

крупнейших организаций Росимущества Виталий Сергейчук: «Наука нам говорит, что частное управление однозначно эффективнее государственного. Но я думаю, здесь, скорее всего, все зависит не от формы собственности, а от формы управления, системы менеджмента, ярких и талантливых лидеров компаний».

На эту тему высказался и господин Верхошинский, который уверен, что на госслужбу надо идти не учиться, а созидать, отправляясь туда уже с багажом знаний и состоявшимся профессионалом. Растить же профессионально молодым людям он рекомендовал в более соревновательных, коммерческих структурах.

В свою очередь, гендиректор АО «Технодинамика» Максим Кузюк посоветовал молодым специалистам трезво совмещать самооценку с реальностью. По его мнению, диплом МГИМО или Физтеха — не гарант успеха без соответствующих опыта и навыков. При этом глава «Технодинамики» философично заметил, что «деньги — вещь преходящая. Если ты успешен — деньги придут». Фраза зал развеселила.

ОБКУРИВШИЕСЯ ГОЛЛАНДЦЫ И ЧУТЬЕ КОСТИНА С немалым интересом будущие управленцы слушали предсе-

дателя правления банка ВТБ, директора института «Высшая школа менеджмента» СПбГУ Андрея Костина. Бывалый бизнесмен прочитал молодому поколению патристичную лекцию о том, как складываются отношения современной России с внешним миром. По его словам, нашей стране постоянно пытаются навязать невыгодные правила игры и Европа, и Америка, на глазах заверяя в дружбе, а за спиной плетя интриги и заговоры. Не обошел господин Костин стороной и украинский кризис. Банкир уверен, что в условиях нарастающих русофобских настроений на Украине у России не было другого выхода, кроме как предпринять «дерзкий крымский маневр». Вспомнил спикер и про референдум в Нидерландах о ратификации соглашения об ассоциации Украины и ЕС, на котором большинство голландцев высказались против столь тесного сотрудничества со славянским народом.

«Очень странно было слышать заявления Петра Порошенко о том, что Москва каким-то образом повлияла на решение голландцев. Если бы он объяснил это тем, что голландцы обкурились, думаю, это было бы более логично с учетом легализованного характера наркотиков в Голландии», — пошутил Костин.

Смеяться глава банка ВТБ на встрече со студентами не стеснялся. Через украинский анекдот он объяснил собравшимся посредническую роль банков: «Сын спрашивает у отца: „А что такое банковское дело?“ Отец открывает один холодильник, достает большой шмат сала, держит его немного и перекладывает в другой холодильник. Сын удивленно: „Пап, а в чем смысл твоих действий?“ Тот и отвечает: „Смотри, а жирок-то на руках остался!“»

Хотя, конечно, большей частью рассуждал господин Костин на вполне серьезные темы. Говоря о диалоге между бизнесом и банком, он заметил, что часто они оказываются по одну сторону баррикад. «Банковский сектор очень настойчиво просит Центробанк продолжить практику снижения учетной ставки. Это абсолютно необходимо для бизнеса. Потому что, к сожалению, с начала года у нас не растет кредитный портфель. Предприятия не берут дополнительные кредиты, потому что не видят перспектив развития и отчасти от того, что кредиты очень дорогие», — признал Костин.

Бизнесмен разоткровенничался и рассказал, что пришел в банковский бизнес, не имея профессионального образования. «И до сих пор мои знания в области банковского дела не являются идеальными.

Скорее это практический опыт и базовое чутье. У меня есть определенное чутье, где можно потерять, а где можно приобрести», — считает Костин.

КЕЙС ОТ БИЗНЕСМЕНА Самой же ответственной и волнительной частью конференции для ее молодых участников стали презентации перед сотрудниками компаний. За несколько недель до мероприятия все студенты получили определенные кейсы от бизнесменов, решения которых они и должны были представить в команде. Задачи были нелегкие. К примеру, руководство банка ВТБ предложило будущим менеджерам продумать стратегию розничного бизнеса компании на ближайшие два года.

Жюри (членами которого были сотрудники ведущих фирм) оценивало и содержание, и подачу, и харизматичность выступающих. Придирчивые судьи остались приятно удивлены уровнем знаний современной молодежи и признавались, что в годы своего «ученичества» были менее посвященными.

Главное же, чего удалось добиться активным студентам на конференции, — это показать себя, завести нужные знакомства и, конечно, найти новых друзей. ■

В ЗАТЯЖНОМ ПАДЕНИИ РЫНОК ЛИЗИНГА СЕВЕРО-ЗАПАДА В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2016 ГОДА ЛИХОРАДИЛО ВМЕСТЕ СО ВСЕЙ ЭКОНОМИКОЙ — КАКИЕ-ТО СЕГМЕНТЫ (В ОСНОВНОМ ЗА СЧЕТ ПОДДЕРЖКИ ГОСУДАРСТВА) ЧУВСТВОВАЛИ СЕБЯ БОЛЕЕ ИЛИ МЕНЕЕ НОРМАЛЬНО, ДРУГИЕ «ПРОСЕЛИ» ДОВОЛЬНО ЗАМЕТНО. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО ПАДЕНИЕ ЗАМЕДЛЯЕТСЯ, НО ВСЕ РАВНО ПО ИТОГАМ ГОДА ОЖИДАЮТ СОКРАЩЕНИЯ РЫНКА НА 15%. РОМАН РУСАКОВ

Первый квартал 2016 года по Санкт-Петербургу и Ленинградской области в части лизинга отличался неравномерностью спроса на различные виды имущества. Поддержка Минпромторгом РФ лизинга транспорта, произведенного в Российской Федерации, существенно активизировала рынок лизинга. Поэтому в сегменте грузовой техники и легкого коммерческого транспорта наблюдается определенное оживление.

«Спрос же на новую строительную технику — упал, что связано с начавшимся еще в прошлом году кризисом в строительной отрасли. При этом увеличилось количество заявок на технику, бывшую в употреблении, а также на возвратный лизинг спецтехники. В отношении лизинга оборудования начало квартала не показало повышенного спроса. Многие клиенты сейчас более осторожны в принятии решений по финансированию крупных сделок и более тщательно учитывают разные факторы. В первую очередь — стоимость, номинированную в валюте. Сделки по покупке оборудования стали заключаться лишь со второй половины первого квартала — после относительной стабилизации курса рубля», — рассказывает генеральный директор компании «Балтийский лизинг» Дмитрий Корчагов.

Он отмечает и повышенный спрос на технику сельскохозяйственного назначения. Эксперт связывает это с посевным сезоном.

Генеральный директор ООО «Лентранслизинг» Дмитрий Виноградов согласен с коллегой: «Снижение спроса произошло неравномерно. Так, резко упал спрос на



СПРОС НА СПЕЦТЕХНИКУ В ЛИЗИНГ УПАЛ — ЭТО ВЫЗВАНО СНИЖЕНИЕМ КОЛИЧЕСТВА ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ В РЕГИОНЕ, ТРАДИЦИОННО ФИНАНСИРУЕМЫХ БЮДЖЕТАМИ МЕСТНОГО И ФЕДЕРАЛЬНОГО УРОВНЕЙ

лизинг вагонов, равно как снизилась готовность лизинговых компаний работать по сделкам с вагонной техникой. Это обусловлено большим количеством сделок в этом сегменте, заключенных в период до 2014 года, которые операторам железнодорожных перевозок приходится обслуживать в условиях роста тарифов, снижения объема перевозок, изменения правил эксплуатации вагонной техники и неопределенности этого рынка в среднесрочной перспективе».

По словам господина Виноградова, уменьшился спрос и на спецтехнику, что вы-

звано снижением количества инфраструктурных проектов в регионе, традиционно финансируемых бюджетами местного и федерального уровней. «При такой высокой доле участия государства в экономике, как в нашей стране, снижение спроса, предельяемого государством, немедленно вызывает снижение активности строительного сектора. В этих условиях строителям выгоднее брать технику в аренду с возможностью прекратить такой договор в любой момент и снять с себя платежную нагрузку за простаивающую технику», — поясняет эксперт.

При этом господин Виноградов указывает на то, что в конце 2015 и в начале 2016 года наметился небольшой рост (на фоне предыдущего застоя) на рынке лизинга оборудования. «Бизнес пытается воспользоваться возможностью потеснить иностранных конкурентов в рамках задекларированного на федеральном уровне курса на импортозамещение. Хотя оборудование для организации производства в РФ требуется по большей части все же импортное: производства США, европейское, японское, корейское или китайское, зарекомендовавшее себя и надежностью, и высокой точностью, и высоким качеством. Это оборудование требует также импортных запчастей и в большинстве своем работает на сырье иностранного производства. В 2014 и 2015 годах производители воздерживались от приобретения такого оборудования из-за резких колебаний курсов валюты. В 2016 году курс несколько стабилизировался, и предприятия стали обновлять и наращивать свои производственные мощности», — говорит господин Виноградов.

Основными тенденциями на рынке лизинга, по его мнению, можно назвать усиление разрыва между федеральными лизинговыми компаниями с госучастием или с участием крупнейших банков и местными коммерческими компаниями, не имеющими такой поддержки. Первые закрепляют за собой работу с крупнейшим бизнесом, вторые ориентируются на региональных же лизингополучателей в сегменте малого и среднего бизнеса. → 26