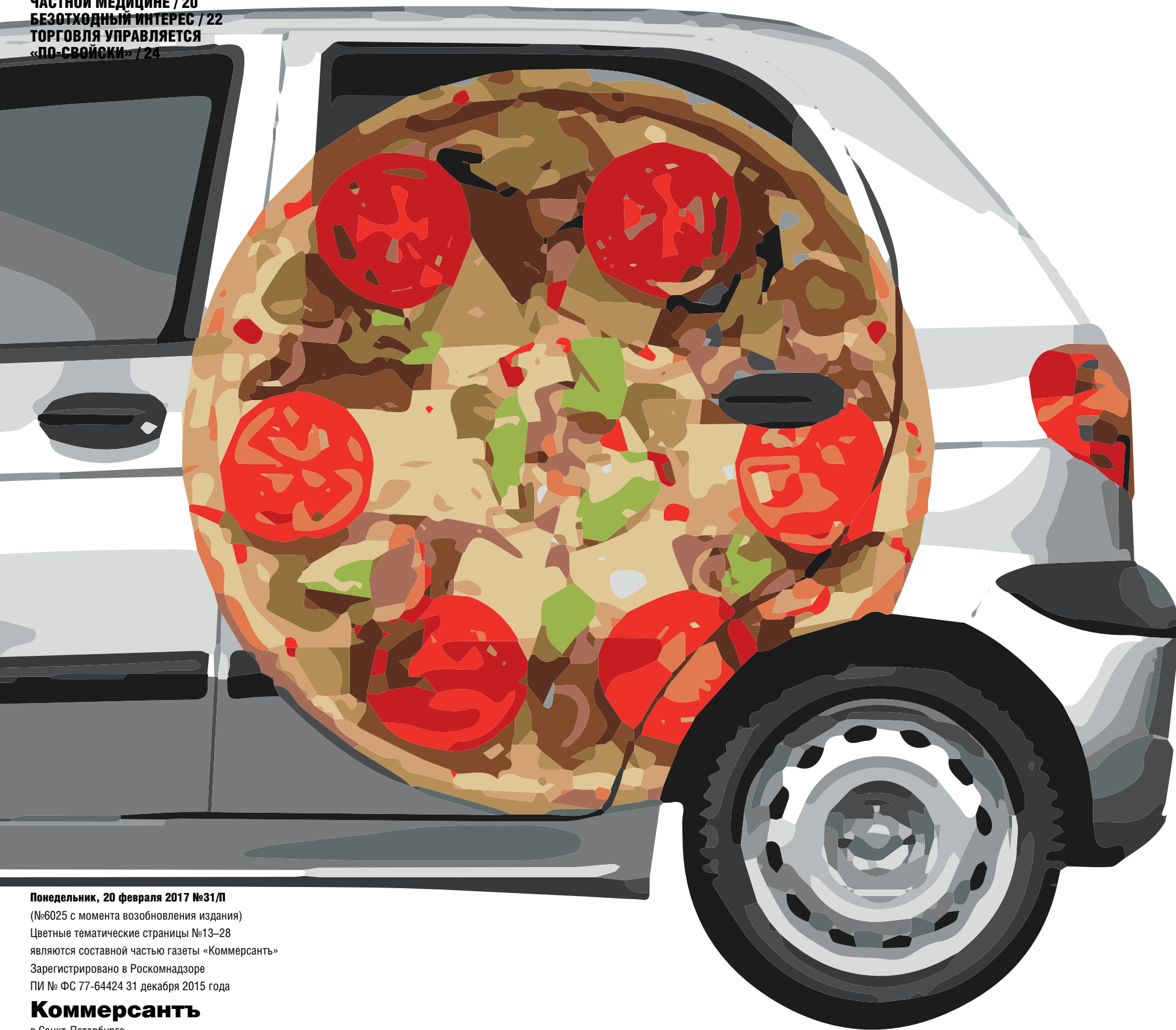


САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

ДОСТАВКА ЕДЫ ЕДЕТ
ПО КОЛЕЕ ТАКСИ / 15
ГОСУДАРСТВО ПОМОГЛО
ЧАСТНОЙ МЕДИЦИНЕ / 20
БЕЗОТХОДНЫЙ ИНТЕРЕС / 22
ТОРГОВЛЯ УПРАВЛЯЕТСЯ
«ПО-СВОЙСКИ» / 24



Понедельник, 20 февраля 2017 №31/П
(№6025 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года

Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

KELEANZ
Medical

НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

РЕКЛАМА

Время совместных решений



Реклама

*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



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

НА РАССТОЯНИИ

Медленно, но верно россияне учатся пользоваться относительно новым для себя сервисом — заказом товаров и услуг на дом. Если еще пять лет назад рынок доставок формировали лишь продвинутые интернет-пользователи, сегодня заказ на дом еды, одежды и техники все чаще оформляют и дети, и пенсионеры.

Если дело пойдет такими же темпами и дальше (а темпы эти с каждым годом ускоряются), то через 10-15 лет рынок потребления изменится до неузнаваемости. Не знаю точно, есть ли данные, но уверен, что британские ученые это выясняли: какой процент потребителей приходит в супермаркет за хлебом, а уходит с полной корзиной продуктов. Могу предположить — большой. Особенно если приходят в супермаркет на голодный желудок. На этот счет исследования британских ученых проводились не раз — результатом дорогостоящих изысканий стал вывод: голодным в супермаркет лучше не ходить.

Если потребление большей частью перейдет в интернет, традиционные супермаркеты, даже с учетом того, что многие уже сегодня имеют службу доставки, в оборотах потеряют. Даже красочно оформленная картинка продукта на сайте не вызывает такого желания немедленно его приобрести, в отличие от товара, который можно понюхать и повертеть в руках.

Вероятно, в какой-то более отдаленной перспективе со стороны уже полностью виртуальных к тому моменту супермаркетов резко возрастет спрос на 3D-дизайнеров, а также на специалистов (которые еще только появятся в будущем), способных передать дистанционно запах, а может, и вкус продукта. Чтобы импульсные покупки сохранялись и при дистанционном заказе.

Зато на дорогах может стать свободнее, за покупками ездить никто не будет, развитие интернета серьезно снизит и необходимость появляться на работе. Большинство потребителей будет сидеть в своих квартирах-студиях (британские ученые уже доказали, что вскоре институт брака окончательно изживет себя), а все улицы будут запружены фургонами доставки самых разнообразных компаний. Ну и, разумеется, машинами скорой помощи — подобный образ жизни, вероятно, резко увеличит спрос на медицинские услуги. Российские поликлиники к тому моменту уже научатся предоставлять дистанционные услуги. Хотя нет, про поликлиники — это уже фантастика какая-то.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ДОСТАВКА ЕДЫ ЕДЕТ ПО КОЛЕЕ ТАКСИ

РЫНОК ДОСТАВКИ ЕДЫ В ПЕТЕРБУРГЕ ПРОДОЛЖАЕТ АКТИВНЫЙ РОСТ, ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА ОН, ПО НЕКОТОРЫМ ОЦЕНКАМ, УВЕЛИЧИЛСЯ В ПЯТЬ РАЗ. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО ЭТОТ СЕГМЕНТ БИЗНЕСА ИДЕТ ПО ТАКОМУ ЖЕ ПУТИ, ПО КОТОРОМУ ШЕЛ РЫНОК ТАКСОМОТОРНЫХ ПЕРЕВОЗОК: ВСЕ БОЛЕЕ ВАЖНУЮ РОЛЬ НА НЕМ ИГРАЮТ АГРЕГАТОРЫ, А САМА ОТРАСЛЬ ВСЕ БОЛЬШЕ ДИДЖИТАЛИЗИРУЕТСЯ.

РОМАН РУСАКОВ

В России доля e-commerce, по данным группы RB Partners, в общем объеме торговли составляет около 3%, притом, что в развитых странах, таких как Великобритания, она превышает 15%. Продуктовый интернет-ритейл за 2015 год обогнал традиционный ритейл по темпам роста выручки более чем в восемь раз и составил 33%. Три года назад рынка доставки продуктов в Санкт-Петербурге практически не было, ежедневное количество доставок измерялось несколькими сотнями. На текущий момент ведущие игроки Санкт-Петербурга (iGoods, «О'Кей», «Многомарт») ежедневно осуществляют более тысячи доставок. И объем доставок продолжит расти, так как пользователи постепенно привыкают к онлайн-модели потребления и готовы заказывать товары в новых категориях. Так, восемь-десять лет назад наблюдался бум онлайн-заказов в сегменте электроники, три года назад аналогичный тренд наблюдался в доставке одежды и обуви. Сейчас данный этап проходят сегменты косметики, товаров для детей и товаров быстрого пользования (FMCG и продукты).

ЧЕТЫРЕ СЛОНА Коммерческий директор компании Tillyrad Людмила Алямовская выделяет четыре сегмента рынка доставки еды. Первый — это классические рестораны и ресторанные сети, в которых доставка выделилась в дополнительный сервис. В России сейчас всего около 15% игроков рынка оказывают эту услугу, и у этого сегмента огромный потенциал роста. Второй — доставка как самостоятельное направление премиальных ресторанов. Аудитория этого сегмента узкая, но она стабильна. На доставку, к примеру, из ресторанов сети Ginza всегда будет спрос, клиенты никуда не уйдут.

Третий и наиболее значимый сегмент — доставка как самостоятельное направление. Такие бизнесы представляют собой большие структуры, состоящие из производственных цехов и колл-центров с внушительным штатом курьеров и водителей. Отсутствие затрат на инфраструктуру, связанную с традиционным обслуживанием в зале, предполагает точки роста. Однако уже успевшая сложиться конкуренция рисует другую картину: за счет ценовой политики некоторые сервисы доставки стали монополистами. Завоевывать новых клиентов и удерживать старых помогает агрессивный маркетинг и все меньшее время исполнения заказа. Четвертый сегмент — локальные производства суши и wok, работающие на вынос. Обычно это франчайзи, организующие доставки внутри микрорайона, но чаще

предлагающие клиентам самостоятельно забрать заказы по дороге домой.

Госпожа Алямовская говорит: «В качестве основных тенденций доставки можно выделить несколько направлений. Первое — диджитализация. Рынок „оцифровывается“: выигрывают те, кто быстрее остальных переносит все процессы — от приема звонка до контроля курьеров — в цифровую среду. Вторая — монополия агрегаторов. Сервисы-агрегаторы типа Delivery Club становятся основными каналами дистрибуции: уже 60% заказов на доставку многих крупных ресторанных сетей аккумулируется через сайты и мобильные приложения этого сервиса. Все больше ресторанов, ранее не сотрудничавших с агрегаторами, заключают с ними договоры — иначе не выжить». По мнению госпожи Алямовской, потребителям удобно и выгодно участвовать в программе лояльности, централизованной в одном сервисе. Копить бонусы, получать спецпредложения и вести личную статистику затрат, имея при этом возможность открывать для себя новые рестораны, гораздо удобнее в одном месте. Еще один фактор, помогающий развиваться агрегаторам, — мобильность. Потребителям, привыкшим использовать гаджеты и решать задачи моментально, гораздо удобнее заказывать еду с помощью одного приложения, заполнять память смартфонов все новыми и новыми приложениями от разных ресторанов мало кому нравится.

ПО ПРОТОРЕННОЙ ДОРОГЕ Андрей Лукашевич, управляющий директор Delivery Club, считает, что доставка еды идет по пути такси и поэтому все больше будет расти сегмент «еды как сервиса». «Уже сейчас в Delivery Club более 72% заказов происходит с помощью мобильного телефона, то есть у людей вырабатывается привычка получать еду как сервис, причем оформлять заказ здесь и сейчас, максимально быстро. В первую очередь это касается, конечно же, регулярного питания, а не походов в рестораны, когда сама еда является лишь поводом», — говорит эксперт.

Господин Лукашевич отмечает, что услуги по доставке еды сегодня очень популярны и демонстрируют устойчивый рост. Так, в Санкт-Петербурге с января 2014 года количество заказов на Delivery Club выросло в пять раз.

НЕ УЩЕМЯТ РЕСТОРАНЫ При этом рост рынка доставки питания не оказывает влияния на ресторанный бизнес. По мнению аналитиков, заказ еды для утоления голода и поход в ресторан — это

разные вещи. И они не конкурируют друг с другом, а наоборот, дополняют. «Днем в офисе человек заказывает себе сбалансированный обед, чтобы поесть быстро и недорого, а вечером идет в ресторан, чтобы не только поесть, но и отдохнуть, — рассказывает господин Лукашевич. — Применительно к инфраструктуре города, скорее всего, ресторанный бизнес останется нишевым, но будут продолжать расти бизнесы, которые имеют большую сеть „кухонь“ с оптимизированными меню, процессами и логистикой для обеспечения больших объемов, которые генерируют Food-as-a-Service приложения, такие как Delivery Club».

Людмила Алямовская также констатирует рост сегмента доставки в Петербурге и других городах. «Направление продемонстрировало скачок в 2015 году, когда наблюдался отток гостей из традиционных ресторанов. Тогда россияне начали экономить и больше работать, все меньше оставляя себе времени на приготовление обедов и ужинов дома. Постепенный выход экономики из кризиса не меняет картину: доставка полюбилась россиянам, а походы в рестораны продолжают быть частью культуры только крупных городов», — говорит она.

Эксперты отмечают, что в России до сих пор совсем не развит сегмент доставки продуктов из магазинов. Причина понятна — сложная и в итоге дорогая логистика, в которую не хотят инвестировать ритейлеры.

«Потребности аудитории тех сервисов, которые доставляют готовую еду и тех, которые доставляет продукты, различаются. Единственный сегмент, который, по-моему, может конкурировать с общепитом, — это срочная доставка из супермаркетов (в пределах 90 минут). Если раньше человек в такой короткий временной промежуток мог заказать только доставку пиццы, то сейчас он может также заказать продукты и приготовить еду сам. А учитывая тренд к здоровому питанию, это довольно заманчивая альтернатива для пользователя», — говорит Антон Полетаев, партнер группы RB Partners.

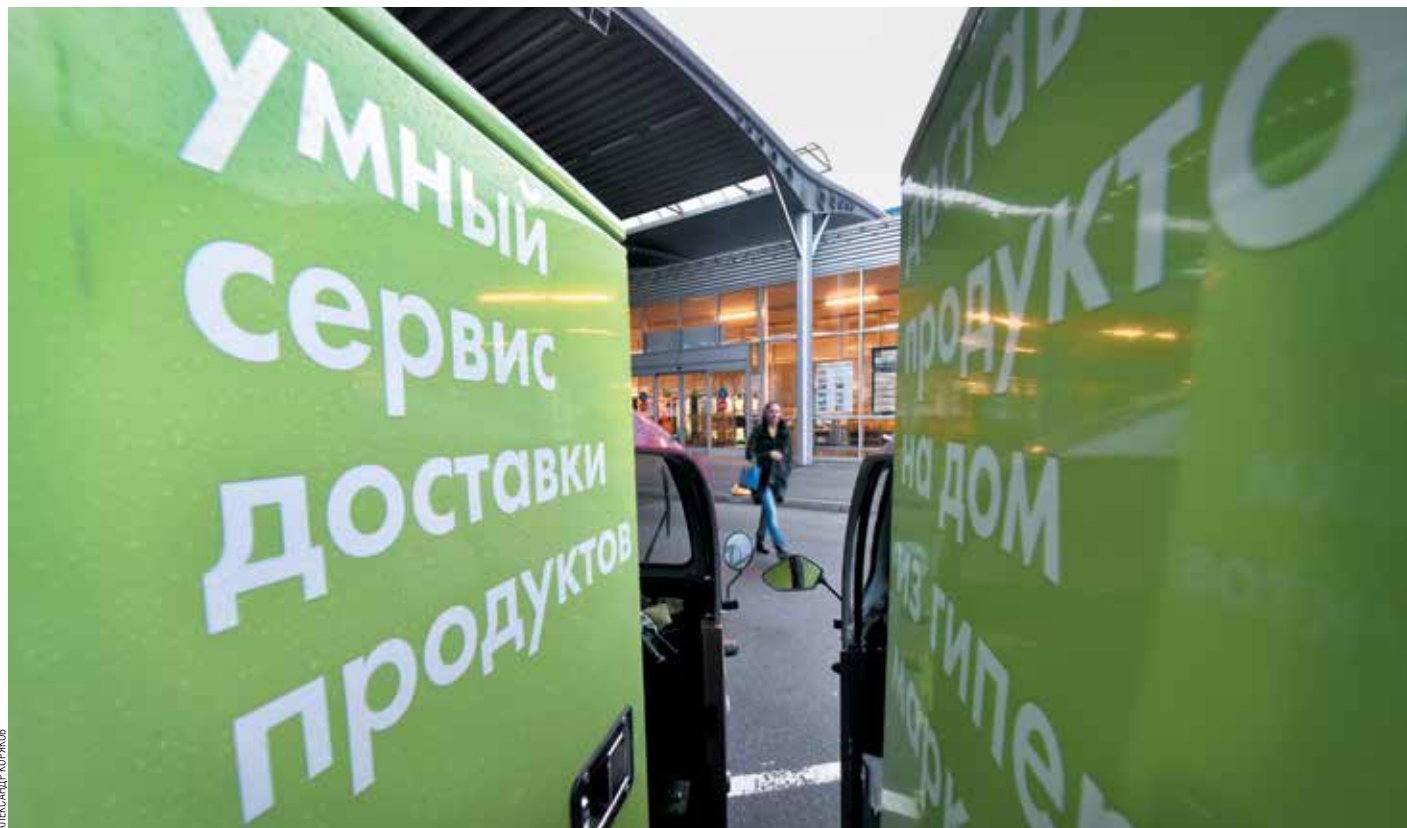
БЕЗ НАГРУЗКИ НА ИНФРАСТРУКТУРУ Эксперты считают, что развитие рынка доставки продуктов вряд ли окажет влияние на дорожно-транспортную ситуацию. «Доставка осуществляется курьерами. Но бизнес сам себя регулирует — если доставка за адекватные сроки на авто становится невозможной из-за пробок, то нанимаются пешие или велосипедные курьеры. ➔ 16

НИШИ

15 → Еда — это все-таки не мебель и даже не одежда, поэтому ее доставку достаточно легко встроить в транспортные реалии любого города», — считает Андрей Лукашевич.

А господин Полетаев уверен, что в перспективе нагрузка на транспортную инфраструктуру может даже снизиться: «На мой взгляд, текущее влияние сервисов доставки в Санкт-Петербурге на общую транспортную ситуацию минимально. Однако в долгосрочной перспективе будет заметен эффект агрегаторов, таких как заказ такси и доставка продуктов, а также сервисов совместного потребления (sharing economy), например каршеринга. Это позволит снизить необходимость людей в личном транспорте и, соответственно, уменьшит нагрузку на транспортную систему города. Но о значимом эффекте можно говорить, только когда такие сервисы займут существенную долю рынка».

Александр Арский, кандидат экономических наук, доцент кафедры теории и практики таможенного дела Московского финансово-юридического университета (МФЮА), полагает, что логистические каналы распределения должны гибко реагировать на изменения структуры и объема потребительского спроса. Торговые организации, как и предприятия-производители, стремятся сократить операционные издержки, издержки логистики, так как их высокий уровень «разгоняет» розничные цены и негативно сказывается на экономике региона в целом. «Преимуществом Петербурга является доступность всех типов транспортных средств, в том числе морского, для организации эффективных каналов распределения. Кто будет иметь конкурентное преимущество на рынке распределения в ближайшие годы — ответ прост: тот, кто сможет организовать доставку с минимальными издержками, тем самым снизив стоимость доставки для клиентов. В условиях жесткой конкуренции преимущества имеют предприятия средне-



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО НА РЫНКЕ ДОСТАВКИ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ БУДЕТ ИМЕТЬ ТОТ, КТО СМОЖЕТ ОРГАНИЗОВАТЬ ДОСТАВКУ С МИНИМАЛЬНЫМИ ИЗДЕРЖКАМИ

го бизнеса, обладающие материальной базой, способной обеспечить выполнение трех условий: доставки товара в минимальные сроки за минимальную стоимость с сохранением потребительских свойств товара в течение всего его жизненного цикла. Эксперты считают, что конкуренция среди сервисов доставки приведет к тому, что будет снижаться стоимость одной доставки. Большим спросом будет пользоваться доставка продуктов по ценам супермаркетов», — говорит господин Арский.

Антон Полетаев резюмирует: «Мы являемся свидетелями изменения модели потребления, которая захватывает сферу

доставки. Текущая тенденция в сегменте доставки продуктов и товаров аналогична той, которую проходил рынок такси несколько лет назад, при появлении агрегаторов. Если раньше заказ такси мог занимать до получаса и требовал значительного внимания клиента, то сейчас машина приезжает за 5–10 минут, а заказ требует пару минут времени заказчика. Рынок доставки также становится более массовым: сначала были вовлечены магазины по продаже бытовой техники, а сейчас даже такие, казалось бы, нетехнологичные области, как оптовая продажа овощей. В перспективе это приведет

к тому, что все рутинные процессы уйдут в онлайн и будут требовать минимального участия пользователя. Еще одним важнейшим долгосрочным трендом является сокращение количества звеньев дистрибуторской цепочки. Если раньше покупатель мог прийти только в небольшой розничный магазин, который закупался на оптово-розничной базе, то теперь оптово-розничные центры (такие как Metro) работают напрямую с конечными потребителями. В будущем эта тенденция продолжит развиваться и пользователи начнут осуществлять заказы продукции у оптово-розничных сетей онлайн». ■

ИНДУСТРИАЛЬНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ СТАВИТ РЕКОРД

2016 ГОД СТАЛ САМЫМ УСПЕШНЫМ ЗА ИСТОРИЮ НАБЛЮДЕНИЙ ДЛЯ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ: ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ ДОСТИГ РЕКОРДНОЙ ОТМЕТКИ В €24,5 МЛРД. В 2016 ГОДУ В ГЕРМАНИИ, НОРВЕГИИ, ИСПАНИИ И СТРАНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ ОТМЕЧЕН РЕКОРДНЫЙ УРОВЕНЬ АКТИВНОСТИ — НА 4% ВЫШЕ, ЧЕМ В 2015 ГОДУ.

РОМАН МАСЛЕННИКОВ

По данным CBRE, для Европы 2016 год стал рекордным не только с точки зрения объемов инвестиций, но по показателям поглощения. Совокупный показатель поглощения на девяти ключевых рынках Великобритании, Германии, Франции, Испании, Италии, Нидерландов, Бельгии, Польши и Чехии впервые в истории достиг отметки 21 млн кв. м, побив предыдущий рекорд в 19 млн кв. м, зафиксированный в 2015 году. Наибольший объем инвестиций пришелся на долю Германии: заключены сделки на общую сумму €4,5 млрд.

Рекордные показатели поглощения, отмеченные в Великобритании, Германии,

Франции, Испании и Италии, в значительной мере обусловлены ростом спроса со стороны предприятий электронной и розничной торговли. В Великобритании на долю этих двух отраслей пришлось более 50% поглощения, составившего 2,8 млн кв. м. Логистические цепи поставок адаптируются к изменениям в составе арендаторов, что дополнительно стимулирует оптимизацию строительной и производственной активности, способствующую росту и конкурентоспособности.

В логистических хабах, крупнейших и наиболее важных для Европы, поглощение в 2016 году также достигло рекордных 11,9 млн кв. м, побив рекорд 2015 года

(11,75 млн кв. м). Тем не менее влияние на долю вакантных площадей по всей Европе осталось незначительным: средневзвешенный показатель на ключевых рынках вырос в годовом исчислении на 20 базисных пунктов — с 5,1 до 5,3%.

Амори Гаризел, управляющий директор отдела индустриальной и складской недвижимости в регионе Европы, Ближнего Востока и Африки CBRE, прокомментировал: «Складская недвижимость стала наиболее динамично растущим сегментом по всей Европе и рассматривается как класс активов, наименее чувствительный к политическим факторам. В 2016 году этот сегмент продемонстрировал наилуч-

шие среди классов активов показатели и продолжает привлекать капитал и значительный интерес со стороны инвесторов. Стабильность рынков Германии и Норвегии продолжает привлекать институциональных инвесторов, а благоприятные экономические перспективы в Испании и странах Центральной и Восточной Европы создают крепкий фундамент для будущего роста».

В Петербурге в 2016 году было введено в строй около 240 тыс. кв. м, что сопоставимо с уровнем 2015 года. При этом только 14% нового предложения предназначено для сдачи в аренду, остальные объекты строятся под конкретного заказчика. ■

ЗАКОН СОХРАНЕНИЯ СПРОСА

БЛИЖАЙШИЕ ОБЛАСТНЫЕ ПРИГОРОДЫ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА АКТИВНО НАСЫЩАЮТСЯ ПРОЕКТАМИ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ДЛЯ МНОГИХ ПОКУПАТЕЛЕЙ ОПРЕДЕЛЯЮЩИМ ФАКТОРОМ ПРИ ПОКУПКЕ ОСТАЕТСЯ ЦЕНА, ПОЭТОМУ ПРИМЫКАЮЩИЕ К МЕГАПОЛИСУ ТЕРРИТОРИИ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ В БЛИЖАЙШЕЙ И СРЕДНЕСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ СВОЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ НЕ УТРАТЯТ. А СПРОС НА ЖИЛЬЕ В ПРЕДЕЛАХ ПЕТЕРБУРГА БУДЕТ ТОЛЬКО УВЕЛИЧИВАТЬСЯ, ПРЕДПОЛАГАЮТ И ЭКСПЕРТЫ, И САМИ ЗАСТРОЙЩИКИ. ТАТЬЯНА КАМЕНЕВА

В четвертом квартале прошлого года, по данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», на пригородные территории пришлось 38% объема спроса (в квадратных метрах). При этом жилье масс-маркета составило 93% от общего объема сделок на первичном рынке недвижимости. Всего за последние три месяца 2016 года было заключено 26,49 тыс. сделок по приобретению квартир в новостройках Санкт-Петербурга и ближайших пригородов. «Прирост к третьему кварталу 2016 года составил 14,2% (в квадратных метрах)», — отмечает Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

Январь для строительного рынка — традиционный месяц затишья, и нынешний год не стал исключением. «Судить о состоянии рынка можно по тому, что на нем происходит после 20 января. Особенно в этом смысле показательны первые две недели февраля», — комментирует Андрей Тетыш, председатель совета директоров агентства недвижимости АРИН, отмечая, что ожидает в феврале выхода покупательской активности на параметры начала 2016 года.

«Спрос стабильно устойчивый, он не сократился», — говорит Игорь Креславский, председатель правления ГК «Росстройинвест».

Об оживленном начале года говорят и в группе компаний ЦДС, которая активно строит жилье как раз в ближайших пригородах — Кудрово, Мурино, Буграх. «Продажи идут по всем объектам», — отмечает Михаил Медведев, генеральный директор ЦДС. На параметры спроса, по его мнению, повлиял и переход компании на принципы работы по 214-ФЗ. Если ранее у части потребителей возникали вопросы правового характера в связи с формой заключаемого договора, то теперь все эти вопросы сняты.

Стоит упомянуть, что сохранение спроса наблюдается на фоне сокращения предложения. На конец декабря, по данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», падение спроса составило 3,6% по сравнению с третьим кварталом 2016 года и 8,3% — по отношению к аналогичному периоду 2015 года. Однако прошлый год был более удачным, чем предыдущий, по продажам первичного жилья: реализовано на 9,5% больше квадратных метров в новостройках, чем годом ранее (3,78 млн кв. м). И аналитики, и многие участники рынка ожидают, что объемы продаж в 2017 году как минимум повторят прошлогодний результат. «Стоит ожидать оживления рынка, поскольку, с одной стороны, на данный момент сократились объемы ввода жилья, а с другой — экономическая ситуация в стране более благоприятная, чем год назад», — говорят специалисты.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПРОШЛЫЙ ГОД ДАЛ УЧАСТНИКАМ РЫНКА ПИЩУ ДЛЯ РАЗМЫШЛЕНИЙ О ТОМ, КАКИМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ ДОЛЖЕН ОБЛАДАТЬ ИХ ПРОДУКТ, ЧТОБЫ НАВЕРНЯКА ПОЛЬЗОВАТЬСЯ СПРОСОМ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕАЛЬНОСТИ

СТРУКТУРА С ВАРИАНТАМИ Строительство традиционно характеризуется как отрасль экономики, в которой изменения готовятся долго и происходят крайне медленными темпами. Однако прошлый год дал участникам рынка пищу для размышлений о том, какими характеристиками должен обладать их продукт, чтобы наверняка пользоваться спросом в условиях новой экономической реальности. Об этом свидетельствует, например, смещение приоритетов с квартир-студий на однокомнатные: если в 2015 году они составили 31,5 и 41,8% соответственно, то за прошлый год доля реализованных студий сократилась до 28,7%, а однокомнатных квартир — до 40,8% за счет увеличившегося объема продаж «двушек» и «трешек». «К концу года мы продавали больше двух- и трехкомнатных квартир», — сообщают в ЦДС, оговаривая при этом, что общим трендом остается акцент на компактных квартирах, поскольку абсолютное большинство сделок заключается с использованием кредитных средств. Так, у этого застройщика их доля составляет сегодня более 50% от общего объема. «Три-четыре года назад покупатели нередко выбирали схему приобретения квартиры в рассрочку, сегодня же этот механизм практически не используется», — констатирует Михаил Медведев.

«Развивается тенденция японского минимализма», — утверждают аналитики. — Мы идем в сторону компактного проживания, и доля крайне компактного жилья лидирует». На эту тенденцию в равной степени влияет как финансовое положение покупателей жилья в масс-маркете, так и демографиче-

ские параметры (в частности, состав типичной семьи) в Петербургской агломерации. По статистике, около 80% рынка приходится на жилье стоимостью до 5 млн рублей. При средневзвешенной цене квадратного метра в пределах 100 тыс. рублей это означает преобладание в продаже квартир площадью до 50 кв. м, и именно такого количества «квадратов» достаточно для удовлетворения базовых потребностей средней петербургской семьи, состоящей из трех человек.

Разумеется, на квартирографию строительных проектов оказывает влияние прежде всего их локация. «Понимая, что многие приобретают жилье в пригородах для родителей-пенсионеров или детей-студентов, мы закладываем в таких комплексах более компактные квартиры, соответственно, менее дорогие. В то же время в черте города большей популярностью пользуются «двушки» и «трешки», особенно в престижных для жизни местах. Поэтому в ЖК «Дюна», который мы построили в Сестрорецке, или в ЖК «Золотое время» на улице Севастопольской доля двух- и трехкомнатных квартир существенно больше», — говорит Михаил Медведев.

Игорь Креславский отмечает, что «все сегменты в спросе, но у каждого из них должен быть качественный продукт с соответствующими ценовыми характеристиками».

ПРЕИМУЩЕСТВА И РИСКИ В отличие от ситуации конца 2015 года, когда цены «штурмовали» важные психологические отметки (например, продажная стоимость однокомнатной квартиры в новостройке доходила до 4 млн рублей), сегодня эксперты характе-

ризуют цены на первичную недвижимость в Санкт-Петербурге и пригородах как экономически оправданную, прогнозируя позитивную ценовую динамику до конца года минимум в пределах инфляции. Так, по итогам 2016 года положительная корректировка средних цен предложения жилья массового спроса, по данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», составила от 2% (в пригороде) до 2,9% (в обжитых районах). По прогнозам, в нынешнем году средняя цена будет увеличиваться как минимум в пределах инфляции. Кроме того, сохранится рост цен от старта до сдачи проекта в среднем на 30%. При этом в интересных локациях с небольшим объемом предложения стоимость жилья будет расти существенно больше.

Сегодня цена однокомнатной квартиры в среднем, по оценке аналитиков, составляет около 3 млн рублей. Для относительно неплохой локации в черте города и площади 35–36 кв. м — это скорее 3,5–3,6 млн рублей, тогда как стоимость совсем компактной «однушки» в пригороде будет ближе к 2,3–2,4 млн рублей. «Все, что предлагается ниже 2 млн рублей за однокомнатную квартиру, — это точка отсечения рынка. Такая продажная цена означает либо проблемы с документальным оформлением, либо совсем неудачную локацию», — говорят специалисты.

Аналитики подчеркивают: необязательно обращаться в самую крупную строительную компанию Петербурга и Ленобласти, однако для снижения рисков целесообразно приобретать «товар с известными потребительскими свойствами», то есть квартиры, предлагаемые уже зарекомендовавшими, доказавшими свою надежность застройщиками.

«Сегодня в пределах Петербурга реализуется не так много проектов достойного качества и по приемлемой цене. С другой стороны, у сегодняшних покупателей есть возможность сравнить целую линейку предложений, сконцентрированных в одной локации, и выбрать наиболее подходящее для себя по цене, качеству и темпам строительства. Например, силами нескольких компаний, в том числе ЦДС, осваивается участок, ограниченный частью проспекта Блюхера и Кушелевской дорогой. Как раз в конце 2016 года мы ввели в эксплуатацию здесь последние очереди ЖК «Кантемировский». Аналогично застраивается бывшая территория завода «Петмол» (у станции метро «Фрунзенская»), — отмечает Михаил Медведев.

Говоря о ценовых ориентирах для покупателя недвижимости на первичном рынке Петербургской агломерации, участники рынка определяют нижнюю границу «разумной стоимости» квадратного метра в городе в пределах 100–110 тыс. рублей, в ближайших пригородах — начиная от 65 тыс. рублей. ■

«НУЖНО НЕ БОЯТЬСЯ ЖЕРТВОВАТЬ МАРЖИНАЛЬНОСТЬЮ И СОХРАНЯТЬ ГОСТЕВОЙ ПОТОК»

СОУЧРЕДИТЕЛЬ РЕСТОРАННОГО ХОЛДИНГА

ITALY GROUP МИХАИЛ СОКОЛОВ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ АГАТЕ МАРИНИНОЙ

РАССКАЗАЛ О ПОСЛЕДСТВИЯХ САНКЦИЙ, РАЗНИЦЕ ВО ВКУСАХ В ПЕТЕРБУРГЕ И МОСКВЕ И ИЗМЕНЕНИЯХ ФОРМАТОВ ЗАВЕДЕНИЙ.

BUSINESS GUIDE: В 2014 году слово «санкции» для рестораторов прозвучало как приговор. Оглядываясь назад, действительно ли сильно пострадал рынок?

МИХАИЛ СОКОЛОВ: По эффекту объявление продуктового эмбарго для российского ресторанного бизнеса можно сравнить с революцией. Вся гастрономия базировалась на продуктах, которые почти в один миг стали запрещенными. Никто не был готов к такому стрессу, доход упал. В таких условиях рестораторам продержаться удавалось в среднем полгода-год, а затем почти всегда вставал вопрос о закрытии. Для нас было важно сохранить вкус, сделать так, чтобы даже в условиях отсутствия продуктов, с которыми мы привыкли работать, гость получал то, к чему привык. Конечно, пришлось чем-то жертвовать — за несколько месяцев маржинальность бизнеса сократилась на 30%. Но в долгосрочной перспективе выбранная стратегия позволила нам даже в кризис вырасти. Наши постоянные гости остались с нами, мало того — общее количество гостей также увеличилось.

BG: Тогда казалось, что без итальянского пармезана жизни нет. Теперь отсутствие европейских продуктов стало нормой?

М. С.: Наш основной бренд — рестораны итальянской кухни, а ее сложно себе представить без качественного пармезана, моцареллы и пармской ветчины. Чтобы решить вопрос с поставками, нам пришлось провести дегустацию более 50 сортов только одной моцареллы — все, что отдел закупок в тот момент смог найти в России и Белоруссии. Поиски увенчались успехом: два российских производителя смогли предложить достойный продукт, который устраивал по качеству, и стоил он соответственно, так что мы крупно потеряли на себестоимости. И сейчас высокая себестоимость и нехватка продуктов — основные проблемы всех рестораторов.

BG: Как сохранять прибыльность старых и открывать новые проекты в таких условиях?

М. С.: Все те рестораторы, кто успешен сегодня, проделали колоссальную работу, прежде всего все стали отслеживать эффективность. Для себя мы выбрали четкую стратегию позиционирования, поставив гастрономию и вкус на первое место, благодаря чему мы не потеряли гостей, ведь они не почувствовали изменений ни в качестве блюд, ни в цене. Внутри компании мы обратили внимание на затраты, стали скрупулезно работать с себестоимостью, привлекли команду настоящих профессионалов, за последние два года полностью поменялся топ-менеджмент, знания и труд которых сейчас — основа для роста. И благодаря всему этому за прошлый год мы выросли на 50% в обороте, а по количеству гостей в сопоставимых заведениях — на 10%.

Если же говорить про открытие новых заведений, то мы выстраиваем прозрачную



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

работу с инвесторами, им легко отследить эффективность вложений, показатели говорят сами за себя и мы не испытываем проблем с поиском новых.

BG: Видимо, считать действительно стали лучше. Согласно статистике, ресторанов, которые закрываются в первый год работы, стало меньше. И количество заведений непреклонно растет.

М. С.: Однозначно только о росте или о падении говорить сложно. К примеру, в начале прошлого года, когда евро сильно вырос и обсуждение нового кризиса было в разгаре, на рынке действительно наступило затишье. Но это не означает, что заведения перестали открываться. Кто-то взял паузу, а кто-то, напротив, активизировался. Инвесторам, у которых были свободные средства, на фоне негативных прогнозов хотелось вложиться «в стены». В итоге качественные и проверенные проекты получили дополнительное вливание средств, возможности для расширения. Так произошло и с нашими сетевыми концепциями — бельгийскими гастрономическими пабами и ресторанами Italy.

BG: Доходы населения вроде бы не растут, а рестораны фиксируют рост посещаемости и увеличение среднего чека?

М. С.: Гости поняли, что ходить в рестораны и есть за пределами дома во многих случаях стало дешевле, проще, быстрее, а зачастую и вкуснее. Все это вместе формирует привычку. Кроме того, рост посещаемости фиксируется не во всех сегментах, по премиальному сегменту в общем по рынку роста нет.

BG: Какие форматы заведений сейчас наиболее актуальны?

М. С.: Сейчас открывается все больше бюджетных заведений, популярен формат фаст-фуда. За прошлый год в этом сегменте наблюдается рост более 7%, в то время как в премиальном — падение. За последний год в Петербурге открылось совсем мало крупных дорогих проектов.

Если мы говорим про гастрономические тренды, то сейчас мы видим сильный акцент на мясные блюда и расширение соответствующих позиций в меню. Это вполне обоснованно, так как российские производители на фоне санкций стали предлагать альтернативные варианты продукции по вполне разумным ценам.

Еще одна, скорее европейская, тенденция — небольшие монопродуктовые рестораны и кафе, когда в меню всего несколько позиций. Я уверен, что наш рынок догонит этот тренд года через три.

Кроме того, в 2017 году мы увидим отражение культа здоровой пищи в общепите. Это тренд уже распространен в Москве и вскоре доберется и до Петербурга. Будет открываться все больше заведений со «здоровыми» блюдами, а остальные будут включать в свое меню такие позиции. Следующий шаг, который мы увидим, — слоуфуд (от англ. slow «медленный» и food «пища» — движение, противостоящее системе быстрого питания. — **BG**). И наши проекты уже во многом работают в рамках этого тренда. Мы говорим об осознанном приеме пищи, о том, что качество ингредиентов на первом месте, и это является проявлением уважения к себе.

BG: С учетом этих трендов каковы планы Italy Group на 2017 год?

М. С.: Наши планы обусловлены задачей поддерживать те темпы, которых нам удалось достичь. А для этого нам необходимо сосредоточиться на реорганизации и настройке внутренних процессов. Успешный ресторанный бизнес сегодня — огромный комплекс процессов, на каждом этапе которого требуется особое внимание, контроль и компетенции. Для себя мы определили, что будем делать ставку на трех составляющих: вкусе, качестве сервиса, общей атмосфере. Для каждого из этих направлений создан конкретный проект, который призван усилить наши конкурентные преимущества.

В 2017 году мы планируем открыть примерно пять ресторанов в Москве и Петербурге. Это инвестиции в размере около 300 млн рублей. У нас есть ресурсы для более активного роста, но мы не гонимся за количеством. Один из акцентов нашей работы сегодня — капитализация брендов отдельных концепций, наших итальянского и бельгийского направлений.

BG: В прошлом году вы взяли в управление точки общепита в «Охта-парке». Как оцениваете это направление деятельности?

М. С.: Если быть честным, то было сложно. Это интересный опыт, который требует специфических компетенций. Все-таки мы привыкли создавать новые места. Переделывать всегда труднее, чем делать заново. Надо по-новому настроить работу команды, понять, как взаимодействовать с уже существующей аудиторией, а также с новым форматом загородного отдыха. Но сейчас «Охта-парк» — это новое слово в загородном отдыхе Петербурга, и мы рады быть партнерами в этом проекте.

BG: В прошлом году Italy Group вышла на рынок Москвы. Можете оценить предварительные результаты?

М. С.: Выход был успешным. Ожидаемые показатели в 2016 году мы превысили на 15%. Сейчас смотрим новые площадки. В частности, в 2017 году в Москве появится наш флагманский бренд — ресторан Italy.

BG: Ресторанный рынок Москвы сильно отличается от петербургского?

М. С.: В Москве существенно больше платежеспособной аудитории и гораздо шире выбор заведений. По количеству качественных проектов Москва приближается к мировым столицам — Дубаю и Лондону. Петербург на этом фоне выглядит хорошим, но скромным и пасмурным. Здесь не хватает достойных, но недорогих заведений. К примеру, в городе почти нет качественной китайской еды, в то время как в столице это очень популярное направление. Чтобы достичь уровня Москвы, петербургскому рынку потребуется еще минимум пять-шесть лет при условии стабильных вложений.

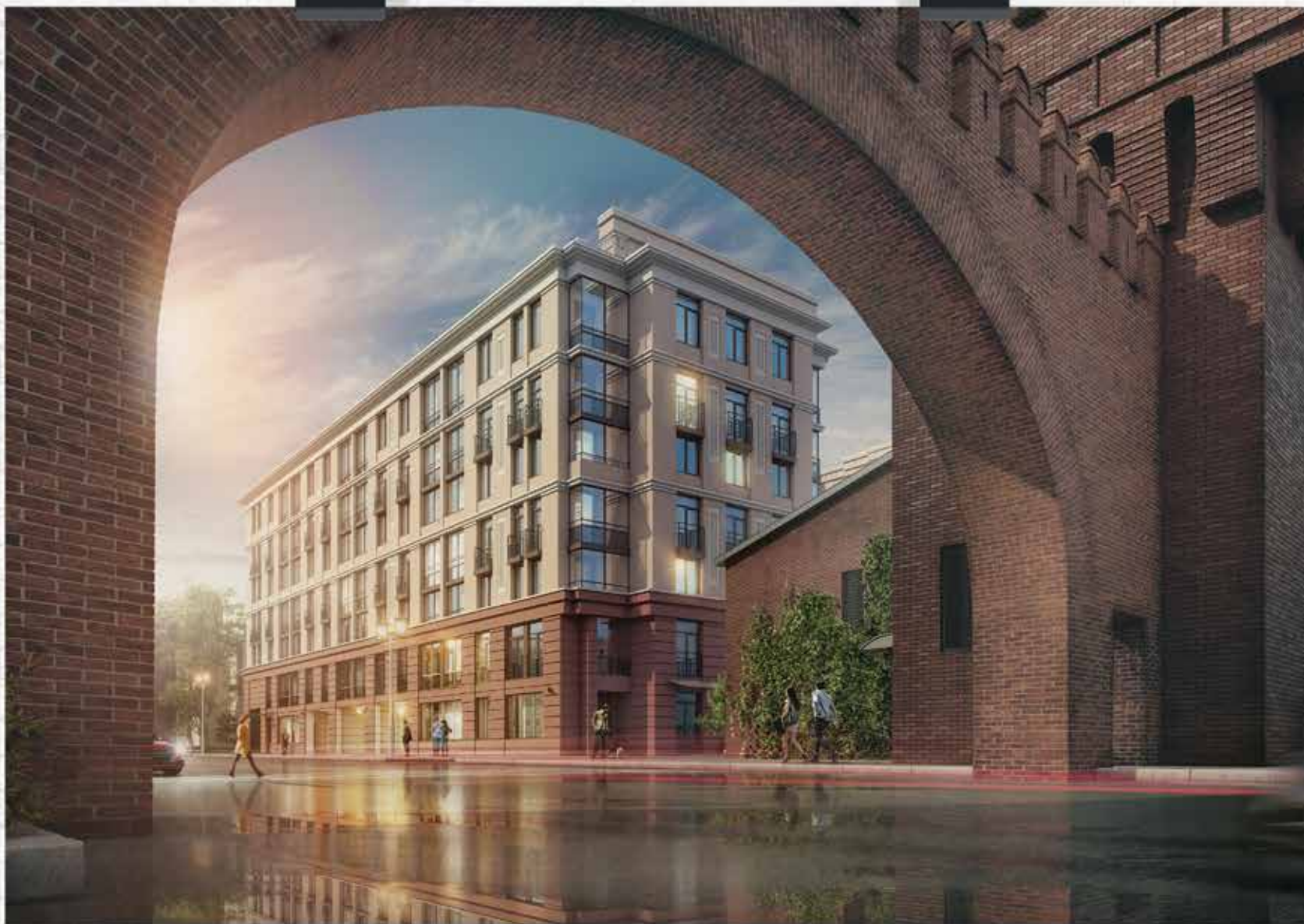
BG: Есть ли в Петербурге спрос в таком объеме?

М. С.: В Петербурге в принципе публика гораздо сложнее. В Москве все гораздо проще. Здесь требования к обстановке, сервису, подаче значительно выше. Капризов больше. При этом большой потенциал имеет развитие туризма. Петербург — очень привлекательное туристическое направление. Только в прошлом году число гостей города удвоилось. Основываясь на своем опыте, могу сказать, что эта аудитория для рестораторов является очень перспективной. Больше половины наших ресторанов в Петербурге находятся в историческом центре. Мы видим туристов в наших заведениях очень часто. ■



Дом у Невского

ПОЛТАВСКАЯ 7



«Петербург на рассвете»

Вид на «Дом у Невского» через арку
Феодоровского собора

Реклама. ООО «Петербург Девелопмент».
Адрес проекта: Санкт-Петербург, Полтавская ул., 7.
Проектная декларация на сайте www.rbi.ru



The art of real estate®

rbi.ru

КВАРТИРЫ В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА
(812) 320-76-76

ГОСУДАРСТВО ПОМОГЛО ЧАСТНОЙ МЕДИЦИНЕ

НЕСМОТРЯ НА ПРОДОЛЖАЮЩИЙСЯ КРИЗИС, ПЛАТНАЯ МЕДИЦИНА ОСТАЕТСЯ ЕДИНСТВЕННЫМ РАСТУЩИМ СЕГМЕНТОМ НА РЫНКЕ УСЛУГ. В СИЛУ СНИЖЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И ДОСТУПНОСТИ ОМС ПАЦИЕНТЫ СТАЛИ ВСЕ ЧАЩЕ ЛЕЧИТЬСЯ ЗА ДЕНЬГИ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Официальные итоги 2016 года на рынке медуслуг пока не подведены, но, по оценкам ГК «Финам», сегмент коммерческих медицинских услуг в 2016 году в РФ составит не менее 0,4 трлн рублей, прибавив более 8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Для сравнения: совокупный объем рынка медицинских услуг в РФ за 2015 год оценивается в 2,3 трлн рублей. Несмотря на достаточно сложную макроэкономическую и рыночную конъюнктуру из-за падения реальных доходов населения, спрос на услуги медуслуг стабильно растет на фоне старения населения и сокращения госрасходов на медицину за счет оптимизации числа государственных медуслуг и их персонала. «В частности, по данным официальной статистики, в структуре расходов россиян доля расходов на здравоохранение за последние 15 лет выросла с 2,2% от общей суммы расходов до 3,6%. В Петербурге сегмент коммерческих медицинских услуг в 2016 году составит, по предварительным оценкам, 29–31 млрд рублей», — говорит Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финам».

ПОД ВЛИЯНИЕМ СИТУАЦИИ Наталья Григорьева, медицинский директор группы клиник «Медика», отмечает, что под влиянием усложнившейся экономической ситуации люди стали более взвешенно подходить к вопросу эффективного использования своих ресурсов — причем не только материальных, но и временных, равно как и ресурсов собственного организма.

«Пациенту стало важно получить ощутимый результат за короткий срок. Темп нашей жизни постоянно ускоряется, и люди выбирают услуги, эффект от которых будет получен в минимально возможные сроки и сохранится надолго. Несмотря на то, что обходятся они значительно дороже, клиенты готовы платить больше, поскольку время для большинства из них — еще более дорогой ресурс», — говорит госпожа Григорьева. Это, по ее мнению, касается, в первую очередь, консультативной помощи. Пациент хочет за один визит получить направление на исследование или даже услышать диагноз и начать лечение, а не ходить от специалиста к специалисту, чтобы выяснить причину своего плохого самочувствия. «За то короткое время, которое есть у врача в государственной поликлинике на первичный прием, очень сложно не то что верно поставить диагноз, а даже определить, к какому узкому специалисту направить пациента. В результате к частным центрам доверие у населения выше. Даже среди пациентов, ограниченных в средствах, сложилась популярная схема действий: на первичную консультацию они идут в платную клинику, а для выполнения рутинных назначений (анализы, наиболее распро-



РАНЬШЕ РЫНОК ДМС РАЗВИВАЛСЯ ЗА СЧЕТ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, ВКЛЮЧАЮЩИХ ПОЛИС В СОЦПАКЕТ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ. СЕЙЧАС ЖЕ НЕПЛОХУЮ ТЕНДЕНЦИЮ ПОКАЗЫВАЕТ ДМС ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: ОН СТАЛ НАМНОГО ДОСТУПНЕЕ

страненные исследования) — в государственное учреждение. Многие потом возвращаются с результатами исследований к своему врачу в частный центр. Так они имеют возможность хотя бы частично покрыть расходы на свое здоровье посредством ОМС», — рассказывает госпожа Григорьева.

Эксперты говорят о том, что в последнее время наблюдается развитие государственно-частного партнерства. Проекты, которые в предыдущие годы только оформлялись и намечались, стали набирать обороты и уже показывают результаты. Это инициировало другую тенденцию — внедрение в систему ОМС большого количества высокотехнологичных, дорогостоящих медицинских услуг.

Среди других тенденций — открытие узкоспециализированных центров — появляются различные диагностические центры, центры остеопороза, центры МРТ.

При этом эксперты говорят о том, что рынок более чем насыщен. В Петербурге действует очень большое число частных центров, и маленьким клиникам все тяжелее справляться с конкуренцией. «Я объясняю это всеобщей тенденцией к глобализации, которую мы наблюдаем не только в медицине, но и в большинстве других сфер бизнеса. Если еще несколько лет назад клиника с двумя-тремя кабинетами наиболее востребованных специализаций могла выжить, то теперь у нее все меньше шансов. Людям стало не-

интересно: они хотят получить обслуживание в одном месте» — говорит госпожа Григорьева.

«Рынок медицинских услуг Санкт-Петербурга насыщен, но в связи с растущим спросом со стороны потребителя частные поликлиники, коммерческие стоматологии продолжают открываться все чаще. Удручает, увы, низкая квалификация персонала в отдельных коммерческих учреждениях, которая подчас подрывает доверие к платной медицине и, в частности, к полисам ДМС», — сокрушается Александр Локтаев, генеральный директор страхового общества «Помощь».

ОРИЕНТИР НА ПЛАТНЫЕ УСЛУГИ Как говорят специалисты, основной тенденцией на рынке ОМС остается то, что государственные поликлиники стремятся развивать платные услуги. «Как плюс — заработанные средства можно пустить на ремонт помещений и приобретение новых халатов; как вытекающий из плюса минус — лечиться бесплатно и записаться ранее, чем через неделю, становится все затруднительнее. Пациентам посещать городские поликлиники платно тоже не особо нравится, поскольку по сервису и удобству до коммерческих учреждений им еще далеко», — говорит Александр Локтаев.

Другая тенденция — это стремление частных медцентров к привлечению новых клиентов за счет сотрудничества со страховыми компаниями в рамках полиса

ДМС. Подобные лечебно-профилактические учреждения готовы обсуждать гибкую ценовую политику и демонстрировать открытость к страховщику, что в результате дает снижение стоимости полиса ДМС, а значит, повышает интерес потребителя к платным услугам.

«Безусловно, рынок ДМС оказывает положительное влияние на рынок медицинских услуг в целом, а именно на рост качества услуг и снижение цен в рамках такого обслуживания. Стоит также отметить, что в последнее время стал активно развиваться сегмент ДМС для физических лиц, именно благодаря гибкости ряда лечебно-профилактических учреждений в ценообразовании и, как следствие, способности страховщика предложить полис по выгодной цене. Раньше рынок ДМС развивался в первую очередь за счет юридических лиц, включающих полис в соцпакет для сотрудников. Сейчас же неплохую тенденцию показывает ДМС для физических лиц: он стал намного доступнее», — говорит господин Локтаев.

По оценкам экспертов, Санкт-Петербург приближается к тому, что рынок медуслуг поделен 50 на 50 между ОМС и ДМС. Постепенно ДМС, становясь все более доступным, замещает ОМС и бесплатное обслуживание. «Если говорить о предложении бюджетными поликлиниками платных услуг, то становится ясно, что платной медицины будет все больше», — уверен господин Локтаев.

При этом господин Локтаев указывает на то, что само по себе добровольное медицинское страхование является убыточным видом страхования, тем более на фоне снижающейся стоимости. И снижать эту убыточность возможно только за счет очень большого числа застрахованных и открытия собственных медцентров. «Таких медцентров пока не так много, но их число будет расти, потому что для страховой компании это выгодно», — уверен эксперт.

СТОМАТОЛОГИЯ ПОРТИТ СТАТИСТИКУ

Впрочем, некоторые эксперты считают, что развитие ДМС идет не во всех секторах медицинских услуг успешно. Антон Герасимов, практикующий хирург, имплантолог, говорит, что в Петербурге за последние два года количество пациентов, посещающих стоматологию по ДМС, значительно сократилось. По его мнению, это связано с нестабильной экономической ситуацией в стране. «Работодатели старались экономить на корпоративных благах, а клиники были вынуждены отказаться от предоставления части услуг или приостановить работу в силу неэффективности с точки зрения бизнеса», — говорит господин Герасимов. По его оценкам, не более 20% от общего числа стоматологических клиник Петербурга имеют стабильный поток пациентов по полисам ДМС. «Оказание услуг по ДМС редко превышает 8–10%

от общего оборота стоматологической клиники. Тому есть несколько причин. Во-первых, дорогостоящие услуги не входят в ДМС. Во-вторых, такая бизнес-модель, когда основной поток клиентов стоматологическая клиника получает по договорам ДМС, жизнеспособна только для клиник, входящих в состав страховой компании», — говорит господин Герасимов. Ряд компаний осознанно отказывается от ДМС. Стоматологическим клиникам работать со страховыми компаниями довольно сложно. «Во-первых, они часто оплачивают услуги со значительной задержкой; во-вторых, ищут любой повод отказать в оплате. Приведу пример. Пациенту вылечили пульпит, страховая заранее все одобрила. Во многих странах медицинский стандарт обязывает поставить коронку на депульпированный зуб в течение года. Если страховая компания даже через год обнаружит, что на этот зуб была поставлена коронка, оплаченная пациентом, то потребует вернуть средства за лечение пульпита и наложит штраф на клинику. Якобы лечение зуба было необходимо в рамках подготовки к протезированию, а не из-за острой боли», — говорит господин Герасимов. Он считает, что медицинские центры, работающие с ДМС, изначально не настроены на полное решение проблемы пациента в пределах его страховки. «Им это невыгодно. Приходя в такую клинику с полисом на руках, пациент должен быть готов, что его будут агитировать получить массу дополнительных услуг. Насколько они будут необходимы — можно только догадываться и рассчитывать на совесть врача. По своему опыту могу сказать, что большинству стоматологий страховые компании предлагают лечить пациентов с полисами ДМС совершенно бесплатно, без компенсаций, а доход получать за счет услуг, оказанных сверх страховки. При этом есть клиники и доктора, которые принципиально не оказывают помощь по ДМС. Как правило, это авторитетные клиники и врачи, известные в городе. В таких случаях пациенты идут на прием по рекомендации, к конкретному специалисту, зная о его опыте и репутации», — говорит господин Герасимов.

Еще одна тенденция на рынке, на которую указывают эксперты, — это перманентно растущие цены и снижающееся качество услуг в хорошо разрекламированных, дорогих коммерческих лечебно-профилактических учреждениях. «Как компания, работающая в сегменте VIP, мы не можем это не отметить, так как регулярно получаем жалобы застрахованных на отсутствие в таких лечебницах свободных номерков или возможности своевременного оказания помощи на дому», — говорит господин Локтаев. ■

ПОГОДА ПОДМОЧИЛА ПОКАЗАТЕЛИ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЯМ

ПРОШЛЫЙ ГОД ОКАЗАЛСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ТЯЖЕЛЫХ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ЛЕНОБЛАСТИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 25–30 ЛЕТ — ИЗ-ЗА ПЛОХИХ ПОГОДНЫХ УСЛОВИЙ НЕДОБОР УРОЖАЯ СОСТАВИЛ ОКОЛО 30%. ОДНАКО ДАЖЕ В ЭТИХ УСЛОВИЯХ ОТРАСЛЬ ПОКАЗАЛА РОСТ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

«Вследствие переувлажнения почв предприятия приняли все необходимые меры по уборке и сохранению урожая, и недобор урожая составит в среднем 30%», — отметил Сергей Яхнюк, председатель комитета по агропромышленному и рыбохозяйственному комплексу Ленобласти.

По его словам, 2016 год стал самым тяжелым для сельского хозяйства региона за последние 25–30 лет. Причина в том, что за вегетационный период — с мая по сентябрь 2016 года — в области выпало осадков в среднем в два раза больше климатической нормы: 700 мм против нормы в 300 мм. Прогноз валового сбора в 2016 году: зерна — 110 тыс. тонн, картофеля — 220 тыс. тонн, овощей — 180 тыс. тонн (окончательные итоги пока не подведены. — **ВГ**).

По итогам 2016 года производство молока от одной коровы в Ленинградской области составило 8181 кг. Область — первый регион в России, который перешагнул рубеж молочной продуктивности в 8 тыс. тонн. Средний показатель по Российской Федерации в 2016 году составил 5449 кг молока.

Рекорды России по надоям на корову в крупных специализированных хозяйствах также принадлежат предприятиям Ленинградской области. В 2016 году свыше 12,5 тыс. кг молока от коровы за год получено в племенных заводах «Рабитицы» (12 533 кг) и «Гомонтово» (12 510 кг).

Валовое производство молока в Ленинградской области составило 611,6 тыс. тонн молока (103,2% к 2015 году).

По итогам 2016 года увеличилось производство мяса птицы и говядины, а общее производство, по предварительным расчетам, составит 373 тыс. тонн (+1,5 тыс. тонн).

За одиннадцать месяцев 2016 года в Ленобласти, по данным Petrova Five Consulting, поголовье крупного рогатого скота в Ленобласти увеличилось почти на 2% и основной рост также пришелся на сельхозорганизации, где на конец 2016



В СВЯЗИ С ТЕМ, ЧТО РЫНОК МЯСА БЛИЗОК К НАСЫЩЕНИЮ, ИНВЕСТОРЫ НАЧИНАЮТ РАССМАТРИВАТЬ ДРУГИЕ ОТРАСЛИ АПК, В ЧИСЛЕ КОТОРЫХ МОЛОЧНОЕ ЖИВОТНОВОДСТВО И ПЕРЕРАБОТКА МОЛОКА.

года поголовье составило 71,7 тыс. голов, что на 1,6% выше, чем в прошлом году.

В производстве яиц Ленинградская область достигла солидных объемов (первое место по стране) — 3 млрд штук яиц в год, это более 7% от общего объема по стране.

Пищевая и перерабатывающая промышленность произвела молока и молокопродуктов — 176 тыс. тонн, 40 тыс. тонн хлеба, 27 тыс. тонн кондитерских изделий, 92 тыс. тонн мяса и мясопродуктов, 405 тонн сыра и 88 тонн масла.

ВОШЛИ В ЧЕТВЕРКУ Агропромышленный комплекс Ленинградской области находится в четверке самых инвестиционно привлекательных отраслей региона. В настоящее время в области реализуется 33 инвестиционных проекта на сумму более 24 млрд рублей.

«Стоит выделить две кролиководческих фермы, которые будут построены в Лужском и Волосовском районах, а также крупный центр генетики, возведение которого начато во Всеволожском районе. С нашей точки зрения, агропромышленность имеет серьезный потенциал стать одним из основных драйверов роста российской экономики в перспективе пяти-семи лет. Российские и зарубежные инвестиции в данный сектор могут стать одними из самых высокодоходных и быстроокупаемых», — говорит Сергей Мельников, главный аналитик Global FX.

Вложения в основной капитал предприятий АПК в первом полугодии 2016 года превысили 2,5 млрд рублей. Ленинградская область имеет все возможности к 2030 году войти в топ-15 российских регионов по объемам агропромышленного производства. → 22

ЛенТранслизинг

УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

11 лет на рынке

Искусство правильного лизинга

ЛенТранслизинг
ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

Адрес: 195112, Санкт-Петербург, площадь Карла Фаберже, д. 8, лит. В, офис 517

Наши контакты:
Телефон отдела продаж:
(812) 329-44-33, (812) 363-09-19
e-mail: Info@ltl-spb.ru
www.ltl-spb.ru



Автомобили



Оборудование



Спецтехника



Вагоны

РЕКЛАМА ООО «ЛенТранслизинг»

21 → Александр Парфилов, директор группы стратегического и операционного консультирования КПМГ в России и СНГ, говорит: «По результатам исследования, проведенного компанией КПМГ по отрасли племенного крупного рогатого скота молочного направления, позиции Ленинградской области по ключевым показателям развития молочной отрасли выглядят очень уверенно». Вместе с тем, добавляет господин Парфилов, проведенный КПМГ анализ эффективности мер господдержки племенного животноводства на федеральном уровне и на уровне СЗФО показал, что значительного влияния на большинство финансовых показателей сельскохозяйственных товаропроизводителей господдержка не оказывает. «При этом поддержка положительно влияет на удой и инвестиции в основной капитал», — резюмирует эксперт.

«Среди крупных проектов, заявивших о себе в ушедшем году, можно отметить планы ГК „Лосево“ по увеличению поголовья и расширению производства мягких и твердых сыров, а также планы шотландской компании Cow & C по строительству сырного завода в Ленинградской области», — перечисляет Марина Петрова, генеральный директор Petrova Five Consulting.

ЛУЧШЕ ВСЕХ Сергей Мельников считает, что в целом сельское хозяйство сейчас чувствует себя заметно лучше других несырьевых сегментов отечественной экономики. «По итогам этого года рост АПК составил почти 5%, что весьма существенно для отрасли, которая пока не играет роль локомотива нашей экономики. Проекты в данной отрасли получают мощную господдержку в виде субсидий, даже несмотря на дефи-

цит федерального бюджета, оцениваемый Минфином в 2,97 трлн», — говорит господин Мельников. В Ленинградской области, например, активно реализуется программа «Устойчивое развитие сельских территорий», на которую выделено 2,1 млрд рублей. Доля областного бюджета здесь достигает 80%. Важно и то, что в 2017 году субсидирование продолжится. Губернатор Ленобласти не так давно выступил с предложением перераспределить бюджетные средства, урезав расходы на содержание аппарата чиновников и увеличив финансирование АПК. Это поможет высвободить почти 68 млн рублей. Всего за 2016 год сельскохозяйственный сектор РФ получил из бюджета 6,7 млрд рублей. «Становится очевидно, что правительство явно нацелено возродить агропромышленность», — уверен господин Мельников.

31 декабря 2016 года Дмитрий Медведев ввел в действие постановление о том, что сельскохозяйственным товаропроизводителям будут выдаваться льготные кредиты под 5% годовых, что, безусловно, является одной из лучших мер поддержки. Сейчас многие производители и переработчики молока рассчитывают получить кредиты на новых условиях. В предыдущие два года проводилась компенсация инвестиционных затрат, которая, однако, была остановлена уже в сентябре 2016 года и многие производители так и не успели ее получить. «На мой взгляд, проблема господдержки заключается в том, что изначальные программы не всегда реализуются, что приводит к кассовым разрывам, тем самым подрывая доверие производителей к подобным программам поддержки», — полагает госпожа Петрова.

Екатерина Томасова, начальник отдела маркетинговых коммуникаций компании «Еврохимсервис», официального дилера JCB в России, говорит, что в регионе востребована федеральная программа № 1432, в рамках которой предусматриваются субсидии производителям сельскохозяйственной техники в размере 25% от ее цены. «В 2016 году в бюджете Ленинградской области на субсидирование технического перевооружения было предусмотрено 230 млн рублей. Сейчас у нас еще нет итоговых цифр, но, по данным за девять месяцев 2016 года, объем средств государственной поддержки, полученных на приобретение сельхозтехники, составил 216 млн рублей», — отмечает она.

В связи с тем, что рынок мяса близок к насыщению, инвесторы начинают рассматривать другие отрасли АПК, в числе которых молочное животноводство и переработка молока. Предприятия, принимающие решение развиваться вне зависимости от снятия продовольственного эмбарго, начали работу по выпуску продуктов «среднего плюс» и премиального классов.

«В то же время и потребители смирились с тем, что хорошие продукты не могут стоить дешево и предпочитает совершать покупки реже, но употреблять более качественные продукты. Произошедшая поляризация потребительского спроса отразилась и на планах производителей, многие из них сейчас озабочены поиском новых ниш и развитием производства на имеющихся мощностях. В текущей экономической ситуации молочный рынок пришел к некоторому промежуточному балансу. По многим категориям он остался на уровне 2015 года, существенно роста не наблюдалось», — рассуждает госпожа Петрова.

В РФ продолжается процесс импортозамещения в АПК на фоне сочетания эффекта от девальвации рубля, господдержки и продэмбарго. Само собой, сказывается и относительно короткий инвестиционный цикл в отрасли, а также сравнительно низкая капиталоемкость. Так, по данным Росстата за январь — ноябрь 2016 года промышленное производство в РФ выросло на 0,8%. Между тем за аналогичный период производство в АПК выросло на 4,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

«Тем не менее дальнейший рост сильно ограничен и потенциально нестабилен. По-прежнему сохраняется критическая зависимость от импорта (корма, добавки, сена, ветеринарные лекарства, средства диагностики патогенов, пестициды, агрохимикаты, оборудование, технологии хранения и переработки, кадры). Маловероятно, что отрасль решит возникшие проблемы самостоятельно. Для поддержки отрасли разрабатывается Федеральная научно-техническая программа развития сельского хозяйства (на 2017–2025 годы). Скорее всего, подойти достаточно близко к достижению ее целевых показателей удастся при расходах на научно-техническую программу развития сельского хозяйства в 20–35 млрд рублей в год. А расходы будут сильно зависеть от курса рубля и геополитики. При этом ряд задач программы принципиально невыполним из-за законодательных ограничений (например, на ту же генную модификацию)», — говорит Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финам».

Екатерина Томасова считает, что неурожай прошлого года все-таки отразится на покупательской активности аграриев в 2017 году. ■

БЕЗОТХОДНЫЙ ИНТЕРЕС

ГОД ЭКОЛОГИИ В ЛЕНОБЛАСТИ НАЧАЛСЯ АКТИВНО. СУБЪЕКТ ГОТОВИТСЯ К ПРИХОДУ ЕДИНОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ОПЕРАТОРА В СФЕРЕ ОБРАЩЕНИЯ С ОТХОДАМИ. КРОМЕ ТОГО, ОБЛАСТНЫЕ ВЛАСТИ ВЗЯЛИСЬ ЗА ПОЛИГОНЫ. КОМИТЕТ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО НАДЗОРА НАЧАЛ ПРОВЕРКУ ПЛОЩАДОК ДЛЯ ЗАХОРОНЕНИЯ ОТХОДОВ НА СООТВЕТСТВИЕ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УСЛОВИЯМ ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ. К ОСЕНИ В РЕГИОНЕ ПЛАНИРУЮТ УЖЕСТОЧИТЬ ПРАВИЛА ТРАНСПОРТИРОВКИ И ЗАХОРОНЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО МУСОРА, НАМЕРЕВАЯСЬ ТЕМ САМЫМ УМЕНЬШИТЬ КОЛИЧЕСТВО НЕЛЕГАЛЬНЫХ СВАЛОК ДЛЯ ЕГО ПРИЕМА.

МАРИНА КОСТЮКЕВИЧ

Чиновники официально рапортуют о ликвидации сотен незаконных точек складирования мусора ежегодно. Тем временем экологи говорят о растущем их количестве, в том числе из-за слабой активности контрольных органов.

Комитет государственного экологического надзора приступил к проверкам соответствия фактических границ «мусорных» полигонов заявленным в проектной документации. В ведомстве сообщили, что в течение полугода проверяют все площадки хранения и размещения отходов с помощью беспилотной техники, которая, по заверению чиновников, позволит сформировать 3D-модель полигона, измерить объем находящихся на нем отходов и определить границы с точностью до 10 см.

Проверку инициировали, после того, как губернатор Ленобласти заявил, что, по его

данным, некоторые полигоны самовольно расширяют свои территории и увеличивают высоту свалок. В частности, глава региона упомянул ООО «Новый Свет-Эко» в Гатчинском районе, которое якобы собралось складировать отходы на высоту до 72 метров.

Генеральный директор полигона Евгений Дегтярев заявил ВГ, что по проекту у них разрешенная высота 72 метра от Балтийской отметки. «Но, по нашим данным, высота на полигоне не превышает 40 метров от Балтийской отметки. За рамки выделенной территории мы также не выходили. Такую информацию распространяют и доносят до губернатора те люди, которые хотят убраться с рынка», — заверил бизнесмен.

«Балтийская отметка — это уровень моря. Гатчина находится выше. Но все это больше похоже на казуистику для того, чтобы расширить полигон. Наши полигоны действи-

тельно не выдерживают никакой критики. И это не чье-то предвзятое отношение», — уверен бывший работник комитета государственного экологического надзора, а ныне руководитель экологической лаборатории общественного контроля при ЗакСе Ленобласти Сергей Грибалев. Он считает, что проводить проверки полигонов необходимо, но если этим займется областной комитет, то это, по сути, будет незаконно.

«Контроль над деятельностью полигонов сейчас осуществляет Росприроднадзор. Проводить проверки самостоятельно областной комитет не имеет права — это превышение полномочий. Юрлицо в таком случае может обратиться в прокуратуру с жалобой на несанкционированную проверку. По закону комитет должен будет с подзрениями о нарушении обратиться сначала в Росприроднадзор», — объяснил эколог.

В пресс-службе департамента Росприроднадзора по СЗФО отметили, что они проводят проверки как плановые (раз в три года), так и внеплановые по поступающим жалобам. «При проведении плановых проверок легальных объектов размещения отходов государственные инспекторы практически всегда выявляют нарушения. В одних случаях больше замечаний, в других — меньше», — отметили в федеральном ведомстве.

РАЗНОЦВЕТНЫЕ СВАЛКИ В регионе твердые коммунальные отходы (ТКО) от населения свозят на 15 лицензированных полигонов: около 500 тыс. тонн в год собирают с территории области и еще 1 млн тонн поступает из Петербурга. Как сообщил начальник управления Ленобласти по организации и контролю деятельности по обращению с

отходами Николай Борисов, к 2020 году в области запланировано создание пяти станций сортировки отходов, а также расширение и строительство четырех полигонов для размещения отходов, к оборудованию двух из которых правительство планирует привлечь инвесторов.

При этом, как признают и чиновники, и экологи, сфера по обращению с отходами считается высоко криминализированной. По оценкам Сергея Грибалева, объем теневого рынка вывоза ТКО на территории Ленобласти составляет приблизительно 250 тыс. тонн, еще в области нелегально захоранивают около миллиона тонн строительного мусора и грунта, свезенного с региона и пригородов Петербурга.

По информации комитета государственного экологического надзора, за прошлый год выявлено 1049 нелегальных свалок, из них ликвидировано 895 свалок. По данным Сергея Грибалева, в регионе сейчас около 3,7 тыс. нелегальных свалок, количество которых с каждым годом увеличивается. «Незаконных свалок становится больше, потому что контролирующие органы стали меньше работать в этом направлении. Одно дело выявить их, а другое дело — добиться их закрытия, а это 95% всей работы в этой сфере», — отметил господин Грибалиев.

Руководитель Северо-Западного отделения экологической общественной организации «Зеленый крест» Юрий Шевчук указывает, что нелегальный вывоз мусора в первую очередь идет из Петербурга.

«На человека приходится 250 кг мусора в год. В Петербурге 5 млн жителей, в Ленобласти — менее 2 млн. Кто больше наносит ущерба? Теневой рынок процветает в сфере строительного мусора, ТКО он касается в меньшей степени. Ведь отходы у населения образуются постоянно, строительный мусор — реже. Поэтому во втором случае вероятность, что поймут, меньше», — говорит господин Шевчук.

Самыми «замусоренными» нелегальными отходами считаются Волховский, Всеволожский и Выборгский районы, граничащие с Петербургом, где сконцентрировано значительное количество садоводческих товариществ.



В РЕГИОНЕ ТВЕРДЫЕ КОММУНАЛЬНЫЕ ОТХОДЫ ОТ НАСЕЛЕНИЯ СВОЗЯТ НА 15 ЛИЦЕНЗИРОВАННЫХ ПОЛИГОНОВ: ОКОЛО 500 ТЫС. ТОНН В ГОД СОБИРАЮТ С ТЕРРИТОРИИ ОБЛАСТИ И ЕЩЕ 1 МЛН ТОНН ПОСТУПАЕТ ИЗ ПЕТЕРБУРГА

При этом специалисты-экологи выделяют несколько распространенных схем нелегального заработка на вывозе мусора. Один из них связан с выдачей липовых справок мелкими компаниями о вывозе мусора. Зачастую в штате таких компаний нет даже машин для перевоза отходов. А если транспорт и есть, то сбрасывают мусор они в ближайшие канавы. Подобная схема характерна для вывоза ТКО. Стоит такая справка от 150 рублей за кубический метр бытового мусора, от 80–100 рублей — строительного мусора и 40 рублей — грунта.

Строительный мусор нелегально свозят в зоны рекультивации или в карьеры, из которых дельцы сооружают полигоны системы «калитка». «Рядом с карьером арендатор или собственник ставит шлаб-баум, будку с кассовым аппаратом, и за вдвое меньшую, чем в целом по рынку, плату водители свозят туда мусор. Им дают чек, и они вроде бы ничего не нарушают, хотя прекрасно понимают, что сбросили отходы не на полигоне», — рассказал Юрий Шевчук.

Сергей Грибалиев привел в пример зону отсыпки в районе деревни Разметелево рядом с Мурманским шоссе в 20 км от Петербурга, куда по ночам свозят ТКО, а днем его засыпают грунтом.

ПО СОГЛАСОВАННОЙ ДОРОЖКЕ В департаменте Росприроднадзора по СЗФО отметили, что в борьбе с нелегальными свалками государственным инспекторам часто приходится обращаться за помощью к сотрудникам ФСБ и ОБЭП. Так, в ноябре 2016 года с помощью силовиков инспекторы закрывали нелегальную свалку в поселке Янино Всеволожского района, куда под видом планировки территории свозились грунты, строительные и бытовые отходы.

При этом в Росприроднадзоре подчеркнули, что они не обладают полномочиями выходить на строительную площадку и проверять организацию процесса обращения с отходами — такой контроль закреплен за органами госстройнадзора и Ростехнадзора.

В областном управлении по обращению с отходами считают, что обращение со строительными отходами недостаточно урегулировано федеральным законодательством. Согласно данным ведомства, ежегодно на территории Ленобласти образуется до 4 млн тонн грунтов, на объектах Петербурга — 7 млн тонн.

Для упорядочивания захоронения строительного мусора в области намерены создать реестр объектов, которые могут принимать его. Кроме того, в регионе хотят обязать транспортников перевозить такие отходы по согласованному маршруту

— специалисты определяют варианты захоронения в зависимости от расположения объекта строительства. Все эти меры в областном правительстве намерены внедрить уже к осени этого года.

МУСОР В ОДНИ РУКИ С 2019 года система по обращению с отходами в России должна кардинально измениться. Не позднее 1 мая 2018 года субъекты обязаны заключить соглашения с выбранными по конкурсу региональными операторами, которые и займутся организацией сбора мусора. Пока эти функции в области выполняют управляющие компании (УК), которых насчитывается 371. Они собирают платежи с населения, заключают договоры на сбор и транспортировку отходов со специализированными компаниями (в регионе Росприроднадзор выдал около 350 лицензий на этот вид деятельности), которые, в свою очередь, подписывают соглашения с полигонами на захоронение всех ТКО, поступающих от населения. Объем этого рынка в области оценивается в 2 млрд рублей в год, собираемых с жителей в качестве коммунальных платежей. А с учетом объемов Петербурга сумма увеличивается до 5 млрд рублей. «Не имеет смысла рассматривать Петербург и Ленобласть в этом вопросе отдельно. У регионов должен быть единый план действий в этом направлении, хоть операторы могут быть разные. При этом область вправе диктовать свои правила игры как территория, принимающая отходы», — уверен Сергей Грибалиев.

В Ленобласти уверяют, что готовы объявить конкурс по выбору единого оператора — вся необходимая документация для этого разработана. Но дело в том, что адаптацию интернет-площадки, на которой должны проводиться торги по выбору оператора (torgi.gov.ru), осуществляет Минэкономразвития РФ, а по его информации, она еще к этому технически не готова. «На сегодняшний день функционал сайта не предоставляет возможности размещения данной информации в связи с отсутствием соответствующего раздела», — гласит официальное сообщение на самом сайте. «Сайт обещают подготовить в течение этого года», — объяснил Николай Борисов. ■

РЫНОК ВЫЕХАЛ НА СТРАХОВАНИИ ЖИЗНИ

ПО ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫМ ИТОГАМ В 2016 ГОДУ СТРАХОВЩИКИ В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ СОБРАЛИ ОКОЛО 80 МЛРД РУБЛЕЙ. ДРАЙВЕРАМИ РЫНКА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, КАК И НА ОБЩЕРОССИЙСКОМ РЫНКЕ, СТАЛИ СЕГМЕНТЫ ОСАГО И СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ: В СРЕДНЕМ ТЕМПЫ ИХ РОСТА СОСТАВИЛИ 10–15 И 30–40% СООТВЕТСТВЕННО. МИХАИЛ ГЕЛЬФЕНБОЙМ

По итогам девяти месяцев 2016 года объем страхового рынка в Санкт-Петербурге составил почти 59,1 млрд рублей. За этот период, по предварительным подсчетам СГ «Уралсиб», рынок в регионе вырос до 75–80 млрд рублей.

Ольга Скуратова, директор по страховым рейтингам рейтингового агентства «Эксперт РА», говорит, что страховой рынок Петербурга является вторым среди всех субъектов РФ по величине собираемой премии, а его доля на российском

страховом рынке составила 6,7% за девять месяцев 2016 года. Динамика страхового рынка Санкт-Петербурга во многом следует тенденциям, складывающимся на российском страховом рынке в целом: отмечается бурный рост в сегментах страхования жизни и в страховании от несчастных случаев и болезней, опережающими рынок темпами растет страхование имущества граждан, наблюдается частичное восстановление рынка добровольного медицинского страхования.

ИНВЕСТПРОДУКТЫ КАК ДРАЙВЕР

По данным агентства «Эксперт РА», по итогам девяти месяцев 2016 года по сравнению с девятью месяцами 2015 года совокупный объем премий, собираемый в Санкт-Петербурге, вырос на 9,7%. Без учета страхования жизни в номинальном выражении темпы прироста взносов составили 2,3%, что означает, что в реальном выражении (с учетом инфляции) объем рынка за девять месяцев 2016 года сократился. Сегмент

страхования жизни вырос на 95,1%, что почти на 30 п. п. больше, чем темпы прироста взносов в сегменте по страховому рынку в целом. «Это объясняется тем, что драйвером страхования жизни являются инвестиционные продукты страхования жизни, которые характеризуются высоким денежным порогом входа, поэтому большая часть собираемых взносов приходится на крупнейшие российские города», — говорит госпожа Скуратова. ➔ 26

ТОРГОВЛЯ УПРАВЛЯЕТСЯ «ПО-СВОЙСКИ»

ПАДЕНИЕ ОБОРОТОВ В РИТЕЙЛЕ ЗАСТАВЛЯЕТ СОБСТВЕННИКОВ ТОРГОВЫХ КОМПЛЕКСОВ ИСКАТЬ СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СВОИХ ОБЪЕКТОВ. ОДНАКО ПОКА БОЛЬШИНСТВО ТОРГОВЫХ ОБЪЕКТОВ НАХОДИТСЯ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ СТРУКТУР, АФФИЛИРОВАННЫХ С ИХ СОБСТВЕННИКАМИ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ПРИВЛЕЧЕНИЕ НЕЗАВИСИМЫХ УПРАВЛЕНЦЕВ МОГЛО БЫ УЛУЧШИТЬ СИТУАЦИЮ — НО В РЕГИОНЕ ПОЧТИ НЕТ НЕЗАВИСИМЫХ КОМПАНИЙ, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩИХСЯ НА УПРАВЛЕНИИ ТОРГОВЫМИ ОБЪЕКТАМИ. ЯНА КУЗЬМИНА

Рынок торговых центров Санкт-Петербурга является крупнейшим в стране после Москвы — здесь насчитывается почти 2,3 млн кв. м торговых, а по показателю обеспеченности площадями на 1 тыс. жителей (430 кв. м) город опережает и столицу, и многие другие регионы. В то же время рынок профессионального управления объектами и привлечения внешних управляющих компаний в Петербурге практически не развит. В настоящий момент большинство торговых центров управляются собственниками, а рынок профессионального управления торговыми центрами, по сути, поделен между несколькими крупными игроками — JLL, Colliers и «АйБи Групп». На рынке эксплуатации работает большее число компаний.

Доля аутсорсинга в части коммерческого управления на рынке торговых центров Петербурга мала, а в условиях сложности местного рынка, высокой насыщенности ритейлом и конкуренции между объектами это зачастую ведет к тому, что обороты торговых центров не соответствуют ожиданиям от «второй столицы». «Таким образом, можно говорить о наличии предпосылок к росту рынка профессионального управления. Изменения мы видим и сейчас: интерес к управлению профессиональными компаниями в городе растет, что подкрепляется реальными результатами объектов, которые находятся под управлением УК», — говорит Наталья Якименко, региональный директор и руководитель департамента управления недвижимостью и эксплуатации компании JLL.

ЕДИНСТВЕННАЯ СФЕРА Николай Антонов, генеральный директор МТЛ, считает, что единственная сфера, связанная с торгово-развлекательными компаниями, где имеется реальный рынок внешних компаний, — клининг. «Клининговые услуги зачастую передаются на аутсорсинг на рыночной основе сторонним компаниям», — говорит он.

Господин Антонов отмечает, что за последние три года рынок управления торговыми центрами прирос, но прирос он не новыми объектами во внешнем управлении, а наоборот — объектами в управлении аффилированными компаниями. «Значительно приросла объектами Fort Group, вышла на рынок УК SRV360, которая занялась управлением объектами, девелопером которых выступает SRV», — перечисляет он.

Рынок внешнего управления не показывает роста. Он по-прежнему занимает незначительную долю рынка, и во внешнем управлении в основном находятся небольшие объекты среднего качества. Крупнейшие портфели находятся в руках управляющих компаний, аффилированных



РИТЕЙЛ ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ СТАЛ ОСНОВОЙ РОСТА РЫНКА УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ В РОССИИ

ных с самыми большими девелоперами. Это «Адамант», «Форт Групп» и IKEA. Роман Евстратов, партнер Rusland SP, подсчитал, что общая площадь торговых центров, находящихся под управлением пяти крупнейших профессиональных независимых управляющих компаний, чуть менее 350 тыс. кв. м, что составляет менее 10% рынка.

По оценкам компании «Финам», сегодня доля торговых площадей, находящихся под управлением профессиональных управляющих компаний, составляет около 70%, как правило, под управлением профессиональных управляющих компаний обычно находятся крупные объекты.

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ГК «Финам», подсчитал, что сегодня стоимость полного пакета услуг управляющего составляет \$40–90 за квадратный метр (зависит от общей площади объекта).

«Говоря о востребованных сервисах, безусловно, необходимо выделить коммерциализацию, позволяющую повысить доходность ТЦ, в том числе проекты UniMarket, которые в кризисный период начала активно внедрять наша команда. Реализация концепции маркета позволяет найти альтернативный ресурс арендаторов в условиях лимитированных планов развития ритейлеров и высокой доли вакантных площадей в объектах, оживить

галереи ТЦ, создать точку привлечения посетителей и получить дополнительный доход за счет коммерциализации пространства. В частности, в «Монпансье» был реализован такой проект под названием «ЛугLook», — говорит госпожа Якименко.

ОСНОВА БИЗНЕСА Эксперты полагают, что ритейл за последнее время стал основой роста рынка управления недвижимостью в России. Это объясняется тем, что бизнес торговых центров оказался под давлением со стороны большого числа факторов, включая общие макроэкономические обстоятельства, слабый рубль, недоступные кредиты, сокращение активности розничных операторов, снижение покупательной способности потребителей и вследствие этого — оборотов объектов. И все это — на фоне продолжающегося выхода новых объектов и усиления конкуренции на рынке. «В результате собственники торговых центров — как существующих, так и новых или строящихся — сталкиваются со значительными сложностями в поддержании эффективности объектов, и сегодня мы получаем большое количество запросов на управление торговыми объектами по всей стране или аудит ситуации в них», — рассказала госпожа Якименко.

«Торговым центрам и торгово-развлекательным комплексам жить стало сложнее. После массового оттока арендаторов в 2015-м настало затишье 2016-го. Однако даже при том, что отток снизился, уровень вакансии в торговых центрах остается на более высоком уровне, чем пять лет назад. Сегодня недостаточно просто открыть торговый центр и ждать что он тут же сам наполнится арендаторами и покупателями. Покупателей надо заинтересовать и завлечь интересным пулом, программами, дополнительными услугами и мероприятиями», — говорит господин Антонов.

Для действующих торговых центров поводом к привлечению управляющей компании может быть как ввод нового объекта в регионе и усиление конкуренции вследствие этого, так и необходимость усиления объекта в связи с естественным устареванием торгового центра. «Для новых торговых центров — это необходимость правильно подготовить выход на рынок, в минимальные сроки заполнить галереи и работать над привлечением трафика и формированием лояльной аудитории. Работа грамотной управляющей компании дает реальные плоды: по объектам в своем портфолио мы фиксируем рост показателей — и трафика, и товарооборота, и заполняемости, несмотря на общую ситуацию на рынке», — высказывается Наталья Якименко. ■



«ОБОРУДОВАНИЕ ЕСТЬ, А РАБОТАТЬ НА НЕМ НЕКОМУ»

ПОЛИТИКА ТОТАЛЬНОЙ ЭКОНОМИИ, ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ И САНКЦИИ — НЕ ЛУЧШИЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ОТРАСЛИ. О ПЕРВОМ ПРОЕКТЕ КОМПАНИИ В КРЫМУ И О ТОМ, ПОЧЕМУ НЕВОЗМОЖНО УДОВЛЕТВОРИТЬ ВСЕ ЗАПРОСЫ КЛИНИК, КОРРЕСПОНДЕНТУ ВВГ МАРИНЕ ЯШКО РАССКАЗАЛА ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «КЕЛЕАНЗ МЕДИКАЛ» ЕЛЕНА КИРИЛЕНКО.

АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

BUSINESS GUIDE: Вначале хотелось бы подвести итоги 2016 года. Вы довольны результатами своей работы?

ЕЛЕНА КИРИЛЕНКО: Для нас прошедший год был хорошим. Обороты группы компаний увеличились в 2,5 раза по сравнению с 2015 годом и составили почти 1 млрд рублей. У компании появился целый ряд интересных проектов. Речь идет не просто о поставке оборудования, а об оснащении медицинского учреждения «под ключ» с использованием самых современных технологий. К нам пришли новые профессиональные сотрудники, и сейчас в команде «Келеанз Медикал» 30 специалистов. К тому же мы переехали в новый офис на Васильевском острове площадью 500 кв. м.

BG: Назовите крупнейшие проекты компании за прошлый год.

Е. К.: Мы получили заказ на оснащение нового корпуса Ялтинской городской больницы (ГБУЗ РК «Ялтинская городская больница № 1». — **BG**). В проекте задействовано около 80 поставщиков. Мы планировали завершить все работы в декабре, но, к сожалению, попали под санкции, установленные Евросоюзом в отношении Крыма. Немецкие власти ввели запрет на вывоз оборудования, заказанного для клиники. Нашему поставщику пришлось получать дополнительные лицензии. Очень надеюсь, что в ближайшее время ялтинская больница получит свой заказ.

BG: Вы впервые столкнулись с санкциями?

Е. К.: Да. Это наш первый проект в Крыму, а при поставке оборудования в Россию таких проблем не возникало.

BG: Вы работаете в основном с иностранными производителями?

Е. К.: Нет, мы очень активно работаем с отечественными компаниями, и в ялтинском проекте у нас задействованы российские и белорусские производители. Мы всегда отдаем им предпочтение в тех случаях, когда они предлагают достойные аналоги импортному оборудованию.

BG: Вы всегда придерживались такой позиции или на вас повлияла политика властей по импортозамещению?

Е. К.: Мы всегда так работали, но политика импортозамещения позитивно повлияла на отечественный рынок. Некоторые российские производители, которые и

раньше выпускали неплохую технику, получили государственную поддержку и стали очень интенсивно развиваться. Мы, в свою очередь, стали активнее их привлекать в наши проекты. Например, мебель для больницы, операционный стол и оборудование для стерилизации и утилизации медицинских отходов, которые мы поставляем в Крым, произведены в России.

BG: Нередко врачи говорят о том, что в России нет аналогов импортному медицинскому оборудованию, технологиям и лекарствам, а политика импортозамещения смертельна для отрасли. Согласны ли вы с такой оценкой?

Е. К.: И да, и нет. Это зависит от вида оборудования. Мы тщательно изучаем любое предложение с точки зрения не только качества, но и соответствия новейшим медицинским стандартам. Наши заказчики получают только лучшие решения. Для компании это важно, потому что мы не только поставляем оборудование, но и обслуживаем его. Важно, чтобы оно работало и в гарантийный срок, и после него, чтобы наши инженеры понимали, как его обслуживать, а мы могли своевременно и по доступным ценам получать запчасти и расходные материалы.

BG: Когда вы привлекаете российских производителей, вам удастся сэкономить?

Е. К.: Удастся, но не всегда. Есть отечественное оборудование, которое собирается из импортных комплектующих. Если растут курсы валют, то и цена на него увеличивается. Но в любом случае мы экономим на доставке и таможенном оформлении. Еще один плюс — это оперативная поставка запчастей и расходных материалов. Но совсем отказаться от импортных аналогов мы не можем. Пока перевес в пользу зарубежного оборудования (65–70% от всего объема заказов).

BG: О какой технике идет речь?

Е. К.: Это высокотехнологичное оборудование в области лучевой диагностики, оборудование для лабораторий и сложные роботизированные комплексы.

BG: В России такое не производят?

Е. К.: Производят, но единичные экземпляры. Некоторые высокотехнологичные разработки пока еще не имеют серийного производства в России. Однако ситуация меняется. Один из успешных примеров —

локализация в Подмоскowie производства американской компании General Electric. Она выпускает ультрасовременное оборудование для лучевой диагностики.

BG: Насколько ваша компания зависима от госзаказа?

Е. К.: Сейчас это практически 90% наших контрактов.

BG: Как отразилась на вашей работе политика тотальной экономии?

Е. К.: Конечно, объемы заказов сокращаются. Но на рынке наметился ряд позитивных тенденций. Во времена модернизации медицинских учреждений финансировались очень хорошо и нередко покупали однотипное оборудование, которое потом простаивало. Сейчас такую ситуацию невозможно представить. Заказчики стали более тщательно выбирать комплектации и модели закупаемой техники. Однако 44-ФЗ, в рамках которого проводятся тендеры, несовершенен. Нужно вводить более жесткие квалификационные требования для участников конкурсов. Нередко в торгах побеждают компании-однодневки, с уставным капиталом 10 тыс. рублей, без опыта работы на рынке. Непонятно, способны ли они поставить оборудование, не говоря о том, чтобы обеспечить его сервисное обслуживание. А речь идет о больницах, в которых врачи спасают жизни людей. Они должны иметь возможность оказывать круглосуточную помощь пациентам, а для этого техника должна работать 24 часа в сутки.

BG: Насколько велика конкуренция в вашем сегменте рынка сейчас?

Е. К.: Ситуация неоднозначная. Конкуренция не снизилась, а видоизменилась. В 2016 году сразу несколько крупных федеральных игроков ушли с рынка. Но в то же время появилось много новых компаний. Для того чтобы удержать свои позиции на рынке, мы стараемся выстраивать долгосрочные отношения с заказчиком. С некоторыми больницами мы сотрудничаем уже пять-шесть лет. Вначале мы поставляем оборудование, а потом продолжаем его обслуживать. Такой подход позволяет обеспечить производителям обратную связь с заказчиком. Мы рассказываем, как функционирует техника, что нужно доработать и видоизменить.

BG: Вы работаете в разных регионах страны и можете оценивать качество медицин-

ского обслуживания в России в целом. На каком уровне оно сейчас находится?

Е. К.: Медицина в мире развивается с колоссальной скоростью. Появляются новые направления, которые нуждаются в новых технологиях. Существующее оборудование очень быстро устаревает физически и морально и нуждается в замене. Именно поэтому проблемы с оснащением больниц всегда были, есть и будут. Мне трудно представить ситуацию, когда нам удастся полностью удовлетворить потребности клиник. Но нужно отметить, что последние годы медицина в России развивается невероятными темпами. Новые технологии, в том числе информационные, сейчас доступны не только московским и петербургским больницам, но и региональным. В регионах очень остро стоит другая проблема — нехватка профессиональных кадров. Оборудование есть, а работать на нем некому.

BG: Вы не думали о создании собственной клиники?

Е. К.: Нет, потому что это совсем другой бизнес. К тому же в этом случае мы вступаем в конкуренцию с нашими клиентами. Но нам интересны проекты с использованием схемы государственно-частного партнерства (ГЧП). Мы готовы стать инвестором при создании частного центра совместно с нашими клиентами. Проекты по строительству большой частной клиники нерентабельны. К тому же у нас достаточно серьезных медицинских учреждений, в которых работают профессиональные врачи и которым доверяют клиенты. Зачем с ними конкурировать? А вот создавать на их территории новые современные центры стерилизации или отделения для проведения реабилитации нам было бы интересно. У нас уже есть партнеры, которые в рамках ГЧП устанавливают в больницах модуль по утилизации отходов. Учреждение не покупает оборудование в этом случае, а платит за услугу по утилизации.

BG: Расскажите о планах компании на 2017 год.

Е. К.: Планов у нас много. В декабре мы выиграли конкурс на оснащение операционных в многопрофильном клиническом комплексе СПбГУ. Общая сумма контракта — 78 млн рублей. В нескольких тендерах мы уже участвуем, к нескольким готовимся. Время покажет, в каких победим. ■

23 → По ее мнению, высокие темпы прироста взносов инвестиционного страхования жизни обусловлены интенсивными продажами программ инвестиционного страхования на фоне снижения ставок по депозитам и активным участием банков в продвижении этих продуктов. Кроме того, уверенными темпами растет долгосрочное накопительное страхование жизни (20–25% в год), а также наблюдается оживление в сегменте кредитования физических лиц, что способствует росту кредитного страхования жизни.

Среди иных видов страхования наибольшую долю в совокупном объеме премий рынка Петербурга занимают автокаско (30,7% во взносах за девять месяцев 2016 года), ОСАГО (18,3%) и ДМС (15,0%).

По итогам трех кварталов 2016 года страхование автокаско показало отрицательную динамику премий (–5,9%), хотя этот результат оказался лучше, чем в этом сегменте по рынку в целом (–8,5%). Взносы по автокаско снижаются в результате падения платежеспособности населения, сокращения спроса на автомобили и отката от подорожавшего автострахования. Темпы прироста взносов по ОСАГО за этот период составили 13,7%, что примерно соответствует общерыночному показателю (11,9%). Основным фактором роста премий по ОСАГО стало влияние в первом полугодии 2016 года увеличенных в 2015 году тарифов. В сегменте ДМС наблюдается небольшой рост (2,4%), обусловленный по большей части повышением стоимости медицинских услуг. Снижение банковских ставок и оживление в сегменте кредитования оказали позитивное влияние на страхование от несчастных случаев и болезней: темпы прироста взносов составили 34,9% (в сегменте по рынку в целом — 33,1%). Страхование имущества физических лиц растет за счет продвижения страховщиками «коробочных» продуктов и популяризации программ страхования жилья среди населения. В страховании имущества юридических лиц наблюдается сокращение взносов (–8,8% за девять месяцев 2016 года).

Лидеры рынка в регионе не менялись, однако свою работу прекратила страховая компания «Советская», которая в Санкт-Петербурге входила в лидеры по страхованию ответственности застройщиков.



ВЕСЬ НЕМОТОРНЫЙ БИЗНЕС СТАЛ НАСТОЯЩИМ ЛАКОМЫМ КУСКОМ НЕ ТОЛЬКО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, НО И В ЦЕЛОМ НА РЫНКЕ

ВИНОВАТ КРИЗИС Генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев отмечает: «Страховой рынок наиболее чувствителен к кризисным явлениям. В условиях снижения затрат со стороны предприятий сокращаются или стагнируют многие страховые сегменты. В частности, сильно пострадало страхование строительно-монтажных рисков. Помимо того, что упали общие объемы строительства, серьезным фактором снижения сборов здесь стало исключение страхования из смет на строительство. Правда, в последнее время, тенденция понемногу начинает меняться к лучшему», — говорит он. Эксперт признает, что стагнация наблюдается в моторном страховании. В частности, каско физлиц продолжает снижаться вместе с сокращением числа новых автомобилей. «Среди локомотивов роста в нашей компании — страхование ответственности строителей и страхование профессиональной ответственности. Положительная динамика есть в страховании имущества компаний и граждан. В рознице благодаря кризису появляется интерес к страхованию квартир и загородных домов», — сообщил господин Локтаев.

Евгений Макаренко, руководитель Северо-Западного филиала СГ «Уралсиб», рассказывает: «Ближе к концу года на региональном рынке стало более отчетливо ощущаться усиление конкуренции. На рынке каско стра-

ховщики стали более разборчивыми: основная борьба ведется за страхование новых авто и безаварийных клиентов. Особенно это касается тех клиентов, кто в настоящий момент обслуживается в компаниях, сворачивающих свой моторный бизнес. Застраховать подержанный автомобиль в регионе становится все проблематичнее: чаще всего страховые компании ставят заградительные тарифы и клиенты вынуждены отказываться от каско. Кроме того, под конец года конкуренция вернулась даже в не самый привлекательный для страховых компаний сегмент ОСАГО. Такая тенденция может быть объяснена позитивными ожиданиями страховщиков от предстоящих изменений в сегменте в части натурального возмещения убытков, что положительно отразится на рынке ОСАГО».

По мнению господина Макаренко, весь немоторный бизнес стал настоящим лакомым куском не только в Санкт-Петербурге, но и в целом на рынке. Компании соревнуются между собой в качестве и простоте «коробочных» решений, в размере комиссионного вознаграждения, а также в каналах продаж — начинается перетягивание агентов и посредников из одной компании в другую.

САМИ УШЛИ Владимир Храбрых, директор филиала СПАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге, приводит статистику:

в начале года в России насчитывалось 330 страховых компаний, 40% которых находились в зоне высокого риска невыполнения требований по состоянию активов и обязательств, то есть фактически были несостоятельны, а сейчас работу продолжают менее 260 страховщиков, из которых в «красной зоне» — 20%. «То есть за год рынок покинула почти четверть участников», — отмечает он.

«В 2016-м многие добросовестные компании самостоятельно приняли решение покинуть определенные сегменты страхового рынка из-за их убыточности и критически низкой доли в портфеле. В первую очередь речь идет об ОСАГО. В качестве показательного примера можно привести крупного игрока — компанию «Альянс», которая сдала лицензию на обязательное автострахование, решив сфокусироваться на других направлениях. Однако топ-10 компаний по большинству направлений страховой деятельности по итогам 2016 года остался неизменным», — говорит господин Храбрых.

В основном в 2016 году страховой рынок продолжал следовать тенденциям, установившимся годом ранее. В условиях продолжающегося кризиса участники рынка делали ставку на технологичность: развитие электронных полисов и «умного» страхования с применением телематики, расширение пула мобильных приложений, рост предложений продуктов с франшизой. «Если говорить о тенденциях по направлениям бизнеса, то сегмент ОСАГО сохранил статус основного драйвера роста розничного страхования вопреки всем сложностям. Можно говорить о том, что к числу локомотивов рынка в этом году присоединились также сегменты страхования имущества физлиц (преимущественно «коробочные» продукты), а также страхование юрлиц по крупным контрактам и инвестиционное страхование жизни. Последнее стало действенной альтернативой депозитам в условиях падения ставок по банковским вкладам, окончания высокодоходных депозитных договоров и поиска страхователями новых финансовых инструментов. Кроме того, большой популярностью в 2016 году пользовались программы страхования от несчастного случая. Если говорить об электронном канале продаж, то здесь самым популярным остается страхование выезжающих за рубеж», — рассказал господин Храбрых. ■

ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ НАВЕРСТАЛИ УПУЩЕННОЕ

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЛИЗИНГА, ПО ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫМ ИТОГАМ 2016 ГОДА (ОКОНЧАТЕЛЬНЫЕ ДАННЫЕ НА МОМЕНТ ВЫПУСКА ВГ ЕЩЕ НЕ БЫЛИ ПОДВЕДЕННЫ), ВЫРОС НА 20%. ПРИ ЭТОМ, КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, В ПЕТЕРБУРГЕ РОСТ ЭТОГО СЕГМЕНТА ШЕЛ БЫСТРЕЕ, ЧЕМ В ЦЕЛОМ ПО СТРАНЕ И ДАЖЕ БЫСТРЕЕ, ЧЕМ В СТОЛИЧНОМ РЕГИОНЕ. В НЫНЕШНЕМ ГОДУ РОСТ ПРОДОЛЖИТСЯ, ХОТЯ, ВОЗМОЖНО, УЖЕ НЕ СТОЛЬ БЫСТРЫМИ ТЕМПАМИ.

КИРИЛЛ ОРЛОВ

По данным агентства «Эксперт РА», за девять месяцев 2016 года объем лизингового бизнеса вырос на 17% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года, за весь 2016 год, по прогнозам компании, прирост российского лизингового рынка может со-

ставить не менее 20%. Драйвером рынка выступил крупнейший розничный сегмент — автолизинг, на который пришлось около 40% лизингового бизнеса.

Владимир Трофименко, генеральный директор сети многофункциональных цен-

тров «Мой кабинет», констатирует: «Рынок лизинга восстанавливается после кризиса, данная тенденция характерна для всей России и для Санкт-Петербурга в частности. По итогам девяти месяцев в Северо-Западном федеральном округе объем

новых сделок увеличился на 5,3% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года и составил 53,1 млрд рублей. В Петербурге рост даже более значительный — около 11% по итогам года. При этом позитивная динамика сохраняется. До половины рынка

лизинга составляют контракты на легковые и грузовые автомобили».

По его словам, значительную роль играют лизинговые контракты в сфере оборонной и пищевой промышленности. Западные санкции влияют на оба эти направления, и велика вероятность сохранения текущей ситуации в будущем.

В конце 2016 года лизингодатели ощутили существенное снижение процентных ставок по кредитам. В целом ставки приблизились к докризисному уровню, а улучшающаяся ситуация в экономике способствует долгосрочному планированию.

Николай Кубликов, директор Северо-Западного регионального филиала АО «Сбербанк Лизинг», говорит, что объем бизнеса по Санкт-Петербургу и Ленинградской области в 2016 году вырос по сравнению с 2015 годом на 40%. «Данная динамика прежде всего вызвана ростом розничного бизнеса компании „Сбербанк Лизинг“, — поясняет он.

«Если драйвером роста в первом квартале 2016 года выступили промышленные предприятия, которые приобретали оборудование, то во втором-четвертом кварталах значительный прирост произошел за счет финансирования грузового и легкового транспорта. По сравнению с 2015 годом наблюдаются позитивные тенденции среди лизинговых компаний. За это время снизились ставки финансирования и были увеличены сроки лизинга», — рассказал эксперт.

Андрей Волков, руководитель дирекции продуктового развития и взаимоотношений с партнерами ГК «Балтийский лизинг», добавляет: «Тенденции третьего и четвертого кварталов 2016 года свидетельствовали о росте в сегментах автотранспорта, специальной техники, оборудования и авиатранспорта. Негативные прогнозы о снижении объемов нового бизнеса, характерные для экспертных оценок конца 2015 — начала 2016 года, не оправдались».

Господин Волков говорит, что «Балтийский лизинг» закончил год успешно. «По нашим предварительным оценкам, объем нового бизнеса компании превысил 23,9 млрд рублей против 19,4 млрд рублей в конце 2015 года. Количество заключенных в 2016 году сделок вплотную приблизилось к 10 тыс. Ключевыми сегментами для нас стали автолизинг, финансовая аренда сельскохозяйственной техники, строительной и дорожной спецтехники, лизинг машиностроительного, металлообрабатывающего и металлургического оборудования. К концу года портфель „Балтийского лизинга“ составил 32,8 млрд рублей, что на 11% больше уровня 2015 года».

Марк Гойхман, аналитик ГК TeleTrade, считает, что лизинговый рынок в Санкт-Петербурге имеет тенденцию к росту опережающими темпами по сравнению с Россией в целом и с Московским регионом. «Так, за три квартала 2016 года доля Санкт-Петербурга в новом бизнесе возросла с 10 до 10,8% по сравнению с девятью месяцами 2015 года, по данным аналитического агентства „Эксперт РА“. И это даже притом, что по России лизинг в 2016-м развивался опережающими темпами по сравнению с экономикой в целом и основными отраслями», — говорит господин Гойхман.

Он полагает, что опережающие показатели лизинга — предпосылка и свидетельство обновления основных фондов,



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НА РЫНКЕ ВСЕ БОЛЕЕ ЗНАЧИТЕЛЬНУЮ РОЛЬ ИГРАЮТ ЛИЗИНГОВЫЕ КОНТРАКТЫ В СФЕРЕ ОБОРОННОЙ И ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ. ЗАПАДНЫЕ САНКЦИИ ВЛИЯЮТ НА ОБА ЭТИ НАПРАВЛЕНИЯ

предвосхищающее разворот экономики от кризисного падения к росту в 2017 году.

УСЛОВИЯ МЕНЯЮТСЯ Аналитики отмечают по рынку изменения в условиях лизинговых сделок. Особенно это заметно в сегменте автолизинга. Так, по данным «Эксперт РА», произошло снижение среднего размера авансовых платежей с 20–30% за 2015 год до 10–15% за 2016 год. Кроме того, на рынке стало больше предложений по лизингу автомобилей с пробегом и от иностранных производителей, появились региональные программы. Вместе с тем сократилось количество компаний, предлагающих продукты с каникулами по лизинговым платежам. В текущем году ожидается активизация программ для региональных клиентов, а также перезапуск продуктов в рамках госпрограммы Минпромторга.

«Мы в 2016 году провели большую работу по снижению ставок и улучшению условий заключения сделок. В первую очередь за счет использования различных источников финансирования, получения фондирования на более выгодных условиях, развития специализированных программ работы с поставщиками, совершенствования методики рисков, разработки специальных программ по отдельным видам имущества и оборудования. Значительное влияние оказывают, конечно, и общеэкономические изменения, например, работа Центробанка России по уменьшению уровня ставки рефинансирования. В среднем по компании в 2016 году нам удалось снизить ставки на 1–1,5%», — сообщил Андрей Волков.

НА ПОРОГЕ ПЕРЕМЕН В 2017 году рынок лизинга ждут кардинальные перемены. Центробанк готовит проект поправок в федеральный закон, который призван совершенствовать нормативное регулирование в сфере лизинга и сделать рынок более прозрачным. В числе новых требований называется необходимость для лизинговых компаний получать статус некредитных финансовых организаций, обязательное их участие в СРО, а также определение минимального размера собственных средств. Господин Трофименко считает, что новый закон существенно изменит рынок, который могут покинуть 25–40% игроков. «Тяжелая ситуация последних лет, а также

грядущие изменения вынудят большинство некрупных лизинговых компаний к переупрофилированию деятельности, например на арендную, или к полному уходу с рынка», — считает он.

Однако другие участники рынка сохраняют оптимизм. По прогнозам ГК TeleTrade, рынок лизинга в стране сохранит склонность к увеличению в 2017 году, хотя и меньшими темпами, — примерно 10%, учитывая повышение статистической «низкой базы». Этому будет способствовать стабилизация курса рубля, снижение инфляции до 4–4,5%, прекращение падения ВВП.

«Для Санкт-Петербурга вероятен рост на 14–15%. К этому располагает отраслевая структура лизинга. Структура и развитие рынка по сегментам в Санкт-Петербурге примерно соответствуют общероссийским параметрам. В них проявляется отраслевая специфика с учетом кризисных реалий. Основную долю в России имеет автолизинг (38%), и его темпы роста — на 21% за девять месяцев 2016 года в годовом исчислении. Это отражает, с одной стороны, последствия роста курса доллара и удорожания импортных машин, а с другой — во многом результат поддержки данной сферы от госпрограммы льготного автолизинга. На 2017 год она продлевается, что может обеспечить повышение объемов в данном сегменте примерно на 15% за год. Это поддержит рынок в Северной столице, поскольку в густонаселенном регионе сосредоточено большое количество и потребителей, и производителей техники», — говорит господин Гойхман.

С другой стороны, снижение объемов в лизинге показывают такие сферы, как оборудование для ЖКХ, недвижимость, медтехника, энергетическое и полиграфическое оборудование. Данные сектора пострадали в 2016 году от кризисного снижения спроса на конечный продукт. Но и здесь по мере ослабления действия негативных факторов можно ожидать снижения темпов падения до минимальных значений.

Руслан Коршунов, младший директор по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА», отмечает: «По нашему мнению, в 2017 году, как и в Санкт-Петербурге, так и в целом по стране наибольший потенциал роста лизинговых сделок сосредоточен в розничных сегментах. В первую очередь это сделки с легковыми и грузовыми автомобилями,

во вторую — лизинг строительной техники. Позитивно на этих сделках скажутся реализация отложенного спроса, продление госпрограмм и подготовка инфраструктуры к чемпионату мира по футболу 2018 года».

Генеральный директор ООО «Лентранслизинг» Дмитрий Виноградов ожидает, что отложенный спрос 2014–2016 годов в связи с износом производственных фондов будет в полной мере предъявлен с 2017 года. Этому, по его мнению, способствует и стабилизация курса национальной валюты, что дает возможность коммерческим структурам планировать свои затраты, а значит, и оценивать эффект от приобретения новых основных средств.

«В связи с этим мы ожидаем повышения спроса на рынке лизинга оборудования (металлообрабатывающего, пищевого, деревообрабатывающего), а также на рынке лизинга специализированной техники», — говорит эксперт.

Рынок лизинга грузового транспорта, по прогнозам господина Виноградова, пока не покажет значительного подъема, так как в связи с падением объема перевозок, с одной стороны, и с повышением рублевых цен на транспорт, с другой стороны, срок окупаемости грузовых автомобилей вырос до сроков, на которые лизинговые компании не готовы заключать договоры с перевозчиками. «Так, если до 2013 года срок окупаемости коммерческого транспорта находился в пределах от двух до пяти лет, то сейчас эти границы сместились до промежутка от пяти до восьми лет», — приводит расчеты господин Виноградов.

В 2017 году активнее начинает предъявляться спрос на лизинг новых моделей грузовых вагонов, однако основная масса лизинговых операторов и кредитующих их банков пока не готова рассматривать такие сделки.

В новом году ООО «Лентранслизинг» не предполагает значительного изменения условий предоставления лизинга. «При всем желании лизингодателей обезопасить себя, повысив авансы, процентные ставки или ужесточив условия договора, необходимость бороться за клиента диктует применение более лояльного подхода. Поэтому вот уже несколько лет, даже в кризис, для платежеспособных клиентов, имеющих положительный опыт обслуживания лизинга, компания „Лентранслизинг“ находит возможность предоставлять лизинг на максимально выгодных условиях, — считает господин Виноградов. — На взгляд нашей компании, в 2016 году еще сильнее усилилось разделение между лизинговыми компаниями федерального уровня (как с госучастием, так и коммерческими, принадлежащими крупным банкам) и региональными лизинговыми компаниями. Все большая доля финансирования и сделок приходится на компании, входящие в топ-30, что снижает уровень конкуренции на рынке лизинга, а значит, негативно влияет на качество услуг».

Андрей Волков говорит: «В этом году мы ожидаем продолжение госпрограмм льготного лизинга при покупке автотранспорта. Ведется активное обсуждение с регулятором условий реализации аналогичной программы по специальной технике. Ожидается и программа по сельхозтехнике. Думаю, все они окажут положительное влияние и на покупательский спрос, и на объем нового бизнеса лизинговых компаний в 2017 году. И в России в целом, и в Санкт-Петербурге в частности». ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ

Коммерсантъ

ЛИЦА ГОРОДА

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

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

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
ЛИЦА ГОРОДА

“

SOCIAL
REPORT

18 АПРЕЛЯ
2017

ФОРМАТ — А3.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

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