно в той же структуре, на фоне благоприятной внешнеторговой конъюнктуры и некоторых решений правительства», — поясняет Петр Заборцев, директор по инновациям компании «ОС-Центр».

Андрей Скорочкин, руководитель «Рексофт Консалтинга», связывает высокий уровень устойчивости российского бизнеса с умением работать в условиях нестабильных рынков. Хорошей «тренировкой» в этом плане стала и пандемия. «Пока критических проблем не наблюдается ни в одной из сфер экономики. Хотя понятно, что по мере износа оборудования, уровень напряженности будет нарастать в тех отраслях, где зависимость от импортных комплектующих особенно велика. К ним я бы отнес авиацию, автомобилестроение, производителей бытовой техники и технологического оборудования. Парадокс состоит в том, что под наиболее сильным ударом оказались предприятия с высоким уровнем цифровой зрелости и автоматизации производства, использующие западное сложное технологичное оборудование и информационные системы», — поясняет эксперт.

УЯЗВИМАЯ ЛОГИСТИКА По итогам трех кварталов 2022 года основные изменения коснулись компаний-участников ВЭД, считают эксперты. «Именно этому бизнесу пришлось сложнее всех, и от них потребовалась максимальная адаптация: кардинальная перестройка логистических цепочек, пересмотр механизмов оплаты, оптимизация бизнеса», — указывает Вячеслав Андрушкин, заместитель председателя правления СДМ-банка.

В случае с экспортом изменения в первую очередь коснулись логистики и международных платежей. Также сложности возникли с поставками комплектующих иностранного производства, как из-за прямых запретов на сотрудничество с российскими контр-

агентами, так и вследствие возросших репутационных рисков для иностранных поставщиков.

В Санкт-Петербургском центре поддержки экспорта отмечают, что санкции и уход с российского рынка ряда иностранных участников, оказывающих услуги в области ВЭД, заставили российский экспортно ориентированный бизнес оперативно пересматривать стратегии развития, связанные с внешнеэкономической деятельностью. При всем этом после первого «шока» бизнес достаточно оперативно «взял себя в руки» и в данный момент активно ищет новые пути для реализации своих планов.

«В первую очередь меняется география экспорта. Выстраиваются новые связи с дружественными странами. Также используются их возможности для взаимодействия с контрагентами из стран, отношения с которыми в настоящее время осложнены, но необходимы. Постепенно складывается новая система международных расчетов. В том числе Россия переходит на прямые расчеты в национальных валютах. Бизнес активно ищет пути для осуществления трансграничных платежей, минуя созданные барьеры», — поясняет Екатерина Артюшенкова, заместитель генерального директора Санкт-Петербургского центра поддержки экспорта. Так, например, в СДМ-банке отмечают, что общий объем операций в юанях за последнее время увеличился более чем в 10 раз.

ЗАЩИЩЕНЫ ОТ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ Легче всего адаптировались к новым условиям те, кто практически не зависит от импорта и иностранных компаний. «Например, мой бизнес связан со строительством в области электроэнергетики. В структуре наших затрат импорт составляет лишь 1,8%. Поэтому мы пока ощутили лишь некую нестабильность спроса, как и многие в секторах, ориентированных на внутренний рынок и не зависящих от импортных компонентов», — делится господин Заборцев.

По словам Зои Дильдиной, управляющей Санкт-Петербургским филиалом ПАО «Росдорбанк», среди направлений, которые практически не пострадали в новых условиях, сектор государственного заказа. Конечно, весной была пауза, связанная с резким удорожанием материалов и перебоями поставок, но в дальнейшем сектору была оказана существенная господдержка в вопросах замещения импортной продукции и корректировки цен до 30% в сторону увеличения. Сейчас активность здесь восстановлена в полном объеме.

«Отдельно стоит отметить и аграрный сектор. К примеру, фермерские хозяйства Санкт-Петербурга и Ленинградской области продолжают активно работать, так как сохраняется высокий спрос на продукцию. Сложности, конечно, есть: например, перебои в поставках вакцин, техники и запчастей, недоступность прежнего программного обеспечения для выстраивания технологических циклов. Даже семена, используемые для обеспечения кормозаготовок, сей-

час вынужденно заменяются на российские аналоги. Эти факторы влияют на так называемый прирост и, как следствие, экономику бизнеса в целом. Но если учесть, что рынок некоторых видов сельхозпродукции и до санкционного периода был недостаточно наполнен, то эту отрасль можно считать вполне благополучной и перспективной», — добавляет эксперт.

По словам Оксаны Васильевой, доцента департамента правового регулирования экономической деятельности Финансового университета при правительстве РФ, при государственной поддержке также успешно адаптируются такие направления, как пошив и торговля одежды для охоты и рыбалки; внутренний туризм; обучение профессиональным навыкам (например, детское обучение); создание карбоновых ферм (систем флоры, «извлекающих» углекислый газ из атмосферы); производство продуктов питания; производство контейнеров для вертикального озеленения.

Применительно для Петербурга можно обозначить две отличительные особенности сложившегося экономического уклада. Во-первых, существенная роль крупных нефтегазовых, промышленных и торговых компаний в формировании доходной части городского бюджета, а во-вторых — доля занятых в секторе МСП (малого и среднего предпринимательства), которая является одной из самых высоких в России (более 50% от общего числа занятых).

«С учетом этого город сегодня выстраивает политику поддержки экономического и инвестиционного блока таким образом, чтобы максимально охватить данные аспекты. Так, для стимулирования деятельности крупного и среднего бизнеса предусмотрены программы льготного кредитования городского Фонда развития промышленности, предоставление участков в аренду на льготных условиях для реализации масштабных инвестиционных проектов, заключение офсетных контрактов. Для сектора МСП сегодня действуют льготные займы, в том числе беззалоговые, от петербургского Фонда содействия кредитованию малого и среднего бизнеса, сниженные налоговые ставки по упрощенной системе налогообложения и ряд других преференций», — отмечает Дмитрий Панов, координатор «Деловой России» по Северо-Западному федеральному округу, председатель профильной комиссии по инвестициям Законодательного собрания Санкт-Петербурга.

ХОД АДАПТАЦИИ Обстоятельства, сложившиеся весной этого года, по словам экспертов, вновь указали на сложность экономического прогнозирования в современных условиях. Слишком многое влияет на экономику. «Например, сразу после начала СВО я и мои коллеги встречали большое количество предпринимателей, находящихся в отличном настроении от того, что спрос на их продукцию вырос на десятки процентов в связи с уходом импортных конкурентов. И тогда, когда многие экономисты ждали снижения выпуска, он даже увеличился. Разумеется, уже в мае

АДАПТАЦИЯ БИЗНЕСА

и июне этого года настроения поменялись. У меня есть несколько деловых партнеров, которые все начало лета пытались привезти необходимое оборудование из Китая. Но и эту проблему удалось решить. И ближе к концу лета я не встречал сообщений о проблемах поставок импортных материалов и комплектующих. Параллельный импорт нашел себе дорогу», — рассказал господин Заборцев.

По словам господина Панова, степень адаптации российских компаний к новым экономическим условиям во многом зависит от географии их деятельности и масштабов бизнеса. Так, наиболее уверенно сегодня себя чувствуют те компании, которые оперативно перестроили свои поставки и спрос с западных рынков на внутренний, а также на работу с партнерами из «дружественных» стран. Не менее уверенно смогли адаптировать свою деятельность крупные корпорации, ориентированные на госзаказ, ставший особенно актуальным в связи с ускоренным импортозамещением ряда позиций продукции и услуг. Также довольно устойчиво выглядят представители IT-отрасли и фармацевтики. Первые — благодаря комплексу мер налоговой, административной и кредитной поддержки, вторые — благодаря отсутствию санкционного давления и стабильному спросу. В то же время большинство субъектов МСП, особенно в сфере услуг и общепита, пока что находится в стадии приспособления к стагнирующему платежеспособному спросу населения, а также к последствиям прошедших мобилизационных мероприятий.

ЗАТЯНУТЬ РЕМНИ По данным социально-экономического мониторинга НАФИ за первое полугодие 2022 года, две трети компаний малого и среднего бизнеса задействовали ряд адаптационных мер, направленных на реагирование на внешние изменения. Среди наиболее распространенных инструментов адаптации — снижение расходов на IT, рекламу и маркетинг, сокращение штата, снижение затрат на заработную плату и аренду, а также перевод сотрудников в дистанционный формат работы.

Респонденты исследования «Индекс Опоры RSBI» в 2022 году среди инструментов адаптации к новым экономическим условиям выделили сокращение расходов на материалы, комплектующие и неосновную деятельность, пересмотр ассортимента продуктов и услуг.

«К сожалению, гибкость в адаптации демонстрируют не все. Так, по данным „Индекса Опоры RSBI“, в отличие от предприятий малого и среднего бизнеса, которые в целом смогли сохранить рост деловой активности на протяжении всего 2022 года, российские микропредприятия остаются в зоне наибольшего риска, чему сопутствуют сложности с продажами и ухудшения ожиданий владельцев бизнеса. В целом, несмотря на вызовы в экономике, хочется верить в способности российских предпринимателей восстанавливать оптимизм и доверие к внешней среде.



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

ЛЕГЧЕ ВСЕГО АДАПТИРОВАЛИСЬ К НОВЫМ УСЛОВИЯМ ТЕ, КТО ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ЗАВИСИТ ОТ ИМПОРТА И ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ

К примеру, данные исследований фонда „Общественное мнение“ (ФОМ) ранее уже показывали, как негативные оценки предпринимателей в отношении условий ведения бизнеса в первом квартале 2022-го сменялись на более оптимистичные уже ко второму кварталу. По информации из социально-экономического мониторинга НАФИ за первое полугодие 2022 года более половины респондентов-предпринимате-

лей (52%) считают, что восстановление экономической ситуации в их отрасли произойдет не позже чем через один-два года», — отмечает господин Князько.

При этом по мнению господина Заборцева, самая большая проблема, которая сейчас стоит перед бизнесом, — это рыночная неопределенность. «Неоднозначность горизонтов и предполагаемых результатов СВО. Слабая определенность экономического курса

и среднесрочных экономических параметров делает бизнес непредсказуемым. В России вообще часто существуют проблемы с пониманием завтрашнего дня. А сейчас горизонт планирования еще сократился, а за ним — инвестиционная и деловая активность. Именно это видится главным фактором, к которому еще предстоит адаптироваться бизнесу», — заключает он. ■

ИНВЕСТОРЫ ОБРАТИЛИСЬ К ИПОТЕКЕ

В ПЕТЕРБУРГЕ ДОЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ С ИПОТЕКОЙ ВЫРОСЛА НА 15 ПРОЦЕНТНЫХ ПУНКТОВ. ЮЛИЯ МАЙОВЕР

Консалтинговый центр «Петербургская недвижимость» зафиксировал изменение способа инвестирования в жилую недвижимость. Доля инвестиций с ипотекой в Санкт-Петербурге поднялась на 15 п. п. в сравнении с прошлым годом и составила 75% от всех инвестиционных сделок, отмечают аналитики компании. Эксперты связывают это с минимальными в истории субсидированными ипотечными ставками от 0,01% и популярной сейчас траншевой ипотекой с платежом от 1 рубля в месяц.

«Инвесторы в недвижимость стали чаще использовать специальные ипотечные продукты, которые позволяют приобрести квартиру с минимальными вложениями. Достаточно внести небольшой первый взнос от 15%, а дальнейшие ежемесячные платежи на весь период до сдачи дома будут минимизированы вплоть до 1 рубля.

Таким образом, инвесторы получают возможность перепродать квартиру в этот период или сразу после сдачи в эксплуатацию без каких-либо существенных затрат», — сообщили в консалтинговом центре «Петербургская недвижимость».

Эксперты консалтингового центра также отметили, что у покупателей изменился инвестиционный мотив. Теперь инвесторы стремятся не только получать доход на росте стоимости квартиры по мере строительства, но и выбирают недвижимость как надежный способ сохранения вложений.

В среднем порог входа в инвестиционных сделках — от 3,5 млн рублей в комплексах комфорт-класса и от 6,5 млн рублей в высоком сегменте. Однако сейчас, благодаря акционным ипотечным продуктам от за-

стройщиков и банков, сумма первоначальных вложений может быть снижена до 800 тыс. рублей. При этом инвестор на период до сдачи объекта в эксплуатацию минимизирует финансовую нагрузку (субсидированная ипотека от 0,01%) или практически полностью избавляет себя от ипотечных платежей (ипотека с платежом 1 рубль в месяц).

К примеру, траншевая ипотека с платежом 1 рубль в месяц сейчас действует на квартиры в недавно стартовавшем проекте у Невского лесопарка — «Город звезд» от Setl Group. Для покупки квартиры-студии за 4,1 млн рублей достаточно оплатить первый взнос 825 тыс. рублей и вносить 1 рубль в месяц в течение 35 месяцев. После сдачи дома ежемесячный платеж составит 17,9 тыс. рублей по IT-ипотеке со ставкой от 4,7%.

При этом руководство ЦБ уже заявило о намерении ввести с началом 2023 года ограничения на такие продукты, как ипотека с околонулевой ставкой, субсидируемые застройщиками.

«Нас беспокоит ипотека от застройщика, когда ставку якобы предлагают даже нулевую. При этом наш анализ показывает, что стоимость квартиры в таком договоре на 20–30% завышена», — приводит ТАСС слова главы ЦБ Эльвиры Набиуллиной. — Часто переплата больше, чем проценты по кредиту, а продать квартиру за эти деньги на вторичном рынке уже не получится. Здесь риски и для заемщика, и для банка, который получает в залог актив по завышенной цене. Мы выработали меры по ограничению рисков в этом сегменте. Они вступят в силу в начале следующего года». ■

ПЕРСПЕКТИВЫ ВО ЛЬДАХ

СЕГОДНЯ СЕВЕРНЫЙ МОРСКОЙ ПУТЬ НАЗЫВАЮТ ЕДИНСТВЕННЫМ ДОСТУПНЫМ ВОДНЫМ МАРШРУТОМ, СОЕДИНЯЮЩИМ ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ РЕГИОН С ЦЕНТРАЛЬНЫМ И СЕВЕРО-ЗАПАДНЫМ, А ТАКЖЕ КРАТЧАЙШИМ ПУТЕМ МЕЖДУ ЕВРОПОЙ И АЗИЕЙ. РАЗВИТИЕ СМП ОТКРЫВАЕТ ПЕРСПЕКТИВЫ ПОЛУЧЕНИЯ ГОСЗАКАЗОВ ПЕРЕД ШИРОКИМ КРУГОМ ПЕТЕРБУРГСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ИМЕЮЩИХ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИМЕНИТЬ КОМПЕТЕНЦИИ ОТ ДНОУГЛУБЛЕНИЯ И СТРОИТЕЛЬСТВА ПОРТОВ ДО ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ МОРЕПЛАВАНИЯ В ВЫСОКИХ ШИРОТАХ, НО ТРУДНОСТЕЙ В РЕАЛИЗАЦИИ АМБИЦИОЗНЫХ ПЛАНОВ ПО-ПРЕЖНЕМУ МНОГО. АЛЕКСАНДРА ТЕН

В августе 2022 года председатель правительства РФ Михаил Мишустин подписал распоряжение, утверждающее план развития Северного морского пути до 2035 года. Всего в плане более 150 мероприятий, направленных на создание инфраструктуры СМП, обеспечение надежной и безопасной перевозки грузов и товаров для людей, живущих в районах Крайнего Севера, а также стимулирование реализации инвестиционных проектов в Арктической зоне страны.

ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ЗАДАЧИ Программа включает в себя строительство терминала сжиженного природного газа и газового конденсата «Утренний», нефтеналивного терминала «Бухта Север», угольного терминала «Енисей». Кроме того, план предусматривает строительство береговых и гидротехнических сооружений для обеспечения Баимского месторождения, создание морских перегрузочных комплексов сжиженного природного газа в Камчатском крае и Мурманской области, порта-хаба для организации транзитных перевозок во Владивостоке.

Также намечено строительство транспортно-логистического узла в морском порту Корсаков на Сахалине, развитие Мурманского и Архангельского транспортных узлов, строительство баз бункеровки и технического обслуживания в портах Тикси и Диксон.

Отдельный раздел плана посвящен созданию судов ледокольного флота, в том числе головного ледокола проекта «Лидер», и развитию арктических судостро-

ительных и судоремонтных производственных мощностей. Кроме этого, предусмотрены сооружение аварийно-спасательного флота из 46 судов, оснащение арктических комплексных аварийно-спасательных центров МЧС вертолетами. Общий объем финансирования мероприятий плана — почти 1,8 трлн рублей.

ПЕТЕРБУРГСКИЙ ВКЛАД Пока эксперты не берутся называть прогнозируемые цифры по суммам контрактов, которые могут потенциально получить петербургские предприятия от выполнения плана развития СМП. В настоящее время об обеспеченности заказами точно можно сказать только о Балтийском заводе и о других верфях, которые строят суда для Арктики, сказал ВГ руководитель департамента логистики и управления цепями поставок, научный руководитель научной лаборатории исследований в области логистики национального исследовательского университета Высшей школы экономики, Санкт-Петербург (НИУ ВШЭ), профессор Валерий Лукинский.

«Есть четко прописанные планы по строительству ледоколов серии 22220. Они строились на Балтийском заводе и будут там строиться. По самым скромным подсчетам, сумма контрактов может превысить более 300 млрд рублей», — полагает Николай Доронин, председатель правления Проектного офиса развития Арктики. Но кроме этого, есть еще много направлений, где могут участвовать предприятия из Петербурга — от проектов по дноуглублению и строительству портов до проектов

по обеспечению безопасности мореплавания в высоких широтах, продолжает господин Доронин. «Здесь, как обычно, встает вопрос активности петербургских компаний в получении контрактов», — замечает эксперт.

По мнению председателя правления Проектного офиса развития Арктики по всем пунктам госпрограммы в Петербурге есть соответствующие специалисты, которых готовят профильные и непрофильные вузы. «Еще с 1930-х годов Петербург позиционировался как центр арктических компетенций. И город сохранил эту специализацию», — указывает господин Доронин.

СПЕЦИФИКА АРКТИКИ Независимый эксперт Антон Соколов согласен, что прежде всего от развития СМП выиграют предприятия, связанные с судостроительной отраслью, поскольку СМП — это особая акватория, спроектировать и построить суда для которой достаточно сложно. Научный потенциал Санкт-Петербурга, безусловно, позволит справиться с этими задачами.

Помимо проектирования и строительства флота, важной компетенцией является моделирование судового трафика в высоких широтах и прогнозирование его изменения в долгосрочной перспективе, что связано со спецификой морей российской Арктики, значительно отличающихся как по ледовым, так и по батиметрическим условиям от морей европейского и североамериканского секторов, обращает внимание господин Соколов.

За исключением Баренцева моря, арктические моря преимущественно мелководные. Так, например,

глубина большинства проливов на СМП не превышает 50–55 м, но в морях восточной Арктики можно встретить проливы глубиной всего 11–15 м, это, например, проливы Санникова и Лаптева. Сезон открытой воды длится обычно от трех до шести месяцев, при этом, чем восточнее расположено море, тем он короче. Контейнеровозы вместимостью более 6000 TEU просто не смогут пройти по СМП, а современные контейнеровозы, ходящие через Суэцкий канал, например, вмещают около 20 тыс. TEU, что делает перевозки по СМП быстрыми, но очень дорогими. «Соответственно, на СМП можно и нужно создать условия для перевозки уникальных грузов, требующих, например, низких температур, которые и обеспечат необходимые транзитные объемы», — поясняет господин Соколов.

ПЕТЕРБУРГ КАК ТРАНСПОРТНЫЙ ХАБ

Если удастся обеспечить регулярность и предсказуемость поставок посредством СМП, это позволит форсировать развитие Санкт-Петербурга в качестве одного из крупнейших транспортных хабов России и создаст дополнительные рабочие места как для петербуржцев, так и жителей области, считает Любовь Рожкова, управляющий директор практики «Управление цепями поставок и операциями» компании «Рексофт Консалтинг». Причем новые рабочие места появятся не только в транспортно-логистическом комплексе, но и отраслях, которые получают импульс к развитию в связи со снижением транспортных затрат. → 6



ПРЕЖДЕ ВСЕГО ОТ РАЗВИТИЯ СМП ВЫИГРАЮТ ПРЕДПРИЯТИЯ, СВЯЗАННЫЕ С СУДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛЮ, ПОСКОЛЬКУ СМП — ЭТО ОСОБАЯ АКВАТОРИЯ, СПРОЕКТИРОВАТЬ И ПОСТРОИТЬ СУДА ДЛЯ КОТОРОЙ ДОСТАТОЧНО СЛОЖНО

«РАССМАТРИВАЯ ЗАЯВКИ, МЫ ТРЕБУЕМ, ЧТОБЫ ЗАЕМЩИКИ АНАЛИЗИРОВАЛИ РОССИЙСКИЙ РЫНОК ОБОРУДОВАНИЯ»

ФОНД РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ДЕЙСТВУЕТ УЖЕ ПОЧТИ СЕМЬ ЛЕТ, ВЫДАВАЯ ЗАЙМЫ ПРЕДПРИЯТИЯМ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ОБОРУДОВАНИЯ И КОМПЛЕКТУЮЩИХ, НА РЕФИНАНСИРОВАНИЕ КРЕДИТНЫХ И ЛИЗИНГОВЫХ ДОГОВОРОВ, НА РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ И ПРОЕКТЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ. ДИРЕКТОР ФОНДА РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА **ЕВГЕНИЙ ШАПИРО** РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ **BUSINESS GUIDE** ЕЛЕНЕ ЗУБОВОЙ О ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ ГОРОДА В УСЛОВИЯХ СКЛАДЫВАЮЩЕЙСЯ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ.

BUSINESS GUIDE: Какие компании чаще обращаются в Фонд развития промышленности Санкт-Петербурга? Из какой сферы производства, компании малого, среднего бизнеса?

ЕВГЕНИЙ ШАПИРО: Дело не в размере компании. Мы работаем со всеми: к нам обращается малый, средний, крупный бизнес. Есть другая граница: годовая выручка компании должна быть не меньше 150 млн рублей. Кроме того, предприятие должно быть зарегистрировано и осуществлять деятельность на территории Петербурга.

BG: Каков принцип отбора проектов, которым фонд может оказать поддержку?

Е. Ш.: В первую очередь проект должен приносить пользу городу. Город выделяет средства для льготного финансирования предприятий не ради дохода — должны создаваться новые рабочие места, расти объемы выпуска продукции, что увеличивает поступление налогов. Во-вторых, важно, какую именно продукцию собирает выпускать предприятие, на что оно нацелено. Это может быть принципиально новая продукция, которой, возможно, раньше не было на рынке; это может быть дефицитная продукция, нужная городу, это может быть экспортная или импортозамещающая продукция.

Сейчас у нас одобрены займы более чем 70 предприятиям, работающим в 20 отраслях промышленности. Многие приобретают оборудование, комплектующие, программное обеспечение, выкупают оборудование, взятое в лизинг. Все это приобретается, как правило, для модернизации и расширения производства.

В целях модернизации недавно одобрены, например, заявки компании «Мегал», которая выпускает алюминиевые металлоконструкции; компании «ИВ Трейд» (владелец бренда «Теплоком», производитель приборов учета тепла, газа и воды); завода светопрозрачных конструкций «Квалитет», производящего окна и двери, завода «Реконд», расширяющего производство электронных компонентов и многие другие.

Проще сказать, с какими компаниями фонд не работает. Мы не работаем с предприятиями, которые производят товары с подкачкиной маркой, с предприятиями ТЭК, с производителями товаров исключительно военного назначения, хотя с предприятиями оборонной промышленности, выпускающими товары гражданского и двойного назначения, работаем.

Фонду уже почти семь лет. За время нашего существования мы добрали более 70 заявок предприятий на сумму чуть меньше 7 млрд рублей. И есть положительная динамика. По состоянию на октябрь 2021 года было одобрено заявок почти на 900 млн рублей, а за десять месяцев 2022 года — уже более чем на 1,4 млрд рублей.

BG: А что именно растет: количество заемщиков, нуждающихся в средствах, или суммы займов?

Е. Ш.: В этом году дважды мы меняли максимальную сумму займа, увеличили ее до 500 млн рублей. Средний размер займа — 80–120 млн рублей. То есть увеличилось количество займов. Их количество растет благо-



даря, в том числе, увеличению количества программ. Например, в октябре мы запустили 14-ю программу — по промышленной ипотеке, учтя пожелание президента России Владимира Путина и реальный спрос со стороны предприятий. Все программы, по которым начинает работать фонд, — результат решений наблюдательного совета, который исходит из потребностей предприятий. Например, в какой-то момент появилась потребность в рефинансировании, когда мы поняли, что предприятия в этом нуждаются, а ставки по кредитам в банках зашкаливающие — под 12–14% годовых.

В частности, компания «Активный компонент», выпускающая субстанции для производства лекарственных препаратов, взяла несколько займов для рефинансирования лизинга и приобретения нового оборудования, использованных для приобретения оборудования в рамках модернизации действующего и создания нового производства. Сейчас в основном потребности предприятий программами удовлетворяются. Но если появятся новые, мы разработаем программы дополнительно.

BG: Некоторые компании обращаются в фонд во второй, в третий раз. Но в Петербурге сотни компаний. Почему они не рассчитывают на займы фонда?

Е. Ш.: В Петербурге примерно 1200 компаний, которые могли бы работать с фондом. Круг предприятий понятен. Условно их можно поделить на три группы. Первые — те, которые о нас не знают или думают, что фонд создан не для всех. Таких, к сожалению, более половины. Вто-

рая группа — предприятия, которые хотели бы получить заем, но мы не выдаем бюджетные средства просто так, нужен залог. А у многих предприятий нет залога: они уже передали имущество в залог банку или у них не хватает имущества для обеспечения. Есть еще предприятия с отложенным спросом. Третья группа — предприятия, которые получают займы. Есть компании, которые получили три-четыре-пять займов.

BG: Могут ли измениться финансовые условия для заемщиков в сегодняшней сложной ситуации — стать более жесткими?

Е. Ш.: Когда началась ковидная «эпопея», мы, напротив, снизили ставки с 3 до 1%. И с тех пор ставки не повышали. Более того, для предприятий, работающих в рамках нацпроекта «Производительность труда» и которые обратятся за займом, ставка определена в 1% на весь срок участия в проекте. Зачем повышать ставки, если у нас и у города нет цели коммерческой выгоды? Фонду пока хватает средств на поддержание собственной деятельности. Средств для выдачи займов фонду хватает, мы никому не отказываем из-за их отсутствия. Тем более что в 2022 году город докапитализировал фонд на 2 млрд рублей.

BG: В 2022 году власти Петербурга собирались перейти от компенсирующей поддержки промышленности к стимулированию роста. Этот процесс запущен?

Е. Ш.: Да, процесс идет. Пусть со сдвигом во времени, но идет. Понятно, что в марте у предприятий возникли

сложности с оборудованием. Многие получали его из-за границы, а весной нарушилась логистика, некоторые зарубежные предприятия отказали в поставках. Переориентация на других поставщиков и выстраивание новых логистических цепочек заняли от трех до шести месяцев. Это не способствовало ускорению развития производств.

BG: Кроме разрушения логистических цепочек и отказов в поставке ряда компонентов, как еще на промышленности города сказались санкции?

Е. Ш.: Многие предприятия, когда усложнилась ситуация с поставщиками, обнаружили, что в России по крайней мере ряд компонентов выпускают отечественные компании. Наверное, есть производители, которые пока не могут обойтись без импортных составляющих, но, например, компании «Нордпайп», «Петерпайп», трубный завод «Икапласт», специализирующиеся на выпуске многослойных, полиэтиленовых труб, полностью перешли на отечественное сырье.

Фармацевтические предприятия развивают производство российских препаратов компонентов. У нас одобрены, например, займы ООО «Фармакор», фармацевтической компании «Вертекс», АО «Активный компонент», ООО «Компания Алкор Био», которая увеличивает мощности для производства очень сложных анализаторов для иммунологических исследований.

BG: Среди задач фонда — содействие выпуску импортозамещающей продукции. Тема импортозамещения еще актуальна для наших предприятий?

Е. Ш.: Большинство компаний уже нашли аналоги необходимого им оборудования в странах Восточной Азии. Но рассматривая заявки, мы требуем, чтобы заемщики анализировали российский рынок оборудования. Экспертный совет фонда требует обоснования, если компания-заявитель собирается использовать импортное оборудование. Тут важны его технические характеристики, цена. Необходимо анализировать, есть ли российские аналоги, компания их уже нашла или пока не может найти.

BG: Seriously ли повлияла на петербургскую промышленность частичная мобилизация?

Е. Ш.: Нет оснований говорить, что частичная мобилизация повлияла в явной форме. Но многие предприятия с точки зрения новых обращений взяли тайм-аут: пока решают, будут ли приобретать новое оборудование. Соответственно, количество заявок уменьшилось. Думаю, это временные трудности. Первый психологический шок уже прошел.

На предприятиях, где призвано много важных специалистов, видимо, есть трудности, но я таких предприятий назвать не могу, не знаю. Ожидалось, что с первого ноября у руководителей предприятий наступит спокойствие, потому что объявляется осенний призыв. Надеюсь, количество заявок начнет расти. Но в общем промышленность Петербурга, похоже, успешно адаптируется к санкциям и кризисам. ■

4 → Это переработка и дистрибуция рыбы и морепродуктов, машиностроение, производство оборудования для горнодобывающих производств и энергетики, производство продуктов питания.

По словам госпожи Рожковой, бизнес проявляет интерес к новой артерии: «В начале ноября „Магнит“ запустил тестирование логистики через Северный морской путь, чтобы сократить сроки доставки и уменьшить расходы. В том числе поставки „Магнита“ через СМП позволяют увеличить загрузку порта Санкт-Петербурга, операции которого сократились на фоне отказа крупных морских перевозчиков осуществлять доставку в Россию».

Эксперт также предполагает, что при возвращении конкуренции на автомобильный рынок с учетом действующих пошлин и сборов собранный в Ленинградской области и доставленный по СМП на Дальний Восток автомобиль будет стоить дешевле, чем аналогичный, привезенный из Кореи или Китая.

СМЕНА ОРИЕНТИРОВ Если еще четыре года назад российские компании рассматривали новый маршрут скорее как некоммерческий и оценивали его в сравнении с альтернативными маршрутами, то сегодня в связи с введением санкций и сильнейшим давлением на экономику страны значение Северного морского пути сильно изменилось, подтверждает исполнительный директор компании «Транс Синергия» Станислав Станкевич. В 2018 году компания участвовала в запуске первого рейса контейнеровоза компании Maersk с Дальнего Востока в Санкт-Петербург в рамках тестовых рейсов по Северному морскому пути.

«Северный морской путь потенциально может стать новым транспортным коридором, который будет обеспечивать большую часть перевозок, и мы видим ценность в развитии этого направления, так как СМП гарантирует доставку импортных грузов в порты Балтии и, в частности, в Санкт-Петербург. Этот проект в целом будет выгоден для экономики страны, однако важно обеспечить грузопоток в обе стороны, чтобы проект стал экономически эффективным», — уточняет господин Станкевич. — Говоря о влиянии Северного морского пути на

Петербург, однозначно можно сказать, что транспортно-логистические компании и порты города получат выгоду от запуска этого маршрута».

УРОКИ ПЕВЕКА При планируемом устойчивом росте грузопотока «пробок» на СМП, подобных прошлогоднему Певекскому кризису (происшествие в ноябре 2021 года, когда во льдах Арктики на пути к порту Певек в районе Чукотки застрял караван судов. — **BG**), едва ли удастся избежать, считает господин Соколов. Продолжительное ожидание ледокола перевозчиками сведет к нулю преимущества СМП как самого короткого маршрута из Европы в Азию. «Певекский кризис ярко подсветил ключевые проблемы существующей модели развития СМП, нацеленной на постоянное увеличение грузопотока: децентрализацию администрирования транспортной магистрали и недостаточность средств обеспечения навигации в тяжелых ледовых условиях», — говорит эксперт. — Организационный фактор, как мне кажется, является основным в сложностях с развитием СМП».

Сегодня на данном маршруте действуют сразу несколько участников, развивает мысль господин Соколов. Это и органы государственной власти: Минтранс, Минобороны, администрация СМП, местные власти. Со стороны бизнеса участниками процесса являются «Росатом» и российские сырьевые мейджоры. «Действия этих акторов далеко не всегда носят скоординированный характер, зачастую они действуют автономно, что и приводит, а самое главное, будет приводить к подобным кризисам», — констатирует господин Соколов. Эксперт предлагает искать ответы на вопросы обеспечения эффективной навигации в области большей централизации управления СМП — концентрации ледокольного и спасательного флота, а также портовой инфраструктуры в руках одного актора.

Сложная ледовая обстановка, в свою очередь, диктует необходимость проектирования и строительства как широкой номенклатуры судов ледового класса, так и самих ледоколов. «С учетом того, что атомных ледоколов типа „Арктика“ до 2030 года планируется сдать четыре единицы, а сроки сдачи и стоимость „Лидера“

постоянно увеличиваются, едва ли можно ожидать появления обещанных 25 новых атомных ледоколов на СМП через восемь лет. Круглогодичная же навигация в Арктике без ледокольной проводки пока остается исключительно умозрительной концепцией. Динамика изменения площади ледового покрова в акваториях как Северо-Восточного, частью которого и является СМП, так и канадского Северо-Западного прохода за последнее десятилетие наглядно демонстрирует циклический характер сокращения и расширения границы оледенения. Едва ли стоит ожидать в ближайшие годы значительного увеличения „окна“ открытой воды. Его продолжительность по-прежнему будет составлять от двух-трех недель в проливах канадского Арктического архипелага до шести-восьми в восточной части СМП», — резюмирует Антон Соколов.

В НАЧАЛЕ ПУТИ Профессор НИУ ВШЭ Валерий Лукинский, ссылаясь на исследования специалиста по Северному морскому пути Ю. В. Чижова, говорит, что все основные изменения по развитию СМП пока только планируются или находятся на начальной стадии реализации. Сюда относятся и обследование новых глубоководных маршрутов, и развитие навигационно-гидрологического и гидрографического обеспечения, и начало развертывания национальной спутниковой группировки для обеспечения движения судов по СМП.

«Самое главное — что возить? Если говорить о грузовой базе, на которую рассчитывают, называя цифры 80 млн тонн к 2024 году, 150–200 млн тонн к 2030 или к 2035 году, то все они рассчитаны на разработку и эксплуатацию новых месторождений угля, газа и, особенно, нефти, которых еще нет», — обозначает проблемные точки профессор Лукинский.

Большой вопрос вызывает, в частности, освоение новых месторождений нефти и газа. В России нет своего оборудования, необходимого для эксплуатации этих месторождений и отгрузки на суда, особенно сжиженного природного газа. Необходимы комплексы по сжижению газа, и суда для их перевозок с необходимым оборудованием. По одной из экспертных оценок, только на строительство нефтепорта в бухте Север в Енисейском

заливе потребуется 10 трлн рублей. «Скорее всего, в указанной стоимости не учтены порты по перевалке нефти на Востоке и на Западе. А они необходимы: возить нефть в танкерах ледового класса до конечного потребителя в Азии недопустимо, поскольку нефтетанкер нужного ледового класса в 2,5 раза дороже обычного танкера, не имеющего ледового усиления. И это все пойдет в тариф!» — рассуждает господин Лукинский. Поэтому, по мнению профессора, необходимо построить еще два порта, каждый мощностью по 100 млн тонн в год, на востоке (как у компании НОВАТЭК в Авачинской губе на Камчатке) и на западе — в Мурманской области.

СЕВЕР ПРОТИВ ЮГА «Проектные грузы — временное явление. Закончится реализация мегапроектов, и этот грузопоток иссякнет», — приходит к выводу профессор НИУ ВШЭ. Что касается контейнерных грузов, то здесь надо понимать, что во Владивостоке, кроме тихоокеанской рыбы и морепродуктов, нет грузов для Мурманска, Москвы и Санкт-Петербурга. Аналогично и в обратном направлении: кроме атлантической, северной рыбы и морепродуктов нет грузов для Владивостока. Поэтому в сегменте контейнерных грузов, перспективы связаны с грузообменом из Китая. Если сложить все сроки по морским перевозкам по маршруту: ближайший к Владивостоку порт в Шанхае — порт Владивосток — порт на Камчатке для перевалки контейнеров в суда ледового класса — порт Мурманск для перевалки грузов в суда без ледового класса и отправки части грузов по железной дороге в Москву — порт Санкт-Петербург, то и по срокам доставки, и по стоимости СМП уступает традиционному морскому пути через Суэцкий канал (Южному морскому пути).

«СПМ придется постоянно субсидировать и поддерживать на государственном уровне, чтобы приблизить стоимость транспортировки к ЮМП», — убежден господин Лукинский. — Но Северный морской путь необходим нам как единственной доступный водный маршрут, поскольку наземные маршруты даже с учетом ускоренного развития международного транспортного коридора „Север — Юг“ не могут полностью заменить по пропускной способности Южный морской маршрут». ■

СКЛАДЫ НАРАЩИВАЮТ СПЕКУЛЯТИВНУЮ ДОЛЮ

ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2022 ГОДА РЫНОК КАЧЕСТВЕННОЙ ИНДУСТРИАЛЬНО-СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПОПОЛНИЛСЯ СЕМЬЮ КОМПЛЕКСАМИ ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ 171 429 ТЫС. КВ. М, ЧТО НА 26% НИЖЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ПЕРВЫХ ТРЕХ КВАРТАЛОВ 2021 ГОДА.

ПЕТР МОТОРИН

Такие данные содержатся в отчете компании Maris. Однако если в прошлом году прирост был обеспечен главным образом индустриально-складскими комплексами, возведенными по схеме built-to-suit, то в текущем — преимущественно спекулятивными объектами. Таким образом, объем ввода спекулятивных проектов в первые девять месяцев 2022 на 70% превзошел показатель аналогичного периода прошлого года.

В четвертом квартале 2022 ожидается ввод в эксплуатацию около 200 тыс. кв. м складской недвижимости. 39% планируемых к вводу складских комплексов относятся к спекулятивным. При условии соблюдения заявленных сроков ввода совокупный объем нового спекулятивного предложения в 2,4 раза превысит итоговый показатель 2021 года.

За третий квартал 2022 на рынке было реализовано не менее 296 тыс. кв. м качественных складских площадей. Активность в основном сосредоточилась на расширении присутствия в регионе крупных игроков рынка. В январе — сентябре валовой объем сделок на рынке индустриально-складской недвижимости был на 49% ниже показателя аналогичного периода 2021 года.

На условиях аренды в третьем квартале 2022 были реализованы 63% площадей. В абсолютном значении

валовой объем сделок по аренде индустриально-складских помещений ниже на 28% аналогичного показателя прошлого года.

Лидирующие позиции в валовом объеме спроса в третьем квартале занимали транспортно-логистические компании (59%). Объем реализованных логистическим компаниям за девять месяцев складских площадей на условиях аренды увеличился в пять раз по сравнению с результатами аналогичного периода 2021 года.

Реальный сектор экономики, в отличие от второго квартала 2022 года, несколько сократил объемы поглощения складских площадей. По итогам трех кварталов производственные компании арендовали на 46% меньше мощностей, чем в первых трех кварталах 2021 года.

Прирост нового спекулятивного предложения и высвобождение площадей на вторичном рынке, наряду со снижением объема спроса, привел впервые с 2015 года к росту среднего уровня вакансии на рынке. На конец сентября 2022 года средний уровень вакансии зафиксировался на отметке 2,6% валового объема предложения в регионе (+1,8 п. п. к показателю декабря 2021-го).

По итогам третьего квартала 2022 уровень вакансии в складских комплексах класса А увеличился на 3 п. п. по отношению к декабрю 2021 года и составил 3,1%.

В классе В уровень вакансии снизился относительно показателя четвертого квартала 2021 на 1,5 п. п. Вакансия находится на уровне 1,2%. Суммарно по итогам третьего квартала 2022 на рынке качественной складской недвижимости свободно около 100 тыс. кв. м (без учета площадей, предлагающихся в субаренду). 2021 год характеризовался беспрецедентным ростом запрашиваемых ставок аренды на рынке индустриально-складской недвижимости Петербурга: +17,6% в годовом выражении.

В январе — сентябре 2022 года увеличение объема вакантных площадей и прирост нового спекулятивного предложения оказывали незначительное давление на ценовые индикаторы рынка складской недвижимости. Таким образом, уровень ставок сохраняется на отметках, достигнутых в конце 2021-го. Средний диапазон ставок аренды составляет 550–800 рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС и эксплуатационные платежи. Коммунальные расходы оплачиваются по фактическому потреблению.

При условии сохранения девелоперской активности и спроса и достижения относительной стабильности экономической ситуации в стране и в регионе, в частности, средний уровень вакансии на рынке качественных производственно-складских помещений к концу

СКЛАДСКИЕ ПРОЕКТЫ, ПЛАНИРУЕМЫЕ К ВВОДУ В IV КВАРТАЛЕ 2022 ГОДА	
ОБЪЕКТ	ПЛОЩАДЬ, КВ. М
WILD BERRIES, РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР	105 873
AHLERS, ТРЕТЬЯ ОЧЕРЕДЬ	22 654
«ПРОМБОКС»	22 017
СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС П. ШУШАРЫ, ОТД. БАДАЕВСКОЕ	15 000
«ОКТАВИАН»	7 900

ИСТОЧНИК: MARIS

2022 может незначительно увеличиться, до 4–5% валового объема предложения. Подобные показатели объема вакантных площадей являются не критичной отметкой для рынка, испытывавшего перманентный дефицит качественного предложения в течение длительного периода времени.

При подобном сценарии развития событий в четвертом квартале, вероятно, будет наблюдаться незначительная отрицательная коррекция запрашиваемых ставок аренды. В настоящее время самый большой потенциал развития сохраняется у компаний, задействованных в сфере импортозамещения. ■

«„РОССИЙСКИЙ ПРОМЫШЛЕННИК“ ДОЛЖЕН СТАТЬ КЛЮЧЕВЫМ ПРОМЫШЛЕННЫМ МЕРОПРИЯТИЕМ»

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ С 29 НОЯБРЯ ПО 1 ДЕКАБРЯ ПРОЙДЕТ XXIV МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ-ВЫСТАВКА «РОССИЙСКИЙ ПРОМЫШЛЕННИК». О ВЫЗОВАХ И ПЕРСПЕКТИВАХ В ТУРБУЛЕНТНЫЙ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ГОД, А ТАКЖЕ ОБ ОТЛИЧИЯХ ФОРУМА ОТ ПРЕДЫДУЩИХ КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE ВЯЧЕСЛАВУ КАЛАШНИКОВУ РАССКАЗАЛ ПРЕЗИДЕНТ РОССИЙСКОГО СОЮЗА ВЫСТАВОК И ЯРМАРОК, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ЭКСПОФОРУМ-ИНТЕРНЭШНЛ» СЕРГЕЙ ВОРОНКОВ.

BUSINESS GUIDE: Сергей Георгиевич, как бы вы определили основную тему, «лейтмотив» форума этого года?

СЕРГЕЙ ВОРОНКОВ: Основная тема связана с теми вызовами, которые стоят перед страной, и задачей, которую поставили президент и правительство: это технологическая независимость, технологический суверенитет. Соответственно, основная тема пленарного заседания связана с развитием промышленности в новых реалиях, вопросы и треки связаны не только с переориентацией промышленности на новые рынки, импортозамещением, созданием новых кооперационных цепочек, но это и темы, без которых промышленность развиваться не может. В частности, это инженерная подготовка кадров, поэтому в рамках «Роспрома» будет проводиться Инженерный форум, Научно-образовательный салон с участием лучших инженерных школ и высших учебных заведений, которые готовят технические кадры, Профоринтационный форум, Форум работающей молодежи — мероприятия, нацеленные на обеспечение промышленности и кадрами, и знаниями, и новыми технологиями.

«Российский промышленник» дает возможность деловому сообществу обсудить все вопросы и найти нужные контакты, потому что только в конгрессной программе свыше 80 мероприятий, подготовкой которых занимались более 20 организаторов. Мы привлекли все ключевые ассоциации и организации, которые так или иначе занимаются промышленной политикой — от IT-обеспечения до кадрового обеспечения, и на сегодняшний день на все эти мероприятия уже зарегистрировалось четыре с лишним тысячи человек. В прошлом году у нас было 12 тыс. посетителей, в этом ожидаем около 20 тыс. И такой интерес связан еще и с тем, что сюда придет практически весь цвет, представители всех ведущих компаний страны, поскольку здесь будут проводиться открытые заседания 15 комитетов и комиссий Российского союза промышленников и предпринимателей и заседание Координационного совета РСПП по импортозамещению, технологической независимости и инвестиционной активности. В составы комитетов входят первые лица крупнейших компаний страны. То есть по представительству промышленности — это будет уникальное мероприятие.

«Российский промышленник» — это не только конгрессная программа, но еще и выставочная экспозиция. У нас в павильоне F на площади 13,5 тыс. кв. м будет представлено около 300 компаний по десяти тематическим направлениям промышленности — начиная от вопросов промышленной безопасности (выставка Sifitex) и заканчивая вопросами развития промышленных кластеров: большая экспозиция, более 80 компаний будет представлено Санкт-Петербургом по всем ведущим промышленным кластерам. Отдельные экспозиции у нас будут посвящены Научно-образовательному салону, Санкт-Петербургскому конгрессу «Профессиональное образование, наука и инновации в XXI веке» — это еще практически 4 тыс. кв. м экспозиционных площадей. И в этом году совместно с форумом пройдут также



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

«Фабрика навыков» и «Билет в будущее» — это мероприятия, ориентированные на конкурсы профессионального мастерства, на профориентацию. Фактически это импортозамещение в конгрессной сфере вместо проекта Euroskills, который у нас должен был состояться в 2023 году, но был отменен.

Будет работать «Биржа деловых контактов. Импортозамещение и субконтрактинг». На площадке состоятся бизнес-встречи представителей крупных промышленных компаний с потенциальными подрядчиками, поставщиками новейших технологий, оборудования и услуг, способных заместить импортные аналоги, нивелировать «разрывы» в цепочках поставок и содействовать стабильному развитию промышленных предприятий. В «Бирже деловых контактов» участвует более 300 предприятий.

BG: Помимо биржи, что будет проводиться впервые, в чем отличие этого форума от предыдущих?

С. В.: Впервые будет сам масштаб и статус форума такого уровня. Раньше участвовал Минпромторг, но не было такого участия российского бизнеса в лице Российского союза промышленников и предпринимателей. Раньше не было объединения всех мероприятий промышленной тематики на одной площадке, они проводились в городе в разные сроки. Международная программа — это тоже, в общем-то, впервые проводится. И конгрессная программа никогда не была в таком масштабе представлена. В итоге «Российский промышленник» должен стать ключевым промышленным межотраслевым мероприятием, на котором будут подниматься проблемы, связанные и с новыми рынками, и с новыми кооперационными цепочками, и с вопросами образования инженерных кадров, и с вопросами логистики. Форум этого года — действительно площадка всероссийского

уровня, международного уровня. Которая, я надеюсь, останется таковой и впредь, а у Петербурга появится еще одна визитная карточка с мероприятиями такого уровня.

BG: С чем вы связываете изменения формата и почему вы считаете, что форум и в дальнейшем может существовать в таком масштабе?

С. В.: Потому что то, что происходит сейчас — это фактически изменение всего экономического ландшафта: кооперационные, логистические цепочки рушатся. Вопрос параллельного импорта чрезвычайно актуален. Чтобы наладить процесс, нужно как минимум заключить от трех до десяти новых контрактов. Если мы возьмем и посмотрим позиции только по импортозамещению, по критическим технологиям, которые на сегодняшний день обозначены, это около 200 тыс. позиций, то получим, что должно быть заключено 2 млн контрактов в целом по стране. Чтобы их заключить, по каждому из них необходимо как минимум от трех до пяти встреч провести. И желательно, чтобы это осуществилось за год-два: если растянуть это в режиме обычного графика времени, да еще и с учетом новой географии, новых расстояний — Юго-Восточная Азия, Ближний Восток, Африка, Латинская Америка, — получим, что процесс может растянуться на 15–20 лет. Единственная возможность, где это можно сделать быстро, — это конгрессно-выставочные площадки, потому что здесь можно провести, если очень продуктивно работать, за три-четыре дня форума до сотни встреч, подготовить и подписать необходимые контракты, послушать всю необходимую информацию о том, как развивается отрасль. На сегодняшний день конгрессно-выставочные площадки — это фактически единственный инструмент сборки контактов, знаний, который может в короткий срок выполнить эту задачу. Поэтому мы видим, что крупные мероприятия растут: и

на примере Петербургского международного газового форума, и на примере Международного рыбопромышленного форума, который прошел, и Международной выставки и конференции по гражданскому судостроению, судходству, деятельности портов, освоению океана и шельфа «Нева», которая готовится, и крупнейших выставок Москвы, и по всем регионам РФ.

Самые крупные проекты растут сейчас, потому что нет альтернативы. Проще подготовиться, собраться и в течение трех дней провести интенсивы с точки зрения переговоров, общения, получения знаний и всего остального.

BG: Как изменилась география участников форума? Стоит ли ожидать участия представителей западных стран, пусть и неофициально, как это произошло во время ПМЭФ-2022?

С. В.: Сейчас пока по западным странам сказать сложно, официальных делегаций точно не предвидится. Как минимум от российских представительств, которые тут остались, кто-то, конечно, будет. Пока мы фиксируем в основном официальные делегации и официальные форматы переговоров, а они как раз связаны с новой географией. Это Азия, это Ближний Восток, это Латинская Америка, даже из Африки у нас, думаю, будут из пары стран представители — всего около десяти стран. В рамках работы официальных делегаций и форумов у нас намечены форумы по сотрудничеству со странами Юго-Восточной Азии, будут круглый стол Россия — Белоруссия (29 ноября), инаугурационное заседание Совета делового сотрудничества Россия — Иран, пленарное заседание и два круглых стола «Диалог Россия — Латинская Америка» (30 ноября), круглый стол «Россия — Казахстан» (1 декабря). Пройдет несколько телемостов, в частности, со странами Латинской Америки по IT. Таким образом даже те, кто не сможет приехать, смогут поучаствовать в этих программах.

BG: Можно ли оценить предварительные результаты деятельности компании «ЭкспоФорум-Интернэшнл» и конгрессно-выставочной отрасли в целом за год? Оправдались ли негативные ожидания?

С. В.: Если возвращаться в весну и смотреть три разных сценария — оптимистичный, реалистичный и пессимистичный — то, скорее всего, реализуется сценарий между реалистичным и оптимистичным. Потому что, во-первых, не прекратилось международное сотрудничество, во-вторых, экономика под санкциями не рухнула. Понятно, что какие-то отрасли промышленности проседают, какие-то, наоборот, растут. Но есть финансовая «подушка» за счет цен на энергоносители, которая дает возможность перераспределять деньги, направлять их в нужные отрасли и поддерживать их. Поэтому выставки и конгрессы есть, у нас на 15–20% упало количество участников и посетителей, но при этом выросли средние площади стендов. Какая-то часть мероприятий с рынка ушла, но тоже немного, около 8%, однако все крупные мероприятия выросли. Это значит, что и экономика живет, и активность есть. Так что я смотрю в будущее с уверенностью и оптимизмом. ■

ПРЕДЧУВСТВИЕ СТАГНАЦИИ

СТРАХОВОЙ РЫНОК ПЕТЕРБУРГА В ТЕКУЩЕМ ГОДУ ПОДДЕРЖАТ ТОЛЬКО ВЫСОКАЯ ИНФЛЯЦИЯ И ВОЗМОЖНЫЙ РОСТ ДОСТУПНОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ. СТРАХОВЩИКИ ОЖИДАЮТ СОХРАНЕНИЯ СБОРОВ НА УРОВНЕ ПРОШЛОГОДНИХ ЗНАЧЕНИЙ. ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА

Рынок страхования Петербурга показывает более позитивную динамику, чем общероссийский в текущем году. Сборы по итогам первого полугодия в регионе выросли на 1%, до 85,1 млрд рублей (почти 10% от взносов по РФ), в то время как федеральные сократились на 3,6%.

Основная причина положительной динамики — рост в сегменте страхования жизни: плюс 5,3% против падения на 7,5% в среднем по России. Кроме того, сборы по каско росли почти в полтора раза быстрее средних по стране (+15,2% против +10,9%), отмечает вице-президент по развитию Северо-Западного дивизиона СК «Ренессанс-страхование» Татьяна Никифорович. В совокупности два эти сегмента составляют почти треть рынка.

Крупнейшими видами страхования в Петербурге по итогам полугодия также стали ДМС, по которому получено 44,1% страховых взносов (+8,8% к первому полугодю 2021 года), страхование автокаско — 16,2% (+15,2%), страхование жизни — 13,3% и ОСАГО — 7,9% (4,75%), добавляет старший директор по страховым и инвестиционным рейтингам агентства «Эксперт РА» Ольга Басова. Положительную динамику здесь обеспечила инфляция, выросла стоимость страхования, подорожал ремонт и запчасти.

ОСАГО пока еще не использовало эффект расширения тарифного коридора, и рост в этом виде связан с изменением страховщиками тарифа в сторону верхней границы прежнего диапазона, что произошло в ожидании увеличения убытков из-за подорожания запчастей, добавляет госпожа Никифорович. В сентябре ЦБ расширил коридор на 26% в обе стороны, но полисы стали дороже в основном только для рискованного сегмента.

ЛУЧШЕ ПРОГНОЗОВ Пока страховой рынок региона демонстрирует результаты по сборам лучше, чем прогнозировали эксперты, говорит директор департамента андеррайтинга по корпоративным видам страхования компании «Согласие» Алексей Хуторянский. «В марте основной прогноз был о снижении рынка на 5–10% по итогам года, и наш прогноз был аналогичным. Пока наши результаты его не подтвердили. Однако, на мой взгляд, это скорее увеличенный временной лаг. Рано или поздно волна экономического кризиса докажется в полной мере», — предупреждает эксперт.

По словам господина Хуторянского, если посмотреть по укрупненным сегментам, то в первом полугодии на рынке региона личное страхование показало снижение на 9%, в первую очередь за счет страхования от несчастных случаев и болезней, которое просело на 70%. Также снижение на 3% произошло в добровольном страховании гражданской ответственности и на 7% в страховании финансовых рисков. А вот страхование различных видов имущества, наоборот, показало рост на 21%, в том числе страхование имущества юридических лиц — на 41%, страхование воздушного транспорта выросло почти в три раза. Страхование имущества физических лиц осталось практически на уровне первого полугодия 2021 года, добавляет господин Хуторянский.

Как отмечает Ирина Астанаева, директор центра обслуживания клиентов СЗРЦ САО «РЕСО-Гарантия», рост в страховании имущества связан с увеличением цен на стройматериалы и жилье. «Наблюдаем рост и в сфере страхования промышленных рисков, а также объектов малого и среднего бизнеса. Прирост в сборах первого полугодия 2022 года составляет 55% по страхованию имущества юридических лиц и 29% по страхованию грузоперевозок. Однако наблюдается и рост суммы выплачиваемых страховых возмещений», — добавляет госпожа Астанаева.

В этом году рынок очень разнонаправленно ведет себя в различных видах страхования, отмечает Кирилл Павлов, директор филиала «Росгосстраха» в Санкт-



ПОКА СТРАХОВОЙ РЫНОК РЕГИОНА ДЕМОНСТРИРУЮТ РЕЗУЛЬТАТЫ ПО СБОРАМ ЛУЧШЕ, ЧЕМ ПРОГНОЗИРОВАЛИ ЭКСПЕРТЫ

Петербурге и Ленинградской области. В каско наблюдается снижение из-за резкого падения продаж у автодилеров, в ДМС, напротив, выросло количество застрахованных юридических лиц, хотя ряд крупных иностранных клиентов покинул рынок. В отдельных видах выросли расценки при одновременном сокращении объема услуг в договорах. Господин Павлов также отмечает стабильность на рынке имущественного страхования юридических лиц, в страховании строительно-монтажных рисков и гражданской ответственности.

КРЕДИТЫ НЕ СРАБОТАЛИ, ЖИЗНЬ ПОДКАЧАЛА

В страховании от несчастных случаев и страховании жизни падение связано прежде всего с уменьшением кредитования. Однако, как сообщил в своем обзоре ЦБ РФ, во второй половине второго — начале третьего квартала на фоне снижения процентных ставок объемы кредитования начали восстанавливаться. Этому способствовала как реализация отложенного спроса и решение проблем на стороне предложения непродовольственных товаров (в том числе за счет параллельного импорта), так и постепенная адаптация населения к экономическим изменениям. Динамика видов страхования, связанных с кредитованием, в третьем квартале будет лучше, надеется регулятор.

«Разница хуже всего чувствует себя в ковенантных видах (страхование от несчастных случаев, зависящее от объемов потребкредитования и ипотечные программы), а также в каско (сокращение продаж новых авто). Но пока, в том числе и благодаря солидной доле агентских продаж, которые всегда показывают максимальную стабильность во время экономических потрясений, она ведет себя даже более успешно, чем корпоративный сегмент», — говорит Татьяна Никифорович. Она согласна, что кредитование постепенно восстанавливается: третий квартал может быть несколько лучше первого полугодия.

«Появились новые доступные программы кредитования, снижены ставки. Неплохо себя чувствует ипотечное страхование; cross sale-страхование при получении кре-

дитов также начало расти», — добавляет господин Павлов. Госпожа Астанаева не исключает возможной смены системы тарифов по кредитным полисам, с учетом новых рисков страховщики будут осторожнее брать на страховые клиентов и тщательнее андеррайтировать риски.

По итогам первого полугодия ЦБ впервые сообщил о значительном, на 62%, снижении прибыли российских страховых компаний. Причиной стали убытки от инвестиционной деятельности. При этом наибольший вклад внесли убытки страховщиков жизни, которые лишились доходов из-за волатильности фондового рынка.

В результате санкций в инвестстраховании появился ряд ограничений в части набора в портфели финансовых инструментов, что коснулось в наибольшей степени полисов ИСЖ, отмечает госпожа Басова. Кроме того, сами граждане вновь вернулись к депозитам, ставки по которым весной достигли двухзначных значений. В то же время поддержку рынку страхования жизни оказали переориентация компаний на предложение клиентам краткосрочных программ НСЖ с гарантированной повышенной доходностью, которые конкурировали с высокодоходными депозитами, а также более длинных программ на замену ИСЖ, добавляет госпожа Басова.

В первом полугодии в условиях неопределенности потребители переориентировались на защиту и сбережения, а часть из них стала более консервативно подходить к выбору финансовых инструментов, рассказывает финансовый директор компании «СберСтрахование жизни» Александр Жуков. Кроме того, спрос на накопительное страхование жизни поддержала высокая относительно прошлого года ключевая ставка ЦБ. «В третьем квартале мы наблюдаем умеренное восстановление продаж, фиксируем рост спроса в накопительном страховании жизни. Базовые потребности клиентов в накоплениях и защите выходят на первый план», — подчеркивает он.

ПЕРСПЕКТИВЫ НЕ РАДУЮТ В третьем квартале кризисные явления пока не проявились в полной мере, говорит господин Хуторянский. Такие не-

гативные эффекты, как, например, падение продаж автомобилей и спецтехники, на текущий момент частично компенсировал рост стоимостей и, соответственно, страховых сумм и премий. «Крупный бизнес, у которого на этот год запланированы средства на страхование, а тем более все, что связано с государственными деньгами, пока демонстрирует устойчивость. Пересмотр затрат на страхование следует ожидать, на мой взгляд, только со следующего года в этом сегменте», — говорит страховщик. Он ожидает, что по итогам года рынок покажет сборы примерно на уровне прошлого года.

Тенденции по уменьшению объемов операций по действующим клиентам, а также снижению активности новых клиентов в третьем квартале продолжают проявляться, констатирует директор филиала СК «Ингосстрах» в Петербурге и Ленинградской области Владимир Храбрый. «Многие компании потеряли рынки сбыта или сокращают свою деятельность ввиду нехватки комплектующих материалов. Данные факторы в совокупности с общим снижением спроса могут повлечь снижение страховых сборов по многим направлениям корпоративного бизнеса», — полагает он.

По словам госпожи Никифорович, в целом корпоративный рынок сейчас стабилен. В частности, страхование грузов показало в третьем квартале рост на 29%, а такое возможно только в случае не самой плохой экономической ситуации. Сложнее всего дело обстоит с корпоративным каско, которое падает из-за резкого снижения продаж новых автомобилей. «Тренды, в общем, характерны для проблемной ситуации в экономике. В частности, продолжается рост обращаемости по ДМС, как в периоды предыдущих экономических кризисов», — говорит госпожа Никифорович. По ее мнению, рынок города ждет продолжение стагнации, либо небольшой рост в пределах 5%.

Кирилл Павлов прогнозирует отрицательную динамику в пределах 5–10%. «Эксперт РА» ожидает частичного восстановления страхового рынка во втором полугодии в случае отсутствия новых экономических шоков. ■

«В МИРЕ ЕСТЬ НОВЫЕ РЫНКИ, И КОМПАНИИ ГОТОВЫ ИХ ПОКОРЯТЬ»

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, НЕСМОТРИ НА ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКУЮ И ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТУРБУЛЕНТНОСТЬ, ПРОДОЛЖАЕТСЯ РАБОТА ПО ФОРМИРОВАНИЮ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ-ЭКСПОРТЕРОВ. РЕГИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ ЭКСПОРТИРУЮТ СВОЮ ПРОДУКЦИЮ В ДЕСЯТКИ СТРАН И ГОТОВЫ ОСВАИВАТЬ НОВЫЕ НЕИЗВЕСТНЫЕ РЫНКИ. С КАКИМИ ВЫЗОВАМИ СЕГОДНЯ СТАЛКИВАЮТСЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ НА ЭТОМ ПУТИ И КАКИЕ РЕШЕНИЯ МОГУТ БЫТЬ ПРЕДЛОЖЕНЫ, КОРРЕСПОНДЕНТУ **BUSINESS GUIDE** АЛЛЕ МИХЕЕНКО РАССКАЗАЛА ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АНО «САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА» (ЦПЭ) **НАДЕЖДА ЛАРИОНОВА**.

BUSINESS GUIDE: Санкт-Петербург по объему экспорта традиционно занимал второе место среди регионов и показывал рост объема. Какова сейчас динамика и как изменились процессы в этом году?

НАДЕЖДА ЛАРИОНОВА: В настоящий момент статистика немного сужена. Мы можем оперировать лишь данными за первое полугодие 2022 года, и они показывают, что экспорт Петербурга не сократился и составил \$16,6 млрд относительно \$13 млрд первого полугодия 2021 года. Данная динамика касается не только топливно-энергетического экспорта, но и другой продукции. Несущественное снижение на 3 млн тонн есть в натуральном выражении по объему поставок. Более показательная картина сложится после того, как появится доступ к статистике третьего и четвертого кварталов. Напомню, что изначально экономисты прогнозировали существенный спад экспортных тенденций во втором квартале. Сейчас мы видим, что этого не произошло.

BG: Сколько заключено контрактов на поставку продукции при поддержке ЦПЭ?

Н. Л.: Мы отмечаем небольшое снижение в количестве заключенных контрактов. Компании с февраля находят в активном периоде смены рынков, и работа нашего центра направлена в первую очередь на то, чтобы помочь им переориентироваться и перенастроить свой экспорт. Процесс небыстрый, поэтому есть определенное снижение. Тем не менее у нас 53 компании заключили в этом году экспортные контракты на сумму более \$20 млн. И все это — новые рынки.

BG: Из-за санкций торговля с европейскими странами сократилась, а логистические цепочки оказались нарушены. Как поменялись каналы экспорта?

Н. Л.: Логистические цепочки в первом квартале действительно были разрушены. Петербург относится к регионам, наиболее пострадавшим с этой точки зрения, потому что традиционно здесь весь экспорт шел через порты города и морские пути в Евросоюз и Скандинавские страны. В связи с уходом ряда операторов контейнерных перевозок морские маршруты для местных предприятий практически сошли к минимуму. Но местные логистические компании достаточно активно подключились к их перестройке.

В марте ЦПЭ заключил соглашение с рядом логистических операторов, чтобы помогать нашим клиентам рассчитывать новые пути. У нас появилась услуга — субсидирование перевозок российского транспортного плеча. Компании, экспортирующие через морские пути, вынуждены сейчас доставлять грузы в порты Новороссийска или Владивостока. И у них появилась возможность субсидировать российское транспортное плечо. Ситуация в логистике пока не устоялась, она меняется в ежедневном процессе, и экспортерам приходится пересчитывать стоимость этих затрат под каждую новую поставку. Поэтому сейчас услуга по формированию и расчету логистики стала пользоваться большим спросом.

BG: Какие мероприятия проводит центр для переориентации экспорта?

Н. Л.: Еще в первом квартале центр пересмотрел географию экспорта и все мероприятия, в том числе, образовательные. Новые азиатские рынки ментально более



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

сложные, чем традиционные, и на обучающих семинарах мы помогаем компаниям разобраться, какие страны будут более легкими для входа. География мероприятий также изменилась: в этом году ЦПЭ провел более десяти бизнес-миссий в Египет, Саудовскую Аравию, Арабские Эмираты, Монголию, Сербию. Запланированы бизнес-миссии во Вьетнам и Израиль. Все эти направления вызвали высокий интерес у петербургских компаний — мы получили большое количество заявок. В то же время отмечаем заинтересованность второй стороны — зарубежные партнеры динамично принимают предложения о встречах с нашими предпринимателями. Раньше компании из этих стран с осторожностью смотрели на российских партнеров, особенно это касалось Арабских Эмиратов. Сейчас они видят активность наших предпринимателей, понимают, что идет перестройка всей географии экспорта, для них это тоже выгодно.

При этом нельзя сказать, что за период с февраля по ноябрь география экспорта существенно изменилась. Есть тенденция сохранения поставок в страны, которые были традиционными импортерами продукции Петербурга. Но в связи с тем, что у компаний освобождаются производственные мощности, которые ранее были законтрактованы под европейские рынки, предприятия активно выходят на новые пространства. Компании, которые производят продукцию промышленного назначения, также смотрят в сторону стран Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока и Африки. Там высокая конкуренция, широко представлен Китай, тем не менее есть новые неизвестные рынки, и компании готовы их покорять. Из новых тенденций — страны Латинской Америки. Но экспорт туда еще не налажен. Там существенное логистическое плечо, это перспективы будущих периодов.

BG: Каковы основные запросы у региональных экспортеров в ЦПЭ?

Н. Л.: Центр поддержки экспорта Санкт-Петербурга создан для того, чтобы помогать малому и средне-

му бизнесу. Как правило, для этих компаний основная проблематика при выходе на зарубежные рынки связана с двумя направлениями — существенными финансовыми затратами и недостатком знаний о том, как правильно экспортировать. Поэтому часть услуг центра направлена на закрытие образовательных пробелов: как оформить договор, какие пункты предусмотреть в экспортном контракте.

Вторая часть услуг центра направлена на снижение финансовых затрат для компаний и связаны с поиском партнеров. Мы помогаем находить контрагентов либо удаленным способом, либо размещая петербургские компании на зарубежных электронных торговых площадках, либо участием в бизнес-миссиях и выставках. И, конечно, ряд услуг связан с сопровождением сделки — в начале года это был один из топовых запросов. У компаний возникают проблемы с реализацией действующих контрактов, с их оплатой, юридическим сопровождением. Это таможенное оформление, логистика, консультирование по сертификации, ограничения, которые накладывало правительство на импорт. Все это существенно затруднило работу предпринимателей в первом полугодии, и эти запросы существенно превышали остальные.

Еще у нас есть готовые услуги, связанные с сопровождением экспортного контракта: расчет логистики, таможенное оформление, консультирование по валютному законодательству, сертификации, оформлению документов, защите интеллектуальной собственности. Решение всех этих вопросов берут на себя сотрудники центра.

BG: Есть ли проблемы с сертификацией продукции при выходе на новые рынки?

Н. Л.: Это всегда была популярная тема у Центра поддержки экспорта — зарубежная сертификация на входе для малого и среднего бизнеса несет существенные затраты. ЦПЭ софинансирует эти затраты

до 80%. В этом году данная услуга стала более популярна из-за аннулирования или ограничения выдачи европейской сертификации. Теперь для выхода на новые рынки необходимо получать сертификацию той страны, куда будет идти отгрузка товара.

BG: Какие площадки помогают экспортерам искать поставщиков и перестраивать логистические маршруты?

Н. Л.: В этом году зарубежные маркетплейсы были пересмотрены, так как большинство площадок, работающих на недружественные рынки, не разрешают размещать продукцию с маркировкой «сделано в России». У наших компаний растет интерес к площадкам азиатских стран — Alibaba, Epinduo, Imall. С этого года мы размещаем товары на площадке Lasada — это крупнейший маркетплейс Юго-Восточной Азии, который показывает хорошую динамику роста. В этом году объемы продаж здесь выросли в два раза: более чем на \$250 млрд. Это сингапурский маркетплейс, работает на Вьетнам и все соседние страны и позволяет продавать товары как населению, так и в зарубежные сети. Население этого региона — 589 млн человек. И это очень перспективное направление.

BG: Вице-президент Российского экспортного центра Алексей Солодов заявил на одном из мероприятий, что в 2022 году затраты на поддержку российского экспорта по итогам санкционного года увеличены вдвое и в 2023 году планируется тенденция на дальнейшее масштабирование наших программ поддержки. Как обстоят дела в Петербурге?

Н. Л.: ЦПЭ не сокращал в этом году затраты на поддержку экспортеров, и в следующем году все эти меры сохраняются. Более того, мы уже запускаем два новых проекта. Первый — вывод компании в зарубежные торговые сети «под ключ». В этом году он запускается в тестовом режиме в Арабских Эмиратах. Компании уже отобраны, проект активно реализуется, и мы надеемся, что к концу года наша продукция будет представлена в торговых сетях ОАЭ. В 2023 году этот проект будет географически масштабирован: в него добавятся Азербайджан, Малайзия и ряд других стран.

Второй проект, который запускает ЦПЭ, это новый трек «Проект экспортного роста» на Городском акселераторе для МСП. На этой электронной площадке компании, которые только задумываются об экспорте, смогут получить часть образовательных услуг по подбору продукции. По окончании акселератора компания получит доступ к бонусам по оплате затрат, связанных с проведением экспертизы и сертификации товара.

BG: Какими представляются перспективы регионального экспорта?

Н. Л.: Динамика экспорта в стоимостном выражении пока показывает положительный эффект. Возможно, будет снижение во втором и третьем кварталах — это период, когда компании пересматривают свою географию. Деятельность компаний по поиску новых рынков позволит сохранить положительную динамику развития экспорта в следующем году. ■

КОМПЛЕКС ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

В КОНЦЕ ОКТЯБРЯ ПРАВИТЕЛЬСТВО ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ЗАКЛЮЧИЛО ПЕРВЫЙ В РЕГИОНЕ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ ДОГОВОР О КОМПЛЕКСНОМ РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИИ. ДЕВЕЛОПЕРЫ ЕЩЕ ПРИСМАТРИВАЮТСЯ К ФОРМАТУ, А ВЛАСТИ РАССЧИТЫВАЮТ НА ВЫПОЛНЕНИЕ ИНВЕСТОРАМИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ЗАСТРАИВАЕМЫХ УЧАСТКАХ. АЛЕКСАНДРА ТЕН

Первый договор комплексного развития территории (КРТ) в Ленинградской области, включающий строительство жилья, социальной инфраструктуры, дорог и инженерии, реализуется в Новом Девятикино, сообщила пресс-служба строительного блока правительства региона. Комплексное развитие предполагает строительство малоэтажных домов высотой не более четырех этажей, детского сада на 80 мест, а также дорог, инженерной инфраструктуры и благоустройство территории. Застройщик планирует построить 37,5 тыс. кв. м жилья на двух участках площадью 5,8 га и обязуется обеспечить территорию всей необходимой инфраструктурой. Договор заключен между администрацией Новодевятикинского поселения и челябинской компанией ООО «Специализированный застройщик „Зенит“».

Как уточнили в пресс-службе вице-губернатора Санкт-Петербурга Николая Линченко, город еще не заключал договор о КРТ ни с одним из инвесторов.

РАЗБОР ПОНЯТИЙ Согласно Градостроительному кодексу РФ (ГрК РФ), основной целью договора о комплексном развитии территории является осуществление своими силами и за свой счет (или с привлечением средств других лиц) деятельности по комплексному и устойчивому развитию территории. В результате исполнения договора о КРТ инвестор получает прибыль от строительства жилья и эксплуатации объектов деловой и развлекательной инфраструктуры.

В рамках договора инвестор обязуется подготовить проект планировки территории и проект межевания, а также построить объекты недвижимости. Договором могут быть предусмотрены обязательства инвестора безвозмездно передать в муниципальную собственность после окончания строительства объекты инфраструктуры, а также иные объекты, строительство которых осуществлялось за счет средств лица, заключившего договор. В таком случае в договоре должен быть указан перечень таких объектов и условия их передачи.

К полномочиям органов местного самоуправления в рамках договора о КРТ относится утверждение документации по планировке территории. Документация по планировке территории согласовывается без проведения общественных обсуждений или публичных слушаний.

ВЗГЛЯД БИЗНЕСА Как рассказала ВГ Валерия Мальшева, генеральный директор АО «Ленстройтрест», в настоящее время по всем проектам в Ленинградской области компания работает по схеме заключения инвестиционных соглашений «О сотрудничестве по вопросам устойчивого развития территорий», а не по схеме договоров о КРТ. «Данный договор имеет свои преимущества и недостатки. Основным отличием инвестиционных соглашений от договоров КРТ, является возможность возмездной передачи объектов социальной инфраструктуры муниципалитетам», — отмечает девелопер.

В договорах КРТ четко определен объем обязательств, который берет на себя компания-инвестор. При этом инвестор, как правило, обязан обеспечить развиваемую территорию всеми необходимыми объектами социальной, инженерной и транспортной инфраструктуры. Такие договоры определяют порядок строительства и порядок безвозмездной передачи в муниципальную собственность данных объектов. «Инвестиционные же соглашения являются рамочными, в некотором смысле закрепленными „понятийными договоренностями“. Работая по инвестиционным соглашениям, у девелоперов есть шанс в будущем заключить договор купли-продажи социальных объектов с частичной компенсацией понесенных расходов (при соблюдении определенного набора требований и на основании порядка выкупа, действующего на данный момент). При этом инвестиционные соглашения жестко закрепляют сроки строительства социальных объектов. Исполнение такого графика строго контролируется», — поясняет госпожа Мальшева.

Договор КРТ отличается от обычного инвестконтракта по большому счету тем, что первый является намного более эффективным способом обеспечить на новых или реновируемых территориях не только жилье и сопутствующую инфраструктуру, но и рабочие места для высококвалифицированного персонала, объекты для развития востребованных и экологических производств, точки притяжения горожан, добавляет директор по региональному развитию ГК «А101» Вячеслав Семенов. «При этом механизм КРТ позволяет городской власти спланировать сбалансированное

развитие действительно больших территории, в том числе тех, где у земельных участков могут быть разные собственники. Более того, все они оказываются так или иначе вовлечены в реализацию проекта КРТ, что позволяет им повышать стоимость земли, находить новые сценарии использования своего актива», — делится видением формата эксперт.

Со своей стороны город получает «новую жизнь» для неэффективно используемых территорий — например, действующих промзон, на которой возникает современная городская среда и новая налоговая база. Условия взаимодействия между инвесторами, лендлордами и властью всегда индивидуальны и зависят, в том числе, от характеристик территории, пропорции жилой и коммерческой недвижимости, а также функционала, запланированного городом на этой территории в рамках проекта планировки, резюмирует господин Семенов.

ПОЛЯРНЫЕ МНЕНИЯ Инвестиционные соглашения не определяют порядок строительства и передачи объектов транспортной, инженерной и прочей инфраструктуры, в связи с чем в дальнейшем у застройщика возникают различные сложности в налогообложении и поиске источников финансирования строительства таких объектов, признает генеральный директор «Ленстройтреста». При договорах КРТ такое исключено. «Однако возможность получения денежных средств за социальные объекты на основании инвестиционных соглашений для нас перевешивает выше озвученные недостатки. Поэтому мы пока не планируем переход на схему работы на основании договоров КРТ», — не скрывает Валерия Мальшева.

Вячеслав Семенов выражает противоположное мнение: «Безусловно, девелоперы заинтересованы в проектах КРТ. За счет создания многофункциональной городской среды на территории стоимость квадратного метра жилья в комплексных проектах может быть на 10–13% дороже, чем в точечных проектах в той же локации, при этом темпы продаж могут быть выше на 15–20% с тенденцией к росту после того, как первая очередь выйдет на „предведную“ стадию, то есть даст покупателям реальное представление о том, как территория будет выглядеть и ощущаться».

Приток людей на территорию приводит к аккордно-му повышению привлекательности локации для бизнеса, и речь идет не только о базовых инфраструктурных объектах жилых комплексов, объясняет директор по региональному развитию ГК «А101». Практически в любом сегменте коммерческой недвижимости объект на территории КРТ будет заметно более рентабельным и, как следствие, более интересным для инвесторов. «В проектах ГК „А101“ в Новой Москве, которая развивается по схожему принципу, доходность коммерческой недвижимости даже в периоды общерыночной неопределенности составляет порядка 14%, — приводит пример господин Семенов. — Все это расширяет линейку продуктов девелопера в разных бизнес-нишах, делает весь проект более устойчивым финансово».

В то же время нужно понимать, что любой подобный проект — это обязательно длинные инвестиции и, как следствие, набор рисков с разной степенью прогнозируемости, обращает внимание девелопер. Это значит, что застройщик на момент принятия решения о вхождении в проект уже должен быть достаточно устойчив и с финансовой точки зрения, и в плане компетенций.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ «При поставленной правительством РФ задаче ввода к 2030 году миллиарда квадратных метров жилья комплексное развитие территорий, по моему мнению, — самый многообещающий и перспективный проект на рынке жилья страны, позволяющий не только обеспечить переселение граждан, скажем, из ветхого фонда, решить проблему беженцев, но и в целом резко изменить к лучшему качество жизни россиян», — считает Константин Пороцкий, управляющий партнер ГК «Омакулма», председатель комитета Российского союза строителей (РСС) по малоэтажному строительству.

Особую роль в этом процессе, по мнению господина Пороцкого, займут проекты КРТ, связанные с малоэтажной жилой застройкой. Комплексное развитие территорий со строительством малоэтажных жилых комплексов методом индустриального домостроения может снизить себестоимость квадратного метра до уровня 80 тыс. рублей и ниже в зависимости от регионов. «Мы провели исследование состояния рынка ИЖС более чем в трех десятках субъектов федерации и в большинстве из них обнаружили потенциальную возможность подобных проектов, наличие производственных мощностей и готовность застройщиков и администраций к переходу к комплексному освоению территорий», — говорит господин Пороцкий.

Среди корректировок, которые нужно принять в нормативных и законодательных актах для более эффективного применения механизмов КРТ регионами, председатель РСС по малоэтажному строительству называет необходимость предоставить инвесторам возможность получать технические условия подключения к сетям еще до заключения договора о КРТ. «Сетевая компания должна быть обязана предоставлять техусловия за 15 рабочих дней на основании заявки и копии решения о КРТ. Для этого потребуются дополнить п. 6 Правил технологического присоединения, утвержденных постановлением правительства РФ № 861 от 27.12.2004», — объясняет эксперт.

Кроме того, господин Пороцкий предлагает вынести на обсуждение вопросы об изменении планов по развитию всей инфраструктуры и инвестиционных программ естественных монополий в тех местах, где будет принято решение о КРТ. ■



ДОГОВОР КРТ ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ОБЫЧНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ДОГОВОРА ПО БОЛЬШОМУ СЧЕТУ ТЕМ, ЧТО ПЕРВЫЙ ЯВЛЯЕТСЯ НАМНОГО БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫМ СПОСОБОМ ОБЕСПЕЧИТЬ НА НОВЫХ ИЛИ РЕНОВИРУЕМЫХ ТЕРРИТОРИЯХ НЕ ТОЛЬКО ЖИЛЬЕ И СОПУТСТВУЮЩУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ, НО И РАБОЧИЕ МЕСТА

«РЫНОК БЕСПИЛОТНЫХ УСЛУГ — ЭТО НАШЕ БЛИЖАЙШЕЕ БУДУЩЕЕ»

АО «НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ „РАДАР ММС“» (НПП «РАДАР ММС»), СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩЕЕСЯ НА РАДИОЭЛЕКТРОННЫХ СИСТЕМАХ, НЕ ТОЛЬКО РАЗРАБАТЫВАЕТ БЕСПИЛОТНИКИ, НО И УЧАСТВУЕТ В СОЗДАНИИ ДЛЯ НИХ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ. О ТОМ, КАК УХОД ЗАПАДНЫХ ВЕНДОРОВ ОТКРЫЛ НОВЫЕ НИШИ ДЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И КАКИЕ ИННОВАЦИОННЫЕ РАЗРАБОТКИ ГОТОВЫ ПРЕДЛОЖИТЬ ОНИ СЕГОДНЯ РЫНКУ, КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE АЛЛЕ МИХЕЕНКО РАССКАЗАЛ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «НПП „РАДАР ММС“» ИВАН АНЦЕВ.

BUSINESS GUIDE: В условиях санкционного давления в риторике властей и бизнеса звучит курс на технологический суверенитет. На ваш взгляд, далеко ли нам до независимости в сфере высокотехнологичных разработок? И нужна ли такая автономия?

ИВАН АНЦЕВ: На сегодняшний день ни одно государство не имеет полного технологического суверенитета, говорить об автономии не приходится. Но, действительно, есть некоторые направления, где с точки зрения развития компонентной базы необходима технологическая независимость. В последние годы наше государство активно занимается этим вопросом.

Как правило, разработчики всего мира для создания своего продукта выбирают оптимальные решения из всего представленного на рынке спектра, чтобы при должном качестве оставаться в ценовом тренде и соответствовать критериям надежности и конкурентоспособности. Используя даже импортную элементную базу, можно создать продукт, не имеющий аналогов в мире, поскольку конечный продукт зависит не только от примененных компонентов, но и от конструкторской мысли и программного обеспечения. В таком случае для создания гражданского продукта действительно необходимо рассматривать лучшие решения на рынке.

Конечно, есть продукция двойного назначения с применением компонентов немассового использования. Речь идет об узкотехнологичных, высокоточных разработках, и в этом направлении следует иметь технологический суверенитет. И здесь конечный функционал зависит не только от технологичности конкретного чипа, элемента, но и от той идеи, которая заложена в продукт, и от тех функций, которые он должен выполнять.

BG: Курс на импортозамещение взят с 2014 года, но до сих пор есть ряд позиций в оборудовании, технологиях, в зарубежных поставках которых отечественные предприятия нуждаются. Как с этой проблемой справляется предприятие?

И. А.: Наше предприятие не испытывает какого-либо дефицита комплектующих: оно прекрасно оснащено, осуществляется полная техническая поддержка оборудования. Кроме того, сейчас происходит расширение производственной линии, привлекаются новые производители оборудования из дружественных стран. Качество такого оборудования не хуже, а во многих случаях даже лучше. Сегодня мы выбираем лучших доступных производителей на рынке — не только зарубежных, но и отечественных: много приборов, станков, подходящих под наши требования, создают российские разработчики. Некоторые единицы технологического оборудования мы разрабатываем и производим сами.

BG: Увеличились ли объемы производства?

И. А.: После ухода иностранных вендоров на рынке освободилось много ниш. Анализируя рынок, в этих нишах мы расширили линейку продукции, прошли все необходимые этапы сертификации, усилили маркетинговую стратегию. На внутреннем рынке высокотехнологичных игроков немного, а спрос вырос. По нашим подсчетам, объем производства гражданских продуктов на предприятии увеличился в этом году в 2,5–3 раза, и уже сейчас понятно, что это не предел. Опираясь на



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

эти показатели, мы планируем объемы производства с учетом «задела» на склад: покупатель сможет приобрести необходимый продукт сразу, а не ждать окончания его изготовления. Это особенно актуально для такой продукции предприятия, как различные сенсоры и датчики, гидрометеорологические системы, беспилотные авиационные системы, линейка «Цифрового города» и других.

BG: Давайте рассмотрим направление беспилотных летательных аппаратов. В этом году предприятие впервые представило электрический беспилотник массой 30 кг. Расскажите о его преимуществах.

И. А.: «Радар ммс» активно развивает рынок гражданских беспилотников и является одним из лидеров этого направления. В этом году наше предприятие представило два новых беспилотных воздушных судна, сформировав линейку различных по опциям беспилотников: малый электрический БВС ВТ-30Е, универсальный БВС ВТ-45 и тяжелый БВС ВТ-440.

БВС ВТ-30Е — малый электрический беспилотник массой 30 кг. Он может нести полезную нагрузку массой 7 кг, его дальность полета — 80 км. Преимущество такого компактного беспилотника — это увеличенное время полета: до двух часов (у квадрокоптера — 35–45 минут). БВС ВТ-30Е — очень перспективный аппарат: он прост в управлении, а его масса в соответствии с существующим законодательством не требует сертификации

аппарата. При этом он может нести различную полезную нагрузку и решать широкий спектр задач: аэродоставка, мониторинг (дорожный, экологический, проверка сетей, незаконной застройки), разведка, в том числе погодная. Сейчас мы прорабатываем вопрос создания для малых беспилотников сети дрон-портов — стационарных модулей, предназначенных для регулярного мониторинга объектов, доставки и смены грузов без участия оператора.

Также в этом году впервые был представлен публике тяжелый беспилотник БВС ВТ-440 массой 440 кг, способный нести полезную нагрузку до 100 кг и имеющий дальность полета до 600 км. На сегодняшний день это первое БВС, допущенное к эксплуатации в рамках ЭПР на Ямале, а также первое БВС, выполнившее коммерческую перевозку грузов: аппарат с грузом прошел более 120 км до точки посадки, груз был забран, а беспилотник вернулся в точку взлета. Полет в одну сторону, с учетом взлета и посадки, занял чуть менее полутора часов. Сейчас этот БВС активно применяется для доставки грузов на различные месторождения, что по сравнению с пилотируемой авиацией намного дешевле и быстрее, а также участвует в работах по многоуровневой гравиразведке в Карелии.

Рынок беспилотных услуг — это наше ближайшее будущее, однако для внедрения массового использования дронов необходимо усовершенствовать норма-

тивно-правовую базу: зарегистрировать безопасную эксплуатацию дрона в едином воздушном пространстве наряду с гражданской авиацией и разработать нормативы, где прописаны характеристики беспилотника, чтобы его эксплуатация была безопасной. Над этими вопросами активно работают различные государственные министерства и ведомства. «Радар ммс», имея большой опыт в этой отрасли и понимая актуальные вопросы безопасной эксплуатации, также участвует в создании нормативно-правовой базы.

Сегодня же мы поставляем заказчикам не сами беспилотники, а комплексную услугу, включающую в себя предполетную подготовку, подготовку и загрузку полетного задания, сам полет, так как мы имеем все необходимые лицензии, сертификаты на оказание таких услуг, штат операторов и можем грамотно решать задачи с учетом текущей нормативной базы.

BG: В одном из интервью вы коснулись реализации нового проекта — создания сети гидрометеорологических буев, которые устанавливаются на Северном морском пути. Расскажите подробнее об этом проекте.

И. А.: Наше предприятие производит широкую линейку метеосистем, куда входят и гидрометеорологические буи. Буи имеют средства связи, средства мониторинга солености, чистоты, течения, температуры воды. Разработкой заинтересовалась ФГУП «Гидрографическое предприятие»: для решения вопросов судоходства на Северном морском пути была осуществлена модернизация 40 буев на Енисее, одном из самых оживленных и сложных участков судоходства.

После модернизации все буи объединены mesh-сетью, на одном из них установлен канал связи, через который вся информация передается на нашу платформу Smart Unity в офис Гидрографического предприятия в Санкт-Петербурге и на борт корабля, собирающего данные с буев. Специалисты предприятия могут проводить удаленный мониторинг работы средств навигационного оборудования: определять геолокацию и уровень заряда батарей, контролировать работу светодиодов. Это позволяет оперативно выявлять и устранять неисправности в работе средств навигации на участке судоходства, где грузопоток растет каждый день, и тем самым обеспечить бесперебойную навигацию. Оценивая первые результаты эксплуатации сети модернизированных буев, можно уверенно сказать, что она доказала свою эффективность, и подобная модернизация будет развиваться дальше.

BG: Учитывая открывающиеся рынки, рост объема продукции, насколько финансовые показатели предприятия, по вашему предположению, увеличатся к концу года? Как выросла выручка за три квартала?

И. А.: Предполагаю, что в этом году рост прибыли составит 20–30%. Однако нужно учитывать, что реальный рост запросов на высокотехнологичную продукцию нашего предприятия мы увидим в следующем году. На текущий момент мы оцениваем рост количества заказов, расширяем производственные мощности и наращиваем кадровый потенциал, открывая большие возможности для самореализации и роста молодых специалистов. ■

ДЕКАРБОНИЗАЦИЯ ОТКЛАДЫВАЕТСЯ

ЗАКРЫТИЕ ЭКСПОРТНЫХ РЫНКОВ СНИЗИЛО АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТОВ ДЕКАРБОНИЗАЦИИ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, КОТОРУЮ ТЕПЕРЬ МЕНЬШЕ ЗАТРАГИВАЕТ ТРАНСГРАНИЧНОЕ УГЛЕРОДНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ. ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КРИЗИС МОЖЕТ СЕРЬЕЗНО ИЗМЕНИТЬ И КЛИМАТИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ЕВРОПЫ. ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА

Климатическая повестка, широко обсуждавшаяся в прошлом году на фоне введения трансграничного углеродного регулирования, претерпевает изменения в условиях санкций. Двигателем к декарбонизации российской экономики были приняты в ЕС требования к импортируемым товарам, которые накладывали дополнительные пошлины в случае наличия высокого углеродного следа. Но учитывая, что рынок ЕС практически закрылся, тема декарбонизации отошла на задний план, отмечает исполнительный директор департамента рынка капиталов ИК «ИВА Партнерс» Артем Тузов. Впрочем, полностью из повестки она не ушла, поскольку Россия теперь экспортирует продукцию в Азию и страны Востока, которые, в свою очередь, поставляют уже собственную продукцию в ЕС. Так что сертификация углеродного следа будет востребована, хоть и в меньшей степени, добавляет эксперт.

Вводимая в нарушение правил ВТО странами ЕС и США система трансграничного углеродного налога была одним из значимых стимулов для интенсификации государственной экологической политики, но в ситуации закрытия экспортных рынков Европы, США и Японии проекты по регулированию выбросов и декарбонизации ТЭКа требуют корректировки, соглашается горный инженер-экономист, первый заместитель декана факультета экономики и бизнеса Финансового университета, профессор Иван Петров. Он отмечает, что в условиях энергетического кризиса страны ЕС также игнорируют климатическую повестку, перейдя с трубопроводного газа на более углеродоемкий СПГ и наращивают угольную генерацию.

Ряд целей и проектов, безусловно, сдвигаются «вправо», но как минимум физические климатические риски остаются актуальными для крупного российского бизнеса, считает заместитель директора — руководитель группы оценки рисков устойчивого развития АКРА Владимир Горчаков. По словам господина Петрова, приоритет реструктуризации российской промышленности не только в тренде декарбонизации, но и в достижении глобальных целей устойчивого развития ООН, среди которых недорогая и чистая энергия, чистая вода и санитария, достойная работа и экономический рост, индустриализация, инновации и инфраструктура. В то же время импортоориентированные компании, переориентировавшиеся с западных рынков, понимают, что требование к минимизации углеродного следа присутствует у всех потребителей, так что начатые проекты декарбонизации реализуются, говорит господин Петров.

В ПОИСКАХ НОВЫХ РЫНКОВ Как отмечает аналитик ФГ «Финам» Александр Ковалев, в текущем году цели сектора российской экономики столкнулись с необходимостью поиска новых рынков сбыта, ценовыми шоками, падением спроса и прочими рисками. Один из примеров — реализация программ КОММод и ДПМ в отечественной энергетике. Уход Siemens, Vestas, GE, Eneп и других западных компаний автоматически поставил многие объекты тепловой и возобновляемой энергетики на паузу или привел к их полной отмене.

«В настоящее время нет понимания, что делать с модернизацией Заинской ГРЭС, которая должна была стать одной из самых эффективных станций в РФ, заморожен проект Родниковской ВЭС, задерживается ввод Кольской ВЭС, Нижневартовской ГРЭС, Ириклинской ГРЭС и других станций», — перечисляет аналитик. Такая ситуация, по его мнению, приводит к снижению эффективности энергосистемы, в том числе экологической. Сильно потеряла актуальность и программа развития водородной энергетики, что также было вызвано нарушением устоявшихся внешнеэкономических связей со странами Запада.



РОССИЙСКИЕ ВЛАСТИ ОТКРЫТО НЕ ВЫСКАЗЫВАЛИСЬ ПРОТИВ ДЕКАРБОНИЗАЦИИ, НО В НЕКОТОРЫХ ПРОЕКТАХ ЭТОТ ПРОЦЕСС СЕЙЧАС СТАНОВИТСЯ НЕАКТУАЛЕН

Временно пришлось отказаться от декарбонизации отечественных автомобилей, добавляет аналитик Freedom Finance Global Владимир Чернов. На фоне ограничений на экспорт комплектующих в Россию КамАЗ в текущем году вернулся к выпуску автомобилей с уровнем углеродных выхлопов Euro-2, притом, что въезд в Европу разрешен на авто с уровнем не ниже Euro-4.

Последнее послабление в автопроме неизбежно приведет к повышению показателей загрязненности атмосферного воздуха, особенно в крупных городах, и увеличению выбросов парниковых газов, считает руководитель программы «Зеленая энергетика» российского «Гринпис» Владимир Асикритов. В это же время государство субсидирует производство локализованных в России китайских электромобилей, делая шаг навстречу декарбонизации автомобильного сектора, добавляет эколог.

Однако господин Асикритов считает, что для реального распространения электромобилей понадобятся серьезные вложения в инфраструктуру: зарядные станции, места для обслуживания и ремонта электрокаров. Только после решения вопроса с инфраструктурой можно говорить о более серьезных перспективах электро-транспорта и последующей декарбонизации автомобильной отрасли.

Правительство открыто не высказывалось против декарбонизации, но в некоторых проектах этот процесс сейчас становится неактуален и их приходится откладывать, отмечает Владимир Чернов. В первую очередь это касается энергетического и металлургического секторов экономики. В энергетике остается нехватка иностранных технологий и оборудования, а в металлургии сейчас рентабельность производства близка к нулю, поэтому дополнительные инвестиции пока не рассматриваются, объясняет господин Чернов.

ПРИДЕРЖИВАЯСЬ КУРСА Впрочем, не все проекты ставятся на паузу. В сентябре были запущены

пилотные торги углеродными единицами на Московской бирже. Пока проект реализуется в первую очередь усилиями предприятий Сахалинской области, которая должна достичь углеродной нейтральности к 2025 году, но в дальнейшем он будет масштабироваться, говорит господин Ковалев.

Запуск Сахалинского эксперимента и первая состоявшаяся сделка по продаже углеродных единиц говорят о том, что стратегия декарбонизации продолжает постепенно реализовываться, отмечает руководитель группы рейтингов устойчивого развития агентства «Эксперт РА» Юлия Катасонова. Тем не менее, она считает, что рынку предстоит решить проблему с дефицитом спроса и предложения, а также ликвидности.

«Мы наблюдаем, что пока большинство компаний из реального сектора не планируют реализовывать климатические проекты и хотя бы работать на уже сформированном рынке. Компании ждут стимулирующих мер от государства и возможности быстрой монетизации», — говорит госпожа Катасонова. Она также отмечает работу в области внедрения углеродной отчетности, которую начнут готовить в обязательном порядке уже со следующего года компании, производящие более 150 тыс. тонн эквивалента углекислого газа. Наличие ежегодной отчетности позволит проводить мониторинг и фиксировать достижения всех компаний по декарбонизации российской экономики.

В качестве положительного опыта господин Тузов отмечает реализацию проектов по строительству гибридных энергокомплексов в Якутии, которая традиционно отапливается мазутом. Солнечные электростанции на основе энергосервисных контрактов не только помогают региону экономить на топливе, но и значительно снижают вредные выбросы в атмосферу. «Есть отдельные регионы, такие как Камчатка, где декарбонизация — это востребованный инструмент для привлечения экотуризма в регион. Аналогично в Норильске декарбонизация и борьба за экологию могут существенно поднять ка-

чество жизни граждан и повысить продолжительность жизни», — указывает господин Тузов. В других регионах РФ инициативы по снижению парниковых газов или декарбонизации, по его мнению, особого значения не имеют. Важнее бороться с утилизацией промышленных отходов и городскими мусорными свалками.

О продолжении реализации климатического трека в российском бизнесе свидетельствует рынок «зеленого» финансирования в России, говорит профессор Петров. Даже в кризисном 2022 году произошли новые размещения «зеленых» облигаций на бирже, и теперь рынок оценивается в 185 млрд рублей. Сейчас, по мнению господина Петрова, основное значение в декарбонизации ТЭКа в России приобретает атомная энергетика с обеспечением внедрения новых технологий генерации на базе линейки АЭС малой мощности и реакторов на быстрых нейтронах с замкнутым топливным циклом. В развитии атомной энергетики заинтересованы многие страны, и Россия является лидером в этом направлении, обходя США на мировых рынках экспорта ядерных реакторов.

По словам господина Чернова, многие российские компании продолжают придерживаться курса на снижение углеродных выбросов, а некоторые заявляют о своих намерениях, несмотря на сложную экономическую ситуацию. Например, в сентябре о реализации стратегии по декарбонизации до 2050 года объявила Объединенная металлургическая компания.

«Декарбонизация остается одним из стратегических приоритетов. В начале 2021 года мы опубликовали комплексную климатическую стратегию и объявили о планах „зеленого“ перехода. Безусловно, происходящие в экономике изменения вносят коррективы, но в 2022 году мы продолжаем следовать поставленным целям», — рассказывает Дарья Гончарова, директор по устойчивому развитию золотодобывающей компании «Полиметалл». Ключевое направление — электрификация и обеспечение предприятий низкоуглеродной электроэнергией. ■

15 ЛЕТ НА СВЯЗИ С ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ

В 2022 году «Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса, микрокредитная компания» отмечает 15-летие. О том, каких результатов удалось достичь за это время и какие изменения произошли в работе фонда, рассказывает исполнительный директор организации Александра Питкянен.

— В этом году фонд отметил свое 15-летие. Много ли изменилось с тех пор в деятельности организации?

— НКО «Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса, микрокредитная компания» учреждена 29 октября 2007 года на основании постановления правительства Санкт-Петербурга и входит в комплекс организаций, образующих инфраструктуру для поддержки и развития малого и среднего бизнеса на государственном уровне.

Начальный объемом активов фонда в 334 млн рублей на сегодняшний день достиг цифры в 9,3 млрд рублей. Из данной суммы на программу предоставления поручительств приходится 4,9 млрд рублей, на программы микрофинансирования зарезервировано 4,4 млрд рублей. Фонд создавался как региональная гарантийная организация.

В 2007 году поручительство по кредиту могло достигать только 15 млн рублей, в настоящее время мы работаем с более крупными лимитами до 100 млн рублей и являемся вторым по величине в РФ гарантийным фондом. В последнее время бизнес стал активнее обращаться за получением поручительства и микрозаймов, на это влияет в том числе и то, что сегодня предприниматели лучше информированы о мерах государственной поддержки. С 2016 года наблюдается стабильная положительная тенденция роста спроса на программы фонда. Наибольшие скачки объемов оказанной поддержки пришлось на 2017 год — 47% по сравнению с 2016 годом, а также на 2021 год — 40%. В 2022 году рост заинтересованности предпринимателей по сравнению с 2021 годом составил 37%, и эта тенденция сохраняется из года в год.

Программа микрофинансирования действует с 2010 года. С 2017 по 2022 год максимальная процентная ставка годовых по договору займа постепенно снизилась с 10 до 5%. С октября 2020 года фонд предоставляет займы под процентную ставку, не превышающую ключевую ставку Банка России. В настоящее время фонд выдает предпринимателям займы на два года в размере до 5 млн рублей по процентной ставке, не превышающей 5% годовых, размер ставки зависит от вида деятельности компании.

— В последние годы один кризис сменяется другим. Каковы результаты работы фонда за весь период и как для фонда складывается 2022 год? Сколько предприятий и в каком объеме получили поддержку?

— С 2007 года фондом заключено более 5700 договоров поручительства на общую сумму свыше 43 млрд рублей. Объем привлеченных под поручительства фонда кредитных средств составил более 104 млрд рублей. В 2022 году по программе предоставления поручительств было заключено более 400 договоров на общую сумму свыше 4,4 млрд рублей, это позволило предпринимателям привлечь кредитные ресурсы в объеме 9,7 млрд рублей.

Стоит отметить, что фонд осуществляет программу микрофинансирования с залоговым обеспечением, а также предоставление займов без залогового обеспечения. За весь период



работы программы микрофинансирования выдано более 2530 займов на сумму свыше 6,3 млрд рублей. В 2022 году — 400 займов на более чем 1,3 млрд рублей. С 2021 года особенно активно ведется работа с самозанятыми гражданами, в фонде они могут получить финансовую поддержку в размере до 500 тыс. рублей без залога под 3% годовых на срок до 24 месяцев. За весь период действия программы выдано 87 займов на сумму 32,9 млн рублей. В 2022 году — 75 займов на 29,1 млн рублей.

Каждый следующий вызов стимулирует появление новых программ. В «пандемийный» период оказанная предпринимателям поддержка стала серьезной опорой для предприятий Петербурга, эффективность программы предоставления займов без залогового обеспечения для поддержки и возобновления деятельности, в целях сохранения занятости субъектов МСП можно оценить по цифрам: в 2020–2021 годах помощь компаниям на сумму свыше 3 млрд рублей под 1–3% годовых позволила поддержать 17,6 тыс. рабочих мест.

В 2022 году активы фонда были пополнены из бюджета Санкт-Петербурга на 1 млрд рублей. 500 млн рублей из этой суммы 136 компаний получили по процентным ставкам от 1 до 5% годовых по программе микрофинансирования с залоговым обеспечением, 200 млн рублей выдано 44 компаниям под 1–3% годовых по программе предоставления микрозаймов без залогового обеспечения субъектам малого и среднего предпринимательства для поддержки и возобновления деятельности, в целях сохранения занятости, средства по ней были реализованы в течение нескольких недель. Еще 66 компаний получили поддержку по уникальной программе для обрабатывающих производств. На эти цели правительством было отведено 300 млн рублей, финансирование получено предприятиями по ставке в 1% годовых и также без залогового обеспечения.

— Какая работа была проведена и продолжает вестись фондом для достижения задач по оказанию мер государственной поддержки сектору МСП?

— Наша организация принимала активное участие в рабочих группах Корпорации МСП по разработке стандартов национальной гарантийной системы, частью которой являются региональные гарантийные организации, как наша. Статус микрокредитной компании с государственным участием, полученный в 2010 году, позволяет оказывать прямую помощь субъектам МСП посредством выдачи льготных микрозаймов. Упомянутые выше специальные программы без залогового обеспечения, работающие с 2020 года, — оперативная реакция на вызовы экономики.

Мы изучали опыт финансовых институтов других стран, чтобы трансформировать эти кейсы под конкретные условия экономики РФ. Работа с российскими экспертами позволила «настроить» инструменты под экономические реалии нашей страны. Сегодня для развития сектора МСП выступают как федеральные, так и индивидуальные муниципальные программы. Регионы самостоятельно определяют условия поддержки, учитывая их особенности и бюджет. Вся эта работа выполняется фондом с одной единственной целью: быть тем финансовым плечом для предпринимателей, которое способно помочь выстоять в любой экономической шторм.

— На производственный сектор сегодня ложится большая ответственность по импортозамещению. Как с текущей обстановкой справляются производственные предприятия, какие задачи они решают?

— С одной стороны, кризис — трудный период, с другой — время возможностей. Перезагрузка бизнес-процессов ведет к новому качественному витку российского рынка. Программа поддержки для предприятий из сферы для обрабатывающего производства

стала серьезным подспорьем для многих предприятий города. Приведу примеры.

ЗАО «Адрия и К» уже 29 лет производит бытовую и промышленную химию. Компания обратилась за финансовой поддержкой в фонд по уникальной программе без залогового обеспечения для обрабатывающих производств. Заемные средства под 1% годовых были использованы на закупку необходимого сырья и позволили обеспечить бесперебойную работу предприятия. Благодаря этому удалось увеличить количество производимой продукции, не срывать поставки конечным потребителям и выполнять контрактные обязательства в прежнем объеме.

АО «АВА Гидросистемы» 30 лет является производителем оборудования для различных отраслей промышленности. Основное направление деятельности — разработка, изготовление, ремонт и сервисное обслуживание промышленного, транспортного, энергетического, испытательного и прочего гидравлического оборудования. Предприятие получило заем также по программе для обрабатывающих производств. Пополнение оборотных средств позволило произвести дополнительную закупку материалов и увеличить производственные мощности компании.

Доступные финансовые ресурсы позволяют предприятиям не просто выживать в кризис, но и думать о развитии, наращивании оборотов, что сегодня особенно требуется в условиях импортозамещения.

— Работа любой организации — это прежде всего люди. Каких главных критериев успеха придерживается коллектив фонда, чтобы достигать высоких результатов, которыми фонд регулярно демонстрирует?

— Во-первых, люди должны быть профессионалами. Во-вторых, все как один должны стремиться к общей цели, и для этого она должна быть совершенно четко определена. В-третьих, нужна усердная и планомерная работа, направленная на результат. Эти принципы работы являются для нас основой.

В фонде за 15 лет сложился крепкий сплоченный коллектив. Высокий уровень клиентоориентированности сотрудников нашей организации — также значительный вклад в общее дело. Мы ежедневно держим связь с предпринимательским сообществом Петербурга, чтобы помогать своевременно. Каждый запрос тщательно прорабатывается. Благодаря этому появляются программы, которые становятся доступной альтернативой банковскому кредитованию, ведь оно сегодня под силу не всем, но требуется очень многим. Мы планируем и дальше вести работу по оказанию поддержки сектору МСП вне зависимости от кризисных ситуаций.

НКО «ФСКМСБ МКК»

Тел. +7 (812) 640-46-14, эл. почта: info@credit-fond.ru
Адрес: Санкт-Петербург, пер. Гривцова, д. 5, лит. Б
Сайт: www.credit-fond.ru

ПЕРЕНАСТРОЙКА ОТНОШЕНИЙ

РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ ПЕРЕОРИЕНТИРУЮТ СВОЕ МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО НА СТРАНЫ БЛИЖНЕГО ВОСТОКА И ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ, НО МОГУТ СТОЛКНУТЬСЯ СО СЛОЖНОСТЯМИ ЛОГИСТИКИ И ОТЛИЧАЮЩИМСЯ ОТ ПРИВЫЧНОГО ДЛЯ ЕВРОПЕЙЦЕВ ДЕЛОВЫМ МЕНТАЛИТЕТОМ НОВЫХ ПАРТНЕРОВ. АРТЕМ АЛДАНОВ

Российский бизнес и госпредприятия, выходящие или присутствующие на внешнем рынке, в силу последних политических событий переориентируют партнерство с Запада на страны Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии. Данный вектор касается как экспорта и импорта товаров, так и локализации производства и запуска других совместных проектов.

ОПРЕДЕЛЯЯ ПУТЬ Петербург и Ленобласть также поддерживают такой тренд. По словам исполнительного директора Ленинградской областной торгово-промышленной палаты Игоря Муравьева, основная доля запросов по поиску партнеров среди китайских компаний сейчас принадлежит именно организациям нашей агломерации. Причем по максимально широкому спектру вопросов — начиная от производственных компаний до сельскохозяйственной продукции, специального оборудования, текстильных компаний, готовых производить одежду. «В связи с возможностью потенциального санкционного давления и известного бизнес-принципа „деньги любят тишину“ нам бы не хотелось пока называть эти компании. Конечно, — добавляет господин Муравьев, — есть определенные трудности. В частности, существуют с тем же Китаем несколько лет проблемы с логистикой, они связаны с профилактикой и контролем за коронавирусом. Ожидать определенных улучшений стоит по мере ослабления карантинных ограничений. Эксперты предполагают, что проблемы в логистике будут окончательно разрешены в следующем году».

Об особенностях логистики говорит и директор Института психолого-экономических исследований Александр Неверов. По словам эксперта, она в России последние двести лет была ориентирована на коридоры Запад — Восток, а для работы с Востоком также нужны транспортные коридоры Север — Юг. Существующих возможностей, конечно, не хватает. Поэтому логистические сложности есть, и они будут сохраняться в среднесрочной перспективе до 2025–2030 годов.

По мнению основателя и генерального директора компании «Экспро Китай» Сергея Напрейкина, в настоящее время разместить заказ на китайском заводе не так сложно, сложнее потом отправить свою партию товара в Россию. «Главной проблемой пандемии стал контейнерный кризис, породивший неуклонный рост фрахтовых ставок. И хотя в последние месяцы цены на перевозку почти вернулись к прежним значениям, возникли другие проблемы: из-за возникшего слабого спроса на китайские товары в Европе и США судоходные компании КНР начали отменять рейсы, чтобы сохранить хотя бы часть своей прибыли. Помимо этого, из-за отказа крупных линий перевозить российские грузы и заходить в порты РФ сейчас на Приморье плавают только несколько китайских судоходных компаний. В данных условиях большей части импортеров приходится пользоваться более дорогостоящими вариантами доставки по железной дороге», — рассказывает эксперт.

Транспортная инфраструктура действительно недостаточно развита, из-за чего случаются сбои при росте объемов поставок, продолжает тему логистики сооснователь платформы для бизнеса Digital VED Анна Фомичева. Это отражается на общей пропускной способности и загруженности дальневосточных портов. «Стоит отметить, что положительные изменения в этом плане уже начались, среди них, например, открытие моста через Амур Благовещенск — Хайхэ, где функционирует как автомобильное, так и железнодорожное сообщение, разморозка проекта по развитию транспортного коридора Север — Юг, однако для более ощутимого результата

работа в этом ключе должна вестись непрерывно в течение нескольких лет», — считает она.

Между тем, по мнению управляющего партнера Agavala MFO Сергея Ускова, явные проблемы, связанные с логистикой внутри торгово-экономических отношений с компаниями Востока, не так уж и заметны. Есть определенные сложности, характерные для всего рынка перевозок: они связаны со стоимостью фрахта и не слишком высокой надежностью транспортных контрагентов из-за огромного количества скрытых рисков. Однако именно с восточными партнерами это никак не соотносится.

Сейчас наблюдается тренд на повышение объема операций с зарубежными контрагентами из восточных стран, рассказывает заместитель председателя правления СДМ-банка Вячеслав Андриускин. «По нашей практике, динамика транзакций с Китаем, например, существенно растет каждый месяц. Причины понятны: компании пытаются перестроить свои логистические цепочки таким образом, чтобы минимизировать риски неоплаты или непоставки и перейти на расчеты в более безопасных валютах (юанях). Причем, конечно, Китай — в лидерах по обороту и востребованности, однако компании-импортеры максимально диверсифицируют свои отношения с зарубежными поставщиками, в том числе за счет партнерства с Турцией и другими странами», — подчеркивает представитель банковской отрасли.

Основатель Renty.ae, соучредитель Parasol Furniture Dubai Евгений Пароход отмечает, что наряду с Китаем российские компании, работающие с зарубежными партнерами, активно начали изучать возможности сотрудничества со странами Ближнего Востока. «Естественно, в первую очередь они кинулись на рынок Арабских Эмиратов, потому что он более открыт, более приспособлен

и налажены все операционные процессы, есть для этого построенная инфраструктура. На втором месте сейчас Саудовская Аравия, куда попасть гораздо сложнее, но на этот рынок российские компании также пытаются войти. У кого-то это получается хорошо, у кого-то хуже, но то, что есть огромная тенденция, — это факт, и я думаю, что она будет только расти», — констатирует он.

В ДРУГОМ ВОСПРИЯТИИ Эксперты и участники рынка также обращают внимание на особенности деловой бизнес-культуры стран Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии. Причем в определенных локациях макрорегиона она также отличается друг от друга. По словам доцента факультета международных экономических отношений Финансового университета при правительстве РФ Нины Козловцевой, так китайские и вьетнамские партнеры, относясь к реактивным деловым культурам, воспринимают время иначе, чем россияне и европейцы. Для них задержки и промедления — не пустая трата времени, а инвестиция в будущее, шанс рассмотреть вопрос шире, в общем контексте, на который они всегда ориентируются. «Представители же стран арабского мира подходят к деловым вопросам совершенно иначе. На их поведение влияют два ключевых фактора. Во-первых, они исторически являются представителями торговых наций, которые умеют торговать и имеют свои правила и понимание бизнеса, к которым относятся справедливость и прозрачность. С другой стороны, огромный отпечаток накладывает религия, которая в большинстве этих стран — ислам», — поясняет она.

Опытом работы на рынке Юго-Восточной Азии делится генеральный директор ПГ «Векпром» Вадим Фролов. По его мнению, отечественный бизнес, начинающий партнерство со странами ЮВА, ждет достаточно много

сложностей, поскольку это очень специфичный регион, где выстраивать связи нужно годами, такова специфика работы с местными поставщиками. «Мы занимаемся этим уже 15 лет, были своего рода пионерами в закупках сложного металлообрабатывающего оборудования, поэтому сегодня ощущаем себя на китайском, корейском, тайваньском рынках уверенно. Однако это потребовало серьезных усилий, и сегодня мы, среди немногих, работаем с поставщиками напрямую без посредников. Если не знать местную специфику, то с нуля добиться результата очень сложно», — считает господин Фролов.

«Восток — дело тонкое», — напоминает региональный директор стартапа TraseAir Артур Хасиятуллин. Главные сложности находятся в плоскости культурного восприятия. Российский бизнес уже привык к западным бизнес-процессам, где все происходит быстро и понятно. Восток намного медлительнее и обладает собственным деловым этикетом. Если в США и других западных странах контракты можно получить по телефону, то деловые отношения, например в ОАЭ, строятся только на личном общении с партнерами, желательно на арабском языке.

Схожие выводы делает и управляющий партнер компании Quattor Advisory Гайк Мартиросян. «Необходимо помнить, что культура восточных стран тесно вплетена в бизнес. Например, вероятность успешной коммуникации с государственными органами и судами в ОАЭ значительно выше, если вашим представителем будет являться местный житель, а бизнес-задачи могут быть отложены в связи с религиозными праздниками. Некоторые юрисдикции являются достаточно молодыми, где не до конца проработана нормативно-правовая база, что также накладывает определенные трудности на инвесторов и партнеров из РФ», — резюмирует он. ■



ЛОГИСТИКА В РОССИИ ПОСЛЕДНИЕ ДВЕСТИ ЛЕТ БЫЛА ОРИЕНТИРОВАНА НА КОРИДОРЫ ЗАПАД — ВОСТОК, А ДЛЯ РАБОТЫ С ВОСТОКОМ ТАКЖЕ НУЖНЫ ТРАНСПОРТНЫЕ КОРИДОРЫ СЕВЕР — ЮГ

«РЫНОК МЕДИЦИНСКОГО ДИАГНОСТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ РАБОТАЕТ В МОБИЛИЗАЦИОННОМ РЕЖИМЕ»

ОДИН ИЗ ВЕДУЩИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ АО «НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ „ЭЛЕКТРОН“» ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ПРЕДСТАВИЛ РЯД СОБСТВЕННЫХ РАЗРАБОТОК. О ТОМ, КАК ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЯТСЯ РОЛИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ИГРОКОВ НА РЫНКЕ И КАКИЕ ФАКТОРЫ СДЕРЖИВАЮТ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В СЕГМЕНТЕ ПОСТАВОК МЕДООБОРУДОВАНИЯ, РАССКАЗАЛ ЖУРНАЛИСТУ BUSINESS GUIDE АЛЛЕ МИХЕЕНКО ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА АО «НИПК „ЭЛЕКТРОН“» ДМИТРИЙ КОРОСТЕЛЕВ.

BUSINESS GUIDE: По данным Минздрава, около трети медицинских изделий в России произведено внутри страны. В мае Минпромторг говорил о планах нарастить за ближайшие два года эту долю до 50%. Как бы вы оценили процесс импортозамещения в области медоборудования и какие факторы сдерживают этот процесс?

ДМИТРИЙ КОРОСТЕЛЕВ: Рынок медицинского диагностического оборудования под пристальным вниманием государства находится давно. На протяжении последних лет одной из ключевых задач Минпромторга России и Минздрава являлось развитие отечественного производства и обеспечение потребителей отечественной медтехники и фармпрепаратами. Санкции, введенные в этом году, выступили лишь драйвером процесса. С нашей точки зрения, есть еще один фактор, который имеет ключевое значение. А именно: психология отечественного потребителя, которая во многом ориентируется на реноме западных брендов при закупках оборудования. «Западное лучше российского» — что на рынке медизделий не является ни правилом, ни догмой. Здесь можно в пример привести протекционистскую политику, которая была принята в 1930-е годы в США: «Buy American» («покупай американское»), которая при большой поддержке государственной пропаганды и протекционистских мер правительства способствовала буму промышленного производства. То есть Минпромторгу и отечественным производителям предстоит пройти довольно долгий и трудный путь. В этом контексте предполагаем, что текущая ситуация с санкциями и логистикой скорее позитивный фактор, который позволит путь «покупай российское» пройти быстрее.

BG: Какова сегодня доля НИПК «Электрон» на российском рынке медицинского диагностического оборудования? Появились ли новые ниши в связи с ограничением поставок импортного оборудования в нашу страну?

Д. К.: Доля предприятия на российском рынке медицинского рентгенодиагностического оборудования, по нашей собственной оценке, составляет от 17 до 20% по ключевым линейкам аппаратов. Оборудование компании поставлялось в более чем 5000 лечебных учреждениях на всей территории России — от Калининграда до Владивостока. Сегодня есть возможность увеличить этот процент, при этом мы по-прежнему придерживаемся курса на выпуск качественного оборудования для эффективной диагностики.

Предполагаю, что вследствие как импортозамещения, так и общей тенденции развивать отечественную медтехнику, продолжится перераспределение долей рынка между зарубежными и отечественными производителями. Часть иностранных производителей активно наращивает объемы локализованного производства, чтобы соответствовать тренду на отечественное оборудование. Отмечу также, что система государственного заказа ориентирована на доступность оборудования, что создает риски выхода некачественных продуктов на рынок. Так, целый ряд производителей из дружественных



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

нам стран может извлечь выгоду из текущей ситуации, рынок уже меняется.

BG: Нет ли проблем с импортными комплектующими, технологиями?

Д. К.: Общая мощность производства НИПК «Электрон» — до 2 тыс. единиц оборудования в год. В структуре продаж 95% — это государственные медицинские учреждения, 5% — частные клиники. Безусловно, мы готовы закрывать нарастающие потребности в оснащении клиник медтехникой. В нашей продукции используются как отечественные, так и импортные комплектующие, но критических проблем с поставками удалось избежать благодаря перестройке логистических цепочек. В результате изменений увеличились сроки поставок, «сюрпризы» порой преподносят банки, перевозчики, таможенные брокеры. Поставки, которые раньше занимали три недели, растянулись до нескольких месяцев. Этот факт теперь приходится учитывать не только при планировании, но и ценообразовании конечной продукции. В текущей ситуации приходится увеличивать объем комплектующих на складе, чтобы упредить возможные риски с недопоставками в срок. Следование процедурам и правилам собственной выработанной системы менеджмента качества позволяют продолжать работать максимально эффективно. Там, где необходимо, перерас-

пределяем ресурсы и формируем проектные команды под задачу. В целом по рынку ситуация у наших коллег похожа и при этом можно отметить, что отечественные производители справляются с вызовом. Качественная диагностика пациентов — это основа и главная цель нашей работы, так и самой программы импортозамещения. Вся отрасль работает в мобилизационном режиме на общий результат.

BG: Были ли в этом году у предприятия какие-либо новые разработки?

Д. К.: В 2021–2022 годах мы вывели на рынок уникальный аппарат для трехмерного рентгеновского исследования стоп и голеностопного сустава — конусно-лучевой томограф «АТРИСС», разработанный НИПК «Электрон» при активном участии и экспертной поддержке специалистов ФГБУ «НМИЦ детской травматологии и ортопедии им. Турнера» Минздрава России. В аппарат внедрена инновационная и единственная в стране технология исследования и визуализации патологий стопы под нагрузкой, а лучевая нагрузка при его использовании более чем в 150 раз ниже по сравнению с классическим КТ-исследованием нижних конечностей. Результаты сканирования позволяют максимально эффективно проводить терапию, а при необходимости хирургические вмешательства.

Кроме того, совместно с Минпромторгом России наше предприятие реализует проект по разработке и постановке на производство специализированных комплексов рентгеновского контроля электронных компонентов с поддержкой функции томографии, автоматизированным выполнением контроля, применением алгоритмов искусственного интеллекта для поиска и распознавания дефектов и интеграцией комплекса в информационную систему управления производством. Новинка станет достойным аналогом иностранных систем самого высокого класса. Часть разработок мы активно демонстрировали представителям отрасли в этом году. В целом НИПК «Электрон» производит сотни и обслуживает тысячи цифровых рентгеновских комплексов в год и расширяет этот задел для разработки и внедрения цифровых технологий неразрушающего контроля в отечественной промышленности.

BG: Как пандемия коронавируса повлияла на разработки?

Д. К.: На фоне пандемии COVID-19 мы создали томографический рентгеновский модуль (МТР), предназначенного для проведения экстренной КТ-диагностики вне лечебного учреждения в режиме стандартного кабинета КТ. Модуль площадью 42,6 кв. м создан с прицелом на доступ к исследованиям пациентам, проживающим в малодоступных и удаленных регионах страны, где существует дефицит томографического оборудования. При этом модуль может эксплуатироваться и в городских условиях, расширяя возможности медучреждений — как в период критических нагрузок на инфраструктуру, так и в более спокойное время, позволяя безопасно и в больших количествах, по сравнению с отдельно оборудованным кабинетом, проводить и рутинную, и специализированную диагностику кардиологических, онкологических и других заболеваний.

В МТР реализованы современные инженерные решения климат-контроля, электроснабжения, видеонаблюдения, громкой связи и оповещения, автоматическая пожарная сигнализация и водоснабжение. Особенности конструкции позволяют обеспечивать стабильное качество исследований, учитывая дополнительные стрессовые нагрузки на оборудование в период его транспортировки и перемещения модуля, а также эксплуатировать МТР в условиях российского климата даже при отрицательных температурах до –35°C. Ноу-хау модели — инновационная система обеззараживания помещения с полной заменой воздуха в помещении модуля за три минуты, что позволяет безопасно и эффективно проводить до 12 индивидуальных исследований в час. Продукт не уступает по качеству исследований западным аналогам, а с точки зрения безопасности пациентов, врача и лаборанта не имеет конкурентов на российском рынке.

В целом мы обладаем сегодня одной из самых широких линеек продукции на рынке рентгенодиагностического оборудования, готовы к любым вызовам и планируем дальше расширять свое присутствие на рынке. ■

БИЗНЕС НАБИРАЕТ КРЕДИТЫ

БАНКИ ПЕТЕРБУРГА ОЖИДАЮТ РОСТА КРЕДИТОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО МОБИЛИЗАЦИЯ УСИЛИЛА НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ В ОТНОШЕНИИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА. ВПРОЧЕМ, БЛАГОДАРЯ РАЗВИТОЙ СТРУКТУРЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И НЕОБХОДИМОСТИ ФОРСИРОВАТЬ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ СПРОС НА КРЕДИТЫ ОСТАНЕТСЯ ВЫСОКИМ. ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА



СТАВКИ КРЕДИТОВАНИЯ НАЧАЛИ РАСТИ ПОСЛЕ НАЧАЛА СВО, НО К ТЕКУЩЕМУ МОМЕНТУ ОНИ СКОРРЕКТИРОВАЛИСЬ ВСЛЕД ЗА КЛЮЧЕВОЙ СТАВКОЙ ДО ПОКАЗАТЕЛЕЙ 2021 ГОДА

Рынок кредитования промышленных предприятий в текущем году развивается под влиянием разнонаправленных трендов: плановый рост в начале года, консервация на период с конца февраля, затем возобновление кредитования в отраслях, которые определились с развитием в новой реальности, активный рост в отраслях импортозамещения, перечисляет директор Северо-Западного филиала — старший вице-президент Росбанка Елена Шевелева.

Большие коррективы в развитие рынка в конце сентября внесла частичная мобилизация. По словам аналитика ФГ «Финам» Игоря Додонова, она привела к заметному усилению неопределенности в отношении российской экономики. На таком фоне можно ожидать ухудшения динамики на рынке кредитования: компании могут начать ставить на паузу инвестпроекты, а банки — ужесточать условия для заемщиков. Определенное повышение процентных ставок в стране уже произошло, что выразилось, например, в увеличении доходностей ОФЗ, указывает господин Додонов. Это окажет давление на кредитные ставки. Нельзя также исключить роста просроченной задолженности, считает аналитик.

Впрочем, как отмечает аналитик рейтингового агентства НКР Лия Баймухаметова, после объявления частичной мобилизации на рынке кредитования промышленности по крупным предприятиям ничего кардинальным образом не изменилось. Ставки кредитования начали расти после начала СВО, но к текущему моменту они скорректировались вслед за ключевой ставкой до показателей 2021 года, говорит госпожа Баймухаметова. Средневзвешенные ставки по кредитам нефинансовым организациям остаются на прежнем уровне, а вот количество отказов при выдаче кредитов растет, подчеркивает она.

ПЕТЕРБУРГ ВПЕРЕДИ РЫНКА Судя по данным отчетности ЦБ РФ, к осени по отраслям нефинансового сектора рынок кредитования РФ практически восстановился до объемов 2021 года, но как раз по обрабатывающим производствам объем рублевых кредитов, выданных на 1 сентября, пока на 34% ниже аналогичного периода 2021 года. При этом в августе тренд изменился в положительную сторону: по обрабатывающим производствам объем кредитов вырос сразу на 15%, говорит госпожа Баймухаметова.

В Санкт-Петербурге динамика существенно отличается от общероссийской, что, вероятно, объясняется различиями в структуре промышленного сектора, указывает Игорь Додонов. За январь — август объем вы-

дачи кредитов промпредприятиям города вырос на 25% (год к году), до 528 млрд рублей. Однако рост был обеспечен в основном сильным результатом апреля, когда объем выданных кредитов взлетел более чем в три раза и составил 204 млрд рублей (господин Додонов не исключает, что это, возможно, было связано с финансированием какого-то крупного проекта). Заметный прирост наблюдался также в марте (+65% к марту 2021), до 88 млрд рублей, тогда как в остальные месяцы фиксировался значительный спад в годовом выражении. В том числе в июле и августе спад достиг 42%.

Общий размер задолженности промпредприятий Петербурга перед банками на начало сентября составил 777,2 млрд рублей и вырос на 0,4% с начала года, подсчитал господин Додонов, опираясь на статистику ЦБ. «Спрогнозировать, как по итогам всего года изменится объем выдачи промпредприятиям в условиях повышенной экономической неопределенности трудно. Но даже если предположить, что негативные тенденции летних месяцев продолжались, с учетом результатов января — августа годовой объем выданных кредитов все равно может оказаться несколько больше, чем в 2021 году», — говорит он.

БАНКИ ЖДУТ РОСТА Опрошенные банки сообщили о существенном росте объема кредитования промышленности. Росбанк за десять месяцев 2022 года увеличил кредитный портфель в реальном секторе на 45%. Елена Шевелева подчеркивает, что все компании-заемщики из промышленного сектора Петербурга смогли пройти кризисный период.

«Компании с хорошей ликвидностью и уверенными рыночными позициями предпочли погасить задолженность по кредитам и переждать период высоких процентных ставок. Это время они использовали для перенастройки логистических цепочек, изменения условий расчетов, ревизии портфеля своих партнеров, в том числе и среди банков-кредиторов», — говорит госпожа Шевелева. Другие предприятия использовали заемные средства, чтобы занять новые или освободившиеся ниши, создавая базу для дальнейшего роста. Были и такие, которым пришлось адаптироваться и принять понижательный тренд своих продаж. Им нужно находить новый баланс в отношениях с кредиторами, добавляет госпожа Шевелева.

Как отмечает начальник управления по Санкт-Петербургу и Ленинградской области департамента регионального корпоративного бизнеса ВТБ Максим Куц, промышленные предприятия получили новые импульсы развития, что сформировало и новые потребности в

кредитовании. С одной стороны, появление новых рыночных ниш требует расширения производственных мощностей и оптимизацию технологических процессов. С другой, изменение перечня поставщиков, логистических цепочек и, как следствие, сроков поставки сырья и материалов дополнительно формирует кассовые разрывы. Например, пищевая промышленность, фармацевтика, химическая и текстильная промышленность ощутили такие импульсы в большей степени. В следующем году ВТБ ожидает более активного развития в сфере связи и телекоммуникаций.

Корпоративные клиенты Сбербанка в первом полугодии 2022 года в основном обращались за кредитами на поддержание текущей деятельности, но начиная с лета смогли адаптироваться к новым условиям и вновь стали интересоваться возможностью финансировать развитие бизнеса, делятся в пресс-центре Северо-Западного Сбербанка. Тем не менее доля оборотных кредитов здесь оставалась и остается преобладающей.

Общий портфель корпоративного кредитования Сбербанка в Петербурге за девять месяцев 2022 года вырос на 40% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Рост объема выдачи средств предпринимателям за указанный период составил 30,6%. Наибольший объем средств вложен в торговлю, металлургическую промышленность и строительство, добавляются в пресс-службе. Что касается именно промышленности, то наибольшую динамику по сумме выданных кредитов показали металлургическая, лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная и химическая отрасли, прокомментировали в пресс-службе. Портфель кредитования промышленных предприятий «Сбером» в Петербурге за девять месяцев вырос на 57%.

С НАДЕЖДой НА ГОСПОДДЕРЖКУ В ВТБ с начала года по приросту объемов финансирования лидировали компании деревообрабатывающей (+83%) и пищевой отрасли (более 55%). Наиболее востребованы кредиты на пополнение оборотных средств и программы господдержки. Так, по совместной госпрограмме Минэкономразвития и Корпорации МСП можно привлечь финансирование капитальных вложений по ставке от 2,5% годовых, а финансирование оборотного капитала на импорт стратегических групп товаров по ставкам от 5,25% годовых, подчеркивает господин Куц.

В кризисное время рынок кредитования сильно зависит от объема программ господдержки, говорит

Марина Кашина, сооснователь и исполнительный директор компании Lemon.online. «Мы наблюдали это в пандемию и после 24 февраля. Государство довольно быстро разработало новые меры поддержки для бизнеса — различные субсидии и прямые гранты для промышленных производств, промышленную ипотеку в виде льготных долгосрочных кредитов по ставке 5% годовых, льготные кредиты для МСП на перестройку и развитие производства под 4,5 и 3% годовых соответственно. Все это было сделано для того, чтобы бизнес смог максимально быстро развернуть производство необходимой продукции», — рассказывает она.

Проблема в том, что в условиях сокращения потребительского спроса закупать оборудование, делать капитальный ремонт или запускать новое производство решаются немногие компании, продолжает госпожа Кашина. Спрос на заемные средства не растет, многие предприниматели опасаются, что не смогут обслуживать свой кредит. Схожая ситуация наблюдается в сегменте МСП, где поиск финансирования для новых инвестпроектов сейчас далеко не первоочередная задача.

По словам госпожи Баймухаметовой, на данный момент государство активно поддерживает проекты импортозамещения в рамках правительственных программ, программ Корпорации МСП и Банка России со льготными процентными ставками. Также действуют соглашения о защите и поощрении капиталовложений (СЗПК, 69-ФЗ), поддерживаются специальные инвестиционные контракты (СПИК, 488-ФЗ), проекты резидентов территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР, 473-ФЗ), где могут предоставляться налоговые льготы, особые условия по аренде, выплате процентов по кредитам, пониженные страховые взносы.

В целом по итогам 2022 года НКР ожидает относительно небольшой рост кредитования промышленности, в том числе за счет активного кредитования предприятий ВПК и промышленных компаний в рамках госзаказов. Елена Шевелева надеется, что объем кредитования промышленности Петербурга покажет уверенный рост, так как в регионе представлены все отрасли промышленности — и те, что опираются на постоянный внутренний спрос и не подверглись существенному негативному влиянию, и те, где можно ожидать роста в связи с необходимостью форсировать программы импортозамещения или формирования новой точки опоры для российской экономики. ■

«НЫНЕШНИЙ КРИЗИС ПОХОЖ НА АМЕРИКАНСКИЕ ГОРКИ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «БАЛТИЙСКОГО ЛИЗИНГА» ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE КОНСТАНТИНУ КУРКИНУ ОБ АДАПТАЦИИ БИЗНЕСА К НОВЫМ РЫНОЧНЫМ РЕАЛИЯМ И ДЕФИЦИТУ ТЕХНИКИ.

BUSINESS GUIDE: Согласны ли вы, что текущий кризис оказался более тяжелым для лизинговой отрасли, чем предыдущие?

ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ: Привычные нам по прошлым периодам экономические кризисы характеризуются, как правило, двумя сценариями. Это когда быстрое падение сменяется быстрым восстановлением и когда быстрое падение сопровождается медленным восстановлением. Нынешняя ситуация не похожа на все предыдущие, поскольку спровоцирована во многом внешнеполитической ситуацией. Когда в экономику вмешивается политика, то предсказать глубину падения и перспективы восстановления невозможно. Происходящее настолько непредсказуемо, что его можно сравнить с американскими горками.

BG: Как в сложившейся ситуации вы строите планы по развитию бизнеса?

Д. К.: В текущих условиях нам пришлось до минимума сократить горизонт планирования, поскольку строить долгосрочные прогнозы в нынешних условиях практически невозможно. Еще летом казалось, что ситуация постепенно выравнивается. Лизинговые компании приспособились к изменениям ключевой ставки и нашли новые каналы поставок, но после объявления частичной мобилизации ситуация резко поменялась. К тому же непредсказуемое положение усиливают все новые пакеты санкций не только против России, но и растущая угроза введения вторичных санкций в отношении тех компаний, которые еще работают в России и продолжают поставлять технику на наш рынок. Для того чтобы лучше понимать, что происходит, мы стараемся находиться в постоянном контакте с поставщиками техники и оборудования, которые выстраивают новые каналы сбыта. Это позволяет быть готовыми к тому, что произойдет завтра, но неопределенность в отношении послезавтра сохраняется.

BG: Какую динамику показал объем нового бизнеса «Балтийского лизинга» в этом году? И какие у вас дальнейшие ожидания?

Д. К.: По итогам первого полугодия объем нового бизнеса оказался на 12% ниже, чем годом ранее, что сопоставимо с динамикой основных конкурентов. Безусловно это не то, на что мы рассчитывали изначально. С другой стороны, падение рынка лизинга за первые шесть месяцев оказалось еще более сильным и составило 19%. Меньшее сокращение объемов нашего бизнеса по сравнению с рынком подтвердило эффективность предпринятых нами усилий. По итогам девяти месяцев ситуация выглядит еще более оптимистичной. Объем нового бизнеса достиг 70,1 млрд рублей, что на 6% выше, чем годом ранее. Это позволяет нам как минимум рассчитывать на повторение результатов прошлого года, а возможно, даже и на рост в пределах 10%.

BG: С чем связаны подобные ожидания?

Д. К.: В начале третьего квартала нас поддержал ажиотажный спрос на имущество, когда клиенты начали скупать оставшиеся в дилерской сети машины в ожидании дефицита и роста цен. Позитивным фактором также стало появление на российском рынке техники из Китая и других азиатских стран. В дополнение к этому по каналам реэкспорта через третьи страны в Россию постепенно были налажены поставки европейских брендов. Важную роль сыграла и господдержка. Центробанк после февральского повышения ключевой ставки начал ее плавное снижение, что повысило доступность привлечения банковского финансирования. Кроме того, государство продолжило финансировать инфраструктурные



АЛЕКСАНДР КОРЧАГОВ

проекты и сельское хозяйство, что стимулировало спрос на все виды техники.

BG: Как кризис сказался на различных сегментах лизинга автотранспорта?

Д. К.: От более сильного падения рынок удержали грузовой автотранспорт и спецтехника, где объем нового бизнеса снизился всего на 4–6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом по легковому и легкому коммерческому транспорту произошло наиболее существенное падение продаж. За полугодие этот сегмент сократился на 27% по сравнению с прошлым годом, что связано с ростом цен, уходом зарубежных брендов и сокращением стоков в массовом сегменте. Но в какой-то степени выбывающая техника была замещена поддержанными автомобилями. Например, сервисам такси удалось пополнить парк за счет вышедшего из каршеринга имущества. Более дорогостоящие модели европейских автомобилей до сих пор можно найти в салонах дилеров. Цены на них значительно выросли, уравновесив спрос.

BG: Везде ли европейская техника без потери качества может быть заменена китайской?

Д. К.: Специальная, строительная и грузовая техника из Китая известна на российском рынке уже несколько лет. Поначалу она уступала европейским аналогам, но за последние годы ее качество выросло, как и стандарты техподдержки и гарантийного обслуживания. Из-за привлекательного соотношения цены и качества некоторые клиенты начали переходить на китайские марки еще до санкций.

BG: Как быть с той техникой, которая не может быть заменена китайскими аналогами?

Д. К.: Китайскую технику частично будет дополнять параллельный импорт, но полноценно заменить ее вряд ли получится. Дело в том, что европейские производители находятся под угрозой вторичных санкций. Отследить реэкспорт в Россию и сократить объемы продаж на те страны, из которых поступает техника, не составит труда, поэтому китайские бренды вскоре захватят значительную часть рынка. Есть также надежда на российских производителей. Хотя даже таким брендам российского рынка, как

АвтоВАЗ, потребуется время для полноценного импортозамещения.

BG: Почему участникам рынка до сих пор не удалось решить проблему дефицита техники?

Д. К.: Это произошло в силу объективных причин. Китайские компании сформировали производственные планы, не учитывая, естественно, взрывной вид спроса на нашем рынке. Кроме того, пропускная способность железных дорог не позволила быстро удовлетворить возникший уровень спроса практически во всех сегментах. Разорвались цепочки поставок, усложнилась логистика. Но даже если бы поставки шли в необходимых объемах, то далеко не факт, что вся эта техника оказалась бы востребована. Все-таки спрос в условиях сложившейся экономической ситуации сильно снижен и ведет себя непредсказуемо. А как сформировать производственный план и объем поставок в таких условиях?

BG: Стало ли вам сложнее привлекать финансирование из-за роста отраслевых рисков?

Д. К.: Банки действительно стали занимать более осторожную позицию, что напрямую связано с невозможностью прогнозировать, что будет с рынком лизинга в самое ближайшее время. Из-за неопределенности лизинговые компании не могут прогнозировать, каким будет объем спроса и ликвидность техники китайского производства через пару лет, или оценить перспективы выживания малого и среднего бизнеса, спрогнозировать качество лизингового портфеля. Тем не менее мы продолжаем получать финансирование в необходимых нам объемах. В этом году мы привлекли кредиты в нескольких новых для нас коммерческих банках и разместили два облигационных займа на 6 млрд рублей, что является хорошим результатом на фоне кризиса. В сложившейся ситуации мы очень благодарны всем нашим партнерам и кредиторам, которые верят в надежность нашего бизнеса. Надеемся, что и дальше значимых проблем с получением финансирования у нас не будет, учитывая положительную кредитную историю, качество формируемого портфеля и высокий рейтинг кредитоспособности. Хотя нельзя исключать роста ставок, особенно если очередные негативные новости снова пошатнут рынок.

BG: Приходится ли вам более консервативно подходить к наращиванию портфеля?

Д. К.: Безусловно, наш подход стал более консервативным. Из-за неустойчивого положения малого и среднего бизнеса риски изъятия и реализации объекта лизинга достаточно высоки. При этом нужно иметь в виду, что клиентская база в целом по рынку сильно сократилась. Предприятия сворачивают инвестпрограммы или в принципе прекращают свою деятельность, что приводит к росту конкуренции за качественных клиентов. В связи с этим важно находить баланс между рисками и поддержанием портфеля. Даже в период падения объемов нового бизнеса в первом полугодии портфель «Балтийского лизинга» вырос на 7–8%. Это означает, что нам удается заместить его выбытие без потери качества.

BG: Ускорит ли нынешний кризис процесс консолидации лизингового рынка?

Д. К.: Любой кризис неизбежно приводит к консолидации, поскольку происходит чистка рынка от тех, кто вел рискованную кредитную политику или не может больше поддерживать бизнес, утратив источники фондирования. К консолидации ведет и уход западных игроков, которые входили в крупные промышленные или финансовые структуры, уходящие с российского рынка. В этих условиях они пытаются продать свой портфель или бизнес целиком, чтобы получить возврат на свои вложения. На практике мы уже видим такие процессы, когда крупные федеральные лизинговые компании или финансовые группы поглощают региональных игроков или покупают крупные кэптивные компании.

BG: Интересен ли вам неорганический рост на рынке лизинга за счет приобретения каких-то небольших компаний?

Д. К.: Сейчас мы ведем переговоры о приобретении портфелей нескольких лизинговых компаний, которые я не могу называть. Но такие сделки все-таки будут носить единичный характер, поскольку анализ портфеля такого игрока с большим количеством клиентов и имущества — достаточно трудоемкий процесс. Приобретение же компании — еще более затратный процесс, который осложняется анализом бизнес-модели и последующей адаптацией и интеграцией ее к нашим процессам. По этой причине приоритетным направлением развития для нас остается органический рост. ■

САНКЦИИ УСКОРЯЮТ ЦИФРОВИЗАЦИЮ

НЕСМОТРЯ НА НОВЫЕ ПОЛИТИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОТЯСЕНИЯ, ТЕМПЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ БИЗНЕСА И ГОССЕКТОРА В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ НЕ БУДУТ ЗАМЕДЛЯТЬСЯ, А МОГУТ БЫТЬ ДАЖЕ УСКОРЕННЫ. АРТЕМ АЛДАНОВ

Структурная цифровизация, начавшаяся несколько лет назад в России, будет продолжаться, несмотря на уход из страны множества иностранных вендоров. Такие выводы делают представители IT-отрасли. Одна из причин данного тренда — объективная востребованность цифровых решений, внедряемых в самых разных сферах. Другая — инерционность, свойственная любому масштабному процессу, который в силу своей грандиозности запускается с трудом, а затем не может быть остановлен по щелчку пальцев.

Также эксперты считают, что в ближайшее время существенно увеличится доля отечественных цифровых продуктов. Использоваться они будут не только в госсекторе, но и в других отраслях. Соответственно, в борьбе за клиента вырастет и конкуренция среди отечественных IT-разработчиков.

ПРЕОДОЛЕВАЯ ПРЕГРАДЫ Бизнес и государство сейчас столкнулись с новыми вызовами, отмечает директор проектов петербургской IT-компании «Техлаб» Дмитрий Семенов. Поэтому необходимо оперативно трансформировать выстроенные когда-то внутренние процессы, переходить на новое программное обеспечение, искать замену привычным сервисам. Где-то поиск альтернативных решений может замедлить темп цифровизации, но он ее точно не остановит. «Конечно, определенные сложности есть. Например, не все программные продукты, которые были на отечественном рынке ранее и ушли за последние месяцы, можно импортозаместить. Но бизнес преодолевает эти преграды

и даже старается извлечь для себя максимум преимуществ из сложившейся ситуации. Например, сейчас отмечается многократный рост спроса на отечественное ПО. Кроме того, бизнес понимает, что в нынешних реалиях опасно полагаться на информационные технологии, которые не принадлежат ему: отсюда и массовый переход на российские аналоги зарубежных программ, и активная разработка собственных решений», — считает эксперт.

По словам господина Семенова, если говорить конкретно о Петербурге, то в городе довольно высокий уровень цифровизации. Различные IT-решения активно внедряются в инфраструктуру. В городе продолжают развиваться интеллектуальные системы управления общественным транспортом и электронные сервисы для населения в самых разных сферах, например, в здравоохранении, то есть речи о замедлении темпов цифровизации из-за новых реалий не идет.

Ряд экспертов отмечают некоторое снижение темпов цифровизации бизнеса, но не считают его критичным в технологическом плане и предполагают, что в долгосрочном периоде внедрение IT будет продолжено.

По мнению заместителя директора департамента консалтинга ГК Innostage Марата Залотдинова, снижение темпов цифровизации связано с рядом объективных причин. «Во-первых, многие цифровые решения проектировались и реализовывались на иностранных компонентах. Во-вторых, сменились приоритеты в краткосрочной перспективе. Сюда можно отнести тотальное импортозамещение инфраструктуры, в частности на

объектах КИИ, а также необходимость защищаться от кибератак. И в-третьих, мы по-прежнему ограничены в ресурсах в части квалифицированных специалистов. Тем не менее цифровизация в России в различных отраслях во многом опережала иностранные темпы. Особенно это заметно в финансовой отрасли и государственном секторе. К примеру, далеко не каждая страна может похвастаться нашим уровнем предоставления электронных государственных услуг населению», — добавляет эксперт.

Схожие выводы делает и руководитель департамента «Технологии» компании Ахелия Мария Григорьева. «Россия по многим отраслям была „оцифрована“, поэтому я бы говорила не о текущих прорехах, а скорее о ситуативном изменении задач цифровизации. Главное, что компании массово сократили бюджеты и команды на развитие инноваций, перенесли их на более востребованные задачи. Но дальнейшая автоматизация продолжится. Основная сложность, — считает эксперт, — не в разработке нового, а в том, что до вывода нового оборудования нужно поддерживать работу старого, которое зачастую является черным ящиком, управляемым из неподконтрольного облака».

По словам руководителя ритейл-направления ITentika Сергея Кузнецова, за последние месяцы цифровизация не остановилась, у нее появились новые задачи. «Нужно понимать, что при замене системы, происходит дополнительное изучение и оптимизация бизнес-процессов. Часть процессов перестанет работать по принципу (так исторически сложилось), а будет работать эффективнее.

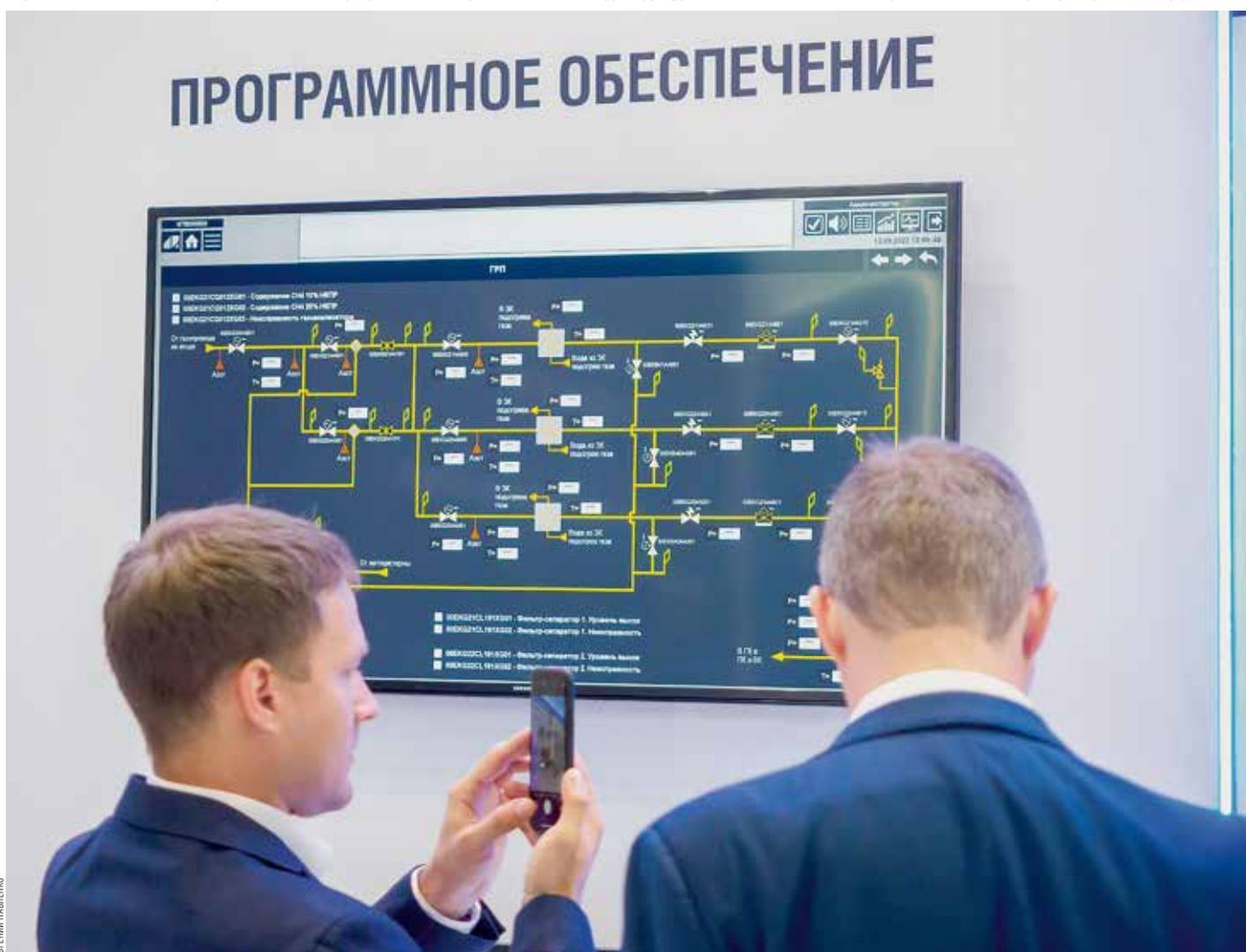
Российское ПО сейчас не в той степени развития, чтобы бесшовно заменить иностранных вендоров, придется делать комплексные системы, состоящие из нескольких кусков, но это подстегнет наше ПО к развитию. Дальнейшая цифровизация возможна, мы будем работать со своими продуктами, вопрос только в том, насколько быстро рынок сумеет адаптироваться к новым реалиям и как быстро вендоры ПО смогут закрыть проблемные зоны и собрать более комплексные продукты», — полагает участник рынка.

ЗАКРЫВАЯ ПРОРЕХИ Другие представители IT-отрасли более оптимистичны, хотя также обращают внимание на финансовый аспект внедрения «цифры». «Мы работаем на рынке крупных корпоративных клиентов, и уверенно могу сказать, что интенсивность цифровизации не уменьшилась. Предприятия из энергетической, нефтехимической, строительной отрасли только наращивают темп. При этом, по моей информации, ряд государственных ведомств, которые последние годы особо не экономили — на следующий год сильно порезали IT-бюджеты. Думаю, эта картина будет актуальна для всего госсектора в следующем году. Также начинают экономить на IT-средний и малый бизнес, начался процесс „затягивания поясов“, их подрядчики уже начали искать новых клиентов», — отмечает генеральный директор CorpSoft24 Константин Рензев.

События этого года привели к большому количеству вызовов для IT-инфраструктуры компаний считает коммерческий директор компании «Аванпост» Александр Санин. Поэтому пока основные усилия бизнеса направлены на то, чтобы их решить. «Сейчас компании сосредоточены на поддержке собственными силами еще работающих зарубежных IT-продуктов, а также на замене отечественными остальными. При этом, можно предположить, что если не возникнет очередной чрезвычайной ситуации, требующей экстренных мер, то в 2023 году темпы цифровизации бизнеса будут примерно такими же, как в 2021-м», — считает эксперт.

По мнению генерального директора «Эдит Про» Дмитрия Кичко, цифровизация не замедлилась, а наоборот ускоряется. В ходе активного импортозамещения компании не только внедряют российское ПО, но и пытаются развить цифровое покрытие и закрыть «прорехи» в данном сегменте. Практика показывает, что текущие потребности в большей части уже можно закрывать без использования иностранных технологий.

Генеральный директор iFellow Александр Молодцов прогнозирует, что количество иностранных технологий и продуктов в ближайшее время будет снижаться, а российских — только расти. «Безусловно, конкурировать с западными производителями софта, со сложившейся экосистемой продуктов, крайне тяжело, но возможно. Российским вендорам есть что предложить заказчикам и все меньше остается ниш, где еще нет аналогов западного ПО. Мы ожидаем в следующем году, что на 15% вырастет сегмент RPA-решений (роботизация бизнес-процессов), преимущественно за счет финтех. Рост сегмента BI в России по итогам этого года и следующего вполне может составить около 40%. Будут стремительно развиваться EDP- и BPM-системы автоматизации процессов, так как часть крупного enterprise, особенно с госучастием, сейчас рассматривает возможность перехода на российские продукты этого класса. Таких заказчиков интересуют и решения для хранения и обработки данных, поэтому это направление тоже ждет рост и развитие. Также в следующем году будет расти сегмент решений для коммуникаций, способных заменить Zoom, Teams и другие платформы и мессенджеры», — констатирует представитель IT-отрасли. ■



ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО ЕСЛИ НЕ ВОЗНИКНЕТ ОЧЕРЕДНОЙ ЧРЕЗВЫЧАЙНОЙ СИТУАЦИИ, ТРЕБУЮЩЕЙ ЭКСТРЕННЫХ МЕР, ТО В 2023 ГОДУ ТЕМПЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ БИЗНЕСА БУДУТ ПРИМЕРНО ТАКИМИ ЖЕ, КАК В 2021-М

«СЕЙЧАС НА ПЕРВЫЙ ПЛАН ВЫХОДЯТ IT-КОМПАНИИ, ПРЕДЛАГАЮЩИЕ КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ»

ОТРАСЛЬ IT ОДНОЙ ИЗ ПЕРВЫХ ПОЧУВСТВОВАЛА ПОСЛЕДСТВИЯ ОБОСТРЕНИЯ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ. ЧТО ЖДЕТ IT-КОМПАНИИ, РАБОТАЮЩИЕ В ТРАНСПОРТНОЙ СФЕРЕ РФ, КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE ЕКАТЕРИНЕ РЯЗАНОВОЙ РАССКАЗАЛ КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ГК «УРБАНТЕХ» ДАНИИЛ ХАЗОВ.

BUSINESS GUIDE: Как проекты, над которыми вы работаете (системы для слежения за мусоровозами, фотовидефиксация, системы развития общественного транспорта), влияют на наш конкретный регион?

ДАНИИЛ ХАЗОВ: Начну с национального проекта «Безопасные и качественные дороги», который содержит ряд показателей по снижению аварийности и социальному риску — количество раненых, погибших. Руководители регионов и профильные ведомства на своем уровне несут ответственность за выполнение этих показателей до 2030 года. Для примера, по статистике ГИБДД России, ежемесячно в Ленинградской области погибает около 30 человек, и этот показатель не снижается в 2022 году по сравнению с 2021 годом. В Санкт-Петербурге ситуация лучше: в среднем 11–12 погибших в месяц в результате ДТП. Мы видим, что процесс автоматизации мониторинга нарушений ПДД идет с двух сторон — как со стороны федерального центра, так и со стороны региональных властей. Поэтому вопрос не в мотивации специалистов на местах автоматизировать свою работу, а в том, как сделать ее более эффективной и заметной для жителей Петербурга и Ленобласти. Это и новые технологии, которые уже работают в других регионах России, и сервисный подход к обслуживанию систем безопасности дорожного движения. Невозможно просто поставить комплексы фотовидефиксации и забыть об обслуживании. Нужны эксплуатация, своевременный ремонт, замена оборудования и, конечно, же аналитика очагов аварийности для своевременной перестановки комплексов ФВФ.

Что касается строительных отходов, то Ленинградская область занимает четвертое место среди регионов России по количеству незаконных свалок. Примерно 2,5 млн тонн стройотходов из Санкт-Петербурга ежегодно незаконно вывозится и накапливается в лесах Ленобласти. На ликвидацию этих свалок из регионального бюджета в 2021 году потратили более 1 млрд рублей. Это уже не только вопрос экономического ущерба, но и прямая угроза благополучию жителей области. Для решения проблемы со строительными отходами недостаточно просто автоматизировать работу инспекторов. Необходимы и поправки в законодательстве регионов, и платформы, которые обеспечат прозрачный контроль перевозки каждого кубометра отходов от стройплощадки до легального полигона приема и переработки. Московская область стала флагманом такой реформы среди регионов России. С середины 2021-го по середину 2022-го удалось вполноу снизить количество нелегальных свалок и сэкономить деньги на ликвидацию. Уверен, что опыт Московской области стоит распространять и на другие регионы России.

BG: Где еще рядовой гражданин, пусть и неосознанно, сталкивается с продуктами вашей компании?

Д. Х.: К декабрю 2022 года на ряде перекрестков городских улиц в Приморском, Выборгском, Невском, Красносельском и Калининском районах мы установим комплексы фотовидефиксации, которые будут полностью обслуживаться нашей компанией.

Ранее, в 2020 году, наш партнер — компания OTS Lab — на основе собственной IT-платформы для транспортного планирования и моделирования городской мобильности разработал новую тарифную политику для Западного скоростного диаметра. В результате город



АНДРЕЙ НИКОЛЬСКИЙ / ГК «УРБАНТЕХ»

экономит до 5 млрд рублей на обязательных платежах концеденту за счет более тонкой настройки тарифов с учетом времени суток и плотности трафика на ЗСД.

BG: Есть ли проекты, которые еще не представлены общественности, но уже находятся в предпроектной стадии?

Д. Х.: Есть интересный проект, который мы обсуждаем с комитетом по транспорту правительства Санкт-Петербурга, — это платформа для онлайн-мониторинга операторов кикшеринга (прокат самокатов, велосипедов). В случае реализации система позволит автоматизировать процесс обмена данными для взаимодействия операторов с городскими властями и усилить мониторинг соблюдения правил использования и парковки прокатных самокатов и велосипедов.

BG: Сколько времени обычно уходит на внедрение собственных разработок?

Д. Х.: Это процесс небыстрый, но он идет. Например, недавно на форуме «Золотая осень» мы представили совместное решение с Минэкологии Московской области для мониторинга наличия карты технического осмотра самоходной сельскохозяйственной техники, которая контролируется региональным Гостехнадзором. В основе решения — ранее разработанная платформа

автономного вождения и беспилотного транспорта, применение искусственного интеллекта. Мы работаем в этом контуре, предлагая государственным заказчикам решения, не зависящие от санкционных ограничений. С другой стороны, российская разработка не может быть единственным критерием для выбора партнеров. Важны также эффективность, стоимость, техническая поддержка команды заказчика 24/7 и обслуживание. Сейчас сложно оценить, насколько вырастет рынок в перспективе трех-пяти лет. Эксперты предрекают российскому рынку падение на 10% в лучшем случае в этом году. Поэтому мы фокусируемся на исполнении наших контрактных обязательств перед заказчиками в регионах России и постепенно ищем дополнительные новые ниши и рынки.

BG: Как кризис скажется на рынке цифровизации транспорта и дорожной инфраструктуры?

Д. Х.: На первый план выйдут российские компании с отечественными разработками, так как они устойчиво чувствуют себя на рынке и не зависят от внешнеполитической обстановки, при этом будет усиливаться и роль государства на инфраструктурном рынке. В выигрыше будут компании, способные полностью автономно работать на российском оборудовании, разрабатывать санкционно защищенное ПО и готовые комплексно обслуживать создаваемые продукты и системы.

BG: Каковы перспективы развития ваших разработок?

Д. Х.: Для нас как для российского интегратора изменений не произошло. Мы изначально собирали пул партнеров, поставщиков российских решений, чтобы обеспечить выполнение обязательств по государственным контрактам. С другой стороны, открываются новые ниши. Например, многие российские города и транспортные кафедры вузов использовали при проектировании городской дорожной инфраструктуры решения компании РТВ. Полученные лицензии пока действуют, но уже сейчас пользователи сталкиваются с проблемами из-за отсутствия поддержки и актуализации данных. Например, я уже упоминал наш проект для Западного скоростного диаметра на основе российской платформы планирования городской мобильности, которая имеет шанс стать одним из эффективных решений вместо РТВ. Или наша платформа для мониторинга оборудования (датчики, контроллеры, комплексы ФВФ), разработанная для региональных проектов. Сейчас она также получила перспективы применения в лесоперерабатывающей, горнодобывающей промышленности и других отраслях, которые остались без иностранных платформ для мониторинга работы и обслуживания оборудования.

BG: Какие компании в нынешней ситуации получают преимущества?

Д. Х.: Сейчас на первый план выходят IT-компании, способные предлагать комплексные решения, предоставляя для заказчика услугу «под ключ». Если посмотреть на ГК «Урбантех» и наш портфель продуктов и решений, то он вырос за последние два года. Мы расширяем портфолио продуктов и проектов в сфере цифровых двойников городской инфраструктуры и мобильности, V2X, распознавания лиц, видеоаналитики и применения искусственного интеллекта в транспортной отрасли, поддержки принятий решений. А главное, что у региональных заказчиков есть спрос на эти решения, независимо от внешнеполитической погоды. ■

УЯЗВИМОСТЬ НА ПЕРЕПРАВЕ

ПРЕДСТАВИТЕЛИ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА ФИКСИРУЮТ РОСТ ЧИСЛА КИБЕРАТАК. В БОЛЬШЕЙ СТЕПЕНИ ИМ ПОДВЕРЖЕНЫ БАНКИ И ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ. ТАКИМ ОБРАЗОМ, ОПЕРАТИВНЫЕ МЕРЫ ПО ЗАЩИТЕ IT-ИНФРАСТРУКТУРЫ СТАЛИ ОДНИМ ИЗ КЛЮЧЕВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАБОТЫ В 2022 ГОДУ, ОСОБЕННО УЧИТЫВАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ БЫСТРОГО ПЕРЕХОДА С ЗАРУБЕЖНЫХ РЕШЕНИЙ В ОБЛАСТИ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ. АНТОНИНА ЕГОРОВА

По словам экспертов, уровень уязвимости российских компаний по-прежнему достаточно высок. Как поясняет Александр Санин, коммерческий директор компании «Аванпост», еще год назад более половины из них были легкой мишенью для хакеров. Сегодня доля уязвимых отечественных организаций стала еще выше: в процессе перехода на отечественные решения в их IT-инфраструктуре образовалось немало брешей. При этом хакеры стали атаковать ее гораздо активнее: количество атак в первом полугодии 2022 года выросло в 15 раз по сравнению с аналогичным периодом 2021-го.

В то же время российские компании стали уделять вопросам кибербезопасности больше внимания. Вместе с внедрением отечественных средств защиты они гораздо активнее интегрируют решения для защищенного удаленного доступа, например, инструменты идентификации и многофакторной аутентификации.

По словам Александра Буравцова, директора по информационной безопасности компании «МойОфис», большинство кибератак сегодня приходится на автоматизированные системы управления технологическим процессом и объекты критической информационной инфраструктуры (КИИ) — к их числу относятся, например, государственные организации, госкомпании, банки, операторы связи, объекты транспорта и здравоохранения, компании атомной, металлургической и химической промышленности, научные, оборонные, ракетно-космические предприятия. Эксперт уверен, что эскалация геополитической напряженности дает основания полагать, что в ближайшие годы количество кибератак, направленных на инфраструктуру организаций и компаний, находящихся в России, снижаться не будет.

По словам Александра Черного, архитектора IT-инфраструктуры практики «Стратегия трансформации» компании «Рексофт Консалтинг», прежде всего в контуре риска находятся системы Банка России и его подведомственных организаций, а также информационная безопасность финансовых организаций на трех технологических уровнях: инфраструктура, прикладного программного обеспечения или приложений и технологической обработки данных.

По данным Банка России, количество кибератак на финансовые организации с февраля по апрель текущего года выросло в 22 раза по сравнению с началом текущего года. За неполный третий квартал 2022 года около 450 DDoS-атак выдержал «Сбер», а 350 отразили его дочерние компании. В совокупности это сопоставимо с общим числом кибератак на организацию за последние пять лет.

При этом, по словам Александра Киселева, доцента кафедры гражданского права юридического факультета Московского государственного областного университета, у всех банков из топ-20 в России в настоящий момент достаточно высокий уровень кибербезопасности. Это дает основание полагать, что именно банковский сектор наиболее защищен и подготовлен к киберугрозам.

Кроме финансового сектора, по словам экспертов, в зоне риска находятся госструктуры, СМИ, ритейл, телекомы и крупнейшие промышленные предприятия. По словам Евгения Качурова, эксперта по информационной безопасности компании Ахеліх (экс-Ассентуре), также наиболее уязвимы международные организации с бизнесом в РФ, в которых информационной безопасностью занималась материнская компания. Сейчас таким предприятиям нужно провести огромную работу по локализации IT-инфраструктуры и обеспечить необходимый



БОЛЬШИНСТВО КИБЕРАТАК СЕГОДНЯ ПРИХОДИТСЯ НА АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ ПРОЦЕССОМ И ОБЪЕКТЫ КРИТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

уровень информационной безопасности — особенно в момент перехода.

В АВАНГАРДЕ УГРОЗ Сегодня для бизнеса актуальны киберугрозы разного типа, например, направленные на остановку работы инфраструктуры, получение доступа к внутренним ресурсам и извлечение информации. Среди наиболее распространенных — DDoS-атаки, подразумевающие выведение из строя вычислительной техники посредством огромного количества одновременных обращений. По заявлениям «Сбера», в мае организации ежедневно приходилось отражать несколько десятков подобных атак.

«Увеличивается не только количество, но и средняя продолжительность DDoS-атак. В этом году она превысила сутки, тогда как в феврале и марте прошлого года составляла не более 12 минут. Зачастую DDoS-атаки приводили к значительному финансовому ущербу организаций — в размере более миллиона рублей», — поясняет господин Санин.

Еще одна актуальная киберугроза — вредоносные программы. Вирусы, трояны, шпионское ПО, шифровальщики попадают в инфраструктуру предприятия через уязвимости в программном обеспечении. По словам господина Киселева, широко распространенным видом атак на компании является фишинг (от англ. fishing — «рыбалка»). Подобно рыбаку, хакер готовит приманку, способную заинтересовать пользователя. Чаще всего это становится электронное письмо, включающее вложение с исполняемым файлом или ссылкой на таковой. Пользователь открывает файл, тем самым активизируя вредоносную программу.

«В период пандемии Россия вышла на первое место в мире по размещению фишинговых ресурсов и вредоносным рассылкам. За первые шесть месяцев 2021 года было предотвращено более 36 млн попыток перехода российских пользователей на различные фишинговые сайты, из них более 300 тыс. — попыток перехода пользователей на страницы, маскирующиеся под наиболее крупные финансовые организации», — добавляет эксперт.

«Изучая статистику известных кибератак, можно заметить, что чаще они начинаются именно с психологического воздействия на людей. Нередки случаи проникновения вредоносных программ через корпоративную или даже личную почту и социальные сети сотрудников. Такие методы значительно проще и дешевле, чем организация кибератак в обход средств защиты информации», — добавляет Илья Попов, доцент факультета безопасности информационных технологий ИТМО.

Сегодня российские компании устанавливают специальные программные и аппаратные средства, позволяющие решить обширный ряд задач и объединяющие много уровней защиты. По словам господина Саннина, эти решения позволяют выявить целевую атаку по косвенным признакам. Например, путем фиксации отклонений в действиях сотрудников и функционировании сетевой инфраструктуры. Также организации активнее внедряют решения для защищенного удаленного доступа, включая инструменты идентификации и многофакторной аутентификации.

В целом проблему уязвимости ПО в новых реалиях нужно решать комплексно, считает господин Буравцов. Следует переходить на отечественные решения — их

поддержка не будет прервана в силу изменения геополитической конъюнктуры; также они выводят на новый уровень подход к информационной безопасности. По словам экспертов, для своевременного выявления и устранения уязвимостей в коде критически важных программ необходимо регулярно проводить работы по анализу их защищенности. Стоит обратить особое внимание на устаревшие версии ПО, на открытые протоколы передачи данных и на хранение важной информации в открытом виде на серверах и рабочих станциях сотрудников. Кроме базовых мер защиты информации, следует на регулярной основе осуществлять аудит безопасности информационных систем и тестирование на проникновение со стороны. И, наконец, проводить ликбез по информационной безопасности для сотрудников.

ЛУЧШЕ, ЧЕМ В IT Как отмечает Дмитрий Москвин, доцент Института кибербезопасности и защиты информации СПбГУ, отечественный софт в сфере кибербезопасности до весны текущего года занимал более половины российского рынка. Это как раз та отрасль, в которой импортозамещение на 100% вполне возможно в ближайшие несколько лет.

Юрий Черкас, генеральный директор ООО «Мист», подтверждает, что ситуация с отечественными решениями в области кибербезопасности лучше, чем в целом в сфере IT. По словам эксперта, в первую очередь это связано с тем, что и ранее регуляторные требования предписывали в определенных случаях использовать только отечественное ПО. Эти требования послужили драйвером развития отечественных решений, а уход иностранных производителей только дополнительно подстегнул российских разработчиков.

Работа по импортозамещению в сфере IT в РФ ведется уже в течение нескольких лет. По словам юриста Марии Верховской, еще в 2016 году был установлен запрет на приобретение иностранных программ для ЭВМ и баз данных для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Также с 1 января 2025 года вводится запрет на использование иностранных средств защиты информации органами государственной и муниципальной власти. Коммерческим организациям с государственным участием также рекомендовано обеспечить переход на российское ПО.

Как отмечает Александр Киселев, в 2018 году было принято решение о переводе всех компьютеров в военной и оборонной сфере России на ПО «Астра» и полном отказе от Microsoft. В прошлом году Минпромторг просил разработчиков ускорить адаптацию ПО под российские процессоры «Эльбрус» и «Байкал». Отмечалось, что по базовому набору ПО совместимые решения уже существуют или находятся в разработке и к 2023 году отечественные процессоры будут стоять в 70% закупаемых госорганами компьютеров.

«Переход на отечественный софт идет довольно активно, однако сделать ПО, которое сможет конкурировать и не уступать западным аналогам, в самое ближайшее время не получится, поскольку на это должны быть направлены колоссальные финансовые ресурсы, которыми мы не располагаем. В сложившихся условиях выйти на самообеспечение по производству конкурентоспособного программного обеспечения и комплектов к компьютерному оборудованию является приоритетной, но очень непростой задачей», — полагает господин Киселев.

НОВОСТРОЙКИ ОБГОНЯЮТ ВТОРИЧКУ

ДЕШЕВАЯ ИПОТЕКА ПРОДОЛЖАЕТ СОЗДАВАТЬ ДИСБАЛАНС НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ. КВАДРАТНЫЙ МЕТР НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ПО ИТОГАМ ДЕСЯТИ МЕСЯЦЕВ 2022 ГОДА В БОЛЬШИНСТВЕ ГОРОДОВ ДОРОЖЕ, ЧЕМ В ГОТОВОМ ЖИЛЬЕ. ПЕТР МОТОРИН

Сейчас, по мнению господина Буравцова, пользование российским софтом — это уже необходимость, так как, например, компании, находящиеся под санкциями, попросту не могут воспользоваться зарубежными решениями. С февраля 2022 года, по различным оценкам, спрос на отечественное ПО вырос до 10 раз. И если ранее он наблюдался преимущественно со стороны госсектора и госкомпаний, то сегодня увеличился в сегменте b2b.

«Вектор перехода на отечественное ПО явно заметился, и даже коммерческие компании серьезно озабочены данной проблемой. Однако надо понимать, что данный процесс требует последовательного подхода. Во-первых, не всегда можно перейти на отечественный софт, потому что российских аналогов попросту пока нет. Во-вторых, реализация проекта по миграции — это сложная задача, требующая не только замены технических решений, но и перестройки внутренних уже сформированных процессов. По этой причине процесс перехода будет длиться еще не один год. Как мне видится, этот год будет посвящен осознанию, планированию и замене наиболее критичных решений, а основная деятельность по переходу будет осуществляться в 2023–2024 годах», — рассуждает господин Черкас.

При этом по словам господина Москвина, пока переход на отечественный софт происходит с намного большим успехом, чем на отечественный хард (аппаратное обеспечение), для которого практически нет производственных возможностей. «Основные проблемы при этом — низкая эргономика и плохая протестированность приложений. Связано это с „молодостью“ большинства российского софта и крайне низкой емкостью российского рынка, маленьким количеством пользователей по мировым масштабам. Тот же Windows или MS Office разрабатывают и тестируют тысячи специалистов, а также миллионы „бета-тестеров“ по всему миру», — поясняет он.

ПЕРСПЕКТИВЫ КИБЕРЗАЩИТЫ Сейчас многие вендоры продуктов по защите информации, как ПО (программного обеспечения), так и ПАК (программно-аппаратных комплексов), покидают российский рынок. Это, по словам экспертов, подталкивает российские компании и научные центры к более активным действиям по разработке и развитию аналогов таких продуктов и новых, уникальных средств защиты информации. «Для полноценного внедрения отечественного ПО нам как минимум необходимо „догнать“ зарубежные аналоги по удобству и функционалу. С узкоспециализированным софтом по защите информации дела обстоят лучше: многие отечественные решения уже сейчас соответствуют международному уровню. С ПАК немного сложнее, так как большой объем „железа“ изготавливается за рубежом, поэтому критически важно повысить эффективность производства на территории РФ», — отмечает господин Попов.

Если в России осуществится полный переход на российское ПО, то риски кибератак значительно уменьшатся, считают эксперты. «Вполне очевидно, что на объектах критической инфраструктуры должны применяться только российское ПО. Если говорить о системах кибербезопасности, то в них нужно использовать исключительно отечественные разработки, независимо от масштаба. Сейчас у РФ появилась возможность создавать свой собственный рынок информационных технологий, однако ввиду нашей ограниченности мы не можем не взаимодействовать с существующими производителями компьютерного оборудования и программного обеспечения. Наиболее очевидным партнером в данный момент представляется КНР. Взаимодействие с Китаем может помочь в перспективе выстроить модель работы и обеспечить наш рынок необходимыми комплектующими и софтом на ближайшее время. Это будет необходимо до тех пор, пока мы не достигнем достаточного уровня оснащенности, чтобы быть конкурентоспособными на рынке информационных технологий», — заключает господин Киселев. ■

Такие данные приводят в «Циане». Только в пяти из 39 анализируемых локаций в ноябре 2022 года «квадрат» на вторичном рынке дороже, чем на первичном. Это Владивосток, Севастополь, Оренбург, Саратов и Махачкала. В остальных 34 локациях дороже новостройки, то есть почти в 90% городов выгоднее (по цене за квадратный метр) покупать готовое жилье.

Наибольший разрыв в цене между первичкой и вторичкой в Астрахани («квадрат» в новостройках на 58% дороже, чем в готовом жилье) и Сочи (35%). Также значительно выше по цене первичка в Казани (28%), Перми (26%), Томске (25%), Набережных Челнах (24%). По абсолютным значениям (в рублях) новостройки сильнее всего опережают готовое жилье в Сочи (на 86 тыс. рублей за квадратный метр — за счет дефицита нового жилья), Астрахани и Казани (на 41 и 40 тыс. рублей соответственно).

В тех городах, где вторичка остается дороже, разрыв между ценой квадратного метра в новостройках и готовом жилье небольшой (3–9 тыс. рублей). Исключением является только Махачкала, где «квадрат» на вторичке

в два раза дороже, чем на первичке (82,8 тыс. против 39,2 тыс. рублей).

Нет ни одного города-миллионника, где «квадрат» на вторичном рынке был бы дороже, чем на первичном. В начале года в эту категорию входили Самара, Воронеж и Санкт-Петербург (сейчас новостройки на 4; 11 и 17% дороже вторички соответственно).

НОВОСТРОЙКИ СРЕМИТЕЛЬНО ДОРОЖАЮТ В ноябре 2022 года только в пяти городах вторичка дороже первички, в начале года таких локаций было больше — 12. Сокращение количества связано с тем, что в большинстве городов с начала года новостройки подорожали сильнее, чем вторичное жилье. В целом по анализируемым локациям «квадрат» на первичке с начала года вырос в цене на 13%, на вторичке — на 7%. Первичный рынок продолжает опережать вторичный по темпам роста цен.

Речь идет о ценах предложения — тех, которые указаны в объявлениях на сайте ciqn.ru. Реальные цены сделок могут отличаться от указанных: на первичке —

за счет «ценового меню» для покупателей с разными условиями оплаты (100%, льготная ипотека или ипотека от застройщика), на вторичке — за счет предоставления скидок на этапе заключения сделки.

Произшедший рост цен с начала года объясняется динамикой первых месяцев 2022 года: с января по апрель квадратный метр на первичке подорожал на 11%, на вторичке — на 8%. С мая стоимость «квадрата» фактически стагнировала и в новостройках, и в готовом жилье, но на первичке динамика была все же немного более выраженной. Первичный рынок, в отличие от вторичного, поддерживается льготной ипотекой и специальными программами по субсидированию ставки от застройщиков, что позволило ценам еще немного увеличиться относительно апрельских (в итоге +13% с начала года). В сегменте готового жилья эти программы не работают, собственники ограничены в принятии решений о повышении цен, в результате чего «квадрат» на вторичке не только не увеличился в цене после апреля, но даже немного подешевел (в итоге +7% с начала года).

ПЕРВИЧКА ОКАЗАЛАСЬ ВЫГОДНЕЕ

Если покупатель располагает суммой, достаточной для приобретения жилья без привлечения заемных средств и ориентируется при выборе квартиры на ее стоимость, то в большинстве городов выгоднее (по цене за квадратный метр) покупать готовое жилье. Если же для покупки квартиры планируется брать ипотеку, то стоит помнить, что на вторичном рынке нет льготной ипотеки и программ дополнительного субсидирования ставки от застройщиков, а значит, ставки по кредитам выше.

Так, в начале октября 2022 года средняя ставка по ипотеке на первичном рынке в России составила 3,49%, на вторичном — 8,97%. Средняя цена квадратного метра на первичном рынке в октябре 2022 года составила 123,4 тыс. рублей, на вторичном — 110,8 тыс. рублей, стоимость «средней» квартиры (площадью 50 кв. м.) в России — 6,2 млн рублей на первичке и 5,5 млн рублей на вторичке. При первоначальном взносе 25% и сроке в 23 года (именно на таких условиях сейчас в среднем берут ипотечные кредиты) ежемесячный платеж за новостройку составит 24,4 тыс. рублей, за готовое жилье — 35,6 тыс. рублей, а итоговая сумма — 6,7 и 9,8 млн рублей соответственно. То есть в случае покупки жилья с оформлением ипотеки разница в цене между вторичкой и первичкой компенсируется выплаченными процентами, а итоговая стоимость готового жилья оказывается выше стоимости новостройки.

БЕЗ ВЛИЯНИЯ МОБИЛИЗАЦИИ

Объявление мобилизации практически не сказалось на динамике цен в целом по анализируемым локациям: в октябре и начале ноября на рынках сохраняются те же тренды, которые сложились к сентябрю (стагнация с чуть более выраженным ростом в новостройках). В некоторых городах в октябре относительно сентября цены заметно снизились (или, наоборот, увеличились), отреагировав на динамику спроса на фоне мобилизации, но в ноябре вместе с относительной стабилизацией внешней повестки вернулись к предыдущему уровню. Есть, однако, и исключения, например, в Москве в ноябре цены на первичном рынке снизились на 1,7% относительно октября — в столице этот показатель так значимо не снижался в месячном выражении на протяжении четырех последних лет (похожая ситуация в Московской области, Нижнем Новгороде, Новосибирске). → 22

ГОРОД	ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК		ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК		ПРЕВЫШЕНИЕ СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ КВАДРАТНОГО МЕТРА ЖИЛЬЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ НАД СРЕДНЕЙ СТОИМОСТЬЮ НА ВТОРИЧНОМ	
	СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВ. М В НОЯБРЕ 2022 Г.	ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ С НАЧАЛА ГОДА, %	СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВ. М В НОЯБРЕ 2022 Г.	ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ С НАЧАЛА ГОДА, %	ЯНВАРЬ 2022 Г., %	НОЯБРЬ 2022 Г., %
	ВЛАДИВОСТОК	165,2	5%	158,3	8%	-8%
СЕВАСТОПОЛЬ	156,8	2%	147,7	18%	-18%	-6%
МАХАЧКАЛА	82,8	31%	39,2	5%	-43%	-53%
САРАТОВ	75	18%	69,2	32%	-14%	-8%
ОРЕНБУРГ	67,8	11%	64,7	-18%	30%	-5%

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА»

ГОРОД	ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК		ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК		ПРЕВЫШЕНИЕ СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ КВАДРАТНОГО МЕТРА ЖИЛЬЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ НАД СРЕДНЕЙ СТОИМОСТЬЮ НА ВТОРИЧНОМ	
	СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВ. М В НОЯБРЕ 2022 Г.	ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ С НАЧАЛА ГОДА, %	СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВ. М В НОЯБРЕ 2022 Г.	ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ С НАЧАЛА ГОДА, %	ЯНВАРЬ 2022 Г., %	НОЯБРЬ 2022 Г., %
	КРАСНОДАР	113,9	2%	127,9	1%	11%
ТОМСК	97,9	11%	122,7	9%	32%	25%
ЧЕЛЯБИНСК	67,6	16,40%	78	15,60%	21%	15%
ЯРОСЛАВЛЬ	84,7	11%	102,7	2%	37%	21%
МАХАЧКАЛА	82,8	31%	39,2	5%	-43%	-53%
АСТРАХАНЬ	71,4	16%	112,5	6%	71%	58%
ОМСК	86,4	10%	101,4	-15%	39%	17%
ОРЕНБУРГ	67,8	11%	64,7	-18%	30%	-5%
СОЧИ	247,2	-9%	333,4	-15%	49%	35%

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА»

ГОРОД	ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК		ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК		ПРЕВЫШЕНИЕ СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ КВАДРАТНОГО МЕТРА ЖИЛЬЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ НАД СРЕДНЕЙ СТОИМОСТЬЮ НА ВТОРИЧНОМ	
	СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВ. М В НОЯБРЕ 2022 Г.	ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ С НАЧАЛА ГОДА, %	СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВ. М В НОЯБРЕ 2022 Г.	ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ С НАЧАЛА ГОДА, %	ЯНВАРЬ 2022 Г., %	НОЯБРЬ 2022 Г., %
	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	201,2	3%	235,6	14%	-9%
ХАБАРОВСК	119,8	4%	141,3	36%	-8%	18%
ИРКУТСК	111,7	11%	114,7	43%	-21%	3%
САМАРА	100,1	12%	104,3	33%	-12%	4%
БАРНАУЛ	93,3	14%	96,8	29%	-5%	4%
КЕМЕРОВО	88,7	18%	92,6	32%	-5%	4%
СТАВРОПОЛЬ	88,4	14%	90,8	34%	-13%	3%
ВОРОНЕЖ	86,9	8%	96,3	17%	-2%	11%

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА»

ЖИЛЬЕ



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

СООТНОШЕНИЕ ЦЕН КВАДРАТНОГО МЕТРА И СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ С ИПОТЕКОЙ НА ПЕРВИЧНОМ И ВТОРИЧНОМ РЫНКАХ РФ

	СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВ. М В ОКТЯБРЕ 2022 Г. В РФ, ТЫС. РУБЛЕЙ	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВАРТИРЫ (50 КВ. М), МЛН РУБЛЕЙ	СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ СТАВКА ПО ИПОТЕЧНЫМ ЖИЛИЩНЫМ КРЕДИТАМ НА 1 ОКТЯБРА 2022 Г.	ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПЛАТЕЖ ПРИ ПЕРВОНАЧАЛЬНОМ ВЗНОСЕ 25% И СРОКЕ В 23 ГОДА, ТЫС. РУБЛЕЙ	ИТОГОВЫЙ ПЛАТЕЖ, МЛН РУБЛЕЙ
ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК	123,4	6,17	3,49%	24,4	6,74
ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК	110,8	5,54	8,97%	35,6	9,83

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА»

ДИНАМИКА ЦЕН В МИЛЛИОННИКАХ И 500-ТЫСЯЧНИКАХ (БЕЗ СОЧИ, МОСКОВСКОЙ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТЕЙ)

ГОРОД	ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК		ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК	
	СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВ. М В НОЯБРЕ 2022 Г.	ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ С НАЧАЛА ГОДА, %	СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВ. М В НОЯБРЕ 2022 Г.	ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ С НАЧАЛА ГОДА, %
ГОРОДА-МИЛЛИОННИКИ	119,7	7,10%	136	13,70%
ГОРОДА ОТ 500 ТЫС. ДО 1 МЛН	94,5	10,90%	101	18,20%

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА»

ГОРОДА, ГДЕ СООТНОШЕНИЕ ЦЕН НА ПЕРВИЧНОМ И ВТОРИЧНОМ РЫНКАХ В НОЯБРЕ ЗАМЕТНО ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ СООТНОШЕНИЯ ЦЕН В СЕНТЯБРЕ ДО ОБЪЯВЛЕНИЯ МОБИЛИЗАЦИИ

ГОРОД	ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК		ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК		ПРЕВЫШЕНИЕ СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ КВАДРАТНОГО МЕТРА ЖИЛЬЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ НАД СРЕДНЕЙ СТОИМОСТЬЮ НА ВТОРИЧНОМ		
	СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВ. М В НОЯБРЕ 2022 Г.	ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ С НАЧАЛА ГОДА, %	СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВ. М В НОЯБРЕ 2022 Г.	ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ С НАЧАЛА ГОДА, %	ЯНВАРЬ 2022 Г., %	СЕНТЯБРЬ 2022 Г. (ДО ОБЪЯВЛЕНИЯ МОБИЛИЗАЦИИ)	НОЯБРЬ 2022 Г., %
СЕВАСТОПОЛЬ	156,8	2%	147,7	18%	-18%	-15%	-6%
ХАБАРОВСК	119,8	4%	141,3	36%	-8%	6%	18%
ИРКУТСК	111,7	11%	114,7	43%	-21%	-6%	3%
САМАРА	100,1	12%	104,3	33%	-12%	-1%	4%

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА»

НЕТ НИ ОДНОГО ГОРОДА-МИЛЛИОННИКА, ГДЕ «КВАДРАТ» НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ БЫЛ БЫ ДОРОЖЕ, ЧЕМ НА ПЕРВИЧНОМ. В НАЧАЛЕ ГОДА В ЭТУ КАТЕГОРИЮ ВОХОДИЛИ САМАРА, ВОРОНЕЖ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГ (СЕЙЧАС НОВОСТРОЙКИ НА 4; 11 И 17% ДОРОЖЕ ВТОРИЧКИ)

21 → Мобилизация практически не повлияла на соотношение цен на первичном и вторичном рынках. Рассмотрим города, где соотношение стоимости «квадрата» в сентябре (до начала мобилизации) и в ноябре заметно отличается: Севастополь, Хабаровск, Иркутск, Самара. Во всех этих локациях темпы роста цен на первичном рынке заметно выше, чем на вторичном, и уже к сентябрю соотношение существенно изменилось относительно января (тогда вторичка везде была дороже): в Севастополе, Иркутске и Самаре разрыв стал меньше, а в Хабаровске новостройки опередили готовое жилье по уровню цен. В динамике прослеживаются тренды, сложившиеся еще до объявления мобилизации.

ЭТО НЕ ПРЕДЕЛ Опережающие темпы роста на первичном рынке в 2022 году привели к тому, что в части городов, где в начале года вторичный рынок был дороже первичного (в Санкт-Петербурге, Хабаровске, Иркутске, Самаре, Барнауле, Кемерово, Ставрополе и Воронеже), новостройки стали дороже готового жилья. И если в Ставрополе, Иркутске, Барнауле, Самаре и Кемерово разрыв пока минимален («квадрат» на первичке на 3–4% дороже, чем на вторичке), то в Воронеже новостройки дороже уже на 11%, в Петербурге — на 17%, в Хабаровске — на 18%.

Во Владивостоке, Севастополе и Саратове, где сейчас цены на вторичном рынке выше, чем на первичном,

«квадрат» в новостройках в 2022 году тоже дорожал сильнее, чем в готовом жилье. В результате этого разрыв между первичкой и вторичкой сократился. Вероятно, в ближайшем будущем и в этих локациях но-

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (выпуск Санкт-Петербург, Business Guide «Российский промышленник»)

Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Андрей Ершов — главный редактор СПб страниц
Александр Коряков — бильд-редактор
Валерий Грибанов — выпускающий редактор
Марина Шевченко — корректор
Мария Громова — верстка
Любовь Элконина — рекламная служба

Адрес редакции и издателя: 123112, г. Москва, Пресненская наб., д. 10 этаж 35. Тел. (495) 797-6970. Адрес редакции в Санкт-Петербурге: 191024, Харьковская ул., д. 8А, лит А. Тел. (812) 324-6949

Учредитель: АО «Коммерсантъ». Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ», зарегистрировано Роскомнадзором, регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации ПИ №ФС77-76923 от 11.10.2019 года

Типография: ООО «РосБалт», юридический и почтовый адрес: 197374, Санкт-Петербург, ул. Оптиков, д. 4

Тираж: 9000
 Распространяется бесплатно.
 16+

Графика на обложке: Арсений Блинов

ПЕТЕРБУРЖЦЫ ПОВЫШАЮТ ЗАРПЛАТНЫЕ ОЖИДАНИЯ

ПО ИТОГАМ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА РАБОТОДАТЕЛИ СЗФО РАЗМЕСТИЛИ БОЛЕЕ 245 ТЫС. ВАКАНСИЙ, ИЗ НИХ 69% ПРИХОДИТСЯ НА ПЕТЕРБУРГ. РОМАН ПЕТРУШИН

востройки окажутся дороже готового жилья. Оренбург — единственный город, где в начале года новостройки были дороже вторички (на 30%), а в ноябре ситуация изменилась в обратную сторону — теперь вторичный рынок дороже (на 5%). Такая динамика связана с колебаниями цен на первичном рынке, где объем предложения невелик и волатилен. Возможно, при изменении структуры предложения на первичном рынке, новостройки в городе вновь окажутся дороже готового жилья. В Махачкале темпы роста цен на вторичном рынке значительно выше, чем на первичном, поэтому разрыв в стоимости между готовым жильем и новостройками только увеличивается.

В шести городах с начала 2022 года вторичный рынок опережал первичный по темпам роста цен. Это Краснодар (здесь цены в новостройках показали рекордный рост в 2020–2021 годах и в настоящее время снижаются), Томск и Челябинск (цены на первичном и вторичном рынках в этих городах увеличиваются схожими темпами), Ярославль, Астрахань и Махачкала (темпы роста цен на вторичке значительно опережают темпы роста в новостройках). В Омске и Оренбурге цены на вторичке увеличиваются, а на первичке уменьшаются. В Сочи и на первичке, и на вторичке цены снижаются, но на первичке более быстрыми темпами. Пока что во всех этих городах (кроме Оренбурга и Махачкалы) цены на первичном рынке в значительной степени превышают цены на вторичном рынке, поэтому в ближайшей перспективе не стоит ожидать, что в каком-то из них готовое жилье окажется дороже новостроек.

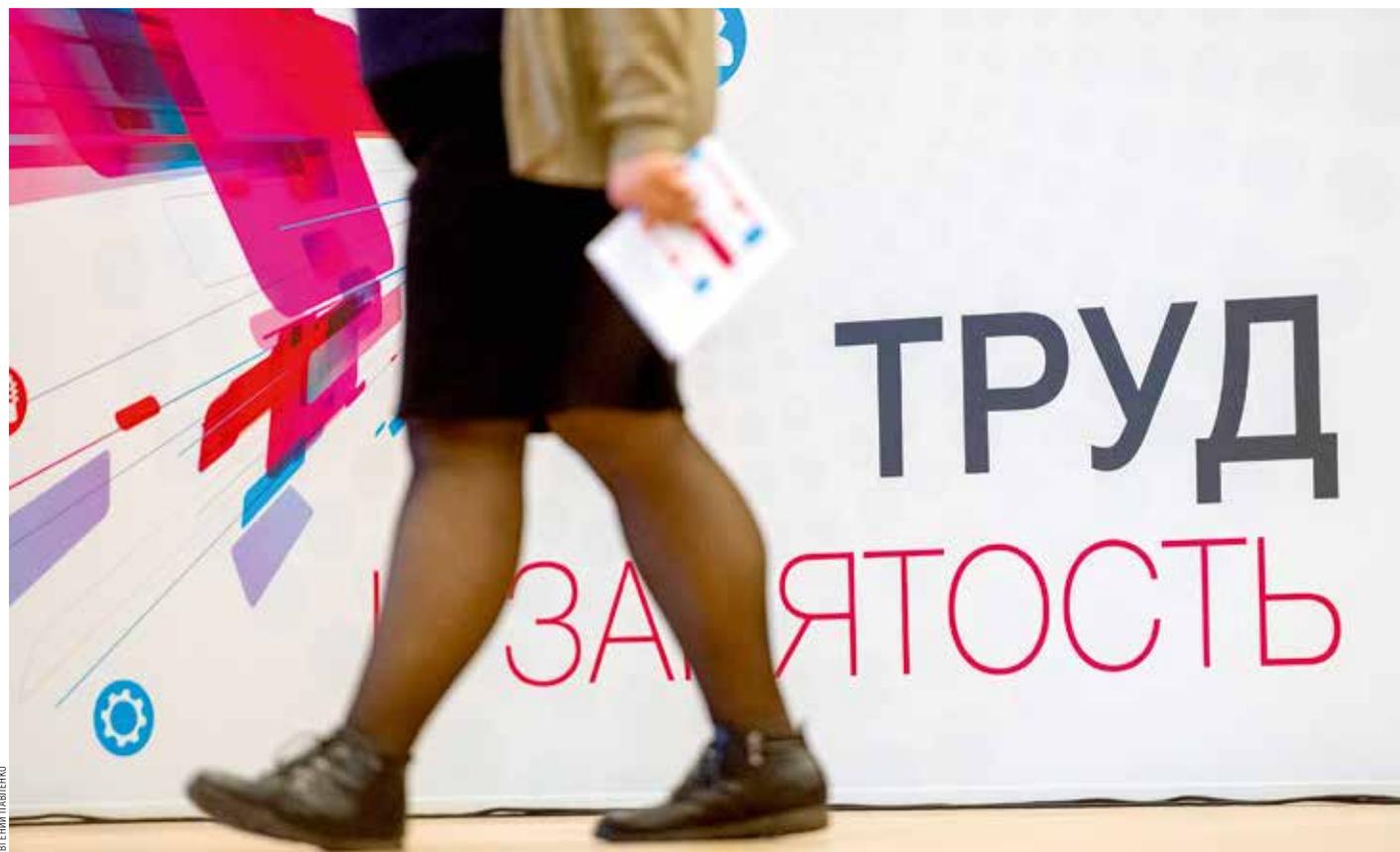
ДЕШЕВОЕ ЖИЛЬЕ ДОРОЖАЕТ БЫСТРЕЕ

На вторичном рынке только в Сочи с начала года стоимость квадратного метра заметно сократилась. В Москве цены практически не изменились (+0,2% с начала года) — начиная с мая цены на вторичном рынке столицы сокращаются, отрицательная динамика последних месяцев компенсировала рост в начале 2022 года. Минимальный рост зафиксирован в Краснодаре, Московской области и Севастополе (+2%), Санкт-Петербурге (+3%), Хабаровске (+4%), Владивостоке и Казани (+5%) — это локации с наиболее дорогим жильем, где рост цен ограничен эффектом высокой базы. Сильнее всего «квадрат» подорожал в Махачкале (+31%), Кемерово и Саратове (+18%), Челябинске, Астрахани и Ульяновске (+16%) — в основном это наиболее дешевые локации. На рынке сохраняется принцип, что заметнее увеличиваются цены в более дешевых локациях. В более дорогих нарастить стоимость сложнее.

На первичном рынке существенное влияние на динамику цен во многих городах с небольшим выбором в новостройках оказывает изменение структуры предложения. В таких локациях колебания цен наиболее заметны: города могут становиться лидерами либо по росту, либо по снижению средних цен. В трех городах цены с начала 2022 года сократились: Сочи (–15% за счет эффекта высокой базы), Оренбург и Омск (–18 и –15%). В лидерах по росту цен Иркутск (+43%) и Набережные Челны (+40%).

И первичка, и вторичка в среднем по городам-500-тысячникам подорожали сильнее, чем в среднем по миллионникам: обычно рост цен в более дешевых локациях выражен сильнее за счет эффекта низкой базы (в дорогих локациях за счет и без того высокого уровня цен нарастить их сложнее).

«Осенью 2022 года на первичном и вторичном рынках крупнейших городов РФ сохраняются тренды, сформировавшиеся еще летом: цены стагнируют, но в новостройках фиксируется чуть более выраженный рост. За счет опережающего роста цен на первичном рынке с начала года количество локаций, где готовое жилье дешевле строящегося, сократилось с двенадцати до пяти», — отмечает Алексей Попов, руководитель «Циан.Аналитики». — Объявление мобилизации фактически не сказалось на динамике цен и не повлияло на соотношение стоимости «квадрата» на первичке и вторичке». ■



ПЕТЕРБУРЖЦЫ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ МЕСЯЦА РАЗМЕСТИЛИ ИЛИ ОБНОВИЛИ БОЛЕЕ 443 ТЫС. РЕЗЮМЕ. ЭТО НА 16,5% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ОСЕНЬЮ 2021 ГОДА

Эксперты hh.ru проанализировали местный рынок труда и выяснили, как вели себя работодатели и соискатели, как изменились зарплаты и условия труда за последние три месяца, а также в каких отраслях и сферах больше всего нужны работники.

КОГО ИЩУТ РАБОТОДАТЕЛИ В топ-15 самых востребованных у работодателей специалистов в Петербурге сейчас входят менеджеры по продажам (8% от всех активных вакансий), продавцы (7%), программисты и разработчики (4%), инженеры-конструкторы (4%), водители (2%), бухгалтеры (2%), повара (2%), врачи (2%), упаковщики (2%), администраторы (2%), слесари (2%), а также курьеры, официанты, аналитики и менеджеры по закупкам.

Если сравнивать с прошлогодними показателями, то сильнее всего у петербургских работодателей за квартал вырос спрос на работников сферы продаж и клиентского сервиса, также на них приходится 34% вакансий от всего объема рынка труда города. На втором месте по доле новых вакансий в Петербурге — работники строительных специальностей (14% рабочих мест) и IT-сектор. На специалистов производственных профессий приходится доля вакансий в 13%, на рабочий персонал — 12%. У работодателей традиционно высок спрос на молодых и начинающих специалистов (18% новых вакансий).

По итогам третьего квартала этого года по сравнению с прошлогодними значениями у петербургских компаний упал спрос на кадровых работников и эйчаров, банковских служащих, а также на специалистов в области автобизнеса.

УСЛОВИЯ И ЗАПРОСЫ На данный момент медианная предлагаемая зарплата в Петербурге по данным hh.ru составляет 63 665 рублей. Это на 3% больше, чем в

начале года, а также на 7% больше, чем осенью 2021-го. Вилка средних зарплатных предложений по итогам третьего квартала в Петербурге: от 45 977 до 91 954 рублей. Петербуржцы также стабильно повышают зарплатные запросы и на данный момент ожидают доход не меньше 59 500 рублей. Это на 2% больше, чем в начале года, а также на 5% больше, чем осенью 2021-го.

Также работодатели предлагают и более высокие зарплаты. Так, в 2% петербургских вакансий на данный момент доступен заработок от 200 до 300 тыс. рублей и выше. Чаще всего высокооплачиваемую зарплату предлагают компании из сферы продаж, IT-сектора, строительства, промышленности, а также работодатели из банковской и финансовой сфер.

По сравнению с показателями второго квартала условия, которые предлагают петербургские работодатели, изменились. Так, компании стали чаще предлагать работу с форматом временной занятости: прирост за три последних месяца на 17%, а также удаленку (+5% за третий квартал по сравнению со вторым). Выросло число вакансий для желающих работать в сменном графике на 34%. Кроме того, компании стали чаще предлагать работу зрелым специалистам с опытом и стажем в профессии от шести лет и более (+11% новых вакансий).

СОИСКАТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ Петербуржцы за последние три месяца были достаточно активны и разместили или обновили более 443 тыс. резюме. Это на 16,5% больше, чем осенью 2021 года. По сравнению с прошлогодними показателями активнее других искали работу сразу несколько крупных категорий соискателей: начинающие специалисты и студенты (на них приходится 23% новых резюме), работники ритейла (11%), административный персонал и IT-специалисты (по 10% в каждой сфере).

Сдали позиции и стали реже выходить на рынок труда соискатели из сферы производства, логистики и транспорта, строительства, также бухгалтеры, топ-менеджеры и представители сферы искусства и масс-медиа. В разрезе профобластей сложнее всего найти работу из-за повышенного числа кандидатов и невысокого работодателеского спроса представителям сфер «Юристы» (более десяти человек на одно рабочее место), студентам (более восьми человек на вакансию), работникам научной сферы и образования (7,5 человека), а также работникам сферы АХО и административного персонала (семь человек на вакансию).

С другой стороны, проще всего найти работу, из-за повышенного спроса у работодателей и низкого числа конкурентов среди соискателей, в таких сферах, как «Консультирование» (меньше одного конкурента на рабочее место), «Домашний персонал» (2,7 человека), «Добыча сырья», «Банки и инвестиции», «Рабочий персонал», «Строительство», «Медицина», «Продажи» (по 1–2 человека на вакансию).

Для понимания ситуации с уровнем конкуренции на рынке труда важны несколько моментов, говорят в hh.ru. Так, если на рынке труда число кандидатов на одно рабочее место выше семи человек, то эта ситуация называется рынком работодателя, когда соискателям сложнее найти работу из-за большого числа конкурентов за рабочие места в какой-либо конкретной сфере. Если на одну вакансию откликаются от пяти до семи человек, это считается здоровой конкуренцией на рынке труда. В случае когда на одно рабочее место претендуют менее пяти человек, эта ситуация называется рынком соискателя, когда людям искать работу легче (ведь нет множества конкурентов), а вот работодателям труднее закрывать вакансии и даже в какой-то степени развивать бизнес. ■

Страна
мир
экономика
бизнес
финансы
недвижимость
культура
спорт
hi-tech
авто
стиль



SOCIAL REPORT

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ (812) 325 85 96, e-mail: elconina@kommersant.ru



ФОРМАТ — А3. РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ». www.kommersant.ru

реклама 16+