

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

СЛУЖБА
ПО КОНТРАКТУ / 15
ПОТРЕБНОСТЬ
В ОБНОВЛЕНИИ / 24
НЕФТЯНЫЕ
ПАРАДОКСЫ / 28
ЩЕБЕНЬ КАТИТСЯ
ПОД ОТКОС / 32



Понедельник, 21 марта 2016 №46/П

(№5796 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №13–36

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Зарегистрировано в Роскомнадзоре

ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года

Коммерсантъ

в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА





ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

ЭКОНОМИКА В ЗАМКНУТОМ КРУГЕ

Цена на нефть продолжает оставаться на тревожно низком для российской экономики уровне. Тем не менее бонусов, которыми восточнопользуются европейцы от удешевления нефти, практически никто из россиян не получает. Цена на бензин не падает, дефляции не наблюдается.

Российские власти недоумевают вместе с согражданами — особенно по поводу роста цен на бензин. Хотя вклад властей в этот процесс весьма значителен. Например, доля налогов в цене на бензин за год выросла с 32 до 37%. И если цену на бензин «очистить» от налогов, то получится, что за год она снизилась, хоть и несущественно, всего на 2,8%. Сказывается сильная зависимость отрасли от импортного оборудования, а также то, что, например, себестоимость добычи нефти в России в четыре раза выше, чем в Саудовской Аравии.

Но все-таки есть и те, кто от падения цен на нефть и, как следствие, девальвации рубля выиграл. Это российские промышленники. Эксперты говорят, что сегодня заниматься, например, контрактной сборкой электроники в России даже выгоднее, чем в Китае.

Но некоторые области промышленного производства испытывают острую потребность в миллиардах инвестиций — без них поступательного развития не добиться. Другие сегменты рынка электронной промышленности не могут развиваться из-за санкций, например, запрета на поставку в Россию технологического оборудования, необходимого для создания производственных линий в области микроэлектроники.

На этом фоне, очевидно, требуется внедрение инноваций и собственных разработок. И именно здесь, в один голос говорят эксперты, необходима помощь государства. Ибо инвестировать в стартапы — особенно — опять в условиях санкций, когда доступ к западным финансам перекрыт, по силам только такому игроку, как государство. Ведь именно с инновациями экономика может быть выведена из сырьевой зависимости.

Но пока чиновникам интереснее играть с налогами и экспериментировать с регулированием цен на бензин.

↑ КОЛОНКА РЕДАКТОРА

СЛУЖБА ПО КОНТРАКТУ

ДЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ СУЩЕСТВЕННО ПОВЫСИЛА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ КОНТРАКТНЫХ СБОРЩИКОВ ЭЛЕКТРОНИКИ ПО СРАВНЕНИЮ С АЗИАТСКИМИ КОЛЛЕГАМИ. НО В ТО ЖЕ ВРЕМЯ РАСТУТ ЦЕНЫ НА ИМПОРТНЫЕ КОМПЛЕКТУЮЩИЕ И СОКРАЩАЕТСЯ СПРОС НА ЭЛЕКТРОНИКУ В ЦЕЛОМ. КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ ЭТОТ РЫНОК, ЗАВИСИТ ОТ ГИБКОСТИ ЕГО ИГРОКОВ И ИХ ГОТОВНОСТИ ПОДСТРАИВАТЬСЯ ПОД МЕНЯЮЩИЕСЯ УСЛОВИЯ. ВЛАДА ГАСНИКОВА

Аналитики оценивают общий объем мирового рынка электроники примерно в \$1,3 трлн, из которых на контрактное производство приходится 35–40%. Доля российских компаний исчисляется сотыми долями процента, почти 50% объема контрактного производства электроники сосредоточено в Китае, около 90% — в Азии, включая Китай, Тайвань, Корею и Японию.

Емкость российского рынка контрактной сборки составляет около \$10 млрд: \$5 млрд из них приходится на производство промышленной электроники; \$2 млрд — на изготовление систем безопасности и видеонаблюдения; до \$1,5 млрд — медицинской электроники; до \$1 млрд — светодиодных светильников и ламп; до \$0,5 млрд — на производство торгового и фискального оборудования. Около \$200 млн приходится на контрактное производство, которое не так широко распространено в России.

Примерно треть контрактной сборки производится на заводах Москвы, треть — на площадках Петербурга, столько же — на региональных производствах. Рынок контрактной сборки электроники в России очень разнороден: он включает в себя монтаж как электронных плат, блоков, так и готовых приборов и устройств.

Генеральный директор АО «ЭлТех СПб» Алексей Трошин рассказывает, что структура рынка контрактного производства электроники Северо-Западного региона фактически совпадает с общероссийскими показателями: 40% рынка — оборонная и аэрокосмическая техника, почти 25% — промышленная электроника, остальные 35% распределяются примерно в равных долях между производством телекоммуникационного оборудования, систем безопасности, светотехники, автоэлектроники, потребительской электроники. «Деление рынка достаточно условно, поскольку оборонная промышленность на открытом рынке, каковым и является контрактное производство, заказы размещает неравномерно, стремясь либо приобрести свою линию монтажа, либо распределить заказ в рамках собственной вертикально интегрированной структуры», — поясняет господин Трошин.

В компании TPV (российский завод китайского контрактного производителя электроники TPV Group) перечисляют ведущих игроков петербургского рынка контрактной сборки в своих сегментах — «Электрон», «Оптоган», «Светлана», «Навигатор», в Тверской области — Jabil, в Калининградской области — General

Satellite. В то же время в Петербурге достаточно много мелких игроков, специализирующихся на контрактной сборке электроники.

Алексей Трошин называет лидером петербургского рынка компанию «Абрис», пионера контрактного производства в городе, в столице — компанию «Альтоника». «За Уралом до сих пор ощущается азиатское влияние, и крупных отечественных игроков там нет. Основная же доля российских контрактников ориентирована исключительно на мелкий и средний объем заказов просто потому, что спрос отечественного рынка достаточно скромный», — констатирует руководитель «ЭлТех СПб».

Новые небольшие отечественные контрактные сборщики появляются, но на усиление конкурентной борьбы они влияют в меньшей мере, чем увеличивающаяся доля компаний-производителей, вышедших на рынок услуг контрактного производства в последние годы. В предкризисный период фактически во всей отрасли производства электроники произошла масштабная модернизация, и далеко не всегда полученные в результате возможности производственных мощностей оказываются задействованы для выпуска профильной продукции. В таких случаях предприятия пытаются в полной мере использовать потенциал оборудования, привлекая сторонние заказы.

УХОД ОТ РОССИЙСКОЙ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ

На волне кризиса 2008 года в Петербурге финский концерн Elcoteq закрыл завод контрактной сборки, который был запущен в 2004 году. Он специализировался на сборке телекоммуникационного оборудования, мобильных телефонов, беспроводных гарнитур. «Цель реструктуризации — подготовить компанию к нестабильной ситуации на рынке, а также к общему экономическому развитию в 2009 году», — так объясняли в компании решение о приостановке производства в Румынии, США и России.

Интерес к петербургскому заводу проявлял сингапурский контрактный сборщик электроники Flextronics, но компании не смогли договориться о сделке, в том числе из-за того, что правительство России на тот момент не подписало постановление об отмене пошлин на ввоз компонентов для сборки ЖК-телевизоров. Это был принципиальный вопрос для компании Flextronics, планировавшей организовать сборку ЖК-телевизоров.

В 2009 году был остановлен калининградский завод «Балтмикст», на котором

собирались плазменные телевизоры Sony и Panasonic: в условиях падения рынка производители решили, что им дешевле импортировать технику в РФ с заводов в других регионах, уплачивая десятипроцентную на тот момент пошлину.

В июле 2015 года компания Hewlett-Packard (HP) закрыла завод по производству персональных компьютеров, запущенный в апреле 2010 года совместно с тайваньским производителем электроники Foxconn в Колпино. Производство на площадке было остановлено еще в середине 2014 года, в апреле того же года производство компьютеров было перенесено из Санкт-Петербурга на завод HP в Чехию «в целях экономии, а также для оптимизации логистики».

«Завод закрыли по экономическим причинам. Себестоимость ПК, собранных в России, значительно выше тех, что собраны в Азии. Когда принимали решение о закрытии производства, разговоров об импортозамещении еще не было, а потому российская сборка не была востребована», — пояснял ВГ собеседник, близкий к HP.

КУДА КАЧНЕТСЯ РЫНОК

Хотя сейчас разговоров об импортозамещении ведется бесчисленное множество, вся элементная база для производства электроники поступает в Россию из Юго-Восточной Азии. Преимущественно детали и компоненты импортируются из Китая. При использовании нелегальных схем накладные расходы по доставке компонентов составляют где-то 15%, при официальном оформлении — около 35%, существенная доля из которых приходится на уплату НДС. Добросовестные поставщики могут устанавливать сопоставимые цены, только закупая крупные партии комплектующих. Зачастую это невыгодно из-за небольшого размера российского рынка.

По этой же причине производителям приходится работать со скромными объемами поставок комплектующих, при которых накладные расходы на логистику оказываются большими в расчете на единицу продукции. В конечном итоге это негативно влияет на стоимость конечного изделия и его конкурентоспособность на рынке.

Недавней тенденцией отечественного рынка контрактной сборки Алексей Трошин называет переориентацию заказчиков в сторону комплексных проектов, когда на аутсорсинг передается не только производство печатных плат или монтаж комплектации, но и подбор электронных компонентов, корпусирование, различные испытания, техническое сопровождение и

РЫНОК ЭЛЕКТРОНИКИ

другие работы по производству уже готового изделия. Эти непрямые услуги позволяют наращивать объем рынка.

«Конкуренция в отечественном аутсорсинге изделий электроники высока, особенно в последнее время, когда компании оптимизируют расходы, когда усиливается борьба за качество продукции. Какого-то значительного изменения объема рынка текущая экономическая ситуация не показала. За последние пять лет рынок стабильно растет. Свою роль сегодня играют и импортозамещение, и увеличение стоимости в валютном выражении, вернувшее значительную долю российских заказов из Азии. Итоги 2015 года еще не подведены, но сами контрактные производители отмечают положительные тенденции, отмечая даже ощутимое увеличение заказов иностранных производителей на отечественном контрактном рынке», — рассказывает Алексей Трошин из «ЭлТех СПб». В 2011–2014 годах рост рынка составлял примерно 25–30% в год. По прогнозам Центра современной электроники, к 2018 году общий объем рынка составит около \$382 млн, а темпы роста снизятся до 20%.

«Уменьшение стоимости рубля сильно поменяло соотношение сил на рынке, поэтому значительный объем заказов начал перетекать из Китая в Россию. В какой-то



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПРИМЕРНО ТРЕТЬ ВСЕЙ КОНТРАКТНОЙ СБОРКИ СТРАНЫ ПРОИЗВОДИТСЯ НА ЗАВОДАХ МОСКВЫ, ТРЕТЬ — НА ПЛОЩАДКАХ ПЕТЕРБУРГА, СТОЛЬКО ЖЕ — НА РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВАХ

момент даже была опасность, что в России закончится стеклотекстолит. Впрочем, серийное производство, особенно для сложных заказов, тоже постепенно переходит в Россию. Отечественные предприятия в последнее время активно инвестировали

в технологии, и сейчас многие заказы, которые раньше уходили в Китай или даже в Японию, потому что местные производители не могли их выполнить, остаются в России», — рассказывает один из участников рынка контрактной сборки.

Алексей Трошин считает, что в сложившихся экономических условиях перспективы российского контрактного производства благоприятны в первую очередь для привлечения мировых заказчиков и для создания конкуренции азиатским производителям. «Технологических ограничений при этом не существует, в России могут производиться любые виды плат. Развитие этого рынка могло бы дать толчок и для расширения номенклатуры отечественных электронных компонентов, а за счет дальнейшей замены импортных аналогов — и увеличения доли отечественных изделий в сборочном производстве», — уверен он.

В компании TPV положительной для рынка тенденцией называют рост цен конкурирующих импортных товаров. Но помимо этого, есть два серьезных отрицательных влияющих фактора: повышение цен на импортные комплектующие и сокращение спроса на электронику в целом.

Как будет развиваться рынок, зависит от его гибкости и готовности игроков адаптироваться под новые условия, считает директор по связям с общественностью Ассоциации торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютерной техники Антон Гуськов. При этом он констатирует, что пока широкого распространения контрактная сборка в России не получила. ■

РАДИОЭЛЕКТРОНИКЕ ПРОРОЧАТ РОСТ НА ОТРАСЛИ СИЛЬНО СКАЗАЛИСЬ САНКЦИИ И КОЛЕБАНИЯ ВАЛЮТ. ВЛАСТИ ГОТОВЫ ПРЕДЛОЖИТЬ ПОМОЩЬ. НО ПРИ ОТСУТСТВИИ КЛИЕНТОВ ЛЬГОТЫ ТЕРЯЮТ СМЫСЛ, СЧИТАЮТ НА РЫНКЕ. АГАТА МАРИНИНА

Согласно данным Росстата, по итогам 2015 года индекс промышленного производства (ИПП) в секторе производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования по отношению к 2014 году составил 92,1%, в сегменте электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи — 89,3%.

ПАГУБНОЕ ВЛИЯНИЕ «Сказалась девальвация национальной валюты. Отрасль не является экспортно ориентированной. Скорее напротив, значительная доля принадлежит импортным комплектующим, которые подорожали вместе с иностранной валютой», — поясняет аналитик группы компаний «Финам» Алексей Калачев.

Генеральный директор ЦНИИ «Электроника» Алена Фомина в числе наиболее значимых факторов, оказывающих влияние на отрасль, называет существенный рост цен на импортное оборудование, услуги и технологии, вызванный снижением курса национальной валюты, который в определенной мере сдерживает реализацию программ развития. По ее словам, высокий уровень зависимости от поставок продукции и технологий из-за рубежа сохраняется: около 80% продукции и компонентов на российском рынке импортные. «Существенное влияние оказало и введение санкций на поставки в Россию передовых технологий и оборудования.

В первую очередь под их действие попало технологическое оборудование,

необходимое для создания производственных линий в области микроэлектроники», — говорит Алена Фомина. Тем не менее, добавляет она, российская радиоэлектронная промышленность сохраняет положительную динамику развития и, согласно данным проводимых антикризисных мониторингов, системных кризисных явлений в крупнейших организациях отрасли не наблюдается.

Генеральный директор TPV CIS Блажей Бернад Райсс говорит, что с точки зрения контрактного производства кризис и рост курсов валют точно дали определенные преимущества по стоимости выпускаемой продукции в сравнении с импортом. Кроме того, у игроков появилась дополнительная мотивация к диверсификации производства. В петербургском комитете по промышленной политике и инновациям сообщили, что по итогам первого месяца 2016 года ИПП в секторе «производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования» составил 116,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Большими достижениями могут похвастаться только представители химической промышленности, в которой ИПП по итогам января составил 135%. Однако общие итоги прошлого года по Петербургу сравнимы с общероссийскими. Так, индекс промышленного производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования составил 87,5%.

В радиоэлектронной отрасли традиционно условно выделяют три укрупненных сегмента. Первый — потребительские товары: аудио-, видео-, компьютерная техника, бытовые приборы. Второй включает в себя профессиональную электронику для промышленности, транспортной отрасли, энергетики, медицины. Третий — это продукция для предприятий оборонно-промышленного комплекса. В Петербурге по индексу промышленного производства телевизионная и радиопередающая аппаратура, а также аппаратура электросвязи по итогам прошлого года показали рост в 1,9 раза по сравнению с 2014 годом. До 122% увеличился показатель в сегменте радиолокационной, радионавигационной аппаратуры и радиоаппаратуры для дистанционного управления. Такие данные содержатся в отчете петербургского комитета по промышленной политике и инновациям. По словам Алены Фоминой, наиболее устойчивы на текущий момент сегменты рынка, связанные с оборонно-промышленным комплексом (ОПК), что обусловлено наличием стабильного заказа. «При этом стоит отметить, что большая часть организаций российской радиоэлектронной промышленности так или иначе связаны с ОПК», — добавляет она.

СВОИМИ СИЛАМИ Как отмечают эксперты, в процессе реструктуризации отрасли России в последние годы практически вся радиоэлектронная промышленность была сконцентрирована под

контролем государственной корпорации «Ростех». «В таких условиях только на меры господдержки и могут рассчитывать предприятия. По большому счету, таких мер три: прямое субсидирование, государственный заказ и ограничение на внутреннем рынке деятельности зарубежных конкурентов», — говорит Алексей Калачев.

В конце февраля стало известно, что субсидии из федерального бюджета будут предоставляться в рамках госпрограммы «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности на 2013–2025 годы». Планируется возмещать затраты на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ. Сама же программа, как рассказывают участники рынка, проходит корректировку. «В основе проекта новой редакции лежит принцип проектного подхода, при котором обязательным условием финансирования со стороны государства является налаживание серийного выпуска продукции. Также к числу наиболее значимых особенностей новой редакции относятся переход к поддержке проектов через субсидирование и стимулирование развития внутри- и межотраслевой кооперации. Данные изменения позволяют достичь роста доли отечественных производителей в наиболее емких и стратегически значимых гражданских сегментах внутреннего и зарубежного рынков радиоэлектроники», — говорит Алена Фомина. → 18

«СЕЙЧАС В РОССИИ ПРОИЗВОДИТЬ ЭЛЕКТРОНИКУ ВЫГОДНЕЕ, ЧЕМ В КИТАЕ»

ОСЛАБЛЕНИЕ РУБЛЯ УДЕШЕВИЛО КОНТРАКТНУЮ СБОРКУ ЭЛЕКТРОНИКИ В РОССИИ И СДЕЛАЛО ЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОЙ ДЛЯ ЗАРУБЕЖНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, УВЕРЕН БЛАЖЕЙ БЕРНАРД РАЙСС, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ TRV CIS — ЕДИНСТВЕННОГО В НАШЕЙ СТРАНЕ ЗАВОДА ВЕДУЩЕГО КИТАЙСКОГО КОНТРАКТНОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ЭЛЕКТРОНИКИ TRV GROUP. В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG СВЯТОСЛАВУ ФЕДОРОВУ ГОСПОДИН РАЙСС РАССКАЗАЛ, В КАКОМ СОСТОЯНИИ НАХОДИТСЯ МЕСТНЫЙ РЫНОК ЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И БЛАГОДАРЯ КАКИМ МЕРАМ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ЭТОЙ СФЕРЕ ЗАРАБОТАЕТ НА ПОЛНУЮ МОЩНОСТЬ.

BUSINESS GUIDE: Как в настоящее время чувствует себя рынок контрактной сборки электроники в Петербурге? Как на него повлияли ослабление рубля, кризис, санкции и другие негативные факторы?

БЛАЖЕЙ БЕРНАРД РАЙСС: По нашим оценкам, объем продаж телевизоров по итогам 2015 года по сравнению с 2014 годом упал на 40–45%. В текущем году падение продолжается, так как спрос снижается из-за уменьшения покупательной способности, особенно учитывая, что бытовая техника и электроника не являются товарами первой необходимости. По итогам 2016 года мы ожидаем снижение еще на 10%. В других сегментах электроники также присутствовало падение, достигающее по разным видам продукции от 30 до 50%.

В сложившейся ситуации вырос спрос на дешевые изделия и довольно сильно упал на товары средней ценовой категории. На этом фоне потребление моделей премиального сегмента держится почти на одном уровне.

Что касается рынка контрактной сборки электроники, то он сузился. Но одновременно из-за падения рубля по отношению к евро и доллару российская сборка стала более привлекательной. Сейчас в России производить электронику даже выгоднее, чем в Китае. Например, в пересчете на доллар в России средняя зарплата рабочего составляет около \$410. Почти как в Китае, хотя в некоторых его провинциях она доходит уже до \$600.

BG: Как изменилась модель поведения вашей компании в кризис?

Б. Р.: Стратегия развития нашей компании построена на том, что мы продолжим работу в России. Несмотря на сложные экономические условия, мы намерены развиваться. Мы уверены, что объемы вложений и те наработки, которые были сделаны, не должны пропасть даром. Кризис и санкции сыграли на руку нашей компании, мотивировали нас к диверсификации, мы максимально используем наработанную годами эффективную технологическую базу. Все это время мы были сосредоточены на выстраивании эффективного и автоматизированного производства. Сейчас это стало основным нашим конкурентным преимуществом при привлечении новых клиентов.

По итогам текущего года мы рассчитываем, что объемы производства нашей компании вырастут в два-три раза. Этому будут способствовать падение рубля



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

и рост привлекательности российского производства, уверенные первые шаги властей и бизнеса в сторону импортозамещения и, конечно же, действия нашей компании, направленные на расширение своего присутствия на рынке. Мы стали работать не только с телевизионной сферой, но и с другими сегментами электронной промышленности, например, начали производить коммуникационное оборудование — телевизионные приставки, роутеры. Мы не остановили инвестиционные проекты внутри компании, напротив, мы их усилили, но сделали более целенаправленными.

Импортозамещение, которое развернулось на российском рынке, идет очень сложно и медленно, потому что долгое время сфера электроники в России вообще не развивалась. Это очень длинный и трудоемкий путь, так как нельзя одеть ребенка в костюм взрослого человека. Но хорошо, что мышление начало меняться, это добавляет оптимизма. Я не ожидаю, что результаты программы мы увидим сегодня-завтра, но если уже на уровне правительства и топ-менеджеров крупных компаний эта мысль появилась — уже хорошо.

BG: Вы неоднократно говорили, что Россия находится в неконкурентных условиях в сравнении с другими странами Европы в части развития контрактной сборки электроники. Что станет драйвером для развития рынка?

Б. Р.: Первый шаг уже сделан — благодаря ослаблению рубля Россия стала конкурентоспособной по стоимости рабочей силы. Но этого все равно мало, чтобы привлечь крупных мировых игроков и запустить производство в тех объемах, которые нужны России. Для этого, как показывает мировая практика, нужна взвешенная таможенная политика государства. Нужно обратиться к опыту стран БРИКС. Есть три успешных примера такой политики — в Китае, Индии и Бразилии. Все эти страны выстроили правильное соотношение между ввозными пошлинами на готовые изделия и пошлинами на отдельные компоненты.

Для создания условий глубокой локализации (35% и выше) надо использовать, например, бразильскую модель, которая хорошо подходит российской экономике. В Бразилии таможенная пошлина на готовые изделия очень высока, и есть конкрет-

ные требования к локализации пластика и электронных блоков, что вынуждает глобальных производителей локализовывать свои производства на территории этой страны даже для небольших объемов.

BG: Сколько времени потребуется для реализации этой модели в России?

Б. Р.: Два-три года с момента повышения пошлины на конечную продукцию. Но сколько времени потребуется на увеличение заградительных пошлин — не знаю. Для внедрения такой модели в России необходимо внесение корректировок в существующие условия и договоренности между Россией и ВТО. Это непростая задача, но ее нужно решать, чтобы импортозамещение заработало в полной мере. Сейчас договоренности гласят, что на готовые телевизоры средней ценовой категории (17–18 тыс. рублей) ввозная пошлина составляет всего 10%. Этого достаточно, чтобы сохранить существующую крупноузловую сборку, но не способствует увеличению глубины локализации. В России пошлины на готовую продукцию должны быть 20–30%, не меньше. Таким образом, можно локализовать производство в России и привлечь крупных игроков рынка. Подчеркну, без четких решений со стороны российского правительства эта индустрия никуда не сдвинется. А ведь это огромный рынок, который может быть локализован. И я уверен, что Россия в состоянии это осилить.

BG: Какие электронные компоненты в первую очередь могут производиться на местном уровне?

Б. Р.: Сейчас мы уже используем упаковку, производство которой локализовано. Это картон, пенопладыши. Логистика этих материалов дорогая, а низкая пошлина присутствует. Помимо этого, в России есть и технология, и ряд развитых предприятий, поэтому упаковку удобно производить на месте, тем более что объемы распределяются на разные индустрии.

Следующий шаг — это локализация металлических частей и пластика (корпус и некоторые внутренние части). Потом надо сделать упор на локализацию набивки плат. Параллельно с этим будет расти добавленная стоимость. Сейчас для контрактной крупноузловой сборки она составляет всего 3–5%. Если мы локализуем производство пластика и станем выпускать платы, то увеличим ее на 20–30%. → 18

Безграничные возможности

Финансовые услуги в 20 странах мира



Мир без преград
Группа ВТБ



8 (800) 200-77-99
звонок по России бесплатный
www.szrcvtb.ru

Банк ВТБ (ПАО)
Генеральная лицензия Банка России № 1000

16 → **BG:** Какие компании захотят вложить инвестиции в этот бизнес?

Б. Р.: Все крупные производители электроники, такие как Intel, HP, Dell и даже Apple, а также контрактные сборщики электроники (например, Jabil, Flextronics, Foxconn) будут вынуждены локализовать свои производства в России, если захотят уверенно торговать на этом рынке. Иначе они будут вне рынка, то есть дороже на 30%.

BG: Несмотря на диверсификацию в другие отрасли электроники, компания в дальнейшем намерена расширять сотрудничество с другими ТВ-брендами?

Б. Р.: Да, конечно. Например, недавно мы заключили договор с одним из крупнейших федеральных российских брендов. Это сотрудничество увеличит наши объемы в телевизионной сфере как минимум на 40%. Кроме этого, сегодня ведем переговоры о сотрудничестве с еще одним крупным мировым брендом и несколькими федеральными российскими. Дальнейший рост телевизионного рынка обусловлен маркетингом и сменой технологий. Сегодня основной упор делается на развитие SmartTV. С точки зрения «железа» телевизор сильно развиваться не будет. Даже недавние новинки, например, изогнутый экран — это просто нишевое явление. Уверен, что и дальше производители будут работать над увеличением разрешения экрана, расширением разнообразных приложений, например игровых. Все. Ожидать в обозримом будущем каких-то серьезных изменений, способствующих взрывному росту этого рынка, не стоит. В связи с этим мы продолжим диверсификацию, которая дает свои плоды. Мы уже производим телевизионные приставки для компании «Инфомир» и ведем переговоры с другими крупными серьезными игроками на рынке приставок. Перспективы огромны. Я одиннадцать лет работаю в России и считаю, что сейчас самый подходящий момент для развития в стране собственного рынка электроники. Более того, уверен, что Россия сейчас обязана устанавливать свои собственные правила игры, в том числе и во взаимоотношениях с ВТО, потому что пока это одностороннее движение, так как, к примеру, в ЕС пошлины на телевизоры уже выше!

С другой стороны, вопрос не только в экономике, но и в стратегии развития нашей собственной компании. Мы хотим идти вперед. У нас есть для этого все возможности — профессиональная команда, построившая эффективно работающую компанию, высокооснащенная технологическая платформа, стремление к развитию и многое другое. Российское подразделение TPV Group находится в топовых позициях в корпорации по показателям эффективности и качества. Это, с одной стороны, говорит о том, что в России можно вести эффективный бизнес и производить качественный продукт. С другой — все наши усилия по формированию российского рынка сборки электроники и бытовой техники, сборки автомобилей иностранных марок могут быть моментально перечеркнуты неожиданными решениями российского правительства по предоставлению налоговых и других экономических преференций отдельным субъектам Российской Федерации. Особенно Калининградской области. ■

15 → На региональном уровне также заявляли, что так как радиоэлектроника — одна из приоритетных отраслей, то она заслуживает разработки отдельных мер поддержки, призванных снизить влияние негативных экономических факторов на деятельность предприятий. «Наша компания никуда не обращалась. Исповедуем подход: сначала постарайся вырастить что-то на своем огороде собственными силами. Понимаешь, что достиг предела своих возможностей, — вот тогда иди и проси. Мой опыт работы в России подсказывал, что подобные просьбы принесут нам больше проблем, нежели выгоды. И уж точно не добавят нам клиентов. А в отсутствие клиентов никакие льготы и не нужны. Не нужно ни на кого надеяться. Ты либо делаешь бизнес в существующих условиях, либо его не делаешь. Иных вариантов нет», — утверждает Блажей Бернанд Райсс. По его словам, без помощи государства предприятиям помогают развиваться постоянная автоматизация и оптимизация бизнес-процессов, логистических и производственных решений, жесткий контроль над затратами и складскими остатками, команда профессионалов и диверсификация бизнеса.

КТО В КЛАСТЕРЕ ЖИВЕТ Считается, что особую роль в развитии промышленного потенциала играет формирование кластеров. В «Стратегии экономического и социального развития Санкт-Петербурга до 2030 года» кластер радиоэлектроники называется в числе тех, которые находятся на стадии роста. Сейчас в городе действует кластер «Развитие информационных технологий, радиоэлектроники, приборостроения, средств связи и инфотелекоммуникаций Санкт-Петербурга».

Он был создан на базе предприятий петербургской ассоциации радиоэлектроники и объединения компаний разработчиков программного обеспечения в России НП «Руссофт». На сегодняшний день, по данным открытых источников, в его состав входят 85 организаций, относящихся к приборостроению, и 70 предприятий из IT-сферы. Это и производственные предприятия ГК «Ростехнологии», и высшие и средние учебные заведения, и научно-исследовательские институты. Кроме того, в его работе участвуют маркетинговые и сбытовые организации, проектные организации, инжиниринговые и сервисные компании, опытно-конструкторские бюро. Ведущими предприятиями направления радиоэлектроники являются «Авангард», «Светлана», Завод им. Козицкого, РИРВ.

«Все предприятия — участники кластера имеют хорошие конкурентные позиции на внутреннем рынке, реализуют собственные и совместные проекты по внедрению комплексных системных решений. Однако из-за недостатка средств на технологическое перевооружение, модернизацию и активный маркетинг на мировых рынках продукция участников, представлена недостаточно», — говорится в плане развития кластера. В частности, в документе приводятся следующие данные: уровень износа основных средств на предприятиях направления радиоэлектроники с учетом резкого сокращения сроков их службы в рамках инновационных технологий до пяти-шести лет в среднем составляет 50–60%. Вместе с тем отмечается, что предприятия постоянно инвестируют в развитие производственной и технологической базы, хотя в переоснащение предприятий еще требуются значительные вложения.

«На текущий момент продукция российских организаций находит своих потребителей как на государственном, так и на коммерческом сегментах рынка. Однако для проведения широкомасштабного импортозамещения нашим компаниям зачастую не хватает эффекта масштаба. Реализация государственной программы «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности на 2013–2025 годы» призвана решить данную проблему», — отмечает Алена Фомина.

План развития петербургского кластера, утвержденный в 2014 году, предусматривает, что совокупные объемы выручки от продаж несырьевой продукции вырастут с 18,6 млрд рублей в 2013 году до 44,5 млрд рублей в 2017 году. В общероссийском масштабе также рассчитывают на планомерный рост. В частности, выручка в радиоэлектронной промышленности должна составить 1,044 трлн рублей в 2018 году. При этом доля инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ и услуг организаций радиоэлектронной промышленности должна повыситься до 26,4% к 2018 году. Количество разработанных технологий мирового уровня, прошедших опытную отработку и готовых к коммерциализации или переданных в производство, должно составить в 2014 году — одна, в 2015–17 годах по два и в 2018 году — три. «Насколько принимаемые государством меры будут эффективны, а планы выполнимы, покажет время», — констатирует Алексей Калачев. Оценить динамику, сравнив плановые и фактические цифры по 2015 году пока не представляется возможным: нет сопоставимых данных. ■

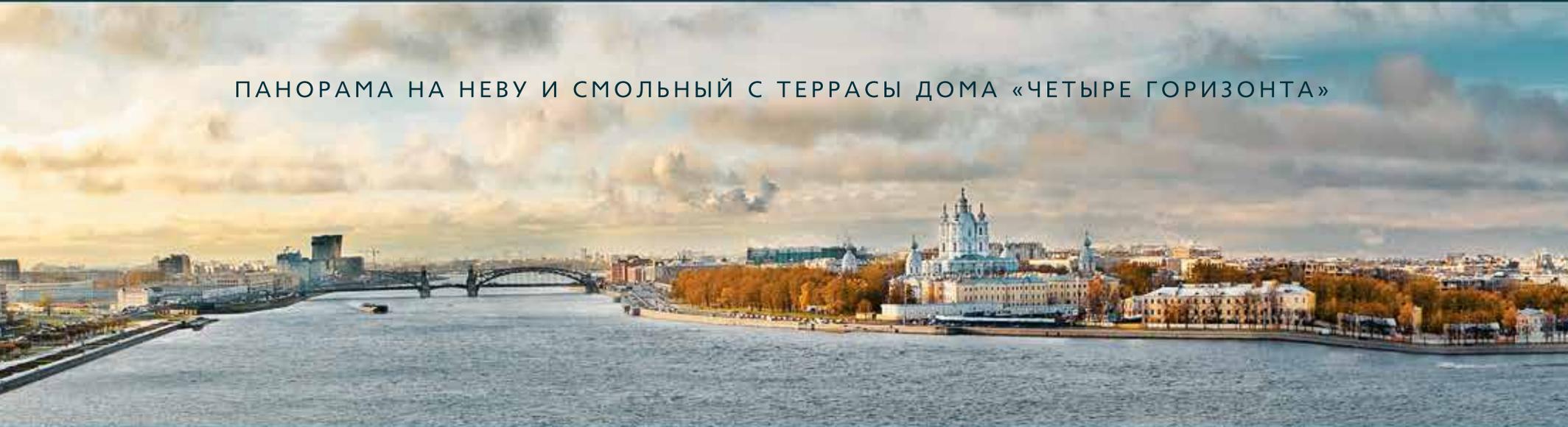


СУЩЕСТВЕННОЕ ВЛИЯНИЕ НА ОТРАСЛЬ ОКАЗАЛИ САНКЦИИ НА ПОСТАВКИ В РОССИЮ ПЕРЕДОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ОБОРУДОВАНИЯ — В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ПОД ИХ ДЕЙСТВИЕ ПОПАЛО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, НЕОБХОДИМОЕ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЛИНИЙ В ОБЛАСТИ МИКРОЭЛЕКТРОНИКИ

ВИД, ОТ КОТОРОГО ЗАХВАТЫВАЕТ ДУХ...



ПАНОРАМА НА НЕВУ И СМОЛЬНЫЙ С ТЕРРАСЫ ДОМА «ЧЕТЫРЕ ГОРИЗОНТА»



КВАРТИРЫ ОТ 120 000* руб./м²
СДАЧА ДОМА В 2016 г.



ВХОДИТ
В ХОЛДИНГ RBI

rbi.ru

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

(812) 320-76-76

НЕДОКАПИТАЛИЗАЦИЯ ХУЖЕ САНКЦИЙ

САНКЦИИ ЕВРОСОЮЗА ПЕРЕКРОИЛИ ВСЕ СФЕРЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ — НА КАКИЕ-ТО ПОВЛИЯЛИ ОТРИЦАТЕЛЬНО, ДРУГИЕ ПОДСТЕГНУЛИ К РАЗВИТИЮ. У УЧАСТНИКОВ РЫНКА НЕТ ЕДИНОГО МНЕНИЯ ПО ПОВОДУ ТОГО, НАСКОЛЬКО ЭФФЕКТИВНО СЕЙЧАС РАБОТАЕТ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ. В ОДНОМ ЭКСПЕРТЫ СОЛИДАРНЫ ТОЧНО: ДЛЯ УСКОРЕНИЯ ЭТОГО ПРОЦЕССА НЕОБХОДИМО РЕШИТЬ РЯД СЕРЬЕЗНЫХ СИСТЕМНЫХ ПРОБЛЕМ. СВЯТОСЛАВ ФЕДОРОВ

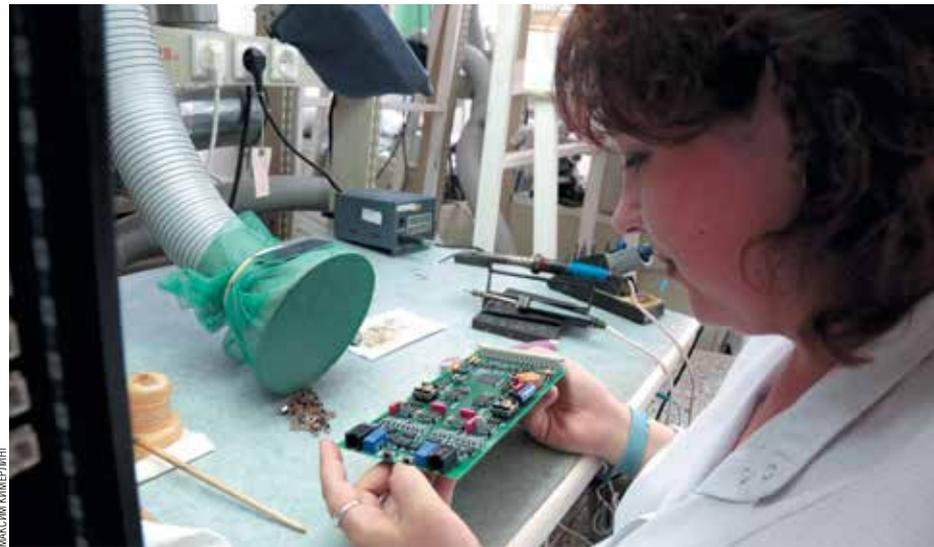
Разные сферы промышленности по-своему отреагировали на введение обоюдных санкций Евросоюзом и Россией. По экспертным оценкам, российская экономика в целом испытала на себе негативный эффект от санкций. Как говорят в группе «Финам», ссылаясь на оценки Росстата, в РФ за 2015 год промышленное производство сократилось на 3,4% по отношению к 2014 году, а инвестиции в основной капитал с коррекцией на инфляцию упали на значительные 8,4%.

По словам Тимура Нигматуллина, финансового аналитика группы компаний «Финам», больше всего от санкционных мер пострадали импортеры: сети магазинов одежды и обуви иностранных брендов, дилеры иностранных автомобильных марок, продавцы электроники, часть продовольственного ритейла и тому подобное. Впрочем, из-за снижения реальных доходов населения (из-за рецессии и инфляционного давления) так или иначе пострадали практически все виды бизнеса, заметил аналитик.

По мнению Константина Бушуева, начальника отдела анализа рынков «Открытие Брокер», из-за точечных технологичных запретов частично пострадали российские производители оборонной продукции и продукции двойного назначения, использовавшие в своих изделиях западные компоненты и технологии. «Финансовые санкции ударили по госбанкам и госкомпаниям, в первую очередь нефтегазового сектора. Но наиболее сильный удар получили компании-импортеры и предприятия, собирающие готовые изделия из зарубежных компонентов (например, телевизоры, автомобили). Санкции ударили по ним не напрямую, а косвенно — через падение курса рубля, рост инфляции, процентных ставок и обвал потребительского спроса. При этом сами санкции в этом случае скорее сыграли вторичную роль», — прокомментировал эксперт.

По мнению Алексея Трошина, генерального директора АО «ЭлТех СПб», Россия сейчас находится в зоне экономической неопределенности и, пожалуй, это и является самым неприятным следствием санкций. «Политика протекционизма и благоприятная конъюнктура внутреннего рынка, отток капитала из страны и нестабильность финансовой системы, объективное влияние макроэкономических тенденций и субъективные политические факторы — в нынешней ситуации все тесно переплетено. Правительству удается справляться с внешними вызовами „в ручном“ режиме, но системные проблемы в экономике остаются неизменными», — прокомментировал господин Трошин.

По его словам, из-за санкций в технологическом сотрудничестве определенные сложности появились, но они далеко не катастрофичны. «Бесспорно, больше всего пострадал финансовый сектор, доступ к иностранным инвестициям ощутимо затруднен. Следствие — не только замороженные проекты, но и сокращение финансирования



БЛАГОДАРИ ОСЛАБЛЕНИЮ РУБЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРОДУКЦИЯ ПОЛУЧИЛА СУЩЕСТВЕННОЕ ЦЕНОВОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО НА МЕСТНОМ И ГЛОБАЛЬНОМ РЫНКАХ

ряда технологических направлений, трансформация инноватики в русло импортозамещающей модели развития. Появляются определенные опасения, что все-таки мы начинаем решать текущие проблемы экономики за счет ее стратегического развития», — подчеркнул Алексей Трошин.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ И РЕАЛЬНОСТЬ

Не все эксперты однозначно оценивают как необходимость искусственного запуска процесса импортозамещения, так и его первые результаты. Тимур Нигматуллин отмечает, что импортозамещение было «запущено» не правительством, а Центробанком в рамках перехода к плавающему курсу рубля на фоне снижения цен на нефть. «Так, благодаря ослаблению рубля отечественная продукция получила существенное ценовое конкурентное преимущество на местном и глобальном рынках. Запрет на импорт лишь немного ускорил данный процесс. В отдельных отраслях импортозамещение было ярко выражено. К примеру, производство мяса и субпродуктов пищевых домашней птицы в РФ в прошлом году выросло на 9,6% год к году до 4,3 млн тонн и в текущем году тенденция может получить продолжение», — приводит пример господин Нигматуллин.

«На мой взгляд, в большинстве отраслей РФ не требуется и никогда не требовалось импортозамещение. В рамках мирового разделения труда производство ряда товаров или услуг нерентабельно или вовсе невозможно. Например, нельзя „заменить“ курорты Египта или Турции, поскольку в РФ в принципе нет зимних курортов. Также невозможно заместить производство большинства электронных компонентов, ПО, так как российская экономика очень мала в сопоставлении с глобальной и у нее просто не хватает на это ресурсов», — говорит Тимур Нигматуллин. — При этом в ряде „стратегических“ отраслей импортозамещение уже

произошло. Например, доля импорта в потреблении мяса в РФ в 2015 году составила около 5% против 16% в 2014 году».

А вот Константин Бушуев уверен, что процесс импортозамещения в России работает успешно уже с конца 1990-х годов, когда в результате сильной девальвации появилась выгода внутреннего производства. «За все эти годы во многих отраслях так или иначе заметно увеличилась доля российских товаров и услуг. Анонсированное правительством в прошлом году импортозамещение по сути является лишь акцентированным продолжением этого процесса», — говорит господин Бушуев.

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь», сомневается в положительном эффекте, который дало импортозамещение, по крайней мере, строительной сфере. «В строительстве и промышленности, связанной со стройкой, уровень использования местных материалов и так был велик, но необходимость в импортных материалах, безусловно, всегда существовала. Импортозамещение в этих областях не работает и не сможет начать работать еще в течение года или полутора. Здесь необходима не санкционная война, а программы поддержки и развития собственной промышленности, внедрение инноваций, применение современных технологий. И только через три-пять лет мы сможем получить действительно ощутимый эффект», — уверен господин Васильев. По его словам, для этого необходимы и возможность нормального кредитования, и понятные и неизменные условия работы на строительном рынке и в промышленности. Нужна работа с энергетиками для обеспечения отрасли необходимой инфраструктурой, а также много других конкретных действий, направленных на развитие промышленности.

Алексей Трошин, напротив, уже подводит положительные итоги процесса импор-

тозамещения. «Компания „ЭлТех“ сейчас занята в нескольких десятках таких проектов в авиации, двигателестроении, точном машиностроении. Эффективность почти каждого проекта оценивается и перед его запуском, и после выхода на полную загрузку производственных мощностей. Для этого суммируются инвестиции в проект, учитываются показатели, определяющие стоимость продукции, налоговую нагрузку, конкурентоспособность, фактические доходы от экспорта продукции. Сравнение со стоимостью закупки импортируемых аналогов покажет итоговую экономическую эффективность и срок окупаемости проведенной модернизации. Плановые показатели мы определяем еще на этапе преедвестационной проработки проекта, — комментирует Алексей Трошин. — Нюанс в том, что большинство проектов импортозамещения еще либо на стадии реализации, либо только выходят на стартовую загрузку, поэтому их итоговую эффективность оценивать рановато».

ЛЕГКО НА ПОДЪЕМ Главные вопросы, которые были и остаются у бизнеса, — улучшение условий ведения бизнеса, снятие административных барьеров, доступное кредитование. «Для этого нужно модернизировать судебные, правоохранительные, законодательные комплексы, гарантирующие охрану прав собственности, облегчать доступность предпринимателей к заемному капиталу, снижать налоговую нагрузку для высокотехнологичных компаний, в первую очередь ориентированных на экспорт. В случаях с поднятием технологичных отраслей „с нуля“ может потребоваться прямая помощь государства», — подчеркивает Константин Бушуев.

По мнению Сергея Колесникова, президента компании «Технониколь», члена генерального совета «Деловой России», для развития импортозамещения необходимо решить ряд серьезных системных проблем. Во-первых, бизнес нуждается в доступных и долгосрочных кредитах, особенно на закупку и модернизацию оборудования. Российские предприятия не смогут производить конкурентоспособную продукцию на устаревшем оборудовании. Во-вторых, остро стоит проблема нехватки квалифицированных производственных кадров. По словам эксперта, нужно учитывать, что импортозамещение не может произойти моментально. «Недокапитализация некоторых отраслей, в том числе машиностроительной, имеющей важное значение для обновления всех производственных фондов, составляет миллиарды рублей. При этом сегодня в некоторых сегментах, в том числе в производстве строительных материалов, импортозамещение превышает 90%. Данный опыт имеет смысл экстраполировать на другие, отстающие отрасли», — заключает господин Колесников. ■

ЛЕТЯТ УТКИ

ПОЛИТИЧЕСКИЕ ХИТРОСПЛЕТЕНИЯ, СМЕНА ДИНАСТИЙ И СТОЛИЦ, ИНТРИГИ, ИЗОБРЕТАТЕЛЬНОСТЬ И СТРАСТЬ – ЭТО НЕ СЮЖЕТ НОВОГО БОЕВИКА, А КРАТКАЯ ИСТОРИЯ ИКОНЫ КИТАЙСКОЙ КУХНИ, ЗНАМЕНИТОЙ ПЕКИНСКОЙ УТКИ.

До того, как рецепт попал на императорские кухни, им наслаждались посетители простонародных харчевен, но придворные служители огня и специй довели блюдо до совершенства. Цитаты вроде «Гости роняли слюнки в ожидании знаменитой жареной утки, чей аромат заполнил дом» и «Наполним блюда жареной уткой» часто встречаются в китайских манускриптах.

В Поднебесной столетиями оттачивали технику приготовления продукта, чья кожа была бы одновременно хрустящей и мягкой, тающей во рту. Долгое время ели лишь хрустящую утиную кожицу, мясо стали подавать к столу каких-то двести лет назад. Китайцы считают, что весной и осенью утка

вкуснее — зимой она слишком жирная, а летом из-за сильной влажности сложно добиться хрустящей кожицы и вкус получается неяркий. Именно поэтому сохраняется необычная подготовка утиной тушки: ее продувают сильной струей воздуха, обдают кипятком, обсушивают и глазируют сиропом из солодового сахара – все, чтобы кожа отошла от мяса, приобрела коричнево-красный оттенок, стала блестящей и хрустящей, как карамель.

В Tse Fung повара умеют сделать так, чтобы аромат утки стал замысловатым росчерком на медленно растворяющемся в потоке наших впечатлений шелковом полотне вкуса. До торжественного «выхода в зал» птице

приходится пройти огонь, воду и медные трубы: ее маринуют, ошпаривают кипятком, чтобы кожа натянулась, глазируют и оставляют отдыхать, пока утка впитает в себя сложный букет специй. После запекания ее подвешивают в специальной камере, чтобы сок разошелся по волокнам, тушка обрела налитую пухлость. Потом наступает самое интересное: утку ошпаривают горячим овощным маслом с ароматами кинзы, чеснока, имбиря и лука, нарезают тонкими полосками и заворачивают в рисовые блинчики. Не забудьте бобовый соус (он помогает сбалансировать сладость утиного мяса) и огуречную соломку (ради свежей водной нотки) и отправляйте в рот.

РЕКЛАМА



FORUM
RESTAURANT
GROUP

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. РУБИНШТЕЙНА, 13 · (812) 932 33 33 · TSEFUNG.RU

T S É F U N G

廳風翠

ST. PETERSBURG

НЕ РЫНОК — МЕЧТА

«ЛУЧШЕГО ВРЕМЕНИ, ЧЕМ СЕЙЧАС, ДЛЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ ЖИЛЬЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ НЕ НАЙТИ», — УТВЕРЖДАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ОНИ НАПОМИНАЮТ: ПОВТОРЯЕТСЯ СИТУАЦИЯ 1998 И 2008 ГОДОВ, КОГДА СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ СТАРАЛИСЬ ВЫВОДИТЬ НА РЫНОК ЖИЛЬЯ КАК МОЖНО МЕНЬШЕ. ТАТЬЯНА КАМЕНЕВА

«Сегодня продается то, что уже строится и что осталось непроданным из уже построенного. Рано или поздно, а как показывает практика, это означает через год-три, имеющийся сегодня запас квадратных метров будет распродан. За это время, разумеется, будут подготовлены новые проекты и они выйдут, в конце концов, на старт. Но можно абсолютно точно прогнозировать, что тогда повторится ситуация 2006 года, когда спрос был огромный, а предложения практически не было, и цены росли буквально каждую неделю», — комментирует Михаил Медведев, генеральный директор ГК «ЦДС».

«Проекты, которые только выводят на рынок, — перспектива полутора-двух лет», — подтверждает Андрей Тетыш, председатель совета директоров Агентства развития и исследований в недвижимости (АРИН). По его мнению, сегодня рынок сокращает объемы поглощения достаточно существенно. По разным оценкам, сокращение объемов поглощения на рынке первичного жилья составляет до 25% по сравнению с данными годичной давности. И пока выведение новых проектов на эту ситуацию не влияет. «Потому что, с одной стороны, не выводится рекордного количества непоглощенных объемов, а с другой — нет и ничего принципиально нового по цене», — констатирует господин Тетыш. Он напоминает о проекте «Северная долина», стартовавшем на рынке в 2009 году с ценой 49,9 тыс. рублей за квадратный метр, тогда как среднерыночные цены составляли 68–70 тыс. рублей. «Сегодня не просто отсутствуют проекты с такой принципиально новой экономикой, но нет даже информации о том, чтобы подобная территория в Петербурге была у какого-либо девелопера в разработке», — говорит он.

Застройщики, по мнению экспертов, рады были бы подемпинговать, чтобы увеличить объемы продаж, однако при желаемой для потребителя цене за «квадрат» не более 50 тыс. рублей экономика проектов попросту не «бьется». Поэтому в ход идут другие инструменты. «Сегодня за 1,5 млн рублей продают квартиру с местом в паркинге, ремонтом и какими-то еще опциями. Рынок реально сжат. Поэтому клиенты, которые это понимают, приобретают то, что могут себе позволить, «вписываясь» в ипотеку, потребительские кредиты», — говорят эксперты. При этом как актуальный тренд фиксируется то, что покупатели стремятся приобрести квартиру не большей площади, а большей функциональности, то есть при практически равных по площади однокомнатной и двухкомнатной квартирах выбор делается все-таки в пользу двухкомнатной.



СПРОС УМЕРЕННОЙ КОМПАКТНОСТИ

«Одна из последних тенденций на рынке — увеличение спроса на однокомнатные и двухкомнатные квартиры, тогда как в последние годы основной спрос был на квартиры-студии. Это связано с тем, что в условиях кризиса инвесторы стараются придержать средства, которые раньше вкладывали в малогабаритное жилье», — отмечает Кирилл Моченков, руководитель отдела продаж департамента жилой недвижимости NAI Bescar.

В то же время часть экспертов констатирует сдвиг предпочтений в сторону только однокомнатных квартир. Такие сделки, по данным АРИН, составляют на рынке первичной недвижимости явно больше половины. «Если пять лет назад около 68% всех продаж приходилось на сегмент до 5 млн рублей, включавших либо однокомнатные, либо совсем небольшие двух-

комнатные квартиры, то сегодня можно смело утверждать, что более 60% продаж — в сегменте однокомнатных квартир и студий, причем платежеспособный спрос все-таки смещается в сторону первых», — говорит Андрей Тетыш.

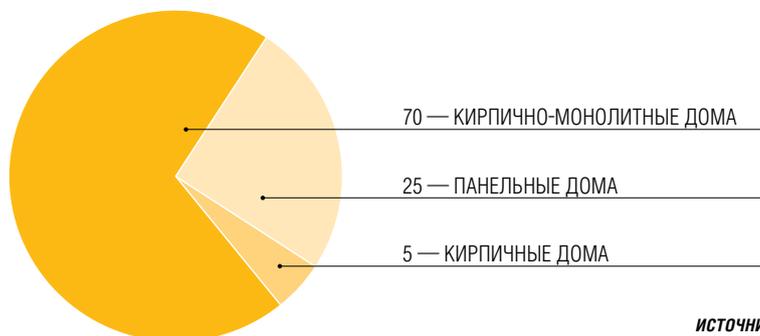
«Постепенно мы приходим к европейской модели восприятия жилплощади. Это понимание того, что в своей квартире человек спит, завтракает и ужинает (и то последнее далеко не всегда). Таким образом, вне жилья человек проводит гораздо больше времени, чем в нем. Соответственно, нет смысла платить за лишние квадратные метры. Всем нужна универсальная компактная квартира, которая была бы близка к актуальным для владельца точкам жизнедеятельности», — комментирует Михаил Медведев. Однако понимание компактности у каждой категории покупателей разное, и это

гарантирует интерес к разным предложениям застройщиков. «Наша задача в том, чтобы на небольшом пространстве создать максимум востребованного пространства. К примеру, кухня в наших домах, в соответствии со стандартом «Базовый комфорт», принятым в ЦДС, — не менее 9 кв. м. Потому что кухня — это, как правило, помещение, выполняющее в российских квартирах функции гостиной. Из этих же соображений в кухне всегда есть балкон. А комната — это личное пространство. Но зачем уединяться на 40 кв. м? Если человек живет один, ему достаточно 15–17-метровой комнаты, где с комфортом разместится спальное место, любимый телевизор, компьютер. Сейчас такой логикой руководствуется все большее число покупателей», — рассказывает господин Медведев.

Соответственно, типичная площадь квартир в новостройках Петербурга и Ленинградской области сегодня, по разным оценкам, составляет 31–32 кв. м — для студий, 35–36 кв. м — для однокомнатных, от 45 кв. м — для двухкомнатных квартир. Диапазон среднерыночных цен в массовом сегменте при этом эксперты определяют в пределах 74–87 тыс. рублей за квадратный метр (с отклонениями в ту или иную сторону).

«Стоимость квадратного метра в объектах массового спроса сегодня составляет в среднем 75 тыс. рублей. В связи с увеличением себестоимости строительства мы ожидаем роста цен на жилье в 2016 году

СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ПЕРВИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ТЕХНОЛОГИИ ДОМОСТРОЕНИЯ, %



ИСТОЧНИК: NAI BESCAR



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЛЕНКО

ПОСТЕПЕННО РОССИЯНЕ ПРИХОДЯТ К ЕВРОПЕЙСКОЙ МОДЕЛИ ВОСПРИЯТИЯ ЖИЛПЛОЩАДИ: В СВОЕЙ КВАРТИРЕ ЧЕЛОВЕК СПИТ, ЗАВТРАКАЕТ И УЖИНАЕТ, А ВНЕ ЖИЛЬЯ ПРОВОДИТ ГОРАЗДО БОЛЬШЕ ВРЕМЕНИ, ЧЕМ В НЕМ

как минимум на 10–15%», — говорит Кирилл Моченков.

«Целесообразная цена за квадратный метр сегодня — примерно 65 тыс. рублей. Но в действительности первичное жилье предлагается по цене 55–60 тыс. рублей. И цену еще больше снижают возможности рассрочки и особые условия по отдельным позициям», — уточняет Михаил Медведев.

ОТДЕЛКА С ПЛЮСОМ «Покупатели стали более требовательными и разборчивыми по причине возросшего объема предложения на рынке», — констатирует Кирилл Моченков. Следовательно, застройщикам необходимы все новые и новые конкурентные преимущества. Одним из них эксперты называют наличие базовой отделки. Ее, по данным NAI Besar, предлагает «подавляющее большинство застройщиков» (70% от общего объема предложения на первичном рынке); если же отделка не заложена в проект изначально, ее можно заказать до момента выхода объекта в эксплуатацию. В основном, как отмечают аналитики, отделка востребована среди покупателей двух категорий. Первая — те, кто покупает недвижимость в инвестиционных целях, но сейчас их стало намного меньше. Вторая категория — те, для кого важно въехать в новостройку максимально быстро.

В то же время Андрей Тетыш указывает на значительный объем жилья с «отделкой под чистовую». По его оценке, около 70% сделок совершаются именно в отношении таких квартир в новостройках. «Будущий собственник не хочет переплачивать за белорусские обои и криво

положенную плитку. Подготовка под отделку, с ровными стенами, ровным потолком и полом — сегодня идеальное состояние для продажи», — утверждает он. С другой стороны, застройщики могут выполнять отделку «промышленным способом», имея неограниченные возможности в привлечении рабочей силы и приобретении строительных материалов оптом.

«Тот, кто лучше управляет качеством строительства, предлагает на выходе жилое пространство, требующее меньшего ремонта. И довести качественно построенное жилое помещение до состояния базовой отделки такому застройщику проще», — говорит аналитик. Не стоит упускать из виду также то обстоятельство, что по государственным жилищным программам, которые пока, судя по всему, свертыванию не подлежат, жилье может приобретаться только с отделкой. И исходя из объемов финансирования жилищных программ только в эконом-классе, что обеспечит такому жилью, сегодня составляющему около двух третей от общего объема предложения, и дальнейшее лидерство на рынке Петербурга и прилегающих районов Ленинградской области. При этом, утверждает Андрей Тетыш, часть застройщиков будет пытаться называть свои продукты классом комфорт, хотя на самом деле они таковыми не будут.

Стоит отметить, что отношение к предложению квартир с чистовой отделкой у лидеров строительного рынка неоднозначное. Так, на объектах ЦДС наличие базовой отделки определяют сами покупатели. «Все зависит от того, насколько будущие собственники готовы тратить

дополнительные деньги на стадии строительства. Как правило, в квартирах небольшого метража отделка силами застройщика идет на ура. А собственники просторных квартир на верхних этажах, конечно, предпочитают чистовую отделку выполнять по собственным проектам», — рассказывает Михаил Медведев.

В ТРЕНДЕ — МОНОЛИТ Однако наиболее важным конкурентным преимуществом строительных компаний сегодня является все же не предложение квартир с отделкой «под ключ», а гарантия ввода объекта в эксплуатацию. Этому способствуют два фактора: надежность репутации и узнаваемость компании. «Если до прошлой осени речь шла о том, что более узнаваемый и с лучшей репутацией застройщик продавал больше, то сегодня это становится вопросом качественным. Застройщику без имени, без бренда не продать вообще ничего», — комментирует Андрей Тетыш.

Разумеется, компании, ведущие один объект, на рынке присутствуют и сегодня. Но, как правило, их продукт выводят на рынок брендовые риелторы, частично восполняя отсутствие бренда у самого девелопера. По данным АРИН, если в последние четыре-пять лет потенциальные покупатели интересовались прежде всего качеством и сроками сдачи объекта, то сегодня вновь наиболее частый вопрос — будет ли объект вообще достроен. «Если застройщик пережил уже не один кризис и доказал, что, хотя задержки возможны, но объекты будут гарантированно введены в эксплуатацию, — это его неоспоримое преимущество в сегодняшних условиях. Мы, к примеру, выстраиваем репутацию ЦДС уже более 15 лет, очень ею дорожим и всячески стараемся ее поддерживать», — уточняет господин Медведев.

«На рынке недвижимости десять крупнейших застройщиков реализуют около 60% от общего объема новостроек (Setl

City, ЛСР, «ЛенСпецСМУ», «Арсенал-Недвижимость», ЦДС, «Лидер Групп», RVI»), — утверждает Кирилл Моченков. При этом около 70% строящегося жилья, по данным NAI Besar, представляет собой кирпично-монолитные дома. В панели строится 20–25%, в кирпиче — 5%. «Лидирует, конечно, монолитное домостроение. Скорее всего, потому что кирпичное строительство достаточно дорогое. А панель — выбор компаний, у которых есть собственные заводы по выпуску этих стройматериалов. Но отмечу, что кирпично-монолитная технология — это не только быстро и достаточно дешево. Это прежде всего надежно», — говорит Михаил Медведев.

В то же время аналитики компании АРИН прогнозируют дальнейшее развитие всех трех направлений на региональном рынке недвижимости. «Сдвиг — только в сторону оптимальных для потребителя цен», — говорят они.

Интересным трендом при этом будет стремление застройщиков все более индивидуализировать проекты в массовом сегменте жилищного строительства. По мнению господина Тетыша, хотя в нашей стране до сих пор не удовлетворен оставшийся в наследство от советской эпохи спрос на массовое жилье, вариант исполнения типовых проектов может быть не только «сугобо советским», но и финским, немецким, французским, то есть с добавлением декоративных элементов при сохранении единой базы. Именно такой подход получит новый импульс к развитию в ближайшие годы.

Индивидуализацию проектов как ориентир на ближайшую перспективу подтверждают и сами застройщики. «Двух абсолютно идентичных жилых комплексов из числа новостроек вы сегодня в Петербурге и пригородах не найдете. Во-первых, меняются материалы: стройиндустрия не стоит на месте, появляются возможности найти более интересное решение без удорожания проекта. Во-вторых, в кризис есть возможность договориться с поставщиками, которые охотно идут на уступки, и благодаря оптимизации соответствующих расходов добавить проекту индивидуальности», — утверждает господин Медведев.

Дополнительным конкурентным преимуществом может стать и удачное название жилого комплекса — либо ориентирующее потенциальных покупателей относительно локации объекта, либо информирующее о его выигрышных характеристиках. Единственное но: особенности должны действительно иметь место. В противном случае название вызывает иронию или недоверие к данной строительной компании в целом. ■

ДВУХ АБСОЛЮТНО ИДЕНТИЧНЫХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ ИЗ ЧИСЛА НОВОСТРОЕК В ПЕТЕРБУРГЕ И ПРИГОРОДАХ СЕГОДНЯ НАЙТИ НЕВОЗМОЖНО



ТИПИЧНЫЙ МЕТРАЖ КВАРТИР В НОВОСТРОЙКАХ ПЕТЕРБУРГСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ

ТИП КВАРТИРЫ	СТУДИЯ	ОДНОКОМНАТНАЯ	ДВУХКОМНАТНАЯ
ПЛОЩАДЬ, КВ. М	31–32	35–36	ОТ 45

ИСТОЧНИК: СОВОКУПНЫЕ ДАННЫЕ АНАЛИТИЧЕСКИХ АГЕНТСТВ И СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

ПОТРЕБНОСТЬ В ОБНОВЛЕНИИ

В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ ВВОЗ ТЕХНОЛОГИЙ В СТРАНУ МОЖЕТ БЫТЬ ЗАТРУДНЕН. В ТАКОЙ СИТУАЦИИ РАЗВИТИЕ ВНУТРЕННИХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ЯВЛЯЕТСЯ ЖИЗНЕННО ВАЖНЫМ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ, ЕСЛИ ОНА ХОЧЕТ СОХРАНИТЬ ГЛОБАЛЬНУЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ.

СВЯТОСЛАВ ФЕДОРОВ

Однако эксперты считают, что власти не могут, да и не должны полностью заменить собой общественно-экономическую среду, способную воспроизводить внутри себя потребность в обновлении и инновациях. Оно может лишь производить точечное стимулирование разработки и внедрения инноваций в отдельных стратегически важных для него отраслях.

Разговор о развитии инноваций сродни беседам об импортозамещении, но есть одно отличие. Инновации — это создание новых продуктов, товаров с новыми свойствами или более совершенных технологических решений, которых не было ранее. Это не просто импортозамещение, которое развернулось в нашей стране, это в принципе замещение всего устаревшего, неактуального на новое и конкурентоспособное.

Однако Блажей Бернанд Райсс, генеральный директор компании TPV CIS, считает, что в вопросе развития инноваций важно соблюдать определенную последовательность действий и не нужно спешить. По его словам, чтобы была возможность развивать инновационные идеи, нужно сначала создать соответствующую производственную базу, в рамках которой можно будет проводить тестирование новых идей. В противном случае инновации превратятся в пустой звук. «Ничего нового мы не создадим, пока мы не будем делать хорошо базовые вещи. Если мы говорим про сферу электронной промышленности, то вначале нужно развивать программное обеспечение, обучать программистов, научиться производить свою микроэлектронику. Это длинный путь, но пройти его нужно с самого начала», — уверен господин Райсс.

Алексей Калачев, аналитик группы компаний «Финам», уверен, что для создания в России инноваций, в ней нужно развивать науку, инвестировать в образование — как высшее, так и профессионально-техническое, поддерживать атмосферу поиска нового, развивать предприимчивость граждан, стимулировать мелкий бизнес.

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь», считает, что для российской экономики и промышленности нужно заимствовать более совершенные технологии, которые уже существуют на Западе. «Сначала мы должны догнать — и только потом перегонять. Безусловно, есть новые сферы экономики, в которых мы могли бы развиваться опережающими темпами, но количество этих областей ограничено, и в ближайшие годы они не смогут оказать большого влияния на уровень ВВП России», — уверен эксперт.

Однако в условиях санкций ввоз технологий в страну может быть затруднен. Поэтому важно стимулировать иннова-

ционные процессы изнутри, считает Константин Бушуев, начальник отдела анализа рынков компании «Открытие Брокер». По мнению эксперта, это жизненно важно для российской экономики, если она хочет сохранить глобальную конкурентоспособность.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ Сегодня в России поддержку инновационным проектам оказывает Минэкономразвития, так же как и государственный банк развития ВЭБ. Прикладные венчурные проекты в области высоких технологий успешно поддерживает государственная корпорация «Роснано». По мнению Константина Бушуева, в конечном итоге важно создание инновационной среды, которое невозможно провести без стимулирования притока частных инвестиций и предпринимательской инициативы в сферу инноваций.

С ним согласен Алексей Калачев, который отмечает, что для внедрения инноваций нужно создавать область высокой конкуренции. Аналитик уверен, что государство может и должно производить точечное стимулирование разработки и внедрения инноваций в отдельных стратегически важных для него отраслях. Прежде всего в оборонно-промышленном комплексе и в транспортной инфраструктуре.

«Неудивительно, что именно в этих областях есть примеры успешной разработки и внедрения инноваций в России. На транспорте внедряются, например, новые инновационные вагоны — грузовые (разработки Тихвинского вагоностроительного завода) и пассажирские (двухэтажные вагоны производства Тверского вагоностроительного завода). Интересна разработка инновационного трамвая Russia One производства «Уралтрансмаш» (Екатеринбург). В условиях санкций, ограничивающих импорт новых технологий в Россию, создание и внедрение собственных инноваций являются, конечно, импортозамещением и становятся важным фактором экономического развития», — констатирует Алексей Калачев.

Эксперты говорят, что любые инновационные разработки требуют финансирования, большая часть которого формируется посредством венчурных инвестиций, то есть вложений в рискованные проекты, часто с неизвестным сроком окупаемости и нормой прибыли. «Работа со стартапами (если они „выстрелят“) может принести партнерам большую прибыль, чем средства, направленные в традиционную экономику», — комментирует Антон Щербаков, эксперт информационного агентства «Кредитформ». По его мнению, говорить о том, что в России такие технологии трудно воплощаются в жизнь или существуют только на бумаге из-за всевозможных экономических и административ-

ных преград, будет не совсем правильно. Антон Щербаков отмечает, что в России реализуется множество передовых решений, которые не уступают мировым стандартам, а порой и превосходят их. Это касается не только военно-промышленного комплекса (по объему экспорта продукции ВПК наша страна удерживает вторую позицию в мире после США), но и ряда гражданских отраслей (нефтепереработка, оптика, IT и др.).

«У нас в стране постоянно декларируется стимулирование инновационной экономики, способной приблизить нас к долгожданной диверсификации. Столь масштабная задача невозможна только за счет частного инвестора или в рамках отдельной компании. Для этих целей, помимо ориентиров и программ развития, государство создает различные фонды поддержки предпринимателей, инвестиционного климата, осуществляет финансирование в рамках государственных целевых программ (в том числе программ импортозамещения). Открываются технико-внедренческие зоны», — рассказал Антон Щербаков. В качестве примера он привел инновационный центр «Сколково», где строится целый научный кластер, и наукоград «Иннополис», который строится в Татарстане.

МЕЖДУ БИЗНЕСОМ И НАУКОЙ Алексей Трошин, генеральный директор АО «ЭлТех СПб», говорит, что в России развитие инновационной экономики в качестве государственной политики было инициировано около восьми лет назад. «В итоге в стране к началу внешнеполитического кризиса наукоемкая промышленность начала работать и производить продукцию, система и институты поддержки и развития инноватики были созданы. Государственные обязательства на первой стадии запуска проекта „Россия инновационная“ были выполнены по всем статьям», — делает вывод господин Трошин.

Он отмечает, что в целом без государственной поддержки инновации создаются только в рамках потребностей корпораций, но задача государства — построить экономику по новым принципам, внедрить работающую систему развития инноваций и коммерциализации технологий, а не навязывать промышленности те или иные решения. «Нынешняя ситуация дает мощный толчок для развития высокотехнологического сектора. И дело не только в импортозамещении, а в становлении модели экономики, базирующейся на технологическом производстве, а не на торговле ресурсами, в легитимации необходимости технологического развития как основного источника получения прибыли. Я уверен, что когда эти две базовые для любой инновационной экономики группы — ученые и бизнесмены — поймут взаимную необ-



ЕВГЕНИЙ ГАВРИЛЕНКО

ЛЮБЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ РАЗРАБОТКИ ТРЕБУЮТ ФИНАНСИРОВАНИЯ, БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ КОТОРОГО ФОРМИРУЕТСЯ ПОСРЕДСТВОМ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ, ТО ЕСТЬ ВЛОЖЕНИЙ В РИСКОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ, ЧАСТО С НЕИЗВЕСТНЫМ СРОКОМ ОКУПАЕМОСТИ И НОРМОЙ ПРИБЫЛИ

ходимость и определяют точки взаимодействия, тогда государству останется роль регулятора и инвестора крупных проектов, а не драйвера всего инновационного процесса, каковым ему сегодня приходится выступать», — подчеркнул Алексей Трошин.

Довольно эффективно господдержка работает в агропромышленном секторе, уверен Ирек Алляров, генеральный директор направления «Минеральная изоляция» компании «Технониколь». По его словам, в последний год господдержка сделала, в частности, тепличный сектор выгодным для вложений. «Согласно государственной программе, до 2020 года в России планируется ежегодно возводить до 300 га теплиц. Но для активного развития тепличного овощеводства необходим целый комплекс мероприятий — от льготного кредитования и налогообложения до технологий для более эффективного производства сельскохозяйственной продукции. Но на рынке пока существует дефицит современных решений и технологий для производства овощей, остро стоит вопрос импортозамещения в таких сферах отрасли, как селекция, удобрения и минераловатные субстраты», — комментирует ситуацию Ирек Алляров.

В этой связи компания «Технониколь» в 2015 году приняла решение об инвестировании 250 млн рублей в строительство новой специализированной линии по выпуску субстратов из каменной ваты мощностью 200 тыс. куб. м, что в 15 раз превышает существующие объемы производства субстратов. Они являются эффективным заменителем натуральных грунтов и активно применяются в тепличных комплексах для выращивания овощных и цветочных культур по малообъемной гидропонной технологии. «По нашим прогнозам, на начальном этапе линия может обеспечить поставку тепличным хозяйствам до 800 га субстратов в год», — заключил Ирек Алляров. ■

«ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПОКУПАТЕЛЯ ИЗМЕНИЛАСЬ»

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТРУДНОСТИ ЗАСТАВЛЯЮТ КОМПАНИИ, ОРИЕНТИРОВАННЫЕ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК, ВСЕ БОЛЬШЕ СРЕДСТВ И УСИЛИЙ ВКЛАДЫВАТЬ В ПОДДЕРЖАНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОКУПАТЕЛЕЙ. АЛЕКСАНДР КРЫЛОВ, ДИРЕКТОР ПО РЕГИОНАЛЬНЫМ ПРОДАЖАМ ПАО «ГАЗПРОМ НЕФТЬ», В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG СВЯТОСЛАВУ ФЕДОРОВУ РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАКОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ СЛЕДУЕТ ПРИДЕРЖИВАТЬСЯ, ЧТОБЫ УДЕРЖАТЬ КЛИЕНТОВ.

BUSINESS GUIDE: Насколько сильно, по вашим оценкам, обострилась конкуренция на топливном рынке Северо-Западного региона в последнее время?

АЛЕКСАНДР КРЫЛОВ: Люди стали очень внимательно относиться к своим тратам. Можно сказать, что сработал психологический эффект информационного давления. Все говорят о кризисе, и в такой ситуации даже тот, кто не ощущает его в своем кошельке, чувствует его в своей голове. Что касается нашей отрасли, то, помимо понятных всем явлений в экономике, мы пришли к закономерной ситуации достаточного количественного насыщения и переходим уже к качественным показателям. Я с трудом себе представляю микрорайон Петербурга, в котором человек не мог бы выбрать между двумя-тремя АЗС. А это значит, что идет конкуренция по каждому параметру — от цены и качества топлива до ассортимента в магазине.

BG: Какую долю топливного рынка СЗФО занимает сеть АЗС «Газпромнефть»?

А. К.: На Северо-Западе наша сеть насчитывает 97 автозаправочных станций, в том числе в Петербурге — 57, в Ленинградской области — 22, в Великом Новгороде — 11, в Пскове — шесть и в Республике Карелия — одна. По оценкам аналитиков, «Газпромнефть» занимает около 20% рынка СЗФО.

BG: Замечаете ли вы снижение покупательской активности по своим АЗС?

А. К.: Общая тенденция такова, что платежеспособность населения снизилась. Это напрямую отразилось на потребительском поведении, в том числе и наших клиентов. Северо-Запад повторяет динамику и центральных регионов, и России в целом. Но в то же время мы отмечаем, что динамика среднего чека, учитывающего приобретение как нефтепродуктов, так и сопутствующих товаров, по году остается стабильной и демонстрирует повышающий тренд. Например, сумма среднего чека в январе 2016 года была на 3,3% выше показателя аналогичного периода прошлого года. Не могу не отметить очень серьезный рост продаж сопутствующих товаров. АЗС постепенно превращается в микс магазина, кафе и места непосредственной покупки топлива. Когда в один из дней мы продали на одной станции 800 чашек кофе, стало очевидно, что это уже совершенно другой бизнес, чем то, с чего мы начинали в 2000-х.

BG: Как привлечь покупателя, если существенно снизить цену не получается?

А. К.: Во времена сокращения расходов привычные маркетинговые инструменты теряют свою актуальность и перестают быть эффективными. Скажем так, когда денег много, люди больше обращают внимание на имиджевые моменты, на какие-то неординарные ходы, на престиж и даже могут простить не-



дочеты в базовых, фундаментальных позициях, таких как качество самого продукта. А качество — это ведь не что-то одномоментное, сделал и успокоился. Самое сложное — постоянный мониторинг и поддержание заданного стандарта. Единственный реально действующий механизм — независимый контроль качества. И этот контролирующий орган должен быть исключительно в подчинении руководителя, отвечающего за весь бизнес. Мы в компании провели масштабную реорганизацию и среди прочего создали, я уверен, одну из лучших систем контроля качества топлива в России, включающую проверки и сертификационные испытания на всех этапах логистической цепочки — от нефтеперерабатывающего завода до станции. Если раньше директор региональной компании проверял, по сути, сам себя, то сейчас качество и количество нефтепродуктов проверяет отдельная компания — «Газпромнефть-Лаборатория». Сам факт, что в любой момент, в любом регионе, на любом этапе топливо может подвергнуться независимой проверке, держит в тонусе всю систему. Такого нет ни у одной другой топливной компании на рынке.

BG: Вы хотите сказать, что кроме качества теперь ничего не имеет значения для клиента?

А. К.: Нет, конечно. Не только, просто более, чем прежде. Из критериев мы большое внимание уделяем качеству сервиса, это традиционно не самая сильная составляющая российских компаний. И если настроить работу в этом направлении, потребитель будет приятно удивлен, запомнит вашу компанию и обязательно вернется. И, наконец, новые сервисы. Сегодня время инноваций и новостей. Каждый день мы слышим о технических или сервисных переворотах в самых, казалось бы, традиционных отраслях. К примеру, такси. Ну кто сейчас не слышал про Uber? Или гаджеты, которые устаревают за два-три месяца, или приложения, набираю-

щие миллионы фанатов за несколько дней. У потребителя постоянная жажда обновления. Поэтому мы регулярно вводим новые сервисы на АЗС. Как я уже сказал, автозаправочная станция из места покупки топлива становится в ряде случаев центром цивилизации, в котором люди могут собраться посмотреть автогонки или поужинать с друзьями.

Кроме того, важным инструментом привлечения клиентов становятся программы лояльности, предлагаемые крупными игроками рынка. Поэтому мы, помимо всех инноваций, постоянно совершенствуем нашу программу лояльности «Нам по пути». На сегодняшний день это самая популярная и массовая программа из того, что предлагают топливные ритейлеры в России.

BG: С начала этого года сеть АЗС «Газпромнефть» обновила технологическую платформу своей программы лояльности. В чем ее принципиальное отличие от других подобных продуктов?

А. К.: Во-первых, это очень удобная и простая программа. Если взять, например, программы лояльности авиакомпаний, то по ним мили не всегда просто превратить в билеты, а наши бонусы — это реальные деньги, которые можно конвертировать в товары или услуги в любой момент. Принцип прост: клиент заправляется или совершает покупки, а мы возвращаем ему часть средств в виде бонусов. На них можно приобрести топливо, услуги или товары в наших магазинах при АЗС.

Во-вторых, это совершенно новый продукт, на принципиально другой технологической платформе, не имеющий аналогов в отрасли. Например, мы сделали карты с бесконтактным чипом NFC, что позволило сократить скорость начисления и списания бонусов по карте как минимум в восемь раз — с 40 до 5 секунд. Клиенты пользуются онлайн-кабинетом, где можно посмотреть историю своих покупок и управлять бонусным счетом. Новая платформа позволяет нам гибко реагировать на спрос и предлагать выгодные акции, актуальные на текущий момент. Так, например, с 1 марта действует акция «Двойные бонусы», которая позволяет за две-три первые заправки окупить расходы на покупку новой карты.

На конец 2015 года было продано 6,1 млн карт старого образца. А только за два месяца 2016 года было реализовано 1,25 млн новых карт «Нам по пути», на 890 тыс. из которых клиенты перенесли свои бонусы с уже имеющихся. В СЗФО же за этот период было продано 107 тыс. карт.

И еще одна цифра: только за 2015 год мы вернули клиентам больше 6 млрд рублей в виде бонусов. Как вы видите, лояльность обходится нам дорого. Зато мы точно знаем: когда клиент покупает нашу карту, она действительно приносит ему пользу!

BG: Сегодня вы продвигаете три собственных бренда на заправках. Насколько успешно идет работа в этом направлении?

А. К.: Что касается сопутствующих сервисов на АЗС, то постоянное их расширение уже стало существенной и довольно прибыльной частью нашего бизнеса. При грамотном планировании сопутствующие товары и услуги должны полностью покрывать фонд оплаты труда сотрудников. Более того, в ряде случаев АЗС была бы прибыльна даже без топлива. Если оценивать результаты, то за два года по этому направлению мы выросли почти на 50%. В нашей компании даже шутка появилась, что у нас одна из самых больших сетей так называемых «магазинов у дома» в России.

Сегодня мы уже успешно реализуем свыше 200 товаров на наших станциях под тремя собственными брендами: «Газпромнефть», G-Drive и Drive Cafe. Первый аккумулирует под собой базовые сопутствующие товары ежедневного спроса. Ко второму бренду относятся товары из премиального сегмента, которые ассоциируются с нашим брендованным топливом. Что касается третьего бренда, то здесь представлена продукция кафе — еда, напитки, снеки. Сейчас уже каждая третья «нетопливная» продажа в нашей сети приходится именно на Drive Cafe. По продажам энергетических напитков G-Drive мы давно обогнали всех конкурентов, например, начали соперничать с Red Bull на полках наших АЗС. Этот факт послужил поводом к тому, чтобы сделать совместный кобрендинговый продукт — напиток Red Bull for G-Drive. Но наши планы на этом не исчерпаны. Вскоре мы представим серию новых товаров под собственной торговой маркой. У нас есть инструмент продвижения бренда G-Drive — это наш автоспортивный проект G-Drive Racing. В 2015 году впервые в истории российская команда G-Drive Racing стала чемпионом мира по гонкам на выносливость FIA WEC. Проект настолько успешен, что к нам подключились и другие спонсоры. То есть сам маркетинговый канал уже способен генерировать доход.

BG: Есть какие-то принципиальные перемены в стратегии ведения сети «Газпромнефть» в кризис?

А. К.: Опыт кризиса 2008 года показал, что ключевым фактором является способность адаптироваться к новым условиям. Сегодня на первый план также выходит обдуманное отношение к своим тратам, причем это справедливо как для компаний, так и для их клиентов. Покупателя надо заинтересовать конкурентоспособным товаром, либо он уйдет. Мы стремимся поддерживать интерес наших клиентов, потому они не уходят. Общее количество пользователей сети АЗС «Газпромнефть» выросло по отношению к 2014 году. ■

РЫНОК «ВЫЕХАЛ» НА «ТОЙОТЕ»

В 2015 ГОДУ В ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛО ПОСТРОЕНО И РЕКОНСТРУИРОВАНО 448,6 ТЫС. КВ. М ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПЛОЩАДЕЙ, ЧТО НА 3,6% МЕНЬШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ. ПРИ ЭТОМ ПОЧТИ ТРЕТЬ ПЛОЩАДЕЙ, ВВЕДЕННЫХ В ПРОШЛОМ ГОДУ, ПРИХОДИТСЯ НА ЗАВОД «ТОЙОТА МОТОР». ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По данным компании STEP, в прошлом году в Петербурге было построено 33 производственных объекта общей площадью 196,1 тыс. кв. м, реконструировано еще десять предприятий (252,5 тыс. кв. м).

Лидерами ввода промышленных площадей стали Пушкинский (180,3 тыс. кв. м), Красногвардейский (81,6 тыс.) и Приморский (58,3 тыс.) районы. Ни одного предприятия за минувший год не было построено и реконструировано в пяти районах Петербурга — Адмиралтейском, Василеостровском, Калининском, Кронштадтском и Центральном.

При этом львиную долю годового результата обеспечил всего один объект — реконструкция действующего автомобильного завода «Тойота Мотор» площадью 136,7 тыс. кв. м в Шушарах.

Существенный объем ввода по итогам 2015 года обеспечили предприятия по производству мебели и сопутствующих товаров, а также фармацевтическая отрасль. Так, в Красногвардейском районе достроен производственный комплекс мебельной и деревообрабатывающей промышленности (застройщик — «Мебельный технопарк», площадь объекта — 55 тыс. кв. м), в Приморском — мебельное производство компании «Салотти» площадью 5,5 тыс. кв. м. Предприятие «Новартис Нева» завершило возведение научно-производственного комплекса по разработке и производству лекарственных препаратов (27,7 тыс. кв. м), а медико-биологическая НПК «Цитомед» ввела в строй первую очередь комплекса по исследованию и производству активных фармацевтических субстанций (1,9 тыс. кв. м) на территории ОЭЗ «Новоорловская» в Приморском районе.

«Компания STEP в настоящее время работает в Петербурге над тремя промышленными объектами, ввод которых намечен на 2016 год. В промзоне Шушары продолжается строительство производственно-складского комплекса для петербургской «дочки» немецкого концерна Wuerth, в формирующемся фармацевтическом кластере «Пушкинский» — высокотехнологичного производственного комплекса для фармацевтической компании «Герофарм». В Металлострое завершается возведение депо

для выполнения капремонта скоростных электропоездов «Сапсан» и «Ласточка» по заказу концерна «Сименс», — рассказали в компании.

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финам», отмечает, что, согласно данным официальной статистики, индекс промышленного производства Санкт-Петербурга в 2015 году сократился на 7,3% год к году, а инвестиции в основной капитал сократились на 10,9%. Но на рынке это пока заметно не сказалось. Эксперты отмечают, что после кризиса 2008 года реальное уменьшение объемов ввода промышленных объектов рынок увидел только спустя три года, в 2012 году, когда количество новых площадей упало практически на 100 тыс. кв. м. Такая задержка объяснима тем, что основная масса проектов находилась в момент начала экономической нестабильности в фазе реализации.

«При нынешнем же сценарии временной лаг может быть сокращен, так как производители более не рассчитывают на быстрое восстановление экономики, и некоторые из них могут даже предпочесть заморозить свои проекты», — отмечает Дмитрий Крутов, директор по развитию ГК «Доверие».

Наталья Киреева, руководитель отдела исследований рынка недвижимости компании Maris в ассоциации с CBRE, говорит, что сегодня на рынке отмечается стабильный спрос на помещения производственного назначения в черте города. «Запрашиваемые площади в 2015 году были двух категорий: до 2 тыс. кв. м и 5–10 тыс. кв. м. Средние запрашиваемые арендные ставки — до 350 рублей за квадратный метр в месяц (без НДС и операционных расходов), средние запрашиваемые цены — 30–40 тыс. рублей за квадратный метр», — говорит госпожа Киреева. Она обращает внимание, что преобладают запросы аренды с последующим выкупом. Также появляется много запросов по автобазам и автомобильным мастерским, мебельному, пищевому производству.

«В индустриальных парках наибольший спрос ориентирован на покупку участков до 1 га. При этом спрос упал на 40% по сравнению с 2014 годом», — рассказала госпожа Киреева.



СУЩЕСТВЕННЫЙ ОБЪЕМ ВВОДА ПО ИТОГАМ 2015 ГОДА ОБЕСПЕЧИЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ МЕБЕЛИ И СОПУТСТВУЮЩИХ ТОВАРОВ, А ТАКЖЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ

В 2015 году рынок производственной недвижимости стал полностью рублевым. Актуальные арендные ставки в сегменте производственно-складских помещений в черте Петербурга находятся в достаточно широком диапазоне — от 250 до 400 рублей за квадратный метр в месяц.

Александр Матеша, управляющий партнер, директор по развитию и реализации проектов «Еврострой-Развитие», при этом говорит, что стоимость аренды за прошедший год существенно не изменилась, собственники заинтересованы в заполнении площадей в условиях нестабильности. «Качество транспортной инфраструктуры и логистические издержки отходят на второй план. Стоимость аренды в рублях практически не изменилась по отношению к прошлому году, но с учетом двузначной инфляции в реальном выражении она значительно подешевела. Также отмечу резкий рост вакантных площадей», — сообщает Тимур Нигматуллин.

«Арендные ставки по небольшим помещениям в районах с хорошей транспортной доступностью практически не изменились за прошедший год ввиду стабильного спроса. Более того, некоторые бизнес-парки, расположенные в городской черте и имеющие качественное управление, даже повысили рублевую выручку от аренды за счет привлечения арендаторов на более выгодных условиях. Ставки в местах «ухудшающейся» доступности и высокой конкуренции, например, в области, вдоль узких загруженных шоссе, снизились на 10–20%. Также существенного дисконта следует ожидать при аренде большой площади — от 3 тыс. кв. м. Средняя ставка за отопляемые помещения среднего качества — 350–400 рублей за квадратный метр в месяц», — говорит гендиректор УК Rocket Group Борис Латкин.

Он также добавляет: «Сейчас для зданий от 5 тыс. кв. м наиболее востребована схема built-to-suit. Однако в последнее

время следует отметить в целом снижение интереса к новому строительству ввиду неопределенной ситуации и невозможности (или нецелесообразности) привлечения инвестиционных кредитов. В настоящий момент слабую активность проявляют только компании, подыскивающие небольшие помещения для покупки «на свои». Объективная цена нового производственного помещения в городе, на наш взгляд, составляет 35–40 тыс. рублей за квадратный метр. Собственники, как правило, просят 50–70 тыс. рублей с учетом курса. Покупатели надеются, выждав время, купить дешевле на фоне стагнации в экономике и снижения спроса на недвижимость в целом».

Цена продажи промышленной недвижимости варьируется в еще больших диапазонах. В черте города — от 20 до 75 тыс. рублей за квадратный метр (с учетом НДС). «Однако спрос ориентирован в большинстве случаев на производственные помещения стоимостью до 40 тыс. рублей за квадратный метр», — добавляет госпожа Киреева.

По данным Петростата, индекс промышленного производства в Петербурге в январе — декабре 2015 года составил 92,7% по сравнению с соответствующим периодом 2014-го. Несмотря на снижение показателей в целом по промышленности, по ряду видов деятельности выпуск продукции увеличился, в том числе в целлюлозно-бумажном производстве, издательской и полиграфической деятельности (+5,3%), в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий (+4,8%) и в производстве резиновых и пластмассовых изделий (+4,6%). Наибольшее отставание продемонстрировали производство кокса и нефтепродуктов (–52,6%), добыча полезных ископаемых (–17,9%), а также производство транспортных средств и оборудования (–6,4%). ■

ДИНАМИКА ВВОДА ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ В ПЕТЕРБУРГЕ, КВ. М

2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
271 859	306 968	473 666	460 856	334 611	318 112	465 559	448 605

ИСТОЧНИК: КОМПАНИЯ STEP

РЫНОК БЕЗ ВЗЛЕТОВ

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ НА ПЕТЕРБУРГСКОМ РЫНКЕ ЗАПРАВКИ САМОЛЕТОВ ПОЯВИЛИСЬ ДВА НОВЫХ ИГРОКА, НАРУШИВ МОНОПОЛИЮ «СОВЭКСА». В 2015 ГОДУ ЕМКОСТЬ ПЕТЕРБУРГСКОГО РЫНКА АВИАТОПЛИВА СОКРАТИЛАСЬ ПРИМЕРНО НА 20% ИЗ-ЗА ПАДЕНИЯ ПАССАЖИРОПОТОКА И ПОДОРОЖАНИЯ ВАЛЮТЫ. ОДНАКО К 2018 ГОДУ В ПУЛКОВО ДОЛЖЕН ПОЯВИТЬСЯ НОВЫЙ ТОПЛИВНО-ЗАПРАВОЧНЫЙ КОМПЛЕКС, ПРИЗВАННЫЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ, ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ НОВЫЕ АВИАКОМПАНИИ. ВЛАДА ГАСНИКОВА

В 2010 году, когда к управлению петербургским аэропортом приступило ООО «Воздушные ворота Северной столицы» (ВВСС), заправкой самолетов в Пулково занималась лишь одна компания — «Совэкс», которая контролировалась ЛУКОЙЛом и «Газпром нефтью». Монополия была причиной неоднократных проверок со стороны антимонопольной службы.

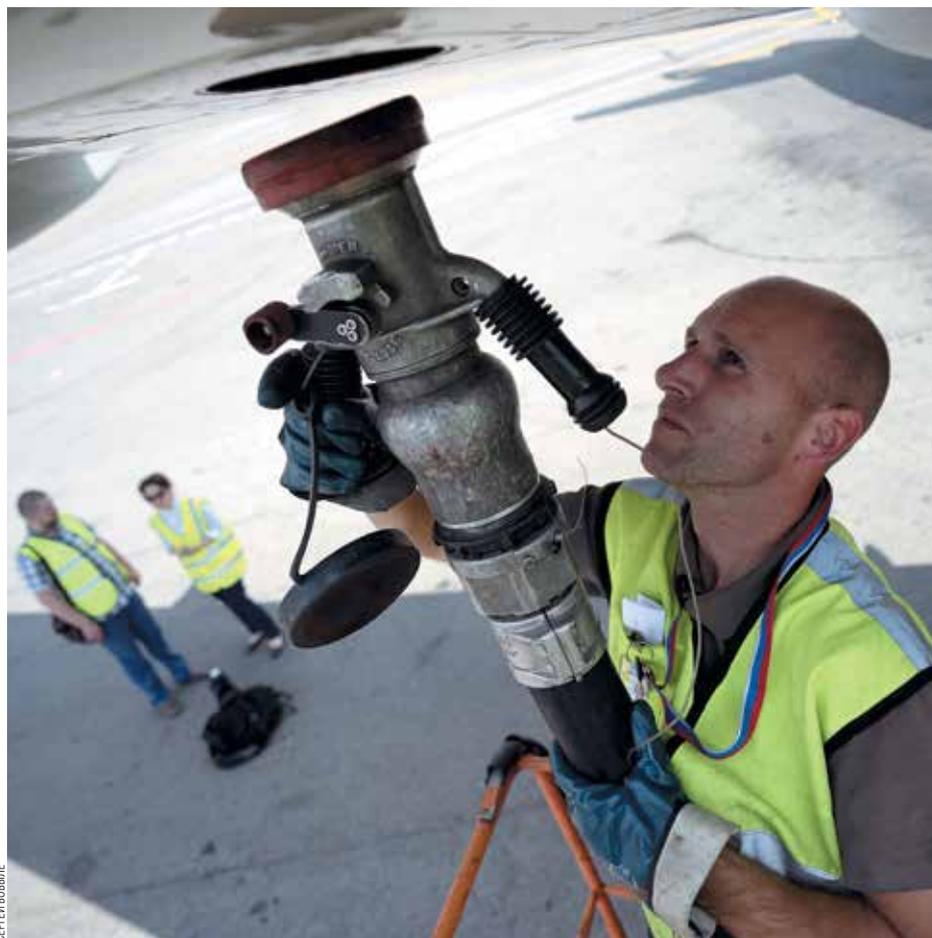
Сегодня в Пулково работают три компании: весной 2013 года заправками начало заниматься «Шелл и Аэрофьюэлз» (совместное предприятие «Аэрофьюэлз Групп» и Shell Aviation), а в конце 2015 года появилась компания «РН-Аэро», дочернее предприятие «Роснефти».

По продажам авиационного керосина лидирующие позиции на Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой бирже (СПбМТСБ) за неделю 15–20 февраля 2016 года занимали «Славнефть-ЯНОС», «Киришинефтеоргсинтез», «Ангарская НХК», «Омский НПЗ», «Хаб Владимир 2», которые поставили за этот период 46,6 тыс. тонн топлива, при общем объеме продаж 54,26 тыс. тонн. Цена авиационного керосина на бирже составила 26–29 тыс. рублей за тонну. Довольно сильная динамика цен на протяжении года и необоснованное подорожание топлива в последнее время вызвали интерес ФАС, замечает первый вице-президент общественной организации «Российский союз инженеров» Иван Андриевский.

Пассажиропоток аэропорта Пулково в 2015 году составил 13,5 млн человек, что на 5,4% ниже показателя 2014 года. Поставки топлива, соответственно, также уменьшились в связи с сокращением рейсов, особенно чартерных. «Также потребление топлива сокращается в связи с падением пассажирооборота — переориентация авиакомпаний с международных на более короткие российские маршруты приводит к сокращению потребления. Впервые за пять лет возникло падение спроса на топливо со стороны аэропортов на 11% за первое полугодие по России в среднем. Исключением традиционно явился московский авиаузел», — рассказывает господин Андриевский.

По экспертным оценкам, в 2014 году емкость петербургского рынка авиатоплива составляла примерно 500 тыс. тонн. В 2015-м он сузился до 400 тыс. тонн. Цены на топливо в Европе сейчас несколько ниже, чем в России, то есть входная цена топлива для операторов авиатопливообеспечения за рубежом ниже. Поэтому иностранные авиакомпании тяготеют к тому, чтобы заправляться в Европе, а не в России, если такая возможность есть.

«Понижение цен на нефть вызвало необоснованный рост стоимости как бензина, так и авиационного топлива. Также важными факторами стали удорожание евро и



ЦЕНЫ НА ТОПЛИВО В ЕВРОПЕ СЕЙЧАС НЕСКОЛЬКО НИЖЕ, ЧЕМ В РОССИИ, ПОЭТОМУ ИНОСТРАННЫЕ АВИАКОМПАНИИ ПРЕДПОЧТАЮТ ЗАПРАВЛЯТЬСЯ ЗА РУБЕЖОМ, ЕСЛИ ТАКАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ЕСТЬ

запрет на перелеты в Турцию и Египет, что серьезно уменьшило потребности гражданской авиации в авиационном топливе», — добавляет Иван Андриевский.

ТЕХНИЧЕСКАЯ СТОРОНА ВОПРОСА

В Пулково используются два основных типа авиационного керосина: ТС-1 и РТ. РТ — российский вид высококачественного топлива, более новая марка по сравнению с ТС-1. У первого из них, по оценкам специалистов, выше противозносные свойства, термостабильность, то есть его можно нагревать в топливной системе силовой установки до более высоких температур, чем ТС-1. Оба сорта авиационного керосина считаются взаимозаменяемыми и могут смешиваться в любых пропорциях. Заправка происходит, как правило, тем, что предлагает ТЗК. Литр РТ дороже примерно на 30 копеек и стоит около 31 рубля.

Директор по развитию «Воздушных ворот Северной столицы» Дмитрий Руденко рассказывает, что каждая компания-топливозаправщик, работающая в петербургском аэропорту, несет ответственность за разработку и согласование проекта своих расходных складов. «Все проектные решения проходят в соответствующих органах согласования, которые

учитывают актуальные требования и нормы безопасности, в том числе экологические. Только после получения всех согласований проект может быть внедрен», — говорит господин Руденко. По его словам, ВВСС требует от топливозаправщиков наличия нефтеловушки в системе сбора поверхностного и дренажного стока на территории расходного склада: система позволяет удерживать нефтепродукты в случае их попадания в ливневой сток и не допустить их проникновения в грунт.

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЗАПРАВКА В рамках государственно-частного партнерства (ГЧП) консорциум «Воздушные ворота Северной столицы» построил в Пулково подпорную гидрантную систему. Планируется, что она будет подключена к новому топливозаправочному комплексу, который предполагается ввести в эксплуатацию к чемпионату мира по футболу 2018 года.

Стоимость нового ТЗК оценивается в 4,5 млрд рублей, планируется, что он будет обеспечивать до 50% потребностей аэропорта. Реализуют проект в формате ГЧП ОАО «НК «Роснефть», ПАО «Банк ВТБ», которые выступают инвесторами, и администрация Санкт-Петербурга как акционер ОАО «Аэропорт Пулково».

Проект ТЗК включает в себя создание двух складов хранения топлива, межскладского топливопровода, пункта налива авиатоплива в аэродромные топливозаправщики и системы. По словам генерального директора ООО «Роснефть-Аэро» Сергея Папкова, представлявшего проект на заседании инвестиционного совета при губернаторе Санкт-Петербурга, появление нового ТЗК способствует созданию конкурентной среды в аэропорту в области авиатопливообеспечения, повышению конкурентоспособности самого аэропорта в обслуживании дальнемагистральных перевозчиков и лояльности клиентов за счет сетевых контрактов. Предполагается, что конкурентные цены на топливо привлекут новые авиакомпании.

Проект претендует на получение статуса стратегического, что позволит инвестору получить землю целевым назначением. Присвоение статуса произойдет после экспертизы комитета и распоряжения правительства.

Старший аналитик ИК ЛМС Дмитрий Марков полагает, что новый ТЗК способен снизить цены на топливо, а также привлечь новых перевозчиков в петербургский аэропорт. «Авиакомпании неоднократно высказывали претензии к качеству и высоким ценам на авиакеросин в Пулково», — говорит господин Марков. ■



IMISP
INTERNATIONAL
MANAGEMENT
INSTITUTE
ST.PETERSBURG

**ВЗГЛЯД НА БИЗНЕС И ЖИЗНЬ
С ПОЗИЦИИ ЛИДЕРА**

НАЧАЛО ЗАНЯТИЙ

20

апреля

2016

Присоединяйтесь
к лидерам
на программе
Executive MBA
в бизнес-школе
ИМИСП!



**Бизнес-школа
ИМИСП**

Санкт-Петербург,
В.О., 9-я линия, дом 50

Подробнее о программе обучения: www.imisp.ru/emba

РЕГИСТРАЦИЯ  **8 (812) 325 19 19**  emba@imisp.ru

На правах рекламы. 18+

НЕФТЯНЫЕ ПАРАДОКСЫ

НЕСМОТЯ НА ПРОДОЛЖАЮЩИЙСЯ ТРЕНД СНИЖЕНИЯ СТОИМОСТИ НЕФТИ НА МИРОВЫХ РЫНКАХ, БЕНЗИН В РОССИИ БУДЕТ ДОРОЖАТЬ. ЦЕНЫ НА ТОПЛИВО, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ПРИ ОТСУТСТВИИ НОВЫХ ПОЛИТИЧЕСКИХ КАТАКЛИЗМОВ В СРЕДНЕМ ДО КОНЦА ГОДА УВЕЛИЧАТСЯ НА 10%. АРТЕМ АЛДАНОВ

В конце февраля депутаты Госдумы приняли закон об увеличении акцизов на топливо. Согласно ему ставки на нефтепродукты должны повыситься с 1 апреля. Предполагается, что налог на автомобильный бензин увеличится на два рубля в расчете на литр, на дизельное топливо — на рубль.

Инициатором законопроекта является Министерство финансов РФ. В ведомстве подчеркивают, что повышение акцизов — вынужденная мера. Ожидается, что новшество принесет в бюджет 90 млрд рублей дополнительных доходов. В официальном комментарии Минфина отмечается, что при действующих ценах на нефть и текущем положении дел в экономике розничная стоимость бензина будет оставаться в пределах инфляции, так как доля акциза в розничной цене топлива составляет примерно пятую часть. Максимально негативный эффект на уровень розничных цен на бензин будет наблюдаться, считают в ведомстве, только если производитель полностью переложит это повышение на потребителя.

Между тем, по мнению президента некоммерческого партнерства «Нефтяной клуб Санкт-Петербурга» Олега Ашихмина, повышение налогов всегда ложится на плечи конечного потребителя. Поэтому стоимость бензина все же изменится. «Однако повышение цен будет происходить в пределах инфляции постепенно в течение года. Возможны какие-то сезонные скачки в начале лета и осени», — отметил он.

Партнер консалтинговой группы «Центр экономических разработок» Андрей Костиков полагает, что цены до конца года на бензин повысятся на 10%, но это при отсутствии новых политических катаклизмов. «Так как этой осенью выборы в Госдуму, то власти постараются сдерживать рост стоимости топлива. По крайней мере, до самих выборов. Отмечу, что акцизы в январе этого года уже повышали. Однако роста цен мы не увидели, так как пока продаются старые запасы. Предполагаю, что первое повышение стоимости бензина произойдет в мае-июне», — считает эксперт.

ПО ОСОБОЙ СХЕМЕ Ожидаемый рост стоимости бензина происходит на фоне падения мировых цен на нефть. По данным Thomson Reuters Kortes, среднемесячная стоимость нефти марки Brent за период с января 2015 года по февраль 2016-го снизилась на 34,3%, при этом курс рубля вырос на 19,4%.

Цены на бензин на рынке северо-западной Европы за тот же период снизились на 22,8%, а российские спот-цены в Петербурге и области сократились на 12,1% в долларовом выражении. Таким образом, снижение цен на нефть и бензин было компенсировано ростом курса доллара по отношению к рублю. При этом аналитики отмечают, что некорректно сравнивать снижение цен на мировом рынке с ценами, выраженными в рублях, на внутреннем



ДЕШЕВЕЮЩАЯ НЕФТЬ НЕ СПОСОБСТВОВАЛА СНИЖЕНИЮ ЦЕН НА ТОПЛИВО. ОДНА ИЗ ПРИЧИН ЭТОГО СОСТОИТ В ТОМ, ЧТО ДОЛЯ НАЛОГОВ В ЦЕНЕ ТОННЫ БЕНЗИНА ВЫРОСЛА С 32% В ЯНВАРЕ 2015 ГОДА ДО 37% В ФЕВРАЛЕ 2016 ГОДА

рынке — всегда стоит учитывать курсовую разницу.

Согласно исследованию Thomson Reuters Kortes, средняя розничная стоимость бензина марки А-92/93 в Петербурге в феврале 2016 года составила 33,81 рубля за литр. При этом цена выросла на 4,7% относительно января 2015 года. Средняя спот-цена бензина марки А-92/93 в Северо-Западном федеральном округе составила 34,367 тыс. рублей за тонну, а рост 4,9% за тот же период времени. Однако если выразить розничные цены в долларах за литр, то цены снизились на 12,3% в феврале 2016 года по отношению к январю 2015 года. Ожидаемая инфляция за рассматриваемый период составит 14,97%. Таким образом, рост розничных цен ниже инфляции на 10,3%.

По словам аналитика ГК «Финам» Алексея Калачева, недоумение потребителей, почему в России продолжает дорожать топливо, хотя нефть дешевеет, понятно, однако эта ситуация вполне объяснима нашими особенностями устройства рынка нефтепродуктов.

«Если, допустим, независимый производитель бензина в какой-либо стране покупал нефть по мировым ценам, производил бензин и продавал его автозаправочным станциям, то тогда топливо на заправке под воздействием ценовой конкуренции дешевело, если дешевеет нефть. Но в нашей ситуации мировые цены на нефть слабо влияют на ценообразование бен-

зина. Практически все производители и значительная часть автозаправочных сетей интегрированы в систему ВИНК — вертикально интегрированных нефтяных компаний. Расчеты между ними происходят по внутренним ценам, учитывающим их норму прибыли, налоговую долю государства и себестоимость добычи нефти и производства топлива», — отмечает он.

Себестоимость добычи нефти, считают эксперты, в России довольно высока. На разработанных месторождениях она ниже, на новых выше, но в среднем составляет \$30–40 за баррель. Для сравнения, в Саудовской Аравии себестоимость добычи горючего не превышает \$10 за баррель. При этом сейчас в России из-за высокого курса доллара рабочая сила и произведенное внутри страны оборудование подешевело. Зато импортное, которое тоже применяется, — в рублях подорожало. В частности, в производстве самого бензина кроме собственно поставляемой по внутренним закупочным ценам нефти, также применяется импортное оборудование и разные присадки и катализаторы, которые тоже подорожали в рублях.

«Но главная доля в цене бензина принадлежит государству. Во-первых, это НДС — налог на добычу полезных ископаемых. Он взимается с каждого месторождения независимо от того, окупались ли затраты на его разработку или нет. Ставка НДС за тонну добытой нефти была установлена в 2015 году —

766 рублей, в 2016 — 857 рублей, с 1 января 2017 года — 919 рублей. При этом указанная налоговая ставка умножается на коэффициент, характеризующий динамику мировых цен на нефть и уменьшается на величину показателя, характеризующего особенности добычи нефти. Текущий вычет по НДС составляет около \$15 за баррель, правительство планирует в связи со снижением мировых цен понизить его до \$7,5. Не налог понизить, а вычет из него», — подчеркивает Алексей Калачев.

ФАКТОР КОНКУРЕНЦИИ Ряд политиков, депутаты Госдумы уже предлагали принять меры, которые позволили бы усилить госрегулирование рынка нефтепродуктов и тем самым сдержать рост цен на топливо. В числе предложенных инициатив — включение НПЗ в реестр естественных региональных монополий. Также предполагалось ограничить рентабельность оптового, мелкооптового и розничного рынка нефтепродуктов на уровне 15%. Однако игроки рынка выступили резко против принятия таких мер.

Неоднозначно к подобным инициативам относятся и независимые эксперты. Если госрегулирование предполагает, отмечают в Thomson Reuters Kortes, создание прозрачных «правил игры», направленных на сокращение сезонной волатильности (рост цен в период активного спроса на бензин) и обеспечение конкуренции, — то ответ однозначно «да». А если говорить об увеличении налоговой нагрузки на сектор, которая, даже по словам представителей ФАС, уже является чрезмерной, то «нет».

Для сравнения, добавляют эксперты, если очистить спот-цены от НДС и акциза, то с января 2015 года по февраль 2016 года цены на топливо сократились на 2,8%. Таким образом, доля налогов в цене тонны бензина выросла с 32% в январе 2015 году до 37% в феврале 2016 года. Последние инициативы по повышению акцизов на топливо, несомненно, скажутся на всех участниках рынка: на НПЗ, розничном секторе, потребителях. Степень влияния будет определяться политикой регулирующих органов, считают они.

С этими доводами согласен и Алексей Калачев. По его мнению, государство действительно может регулировать цены на рынке, но в этом нет необходимости. «Цены формируются конкурентным рынком, а возможности снижения ограничены аппетитами самого государства. Достаточно снизить НДС или перенести налоговое бремя с добычи на прибыль, достаточно снизить акцизы, и тогда цена нефти будет иметь большую долю влияния на цену конечного продукта. Таким образом, есть множество факторов, мешающих снижению цен на топливо, и даже наоборот, способствуют их повышению. Однако, как мы видим, пока существенного роста цен на бензин не наблюдается, потому что на этом рынке есть конкуренция», — резюмирует аналитик. ■



ПАВЕЛ КАСЯНИН

ПРОДАЖА БУНКЕРНОГО ТОПЛИВА ВО ВТОРОМ ПОЛУГОДИИ 2015 ГОДА В ЦЕЛОМ СОКРАТИЛАСЬ НА 13% ПО ОТНОШЕНИЮ К АНАЛОГИЧНОМУ ПЕРИОДУ 2014 ГОДА

БУНКЕРОВЩИКАМ МАЯЧИТ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ

СТРЕМИТЕЛЬНО ДЕШЕВЕЮЩАЯ НЕФТЬ И УЖЕСТОЧЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ТРЕБОВАНИЙ — ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯВШИЕ В 2015 ГОДУ НА ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЫНОК БУНКЕРОВКИ. РАСТЕТ ДОЛЯ БОЛЕЕ ДОРОГИХ СВЕТЛЫХ НЕФТЕПРОДУКТОВ, ОДНАКО В ЦЕЛОМ ПРОДАЖИ БУНКЕРНОГО ТОПЛИВА СОКРАЩАЮТСЯ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ИГРОКАМ РЫНКА СТОИТ ПОДУМАТЬ О ДИВЕРСИФИКАЦИИ БИЗНЕСА. ВЛАДА ГАСНИКОВА

Бункеровка представляет собой прием и выдачу топлива для главного двигателя, паровых котлов, вспомогательных механизмов судов. Цель бункеровки — пополнение запасов, необходимых для полноценной эксплуатации судна. Бункеровка может проводиться на реке, озере, море, либо в океане. Единственная применимая на Северо-Западе форма заправки судов — бункеровка жидким топливом. Она может осуществляться как у причала, то есть с бункерующего судна, так и с бункеровщика на судно в дрейфе или на рейде. Обычно в структуре затрат на эксплуатацию судна около 60% приходится на стоимость бункеровки.

Рынок бункеровки Петербурга является крупнейшим на Северо-Западе (на который, в свою очередь, приходится 28% от всего российского рынка бункеровки), благодаря Большому порту Санкт-Петербург. За год в нем реализуется около 2 млн тонн топлива.

По данным Российской ассоциации морских и речных бункеровщиков, на территории Большого порта Санкт-Петербург работает 25 бункеровочных компаний. Наиболее крупные игроки, на которых приходится около 70% рынка, — это в первую очередь дочерние структуры российских нефтегазовых компаний: «Газпром-нефть Марин Бункер», «ЛУКОЙЛ-Бункер» (лидеры с отпуском на уровне 0,3 млн тонн в год), «РН-Бункер», «Транснефть-Сервис» и независимая Балтийская топливная компания с реализацией в 0,5 млн тонн топлива в год.

Лидирующие позиции занимают крупные компании с развитой собственной логистикой и инфраструктурой, то есть наличием прямых договоренностей с поставщиками нефтепродуктов, собственных нефтебаз, морских бункеровочных терминалов и собственного, либо зафрахтованного флота. Это позволяет им не только минимизировать цену продукта, но и отслеживать качество бункерного топлива, требования к которому со стороны судовладельцев и мирового сообщества предъявляются все более высокие. Принадлежность к вертикально интегрированным нефтяным компаниям (ВИНК) дает такие преимущества части петербургских бункеровщиков.

По оценке начальника аналитического отдела инвестиционной компании ЛМС Дмитрия Кумановского, на независимые компании по бункеровке приходится

0,9–1 млн тонн топлива в год. «То есть до монополизации очень далеко, и ВИНКИ пока не могут создать рынку угрозу на Северо-Западе», — полагает аналитик. С учетом планов Балтийской топливной компании в перспективе увеличить бункеровку до 4–5 млн тонн топлива в год за счет строительства нового терминала в Большом порту Санкт-Петербург и увеличения количества судозаходов вместе с ростом экономики господин Кумановский прогнозирует прирост бункеровочного рынка. На нем независимые компании могут вполне успешно бороться за новые контракты с дочерними компаниями ВИНКов, которые развивают бункеровку лишь как еще один канал сбыта нефтепродуктов.

ПАДАЮЩИЕ ЦЕНЫ Аналитик группы компаний «Финам» Алексей Калачев приводит следующие цифры: грузооборот морских портов России за 2015 год увеличился на 5,7% по сравнению с 2014 годом и составил 676,7 млн тонн.

В портах Балтийского бассейна объемом перевалки грузов увеличился до 230,7 млн тонн (+3,2%). Увеличился объем перевалки грузов в портах Усть-Луга до 87,9 млн тонн (+16,1%) и Приморск до 59,6 млн тонн (+11,1%). При этом снизили грузооборот Большой порт Санкт-Петербург до 51,1 млн тонн (–15,8%) и Калининград до 12,7 млн тонн (–8,6%). Грузооборот порта Высоцк остался практически на уровне прошлого года и составил 17,5 млн тонн (+0,3%).

Мировые цены на нефть весь 2015 год падали, в начале 2016 года упав ниже рекордных за многие годы показателей в \$30. Соответственно, снижаются и цены на бункерное топливо, что ставит бункеровочный бизнес на грань рентабельности, полагает директор по развитию информационно-аналитического агентства «Портньюс» Надежда Малышева. «По прогнозам экспертов, цена на нефть может подняться в течение 2016 года, однако фундаментальных факторов для ее устойчивого восстановления не наблюдается. А значит, бункеровочному бизнесу придется приспособиться к новым реалиям, снижая издержки и повышая эффективность бизнес-процессов. Компаниям этой сферы также стоит подумать о диверсификации бизнеса», — говорит госпожа Малышева.

Мониторинг индикативных цен на бункерное топливо ИАА «Портньюс» во вто-

ром полугодии 2015 года показал, что максимальная цена мазута марки IFO-380 HS в июле достигала \$270 за тонну, а в декабре упала до \$75.

Средняя индикативная цена топлива MGO (судовое маловязкое топливо) за полгода упала с \$438 до \$268 за тонну, на топливо ULSFO — с \$480 до \$265. Последнее топливо с ультранизким содержанием серы поступило в продажу с начала 2015 года, и за это время оно заняло 19,5% от общих продаж бункерного топлива в порту Санкт-Петербург.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ СТИМУЛЫ Еще одна серьезная негативная тенденция для бункеровочного рынка связана с ужесточением экологических требований к судовому топливу.

С 1 января 2015 года в зонах особого контроля за выбросами серы (Emission Control Area, ECA, или зоны контроля выбросов), в число которых входят Балтийское и Северное моря, а также атлантическое и тихоокеанское побережье США и Канады, содержание серы в судовом топливе не должно превышать 0,1% (что в десять раз меньше, чем прежние ограничения).

Эти ужесточения привели к росту продаж светлых нефтепродуктов против темных, прежде всего в зонах ECA, и к выводу на рынок экологических видов топлива с пониженным содержанием серы. «Уже в конце 2014 года бункеровочные компании продали остатки низкосернистого продукта и остановили продажу данного вида топлива. С начала 2015 года в продажу поступило топливо, соответствующее новым ограничениям по содержанию серы, массовая доля которой не должна превышать 0,1%, — топливо судовое экологическое (ТСЭ) или топливо с ультранизким содержанием серы до 0,1% (ULSFO)», — рассказывает Надежда Малышева.

Продажа бункерного топлива во втором полугодии 2015 года в целом сократилась на 13% по отношению к аналогичному периоду 2014 года. При этом продажа светлых нефтепродуктов выросла с 10 до 30% от общих продаж бункерного топлива.

Продажи высокосернистого судового топлива осуществляются для тех судов, которые выполняют океанские переходы, то есть следуют за пределы зоны контроля за содержанием серы в судовом топливе и там имеют возможность перейти на более дешевый мазут. «Поскольку евро-

пейские судовые компании вложили по \$500 тыс. в модернизацию каждого двигателя своих судов, то их владельцы требуют современного топлива в портах Северо-Запада. Так как отгрузка получается стабильной, существенной по объемам, то ведущие бункеровочные компании просто выделили часть резервуарного парка под низкосернистое топливо, перераспределив этот новый рынок. Более мелкие игроки продолжили заниматься бункеровкой судовым мазутом российских и не европейских кораблей, не попадающих под действие MARPOL», — говорит Дмитрий Кумановский.

Еще один способ соответствовать повышенным экологическим требованиям — это установка на борту судов скрубберов, стационарных установок для очистки выхлопных газов от серы. Это оборудование улавливает излишки оксидов серы (можно использовать сырье с 3,5% серы), которые образуются после сгорания высокосернистого мазута HSFO. Стоимость оборудования составляет €2–6 млн, и установить его возможно не на всякое судно — на средних по размерам контейнеровозах и сухогрузах оно может занимать до 25% полезной площади. Подобную технологию рентабельно использовать лишь на судах не старше 15 лет, которые проводят не менее 75% времени в зонах ECA. У скрубберов есть еще один серьезный минус — периодически использованные для очистки мазута абсорбенты необходимо утилизировать. Фактически их выгрузка и захоронение становятся еще одной экологической проблемой.

Постепенно из-за экологических требований будут развиваться альтернативные виды судового топлива, прежде всего сжиженный природный газ (СПГ), прогнозируют эксперты.

В перспективе это позволит значительно снизить стоимость топлива и решить проблемы с ужесточающимися экологическими стандартами. Проблема только в том, что в России, как и в Европе в целом, мало развита инфраструктура снабжения, на Балтике работает лишь несколько судов на СПГ — пока на них нет спроса. Толчком к развитию этого вида топлива станет глобальное ужесточение по содержанию серы в топливе, которое произойдет не раньше 2020–2025 годов. Сейчас международным сообществом обсуждается также возможность введения ограничений на выброс азотистых соединений. ■

«ТЕЛЕКОМ-СЕРВИСЫ ДЛЯ БИЗНЕСА — ЭТО НОВЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ»

ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ПО РАБОТЕ С БИЗНЕС-РЫНКОМ МТС «СЕВЕРО-ЗАПАД» ЕЛЕНА АБРАМОВА В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE АЛЕНЕ ЛЕСОВСКИХ РАССКАЗАЛА, КАКИЕ ТЕЛЕКОМ-УСЛУГИ ПОЗВОЛЯЮТ БИЗНЕСУ ЭКОНОМИТЬ В КРИЗИС, КАК НА РАЗВИТИИ КОМПАНИИ СКАЗАЛАСЬ ПОКУПКА СИСТЕМОГО ИНТЕГРАТОРА «ЭНВИЖН ГРУП» И ПОЧЕМУ БИЗНЕСУ ВЫГОДНО ПОЛУЧИТЬ ТЕЛЕКОМ- И ИТ-УСЛУГИ В ЕДИНОМ ОКНЕ.

BUSINESS GUIDE: Что в текущей экономической ситуации представляет собой рынок телекоммуникаций и что он может предложить бизнесу?

ЕЛЕНА АБРАМОВА: Основной тренд телеком-рынка последних лет — это рост потребления мобильной передачи данных, и бизнес-сегмент здесь не исключение, а скорее закономерность. Если еще пять лет назад компании подключали только телефонию и проводной интернет и этого было достаточно для ведения дел, то сейчас непростая ситуация в экономике стимулирует компании перестраивать свои бизнес-процессы и искать новые возможности для оптимизации расходов, в том числе за счет подключения мобильного интернета и сервисов на его основе. Сегодня уже каждый второй новый абонент МТС в бизнес-сегменте пользуется не только голосовыми услугами, но и мобильным интернетом. Мы видим, что спрос на эти сервисы растет, что напрямую связано с активным развитием сетей связи, в том числе высокоскоростных сетей LTE. Сегодня у нас не только ковровое 3G и 4G покрытие сети в Петербурге, но и развитая фиксированная сеть связи. Благодаря комплексному подходу мы можем предложить клиентам индивидуальные решения для автоматизации их бизнеса.

BG: Но в кризис компании, как правило, урезают расходы, стараются отказаться от лишних трат. Почему вы думаете, что они будут тратить деньги на подключение новых сервисов?

Е. А.: Дело в том, что опытные предприниматели понимают, что экономить тоже нужно с умом, хотя, разумеется, проще сократить какую-то статью затрат. Получая моментальную экономию, где гарантия того, что, сэкономив сейчас, вы не потеряете больше в будущем? Важно понимать, что эффективность бизнеса — это вопрос, который в период кризиса становится еще острее, учитывая, как растет конкуренция за потребителя. Клиенты приходят к нам со своей проблемой, а мы предлагаем ее решение. К примеру, вы — владелец компании, у которой есть корпоративный автопарк. Вам нужно контролировать расход топлива, отслеживать передвижения транспорта, координировать действия сотрудников. У нас есть решение, которое позволит сделать эффективнее бизнес-процессы: при помощи трекера с сим-картой, установленного в автомобиле, клиенты могут в своем личном кабинете отслеживать информацию о передвижении каждой конкретной машины, времени ее простоя, назначать водителю задачи. В результате внедрения сервиса вы можете сэконо-



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

мить до 20–30% на GSM, а оптимизация маршрутов позволит еще на 15% снизить эксплуатационные расходы на обслуживание.

BG: Интересный кейс, но это только экономия на логистике. Подобные сервисы способны стать заменой другим статьям расходов, например ИТ?

Е. А.: Да, вполне. Сейчас растет интерес к услугам ЦОД и облачным сервисам. Например, весь огромный объем информации можно хранить не в серверных шкафах, которые еще и занимают место, а в облачном хранилище в интернете. Такое решение дает экономию расходов примерно на 40% за счет сокращения расходов на обслуживание серверов, отпадает необходимость содержать целый штат инженеров.

BG: В прошлом году вы купили системного интегратора «Энвижн Групп», не проще

было в такое время сосредоточиться на развитии традиционных услуг телеком-оператора?

Е. А.: Присоединение «Энвижн Групп» позволило нам приобрести бизнес ИТ-услуг, ИТ-консалтинга и системной интеграции, биллинга, а также инсорсинга внутренних ИТ-процессов. Фактически мы стали единственным игроком на рынке, который может предложить компаниям уникальные решения «телеком + ИТ» по принципу «одного окна». Например, представьте, вам нужно перевести на удаленную работу сотрудников. «Энвижн Групп» разрабатывает для клиента систему унифицированных коммуникаций, виртуальную инфраструктуру и решения информационной безопасности, а МТС предоставляет клиенту защищенные каналы связи.

Стоит сказать, что рынки телекоммуникаций и ИТ сегодня очень сблизились. С

уходом рынка ИТ в облачные технологии, в интернет и виртуализацию у компаний появилась возможность существенно снизить капитальные и операционные затраты. Отпала необходимость покупки серверов, исчезли затраты на их обслуживание.

BG: Как вы в целом оцениваете спрос на услуги по системной интеграции?

Е. А.: Для нашего рынка такая синергия телекома и ИТ в новинку, и не все компании еще осознают, что у МТС сегодня можно купить не только сим-карту и интернет, но и ИТ-решения. Есть мнение, что системная интеграция подойдет только крупным предприятиям с разветвленной филиальной сетью либо со сложной структурой. Однако это не так. Подобные ИТ-решения подходят любому бизнесу, независимо от размера и отраслевой специфики.

Предоставление пакета интегрированных услуг ИТ и телеком-услуг «под ключ» — это наше серьезное преимущество, в том числе с точки зрения цены на эти услуги для клиентов: стоимость в рамках одного нашего пакета опций может быть более интересной, чем приобретение всех этих услуг у разных контрагентов. При этом услуга интересна клиентам и с точки зрения удобного сервиса, ведь компания может приобрести целый комплекс услуг в «едином окне», у одного менеджера. Соответственно, упрощается документооборот, выставляется единый счет, клиенту всегда понятно, к кому он может обратиться с вопросом, так как его менеджер — ответственное лицо, которое решит любой возникший вопрос.

BG: Расскажите о вашем корпоративном клиентском портфеле.

Е. А.: Мы работаем с компаниями различного уровня: от малого бизнеса до компаний национального масштаба. Из них на долю среднего и малого бизнеса приходится примерно 70%, а на долю крупного бизнеса — около 30%. Также мы активно работаем и с госпредприятиями, их доля в нашем портфеле достигает половины от всех клиентов.

BG: Что, на ваш взгляд, может стать драйвером роста рынка в 2016 году?

Е. А.: Подключение голосовых услуг связи снижается, но растет сектор передачи данных. Драйвером роста на рынке b2b будут услуги и дополнительные сервисы на основе мобильного интернета (m2m, VAS и др.), облачные технологии, услуги по системной интеграции и big data. Внедрение телеком-сервисов для бизнеса — это переход компаний на новый этап развития, который рано или поздно надо совершить и который принесет им явные преимущества — от сокращения расходов до оптимизации штата. ■

ПОЛНЫЙ БАК

ТОПЛИВНЫЕ КОМПАНИИ ПЕРЕСТАЮТ ОТКРЫВАТЬ НОВЫЕ АВТОЗАПРАВОЧНЫЕ СТАНЦИИ В ПЕТЕРБУРГЕ И НАРАЩИВАЮТ СВОЕ ПРИСУТСТВИЕ В СОСЕДНИХ РЕГИОНАХ. ДЕЙСТВУЮЩИЕ ГОРОДСКИЕ АЗС ПРОДАВЦЫ БЕНЗИНА МОДЕРНИЗИРУЮТ И НАСЫЩАЮТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМИ СЕРВИСАМИ.

АРТЕМ АЛДАНОВ

Рынок топливной розницы в Петербурге считается полностью сформированным. Открытие новых автозаправочных станций в течение последних трех лет происходит почти единично и, как правило, в новых жилых кварталах города на границе с Ленобластью.

МИНИМАЛЬНЫЙ РОСТ Как отмечают в Thomson Reuters Kortes, рынок АЗС в Петербурге характеризуется высокой степенью конкуренции. В городе работает около 500 АЗС, около 250 — в соседней Ленобласти. На рынке присутствуют 11 игроков, в том числе вертикально интегрированные нефтяные компании, «дочки» иностранных холдингов, а также полностью местные организации.

Наиболее масштабно в Петербурге и Ленобласти представлены компании ЛУКОЙЛ и ПТК. У каждой из них в совокупности на два региона работает более 100 заправок. В группу «крепких середнячков» входят «Газпром нефть», «Несте», «Роснефть». Эти компании имеют в среднем от 50 до 80 станций. Около 30 АЗС у «Шелл», «Фаэтона», «Киришиавтосервиса» и у «Линоса» (бывшая «Славнефть»). Около десяти автозаправок у компаний «Статойл» и «Татнефть». Также на рынке имеется несколько локальных организаций с единичными АЗС, преимущественно работающих в населенных пунктах Ленобласти.

Сформированным городским рынком АЗС считает и президент некоммерческого партнерства «Нефтяной клуб Санкт-Петербурга» Олег Ашихмин. По словам эксперта, таковым рынок является около трех лет. «Основные игроки рынка давно заняли наиболее привлекательные и выгодные для себя в городе места. Определенная заинтересованность у продавцов топлива есть только в размещении АЗС в отдаленных масштабных новостройках города. Однако новых участков под строительство АЗС практически нет», — отмечает он.

Между тем в 2015 году некоторые топливные компании все же запустили новые АЗС. В частности, в Петербурге «Газпром нефть» открыла автозаправочные комплексы в переулке Матюшенко и на Индустриальном проспекте, а также в Волховском районе Ленобласти. «Киришиавтосервис» открыл АЗС на Витебском проспекте и в Кировском районе Ленобласти.

ОТ КОЛИЧЕСТВА К КАЧЕСТВУ В текущей ситуации, полагают эксперты, когда рост новых станций в городе уже невозможен, игроки рынка будут активнее выходить в соседние регионы. Причем крупные компании — дальше Ленобласти. Действующие городские АЗС для сохранения старых и привлечения новых клиентов будут активно модернизироваться и насыщаться дополнительными сервисами и услугами.

Такой формат работы подтверждают и сами игроки рынка. Как отмечают в «ЛУКОЙЛ-Северо-Западнефтепродукт», в 2016 году планируется строительство



ДЕЙСТВУЮЩИЕ ГОРОДСКИЕ АЗС ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ СТАРЫХ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ НОВЫХ КЛИЕНТОВ БУДУТ АКТИВНО МОДЕРНИЗИРОВАТЬСЯ И НАСЫЩАТЬСЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМИ СЕРВИСАМИ И УСЛУГАМИ

новых АЗС в Карелии, Мурманской и Архангельской областях. Также будет проведена реконструкция АЗС № 1 в Петербурге и № 111 в Ленинградской области и на пяти АЗС в Калининградской области. Кроме того, в текущем году компания продолжит разработку и согласование бизнес-планов перспективных инвестиционных проектов, в том числе по реконструкции нефтебаз.

По словам генерального директора компании ПТК Александра Белова, в 2016 году компания продолжит переименование своих АЗС в соответствии с новым фирменным стилем. «Программа ребрендинга станций была запущена в 2014 году. В течение прошлого года в новом фирменном стиле было открыто 19 АЗС. Всего на сегодняшний день таких автозаправочных станций 50. В приоритетах компании — ребрендинг АЗС в Псковской и Новгородской области, а также продолжение ребрендинга заправок станций в Петербурге», — отмечает он.

В пресс-службе сети АЗС «Газпром нефть» сообщили, что сейчас компания присутствует в большинстве районов Петербурга. Дальнейшее открытие новых станций в городе планируется только в долгосрочной перспективе. Однако в Ленобласти развитие сбытовой сети на основных федеральных автомагистралях — М20 Санкт-Петербург — Псков и М18 «Кола» — продолжится уже в текущем году. Представители компании также отметили, что на их АЗС по-прежнему будет уделяться большое внимание уровню обслуживания клиентов. По их словам, высокая конкуренция на рынке как одно из важнейших преимуществ выводит на передний план уровень сервиса. Этот факт способствует развитию разнообразных дополнительных опций, предлагаемых клиентам помимо заправки топливом, расширению ассортимента магазинов и кафе на АЗС, а также

неуклонному стремлению к повышению уровня комфорта для автолюбителей и их пассажиров при посещении автозаправочных станций. Кроме того, важным инструментом привлечения клиентов становятся программы лояльности, предлагаемые крупными игроками рынка.

О планах по возможному открытию АЗС в текущем году говорят в компании «Несте», однако пока не раскрывают подробностей. Ранее проходила информация, что финская компания может открыть от двух до пяти АЗС в городе. Кроме того, осенью прошлого года заявила о своем намерении построить новую АЗС на Обводном канале компания «Фаэтон». Подробностей реализации проекта также не сообщается.

КРИЗИС УВОДИТ КЛИЕНТОВ Стоит добавить, что экономическая нестабильность последних лет ощущается и на рынке компаний, реализующих бензин. В частности, небольшим топливным компаниям для своего дальнейшего развития стали недоступны кредиты. Крупные частные холдинги также с осторожностью выходят на новые проекты или замораживают их. Кроме того, серьезное влияние на рынок оказывает падение мировых цен на нефть, а также регулятивные меры, применяемые в нефтяном секторе российскими властями.

Напомним, по данным Росстата, производство бензина в 2015 году в России снизилось на 10%. Стоимость его для потребителей, напротив, увеличилась на 6%. В начале прошлого года, в период пика внешней видимости кризиса, многие автоводители начали экономить на топливе и переходить с А-95 на А-92. К середине лета, отмечают эксперты, ситуация скорректировалась. Потребление бензина по маркам стало аналогичным году ранее. Относительно нормальную ситуацию с

клиентами-физлицами подтверждают и в топливной компании Петербурга. По словам Александра Белова, в прошлом году по среднему чеку показатели на АЗС ПТК в целом не менялись, поскольку активно проводились стимулирующие акции, направленные на поддержание объемов продаж топлива на АЗС. У сети АЗС «Газпромнефти» средний чек с учетом приобретения как нефтепродуктов, так и сопутствующих товаров также оставался стабильным и демонстрировал повышающийся тренд. В январе 2016 года он даже был на 3,3% выше показателя аналогичного периода прошлого года.

Между тем, признаются игроки рынка, трудности связаны с общей экономической ситуацией, падением спроса на нефть и снижением индекса деловой активности. В частности, упало потребление нефтепродуктов корпоративными клиентами. Значительное снижение покупки топлива зафиксировано у строительных компаний, которые наиболее остро почувствовали на себе экономический кризис.

Кроме того, на фоне текущей непростой ситуации в стране официальные запращики зафиксировали отток части своих клиентов к нелегалам. По данным специалистов, сейчас в Петербурге и Ленобласти действуют около двухсот незаконных контейнерных АЗС. Как правило, данное топливо неучтенным уходит с нефтекомбинатов или похищается с проводных магистралей. Покупает его, отмечают специалисты, преимущественно корпоративный клиент, который воспринимает топливный рынок как единое целое и ориентируется в кризис преимущественно на цену товара. В ближайшее время, полагают эксперты, если органами власти на законодательном уровне не будут приняты меры, расслоение на легальный и нелегальный сегмент продаж нефтепродуктов в Петербурге будет усиливаться. ■

ЩЕБЕНЬ КАТИТСЯ ПОД ОТКОС

ПОТРЕБЛЕНИЕ ЩЕБНЯ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ В ПРОШЛОМ ГОДУ УПАЛО ПОЧТИ НА ТРЕТЬ. УМЕНЬШЕНИЕ СПРОСА ЗАСТАВЛЯЕТ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СБАВЛЯТЬ ОБОРОТЫ И ИСКАТЬ ПУТИ СНИЖЕНИЯ КОНЕЧНОЙ ЦЕНЫ МАТЕРИАЛА. ГЛАВНЫМ ОБРАЗОМ — ЧЕРЕЗ ПЕРЕСМОТР ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ, ДОЛЯ КОТОРОЙ В КОНЕЧНОЙ ЦЕНЕ МАТЕРИАЛА НЕУКЛОННО РАСТЕТ. МАРИНА КОСТЮКЕВИЧ

В прошлом году объем потребления щебня в двух регионах составил около 14 млн куб. м, то есть около 9% от общероссийского объема. По информации из различных источников, падение потребления щебня в Ленобласти в 2015 году дошло до 30%. По оценкам генерального директора ООО «ГС-Эксперт» Алексея Семенова, в прошлом году спрос на щебень сократился на 12–13%.

В то же время генеральный директор аналитического агентства «Амикрон-консалтинг» Ольга Киюцина рассказала о падении потребления щебня в регионе почти на 30% за прошлый год. Хуже, по ее словам, ситуация была только в 2009 году. Причина катастрофического уменьшения показателей — сокращение финансирования инфраструктурных проектов и дорожного строительства.

Естественно, падение спроса на щебень вызвало и снижение объемов его производства. И тут следует понимать, что Ленобласть традиционно «профицитный» регион, где объемы производства щебня превышают объемы его потребления. По разным экспертным оценкам, в регионе в прошлом году было произведено от 14,8 до 16 млн куб. м щебня против примерно 19 млн куб. м в 2014 году, когда, по данным «Амикрон-консалтинг», были достигнуты максимальные объемы производства этого материала за последние десять лет.

В целом, по замечанию специалиста ООО «ГС-Эксперт», в прошлом году на долю региона пришлось около 48% от объема производства щебня в СЗФО и около 10,5% от объема в РФ.

«60–70% потребления щебня в регионе приходится на дорожное строительство и ремонт, 25–30% — на производителей бетона и ЖБИ. Потребности железной дороги оцениваются нами примерно в 3–5% от суммарного сбыта, причем в 2014–2015 годах эта доля снижалась», — отметил руководитель «Амикрон-консалтинг».

ЛЕНОБЛАСТЬ МЕТИТ НА МЕСТО УКРАИНЫ Примерно 81–83% поставок щебня на рынок Петербурга и области осуществляют местные производители, подчеркнул Алексей Семенов. Остальное везут в основном из Карелии и в незначительных объемах (менее 0,5% от объема потребления в регионе) из Белоруссии и Украины, а также из Финляндии и Норвегии. По данным «Амикрон-консалтинг», из других регионов в прошлом году было ввезено 1, 2 млн куб. м щебня, вывезено из Ленобласти — 4,3 млн куб. м.

Из-за своей малой доли фактическая остановка импорта более дешевого щебня из Украины во втором полугодии 2015 года (по причине ряда ограничительных

действий российских властей) никак не затронула рынок Ленобласти и Петербурга, в отличие от ЦФО, где он занимал около 40% от всего объема.

По мнению представителя ООО «ГС-Эксперт», сложившаяся ситуация может сыграть на руку российским производителям, в том числе и предприятиям Ленобласти, которые в состоянии занять часть рынка ЦФО, в частности Москвы и области.

Однако его коллега из «Амикрон-консалтинг» предполагает, что завоевать московский рынок производителям Ленобласти будет сложно из-за проблем с логистикой. Железнодорожный транспортный поток между Москвой и Санкт-Петербургом перегружен, а для увеличения поставок водным транспортом нужны большие инвестиции в инфраструктуру, которые в нынешних условиях маловероятны.

ПРОИЗВОДИТЕЛИ ТЕРЯЮТ ОБЪЕМЫ

Крупнейшим игроком на рынке Петербурга и области считается компания «ЛСР. Базовые материалы». По оценкам ООО «ГС-Эксперт», ее доля на региональном рынке в 2014 году составляла около 28%. На втором месте — «Возрождение-Негруд» с 12%, далее — УК «Техностром» и «Ленстройкомплектация» с 10–11%. Как подчеркнул Алексей Семенов, доли остальных игроков не превышают 5–6%.

Коммерческий директор «ЛСР. Базовые материалы — Северо-Запад» Сергей Неродный сообщил, что объем реализации щебня компании в 2015 году снизился по отношению к 2014 году. «Связано это с эффектом высокой сравнительной базы, когда в 2014 году было много заказов материалов на крупные инфраструктурные проекты, находящиеся в стадии активной реализации», — рассказал менеджер, правда, не уточнив, насколько снизились показатели.

Он подчеркнул, что для всех производителей прошедший год характеризовался наличием больших складских запасов, сокращением производственных мощностей. При этом некоторые строительные компании, стремясь сокращать издержки, приступили к разработке собственных карьеров.

Констатировал снижение объемов и генеральный директор ЗАО «Техностром» Валерий Серов. При этом он указал на рост издержек производства в пределах 10%. Руководитель выделил возникшие из-за роста курса евро проблемы с закупкой зарубежного оборудования, цена на которое выросла в два раза. «Сопоставимых по характеристикам отечественных аналогов зачастую просто нет», — отметил он.

С крупнейшими отправителями щебня Ленобласти, в том числе с «ЛСР. Базовые материалы — Северо-Запад», пролонгировал на 2016 год договоры петербургский филиал АО «Первая грузовая компания» (ПГК). По словам его директора Павла Ситало, это позволяет планировать объем погрузки щебня на уровне 2014–2015 годов — 1,5 млн тонн.

ВОЗВРАЩЕНИЕ НА РЕЛЬСЫ

Логистика поставок щебня за последнее десятилетие претерпела большие изменения. Если в 2007 году по железной дороге отгружалось свыше 70% произведенного в Ленобласти щебня, то в последние три года эта доля составляла в среднем 40%.

«Минимальные показатели были достигнуты в 2014 году — 36%, — проанализировала ситуацию руководитель «Амикрон-консалтинг» Ольга Киюцина. — По итогам 2015 года доля железной дороги в отгрузке местных поставщиков вновь выросла — до 43%».

Причиной тому стали, с одной стороны, рост отгрузки в Московский регион на фоне снижения импорта украинского щебня, с другой — ужесточение требований к перевозкам грузов автотранспортом, в связи с чем поставки автотранспортом стали менее выгодными.

Доля водного транспорта в логистике щебня в регионе, по оценке ООО «ГС-Эксперт», составляет 7–8%. Автоперевозки занимают чуть более 50%.

Президент ассоциации «Грузавто-транс» Владимир Матягин утверждает, что ценообразование на рынке автоперевозок десятилетиями формируется с нарушением закона — с учетом перевозок с перегрузом.

«Объемы перевозимого груза одним автомобилем составляют 150, а то и 200% от нормы. Грубо говоря, в одной машине перевозится щебень, рассчитанный по норме на две-три машины. Отсюда и более низкие тарифы», — разъяснил господин Матягин.

Устранить нарушения призван 248-ФЗ, вступивший в силу в июле 2015 года и предусматривающий ответственность грузоотправителя (карьер, предприятие, завод) за перевес. Однако, по словам Владимира Матягина, действия закона хватило лишь на несколько месяцев, пока его исполнение контролировали соответствующие органы.

«Перевозчики стали меньше возить с перегрузом. Конечно, цены на транспортировку сразу повысились на 60–90%. Но уже в ноябре-декабре с ослаблением контролирующими мероприятиями на дорогах все вернулось на круги своя. И перегруз, и более низкие цены», — рассказал господин Матягин.



АЛЕКСАНДР ЯКОВЛЕВ

ЛОГИСТИКА ПСТАВОК ЩЕБНЯ ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ ПРЕТЕРПЕЛА БОЛЬШИЕ ИЗМЕНЕНИЯ. ЕСЛИ В 2007 ГОДУ ПО ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГЕ ОТГРУЖАЛОСЬ СВЫШЕ 70% ПРОИЗВЕДЕННОГО В ЛЕНОБЛАСТИ ЩЕБНЯ, ТО В ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА ЭТА ДОЛЯ СОСТАВЛЯЛА В СРЕДНЕМ 40%

ЦЕНЫ ПАДАЮТ, НО ГОТОВЫ ВЫРАСТИ

По итогам прошлого года, по информации ООО «ГС-Эксперт», средняя цена приобретения щебня в РФ снизилась из-за падения спроса на 1,8% по сравнению с 2014 годом. И несмотря на это, эксперт-аналитик отдела исследований грузовых перевозок Института проблем естественных монополий (ИПЕМ) Дмитрий Нарезный не исключает того, что в 2016 году цена на материал может вырасти. Причина — в уходе с рынка более дешевого украинского щебня.

«Кроме того, важным фактором динамики цен может стать увеличение ставок операторов на предоставление подвижного состава, в результате чего вырастут транспортные расходы грузоотправителей, которые они будут компенсировать за счет увеличения конечной цены на продукцию», — предполагает представитель ИПЕМ.

Директор регионального филиала АО «ПГК» Павел Ситало уверен, что если инфраструктурная составляющая будет и дальше расти, то грузоотправители будут вынуждены рассматривать возможность доставки щебня автотранспортом, что особенно актуально при транспортировке щебня на короткие расстояния, до 500 км.

В целом же прогнозы по рынку щебня неутешительны. Причин для роста объемов его потребления и производства в 2016 году в условиях экономического кризиса эксперты не видят. Генеральный директор ООО «ГС-Эксперт» Алексей Семенов предсказывает даже падение на 10–12% по отношению к показателям 2015 года. ■

ИНТЕГРАТОРЫ В ПОИСКАХ ТОЧКИ РОСТА

СИСТЕМНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ ЗАНИМАЕТ ОТ 30 ДО 45% ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА IT-РЫНКА. И ЕСЛИ ДО 2013 ГОДА ОТРАСЛЬ ПОКАЗЫВАЛА СТАБИЛЬНЫЙ ПРИРОСТ НА 5–10%, ТО В ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА ДЕМОНСТРИРУЕТ ПАДЕНИЕ. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ ОТДЕЛЬНЫЕ СЕГМЕНТЫ СФЕРЫ РАЗРАБОТКИ КОМПЛЕКСНЫХ РЕШЕНИЙ — АУДИТ, КОНСАЛТИНГ, ПОДДЕРЖКА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ (ПО) — ЧУВСТВУЮТ СЕБЯ ВПОЛНЕ СТАБИЛЬНО, ЧТО СВЯЗАНО С ОРИЕНТАЦИЕЙ ЗАКАЗЧИКОВ НА ОПТИМИЗАЦИЮ СВОИХ ЗАТРАТ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ. МАРИНА КОСТЮКЕВИЧ

Рынок системной интеграции Санкт-Петербурга, по оценкам экспертов, занимает примерно пятую часть от общероссийского. Директор департамента системной интеграции ЗАО «ОЛЛИ ИТ» Александр Лукин рассказал, что рынок России в 2013 году был на уровне \$20 млрд. Получается, на регион приходится около \$4 млрд. Однако за последние два года в этой сфере произошло сокращение на 20–30%, и текущий объем составляет примерно \$2,5 млрд. При этом из-за девальвации в рублях очевиден рост — примерно со 140 до 175 млрд рублей.

«Объем рынка в рублях может и показать рост примерно на 10–20%, но так как в проектах используется оборудование импортное, стоимость которого измеряется в долларах, то говорить о росте не приходится. Стоимость услуг по внедрению в рублях не поменялась. Стремительные темпы девальвации рубля нивелируют значения рублевого прироста за несколько лет», — разяснил господин Лукин.

По оценкам генерального директора компании «Ланит Северо-Запад» Николая Якимова, рынок системной интеграции Санкт-Петербурга составляет 30–35% от московского. В последнее время этот процент повышается в первую очередь за счет локализации в Северной столице «Газпрома».

Гораздо меньшие объемы IT-рынка Петербурга по сравнению со столичным директором Северо-Западного филиала компании AT Consulting Евгений Гончаров объяснил тем, что руководство наиболее крупных заказчиков IT-услуг — федеральных органов власти, госкорпораций, банков, телеком-операторов — территориально располагается в столице. В то же время специалист не считает, что отрасль живет в кризисное время.

«Это новая реальность, к которой нам всем необходимо адаптироваться. Произшедшие изменения по-разному отразились на сегментах рынка системной интеграции. Например, сегмент поставок оборудования и лицензий ПО сократился на 30–40% по сравнению с 2014 годом. При этом рынок «чистых» IT-услуг (аудит и консалтинг, внедрение, поддержка ПО, разработка на заказ) остался на том же уровне. В целом IT-рынок стал более конкурентным: объемы и качество работ растут, а их стоимость нет», — сообщил господин Гончаров.

С ним солидарен и Николай Якимов. Хотя заказчики значительно и сократили IT-бюджеты, но, по его словам, сейчас самый подходящий момент для экспансии и захвата рынка. «Несомненно, для производителей „железа“ это сложное время, а для интеграторов — это точка роста. Спрос на качественные услуги как никогда высок. Продуктов на рынке очень много, и роль интегратора в данный момент как никогда важна. Мы видим потребность заказчика получить экспертизу по комплексным про-

ектам — от инженерии здания до системы принятия решений», — отметил эксперт и подчеркнул, что бизнесмены хотят видеть эффективность от внедрения технологий в виде реальных количественных показателей, внимательно считая TCO и ROI проекта.

ГОСУДАРСТВО — НЕ СПАСАТЕЛЬНЫЙ КРУГ Самым крупным заказчиком на отечественном рынке системной интеграции традиционно являются государственные структуры. По наблюдению директора департамента по работе с бизнес-рынком компании МТС «Северо-Запад» Елены Абрамовой, совокупная доля в структуре потребления услуг в этой сфере представителей госсектора, энергетических, телекоммуникационных и финансовых компаний составляет около 60%.

На рынке же телерадиовещания, как рассказал директор регионального департамента корпорации DNK, специализирующейся именно в этой отрасли, Александр Бучнев, 75–80% — это госзаказчик. «Если госзаказы — это сотни миллионов рублей, то у частных в лучшем случае десятки миллионов», — сравнил он.

Однако директор Северо-Западного филиала компании AT Consulting утверждает, что госсектор нельзя назвать «спасательным кругом». «Масштабных IT-проектов, включающих в себя разработку программного обеспечения, процесс проектирования ЦОД под него, проведение полного комплекса внедрения и поддержку, в Санкт-Петербурге не очень много. Заказчики, в особенности государственные, стараются сосредоточиться на решении точечных, актуальных на данный момент задач», — объяснил Евгений Гончаров.

Не оказало большого влияния на рынок и пресловутое импортозамещение. «Собственного производства в России пока не так много. Для существенных изменений необходимо время. Думаю, что при определенных условиях подводить итоги можно будет лет через пять», — предположил ген-

директор компании «Ланит Северо-Запад» Николай Якимов.

О незначительном переходе на отечественные решения рассказал и технический директор ЗАО «Телрос», работающего в области связи и безопасности, Виктор Емельянов. Он подчеркнул, что оборудование производства ЕС и США заменяют в основном на аналогичное, производимое в Юго-Восточной Азии.

По словам же представителя компании AT Consulting, в госсекторе импортозамещение активно ведется еще с 2010 года. «В некоторых сегментах, таких как IT-услуги, разработка и внедрение различного ПО, российские компании-разработчики уже давно не уступают западным коллегам, а в отдельных случаях даже превосходят их. Но переориентация на отечественное оборудование (например, системы управления базами данных) пока объективно невозможна, так как аналоги западным разработкам пока просто не существует», — уверен господин Гончаров.

БЫСТРЫЙ БИЗНЕС СЪЕДАЕТ МЕДЛЕННЫЙ В новых экономических условиях заказчики обратили особое внимание на проекты и решения, которые позволяют повысить эффективность управления бизнесом, контроля затрат, планирования деятельности и основных бизнес-процессов.

«Раньше об этом задумывались только коммерческие компании, сейчас тенденцию подхватили и государственные органы, чьи менеджеры вынуждены думать об эффективности управления процессами при резком сокращении финансирования», — отметил руководитель Северо-Западного филиала компании AT Consulting.

Еще одна важная тенденция последних лет, которая, по мнению директора департамента по работе с бизнес-рынком МТС «Северо-Запад», сохранится и в ближайшие годы, — это стремление компаний вкладывать средства в автоматизацию бизнеса, сокращая штат. «Спросом пользуются услуги

интеллектуального аутсорсинга, комплексный IT-консалтинг и анализ затрат на IT, решения для оптимизации расходов на транспорт (телематические решения), технологии для дистанционной работы сотрудников — с целью сокращения затрат на аренду. А вместо покупки и настройки нового оборудования и ПО более востребована доработка уже работающих технологий и решений», — рассказала Елена Абрамова.

Специалисты сходятся во мнении, что отечественные технологические тренды в целом сходны с общемировыми — виртуализация, консолидация ресурсов, развитие облачных сервисов, внедрение технологии IoT (internet of things). «Можно смело сказать, что девиз наших дней: „Быстрый бизнес съедает медленный“». Соответственно, популярны те IT-решения, которые ускоряют принятия решений, а также позволяют быстро построить и развить IT-инфраструктуру предприятий», — не сомневается представитель ЗАО «ОЛЛИ ИТ» Александр Лукин. Вместе с тем он подчеркнул, что в России есть определенное отставание в плане проникновения технологий во все сферы жизни и некоторые тренды выстреливают с опозданием на пару-тройку лет (например, облачные решения). «Но не стоит забывать, что скорость реализации различных комплексных, системных проектов в нашей стране просто фантастическая. Так, национальный проект „Электронное правительство“ был осуществлен в рекордные четыре-пять лет, в то время как над западными аналогами специалисты работали десятилетиями», — привел пример господин Лукин.

КУРС НА ОПТИМИЗАЦИЮ Прогнозы по различным отраслям рынка системной интеграции весьма неоднородны. Директор регионального филиала компании AT Consulting Евгений Гончаров предсказывает дальнейшее падение в сегменте продаж оборудования и лицензионного западного ПО.

«Предположительно, оно составит 15% по сравнению с 2015 годом. Рынок „чистых“ IT-услуг в рублевом выражении, напротив, покажет рост до 15%», — считает он и полагает, что в условиях сокращения бюджетов компаний доля аутсорсинга IT-услуг будет лишь расти.

В МТС «Северо-Запад» прогнозируют повышение спроса на услуги системной интеграции среди представителей малого и среднего бизнеса. Директор департамента по работе с бизнес-рынком компании Елена Абрамова предвидит дальнейшую оптимизацию затрат, уменьшение поставок оборудования и увеличение потребностей заказчиков в сервисной поддержке, а также переход на облачные сервисы в части инфраструктуры, учетных систем, офисных приложений, телефонии, если это не затронет критичные бизнес-процессы заказчика. ■



РЫНОК СИСТЕМНОЙ ИНТЕГРАЦИИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА СОСТАВЛЯЕТ 30–35% ОТ МОСКОВСКОГО

В ПОГОНЕ ЗА ЛИДЕРОМ

СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ОСТАНЕТСЯ ОДНИМ ИЗ НЕМНОГИХ ВИДОВ СТРАХОВАНИЯ, ПО КОТОРОМУ ОЖИДАЕТСЯ СИСТЕМНЫЙ РОСТ. ПО ИТОГАМ 2015 ГОДА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ СБОРЫ ПО СТРАХОВАНИЮ ИМУЩЕСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ СОСТАВИЛИ 1,7 МЛРД РУБЛЕЙ, ЧТО ПОЧТИ НА 17% БОЛЬШЕ, ЧЕМ В 2014 ГОДУ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ПЕТЕРБУРГУ ПОКА НЕ УГНАТЬСЯ ЗА СТОЛИЦЕЙ — ТАМ ДОЛЯ ЗАСТРАХОВАННОГО ЖИЛЬЯ ДОСТИГАЕТ 60% И РОСТ ПРОДОЛЖАЕТСЯ. ДЕНИС КОЖИН

В течение 2015 года тарифы по страхованию жилья в Санкт-Петербурге практически не менялись. Меняются программы страхования, на рынке появляется все больше вариантов «коробочных» продуктов. Причем, разрабатывая новые предложения, страховщики стараются учесть как можно больше предпочтений клиентов.

Еще одна тенденция на рынке страхования жилья — увеличение суммы страхового покрытия при страховании риска «гражданская ответственность за причинение вреда третьим лицам». «Стоимость ремонта, отделочные материалы, мебель заметно подорожали. И если раньше наиболее востребованными при заключении договора были страховые лимиты в размере одного миллиона рублей, то теперь они увеличиваются до двух-трех миллионов рублей. При этом на стоимости договора увеличение лимита ответственности практически не отразилось», — рассказал Эдуард Яблоков, директор петербургского филиала АО «Согаз».

Генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев отмечает: «Мы не прогнозируем какого-либо существенного изменения тарифов — скорее в борьбе за клиента увеличится набор опций в существующих „коробочных“ продуктах. Также на продажи повлияет правильно организованная работа в партнерских каналах, в том числе и реализация проектов с привлечением страховых агентов».

Господин Локтаев полагает, что по аналогии с прошлым годом в 2016 году залогом успеха останется построение долгосрочных отношений с клиентом, способность страховщика предложить не только уникальные страховые решения, но и высокий уровень сервиса и надежности.

СТОЛИЧНЫЙ СТРАХОВОЙ ОАЗИС Следует отметить, что Петербург, как и все остальные города России, отстает от столицы по объемам страхования жилья. Объемы столичного рынка страхования жилья в 2015 году продолжили расти: уровень охвата страхованием в Москве достиг 60% всех жилых помещений, это один из самых высоких в стране показателей (по РФ в целом — 5–10%).

Страхование имущества физических лиц стало одним из видов страхования, по которому в 2015 году наблюдался рост премий, по Москве этот рост, по данным страхового общества «Помощь», составил 21%.

Эксперты считают, что уровень застрахованности физических лиц в Москве гораздо выше, чем в целом по стране. «Можно сказать, что около 45% всех российских договоров страхования имущества частных лиц приходится именно на столицу. В столичном регионе застраховано более 50% жилья, в других регионах



АНТОН ВЕЛГАНОВ
РОСТУ ПОПУЛЯРНОСТИ СТРАХОВАНИЯ ЖИЛЬЯ СПОСОБСТВУЮТ НОВЫЕ, ПРЕИМУЩЕСТВЕННО «КОРОБОЧНЫЕ» ПРОДУКТЫ, А ТАКЖЕ КРОСС-ПРОДАЖИ, КОГДА СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА ПРЕДЛАГАЕТСЯ «ЗАОДНО» ВМЕСТЕ С ДРУГИМИ СТРАХОВЫМИ ПРОДУКТАМИ

эта величина не превышает 10%», — рассказывает Евгения Владимировна, руководитель проекта «Рамблер.Недвижимость» Rambler & Co.

Ирина Карнаева, директор департамента страхования имущества физических лиц «АльфаСтрахование», добавляет: «Рынок имущества физлиц, по прогнозам данным агентства „Эксперт РА“, в 2015 году составил 45 млрд рублей. По базовому прогнозу аналогичный показатель в 2016 году составит 54 млрд, по негативному — 49 млрд. По экспертной оценке, на долю Москвы и Московской области приходится 40% рынка. Таким образом, объем рынка по Москве и области достиг 18 млрд рублей по прошедшему году и прогнозируется на уровне 21 млрд по текущему».

Причин такого особого положения столицы как минимум две: во-первых, этому способствует действующая в Москве муниципальная программа страхования жилья. Выработана удобная система, которая позволяет заключить договор страхования жилья при оплате коммунальных платежей. Во-вторых, для жителей столицы в принципе страховые продукты являются понятными, а цены на недвижимость здесь всегда были высоки, граждане ценят свои квартиры и коттеджи.

Максим Чернов, начальник отдела макроэкономического анализа рынка страховой компании «Согласие», говорит, что на рынке страхования жилья в Москве можно выделить три сегмента: льготная

программа правительства Москвы, ипотечные квартиры и некредитное нелюбимое страхование.

В 2015 году рост на московском рынке в основном обеспечило некредитное нелюбимое страхование. Сборы в этом сегменте увеличились на 30–40%. Страховщики предлагают своим клиентам массовые «коробочные» продукты со стандартным набором рисков, не требующие осмотра квартиры. В страховом покрытии акцент делается на отделке и домашнем имуществе: это то, что в первую очередь страдает при заливе и пожаре. Продаются такие полисы через банки, агентскую сеть, собственные офисы и сайты страховщиков. Средняя стоимость полиса составляет 2–4 тыс. рублей. В 2016 году некредитное нелюбимое страхование останется локомотивом роста на московском рынке.

При этом, как считает господин Чернов, страхование жилья по льготной программе приблизилось к порогу насыщения: несколько лет назад доля застрахованных квартир достигла 60% и с тех пор практически не растет. Одновременно продолжает развиваться страхование общего имущества собственников помещений в многоквартирных домах — чердаков, внеквартирного инженерного оборудования, лифтов.

«По ипотеке страхуются конструктивные элементы квартиры на сумму непогашенной задолженности перед банком. Несмотря на сокращение объема выдачи новых кредитов, задолженность по ипоте-

ке в 2015 году показала умеренный рост, поскольку упали масштабы досрочных погашений. Вместе с задолженностью немного увеличились и сборы по страхованию ипотечных квартир. В 2016-м самочувствие кредитного сегмента по-прежнему будет определяться динамикой ипотеки, которая, в свою очередь, зависит от доходов населения и программ господдержки банковского кредитования покупки жилья», — говорит господин Чернов.

СТРАХОВОЙ ТАРИФ В настоящее время страховой тариф для квартир в Москве составляет от 0,15 до 0,45% от страховой суммы. Цена страховки недвижимости ощутимо варьируется в зависимости от страхового покрытия, а также вида и качества недвижимости. Сегодня гражданам доступны страховые продукты, покрывающие практически любые риски. Страховой тариф для загородной недвижимости находится в диапазоне от 0,45 до 1,5% от страховой суммы. По ипотечному страхованию стоимость полиса составляет от 0,1% от страховой суммы для квартир и от 0,15% для жилых домов.

Стоит заметить, что на рынке страхования существует следующая тенденция: чем больше охват клиентов, тем доступнее тарифы для населения. Так, в Москве стоимость страховки существенно ниже, чем в целом по стране, именно за счет этого фактора. Дмитрий Крутов, директор по развитию ГК «Доверие», говорит: «Цена страховки в Москве в среднем на 30–35% ниже, чем по России».

Вадим Исаков, территориальный директор «БКС Премьер», полагает, что росту популярности страхования способствуют новые, преимущественно «коробочные» продукты, а также кросс-продажи, когда страхование имущества предлагается «заодно» вместе с другими страховыми продуктами. «Также стоит отметить, что год от года увеличивается количество клиентов, приобретающих полисы онлайн», — добавляет он.

«„Коробочные“ продукты охватывают как „стены“, так и обстановку, технику. Такие продукты недорогие (примерно 1,5–2 тыс. рублей), и даже в условиях экономического спада находят потребителя», — поясняет руководитель проекта «Рейтинги страховых компаний» Национального рейтингового агентства Татьяна Никитина.

«На данный момент страховые компании дополняют классический полис новыми опциями. Например, сегодня можно купить полис с опциями „бой стекла и зеркал“, „загрязнение земельного участка“ или включить риск „возмещение доли“. Также можно прописать возмещение дополнительных расходов — на экстренное возвращение домой из-за границы, розыск ценных вещей, уборку помещения, восстановление документов, ключей

и замков», — рассказывает Александр Локтаев.

Ирина Карнаева полагает, что на фоне происходящих и ожидаемых снижений сборов премий в автостраховании и страховании в корпоративном секторе страхование имущества физических лиц и, в частности, страхование жилья демонстрирует сдержанные, но позитивные тенденции. «Прошедший 2015 год не вызвал в данном секторе рынка роста тарифов на продукты, связанных со страхованием жилых помещений. Несмотря на фактическое снижение уровня доходов, наиболее ответственные граждане начинают задумываться о сохранности своей собственности, поэтому в текущем году можно ожидать небольшого роста продаж „коробочных“ продуктов по жилью. Основной тенденцией текущего года станет адаптация продуктового ряда страховых компаний под готовящийся к выходу закон о страховании жилья в связи с риском его утраты в результате стихийных бедствий, повлекших введение режима чрезвычайной ситуации», — полагает она.

Александр Локтаев ожидает, что в 2016 году рост спроса по данному виду страхования продолжится и составит от 10 до 20%. «Также есть ожидания, что в текущем году будет принят закон об обязательном страховании жилья, что, безусловно, в перспективе подстегнет рост продаж полисов страхования личного имущества», — мечтает он.

Впрочем, руководитель проекта «Рейтинги страховых компаний» Татьяна Никитина пыл коллеги остужает: «Законопроект об обязательном страховании жилья находится в стадии обсуждения и, скорее всего, будет принят не в текущем году». В любом случае, считает она, рынка, аналогичного ОСАГО, не появится, так как страхование будет все-таки на добровольной основе, но отказавшимся не будет предоставлена поддержка со стороны государства при чрезвычайной ситуации. «Мы ожидаем сохранения положительной тенденции и в 2016 году, но со смещением спроса в сторону страхования вторичного жилья», — добавляет госпожа Никитина.

А вот Вадим Исаков пессимистичен: «В 2016 году мы ожидаем замедления роста на рынке имущественного страхования на фоне падения реальных доходов и снижения количества сделок на ипотечном рынке».

ИТОГИ ГОДА Если же вернуться к страховому рынку Петербурга, то общая статистика по всем сегментам демонстрирует все же рост, хоть и ниже инфляции. За год страховщики Петербурга собрали 73 млрд рублей премии, по сравнению с 2014 годом объемы сборов выросли на 9%.

За прошлый год сумма премий страховых компаний в Санкт-Петербурге выросла на 9% по сравнению с 2014 годом и составила 73,4 млрд рублей. Объем страховых выплат снизился на 5% — до 38,6 млрд рублей, подсчитали специалисты страховой группы «Согаз», проанализировав данные Центрального банка РФ.

В Северной столице наблюдалось менее существенное падение сборов по добровольному автострахованию (каска и добровольного страхования автогражданской ответственности), чем в целом по России: сумма премий в регионе снизилась на 6%, до 27,5 млрд рублей. Общероссийский показатель снижения сборов

по добровольному автострахованию составил 14%. «Добровольное автострахование стало одним из первых шагов оптимизации личных расходов граждан в кризис. В течение 2015 года тарифы на каско росли, что обусловлено девальвацией рубля и удорожанием стоимости зарубежных запасных частей. Из-за роста убыточности этого вида страховые компании сокращали присутствие на данном рынке. Помимо этого, продажи новых автомобилей в Петербурге за 2015 год снизились на 35%. В результате число заключенных в 2015 году договоров каско упало на 17%», — сообщил директор петербургского филиала «Согаза» Эдуард Яблоков. Перечисленные негативные тенденции заставляют страховщиков обновлять продуктовую линейку и выпускать бюджетные варианты страхования, например, с франшизой или предназначенные только для компенсации тотального ущерба, а также продукты с телематикой.

На 42% упало число заключенных договоров добровольной «автогражданки». Это может быть связано с удорожанием ОСАГО и более чем трехкратным увеличением лимитов страховых выплат по обязательному страхованию ответственности. Объем страховых выплат по каско и добровольной «автогражданке» составил 19,4 млрд рублей, снизившись по сравнению с 2014 годом на 16%.

Сборы страховщиков ОСАГО в Петербурге увеличились на 45% и достигли 13,5 млрд рублей. Объем выплат вырос на 32%, до 7,4 млрд рублей. «Предпосылки для дальнейшего интенсивного роста сборов в ОСАГО нет, в то время как выплаты продолжают существовать в связи с изменением порядка возмещения по травмам и увеличением страховых сумм», — полагает Эдуард Яблоков.

Добровольное медицинское страхование в Петербурге показало сборы на уровне 2014 года — 10,9 млрд рублей. Объем страховых выплат составил 7,7 млрд рублей (-2%). «При этом число заключенных договоров ДМС за год снизилось на 9%. С учетом годовой инфляции в Петербурге в размере 13,2% можно говорить о том, что рынок ДМС на самом деле сократился», — сказал представитель «Согаза».

На 12% снизились сборы по страхованию от несчастных случаев и болезней, составив 2,9 млрд рублей. Вместе с тем на 79% выросли сборы по страхованию жизни — до 6,8 млрд рублей. Число заключенных договоров страхования на случай смерти или дожития выросло на 22%, число договоров с условием ренты или участия в инвестдоходе увеличилось на 46%.

Страхование имущества юрлиц в Петербурге показало рост сборов в размере 3% (4,5 млрд рублей премии), в то время как в целом по рынку сборы обвалились на 11%. Сумма премий по страхованию имущества граждан в Петербурге составила 1,8 млрд рублей, увеличившись на 17%. По страхованию ответственности владельцев опасных объектов в 2015 году в регионе было собрано на 12% меньше, чем в 2014 году (329 млн рублей премии).

«В Петербурге растет концентрация рынка: если в 2014 году на двадцатку крупнейших страховщиков приходилось 82% сборов, то в 2015 году компании из топ-20 собрали уже 86% всей премии Петербурга. В прошлом году рынок покинуло много страховщиков, в том числе и крупные петербургские компании», — отметил Эдуард Яблоков. ■

ПРАВИТЕЛЬСТВО ЛЕНОБЛАСТИ ПЕРЕКЛЮЧАЕТ ЦВЕТА

ОСНОВНОЙ НОВОСТЬЮ IX СЪЕЗДА СТРОИТЕЛЕЙ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ СТАЛА ПРОГРАММА «СВЕТОФОР» — ЗОНИРОВАНИЕ ТЕРРИТОРИИ РЕГИОНА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ИНФРАСТРУКТУРНОЙ, СОЦИАЛЬНОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАГРУЗКИ. ЕЕ ВЫПОЛНЕНИЕ ОБОЙДЕТСЯ БЮДЖЕТУ ЛЕНОБЛАСТИ В БЛИЖАЙШИЕ ДЕСЯТЬ ЛЕТ ПРИМЕРНО В 30 МЛРД РУБЛЕЙ. ТАТЬЯНА ГУСЕВА

«Я прекрасно понимаю проблемы, которые стоят перед строительной отраслью. Мы готовы вас поддерживать. Даже эта программа — это примерно 30 млрд нагрузки на бюджет Ленобласти на ближайшее десятилетие. Но мы вам предлагаем часть этой нагрузки взять на себя и считаем, что это справедливо», — заявил председатель областного правительства Александр Дрозденко.

Таким образом, руководство 47-го региона традиционно представило на областном съезде строителей программу взаимодействия между властью и бизнесом.

В 2015 году 90% из 2,3 млн кв. м введенного жилья — рекордного за все время существования Ленобласти объема — пришлось на территорию Всеволожского района между административной границей Санкт-Петербурга и «второй кольцевой дорогой» — А120. Программа «Светофор», рассчитанная на пять лет, предполагает запрет на включение в этой зоне (которую предложено считать «красной») земель в границы населенных пунктов под цели жилищного строительства. Кроме того, на застройщиков налагаются новые социальные обязательства (например, строительство без софинансирования из бюджета объектов безопасности) и предлагаются новые условия участия в программе «Соцобъекты в обмен на налоги».

«Сегодня по уже заявленным проектам на землях, включенных в границы поселений (в „красной“ зоне), за ближайшие десять лет предстоит построить 22 млн кв. м жилья. Это 2,2 млн кв. м в год — фактически достаточно для того, чтобы Ленобласть выполняла указ президента РФ по вводу жилья в расчете на одного постоянного проживающего в субъекте РФ», — заявил на областном съезде строителей Александр Дрозденко. В то же время, отметил он, поскольку территория должна развиваться, застройщикам предлагаются более благоприятные условия для ведения бизнеса в «желтой» и «зеленой» зонах в пределах Ленинградской области. Границы зон, по словам губернатора, будут утверждены в течение марта-апреля. Однако очевидно, что часть населенных пунктов Ломоносовского района, требующих развития (Ропша, Кипень и др.), из «красной» зоны будут исключены. Тосненский, Кировский, Гатчинский и часть Кингисеппского войдут в «желтую» зону. Остальные более отдаленные территории составят «зеленую» зону.

Условия программы «Соцобъекты в обмен на налоги» при строительстве в «красной» зоне вызвали у бизнеса больше всего вопросов. «В ближайшие пять лет мы будем предлагать пятидесятипроцентное участие Ленобласти в выкупе социальных объектов. Это в любом случае более привлекательные условия, чем в Санкт-Петербурге. Если через год-два ситуация изменится и мы будем видеть значительный рост налоговых поступлений от строительного бизнеса, схему мы поменяем. У нас абсолютно прагматичный, справедливый подход», — прокомментировал Александр Дрозденко. Он мотивировал снижение доли участия областного бюджета в выкупе объектов недостаточным объемом налоговых поступлений от строительных компаний. С 2012 года, когда областная казна получила от строительной отрасли всего 230 млн рублей, наблюдается неуклонный рост этого показателя: по итогам 2015 года ожидается сумма около 2 млрд рублей. «Но при этом по уже заявленной программе мы должны выкупить 60 объектов на сумму более 25 млрд рублей — это по 2,5 млрд рублей в год», — заявил господин Дрозденко.

Жилищное строительство в «красной» зоне окажется под еще более пристальным контролем властей, чем прежде. Как отметил Михаил Москвин, заместитель председателя правительства Ленинградской области по строительству, все генпланы поселений, проекты планировок должны соотноситься с региональными нормативами градостроительного проектирования в обязательном порядке. «И если раньше речь шла о базовых показателях, то теперь мы будем обращать внимание на большинство, то есть практически на все показатели», — уточнил он.

В целом участники съезда отнеслись к программе «Светофор» позитивно. «Интересно услышать новые идеи. Интересно послушать о моратории на перевод земель под жилищную застройку. Съезд бывает всего раз в год, и эти встречи приносят плоды, поскольку мы получаем ответы на наиболее злободневные вопросы. В нынешней ситуации, поскольку у бюджета нет реальной возможности для мер финансовой поддержки строительного комплекса, хотелось бы видеть дальнейшее движение в сторону облегчения процесса согласования, приемки объектов в эксплуатацию. Но никакого пессимизма у застройщиков точно нет. Есть только настрой на работу», — прокомментировал Михаил Медведев, генеральный директор ГК «ЦДС». ■

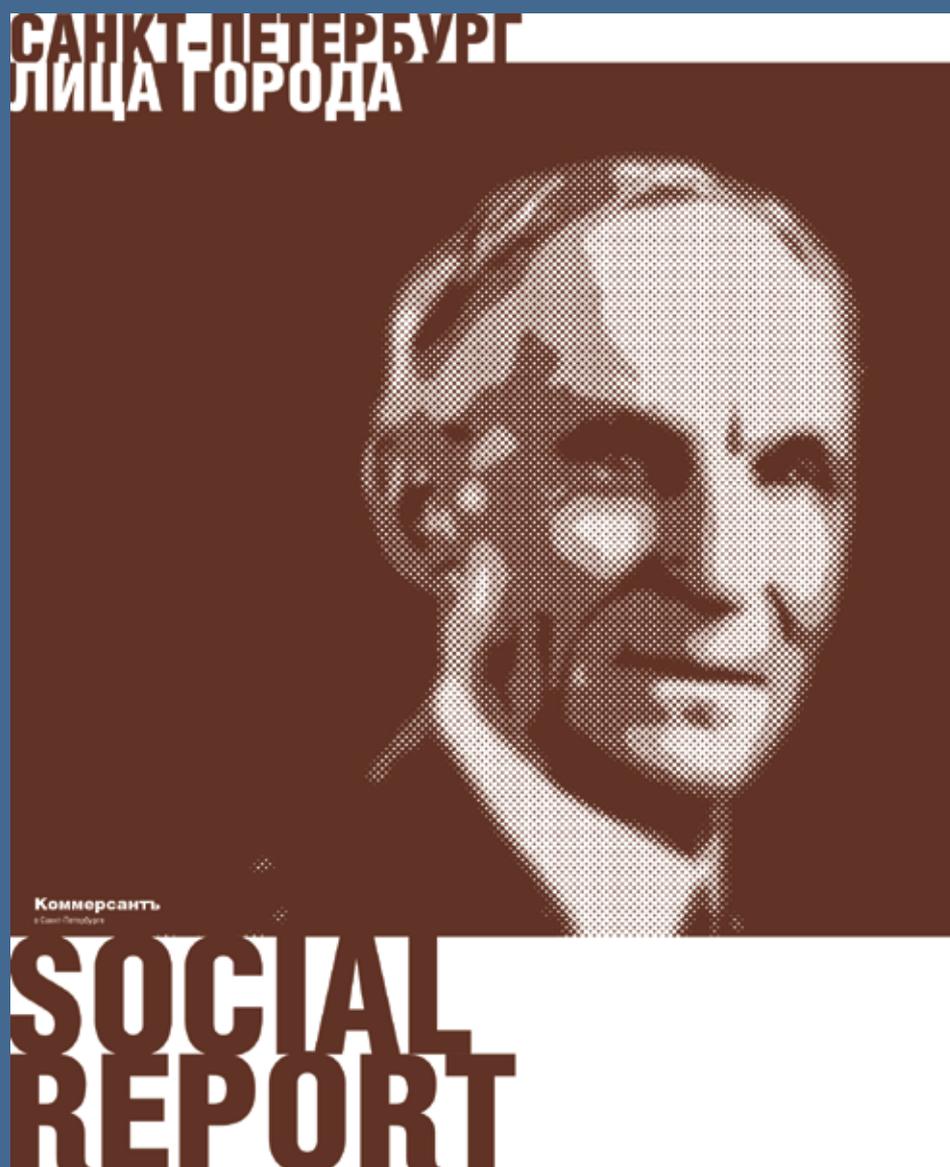
ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ

Коммерсантъ

ЛИЦА ГОРОДА

ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОЕКТ ИЗ СЕРИИ ПРИЛОЖЕНИЙ
SOCIAL REPORT — «ЛИЦА ГОРОДА».
САМЫЕ ОТКРЫТЫЕ ПЕТЕРБУРГСКИЕ РУКОВОДИТЕЛИ.

ИМЕНА И ФОТОГРАФИИ САМЫХ ЦИТИРУЕМЫХ ЛИЦ ГОДА
БУДУТ ПРЕДСТАВЛЕНЫ НА СТРАНИЦАХ ПРИЛОЖЕНИЯ
В СОПРОВОЖДЕНИИ СПРАВОЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ
ОБ ИХ ДЕЛОВОЙ БИОГРАФИИ.



18 АПРЕЛЯ
2016

ФОРМАТ — А3.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

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