

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

ОБОГНАТЬ НА СТАРТЕ / 14
БАК БЕНЗИНА И ЧАШЕЧКА КОФЕ / 20
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ЖДЕТ
ИНФРАСТРУКТУРЫ / 29



Четверг, 10 ноября 2016 №208
(№5958 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–32
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



Реклама



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

ВСТРЕТИТЬ КИНГ-КОНГА

Недавно мне довелось присутствовать на деловом мероприятии, где спикер, в прошлом директор петербургского филиала крупной консалтинговой фирмы, сделал прогноз, что через десять лет схемы взаимодействия субъектов бизнеса, да и просто обычных людей, будут строиться по совершенно другим правилам, чем сегодня, а в основе ключевых бизнес-процессов будет лежать не собственность, а аренда. В качестве примера он привел каршеринг, постепенно набирающий популярность в столице и пришедший уже на рынок Петербурга. «Вам сейчас трудно меня понять, я мыслю на десять лет вперед», — безапелляционно констатировал спикер. Это заявление, по-моему, шокировало слушателей гораздо больше, чем сам прогноз.

Насколько верны предсказания аналитика, станет понятно не раньше, чем через десять лет. Если прогноз сбудется, аналитик сможет удовлетворенно сказать: «Ну я же говорил!» Если не сбудется — кто вспомнит о его словах?

Однако аналитики редко подкрепляют свои слова инвестициями, особенно из своего кармана. А нынешнему бизнесу нужно найти тот самый стартап, который в будущем принесет миллиардные прибыли.

К сожалению, чаще всего бывает, что очевидные и лежащие на поверхности прогнозы при наступлении будущего оказываются не такими уж точными. Всегда появляются какие-то сопутствующие факторы, которые вдруг делают направление, еще пять лет назад казавшееся крайне перспективным, тупиковой ветвью. И наоборот, казалось бы, непопулярная и малоинтересная услуга вдруг начинает набирать обороты и демонстрирует рост выручки на 1000%. Ведь еще двадцать лет назад крайне перспективным казалось развитие инфраструктуры для пейджеров. А о том, что смартфоны родят десятки сопутствующих бизнесов, могли догадаться лишь самые смелые аналитики. Кстати, смелость их прогнозов заключалась именно в том, что они предсказывали появление явлений и направлений, которые к тому моменту были вообще никак не представлены в повседневной жизни и, соответственно, не показывали никакого роста. Конечно, проще делать предсказания по поводу процессов, которые уже активно присутствуют в нашей жизни. Но даже в этом случае точность их будет как в анекдоте про блондинку: «Вероятность, что я сейчас на улице встречу Кинг-Конга, 50 на 50: или встречу или не встречу».

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ОБОГНАТЬ НА СТАРТЕ

БИЗНЕС-ЛАНДШАФТ ПЕТЕРБУРГА ПОСТЕПЕННО МЕНЯЕТСЯ: В ГОРОДЕ ПОЯВЛЯЮТСЯ НОВЫЕ БИЗНЕСЫ, НЕКОТОРЫЕ ИЗ НИХ ДЕМОНИСТРИРУЮТ РОСТ В 1000%, ДРУГИЕ СЕРВИСЫ И ОТРАСЛИ ПОСТЕПЕННО ОТМИРАЮТ. ПРИЧИНОЙ ПОЯВЛЕНИЯ НОВЫХ БИЗНЕСОВ МОЖЕТ СТАТЬ КАК РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЙ, ТАК И ГЕОПОЛИТИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ.

ДЕНИС КОЖИН



В ПОСЛЕДНИЕ ДВА-ТРИ ГОДА В РОССИИ НАБЛЮДАЕТСЯ БУМ СЕРВИСОВ «ЕДЫ ПО ПОДПИСКЕ»

Антон Щербаков, эксперт информационного агентства «Крединформ», отмечает, что Санкт-Петербург является преимущественно городом большого бизнеса. Значительную долю (60,3%) суммарной годовой выручки за 2015 год аккумулируют крупнейшие компании, тогда как на долю среднего бизнеса приходится 10,1% всей выручки.

Однако, как считают эксперты, сегодняшний малый бизнес при правильном подходе может завтра развиваться в предприятие с многомиллиардными оборотами.

ВЗРЫВНОЙ РОСТ Евгений Барменков, доцент кафедры «Управление качеством и сертификация» Московского авиационного института, перечисляет сферы, развивающиеся сегодня особенно активно: рынок мобильных приложений, рынок облачных технологий, рынок мобильных платежей, трехмерная печать.

Ольга Сорокина, управляющий партнер O2Consulting, также отмечает, что основной рост в последние годы демонстрируют венчурные проекты — это мобильные приложения, бизнесы в сфере высоких технологий (особенно такие направления, как искусственный интеллект и виртуальная реальность). «Еще пять лет назад сложно было представить бизнесы, стоимость которых растет на 1000% в течение нескольких месяцев... Но только за последний год мы провели несколько сделок именно с такими показателями — это и MSQRD и Prisma. Что касается рынка услуг, то здесь тоже самый быстрорастущий сегмент — это услуги в сфере IT, например, контекстная реклама или реклама в соцсетях», — рассказала госпожа Сорокина.

НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Екатерина Сойак, генеральный директор EMTG, организатор международной выставки франшиз Vuubrand Expo, считает, что самыми быстрорастущими бизнесами, появившимися за последние пять лет в России, являются следующие: магазины фиксированных цен, агрегаторы заказа такси, конструкторы еды с доставкой на дом, квесты, мойки самообслуживания.

Как подсчитала госпожа Сойак, за последние пять лет рост количества магазинов Fix Price в России составил 1000%. «В условиях кризиса данная модель бизнеса стала особенно актуальной и выгодной как для потребителей, так и для предпринимателей — при фиксированной цене товара в 50 рублей закупочная стоимость многих позиций в Китае не превышает десяти рублей. Впрочем, Fix Price — не российская концепция, а удачно адаптированный под отечественного покупателя аналог таких успешных зарубежных проектов», — говорит эксперт.

В 2010-х годах на российском рынке стали активно развиваться агрегаторы в различных сферах услуг. Самым наглядным примером является рынок заказа такси. Данные концепции (Gett, Uber) успешно развиваются в Москве (до 65% всех заказов) и Петербурге, но при этом имеют гигантский потенциал роста в регионах, где проникновение не превышает 10%. Благодаря агрегаторам средняя стоимость поездки на такси в Москве снижается до 25% за год. По словам госпожи Сойак, в среднем ежемесячный оборот агрегаторов такси только в российской столице составляет около 20 млрд рублей. «В целом капитализация Uber, который является круп-

нейшим стартапом в мире, по итогам 2015 года составила \$62,5 млрд», — сообщает госпожа Сойак.

В последние два-три года в России наблюдается бум сервисов «еды по подписке». Наиболее известные из них — «Дома вкуснее», «Партия еды», Elementaree. «На сегодняшний день рост рынка „еды по подписке“ — это мировой тренд. Так, по некоторым оценкам, в 2015 году обороты этого рынка достигли \$1 млрд, согласно прогнозам, к 2020-му он вырастет до \$10 млрд. К примеру, „Партия еды“ планирует на конец 2016 года удвоить выручку и довести ее до 100 млн рублей», — говорит гендиректор EMTG.

В последние несколько лет в России активно развивается рынок квестов. Придуманное в Юго-Восточной Азии развлечение стремительно ворвалось в нашу страну, обрело невероятную популярность, и на текущий момент РФ является мировым лидером на данном рынке. Пионером российского рынка квестов является компания «Клаустрофобия». Сейчас российские компании успешно продают франшизы квестов во многие страны, основной спрос на российские квесты наблюдается у США, Англии, Франции, Испании и ряда европейских стран. На сегодняшний день, по различным подсчетам, только в Москве оперирует около 170 компаний, имеющих 500 различных локаций. В Петербурге, втором по объему рынка квестов российском городе, насчитывается 60 компаний, оперирующих 190 локациями. Данный рынок является очень динамичным — в стране ежедневно открываются новые квест-комнаты. → 16

Время совместных решений



*Надежные партнерские
отношения для будущих побед*



ВТБ

Мир без преград

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

Банк ВТБ (ПАО). Генеральная лицензия Банка России № 1000

14 → Средний срок службы одного квеста — 12–18 месяцев, как правило, он рассчитан на 2–3 тыс. посещений. Впрочем, российская публика становится все более требовательной, и в открытие некоторых локаций предприниматели инвестируют до 50 млн рублей. Средняя стоимость открытия локации в Москве составляет около 10 млн рублей, в регионах — 2–3 млн рублей. «На данный момент наиболее активно развиваются региональные компании — при меньших финансовых затратах у них больше возможностей подготовить конкурентоспособный квест. Ежегодные обороты российского рынка квестов оцениваются в 20 млрд рублей», — говорит госпожа Соляк.

В 2014 году российские производители оборудования для моек самообслуживания получили большие перспективы в связи с невероятной популярностью данного вида услуг. Так, открытие бесконтактной мойки обходится в 13–15 млн рублей, при этом вложения окупаются через полтора-два года, а прибыль в среднем составляет 10–11 млн рублей в год. Рентабельность данного бизнеса, по разным оценкам, колеблется от 35 до 66%. У данного рынка огромный потенциал — сейчас в Москве работает около 30 моек самообслуживания, при этом игроки рынка оценивают его объем в 700 точек.

МЕТОДОМ ДЕЛЕНИЯ Александр Рагини, исполнительный директор «КСК групп», к новым бизнесам, получившим активное развитие, также относит околофермерскую розницу. «Пример: „ВкусВилл“ за год вырос в пять раз по выручке. Несмотря на то, что денег у людей стало меньше, общий тренд здорового образа жизни заставляет людей покупать качественную еду», — говорит он.

Хорошо, по его мнению, также чувствуют себя производители нетрадиционной сельскохозяйственной продукции (сыры, вино): за последние пару лет некоторые стартапы выросли в компании с почти миллиардным оборотом. «Под влиянием санкций в Подмосковье появились частные сыроварни, которые делают сыры не хуже французских. На юге России открываются частные винодельни, которые выпускают действительно хорошее вино», — рассказал эксперт.

Растут также компании, которые реализуют новые бизнес-модели, позволяющие снижать издержки. Например, пользоваться услугами каршеринга гораздо выгоднее, чем иметь свой автомобиль: не надо платить за обслуживание, страховку, парковку. Если взял машину вечером, то есть возможность бесплатно ее резервировать до утра. Дата-центры, предоставляющие услуги виртуализации (облачного хранения), также растут, так как экономят колоссальные средства на покупку собственных серверов. «Те, кто перестраивают свою бизнес-модель по принципу „быстрее и дешевле“, — растут», — резюмирует господин Рагини.

Артем Деев, ведущий аналитик Amarkets, рассуждает: «За последние пять лет в России очень активное развитие получили проекты, в основе которых лежат принципы sharing economy, и самый яркий и показательный кейс в данном случае — это активное развитие каршеринга в Москве, которое активно поддерживается местными властями. Уже сейчас работает несколько крупных игроков, предоставляющих доступ к нескольким сотням автомобилей в режи-

ме реального времени. По нашим оценкам, с момента запуска объемы этого бизнеса выросли в несколько сотен раз, хотя речь идет о совершенно новой нише, поэтому присутствует эффект низкой базы».

Кроме того, активное распространение получили проекты, которые, с одной стороны, позволяют одним пользователям найти дополнительный заработок, а другим — решить свои бытовые задачи. «Самый яркий пример — это сервис YouDo.com, с помощью которого тысячи людей заказывают себе уборку, мелкий бытовой ремонт. Объем этого бизнеса также вырос в несколько сотен раз за последние несколько лет», — говорит господин Деев.

Как рассказали в YouDo.com, сервис был создан в 2012 году. Сегодня на сайте зарегистрировано более 1 млн активных пользователей и около 150 тыс. исполнителей, а количество заказов, реализуемых ежедневно, превышает 2,7 тыс.

«Мониторинг рынка и личный опыт основателей показали, что в нашей стране не хватает качественных сервисов, которые бы помогали людям находить исполнителей под бытовые задачи. Именно этим направлением и было принято решение заняться. Оригинальный замысел проекта был вдохновлен западной бизнес-моделью успешного сервиса услуг Thumbtack.com (основан в 2008 году), который, наряду с Handy.com, является лидером в своей области. С помощью сайта YouDo.com каждый может, разместив задание, найти исполнителя под требуемую задачу. Сейчас на сервисе шестнадцать вертикалей услуг, среди которых уборка, курьерская доставка, грузоперевозки, бытовой ремонт, репетиторство и другие. В следующем году планируется запуск еще четырех новых категорий — суммарное количество вертикалей на YouDo.com будет доведено до двадцати», — сообщили в компании.

По схожему принципу работает и Qlean.ru — онлайн-сервис по заказу экологичной уборки квартир. Qlean связывает исполнителей с клиентами.

Злата Николаева, руководитель внешних коммуникаций Qlean.ru, рассказала: «За 2015 год компания выросла в 15 раз, сегодня мы делаем 600 уборок в день, до конца года хотим выйти на уровень 800 уборок в день». Сегодня Qlean работает в Москве, Санкт-Петербурге, Краснодаре и Екатеринбурге.

Игорь Диденко, член Международного союза экономистов, рассказал, что за последние годы в стране появилась целая новая отрасль — велопрокат. «Совсем недавно, в 2013 году, в Москве открылись первые станции велопроката. Сегодня в столице более 300 станций велопроката, на которых используется 2,6 тыс. велосипедов. В этом году прокат пополнился еще 60 электровелосипедами, а общая протяженность сетей велопроголочных дорожек насчитывает уже более 300 км», — отметил он.

Егор Кривошея, специалист по исследовательской деятельности кафедры «Финансы, платежи и электронная коммерция» Московской школы управления «Сколково», говорит: «Многие сервисы начинают отмирать за счет появления новых и удобных решений. К таким сервисам можно отнести, например, турагентства или риделторов — они не способны выдержать конкуренции с мировыми или новыми компаниями, предлагающими обычно более качественные услуги по более доступным ценам, например, TripAdvisor, ЦИАН или Booking.com». ■

СТАНДАРТ ДЛЯ ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА

ЧУТЬ БОЛЕЕ ГОДА НАЗАД ВЫШЛО ПОСТАНОВЛЕНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ ОБ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКАХ, В КОТОРОМ ОБОЗНАЧЕНЫ ПАРАМЕТРЫ, ПО КОТОРЫМ ПРОМЗОНУ МОЖНО ОТНЕСТИ К ИНДУСТРИАЛЬНОМУ ПАРКУ. ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ СТАТУСА ПАРКА НЕОБХОДИМО ПРОЙТИ СЕРТИФИКАЦИЮ. НАЛИЧИЕ ТАКОГО СЕРТИФИКАТА ДАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ НА ПОЛУЧЕНИЕ ПРЕФЕРЕНЦИЙ ИЗ БЮДЖЕТА. НА ДАННЫЙ МОМЕНТ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ДЕЙСТВУЮТ ЧЕТЫРЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКА, СЕРТИФИЦИРОВАННЫХ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МИНИСТЕРСТВА ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛИ РФ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

История возникновения индустриальных парков начинается в Великобритании с конца XIX века. Земля, находившаяся в государственной собственности или собственности фермеров, приобретала промышленное назначение согласно генеральному плану. С начала XX века промышленные зоны обеспечиваются коммуникациями, а их развитием занимаются частные девелоперы. Впоследствии опыт Великобритании перенимают США, Канада и страны Западной Европы. Сегодня в 90 странах функционируют более 20 тыс. индустриальных парков.

Основным плюсом развития предприятия в индустриальных парках является полностью подготовленные с инженерной точки зрения участки, возможность экономии времени на запуск проекта. Также индустриальные парки всегда имеют единую управляющую компанию на территории, которая занимается решением всех вопросов.

Более того, работа в индустриальном парке подразумевает чистоту юридических сделок, административную поддержку, налоговые льготы, упрощенный порядок регистрации.

В ЕДИНУЮ СИСТЕМУ Требования к индустриальным паркам перечислены в постановлении РФ от 4 августа 2015 года № 794 «Об индустриальных (промышленных) парках и управляющих компаниях индустриальных (промышленных) парков».

Для получения преференций из федерального бюджета индустриальные парки должны пройти процедуру сертификации, которая описана в данном постановлении. Сведения о них заносятся в единую геоинформационную систему «Индустриальные парки. Технопарки.

Кластеры» (www.gisip.ru). В сентябре 2015 года был введен в действие ГОСТ Р 56301 — 2014 «Индустриальные парки. Требования» и началась добровольная сертификация индустриальных парков.

В комитете по промышленной политике и инвестициям отмечают, что на данный момент в Санкт-Петербурге действуют четыре индустриальных парка, сертифицированных в соответствии с требованиями Министерства промышленности и торговли РФ. Это индустриальные парки «Марьино» (общая площадь составляет 130 га), «А Плюс Парк Пушкин» площадью 8,3 га (площадь комплекса 40 тыс. кв. м), «Колпино» (общая площадь 13 га, площадь комплекса 100 тыс. кв. м), «Шушары», (общая площадь парка составляет 72 га, общая площадь комплекса 300 тыс. кв. м).

В апреле 2016 года о создании индустриального парка объявило петербургское дизелестроительное ПАО «Звезда», которое преобразуется в многопрофильный научно-производственный концерн «Звезда». Одноименный индустриальный парк станет его структурным подразделением. Площадь парка составляет 22 га.

В настоящее время для индустриальных парков действует несколько мер госстимулирования. Во-первых, это предоставление субсидий из федерального бюджета российским организациям — управляющим компаниям индустриальных парков или технопарков на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских банках и Внешэкономбанке в 2013–2016 годах на строительство индустриальных парков (постановление правительства Российской Федерации от 11.08.2015 № 831). Во-вторых, это господдержка в

форме субсидий на возмещение затрат субъектов Российской Федерации на создание инфраструктуры промышленных парков и технопарков (в соответствии с постановлением правительства Российской Федерации от 30.10.2014 № 1119). В-третьих, субсидия на создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, оказывающей имущественную поддержку частным промышленным паркам (согласно постановлению правительства Российской Федерации от 30.12.2014 № 1605).

НЕ БОЛЕЕ ДВУХ ДЕСЯТКОВ При этом, как говорят эксперты, число организаций, которые декларируют, что развивают технопарки или промышленные парки в Петербурге и Ленобласти, превышает число сертифицированных парков в несколько раз. Так, начальник отдела маркетинга ЗАО «БФА-Девелопмент» Яна Булмистре подсчитала, что в настоящее время только на территории Ленинградской области насчитывается более десятка промышленных парков площадью от 9,4 га (промышленный парк «Пикалево», Бокситогорский муниципальный район) до 2,6 тыс. га («Усть-Лужский» промышленный парк, Кингисеппский муниципальный район). «Территории промышленных парков предназначены, по большей части, для помещений под офисы, складских площадок, строительства производственных предприятий I–V классов опасности. Участки в промышленных парках, как правило, можно приобрести в собственность или оформить в долгосрочную аренду. В стоимость земли, которая начинается от 1000 рублей за квадратный метр при покупке и 25 рублей за квадратный метр в месяц при долгосрочной аренде, включается электрическая мощность», — рассказала она.

Филипп Чайка, директор отдела промышленной и складской недвижимости компании IPG.Estate, подсчитал, что в Санкт-Петербурге и Ленинградской области функционирует около 15 крупных промышленных парков.

Александр Паршуков, директор по инвестициям АО «ВТБ Девелопмент», говорит, что если включать в список несертифицированные проекты, то их можно насчитать около двух десятков, однако развиваются из них лишь несколько. «Многие проекты пока остаются лишь задекларированными, часть из них остановила свое развитие в 2014 году в связи с существенным ухудшением экономической ситуации. Новых промышленных парков за последние два года не появилось, и в текущих экономических условиях вряд ли они появятся», — сказал он.

Михаил Тюнин, заместитель генерального директора Knight Frank St. Petersburg, полагает, что сейчас не самое удачное время для развития новых проектов промышленных парков, поскольку спрос на площадки невысокий, и к тому же смещается в сторону готовых производственных помещений. Те компании, которые все же останавливают свой выбор на промышленных парках, запрашивают небольшие площадки — в среднем 0,5–1 га.

Андрей Бойков, партнер Rusland SP, с коллегой согласен, но лишь отчасти: «Нельзя сказать, что промышленные парки сейчас пользуются высоким спросом. Многие имеют некоторые про-



ОСНОВНЫМИ ПЛЮСАМИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРОМЫШЛЕННЫХ ПАРКАХ ЯВЛЯЮТСЯ ПОЛНОСТЬЮ ПОДГОТОВЛЕННЫЕ С ИНЖЕНЕРНОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ УЧАСТКИ И ВОЗМОЖНОСТЬ ЭКОНОМИИ ВРЕМЕНИ НА ЗАПУСК ПРОЕКТА

блемы с заполняемостью. Тем не менее тенденции за последний год видятся положительными. В частности, с приходом крупных компаний, таких как «Газпром», многие смежные производства также рассматривают возможность размещения своих предприятий в промышленных парках города и области».

ТОЛЬКО НА ПРОДАЖУ «Основной спрос на производственные помещения сегодня формируют небольшие компании, которые ищут готовые объекты небольшой площади. Финансовый барьер не позволяет таким интересантам размещать производство в промышленных парках», — говорит господин Тюнин.

К самым крупным промышленным паркам господин Тюнин относит «А Плюс Парк Шушары», «Марьино», «Колу», «Федоровское», «Уткину Заводь» и

Greenstate. Стоимость земли там, по его словам, варьируется от 1,4 до 3,5 тыс. рублей за квадратный метр (в промышленных парках с более высокой стадией готовности).

Промышленные парки очень часто связывают с арендой, но по факту абсолютное большинство парков предлагают либо инженерно подготовленные земельные участки на продажу, либо строительство под заказ. «Для частного инвестора создавать арендные промышленные площадки невыгодно, слишком низка ставка, которую готовы платить арендаторы. Она составляет 250–300 рублей за квадратный метр в месяц и не позволяет окупить в разумные сроки строительство нового цеха. При этом в «сером» поясе и промзонах за эти деньги вполне можно найти помещения. Их качество, конечно, будет несопоставимо, но цена — один из клю-

чевых факторов при принятии решений сейчас на рынке», — говорит господин Паршуков.

Резидентами промышленных парков в основном являются представители машиностроительного и транспортного кластеров, производители автокомпонентов и строительных материалов, представители фармацевтической и пищевой отраслей промышленности.

«Основное число резидентов пришло в промышленные парки до 2014 года, и в большинстве своем это международные компании, представляющие совершенно разные сектора промышленности. Для международных компаний ключевым условием выбора площадки является минимизация юридических и технических рисков, связанных с непрофильной деятельностью — проектированием и строительством предприятия. Именно эту задачу и решают промышленные парки, предлагая своим резидентам полную инженерную подготовку территории и услуги эксплуатации. В этом их главное преимущество. А недостаток — это, конечно, цена. Качественный промышленный парк не может быть дешевым. Низкая цена — всегда признак наличия явных или скрытых рисков. Это как с приобретением подержанной машины — либо ты должен быть профессионалом, чтобы выявить недостатки и исправить их, либо велик риск купить дешево, а потом заплатить втридорога за ремонт», — считает господин Паршуков.

ДВЕ ГРУППЫ Филипп Чайка полагает, что условно парки Петербурга можно разделить на две группы. К первой относятся промышленные площадки, которые представляют собой бывшие или действующие заводские и промышленные территории, которые обеспечены всей необходимой инфраструктурой: объектами капитального строения, большим запасом электрических мощностей, транспортной сетью и другими характеристиками. Как правило, они располагаются в черте города, внутри КАД. Ко второй группе относятся новые промышленные парки — это чаще всего крупные земельные массивы промышленного назначения с новой транспортной и инженерной инфраструктурой, которые находятся за пределами КАД.

«Стоит сказать, что часто на территории парков формируются целые производственные кластеры. Например, в Петербурге развиваются автомобильные кластеры: в Каменке функционирует завод Hyundai и есть заводы-поставщики комплектующих, также вокруг Всеволожска осваиваются территории предприятиями Nokian Tyres, Ford. В последнее время активность проявляет и фармацевтический кластер. С учетом импортозамещения у данного сегмента есть все шансы», — говорит господин Чайка.

Алла Сидоренко, руководитель направления промышленной недвижимости «Бестъ. Коммерческая недвижимость», полагает, что сегодня не все понимают специфику такого формата. «Промышленный парк — это особый тип территорий, который предназначен для размещения промышленных предприятий, которые получают доступ к земле, помещениям, инженерной и транспортной инфраструктуре, и работают под управлением компании, отвечающей за качественное функционирование объекта». ■

«ВСЕ ДОЛЖНО БЫТЬ В СВЯЗКЕ: И НОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ, И ГАДЖЕТЫ, КОТОРЫЕ ЕЕ ПОДДЕРЖИВАЮТ»

ПОЧЕМУ В ПЕТЕРБУРГЕ НЕТ НЕОБХОДИМОСТИ ОРГАНИЗОВЫВАТЬ WI-FI НА ВСЕЙ ТЕРРИТОРИИ ГОРОДА, О КЛЮЧЕВЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ И О ТОМ, КОГДА АБОНЕНТАМ СОТОВОЙ СВЯЗИ ЖДАТЬ ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ 5G, КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG МАРИНЕ КОСТЮКЕВИЧ РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФИЛИАЛА ПАО «МЕГАФОН» ПАВЕЛ КОРЧАГИН

BUSINESS GUIDE: Какие важные тенденции на рынке мобильной связи вы бы выделили в нынешнем году?

ПАВЕЛ КОРЧАГИН: Во-первых, телеком — и сотовая связь в частности — это часть экономики. И телеком не менее других отраслей подвержен негативному влиянию. Мы наблюдаем замедление темпов роста рынка. Компании начинают активнее бороться за потребителя, что выражается в усилении конкуренции: покупатель начинают привлекать большим объемом услуг за те же деньги или тем же объемом услуг за меньшие деньги.

Во-вторых, компании борются за свою эффективность. Это выражается в оптимизации инвестиций. В нашем случае речь идет, к примеру, о RAN Sharing — совместном создании и эксплуатации радиосетей. Такие проекты есть и у «Мегафона» с «Билайном», и у других операторов. Это позволяет уменьшить общий объем инвестиций в развитие сетей, но каждый участник получает доступ к нужным ему технологиям.

BG: О каких технологиях идет речь?

П. К.: Например 4G. Часто «опорным» оператором в одном регионе выступает одна компания, в другом регионе — другая. И они совместно строят и используют сети LTE.

BG: За счет чего сотовый оператор может снижать свои издержки и не ухудшить при этом качество предоставляемых услуг?

П. К.: «Экономить за счет качества» — путь, по которому не пойдет ни одна дальновидная компания. Рынок не позволяет игнорировать мнение потребителя, которому хочется получать услуги более высокого качества. Абонент не должен испытывать никаких неудобств. Даже когда на сети ведутся какие-либо работы по модернизации, мы стремимся делать это максимально незаметно для клиентов. К примеру, мы с 2014 года проводим в регионах Северо-Запада SWAP, замену прежнего оборудования, устаревшего вовсе не физически, а морально, на новое, более мощное и отказоустойчивое. Оборудование меняется практически полностью, причем замена происходит на работающей сети. Но абоненты при этом не испытывают сложностей: они продолжают звонить и пользоваться передачей данных.

В прошлом году мы провели полную модернизацию сети в пяти регионах — Калининградской, Мурманской, Архангельской, Новгородской и Вологодской областях. К концу года завершим работу в Петербурге и Ленобласти, а в 2017-м — по всему Северо-Западному филиалу. Инвестиции в этот проект составили несколько миллиардов рублей. Благодаря модернизации мы решаем сразу несколько важных задач: делаем сеть более современной и «гибкой»,



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

то есть готовой к быстрому запуску новых технологий, увеличиваем зону охвата (в частности, улучшаем indoor-покрытие в городах, а за их пределами — на автомобильных трассах и в иных местах массового пользования). Естественно, улучшаются и качественные характеристики услуг связи. Даже заряд аккумуляторов мобильных устройств после SWAP будет сохраняться дольше, потому что абонентскому терминалу не потребуется тратить энергию на переход между базовыми станциями или разными «уровнями» сети — к примеру, с 3G на 4G. Новое оборудование позволяет делать такие переходы «бесшовными». Кроме всего перечисленного, оно само потребляет меньше энергии — а это уже позволит нам снизить издержки, если вернуться к первой части вашего вопроса.

BG: Связана ли замена оборудования с «законом Яровой»? И какие трудности в связи с его реализацией ожидают операторов?

П. К.: Никакой связи нет — это плановые работы, которые мы начали еще в 2014 году. Что касается трудностей... Реализация антитеррористического пакета правок Яровой потребует колоссальных затрат, в том числе на закупку оборудования, которое обеспечит хранение информации. В целом по отрасли это более 2,2 трлн рублей. В масштабах Северо-Запада затраты мы не оценивали. В этом нет необходимости: скорее всего, будет единое хранилище, а не отдельное для каждого региона или филиала. И может быть, не только для «Мегафона». Но точно неизвестно, какой объем информации будет храниться, за какой период времени, как избежать дублирования сведений переда-

ющей и принимающей сторонами — словом, есть еще много нюансов, которые никак не отрегулированы.

Я разделяю точку зрения, что функции хранения и обеспечения безопасности этих данных должно взять на себя государство. Закон о хранении данных вступает в силу с 1 июля 2018 года. Мы надеемся, что время, оставшееся до этой даты, будет использовано для конструктивного диалога между представителями отрасли и законодателями, и за два года в закон будут внесены изменения.

BG: Петербург традиционно отстает от Москвы по степени распространения Wi-Fi. Складывается ощущение, что сотовым операторам неинтересны подобные проекты.

П. К.: Дело не в операторах, а в потребителях услуг связи. Парадокс в том, что именно им не так уж нужен Wi-Fi, как об этом говорят. И вот почему: у нас очень хорошее покрытие сетей 3G и 4G, практически повсеместно у наших абонентов есть высокие скорости доступа. Поэтому и нет необходимости организовывать Wi-Fi на всей территории Петербурга. Но мы развиваем эту технологию там, где это оправданно. Например, на транспорте. Wi-Fi от «Мегафона» есть в «Сапсане». Наша дочерняя компания Netbynet в режиме тестирования реализовала в Санкт-Петербурге совместный пилотный проект с «Пассажир-автотрансом» — бесплатный Wi-Fi есть в автобусах, курсирующих между станцией метро «Московская» и международным аэропортом Пулково (это маршруты № 39 и № 39Э). Есть бесплатный Wi-Fi «Мегафона» в Ботаническом саду. Но признаюсь честно, что я как пользователь мо-

бильного интернета часто отключаю даже служебный Wi-Fi — LTE работает быстрее!

BG: Насколько реально в России отказаться от роуминга?

П. К.: Это вопрос экономической целесообразности того или иного проекта. Наверное, реально, если на то будет законодательная инициатива и воля как депутатского корпуса, так и отраслевых министерств. Но с другой стороны, воспользовавшись пакетными тарифами, потребитель получает практически безроуминговое пространство по всей России.

BG: Не так давно в массовое пользование была внедрена технология 4G. Но в мире телекома уже вовсю обсуждают возможности использования 5G. Ждать ли нам ее появления, к примеру, в 2018 году?

П. К.: Де-факто такого стандарта еще нет — он только разрабатывается. И мы принимаем в этом непосредственное участие. К примеру, во время Международного экономического форума в июне 2016 года «Мегафон» впервые продемонстрировал объединение диапазонов 2600 (20+20 МГц) и 1800 (20 МГц), которое позволило показать скорость около 1 Гбит/с. В Нижнем Новгороде в сентябре нам удалось показать рекордные скорости мобильной передачи данных в России на платформе Nokia — 4,94 Гбит/с. Причем мы не просто тестируем технологии в лабораторных условиях — мы готовы к их коммерческому запуску, когда появятся соответствующие абонентские устройства. Для нас подобные проекты — возможность влиять на новые стандарты и технологии, активно участвовать в их согласовании и выведении на рынок. Мы полагаем, что к 2018 году стандарт 5G уже появится. Тогда же «Мегафон» планирует развернуть первые опытные сети пятого поколения в России.

Подчеркну, что все должно быть в связке: и новая технология, и гаджеты, которые ее поддерживают, да и сами потребители должны быть готовы к появлению 5G. У 5G два основных показателя, отличающих этот стандарт от остальных, — высочайшая скорость, до 20 Гбит/с, и очень низкий показатель задержки. Мгновенный отклик позволит на новом уровне работать системам видеонаблюдения, автопилотам, множеству приборов и датчиков. Однако для массового пользователя пока практически для всех мобильных сервисов вполне хватает существующих скоростей. Поэтому следует ожидать появления новых специфических услуг и приложений, требующих 5G-скоростей. Но могу заверить, когда технология 5G реально появится в России, абоненты «Мегафона» в числе первых окажутся к этому морально готовыми. ■

ЗАПРАВЛЯЙТЕСЬ БОДРОСТЬЮ!

С 1 ОКТЯБРЯ ПО 30 НОЯБРЯ 2016 ГОДА



ЛУКОЙЛ



**НАЧИНАЯ С 3-Й ЗАПРАВКИ ОТ 20 Л В ТЕЧЕНИЕ КАЛЕНДАРНОГО
МЕСЯЦА ПОЛУЧАЙТЕ ЧАШКУ БОДРЯЩЕГО КОФЕ*!**

А при заправке от 30 л бензина получайте до 110 бонусных баллов!

Объем заправки, литры: от 30 от 35 от 40 от 45 от 50

Баллы:

30

50

70

90

110

* При заправке любым видом топлива от 20 л на АЗС «ЛУКОЙЛ» в рамках календарного месяца участник Акции имеет возможность получить напиток. Напиток из перечня Акционных товаров предоставляется за 1 рубль. Дополнительные баллы можно получить за все виды бензина, реализуемые на АЗС «ЛУКОЙЛ». Условия Акции распространяются на участников Клуба ЛУКОЙЛ. Данное предложение не является публичной офертой. Информация об Организаторах, сроках проведения, правилах Акции, порядке получения Баллов и Акционных товаров и подробные условия Акции – на сайте: www.licard.ru. РЕКЛАМА

БАК БЕНЗИНА И ЧАШЕЧКА КОФЕ

РЫНОК РОЗНИЧНЫХ АВТОЗАПРАВОЧНЫХ СТАНЦИЙ (АЗС) ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ОБЪЕМОМ ОКОЛО 100 МЛРД РУБЛЕЙ В ГОД НАСТОЛЬКО НАСЫЩЕН, ЧТО ЗАПУСК НОВЫХ СТАНЦИЙ НОСИТ ЭПИЗОДИЧЕСКИЙ ХАРАКТЕР, ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ПРИСТАЛЬНОЕ ВНИМАНИЕ ИГРОКИ РЫНКА УДЕЛЯЮТ КАЧЕСТВЕННОМУ РАЗВИТИЮ СВОИХ АВТОЗАПРАВОК, СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПРОГРАММ ЛОЯЛЬНОСТИ. ОДНОЙ ИЗ ТЕНДЕНЦИЙ СТАНОВИТСЯ УСИЛЕНИЕ СОПУТСТВУЮЩИХ БИЗНЕСОВ — ПРОДАЖИ НЕОБХОДИМЫХ АВТОМОБИЛИСТАМ ТОВАРОВ, ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ И ОТКРЫТИЕ СЕТИ КОФЕЕН ПРЯМО НА АЗС. ЛИДИЯ ГОРБОРУКОВА



СИЛЬНЕЙШАЯ КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ АЗС ВЫЛИВАЕТСЯ В СТРЕМЛЕНИЕ ВЛАДЕЛЬЦЕВ АВТОЗАПРАВОК ПРИВЛЕЧЬ И УДЕРЖАТЬ ПОКУПАТЕЛЯ

Розничный рынок Петербурга и Ленинградской области — один из самых крупных сегментов моторных топлив в стране отмечают эксперты. По оценкам Марка Гойхмана, аналитика ГК TeleTrade, объем топливного розничного рынка в Петербурге и Ленинградской области составляет около 100 млрд рублей в год, а его насыщенность уже давно исключительно высока. «Запуск новых АЗС носит эпизодический характер из-за отсутствия дополнительного количественного спроса и вследствие дефицита свободных площадок для их размещения», — рассказал аналитик.

По данным ГК TeleTrade, на рынке региона работают одиннадцать сетевых компаний. С точки зрения структуры, ведущие роли, как и в иных регионах России, принадлежат вертикально интегрированным компаниям (ВИНК).

«В регионе представлены все российские ВИНК, зарубежные нефтяные бренды, а также ряд крупных региональных сетей АЗС. Плотность конкуренции в регионе особенно заметна на автодорогах с высоким трафиком. На расстоянии нескольких километров друг за другом могут работать несколько АЗС крупнейших ВИНК», — рассказал Олег Шалимов, генеральный директор компании «Газпромнефть-Северо-Запад».

КОНКУРЕНЦИЯ НА УРОВНЕ ВИНК Александр Кузьмин, генеральный директор «Русхолтс», привел данные статистики: «По разным оценкам, в Петербурге числится 547 АЗС, в Ленинградской области — 357. В городе доля независимых компаний составляет 5,4% (30 станций из 547), в области — 26,3% (94 станции из 357). Мы видим, что в Петербурге рынок не просто насыщенный, а очень плотный. В Ленинградской области новому оператору место найдется, но надо грамотно выбирать локацию». Господин Кузьмин отметил, что результаты станций в рамках одной сети очень отличаются. Лидеры по количеству станций в Петербурге: ЛУКОЙЛ — 117 станций, ПТК — 85, «Газпром нефть» — 58, «Несте» — 45, Shell — 36, «Роснефть» + ВР — 35, «Киришиавтосервис» — 25. В Ленинградской области силы игроков распределились

немного по-другому: «Киришиавтосервис» — 40, ЛУКОЙЛ — 31, ПТК — 29, «Газпром нефть» — 25, «Несте» — 17, «Роснефть» + ВР — 11, Shell — 10.

«Крупные игроки имеют существенные конкурентные преимущества. Они связаны с возможностями поставок с НПЗ по низким ценам, поскольку за счет масштабов и внутреннего ценообразования ниже издержки на литр топлива. У «крупняка» меньше и расходы на транспортировку, логистику, обслуживание в среднем на одну станцию. Поэтому продолжается постепенное снижение удельного веса небольших компаний на рынке. Однако с точки зрения конкуренции оно уже не определяет господствующую тенденцию. Можно констатировать, что рынок в основном поделен. Поэтому все большее внимание уделяется не экстенсивному расширению, а более глубокому качественному развитию», — пояснил Марк Гойхман.

Олег Шалимов также считает, что выход на рынок региона новых компаний, безусловно, затруднен. «Конкуренция высокая, качество предложения высокое, инвестиционный порог высокий, участки для развития ограничены. Тенденция к сокращению общего числа АЗС в регионе, прежде всего станций независимых сетей, это подтверждает. Если недавно им принадлежало более половины станций, то теперь соотношение не в их пользу. На долю тройки крупнейших по реализации игроков приходится почти половина рынка. Движение сетей ВИНК и зарубежных нефтяных компаний незначительное — число станций остается в целом стабильным», — добавил он.

По его мнению, сегодня фактором, определяющим динамику рынка, является снижение реальных денежных доходов населения, а как следствие — тенденция к экономии, в том числе и на топливе. «Люди стали реже использовать личный транспорт, отдают предпочтение более дешевому топливу, несмотря на возрастающий в этом случае риск залить в бак некачественный продукт», — констатировал господин Шалимов.

НЕТОПЛИВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В эпоху насыщенного топливного розничного

рынка эксперты не говорят о дальнейшем росте числа АЗС, напротив, отмечают, что будет улучшаться их качество, начнут развиваться новые сопутствующие услуги. «Мы видим, что рынок будет развиваться преимущественно в зонах активной жилой застройки в Петербурге и на федеральных трассах в Ленинградской области. Рынок региона насыщен качественным базовым предложением топлив (в том числе брендированных). Это заставляет компании отстраиваться от конкурентов за счет уровня сервиса, размера скидки программ лояльности, сопутствующих товаров и услуг», — сделал вывод Олег Шалимов.

Но если иностранные игроки извлекают из сопутствующих бизнесов до 60% прибыли, то наши лучшие российские практики показывают пока результат — 20%, однозначно, нам есть куда расти, рассуждает Александр Кузьмин. Он считает, что в последние годы развитие заправочных сетей определено двумя основными трендами. Первый из них связан со смещением приоритетов практически всех сетей АЗС в сторону ритейла. «У современного водителя необходимость в кофе и отдыхе возникает не реже, чем у машин возникает потребность в бензине», — рассуждает Александр Кузьмин. — Этот тезис хорошо подтверждается цифрами. По данным Telegraph, у компании Shell в 2015 году убыток от основной деятельности составил \$5,7 млрд, а вот прибыль от «побочки», включая ритейл, выросла за прошлый год в три раза, до \$10,2 млрд. Нарастивание ритейл-функционала АЗС становится сегодня тем значимее, чем быстрее развиваются энергоэффективные технологии, используемые в современных автомобилях».

Вторым трендом в развитии АЗС, по мнению господина Кузьмина, является тот факт, что зарубежные нефтяные компании готовятся к «жизни после нефти». «Сегодня автомобилям уже требуется реже заправляться и использовать меньшее количество топлива, чем пять-десять лет назад. Значит, в скором времени заправочные сети будут вынуждены предлагать такой набор услуг в дополнение к топливу, о котором сегодня еще и сами не подозревают», — сделал прогноз Александр Кузьмин.

Марк Гойхман также констатировал, что для потребителей сильнейшая конкуренция на рынке АЗС выливается в стремление владельцев автозаправок привлечь и удержать покупателя. «В частности, разнообразить ассортимент услуг, продвигать программы лояльности. Развивается сопутствующий бизнес — продажи необходимых автомобилистам товаров, продуктов питания, сеть кафе на заправках. Отдельно следует выделить направление многотопливности, то есть возможность заправки на одной АЗС и бензином, и газовым топливом», — добавил он.

СТАВКА НА КОФЕ Например, приоритетная задача для компании «Газпром нефть» на данном этапе развития — повышение эффективности каждой станции. «С этой точки зрения перспективными считаем автоматические безоператорные станции и высокорентабельные полноформатные АЗС большой площади с полноценным магазином, фирменным кафе и широким набором дополнительных услуг. Формат каждой отдельной станции определяется потребностями локального микрорынка. Вплоть до того, что ассортимент сопутствующих товаров и услуг формируется исходя из особенностей потребления в конкретной местности. В зависимости от локальных условий используем разные модели управления нетопливной составляющей бизнеса. Там, где рынок позволяет, полностью управляем и топливным и сопутствующим бизнесом. Активно развиваем собственный бренд кафе — Drive Cafe. Проект настолько успешный, что думаем вывести его за рамки АЗС», — пояснил Олег Шалимов.

По его словам, также компания присматривается к формату «магазина у дома», который пока что недостаточно развит на российском розничном рынке. «Считаем его перспективным и планируем тестировать на своих станциях. Там, где это экономически более выгодно, рассматриваем варианты привлечения профессиональных ритейлеров для управления «полкой», вплоть до передачи магазина и кафе под управление партнера под его брендом. У нас уже идут три таких пилотных проекта в Петербурге», — заключил господин Шалимов. ■

«ТО, ЧТО ПРОИСХОДИТ СЕЙЧАС НА РЫНКЕ, НА КРИЗИС УЖЕ НЕ ПОХОЖЕ»

ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА БЫЛИ ТРУДНЫМИ ДЛЯ РОССИЙСКОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР РОССИЙСКОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ФИНСКОЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ КОМПАНИИ FAZER ВЛАДИМИР КАЛЯВИН РАССКАЗАЛ ВЪГ О ТОМ, КАК В УСЛОВИЯХ СЛОЖНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ ПРОДВИГАТЬ ТОВАРЫ ПРЕМИУМ-СЕКМЕНТА.

BUSINESS GUIDE: Затянувшийся кризис, очевидно, изменил российский рынок, в том числе — потребительский. Какие условия этот трансформированный рынок диктует сегодня игрокам?

ВЛАДИМИР КАЛЯВИН: То, что происходит сейчас на рынке, на кризис уже не похоже. Это новая реальность, к которой надо привыкнуть и не ожидать чуда. Рост реальных доходов населения последние два года падал, причем очень сильно — в отдельные месяцы более 10% к прошлому году. Росла инфляция. Это шокирующие данные для любой компании, работающей на потребительском рынке.

Потребитель стал намного более избирателен, у него осталось меньше свободных средств для покупки товаров не первой необходимости. Качественные товары известных брендов по-прежнему можно продавать, однако делать это стало гораздо сложнее. Требуются более привлекательные для потребителя концепты, он должен действительно заинтересоваться продуктом, полюбить его, восхититься им. Вторая тенденция, которая существует на потребительском рынке, — это достаточно сильный рост продаж по промоакциям. Потребитель охотится за скидками и ценовыми акциями.

ВЪГ: Какие рыночные тренды, существующие для всех компаний вообще, актуальны сегодня для хлебопекарного бизнеса?

В. К.: В первую очередь это рост себестоимости буквально всего. Стоимость очень многих материалов и упаковки зависима — пусть не напрямую — от иностранных валют. Сложность ведения хлебопекарного бизнеса заключается в том, что при увеличении стоимости производства нужно генерировать источники роста, увеличивать продажи. Возникает вопрос инноваций, новых концепций, образования потребителя — над этим мы и работаем.

ВЪГ: Меняете стратегии продвижения?

В. К.: Конечно. В России производим и продаем под двумя основными брендами — «Хлебный дом» и Fazer. «Хлебный дом» — это семья, забота, русские традиции, здесь работает концепция семейного потребления. Fazer — бренд более индивидуальный: пробовать новое, европейское, баловать себя и близких. Второй бренд — более премиальный, но и внутри продуктовой линейки Fazer мы стараемся предоставить покупателю выбор. Мы запустили новую линейку хлебов для сбалансированного питания под названием «Энергия здоровья», чуть менее премиальную, чем остальные продукты бренда Fazer. Хороший бренд, качественный продукт с интересным концептом, но по более доступной цене. Сейчас новая линейка занимает почти 3,5% рынка Санкт-Петербурга — это мощный прорыв.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ВЪГ: Все равно это не бюджетный сегмент.

В. К.: Разумеется, но мы и не стремимся работать только в бюджетном сегменте. Низкоценовая продукция — наиболее убыточная. Переориентировать компанию на сегмент, в котором чем больше производишь, тем больше теряешь, было бы не совсем правильным решением с моей стороны.

Все любят удобные и качественные машины или одежду. То же самое и с продовольственными товарами. Однако хлеб в этом смысле — категория, развитая недостаточно. Но Санкт-Петербург — один из наиболее продвинутых городов с точки зрения изысканности потребителя.

ВЪГ: Вы имеете в виду низкую культуру потребления хлеба в России?

В. К.: Скорее низкую культуру понимания того, что хлеб, как и другие продукты, имеет право и может быть вкусным, полезным, красивым, достойным внимания потребителя. Помните, раньше были так называемые «голые батоны», которые в магазинах пробовали вилками? С тех пор многое поменялось. Многие инновации на российский хлебный рынок принес именно Fazer — наша компания первая наладила в 2000 году выпуск порционного нарезанного хлеба в упаковке под брендом «Хлебный дом». Наши «Краюшки» дали начало новой категории порционных хлебов. Вот и сейчас мы продолжаем активно разрабатывать инновационную линейку здорового хлеба.

ВЪГ: Какие сегменты в дальнейшем будут в приоритете у компании?

В. К.: Будем продвигать полезный и вкусный хлеб — мы называем это «хлеб с добавленной ценностью» — как online, так и instore. Это можно делать в разных форматах и сегментах: такой хлеб может быть и черным формовым, и порционным, и даже

белым. Мы, например, делали апгрейд для нашего флагманского бренда «Геркулес» от «Хлебного дома» — дополняли белый хлеб полезными посыпками.

ВЪГ: Последние полтора года вы активно развиваете собственную сеть отделов в крупных торговых сетях — Fazer Baker's Market. Оправдывает ли себя этот проект?

В. К.: Инновационные концепты могут быть связаны не только с продуктами, но и с коммерческими решениями. Прежде чем запустить Fazer Baker's Market в России, мы проводили потребительские исследования в Швеции, Финляндии и России — это крафтовый и современный концепт, который привлекает потребителей. Сейчас в крупных российских магазинах 22 отдела Fazer Baker's Market. Но есть и мини-форматы, поскольку активно растет канал магазинов «у дома». Таких мини-точек у нас примерно 800, и этот сегмент мы активно развиваем.

ВЪГ: А чувствуется ли конкуренция со стороны частных мини-пекарен?

В. К.: Между пекарнями и нашими отделами есть разница. В пекарню потребитель идет целенаправленно за выпечкой. А Fazer Baker's Market находится внутри магазина, источника трафика. Потребитель, который пришел в магазин в настроении тратить деньги, видит привлекательный концепт нашей пекарни и заходит туда заодно. Кроме того, всем маркетологам известно, что аромат свежего хлеба вызывает аппетит и стимулирует к дополнительным покупкам — совсем не обязательно в хлебном отделе. К тому же есть пекарни с собственным производством, а есть пекарни условно говоря «атмосферные» — вы приходите в такую пекарню, а на полках видите продукцию Fazer, которую они закупили и выпекли. Для нас это тоже прекрасный вариант сотрудничества.

В целом сейчас сегмент свежевыпеченного хлеба, особенно замороженного, растет, а сегмент индустриального хлеба падает. Однако рынок хлеба переменчив, нет ни одного тренда, который держался бы два-три года. В условиях сложной экономической ситуации потребитель ест меньше мяса, рыбы и замещает эти продукты хлебом, который является более дешевой продовольственной альтернативой, поэтому хлеб может находиться в растущем тренде. Но как только ситуация стабилизируется, люди снова покупают мясо и рыбу и в то же время делают выбор в пользу более премиального хлеба.

ВЪГ: Поменялась ли как-то инвестиционная стратегия Fazer из-за падения экономики?

В. К.: На сегодняшний день компания уже проинвестировала в Россию около €300 млн. Кризис не отменяет необходимости инноваций, модернизации и поддержания оборудования. Несмотря на новую экономическую реальность, мы продолжим инвестировать на достойном уровне, в том числе в модернизацию, и в частности — в безопасность и качество продукции. Около 95% наших производственных линий к концу года будет оснащено системой рентгеновского контроля, детекторами посторонних частиц в сырье. Для нас качество продукции очень важно: у нас семейная компания, на товарах стоит имя семьи Fazer. Кризис также же не отменяет необходимости компании расти. По итогам девяти месяцев 2016 года мы ожидаем умеренного роста финансовых показателей в локальной валюте — high single-digit growth.

ВЪГ: В октябре прошлого года было объявлено о намерении Fazer построить хлебо-булочный завод в Красном Селе. На каком этапе процесс сейчас?

В. К.: Соглашение с городским правительством о намерениях построить завод мы подписали в июне этого года. Потом был определен один из приоритетных участков — Красное Село. Сроки строительства остались прежними: на две очереди — десять лет со дня подписания. Сейчас мы работаем с администрацией города по подготовке участка — определяем его границы, делаем инженерные изыскания, а уже после окончания подготовки будем дорабатывать бизнес-кейс, который нужно будет утвердить на совете директоров в Финляндии. Строительство завода Fazer рассматривается как серьезнейшую инвестицию в Россию: за все время присутствия на российском рынке мы проинвестировали около €300 млн, а в строительство двух очередей завода можем вложить еще примерно до €200 млн. При этом первая очередь производства будет выпускать замороженную продукцию, а это позволяет расширять географию поставок. Завод в Красном Селе также может стать для Fazer точкой роста для экспансии в регионы. ■

СПОРТКЛУБЫ ТЯНУТСЯ К ЕВРОПЕЙСКИМ ПОКАЗАТЕЛЯМ

РЫНОК ФИТНЕС-УСЛУГ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА — ОДИН ИЗ САМЫХ НАСЫЩЕННЫХ В РОССИИ. ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ КОЛИЧЕСТВО ПОСЕТИТЕЛЕЙ СПОРТКЛУБОВ В ПЕТЕРБУРГЕ УДВОИЛОСЬ. НО ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ РОСТА В ГОРОДЕ ВСЕ РАВНО ОСТАЕТСЯ — ПРОЦЕНТ ПРОНИКНОВЕНИЯ В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ В СРЕДНЕМ В ДВА РАЗА МЕНЬШЕ, ЧЕМ В ЕВРОПЕЙСКИХ ГОРОДАХ. ДЕНИС КОЖИН

В фитнес-индустрии есть такой показатель, как процент проникновения — количество людей от общей численности жителей города, занимающихся фитнесом. По данным World Gym в России, в Петербурге этот показатель, по экспертным оценкам, составляет 10–12%, в Москве — 12–14%, а в среднем по России — не более 3%. Поэтому рынок Санкт-Петербурга экспертами оценивается как очень плотный. Впрочем, если сравнивать с уровнем проникновения в Европе — 25%, то потенциал роста в Петербурге остается значительным.

Руководитель сети, директор по развитию сети фитнес-клубов World Gym в России Ольга Киселева считает, что особенность рынка Санкт-Петербурга заключается в большом количестве локальных городских сетей фитнес-клубов и исторически сложившейся высокой степени ценовой конкуренции: демпинговые цены на фитнес — это особенность города. В связи со сложившимися достаточно низкими ценами на фитнес выход и расширение федеральных сетей несколько затруднены. «Тем не менее потенциал роста у рынка есть, даже если рассматривать только общемировые тенденции: тот же процент проникновения в крупных городах Европы составляет от 16 до 25%, то есть нашему рынку есть куда расти», — полагает госпожа Киселева.

Вероника Лежнева, директор департамента исследований компании Colliers International в России, полагает, что популяризация спорта оказала влияние на рынок фитнес-услуг в Санкт-Петербурге: за последние пять лет количество сетевых клубов увеличилось почти в два раза.

По данным Colliers International, в городе действует двенадцать основных сетей, общее количество фитнес-клубов которых достигает 107. Самой большой сетью является Fitness Group, которая представлена клубами Fitness House и Fitness House Prestige, включая четыре строящихся объекта.

В сентябре 2016 года состоялись открытия таких фитнес-клубов, как Fitness24 на проспекте Ветеранов (7,5 тыс. кв. м) в центре досуга и спорта DeFis, «Парус» (2 тыс. кв. м) в ЖК «Парадный квартал» и Happy Fitness Premium в бизнес-центре Leader Tower (1,6 тыс. кв. м).

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ГК «Финам», подсчитал, что объем петербургского рынка фитнес-услуг составляет 17–21 млрд рублей в год. Но кризис вносит коррективы в развитие отрасли. «Согласно некоторым независимым опросам, около четверти ре-



В ПЕТЕРБУРГЕ ДЕЙСТВУЕТ ДВЕНАДЦАТЬ ОСНОВНЫХ СЕТЕЙ, ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО ФИТНЕС-КЛУБОВ КОТОРЫХ ДОСТИГАЕТ 107

спондентов заявили о том, что готовы экономить на подобного рода услугах. На этом фоне я не исключаю, что местный рынок в текущем году сократится на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года», — говорит аналитик.

«Несмотря на кризисную ситуацию в экономике, спрос на фитнес-услуги остается активным. Однако снижение платежеспособного спроса населения неизбежно повлияет на выбор потребителей в пользу фитнес-клубов с более гибкой ценовой политикой», — говорит Анна Энглас, консультант-аналитик отдела исследований рынка недвижимости компании Maris в ассоциации с CBRE. Впрочем, как показывает опыт, крупные сети, судя по всему, в спецакциях и скидках для привлечения клиентов нужды не испытывают — например, сеть Sport Life за последние годы цены на свои абонементы не снижала, но на потоке посетителей это никак не сказалось.

Ирина Туманова, заместитель генерального директора по операционной деятельности федеральной сети фитнес-клубов X-Fit, говорит, что на рынке Петербурга высока популярность небольших профильных студий, которые развивают одно направление, например, пилатес, йогу или стрейчинг.

В целом же фитнес-рынок Санкт-Петербурга предлагает потребителям обширный выбор — как в премиум- или бизнес-сегменте, так и в более демократичных форматах.

Госпожа Туманова рассказала, что у X-Fit был опыт работы в Санкт-Петербурге. Но несколько лет назад было принято решение уйти с рынка Северной столицы. «Связано это было с изменением стратегии развития: компания сосредоточилась на расширении своей географии в южном направлении, а также в таких городах, как Новосибирск или Норильск, и в Московском регионе, где востребованность фитнес-услуг постоянно растет», — говорит она.

Наталья Закхайм, совладелица ГК «ЛИК ПРО», рассуждает: «В марте этого года глава Минздрава сообщила, что продолжительность жизни россиян увеличилась до 71,2 года. Это означает, что сегодня мы имеем дело с тенденцией, которая актуальна во всем мире: демографическое изменение состава населения в пользу пожилых людей. С точки зрения экономики это означает, что рынок будет в значительной степени определяться потребностями этой возрастной группы населения. А естественная потребность пожилых — продлить активную фазу жизни. Учитывая, что в России пенсион-

ный возраст наступает гораздо раньше, чем в других странах, то мы имеем дело с внушительной долей населения, к тому же в Петербурге — еще и высокообразованных и стремящихся к активному образу жизни людей. Эти тенденции уже подхвачены коммерческой медициной, очередь — за сферой услуг, в частности — за фитнес-клубами».

Индустрия фитнеса на Западе уже давно обратила внимание на потребности именно этой категории, и большое количество спортивных оздоровительных программ разработано для людей предпенсионного и пенсионного возраста. В особенности для женщин. «Чем эта группа отличается от остальных? У них много свободного времени, есть деньги, они умеют их считать, у них нет расходов на семью, а дети давно выросли. В России также традиционно дети помогают своим родителям. Именно поэтому эта группа сегодня представляет огромный интерес для фитнес-индустрии», — уверена госпожа Закхайм.

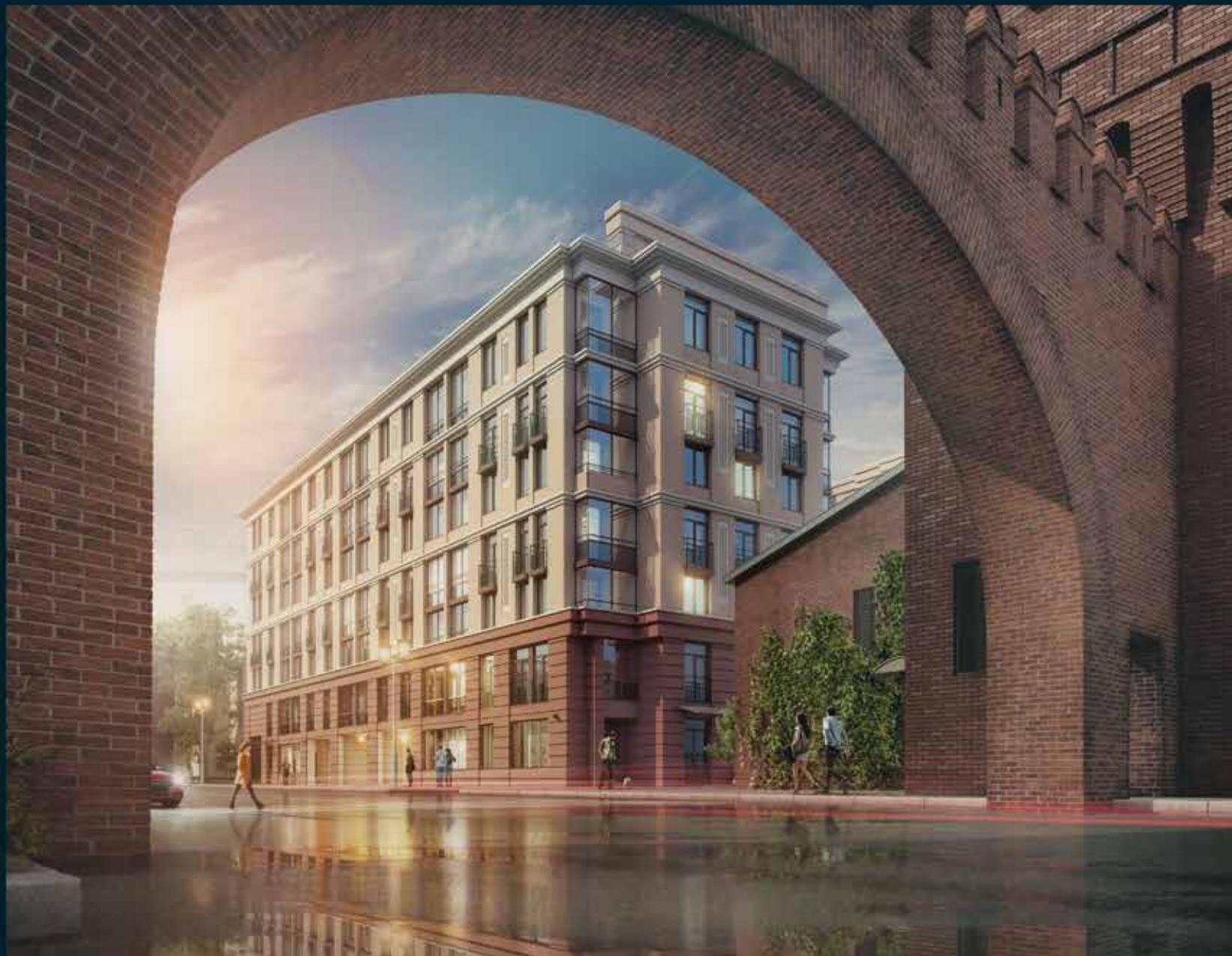
Операторы спортивных развлечений следуют модным тенденциям в спорте и предлагают клиентам новые концептуальные тренировки. Например, в фитнес-клубах предлагаются такие услуги, как функциональный тренинг (кроссфит), подвесной тренинг TRX, круговые тренировки и другие. Также можно отметить модные направления — азрострейчинг и drum-fitness. «Стоит отметить тенденцию к ориентации спортивных операторов на семейный спортивный досуг. К таким спортивным развлечениям можно отнести батутные парки. Так, например, в дисконт-центре «Капитолий» открылся спортивный батутно-акробатический клуб «720», который предлагает взрослым и детям групповые и индивидуальные занятия акробатикой, единоборствами и танцами», — говорит госпожа Лежнева.

Елизавета Яковлева, руководитель маркетинга и аналитики «Лаборатории метров», считает, что в городе есть нехватка высококачественных дорогих спортивных клубов. «Есть устойчивый спрос на эксклюзивное обслуживание, нехлорированные бассейны, семейные раздевалки. Подобных спортивных клубов в городе минимум. В некоторых домах класса люкс есть такая инфраструктура, рассчитанная исключительно на проживающих в доме. Часто на стадии строительства застройщики объявляют о наличии спортивной инфраструктуры для жильцов, а потом меняют свои планы, передают площади спортивного центра в аренду или продают сетям, и жители дома посещают спортклуб наравне со всеми», — рассказала она. ■



Дом у Невского

ПОЛТАВСКАЯ 7



ОТ 6 100 000 РУБ.*

ДЛЯ ИСТИННЫХ
ПЕТЕРБУРЖЦЕВ

Реклама. ООО «Петербург Девелопмент». * Указана минимальная стоимость. Адрес проекта: Санкт-Петербург, Полтавская ул., 7. Проектная декларация и подробности на сайте www.rbi.ru.

ЖИЗНЕННО ВАЖНАЯ СФЕРА

ДОЛЯ ОРИГИНАЛЬНОЙ РОССИЙСКОЙ ПРОДУКЦИИ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ ЗНАЧИТЕЛЬНО ВЫРОСЛА, НО В ОТДЕЛЬНЫХ СЕГМЕНТАХ ПОЛНОСТЬЮ ПЕРЕЙТИ НА СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО ПОКА НЕВОЗМОЖНО. АРТЕМ АЛДАНОВ

По данным Министерства промышленности и торговли РФ, фармацевтическая индустрия России выросла за текущий год почти на 38%, а доля производимых в стране жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП) достигла 76%. Способствовал росту показателей взятый отраслью курс на импортозамещение, причем еще до введения экономических санкций. Пять лет назад была запущена федеральная целевая программа развития фармацевтической и медицинской индустрии до 2020 года, в соответствии с которой доля производства ЖНВЛП в России должна быть доведена до 90%. Чиновники Минпромторга полагают, что программа будет выполнена досрочно, так как достигнутый в настоящее время показатель уже превышает заданный темп.

ФАКТОР СДЕРЖИВАНИЯ Между тем, если брать рынок всех видов лекарственных средств, доля иностранных лекарств остается преобладающей и составляет приблизительно 70% в денежном выражении. По данным экспертов аналитической компании RNC Pharma, суммарный объем готовых лекарственных препаратов, импортированных в нашу страну за январь — сентябрь текущего года, составил 348 млрд рублей. В соотношении с прошлым годом данный показатель вырос на 8,4%. Импорт в сегменте in-bulk (нефасованные лекарства) за девять месяцев составил 75,7 млрд рублей. Темпы роста в денежном выражении — около 20%.

Свою точку зрения на ситуацию в отрасли имеют и сами игроки рынка. Генеральный директор фармацевтической компании «Вертекс» Георгий Побелянский отмечает, что в целом доля отечественных лекарств на российском рынке действительно растет, как и спрос на них в нынешних экономических условиях. «Однако есть сегменты индустрии, собственное производство в которых пока невозможно в России наладить полностью. Отечественные производители для выпуска лекарств в подавляющем большинстве используют фармзубстанции на основе химического синтеза иностранного производства. Даже при субсидировании и поддержке российский рынок на данный момент не может обеспечить производство таких субстанций в необходимом объеме для всей номенклатуры лекарств. К тому же иностранные субстанции при должном качестве зачастую более выгодны по цене в сравнении с российскими», — считает он.

Таким образом, подчеркивает господин Побелянский, на данный момент у российских производителей традиционных готовых лекарственных форм нет возможности безболезненно полностью переключиться на отечественные субстанции для выпуска современных препаратов. Поэтому сохранится акту-



С 2015 ГОДА УЖЕ ПРОШЛО БОЛЕЕ ДВУХ СОТЕН ПРОВЕРОК РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА СООТВЕТСТВИЕ GMP

альность импорта таких субстанций в РФ. При этом, добавляет он, возможна локализация производства субстанций для производства биотехнологических готовых лекарственных форм, так как в этом случае они производятся в одном цикле, а активное вещество в итоге становится препаратом.

Генеральный директор компании ЗАО «Биокад» (Biocad) Дмитрий Морозов более оптимистичен. По его словам, отечественными производителями накоплен огромный профессиональный опыт и производство сложных инновационных препаратов реально освоить на территории России. Правда, для этого необходима поддержка властей. «Я считаю, что это принципиально важно. Если будут преференции, то большинство компаний примут решение инвестировать существенные денежные ресурсы именно в производство собственных субстанций. Чем быстрее начнем их производство, тем быстрее станем независимыми от зарубежных коллег, а уровень нашей компетенции возрастет», — считает он.

По мнению Дмитрия Морозова, курс на импортозамещение должен изменить рынок присутствующих на нем игроков. Его, вероятно, покинут иностранные компании, выпускающие «дженерики» (непатентованные аналоги брендованных лекарств), которые уже производятся в России. Фармпроизводства, выпускающие инновационные лекарства с истекающим сроком патентной защиты, если захотят остаться на отечественном рынке, должны будут локализоваться.

КАЧЕСТВЕННЫЙ ОТБОР Российских потребителей волнует не только насыщенность рынка лекарственными

средствами, но и в первую очередь качество препаратов. С января 2014 года Россия в фармакологии перешла на международный стандарт GMP (Good Manufacturing Practice), соответствие его требованиям проводит Минпромторг. В отличие от контроля качества на финальной стадии выпуска продукции, принятой ранее, в стандарте GMP задействован весь процесс изготовления препарата. Цель правил GMP — в максимальной степени снизить риск для потребителя, связанный с ошибками и отклонениями в процессе выпуска лекарственных средств, способными негативно повлиять на качество готовых препаратов.

С 2015 года уже прошло 212 проверок российских производителей на соответствие GMP. По их результатам заключения получили 86 российских производителей по 108 промышленным площадкам. По словам экспертов, наиболее часто встречающиеся замечания по результатам инспекций на российских предприятиях связаны с недостаточной разработанностью системы управления рисками, системы работы с отклонениями, процедуры управления изменениями, а также с недостаточной охваченностью валидацией процессов производства и контроля качества лекарственных средств.

Серьезную проверку теперь проходят и иностранные производители. С 2016 года зарубежные фармкомпании, которые ввозят лекарства в Россию, должны получать российский сертификат, выдаваемый Минпромторгом на соответствие GMP, хотя ранее могли предоставлять сертификат, выданный в других странах. Также с текущего года предоставить российский сертификат

GMP должны те организации, которые впервые регистрируют свои препараты в России. Кроме того, с 2017 года компании должны предоставлять такой сертификат для перерегистрации препаратов, которые уже находятся в обращении на рынке РФ.

Зарубежные площадки на соответствие российским требованиям проверяет подведомственный Государственный институт лекарственных средств и надлежащих практик (ГИЛСиНП). Согласно данным Минпромторга, в ведомство от иностранных фармкомпаний поступило 463 заявки на проведение инспекции. Их них 329 переданы в ГИЛСиНП. По состоянию на начало октября выдано 29 сертификатов GMP иностранным компаниям, 21 площадка пока не смогла пройти производственную инспекцию.

На проходившей в конце сентября Ярославле первой GMP-конференции директор Института лекарственных средств и надлежащих практик Владислав Шестаков отметил, что проверки идут в плановом порядке, а по объему заявок даже с опережением графика. «Проблемами, осложняющими работу инспектората, можно назвать перенос сроков проверок или же снятие заявки самими компаниями. Есть наглядный пример, когда в поданных одной из компаний документах было указано, что выполняется полный цикл производства препарата. При проверке оказалось, что компания осуществляет лишь вторичную упаковку и выходной контроль. Сам препарат полностью делается в другой стране — в Индии, откуда поступали готовые блистеры», — пояснил он.

Проректор по развитию Санкт-Петербургской химико-фармацевтической академии, занимающий также пост председателя правления Союза фармацевтических и биомедицинских кластеров Захар Голант на конференции сообщил, что переход российской фармацевтической промышленности на стандарты GMP требует и соответствующую подготовку профессиональных кадров. Данные специалисты не только повысят готовность фармпредприятия к обязательной инспекции, но и помогут навести порядок на рынке.

«У нас зарегистрировано невероятное количество лекарственных препаратов. В этом не может разобраться ни один врач, ни один пациент. И это избыточное количество лекарств никоим образом не влияет на экономию средств системы здравоохранения и граждан, а вносит лишь дополнительный сумбур. Регуляторный барьер входа на рынок и постепенная санация реестра ЖНВЛП приведут к тому, что перечень будет физически сокращаться, а конкуренция станет гораздо более цивилизованной, чем сейчас», — делает выводы господин Голант. ■



«ОЭЗ СОЗДАЕТ ВНУТРЕННИЙ МОТОРЧИК, ПОЗВОЛЯЮЩИЙ РЕГИОНУ РАЗВИВАТЬСЯ»

ОЛЬГА ТОРБИЧ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОАО «ОЭЗ ППТ „МОГЛИНО“» В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ЛИДИИ ГОРБОРУКОВОЙ РАССКАЗАЛА О ПЕРВЫХ ИТОГАХ ЧЕТЫРЕХЛЕТНЕЙ РАБОТЫ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ В ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, О ПЛАНАХ ПО ИНФРАСТРУКТУРНОМУ РАЗВИТИЮ ПЛОЩАДКИ, А ТАКЖЕ О ПРЕИМУЩЕСТВАХ, КОТОРЫЕ ВЫГОДНО ОТЛИЧАЮТ «МОГЛИНО» ОТ ОЭЗ В ДРУГИХ РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ.

BUSINESS GUIDE: С какими итогами заканчивает свое четырехлетнее развитие ОЭЗ «Моглино»? Какой объем инвестиций, выделенных на развитие зоны, уже освоен?

ОЛЬГА ТОРБИЧ: На мой взгляд, окончательные итоги пока подводить рано, так как проект находится в инвестиционной фазе — это четвертый год, самый пик развития. Пока можно говорить только о промежуточных результатах. В частности, мы успешно справились с задачей по обустройству площадки, по созданию всех инфраструктурных и инженерных мощностей. У нас введена электрическая подстанция, таможенная инфраструктура, газовая и дренажная системы, канализация и так далее. Заканчивается строительство централизованного источника водоснабжения. На финансирование строительства инфраструктурных проектов ОЭЗ «Моглино» государство выделило более 3 млрд рублей, из них 2,8 млрд — средства федерального бюджета и 0,4 млрд — регионального. Из этой суммы с 2013 года мы вложили свыше 2,7 млрд рублей.

Помимо создания инфраструктуры, управляющая компания привлекала резидентов и инвестиционный капитал в регион для развития. Сегодня у нас шесть резидентов — ООО «ФИА ПроТим Псков», ООО «Фельзер Рус», ООО «Линк», ООО «Нор-маали», ООО «Сибирский гостинец» и ООО «Группа компаний „Тэтра электрик“». Общий объем инвестиций этих компаний составляет около 2,5 млрд рублей. Компании намерены создать производства, в совокупности рассчитанные на более чем 500 рабочих мест.

BG: ОЭЗ «Моглино» уже передана в управление правительству Псковской области?

О. Т.: Да, в сентябре было подписано соглашение о передаче части полномочий с федерального на региональный уровень. Теперь будет определен орган, который будет исполнять эти полномочия. Речь идет о ведении реестров, проведении наблюдательного и экспертного советов, проверке резидентов и так далее. При передаче полномочий на региональный уровень для субъекта обозначены КРП — ключевые показатели эффективности. Со своей стороны УК «Моглино» намерена и дальше работать с полной отдачей и достигать поставленных задач.

BG: Какие дальнейшие планы по инфраструктурному развитию площадок ОЭЗ?

О. Т.: Зачастую мы сталкиваемся с ситуацией, когда наши резиденты приходят (у нас

есть уже две такие компании) и стартуют со своим проектом намного быстрее, чем строится их производственный комплекс на территории ОЭЗ. Есть некий временной лаг до выпуска продукции. И здесь, конечно, возникает вопрос, как им быстрее начать. Вот для таких компаний мы и хотим построить арендные площадки. Мы уже заканчиваем проектирование административно-офисного центра и типового завода площадью 5 тыс. кв. м для сдачи в аренду. Строительство производственных площадей начнется в четвертом квартале 2016 года. Резиденты ОЭЗ смогут арендовать его целиком или частично для размещения производства IV–V классов опасности. В 2017-м мы приступим к строительству офисного центра.

BG: Когда начнется выпуск первой продукции на территории ОЭЗ?

О. Т.: Активная стройка идет по двум проектам — у финской компании «Нор-маали» и у российской «Сибирский гостинец». В планах предприятий — начать выпуск готовой продукции во втором квартале 2017 года. Остальные резиденты заканчивают проектирование производственных объектов и планируют выйти на площадку в первом квартале 2017 года.

BG: Есть резиденты, которые заявили о проекте, но в итоге так и не приступили к его реализации?

О. Т.: Да, у нас есть один такой проект. Речь идет о компании «Тэтра электрик», которая заявляла около 150 млн рублей инвестиций. В проекте было предусмотрено финансирование датского фонда, который из-за санкций отказался от вливаний. В итоге проект завис. Сегодня мы ставим вопрос об исключении «Тэтра электрик» из числа резидентов. Договор с компанией находится в процессе расторжения.

Кроме этого, есть часть проектов, которая заморожена из-за отсутствия дешевых денег в банках: высокие процентные ставки по кредитам тормозят активность компаний. Но это не означает, что проекты не будут реализованы. Мы рассчитываем, что экономическая ситуация в скором времени стабилизируется и мы продолжим совместную работу с инвесторами.

BG: А есть ли перспективные инвесторы, вхождение которых только рассматривается экспертным советом ОЭЗ? И вообще, какие типы проектов являются приоритетными для вашей ОЭЗ, то есть каких резидентов вы ждете?

О. Т.: Мы не ограничиваем наших инвесторов, которые хотели бы прийти в регион и разместиться в «Моглино». Мы оцениваем проекты с точки зрения тех пунктов, которые заложены в федеральном законе об ОЭЗ, а также смотрим на его дальнейшие возможности, перспективы. Среди отраслевых приоритетов «Моглино» — электроника, автокомпоненты, строительная отрасль, коммунальная, пищевое, медицинское оборудование, фармацевтика. Сейчас в пуле потенциальных инвесторов около десяти компаний. Это и российские, и иностранные компании. Особое внимание к нам проявляют компании из Петербурга: те, кто планирует, но не может расширить производство в черте города, арендаторы производственных площадей и компании-дистрибуторы, планирующие начать производство на территории РФ. Так как ОЭЗ находится на границе с Евросоюзом, к нам часто обращаются экспортно ориентированные проекты, а также предприятия, работающие с импортной сырьевой базой. С другой стороны, российские компании все чаще ориентированы на импортозамещение и готовы выпускать у нас российские партии товаров, которые раньше ввозили лишь из-за границы.

BG: Какую из площадок ОЭЗ в других регионах вы считаете основным конкурентом и почему, а с каких территорий вы берете пример в своем развитии?

О. Т.: При создании зоны мы ориентировались на опыт сингапурских коллег, успешно реализующих проекты в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Сингапурская компания Jurong Consultants Pte Ltd. оказывала нам консультационные, маркетинговые услуги и услуги по управлению ОЭЗ «Моглино». И это, безусловно, изначально было нашим преимуществом, нашей отличительной особенностью. И заложило прочный фундамент для развития ОЭЗ «Моглино»

Говорить о конкуренции нашего региона с другими российскими нельзя. Мы все-таки приграничный регион, отличаемся хорошей логистикой — это наш плюс, так как мы находимся между Петербургом и Москвой. И все входящие сырьевые грузы проходят рядом с нами. А зачем ехать мимо, если можно остановиться прямо у нас! Можно переработать продукт на выгодных льготных условиях и уже готовые товары продавать в Петербурге и Москве. Тем более что у нас дешевле рабочая сила и более выгодные тарифы. С нами проще работать, с какой стороны ни посмотри.

В России хорошие результаты показывают наши коллеги в Елабуге, Тольятти, Липецке и Петербурге, которые стартовали раньше. Их опыт доказывает, что в России ОЭЗ могут развиваться успешно. Все зависит от усилий, которые прилагаются для развития этих территорий. С ОЭЗ «Санкт-Петербург», которая относится к технико-внедренческому типу зон, мы не соперничаем, а сотрудничаем. Мы направляем инвесторов друг другу, если проект сможет реализоваться в более комфортных условиях. Тем более что у нас промышленно-производственная зона, куда можно прийти с уже разработанным сертификатом на производство продукции и начать ее выпуск.

BG: Какие преференции есть в ОЭЗ «Моглино», помимо тех, что уже прописаны в законодательстве об ОЭЗ?

О. Т.: Во-первых, одним из наших плюсов является то, что у нас на балансе есть свои собственные объекты инфраструктуры — электричество, вода, канализация, газ. Да, безусловно, мы подключены к монополистам, но это наши сети, мы их никуда не передаем. Во-вторых, у нас успешно работает принцип «одного окна». Инвестор обращается в управляющую компанию и через нее ведет диалог с госорганами. При присоединении к сетям своего объекта резиденту не надо ходить по энергокомпаниям, простаивать в очередях. Также управляющая компания оказывает необходимые услуги на всех этапах деятельности резидента — проводит юридические консультации, оказывает консалтинговую помощь, разрабатывает бизнес-план, оказывает услуги по сопровождению проекта, осуществляет строительный контроль.

BG: Каковы горизонты планирования в ОЭЗ «Моглино», как она, по-вашему, должна развиваться в дальнейшем?

О. Т.: На мой взгляд, должен быть долгосрочный период планирования, например, затрагивающий 15-летний горизонт, а помимо этого — краткосрочные планы, которые корректируют путь к конечной цели. Пока проекты ОЭЗ в регионах находятся в фазе своего начального развития. Для Псковской области особая экономическая зона — это флагман развития инвестиционного потенциала региона. Такие инструменты нужны для привлечения инвесторов, особенно для территорий удаленных от центра. Они создают внутренний моторчик, который позволяет региону жить и развиваться. ■

СМЕНА КВАЛИФИКАЦИИ

ПОЧТИ КАЖДЫЙ ЧЕТВЕРТЫЙ РАБОТНИК В ВОЗРАСТЕ ДО 40 ЛЕТ ЗАДУМЫВАЕТСЯ О СМЕНЕ ПРОФЕССИИ. НЕРЕДКО ЭТО ОБУСЛОВЛЕНО ТЕМ, ЧТО СЕГОДНЯ НЕКОТОРЫЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ СТАНОВЯТСЯ НЕВОСТРЕБОВАННЫМИ, А ОТДЕЛЬНЫЕ ИЗ НИХ И ВОВСЕ ОТМИРАЮТ.

АННА МАЛЬЦЕВА

Как показали данные опроса HeadHunter, абсолютное большинство опрошенных сотрудников петербургских компаний (83%) задумываются о кардинальной смене профессии. Подобные мысли приходят к почти каждому четвертому работнику в возрасте около 40 лет. Каждый третий думает о смене профессии, потому что чувствует себя не на своем месте. Другие не менее популярные причины желания сменить сферу деятельности — отсутствие возможности самореализоваться в текущей профессии и карьерных перспектив.

СТАБИЛЬНОСТЬ ДОРОЖЕ ДЕНЕГ В условиях кризиса рынок переходит на сторону работодателя, поэтому у компаний появляется возможность внимательно выбирать сотрудников с высоким уровнем профессионализма, но при этом невышешенными требованиями по заработной плате. «В сложные времена для каждого человека становится важной стабильность компании, поэтому соискатели трезво оценивают свои возможности и заработную плату, которую они смогут получать, и могут даже уйти на ставку чуть ниже, но с уверенностью в завтрашнем дне», — рассуждает заместитель генерального директора группы ЛСР по кадровой политике и организационному развитию Татьяна Чернышева.

Марина Тульская, начальник отдела персонала банка «Александровский», считает, что сегодня конкуренция на рынке труда гораздо выше, чем, например, в 2012 году. «В среднем на одну вакансию мы получаем до 100 откликов. Но хорошие специалисты в своей профессии актуальны всегда. По-прежнему востребованы специалисты по продажам и работе с клиентами, специалисты в области информационных технологий. Специалистам в любой сфере я могу порекомендовать осваивать смежные области, развивать свои компетенции. Работодатели предпочитают специалистов, обладающих широтой знаний в смежных областях, творческих, желающих работать и зарабатывать», — высказывается госпожа Тульская.

Госпожа Тульская говорит, что работодатели кризис заставляют сокращать расходы, сейчас банк меньше нанимает административного персонала, часть работы передана на аутсорсинг, часть функций автоматизировали. При этом она отмечает, что некоторые профессии потеряли прежнюю актуальность в регионе в связи с сокращением или уходом компаний с рынка. Например, это коснулось рынка ценных бумаг и земельного девелопмента.

ЗА БОРТОМ Андрей Давыдов, управляющий партнер Alpha Personnel, также отмечает, что многие годы подряд снижается спрос на работников страховой сферы. Еще в 2010 году кадровое агентство IBC Human Resources поставило страховых агентов в топ самых невостребованных профессий. Схожая ситуация и с юриста-



СЕГОДНЯ КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА ГОРАЗДО ВЫШЕ, ЧЕМ, НАПРИМЕР, В 2012 ГОДУ

ми. Дефицит специалистов этой области, наблюдавшийся в 1990-х годах, сделал эту профессию чрезвычайно популярной среди вчерашних выпускников школ. В результате рынок оказался перенасыщенным. А с развитием технологического прогресса, распространением справочных правовых систем эта профессия и вовсе изживает себя.

К таким же исчезающим профессиям можно отнести и бухгалтера. По данным Министерства финансов, на содержание бухгалтеров в госсекторе ежегодно уходит 1 трлн рублей. Учитывая активный процесс информатизации государственных компаний, переход на электронный документооборот (сегодня в стране действует уже 355 федеральных и свыше 2000 региональных информационных систем), в ближайшем будущем можно ожидать значительное падение спроса на специалистов по бухгалтерскому учету и аудиту. Например, Министерство финансов в этом году уже заявило о своих планах сократить общий штат госслужащих, отвечающих за бумажное финансовое обеспечение, до 600 тыс. служащих (с текущих 1,1 млн человек).

Вопрос профессиональной переподготовки сейчас стоит очень остро, учитывая, что в целом на рынке труда наблюдается большой дисбаланс между спросом и предложением. Еще в прошлом году Министерство труда отмечало, что ежегодно вузы выпускают большое количество невостребованных специалистов. Представленная им статистика показала, что 20% всех студентов — гуманитарии, тогда как спрос на них составляет лишь 3% от общего числа работников. Практически треть всех студентов учится по направлению «Экономика и управление», однако спрос на экономистов на рынке труда сейчас 13,7%.

Востребованными в последние несколько лет традиционно являются менеджеры по продажам, а также обладатели рабочих профессий. По данным портала Superjob.ru за 2015 год, на торговлю приходится 30% вакансий, на квалифицированных рабочих — 14% при чрезвычайно низком уровне конкуренции (всего 0,8 резюме на одну вакансию). Стабильный спрос наблюдается и на IT-специалистов. По информации кадрового агентства «Юнити», доля вакансий составляет 15,4% от общего числа.

Как отмечают в «HeadHunter Северо-Запад», спрос на менеджеров по продажам объясняется желанием компаний за короткий срок привлечь «живые деньги», которые способны принести только сформированный отдел продаж. «На эту сферу пришлось 34% всех вакансий, размещенных в Петербурге в сентябре 2016 года. На втором месте — область «Информационные технологии, интернет, телеком» (15%), спрос на программистов, разработчиков, специалистов технической поддержки сайтов в которой неизменно растет», — рассказали в «HeadHunter Северо-Запад».

Наименьшая активность в сентябре у работодателей наблюдалась в государственном секторе, в профессиональных сферах «Добыча сырья», «Домашний персонал», «Инсталляции и сервис», «Страхование».

В последние годы повысился интерес соискателей к госсектору, меньше всего пострадавшему от кризиса. Именно государственные компании являются сейчас наиболее привлекательными работодателями. В этом году, по данным портала HeadHunter, на одну вакансию претендует 26 резюме. Вторым по популярности направлением является топ-менеджмент: 20 резюме на одну вакансию.

В составленном Министерством труда списке наиболее перспективных профессий в топ-50 ожидаемо попали IT-специальности: программное обеспечение, робототехника, беспроводные и навигационные технологии. Стремительное технологическое развитие, однако, не позволяет составлять долгосрочные прогнозы. Например, всего несколько лет назад аналитика больших данных и биомедицина были лишь узкоспециальными направлениями. Сегодня это высокодоходные и востребованные во всем мире отрасли. Поэтому реалистичными представляются данные исследования The Future of Jobs, опубликованного Всемирным экономическим форумом. В нем говорится, что 65% сегодняшних первоклассников получат профессии, которых пока нет на рынке труда.

РАССЛОЕНИЕ ДОХОДОВ Пресс-служба компании Superjob.ru отмечает, что даже в рамках одной отрасли возможно значительное расслоение доходов. Например, в IT как отрасли с традиционно большим количеством высокооплачиваемых вакансий можно отдельно выделить направления мобильной разработки или Big Data. Хорошим специалистам этих направлений работодатели готовы предлагать самые высокие зарплаты, включать дополнительные меры нематериальной мотивации. В то же время зарплатные предложения для менее редких специалистов (например 1С) будут значительно скромнее.

«Предложения высоких зарплат сохраняются также в сегменте топ-персонала, но тут в принципе нет понятия „средних зарплат“, а уровень дохода напрямую зависит от умения и готовности кандидата добиваться результата, брать на себя ответственность за ключевые бизнес-показатели», — говорят в Superjob.ru.

Таким образом, на сегодняшний день уровень зарплаты зависит от ожидаемого результата труда профессионала, его персонального уровня владения профессией и ответственности за результат, которую он готов брать на себя. Примеры вакансий с высокой зарплатой можно найти практически в любой отрасли: пилот вертолета (200 тыс. рублей), разработчик Ruby on Rails (200 тыс.), личный врач (200 тыс.), веб-дизайнер (150–200 тыс.), инженер-разработчик Dynamics AX (170 тыс.).

Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu, говорит: «Что касается нашей сферы, проектной, то сегодня все работают в специальных программах, например AutoCAD, и те специалисты, чаще всего возрастные, которые не освоили эти программы, остались не у дел. С одной стороны, они — классные специалисты, хорошие архитекторы и конструкторы, но не отвечают потребностям времени. То же самое будет через пять лет, когда все передовые компании перейдут в 3D-проектирование и не у дел останутся те компании, которые будут продолжать по старинке работать в AutoCAD». ■



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЧЕНКО

УЧАСТНИКИ КОНФЕРЕНЦИИ КОНСТАТИРОВАЛИ, ЧТО ОТНОСИТЕЛЬНО КОМФОРТНО СЕГОДНЯ ОЩУЩАЮТ СЕКТОРА, В СУММЕ НЕ ПРЕВЫШАЮЩИЕ 25% ВВП, ТАКИЕ КАК СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО, ИТ, ТУРИЗМ

ИНВЕСТИЦИИ С НАДЕЖНОСТЬЮ

В ТЕКУЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РОССИИ РИСКИ ДЕСТАБИЛИЗАЦИИ НЕВЕЛИКИ, ОДНАКО ВО МНОГИХ СЕКТОРАХ НАБЛЮДАЕТСЯ КРИЗИС, КОТОРЫЙ ВЛАСТИ НЕ ГОТОВЫ «ЗАЛИТЬ» ДЕНЬГАМИ. ТАКУЮ ТОЧКУ ЗРЕНИЯ ВЫСКАЗАЛИ ЭКСПЕРТЫ НА КОНФЕРЕНЦИИ «ТОЧКИ РОСТА: ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И БУДУЩЕЕ РУБЛЯ», КОТОРАЯ СОСТОЯЛАСЬ В ОКТЯБРЕ ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ИД «КОММЕРСАНТЬ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ. АНАЛИТИКИ ПОДЕЛИЛИСЬ СОБСТВЕННЫМ ВЗГЛЯДОМ НА ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И РАССКАЗАЛИ, КАКИМИ СЕЙЧАС ФИНАНСОВЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ ИМЕЕТ СМЫСЛ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ, ЧТОБЫ ЗАРАБОТАТЬ. АЛЕКСЕЙ КИРИЧЕНКО

Главный экономист ПФ «Капитал» Евгений Надоршин уверен, что в ближайшее время российскую экономику не ждут большие потрясения по причине проблем федерального бюджета, так как политика властей очень осторожна: они стремятся сбалансировать бюджет всеми силами и не наращивать госдолг. Причем даже балансировать бюджет на горизонте десяти ближайших лет нужды нет: даже если удерживать дефицит на уровне 3%, несмотря на впечатляющий рост платежей по его обслуживанию (с 143,1 млрд рублей в 2007 году до 1,704 трлн рублей в 2025 году), в относительном выражении госдолг и стоимость его обслуживания останутся довольно скромными по меркам 1990-х и начала 2000-х годов. «Текущее отношение публичного долга к ВВП в России — в 2015 году чуть менее 15% по данным МВФ — оставляет очень большое пространство по его наращиванию без заметного ухудшения кредитных метрик федерального бюджета. Позиции России здесь выглядят чрезвычайно комфортными на фоне многих развитых и развивающихся стран: Индии, Китая, Бразилии, Мексики, Испании. А преобладающий сейчас консервативный подход в фискальной политике с вероятностью очень близкой к ста процентам гарантирует комфортные позиции в глазах возможных кредиторов как сейчас, так и в 2020-м, а также в 2025 году», — считает господин Надоршин.

Основную угрозу дестабилизации финансов господин Надоршин связывает с высокой стоимостью обслуживания долга. Но, по его прогнозам, даже если резервный фонд в России будет использован за два года, госдолг при удержании 3% дефицита в 2017–2025 годах составит около 28% ВВП, что будет приблизительно вдвое ниже, чем уровень дефолта 1998 года. «Чтобы уровень госдолга достиг тех же относительных значений, что и в 1998 году, ежегодный дефицит должен быть не ниже 7%, чего в истории России с 1996 года точно никогда не наблюдалось», — считает господин Надоршин.

Территориальный директор «БКС Премьер» Вадим Исаков выделяет факторы российской экономики, влияющие на поведение инвесторов. «В последнее время мы видим, что произошли достаточно серьезные изменения — в частности, ставки

по валютным депозитам в России упали до менее чем 2%. По рублевым депозитам тенденция точно такая же. При этом Центробанк, скорее всего, продолжит снижать ключевую ставку в 2017 году по мере снижения инфляции, что сделает депозиты еще менее привлекательными. Я не исключаю, что ставки по ним упадут до 6%. Российский инвестор не привык к таким условиям — он привык к состоянию рантье, когда за счет текущей доходности по депозитам можно обеспечивать свои текущие потребности. Это повышает популярность альтернативных финансовых инструментов. Частные инвесторы в основном выбирают защитные продукты и низкорисковые стратегии. К примеру, при сопоставимых рисках структурные продукты с полной защитой могут приносить доходность, адекватную уровню инфляции», — говорит господин Исаков.

Внешние факторы, которые, по мнению господина Исакова, могут потенциально повлиять на настроения инвесторов и стоимость активов, это «президентские выборы в США; встреча стран ОПЕК в Вене в конце ноября, где договоренность о заморозке добычи нефти и ее конкретные условия должны быть официально закреплены; прогнозируемый рост активности сланцевых компаний; действия ФРС США по ужесточению монетарной политики». «Кроме того, для РФ сохраняются геополитические риски, связанные с гражданскими конфликтами в Украине и Сирии», — добавил он.

РЕЦЕССИЯ ПРОДОЛЖАЕТСЯ Господин Надоршин отмечает, что власти, преследуя лишь цель — сбалансировать бюджет в среднесрочной перспективе, не имеют стратегии выхода и готовности «залить» кризис деньгами, который действительно наблюдается в подавляющей части остальной экономики. По оценкам эксперта, с 2008 года значимо в структуре ВВП выросло только потребление домохозяйств и экспорт сырья, что компенсировало провал инвестиций, который начался даже до санкций из-за оттока из страны частного капитала. По оценкам ПФ «Капитал», с 2007 по 2016 год включительно чистый отток превысит \$650 млрд. Но рост за счет потребления оказался неустойчив: в первом квартале 2015 года начался

спад — самый тяжелый для домохозяйств с середины 1990-х годов. Это подтверждает динамика реально располагаемых доходов у населения, которые в 2016 году снизились на такую же величину, как и, к примеру, розничная торговля (около -4%). «С конца весны 2014 года розница росла только непродовольственными товарами: многие „инвестировали“ в товары или скупили то, что, как они боялись, исчезнет с полок, а продажи продуктов питания уже не росли. С 2014 года торговля двигалась только вниз. В ближайшее время снижение доходов будет дополнено ростом безработицы в ряде сегментов, что не по-

зволит розничной торговле начать расти в 2016-м и, возможно, в 2017 году», — прогнозирует господин Надоршин.

Впрочем, крупнейшие российские ритейлеры продолжают зарабатывать, несмотря на снижение покупательской активности на рынке. X5 Retail Group (объединяет продовольственные сети «Пятерочка», «Перекресток», «Карусель») в третьем квартале 2016 года отчиталась, что темп роста чистой розничной выручки увеличился до 30,2% год к году, до 254 млрд рублей. При этом основной вклад в рост выручки X5 произошел благодаря росту торговой площади почти на 40%. → 28

ЭТО:

- Охраняемый паркинг: наземный 250 м/м | подземный 45 м/м
- Открытые планировки
- Все привилегии** деловой зоны «Кондратьевский квартал»:
 - фитнес-центр с бассейном • ресторан итальянской кухни • кафе
 - гипермаркет электроники «Юлмарт» • автосервис • автомойка

Открытие в декабре 2016 года! Спешите арендовать лучшие офисы!

Комфортные современные офисы площадью 50–15 000 м² в новом бизнес-центре класса В+

Верхние этажи с панорамными видами

Кондратьевский пр., 15
Телефон: 6-110-110

аренда@delovoi-kvartal.ru
www.delovoi-kvartal.ru

27 → У крупнейшего российского ритейлера «Магнита» выручка, хоть и растет, но меньшими темпами — на 13,76% в третьем квартале, до 267,3 млрд рублей.

В добывающей и обрабатывающей отраслях деловая активность ниже докризисных уровней: при этом если первая хотя бы вырастет в 2016 году приблизительно на 2%, вторая упадет, несмотря на определенное импортозамещение, на 1%. Господин Надоршин констатирует, что пропорционального «живительного» эффекта от значительной девальвации рубля в прошлом году, которая выгодна прежде всего производителям в промышленности и экспортерам, не произошло. Подвело и импортозамещение, так как к масштабным поставкам на экспорт большинство производителей оказались не готовы. «Единое экономическое пространство не компенсирует ограничений доступа на внешние рынки, а внутренний, который сжимается из-за рецессии, не позволяет нарастить выпуск», — отмечает эксперт. По его мнению, проблемы в обрабатывающей промышленности давят на энергетику, и по итогам 2016 года промпроизводство может не выйти из «минуса», даже если добыча полезных ископаемых будет расти.

По данным Минэнерго РФ, за год с сентября 2015 года добыча сырой нефти выросла на 3,5% (585,9 млн тонн), угля — на

2,2% (419 млн тонн), выработка электроэнергии — на 1,8% (1,147 трлн кВт·ч). Стоит отметить, министр энергетики Александр Новак в прошлом месяце говорил, что заморозка нефтедобычи благотворно скажется на ситуации в этой сфере экономики.

По мнению господина Надоршина, относительно комфортно себя ощущают сектора, в сумме не превышающие 25% ВВП, такие как сельское хозяйство, IT, туризм. Впрочем, он уверен, что снижение реальных доходов населения дополнит подрастающую безработицу, что не позволяет сфере услуг расти в 2016 году и в 2017 может тоже стать основной причиной рецессии.

В очень плохом положении оказался банковский сектор. «Ухудшение качества кредитного портфеля наложило на нерешенные проблемы, накопленные банками с кризиса 2008–2009 годов. Попытка „отыграть“ в сегменте потребительского кредитования к концу 2014 года завершилась значительным объемом плохих потребительских кредитов на балансах. Резкое повышение ставок Центробанка в том же 2014 году сделало многие выданные кредиты даже надежным, платежеспособным заемщикам корпоративного сектора убыточными», — считает господин Надоршин. На ситуацию негативно влияет и массовый отзыв лицензий у банков (только в 2015 году

у семи банков из первой сотни ЦБ отозвал лицензии и в 2016 году этот процесс продолжается), так и санкции, которые заметно ухудшили положение многих крупных участников, лишив их длинных пассивов.

Однако и в этой ситуации есть исключения. В сентябре глава Сбербанка Герман Греф отчитался премьер-министру Дмитрию Медведеву, что за восемь месяцев получил рекордную прибыль за все годы существования банка — по данным отчетности РСБУ, это 322,8 млрд рублей. «[Это] кажется, с одной стороны, удивительным в очень непростой год, но, с другой стороны, это некий результат предыдущих лет инвестирования и сокращения издержек», — заявил тогда господин Греф.

По мнению Вадима Исакова, из секторов экономики уверенно себя чувствуют промышленное производство, сектор сельского хозяйства, строительство, а аутсайдерами пока остаются автомобилестроение и металлургия.

АЛЬТЕРНАТИВА СТАНОВИТСЯ АКТУАЛЬНОЙ Эксперты считают, что инвестировать с прибылью можно всегда, а на фоне снижения ставок по вкладам наиболее актуальными являются альтернативные финансовые инструменты, такие как облигации федерального займа (ОФЗ) или еврооблигации.

«Сейчас есть возможность покупать различные финансовые инструменты рынка на индивидуальный инвестиционный счет (ИИС), получая возмещение оплаченного налога на свои сбережения. Разберем ситуацию: вы открываете ИИС и покупаете на него ОФЗ. Это самый надежный инструмент из тех, что у нас есть. По обязательствам ОФЗ отвечает Минфин, соответственно, правительство Российской Федерации. Если покупать ОФЗ под 8% и делать это в течение нескольких лет, то фактически с нулевым риском можно получить доходность от 20%», — говорит господин Исаков.

По его словам, не менее надежный инструмент — еврооблигации. «Это долг российских компаний, номинированный в валюте. В 95% случаях он выпускается в долларах, соответственно, обязательство погасить этот долг абсолютно. Преимущества еврооблигаций — ликвидность, надежность, простота», — полагает господин Исаков. Но стоит заметить, что у еврооблигаций низкая доходность (около 4%), а также минимальный порог для покупки составляет \$100 тыс.

С аналитиком согласен Евгений Надоршин, впрочем, он отмечает, что диверсификация рисков, в частности, снижение российского риска в портфеле инструментов — небесполезный шаг. ■

ОЭЗ ИЩУТ НОВЫЕ ТОЧКИ ДЛЯ РОСТА

МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РФ ПЕРЕДАСТ ЧАСТЬ ПОЛНОМОЧИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ ОСОБЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ЗОНАМИ (ОЭЗ) С ФЕДЕРАЛЬНОГО УРОВНЯ НА РЕГИОНАЛЬНЫЙ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ДЛЯ БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ ЭТИХ ТЕРРИТОРИЙ В ДАЛЬНЕЙШЕМ НЕОБХОДИМО УПРОСТИТЬ ПРОЦЕДУРУ ПОЛУЧЕНИЯ СТАТУСА РЕЗИДЕНТА ОЭЗ, А ТАКЖЕ СОЗДАТЬ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТИТУТ, КОТОРЫЙ СМОГ БЫ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ КРЕДИТЫ ПРОЕКТАМ НА УСЛОВИЯХ НАМНОГО ВЫГОДНЕЕ РЫНОЧНЫХ.

СВЯТОСЛАВ ФЕДОРОВ

Какие меры нужно принять, чтобы ОЭЗ получили новый виток развития, обсуждали участники интерактивной панельной дискуссии «Особые экономические зоны России. Новый этап в развитии проекта и регионов». Мероприятие состоялось в рамках IX Петербургского международного инновационного форума и было организовано ИД «Коммерсантъ» в Петербурге совместно с АО «Особые экономические зоны» и петербургским филиалом компании.

Евгений Автушенко, директор департамента по управлению проектами и работами с инвесторами АО «Особые экономические зоны», отметил, что сейчас Минэкономразвития РФ в рамках «дорожной карты» передает часть полномочий по управлению ОЭЗ российским регионам. «Это нужно для более оперативного решения вопросов резидентов, развития самой территории. За нашим акционерным обществом остается координация всех процессов. Всего развивается четыре типа ОЭЗ, они все разные — и по своим возможностям, и по количеству резидентов, и по объемам финансирования. Мы постоянно общаемся с бизнес-сообществом, чтобы найти сложные точки, выявить шероховатости в работе, а на ос-

нове этого совершенствуем развитие этих территорий», — рассказал господин Автушенко.

ЯРКИЙ ПРИМЕР УСПЕХА «ОЭЗ с каждым годом меняются к лучшему, тем более что за последнее время были предприняты шаги по усовершенствованию формы этих образований со стороны Минэкономразвития и российского правительства», — высказал свое мнение Сергей Мовчан, вице-губернатор Петербурга. В пример он привел филиал АО «ОЭЗ» в Санкт-Петербурге, который по современным показателям вошел в пятерку сильнейших промышленных зон России. Вице-губернатор перечислил те успехи, которых уже достигла петербургская ОЭЗ: в 2016 году количество резидентов увеличилось до 43, а их общий объем инвестиций составил более 39 млрд рублей, из которых 18,7 млрд рублей уже вложено. С 2007 года резидентами создано почти 2 тыс. высокотехнологичных рабочих мест. Совокупная выручка резидентов за десять лет составила более 17,7 млрд рублей, из которых 6,1 млрд рублей за 2015 год. Объем налоговых отчислений резидентов ОЭЗ в бюджеты всех уровней достиг 5 млрд рублей, из которых 1,5 млрд рублей было

уплачено в городскую казну в 2015 году. «То, что закладывалось пять лет назад, сегодня дает взрывной эффект, особенно с точки зрения развития фармацевтической промышленности. Деньги, которые город вложил в развитие инфраструктуры ОЭЗ вчера, сегодня начинают приносить плоды», — уверен он.

Тамара Рондалева, заместитель руководителя филиала АО «Особые экономические зоны» в Санкт-Петербурге, называет одним из основных факторов успеха ОЭЗ в Петербурге правильно выбранные площадки, которые находятся сразу в двух районах города, а также кластерный принцип построения резидентов. «Нам изначально повезло, так как флагманами нашей зоны стали фармацевты и приборостроители», — добавила она. Еще одним немаловажным фактором успеха, по ее мнению, являются правильно подобранная профессиональная команда, а кроме этого взаимная ответственность между регионом и федеральным центром за развитие проекта ОЭЗ.

По плану правительства Петербурга местная ОЭЗ прирастет еще на 52,9 га — это несколько земельных «пятен», примыкающих к территории «Новоорловская». По мнению Максима Мейксина, председа-

теля комитета по промышленной политике и инновациям Петербурга, это даст возможность для развития и притока новых резидентов. По его словам, документы на увеличение территории ОЭЗ направлены в Минэкономразвития. Оформление земли будет происходить в течение 2017 года. На новом участке планируется иной порядок возведения инженерной инфраструктуры — этим будет заниматься отдельно созданная компания. В начале 2018 года будет осуществляться проект перепланировки территории Санкт-Петербурга. Резиденты смогут начать освоение новых участков в начале 2019 года. Среди компаний, которые интересуются этой территорией, есть как действующие резиденты ОЭЗ (такие как компания «Биокад» и АО «Кожа»), так и новые.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ Несмотря на единую федеральную законодательную базу и единые принципы построения, ОЭЗ в каждом регионе имеет свои особенности и отличия. Артемий Кызласов, генеральный директор АО «ОЭЗ „Титановая долина“», отметил, что у любой площадки есть определенные этапы развития, на каждом из которых имеются свои сложности, которые каж-

дая площадка решает по-своему. «Развитие нашей ОЭЗ шло медленнее, чем в других регионах. Более того, изначально она создавалась только за счет средств областного бюджета. Отмечу, титановые производители в первую очередь ориентированы на авиационную промышленность и имеют среднесрочные горизонты планирования на 20–25 лет. На данный момент мы закончили обустройство площадки, идет ее наполнение резидентами. Сказать, что есть какая-то потребность, которая не покрывается сегодня региональным или федеральным правительством или резидентами, нельзя. Есть определенные трудности этого года, но с ними связываются все — и курсовые разницы валют выше, и стоимость оборудования выросла. Плюс определенные сложности по притоку инвестиций из Европы и США в Россию. Но я не думаю, что это стратегические сложности, которые будут иметь характер на горизонте пятидесяти лет», — прокомментировал господин Кызласов.

Андрей Михеев, председатель комитета по экономическому развитию и инвестиционной политике администрации Псковской области, отмечает, что ОЭЗ «Моглино» стала для региона флагманом развития. «Исполнительная власть Псковской области постоянно поддерживает эту территорию, уделяет внимание многим вопросам. Сегодня зона „Моглино“ развивается по графику, мы считаем, что проект уже добился определенных успехов. Еще при создании ОЭЗ мы провели детальный анализ тех отраслей, на какие можно ориентироваться. Привлечение профессиональных консультантов к работе позволило выявить тенденции развития, которые актуальны и по сей день», — сообщил Андрей Михеев.



КРУГЛЫЙ СТОЛ «ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ РОССИИ. НОВЫЙ ЭТАП В РАЗВИТИИ ПРОЕКТА И РЕГИОНОВ» СОСТОЯЛСЯ В РАМКАХ IX ПЕТЕРБУРГСКОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ИННОВАЦИОННОГО ФОРУМА

СНИЗИТЬ БАРЬЕРЫ, ПРИВЛЕЧЬ РЕЗИДЕНТОВ

По мнению участников дискуссии, при создании ОЭЗ, особенно на стадии инфраструктурного строительства (в первые три-пять лет) количество проверок должно быть жестко регламентировано и ограничено. «Одним из факторов успешного развития ОЭЗ является ограничение контрольных проверок. Нужно удалить излишние бюрократические процедуры», — считает Артемий Кызласов.

Сергей Мовчан уверен, что для упрощения работы ОЭЗ нужно сделать элементарнее процедуру получения статуса резидента. По его мнению, она излишне забюрократизирована и «иногда на это уходит даже не один год». Он согласен, что для развития ОЭЗ нужны высококвалифицированные кадры для управления этими территориями. «Они должны понимать, что их хлеб и зарплата будут зависеть от того, как работают резиденты. Потому что они на сегодня предназначены для резидентов, а не наоборот», — был катего-

ричен господин Мовчан. По его мнению, нужно продолжать совершенствовать механизм управления ОЭЗ: проверять четче, быстрее, каждая проверка не должна останавливать работу всей зоны.

«Мы сегодня хотим выработать механизм „мягкого контроля“, чтобы не давить на резидентов, но в то же время оставить определенные рамки», — сказал Евгений Автушенко. — Мы ищем более эффективные маркеры для оценок работы ОЭЗ, так как для четырех разных типов зон унифицированные оценки не подходят». По его мнению, развитие ОЭЗ находится в той стадии, когда они сами «начинают эволюционировать с точки зрения привлечения инвесторов». «Раньше управляющие компании готовы были рассматривать всех, кто обращался с инвестиционным предложением, а сегодня они выстраивают свою системную политику привлечения резидентов, которая, по их мнению, даст лучший эффект с точки зрения развития и региона, и самой ОЭЗ», — пояснил Евгений Автушенко.

По мнению Алексея Пахоменко, генерального директора АО «ОЭЗ ППТ „Тольятти“», нужно создать финансовый институт, который смог бы предоставлять ресурсы для развития резидентам по условиям, которые намного выгоднее рыночных. «С падением рынка, в резких скачках экономики резиденты получают серьезный финансовый удар, который им сложно компенсировать. Должен быть финансовый институт, который на льготных условиях, централизованно будет кредитовать резидентов для развития их бизнеса. На мой взгляд, это вопрос федерального уровня», — пояснил он.

Артемий Кызласов убежден, что 60–70% ОЭЗ можно создавать на возвратный капитал, потому что, во-первых, большинство инфраструктуры окупаемо за счет тарифа. А та инфраструктура ОЭЗ, которая не окупаема за счет тарифа, может быть окупаема за счет сетевой компании. «Для такой организации неинтересно строить инфраструктуру на начальном этапе, когда нет потребителя. В таком случае государство вкладывает деньги, например, в водовод. Но когда появились потребители, то для какого-либо водоканала эта инфраструктура становится интересной и в его бизнес-модели она может окупиться в горизонте семи-десяти лет. В этот момент и можно продать эту инфраструктуру водоканалу. И это тоже могло бы повысить эффективность зоны», — отметил он.

По мнению Алексея Пахоменко, стимулировать приток резидентов в ОЭЗ необходимо через госзаказ. «У государства есть свои интересы, оно крупный потребитель различных видов продукции. А для бизнесмена достаточно долгосрочного заказа, чтобы развить любое производство», — заключил эксперт. ■

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ЖДЕТ ИНФРАСТРУКТУРЫ

СЛОВО «ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ» ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА ПРОЧНО ВОШЛО В ЛЕКСИКОН ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ЧИНОВНИКОВ. ОДНАКО НА ДЕЛЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ МОЖНО ЖДАТЬ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ, ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ: ЗА ОДИН ГОД ЗАМЕНИТЬ ЗАРУБЕЖНУЮ ПРОДУКЦИЮ ВО МНОГИХ СЕКТОРАХ ЭКОНОМИКИ ПРОСТО НЕВОЗМОЖНО. ЕГОР МАЛАШИЧЕВ

В некоторых отраслях действительно зарубежная продукция вытесняется — например, в пищевой или мебельной промышленности. Однако многие сегменты экономики реального импортозамещения так и не получили, говорят эксперты, под местным производством имеется в виду сборка той или иной продукции из поступивших из-за границы комплектующих.

Специалисты считают, что при оценке результатов импортозамещения в промышленности нужно учитывать ряд факторов, субъективных для данного вида производства (сырье, оборудование, упаковка и тому подобное). В значительной степени на рельсы импортозамещения в Петербурге перешла пищевая промышленность, что, собственно и показывают данные официальной статистики: этот сектор по итогам первых девяти месяцев показал рост в 22%.

Что касается других сфер промышленности, то здесь процесс импортозамещения может занять и несколько лет. «Ведь нужно учесть, что у ряда производителей, в том числе и строительных материалов, в производстве используются импортные сырьевые составляющие, найти аналог которым на российском рынке сразу не всегда возможно — либо по причине низкого качества возможной альтернативы или из-за ее высокой стоимости. К тому же практически все современные российские производства, вышедшие на рынок в последние 10–15 лет, работают на зарубежном оборудовании, которое нуждается в периодической модернизации. И в этом случае тоже приходится обращаться за деталями и прочими необходимыми компонентами к иностранным поставщикам. Наконец, есть сферы, где найти достойную замену импорту пока что сложно. Это касается

строительной техники и оборудования, инженерии. Например, возникают трудности с российскими аналогами систем вентиляции, кондиционирования, водоподготовки и водоочистки. Это оборудование либо вообще не производится в России, либо изготавливается на территории страны, но из импортных комплектующих, что также сказывается на их стоимости», — рассуждает руководитель отдела маркетинга ООО «Н+Н» Майя Афанасьева.

ВЫСТРОИТЬ ЦЕПОЧКИ Николай Калмыков, директор Экспертно-аналитического центра Российской академии народного хозяйства и государственной службы при президенте Российской Федерации (РАНХиГС), полагает, что импортозамещение — это процесс, который занимает три-пять, а иногда и десять лет. «Настоящее импортозамещение требует созда-

ния инфраструктуры, выстраивания новых цепочек поставок и сбыта, подготовки соответствующих кадров и их адаптации на новом производстве. Разговор о краткосрочном импортозамещении — разговор об иллюзиях или о перезагрузке уже имеющихся производств, что действительно имеет определенный потенциал. Однако в большей степени потенциал загрузки и перераспределения запросов на имеющиеся производства промышленности уже реализован в 2014–2015 годах, а также в начале 2016 года», — считает господин Калмыков.

Никита Демехин, собственник и генеральный директор научно-технического центра «Пожинжиниринг», руководитель центра развития и внедрения современных технологий в производство товаров и услуг, указывает на то, что многие отечественные товары сейчас технологически серьезно отстают от импортных аналогов. → 30

29 → Он полагает, что в Петербурге реальную пользу от политики импортозамещения на сегодня получили лишь те предприятия, которые последние десять лет делали ставку на технологическое развитие и модернизацию производств, а также не жалели инвестиций в НИОКР.

«Та статистика по импортозамещению, которую транслируют Минпромторг или городские чиновники, зачастую основывается на номинальной локализации производств. В лучшем случае, товар производится в азиатских странах по российской конструкторской документации и окончательная сборка происходит уже на территории России. В худшем же случае — просто делается российская документация и переклеиваются шильды», — говорит господин Демехин.

ПОМОЩЬ ЕСТЬ Впрочем, в городе все-таки есть отрасли, руководители которых оптимистично смотрят на действия властей в этом направлении. Так, Мария Огнева, руководитель отдела маркетинга холдинга «Первая мебельная фабрика», считает, что действия властей Петербурга в области политики импортозамещения достаточно эффективны. По ее словам, Фонд развития промышленности Санкт-Петербурга этой осенью выдал Первой мебельной фабрике целевой заем на 100 млн рублей на развитие производства. «Этот заем мы использовали для обновления части производственных линий — в настоящее время мы уже заканчиваем монтаж нового промышленного оборудования, и с декабря обновленное производство заработает в полную силу. Мы можем с уверенностью сказать, что на сегодняшний день среди производителей кухонной мебели мы обладаем самыми современными и экологически чистыми производственными линиями. В том числе благодаря этому мы успешно можем конкурировать с зарубежными производителями мебели», — говорит госпожа Огнева. Она, впрочем, признает, что, помимо действия властей, импортозамещению серьезно способствует снижение курса рубля — теперь импортерам сложнее конкурировать на российском рынке, потребитель все чаще выбирает российско-

го производителя, а это дает ресурс для развития отечественных производителей. «Если до 2014 года на рынке мебели наблюдалось снижение доли отечественной продукции и рост импорта, то в 2015 году доли импортной и российской мебели на рынке сравнялись. По данным на конец первого квартала, российские производители занимают уже 55% рынка мебели. К 2020 году Минпромторг планирует довести долю отечественного производства мебели до 60%», — радуется госпожа Огнева.

Наталья Игнатенко, директор департамента корпоративного бизнеса банка «Александровский», говорит, что в последнее время банкиры заметили устойчивый спрос на кредиты от компаний, занятых проектами импортозамещения. «Высока доля кредитных заявок предприятий пищевой промышленности и сельского хозяйства, а также химической и фармацевтической отрасли, машиностроения и металлообработки. В основном компании этих отраслей кредитуются на пополнение оборотных средств. Мы прогнозируем, что в следующем году сохранится высокий спрос на кредиты в импортозамещающих отраслях. Поэтому планируем нарастить кредитный портфель, в первую очередь за счет предприятий машиностроения и обрабатывающего производства, пищевой и легкой промышленности», — высказывается госпожа Игнатенко.

Алла Сидоренко, руководитель направления индустриальной недвижимости компании «Бестъ», говорит, что те производственные предприятия, товары которых попали в разряд санкционных, увеличили производство в три-четыре раза, для этого потребовалось увеличение производственных площадей и приобретение земельных участков промышленного назначения для переноса производства. «В этом году увеличилось количество запросов, а соответственно, и сделок по продаже участков для компаний, которые уходят от арендованных помещений в собственные. Изменились параметры требуемых площадей участков. Если в прошлом году это в основном 0,5–1 га, то в этом году — от 2,2 до 3,5 га. Компании осознанно идут на риск выплаты кредита за счет оборотных средств», — рассказал эксперт.

Андрей Шпиленко, директор Ассоциации кластеров и технопарков, добавляет, что в настоящее время наблюдается устойчивый платежеспособный спрос со стороны государства на импортозамещающую продукцию, подкрепленный административными рычагами, такими как квота на госзакупки у малого бизнеса в объеме не менее 18% объема закупок. По его мнению, потенциал реализации проектов, направленных на производство импортозамещающей продукции, также присутствует в b2b-секторе и на потребительском рынке.

«Однако я бы предостерег от выстраивания стратегии развития бизнеса, ориентированной исключительно на импортозамещение. В краткосрочном периоде на импортозамещении, безусловно, можно выиграть, но для успешного ведения бизнеса необходимо, чтобы продукт был конкурентоспособным не только на отечественном, но и на зарубежных рынках», — рассуждает эксперт.

ОСОБАЯ СФЕРА Пожалуй, нигде идея импортозамещения не вызвала столько опасений, как в сфере медицины. Под санкции, введенные в 2014 году, попало более 100 различных позиций — от медикаментов и до специализированной медицинской техники. Но немало позиций жизненно важных препаратов, диагностического оборудования и прочего практически полностью обеспечивалось товарами зарубежного производства. «Сегодня госпрограмма импортозамещения в медицинской сфере включает более 200 проектов, причем большая часть из них уже разработана. Только за 2016 год в поддержку производителей выделено около 15 млрд рублей из бюджета», — рассказывает Дмитрий Домарев, генеральный директор Docland.ru.

По его словам, программа импортозамещения медикаментов прежде всего коснулась списка «Жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов» — перечня лекарств, утвержденного правительством РФ. «Подобные нормативные документы существуют во всех странах, именно на них опираются врачи при выборе необходимого лекарства для конкретной болезни. А замена препарата возможна только в индивидуальном порядке», — отметил он.

По его словам, в 2015 году таких медикаментов отечественного производства было 63%, к 2018 году эта цифра должна достигнуть 90%. То есть, по сути, практически все необходимые препараты будут производиться в РФ (материал об импортозамещении в фармацевтической промышленности читайте на стр. 24). «Этот скачок хорошо заметен и с финансовой стороны — по данным Союза ассоциаций и предприятий фармацевтической и медицинской промышленности России, производство медикаментов увеличилось на 46 млрд рублей», — говорит господин Домарев.

Он указывает на то, что с медтехникой дела обстоят несколько иначе, и это вполне логично, ведь любое медицинское оборудование — это специализированные машины и установки, производство которых невозможно запустить с нуля. К тому же большинство таких аппаратов достаточно дорогостоящие, а значит, обеспечение ими государственных больниц и диагностических центров страны займет не один год. «И все же определенный прогресс есть и в этой сфере: спустя всего два года после запуска программы рентгеновские кабинеты обеспечены на 80% техникой именно отечественного производства. Другие направления пока отстают. Особенно это касается относительно новых методов терапии. Например, на сегодняшний день магнитно-резонансная диагностика проводится на томографах зарубежного производства», — отмечает господин Домарев.

Отечественные расходные материалы тоже непросто отвоевывают российский медицинский рынок. Одной из существенных проблем стала себестоимость такой продукции. Например, шприцы по-прежнему закупаются в Китае, который продает их достаточно дешево. А российский производитель пока не может предложить такое же соотношение цены и качества, говорят эксперты.

Еще один нерешенный вопрос — требуемые большие объемы расходных материалов. Шприцы, пробирки, перчатки, комплекты для осмотров ежедневно используются по всей стране в огромных количествах. И на сегодняшний день предприятий, которые могли бы в полной мере удовлетворить спрос, просто нет. ■

ЭРА ФАБЛЕТОВ В КРЕДИТ

В ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ СЕРЬЕЗНУЮ КОНКУРЕНЦИЮ МУЛЬТИБРЕНДОВЫМ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫМ РОЗНИЧНЫМ СЕТЯМ СОСТАВИЛ МОБИЛЬНЫЙ РИТЕЙЛ СОТОВЫХ ОПЕРАТОРОВ. ПОСЛЕДНИЕ НАРАЩИВАЮТ ПРОДАЖИ БОЛЕЕ ВЫСОКИМИ ТЕМПАМИ. ПРИ ЭТОМ ЭКСПЕРТЫ И УЧАСТНИКИ РЫНКА ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ОДНИМ ИЗ ГЛАВНЫХ ДРАЙВЕРОВ РОСТА РЫНКА МОБИЛЬНОЙ ЭЛЕКТРОНИКИ ВЫСТУПАЮТ СМАРТФОНЫ, В ТОМ ЧИСЛЕ С БОЛЬШИМ ЭКРАНОМ (ТАК НАЗЫВАЕМЫЕ ФАБЛЕТЫ). МАРИНА КОСТЮКЕВИЧ

В первом полугодии 2016 года российский рынок смартфонов вырос на 6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Специалисты прогнозируют дальнейший рост продаж этой категории товаров при увеличении в общем объеме доли LTE-устройств. Доля продаж собственных операторских сетей на российском рынке мобильных терминалов по итогам перво-

го квартала 2016 года, по оценкам J'son & Partners Consulting, составила около 34% суммарных продаж в натуральном выражении.

«Это в два раза выше аналогичного показателя по итогам 2011 года, когда доля монобрендовых сетей составляла около 17%, — сообщил старший консультант J'son & Partners Consulting Алексей

Тырков. — Сотовые операторы являются привлекательными партнерами для производителей, так как обладают существенными финансовыми и маркетинговыми ресурсами».

По словам директора департамента управленческого консалтинга АКГ «Деловой профиль» Олега Пахомова, мультибрендовые сети ищут сотрудничества

с сотовыми операторами. «Например, „Связной“ и „Вымпелком“ подписали соглашение о совместном развитии фирменной розницы», — рассказал эксперт.

Генеральный директор аналитического агентства Telecom Daily Денис Кусков назвал ритейлерский сегмент убыточным бизнесом. «Сейчас все компании, даже поддерживаемые операторами, работают

в минус. И только поддержка операторов позволяет быть на плаву. Продажа телефонов не покрывает их затрат. Маржа с этого маленькая, прибыли как таковой нет. Если бы не вливания со стороны операторов, то было бы вообще плохо. Операторам же нужно подключать новых абонентов, поэтому они и раздувают свои мыльные пузыри, которые рано или поздно им придется свернуть», — считает господин Кусков.

В то же время в «Евросети» сообщили, что оборот продаж в СЗФО за девять месяцев 2016 года по отношению к аналогичному периоду прошлого года прибавил 14% при таком же росте среднего чека покупки (абсолютные цифры при этом сеть не называет).

«Сегодня на Северо-Западе около 400 салонов «Евросети», из них 20% приходится на Ленинградскую область, 30% на Петербург. В 2017 году мы планируем прирасти на 5–10%», — сообщил управляющий Северо-Западным филиалом «Евросети» Денис Голещихин. В компании рассказали, что большинство их салонов открывается в торговых центрах, потому как концентрация торгового трафика там намного выше, чем в стрит-ритейле.

Руководитель пресс-службы «Связного» Сергей Тихонов рассказал, что в СЗФО на конец сентября открыто около 300 магазинов сети, из которых более 120 — в Санкт-Петербурге. В следующем году компания планирует сохранить нынешнее количество салонов в регионе.

Акцент на открытии новых салонов в быстрорастущих спальных районах Петербурга сделали в МТС.

«За первое полугодие розничная сеть МТС в Петербурге и Ленобласти выросла примерно на четверть», — поделился сведениями директор розничной сети МТС в Петербурге Леонид Большин.

Компания Tele2 в этом году открыла в Санкт-Петербурге и Ленинградской области 23 фирменных салона связи, увеличив сеть продаж на 25%. Как рассказал директор макрорегиона «Северо-Запад» Tele2 Олег Телюков, для клиентов у них открыто 112 монобрендовых магазинов.

ФАБЛЕТ СМАРТФОНУ НЕ ТОВАРИЩ

По данным J'son & Partners Consulting, в первом полугодии 2016 года в России было продано более 11 млн смартфонов, что на 6% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Как отметил Алексей Тырков, продажи смартфонов в России превысили докризисные показатели 2014 года. При этом, по уточнению Дениса Голещихина, в Петербурге рост наблюдается за счет продаж премиального сегмента — от 20 до 30 тыс. рублей за устройство и выше.

Как следует из информации «Связного», за январь — август 2016 года в СЗФО было продано почти 1,8 млн смартфонов на сумму около 22 млрд рублей, что на 6% больше, чем в 2015 году в штуках и на 36% больше в деньгах. В Санкт-Петербурге за аналогичный период реализовано 840 тыс. смартфонов (на 7% больше устройств, чем в 2015 году). При этом денежный оборот увеличился более чем на 40% и составил 12 млрд рублей.

Рост продаж смартфонов подтвердили и в «М.Видео». Руководитель департамента по связям с общественностью компании Валерия Андреева рассказала об увеличении на 118% в денежном выражении и на 59% в штучном.



СОТОВЫЕ ОПЕРАТОРЫ ЯВЛЯЮТСЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМИ ПАРТНЕРАМИ ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, ТАК КАК ОБЛАДАЮТ СУЩЕСТВЕННЫМИ ФИНАНСОВЫМИ И МАРКЕТИНГОВЫМИ РЕСУРСАМИ

В структуре рынка смартфонов по операционным системам продолжается доминирование систем Android. Как отметил представитель J'son & Partners Consulting, доля операционной системы от Google по итогам первого полугодия 2016 года составила 88% на российском рынке от суммарных продаж смартфонов в натуральном выражении, а доля iOS — 10%.

«Тем не менее по сравнению с 2015 годом доля операционной системы от Apple на российском рынке выросла, а смартфон iPhone 5S, по нашим данным, стал самым продаваемым смартфоном в России по результатам первого полугодия 2016 года», — отметил Алексей Тырков.

По замечанию Олега Пахомова, в среднем и высоком ценовом сегменте по-прежнему лидируют смартфоны Samsung и Apple, лидеры нижнего ценового сегмента — вендоры Fly и Explay. Наибольший прирост по продажам показывают смартфоны китайских брендов, совокупная доля которых на рынке, по информации «Евросети», уже превысила 50% в штучных продажах.

По подсчетам Дениса Кускова, примерно 50% продаж в рознице приходится на фаблеты (смартфон с диагональю экрана от 5,5 до 6,9 дюйма). «Рынок планшетов идет в сторону сокращения экранов. Будущее же за смартфонами с большим экраном в виде фаблетов», — уверен генеральный директор аналитического Telecom Daily.

Наряду с положительной динамикой продаж на рынке смартфонов ритейл констатирует отрицательные показатели в сегменте планшетных компьютеров. Так, по данным «Связного», за восемь месяцев 2016 года в Санкт-Петербурге рынок планшетов в натуральном выражении сократился на четверть — было реализовано примерно 170 тыс. планшетных ПК. Денежный оборот составил около 1,9 млрд

рублей, что на 20% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Наиболее динамичным сегментом рынка девайсов эксперты называют носимые гаджеты (смарт-часы, смарт-браслеты, фитнес-трекеры).

В КРЕДИТ 4G Наряду с общим ростом продаж смартфонов увеличивается количество продаваемых 4G-устройств. Господин Большин сообщил, что 4G-смартфоны стали покупать на 30% чаще.

«В наших салонах связи за первое полугодие нынешнего года посетители купили в три раза больше 4G-смартфонов, чем за аналогичный период прошлого года», — отметил директор по развитию бизнеса на массовом рынке Северо-Западного филиала компании «Мегафон» Вадим Меркулов.

Однако, по мнению управляющего Северо-Западным филиалом «Евросети» Дениса Голещихина, технология LTE пока востребована лишь узкой частью населения.

«Выбор в пользу LTE-устройств совершается неосознанно и чаще всего под воздействием рекламы. Тем не менее пользователям 4G уже сложно вернуться к стандартам уровня ниже. Кроме того, сегодня все new-бренды при выходе новой модели, начиная со среднего ценового сегмента, стали по умолчанию декларировать поддержку 4G. Этот фактор также стал драйвером роста new-брендов», — рассказал специалист.

Еще одним трендом на розничном рынке является расширение модельного ряда мобильных аппаратов с поддержкой функции NFC.

«Сегодня практически все смартфоны оснащены данной функцией, так как производители понимают, что данная услуга — это будущее безналичных платежей», — подчеркнул господин Голещихин.

Среди тенденций последнего года в ритейле игроки рынка выделили рост популярности страховых продуктов (например, на поломку приобретаемой техники) и увеличение продаж смартфонов в кредит. Так, в «Мегафоне» подсчитали, что в России в кредит устройства стали брать в два раза чаще, чем годом ранее. В Северо-Западном филиале «Евросети» за девять месяцев 2016 года по отношению к аналогичному периоду прошлого года прирост доли POS-кредитов составил 35%.

РИТЕЙЛ НЕ СПЕШИТ В ОНЛАЙН

Эксперты ожидают дальнейшего усиления конкурентной борьбы в сегменте мобильной розницы, в частности снижения роли небольших региональных сетей, а также компаний, занимающихся продажей «серых» мобильных устройств.

«В последнее время активно развивал свою собственную розничную сеть лидер по продажам смартфонов в натуральном выражении — компания Samsung, компенсируя этим отказ торговать продукцией южнокорейского производителя частью крупнейших российских ритейлеров в 2015 году», — напомнил Алексей Тырков. Он также отметил, что об открытии монобрендовых салонов в России объявил китайский производитель Xiaomi, а другая китайская компания, Le Eco, открыла свой салон в октябре 2016 года.

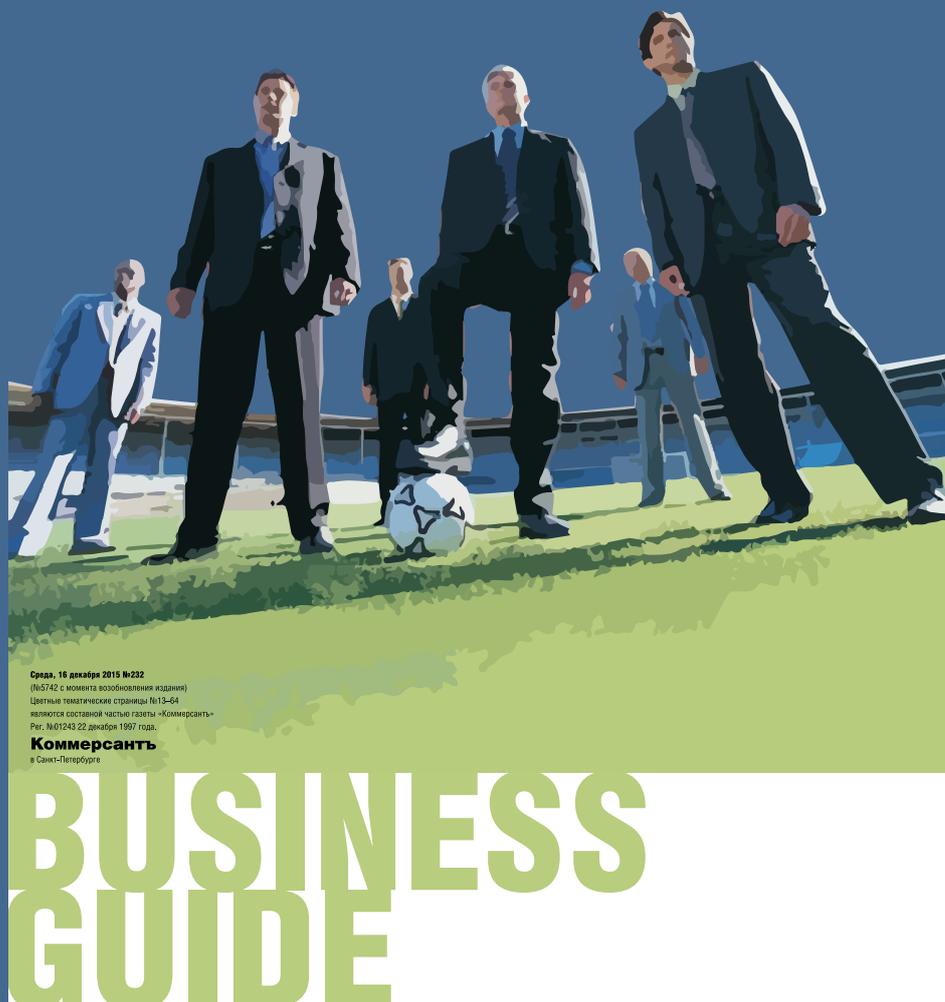
При этом специалисты едины во мнении, что несмотря на рост онлайн-продаж, от розничной торговли сети полностью не откажутся.

«Проблема интернет-магазинов все та же: отсутствие доверия потребителя к качеству реализуемых ими товаров. Если интернет-торговля будет развивать дополнительные сервисы, предлагая конкурентные цены, то объемы покупок телефонов и гаджетов смогут существенно возрасти», — считает Олег Пахомов. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ ГОДА



ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОЕКТ
«ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ ГОДА»
ИЗ СЕРИИ ЦВЕТНЫХ
ТЕМАТИЧЕСКИХ
ПРИЛОЖЕНИЙ
ПРЕДСТАВИТ
НАИБОЛЕЕ УСПЕШНЫХ
ПЕТЕРБУРГСКИХ
ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ
В ОСНОВНЫХ ОТРАСЛЯХ
ЭКОНОМИКИ ГОРОДА
ПО ИТОГАМ 2016 ГОДА.
В ПРИЛОЖЕНИИ БУДУТ
РАССМОТРЕНЫ
ЗНАЧИМЫЕ СОБЫТИЯ
2016 ГОДА,
ДИНАМИКА
РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ
И ПРЕДСТАВЛЕНЫ
ПРОГНОЗЫ
НА 2017 ГОД

ВЫХОД ПРИЛОЖЕНИЯ — 15 ДЕКАБРЯ 2016 ГОДА
ФОРМАТ — А3
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ
С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

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