САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ СОКРАЩАЮТ ДОЛЮ ОСАГО В СВОИХ ПОРТФЕЛЯХ / 23
САЛАТ «ЦЕЗАРЬ» КАК ПРЕПЯТСТВИЕ НА ПУТИ РАЗВИТИЯ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА / 29
РЫНОК ПРОЕКТОВ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ СТАНОВИТСЯ БОЛЕЕ ЦИВИЛИЗОВАННЫМ / 33

Среда, 27 ноября 2013 №218
(№5249 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №17–36
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА
ВТБ
Реклама
ОАО Банк ВТБ

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
БАЛТРОС Группа компаний
Реклама
ГК «Балтрос»



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ФЕЕРИЯ СМОЛЬНОГО

Двухгодичная инвестиционная пауза, которую с театральным драматизмом выдерживал Смольный более двух лет, в середине осени внезапно оборвалась канонадой выстреливших обещаний реализовать сразу несколько крупных инфраструктурных проектов. Чиновники взахлеб и наперебой стали рассказывать, как будут тратить десятки миллиардов рублей на метрополитен, легкорельсовый трамвай, мост на остров Серный, скоростную магистраль вдоль Обводного канала.

Особняком в этой инвестиционной феерии стоят совсем уж невероятные планы комитета по инвестициям в течение десяти лет построить в каждом районе города по выставочному центру ценой в 5 млрд рублей каждый. То есть почти за четверть века рыночных отношений конгрессно-выставочная деятельность была инвесторам неинтересна, и за все время нашелся лишь один желающий построить такой объект. И это, кстати, оказался не в полном смысле частный инвестор — комплекс «Экспофорум» строит «Газпром», структура, которая может сквозь пальцы смотреть на длинные сроки возврата инвестиций. А теперь чиновники на полном серьезе пытаются уверить бизнес-сообщество, что за небольшой в общем-то период найдутся желающие вложить в эту сферу несколько сотен миллионов долларов.

Подобный инвестиционный салют горожане наблюдают не впервые. Предпоследний раз случился он в период поздней Валентины Матвиенко. Все уже понимали, что градоначальница собирает чемоданы, ее подчиненные находились в лихорадочных поисках работы, потому с каждым днем накал страстей возрастал, а суммы, которые государственники из Смольного обещали потратить на инвестпроекты, росли в геометрической прогрессии. Громкие заявления давали возможность попасть в новостные ленты и дарили хотя бы призрачную надежду на то, что тебя заметят, оценят твой уровень (шутка ли — инициировать проект на десятки миллиардов рублей!) и не забудут после смены власти.

Чиновникам стоит перестать строить воздушные замки и начать работать с инвесторами. Не с мнимыми, которых они безуспешно ищут в заграничных командировках, а с нашими, доморощенными. Госслужащий, который способен выстроить конструктивный диалог с бизнес-сообществом, точно не «потеряется».

ГРАФИКА НА ОБЛОЖКЕ: АРСЕНИЙ БЛИНОВ

ТЯЖЕЛЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ВЫБОР

КАЖДОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ В ОТРАСЛИ ТЯЖЕЛОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, А ТОЧНЕЕ ЕГО СОБСТВЕННИКИ И МЕНЕДЖМЕНТ, ПРИНИМАЕТ ДЛЯ СЕБЯ РЕШЕНИЕ — ИДТИ ЛИ ПО ПУТИ МОДЕРНИЗАЦИИ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ПРОИЗВОДСТВА ИЛИ ЗАПУСТИТЬ СТРОИТЕЛЬСТВО НОВОГО ЗАВОДА «С НУЛЯ». BG ПОПЫТАЛСЯ РАЗОБРАТЬСЯ, ПОЧЕМУ КОМПАНИИ ДЕЛАЮТ ВЫБОР В ПОЛЬЗУ ТОГО ИЛИ ИНОГО ТИПА ИНВЕСТПРОЕКТА. АНАСТАСИЯ ЦЫБИНА

Практически все производственные предприятия Петербурга проводят локальные ремонты или замены технологического оборудования, повышая производственный потенциал и снижая издержки. «Если говорить о локальной модернизации производства, то такие работы, как правило, проводятся в рамках инвестиционных программ, которые готовятся и утверждаются каждый год. Затраты на локальную модернизацию среднего машиностроительного предприятия в основном не превышают 100 млн рублей», — комментирует Александр Повалишников, партнер практики «Промышленность» консалтинговой группы «НЭО Центр». По его словам, проводя крупную модернизацию, предприятие может преследовать несколько целей: снижение издержек, увеличение производственного потенциала, диверсификация производства.

Начиная же новое строительство, как правило, планируется создание современного высокотехнологичного комплекса, соответствующего потребностям рынка. «Срок окупаемости значительно зависит от специфики конкретного проекта: от финансового положения рассматриваемой компании до доступности финансовых ресурсов. Также важно понимать, что мы подразумеваем под реконструкцией: это может быть закупка нового оборудования, либо модернизация текущего; с остановкой текущего производства или без остановки», — рассуждает господин Повалишников. Тем не менее, обобщая опыт реализованных проектов, эксперт констатирует некую закономерность: «Если говорить о простом периоде окупаемости, то в большинстве случаев новые проекты окупаются быстрее, чем проекты по модернизации. Это объясняется тем, что новое производство обычно подразумевает использование более совершенных, более маржинальных технологий. При этом период окупаемости по новым проектам в основном больше, чем по проектам реконструкции. Причина — повышенные риски запуска нового производства в сравнении с рисками действующего предприятия, планирующего модернизацию».

ТОЧЕЧНЫЕ ПРОЕКТЫ

По мнению генерального директора ОАО «Звезда» Павла Плавника, принципиальным различием в этих двух типах инвестпроектов в промышленности является время инвестирования. «Практика показывает, что вновь созданные предприятия более конкурентоспособны, в том числе по менеджменту. Окупаемость напрямую зависит от ставки обслуживания кредитных ресурсов. В промышленности в среднем период окупаемости — 8–10 лет», — говорит он. Сегодня в портфеле инвестпроектов «Звезды» на ближайшие годы проекты общей стоимостью 10 млрд рублей. В частности, это проект по созданию индустриального парка «Звезда» (как за счет brownfields, так и за счет greenfields), в реализацию которого с 2012 года инвестировано более 200 млн рублей. Второй проект компании предполагает создание Центра редукторостроения площадью 12 тыс. кв. м. Объем планируемых инвестиций в 2014–2016 годах составит более 2 млрд рублей. В результате реализации двух проектов в компании рассчитывают получить более диверсифицированный источник дохода и увеличить оборот до 25 млрд рублей в год к 2020 году.

«Старое производство сохраняется, модернизируется, обновляется для поддержания жизненного цикла выпущенной продукции. Оно будет частично встроено в новые производственные процессы», — рассказывает господин Плавник. По его словам, при сравнении двух возможных путей важно учесть все значимые факторы. «Перевод заводов на новую площадку сопряжен с частичной потерей персонала. Этот фактор, как и многие другие очевидные факторы, необходимо не только учесть, но и достоверно оценить. Решение в любом случае необходимо принимать на альтернативной основе, исходя из анализа экономической эффективности на долгосрочный период», — говорит он.

По мнению Николая Скорохватова, генерального директора Ижорского трубного завода (ИТЗ, входит в ОАО «Северсталь»), создание новых производств имеет смысл тогда, когда речь идет о необходимости ввода дополнительных производственных мощностей, направленных на увеличение объемов выпуска продукции. Модернизация уже имеющихся мощностей, как правило, направлена на совершенствование технологии выпуска продукции (увеличение качества), а также на снижение расходных коэффициентов (уменьшение энергоемкости, снижение стоимости обслуживания). Осенью этого года ЗАО «Ижорский трубный завод» приступило к завершающему этапу инвестиционной программы по модернизации предприятия на 2012–2013 годы общей стоимостью 1,3 млрд рублей.

«Эти средства предусмотрены на реализацию более десяти инвестиционных мероприятий, направленных на увеличение объемов выпуска трубы, повышение качества и освоение новых видов продукции, — рассказывает Николай Скорохватов. — В числе инвестиционных проектов — установка второго экспандера (устройство корректировки овала труб большого диаметра) и финишного пресса (установка для коррекции трубной заготовки). Предполагается, что новое оборудование увеличит производственные мощности предприятия и позволит усовершенствовать технологию выпуска толстостенных труб большого диаметра».

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОНЦЕНТРАЦИЯ

Несколько производственных компаний, работающих в Петербурге, реализуют проекты по строительству новой площадки и перебазированию на нее сразу нескольких действующих заводов. Например, такие проекты уже не первый год реализуют ОАО «ГОЗ „Обуховский завод“» (входит в концерн «Алмаз-Антей») и ОАО «Климов» (входит в ОАО «Объединенная двигателестроительная корпорация»). На территории Обуховского завода реализуется проект по созданию Северо-Западного регионального центра концерна ПВО «Алмаз-Антей», куда в рамках создания технопарка переедут пять предприятий. Общий объем инвестиций — около 20 млрд рублей.

Генеральный директор Обуховского завода Михаил Подвязников говорит, что в рамках создания Северо-Западного регионального центра (СЗРЦ) возможности предприятий резко возрастают уже сегодня, а при завершении проекта и накладные расходы, и себестоимость выпускаемой продукции будут снижены, а производительность труда увеличена. «В следующем году мы хотели бы выйти на 12–14 млрд рублей оборота по Обуховскому заводу. Территория, которую мы оставляем, будет реализована, деньги направлены на погашение кредита банка ВТБ, который финансирует создание центра. В целом, по предварительной оценке, реализация проекта СЗРЦ позволит к 2015 году увеличить общий объем реализуемой продукции в 2,3 раза по сравнению с 2010 годом, сократив совокупные накладные расходы», — прогнозирует господин Подвязников.

ОАО «Климов» реализует проект «Реконструкция и перевооружение научно-производственной базы ОАО „Климов“» для производства газотурбинных двигателей, который предусматривает компактное размещение предприятия на одной производственной площадке (вместо трех сегодня). Инвестиции — 6 млрд рублей. «Изначально проект ставил себе задачу — увеличение объемов производства практически в четыре раза, включая создание новой техники, — рассказывает исполнительный директор ОАО «Климов» Александр Ватагин. — Финансовый рост при этом сопоставим с

ростом выпуска продукции. В перспективе с учетом возврата инвестиций мы прогнозируем увеличение, сравнимое с ростом экономических параметров по всей отрасли». Старое производство при этом утилизируется и ликвидируется, здания и сооружения перепрофилируются в другие области с учетом их месторасположения (центр города).

Господин Ватагин говорит, что «Климов» видит свое развитие только через новый технологический уклад. «За этим будущее промышленности, простым улучшением не добиться лидирующих позиций. Будущее за предприятиями — интеграторами с широким рынком аутсорсинга. Такой путь единственно правильный, независимо от сроков окупаемости», — уверен он.

С ним согласен и Михаил Подвязников: «В моем понимании, если ты хочешь попасть в XXI век, нужно строить „с нуля“, так как втянуть новые технологии в старые корпуса, которые создавались 30–40 лет, а то и 100 лет назад, практически невозможно. Затраты на их реновации, на все инженерные подводки гораздо выше, чем если строить заново. Я уже не говорю об условиях труда, об экологических вопросах, информационной безопасности и так далее. Если говорить объективно, то все-таки требуется постоянно — раз в 20–30 лет — серьезно обновлять производство, в том числе, строя новые производственные корпуса, потому что инженерная мысль не стоит на месте, технологии постоянно совершенствуются, появляются новые виды продукции, делать их в старых условиях очень и очень сложно». По его мнению, покупка новых станков, нового оборудования — это зачастую бесполезная трата времени.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПРОМЫШЛЕННИКИ ГОВОРЯТ: ЕСЛИ ХОЧЕШЬ ПОПАСТЬ В XXI ВЕК, НУЖНО СТРОИТЬ «С НУЛЯ», ТАК КАК ВТЯНУТЬ НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СТАРЫЕ КОРПУСА, КОТОРЫЕ СОЗДАВАЛИСЬ 30–40, А ТО И 100 ЛЕТ НАЗАД, ПРАКТИЧЕСКИ НЕВОЗМОЖНО

ПО ВСЕМ ФРОНТАМ По словам Александра Повалишникова, перед началом того или иного проекта подготавливается стратегия развития компании, включающая в себя исследования текущего рынка. «Положительное решение по реализации нового проекта принимается в случае наличия на рынке дефицита и необходимости импортозамещения», — говорит он. В целом модернизация предприятий тяжелого машиностроения — оправданный шаг при обязательном условии поддержки со стороны государства.

«Если же сравнивать модернизацию производства (brownfield-проекты) и строительство нового завода (greenfield), то в подавляющем большинстве случаев будет отдано предпочтение модернизации. На это есть несколько причин — наличие инфраструктуры и существенно меньшие капитальные вложения. В тяжелом машиностроении реализация новых проектов носит точечный характер, так как инвестиции в строительство завода, как правило, начинаются от 5 млрд рублей. Как правило, структура бюджета модернизации того или иного предприятия выглядит следующим образом: 70–90 процентов — покупка нового оборудования, 2–3 процента — проектные работы, 10–30 процентов — строительные работы», — комментирует он.

Среди крупнейших инвестпроектов, включающих обе составляющие (строительство нового производства параллельно с модернизацией действующих предприятий), господин Повалишников отмечает проекты ОАО «Силовые машины». Компания строит в промзоне Металлострой новый производственный комплекс по производству энергетического оборудования стоимостью 7 млрд рублей и завод по производству силовых трансформаторов стоимостью более 5 млрд рублей (реализует совместно с корпорацией Toshiba), одновременно реализуя на действующих площадках более мелкие локальные инвестпроекты, такие как модернизация действующего технологического оборудования и внедрение новых технологий в производство, совершенствование проекта разработанной и изготовленной быстроходной паровой турбины для АЭС мощностью 1200 МВт со скоростью вращения 3 тыс. оборотов в минуту, разработка тихоходной паровой турбины для АЭС мощностью 1200 МВт со скоростью вращения 1,5 тыс. оборотов в минуту и комплектного турбогенератора.

«Комплекс по производству энергетического оборудования, построенный в 2009–2012 годах, стал одним из немногих новых машиностроительных заводов, введенных в последнее время в России», — рассказывает генеральный директор ОАО «Силовые машины» Игорь Костин. Новое предприятие строится в первую очередь с расчетом на производство новой продукции «Силовых машин»: тихоходных турбин для атомных станций и высоковольтных силовых трансформаторов, объясняет Игорь Костин выбор в пользу строительства промышленного объекта «с нуля».

«Ленинградский металлический завод, традиционная производственная площадка, к сожалению, не соответствует требованиям именно „тихоходного“ направления. В результате было принято решение о строительстве нового комплекса, который позволяет делать крупногабаритное оборудование повышенной мощности с уникальными техническими характеристиками. Что касается трансформаторного проекта, то создание совместного предприятия с корпорацией Toshiba является частью бизнес-стратегии „Силовых машин“, направленной на расширение номенклатуры выпускаемой продукции и создание энергоэффективных и наукоемких продуктов для отрасли», — рассказывает господин Костин. ■

ЗАВЛЕЧЬ КЛИЕНТА В СВОИ СЕТИ

ЗА ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ В ПЕТЕРБУРГЕ СТАЛИ АКТИВНО РАЗВИВАТЬСЯ ТОЧКИ ДОСТУПА WI-FI В ОБЩЕСТВЕННЫХ МЕСТАХ. УРОВЕНЬ ПРОНИКНОВЕНИЯ ПОКА НИЖЕ, ЧЕМ В МОСКВЕ, НО В ПЕТЕРБУРГЕ БОЛЬШЕ БЕСПЛАТНОГО WI-FI, А КАЧЕСТВО СОЕДИНЕНИЯ ЛУЧШЕ. ЧАСТО ЭТИ НАЧИНАНИЯ УБЫТОЧНЫ ДЛЯ СВЯЗИСТОВ, КОТОРЫЕ УТВЕРЖДАЮТ, ЧТО ЭТО ИМИДЖЕВЫЕ ПРОЕКТЫ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ПОВЫШЕНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ. ЮЛИЯ ЧАЮН

В условиях массового распространения портативных многофункциональных устройств связи и повышения их роли в ежедневных коммуникациях и обеспечении потребителей актуальной информацией практика организации бесплатного доступа к высокоскоростным сетям передачи данных в общественных местах, несомненно, получает все более широкое обоснование.

Даниил Маркелов, аналитик «Инвесткафе», говорит, что объемы проникновения Wi-Fi на данный момент оценить достаточно сложно, так как нет единой информации о точках доступа и зонах покрытия. «Тем не менее в Петербурге насчитывается около 1 тыс. хотспотов, 800 из которых бесплатны. В Москве это 1,5 тыс. и 1,2 тыс. соответственно. Однако большую часть данных точек доступа можно назвать условно бесплатными, так как находятся они в различных horeca-заведениях и требуют получения пароля. Остальная же часть приходится на бесплатные точки доступа, организованные в соответствии с государственными программами», — рассказывает он.

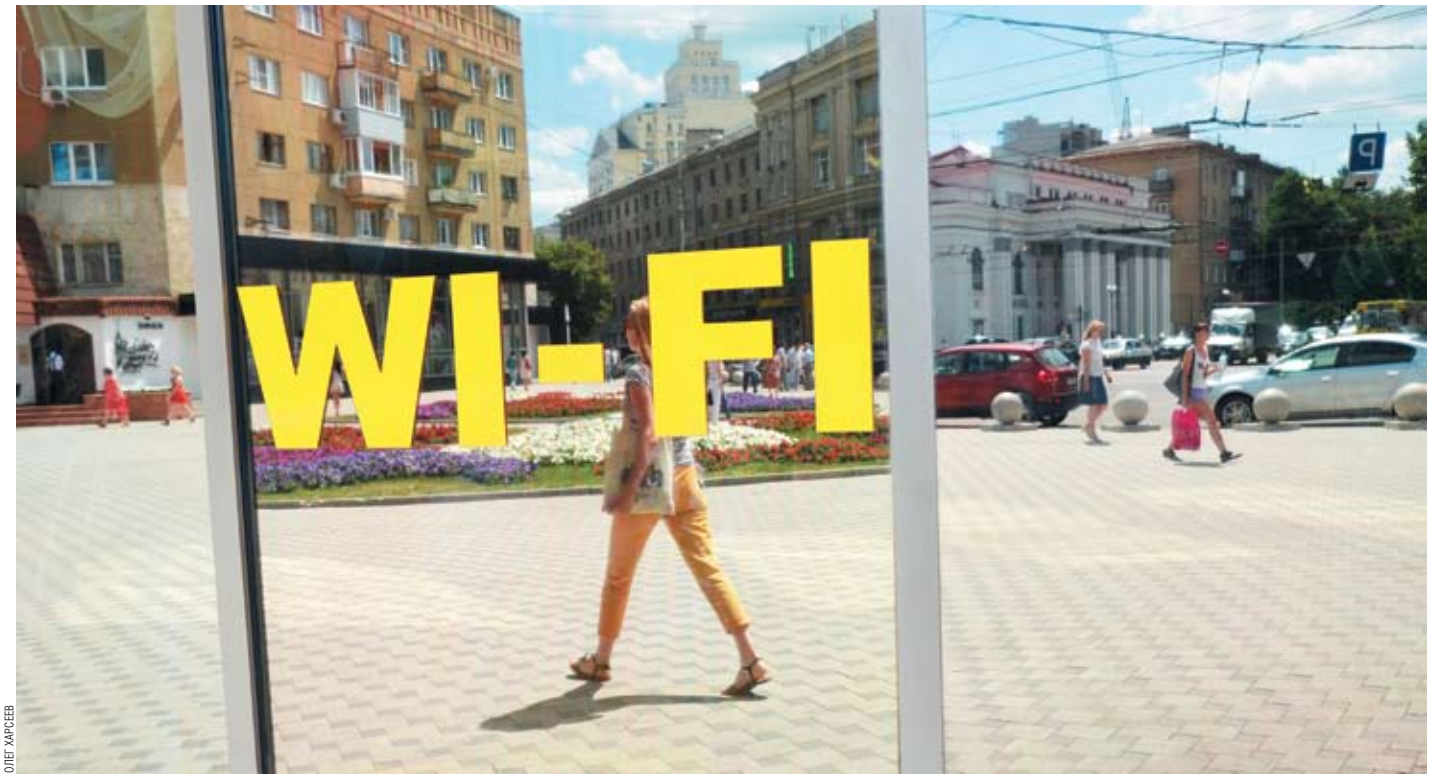
Руководитель коммерческого отдела петербургского филиала «ВестКолл» Павел Попечителев говорит, что точных данных по объему проникновения Wi-Fi в общественных зонах нет. ➔ 20

ИНТЕРНЕТ

19 ➔ «По нашим оценкам, менее половины заведений Петербурга с общественной зоной предлагают платный или бесплатный Wi-Fi-доступ своим гостям, постояльцам, посетителям. В первую очередь это кафе, рестораны, бары, гостиницы, клиники, отели и апарт-отели, торгово-развлекательные центры», — говорит он.

Александр Пышняк, технический директор ООО «Простор» (Interzet), говорит, что в Петербурге Wi-Fi-технология, конечно, получила большее распространение, чем в среднем по России, но до Москвы нашему городу еще далеко. «В столице на данный момент осуществляется сразу несколько программ по предоставлению беспроводных услуг связи, в том числе в метро и общественном транспорте», — рассказывает он.

По словам генерального директора компании «Комфортел» Дмитрия Петрова, в Петербурге по сравнению с остальной Россией доступ к Wi-Fi в общественных местах развит достаточно хорошо. «В Москве охват тоже широкий, но, к примеру, в одном из московских аэропортов Wi-Fi платный и сигнал так себе, а в Пулково он бесплатный и хороший. Что касается охвата, то, например, компания „Дом.ру“ частично накрыла Wi-Fi Невский проспект, ЦПКО, Александровский парк; многие юрлица также предлагают свои точки бесплатного доступа в интернет. Wi-Fi уже стал нормой для заведений общественного питания, фойе бизнес-центров. Это в первую очередь полезно для туристов. На мой взгляд, Wi-Fi не хватает в сталинских домах, дворах-колодцах, на парковках, в общем, в тех местах, которые находятся вне зоны действия 3G-сетей. Wi-Fi в общественных зонах — важная имиджевая составляющая города», — рассуждает господин Петров.



ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

ВСЕ РАСХОДЫ ПО СОЗДАНИЮ БЕСПРОВОДНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЛОЖАТСЯ НА ОПЕРАТОРА СВЯЗИ, И ДАЛЬНЕЙШАЯ ЕЕ ЭКСПЛУАТАЦИЯ НЕ ПРЕДПОЛАГАЕТ ВОЗВРАТА ИНВЕСТИЦИЙ. ЭТО ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ИМИДЖЕВЫЙ ПРОЕКТ

ИГРОКИ РЫНКА Даниил Маркелов говорит, что создание беспроводного бесплатного доступа в интернет в общественных зонах реализуется в рамках содействия государства и частных компаний. «В основном такими партнерами выступают операторы „Мегафон“, „Вымпелком“ и МТС», — перечисляет он.

Господин Попечителев рассказывает, что предоставление любых услуг связи является строго лицензируемой деятельностью, поэтому Wi-Fi — исключительно операторская зона ответственности. «Инициатором и контролирующим органом по оснащению общественных зон Петербурга Wi-Fi-доступом является комитет по информатизации и связи Смольного», — утверждает он.

По словам генерального директора компании «Обит» Андрея Гука, «Обит» покрыл Петергоф, а также сделал точку доступа в Пулково. «Постоянно ходят слухи, что хотят сделать Wi-Fi в метрополитене, но пока это не было реализовано. Стоит отметить, что ситуация с Wi-Fi в общественных зонах в Петербурге лучше, чем в Москве. В столице уровень проникновения тоже высокий, но там половина точек платная, а качество хуже, так как они работают на радиоприемниках, а Петербурге операторы больше денег вкладывают в развертывание сетей», — говорит господин Гук.

По его словам, для компании «Обит» создание точек доступа Wi-Fi в Пулково и в Петергофе являются чисто имиджевыми проектами. «Это была моя идея, и мы получили массу положительных отзывов от клиентов. Таким образом мы популяризируем нашу компанию. На Петергоф мы потратили около 10 млн рублей, так как в парке пришлось прокладывать коммуникации. Кроме того, мы многим нашим корпоративным клиентам предлагаем сделать доступ к Wi-Fi, но это уже другая история, они наши клиенты, которые платят деньги за услуги. Затраты на создание точки в кафе составляют примерно 15 тыс. рублей», — рассказывает господин Гук.

ЦЕНА ВОПРОСА Господин Маркелов говорит, что измерять стоимость реализации проектов стоимостью установки лишь одной точки было бы нелогично, так как помимо роутера необходимо еще много другого сопутствующего оборудования. «Однако для создания сети с минимальными требованиями (и, соответственно, слабым сигналом и скоростью передачи) для покрытия, например, парка в 100 га, необходимо около 30 роутеров, 5–10 коммутаторов разного уровня, серверы для создания сети и много расходного оборудования. Таким образом, минимальная сумма находится в районе $20–30 тыс. При реализации же крупных проектов для обеспечения хорошего сигнала и скорости доступа стоимость оборудования может доходить до $100 тыс.», — поясняет господин Маркелов.

Дмитрий Петров говорит, что чаще всего ни о каком сроке окупаемости говорить не приходится, так как это имиджевые проекты связистов. «Это повышает лояльность, меняет отношение к оператору. Впрочем, в будущем возможно будет зарабатывать на рекламе, предпосылки к этому уже есть. Если говорить о затратах, то все зависит от поставленной задачи. Если, допустим, нужно накрыть сетью стадион — вот поистине нетривиальная задача по созданию не глобальной, а локальной сети. Ведь будет необходимо создать доступ для очень большого количества людей, сделать так, чтобы ничего не тормозило, а система не рухнула от нагрузки. Для этого потребуется применить промышленные решения. Вот это может стоить сотни тысяч долларов», — рассказывает он.

ТЕМПЫ РАЗВИТИЯ Даниил Маркелов говорит, что нормальные темпы развития в данной области наблюдаются только последние несколько лет, но высокими их назвать нельзя. «Также маловероятно, что бесплатный доступ в интернет будет по всему городу, так как это делает бессмысленными услуги операторов мобильной связи», — говорит он.

Павел Попечителев, рассказывает, что при правительстве Санкт-Петербурга работает программа развития бесплатных Wi-Fi зон в городе. «Многие операторы уже подключились к этой программе и работают над ее реализацией. Пройдет пара лет, и парки, скверы, дворы, метро, остановки общественного транспорта будут в зоне бесплатного Wi-Fi», — надеется он.

По словам господина Пышняка, спрогнозировать рост развития данной услуги довольно трудно, все будет зависеть от спроса. «Если отталкиваться от количества продаваемых гаджетов с возможностью выхода в интернет и роста объема предоставления контента, то, думаю, через два-три года данная услуга станет для наших горожан обыденностью», — говорит он.

ПРОБЛЕМНЫЙ WI-FI При развертывании сети Wi-Fi, рассчитанной на большое количество пользователей, операторы сталкиваются с определенными трудностями.

Господин Попечителев говорит, что основная сложность заключается в том, что все расходы по созданию беспроводной инфраструктуры ложатся на оператора связи. «И дальнейшая ее эксплуатация не предполагает возврата инвестиций. Это исключительно имиджевый проект. Кроме того, большая сложность заключается в проведении согласований на строительство кабельных магистралей, установку точек доступа и подключения их к электросетям с различными городскими структурами, управляющими общественными зонами», — сетует он.

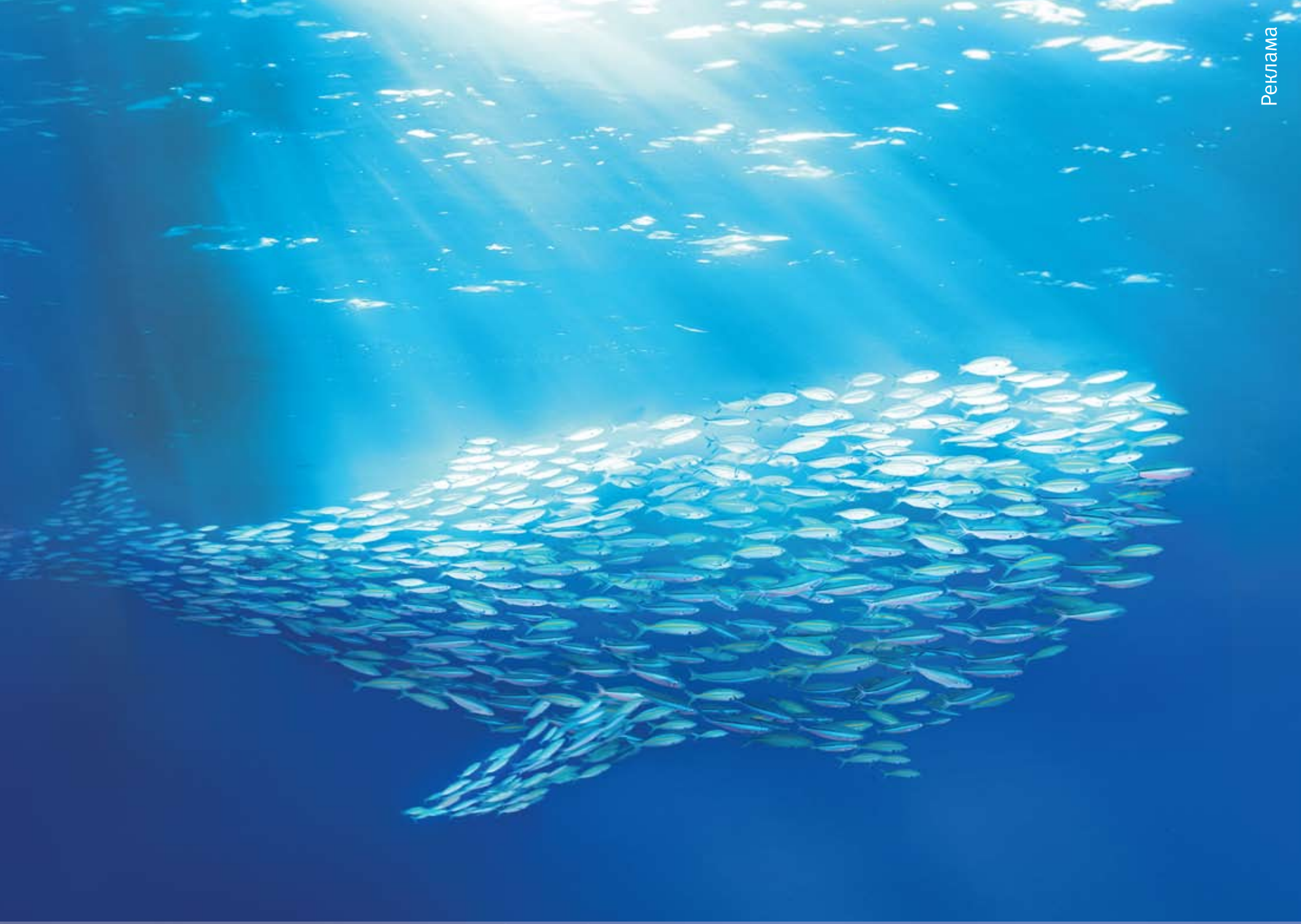
Алексей Ефимов, директор коммерческого департамента «Смарт Телеком», говорит, что с общественными зонами, представляющими собой открытые площадки, возникает ряд сложностей, связанных с организацией электропитания, установкой узлового оборудования и прочим, требуется также обеспечить антивандальную защиту.

По мнению господина Петрова, есть вероятность, что в будущем у отрасли могут появиться иные проблемы, нетехнического характера. «Сейчас власть активно пытается контролировать интернет. Вполне вероятно, что через несколько лет нельзя будет предоставлять услуги Wi-Fi без регистрации или что-нибудь подобное. Понимаете, самый опасный фактор на рынке — это влияние государства, которое рано или поздно может поменять правила игры. Все остальное рынок может переварить. Вообще, на мой взгляд, мы опоздали с Wi-Fi — особенно на фоне развития 3G-сетей, кроме того, 4G на подходе, иными словами Wi-Fi становится атавизмом. С другой стороны, Wi-Fi может снять нагрузку с сетей сотовых операторов, которые тоже испытывают нехватку частот», — делится мыслями господин Петров.

ЗАРУБЕЖНАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ Что касается зарубежного опыта, то господин Пышняк указывает на технологию FON — развитие и объединение сетей различных провайдеров. «Данная технология имеет широкое распространение в Западной Европе. И позволяет пользователю, подключившемуся к данной программе, иметь доступ к бесплатному Wi-Fi во всем мире», — поясняет Александр Пышняк.

По словам Максима Клягина, аналитика УК «Финам Менеджмент», в целом можно отметить, что на фоне роста конкуренции и снижения средней стоимости доступа подобные проекты сегодня получают все более широкое развитие. «Полагаю, следующий шаг — общедоступный бесплатный интернет. В ряде стран такие проекты уже находятся на первоначальной стадии реализации. Так, например, как пишет „Вашингтон Пост“, Федеральное агентство по связи Соединенных Штатов рассматривает возможность передачи части радиочастотного спектра в общее бесплатное пользование. Это, безусловно, впечатляющий глобальный проект, который в теории позволил бы обеспечить большую часть потребителей бесплатным доступом к сети», — рассказывает господин Клягин. ■

Реклама



Комплексный подход в масштабах Вашего бизнеса

ВТБ

Мир без преград

- *РКО*
- *Кредитование*
- *Управление ликвидностью*

Эффективное управление финансами — залог успешного бизнеса.

В Вашем распоряжении — индивидуальный комплекс решений, который поможет реализовать Ваши планы.

8 (800) 200–77–99
звонок по России бесплатный
www.szrc.vtb.ru

ОАО Банк ВТБ. Генеральная лицензия Банка России № 1000

«МЫ ВОЛЕЙ-НЕВОЛЕЙ БУДЕМ ПОЛИГОНОМ ДЛЯ ОТРАБОТКИ НОВОГО»

В ПРОЕКТЕ «ЛАХТА-ЦЕНТР» ЗАВЕРШЕН ОДИН ИЗ ЭТАПОВ НУЛЕВОГО ЦИКЛА. ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОДЦ «ОХТА» АЛЕКСАНДР БОБКОВ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG АГАТЕ МАРИНИНОЙ, КАК ИДЕТ СТРОИТЕЛЬСТВО И КАК ПРОЕКТ ПОВЛИЯЕТ НА БУДУЩЕЕ ГОРОДА.


АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BG: Сейчас на площадке идут работы нулевого цикла. Все сроки в силе?

АЛЕКСАНДР БОБКОВ: Абсолютно. Все, что мы планировали на этот год, уже закончено или близко к завершению. В августе мы закончили первый важный этап, изготовили свайное основание под главное здание комплекса — башню. Всего 264 сваи, диаметром 2 м и глубиной 82 м. Каждая из них сама по себе является сложным инженерным сооружением размером с 25-этажный дом.

Закончено сооружение необходимого компонента нулевого цикла, так называемой стены в грунте. Эта ограждающая конструкция будущего котлована имеет вид пятиугольника с толщиной стены в 1,2 м и глубиной 30 м. Стена окружает фундамент и образует своеобразный мощный замок для удержания массива грунта и подземных вод. Продолжаются работы по удерживающей системе. Параллельно ведется разработка котлована под фундаментные конструкции башни. В следующем году мы должны закончить работы нулевого цикла.

BG: Сюрпризов не было?

А. Б.: Ничего выходящего за границы понимаемого. Надеюсь, так пойдет и дальше. В нескольких случаях мы сталкивались со сложными геологическими условиями, которые преодолевали не с ходу, а с привлечением дополнительного оборудования и техники. К примеру, при бурении на большой глубине столкнулись с моренными отложениями — крупными валунами, для их прохождения и дробления понадобились сверхмощные специальные механизмы.

BG: То есть опасаться нечего?

А. Б.: Я бы слукавил, заявив подобное. Хотя вероятность аномалий, которые свойственны любой стройке, в нашем случае практически нулевая. Превращение такого комплекса, который до недавнего времени существовал только в проекте, на бумаге, в сложнейшую конструкцию из бетона и стали — многоэтапный, а иногда сложно предсказуемый процесс. Конечно, опасения есть. Но мы стараемся предвидеть возможные негативные сценарии, а не бороться с уже возникшими неприятностями по факту. Учитывая сложность, размеры и массивность сооружения, мы сознательно удваиваем и даже утраиваем систему мониторинга и контроля. К примеру, качество изготовленных свай основания башни проверялись нами трижды и тремя независимыми компаниями.

BG: Считаете, что чужие ошибки могут научить?

А. Б.: Мы наверняка будем совершать и свои. Я часто слышу: «Все знаем и умеем». Это неправда. Когда так говорят, либо лукавят, либо заблуждаются. Собственных ошибок не избежать. Но имеет большое значение их глубина и скорость реакции. В настоящее время нашим приоритетом является исключение кардинальных ошибок, исправление которых крайне сложно. Именно на этот процесс направлено наше пристальное внимание, и именно тут работают лучшие эксперты в области строительства.

BG: Что для «Лахта-центра» сейчас является главным препятствием?

А. Б.: В нашем случае — линейный размер, который встречает сопротивление и воздуха, и земного притяжения, и общественного мнения. Строительство 500-метрового здания и десяти домов по 50 м — принципиально разные вещи. Разогнаться до 200 км в час сейчас можно практически на любом автомобиле, до 250 км в час — только на некоторых. А превысить 250 или 300 км в час могут единицы. Хотя, казалось бы, разница не так велика. У нас похожая ситуация. Каждые дополнительные 50 м вверх приводят к кратному повышению сложности воплощения. Все мы знаем, что при нагревании любое твердое тело расширяется, а при охлаждении, напротив, сокращается. Теперь представьте себе сооружение высотой 462 м. Поверхность с одной стороны всегда нагревается, а с другой нет. При попадании прямых солнечных лучей даже зимой температура с одной стороны иногда не опускается ниже плюс 10 градусов. Это простая физика. Но для решения этой задачи специалистам приходится считать и моделировать, вносить правки, опять считать, опять моделировать, делать опытные образцы и только после этого выносить окончательные проектные решения, которые мы воплощаем на стройке.

BG: Российским специалистам по плечу такие задачи или вы привлекаете западных сотрудников?

А. Б.: Лично у меня нет никаких сомнений в наших специалистах, и они не раз это доказывали. Более 60 лет назад спроектировали и построили высотки в Москве, а 50 лет назад — Останкинскую телебашню. Не говоря уже о десятках уникальных по размеру и назначению оборонных и энергетических объектах. Я знаю, что идеи современных российских конструкторов используются в настоящее время на уникальных объектах в других странах. И это радует. У нас на проекте интернациональная команда. Помимо российских участвуют лучшие специалисты из ОАЭ, Германии, Кореи. Как известно, концепцию комплекса разрабатывали иностранные коллеги, а проектную документацию основной стадии проекта — российские специалисты.

BG: Для проекта необходим значительный объем стройматериалов соответствующего качества. Ресурсов местных производителей хватит?

А. Б.: В большинстве своем наш рынок строительных материалов вполне достаточен. Участие зарубежных поставщиков, конечно, потребуется, но в единичных случаях. В основном это будет касаться инженерного оборудования и специальной техники.

В Петербурге возможно обеспечить стройку, даже столь масштабную, местными и российскими материалами. Комплекс потребует большого, но все же измеримого количества конструкционных материалов: несколько сотен тысяч кубометров железобетона и десятки тысяч тонн стали. Этот объем, «растянутый» на четыре года, для современного рынка материалов вполне по силам. Строительная отрасль за последние 10–15 лет существенно модернизировалась, по крайней мере, в тех сегментах, где спрос достаточно стабилен. В Петербурге это именно так. И если на рынке появляется большой и сложный заказ на специальные высокопрочные марки металла или бетона, то такие заказы отрабатываются, закрываются на должном уровне качества и сроков.

Но главная прелесть всех этих процессов — это то, что знания, рецепты, технологии, будучи однажды отработанными, остаются. Поставщики и подрядчики, которые пройдут через плотное сито отбора в нашем проекте, полученные навыки оставят себе и будут применять их в дальнейшем, в других сложных и современных проектах.

BG: То есть вы не исключаете, что будут появляться и новые проекты такого же масштаба?

А. Б.: При всех обстоятельствах Петербург живой и очень большой мегаполис, такой город обязательно будет генерировать новые интересные проекты. Общая конъюнктура все же позволяет на это рассчитывать. Западный скоростной диаметр — яркий тому пример. Километры искусственных сооружений над водой, на схожих с нашими грунтах, с такими же линейными расширениями, только горизонтальными.

BG: Вы полагаете, что «Лахта-центр» станет стимулом для развития новых стандартов в строительстве?

А. Б.: Мы с нашим проектом волей-неволей будем полигоном для отработки чего-то нового, ультрасовременного. А с началом реализации строительного этапа это стало в хорошем смысле неизбежным.

BG: Нет ли у вас опасений, что создание транспортной инфраструктуры может отстать от строительства комплекса?

А. Б.: Откровенно говоря, такие опасения есть. И нам необходимо будет в ближайшее время минимизировать риски такого отставания.

BG: Каким образом?

А. Б.: Объяснять, обосновывать и доказывать необходимость все же начать реализовывать давно принятые решения. Выбор места для «Лахта-центра» во многом был обусловлен городскими планами по развитию Северо-Приморской части. Это программы развития транспортной инфраструктуры района 10–15-летней давности. Да, нам как будущим «жителям» нового делового квартала, конечно же, хотелось бы иметь неподалеку станцию метро.

BG: В проекте заявлены центр занимательной науки для детей, научно-образовательный комплекс, спорткомплекс, парки и скверы — все они будут созданы за счет инвестора?

А. Б.: Почему если инвестор декларирует, а тем более делает что-то выходящее за рамки прямой коммерции, сразу возникают подозрения? Все ждут подвоха, даже если у них ничего не отбирают.

BG: Но Петербург действительно не может похвастаться большим опытом в строительстве общественных и социальных объектов за счет частных инвесторов…

А. Б.: В плохое верится легче и охотнее. Для этого не нужны аргументы. Отчасти я это понимаю. Но еще раз хочу подтвердить, что наши планы не поменялись. Общественная часть комплекса будет значительна и сопоставима с деловой. Она, кстати, в результате уточнения планировок стала даже чуть больше. Все строительные и технологические объемы будут выполняться за счет инвестора. Мы будем сдавать комплекс целиком: деловую часть и общественную, нарезанную практически по всем спектру возможного функционала.

BG: Всем этим функционалом должен кто-то управлять. Когда вы определитесь с тем, кто это будет делать?

А. Б.: Я надеюсь, что за период строительства мы подберем профессиональных операторов, найдем надежные руки. Никакой самодеятельностью заниматься не будем. Учиться не свойственной нам функции также не собираемся. Мы уже сейчас подбираем наиболее профессиональных и компетентных участников рынка. Я надеюсь, что все созданные пространства, будут очень востребованы и, как следствие, коммерчески привлекательны. ■

РЫНОК АВТОСТРАХОВАНИЯ БЛИЗОК К СТАГНАЦИИ

ПО ИТОГАМ 2013 ГОДА РЫНОК ОСАГО И КАСКО НА СЕВЕРО-ЗАПАДЕ В СРЕДНЕМ МОЖЕТ ВЫРАСТИ ВСЕГО ЛИШЬ НА 5–10%. ЭТО СВЯЗАНО С ПАДЕНИЕМ ПРОДАЖ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ И СНИЖЕНИЕМ ИНТЕРЕСА К РЫНКУ ОСАГО. МАРИНА ИВАНОВА



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

РЫНОК ОБЯЗАТЕЛЬНОГО АВТОСТРАХОВАНИЯ ОСТАЕТСЯ КРАЙНЕ НЕСТАБИЛЬНЫМ: КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ ЕЩЕ ДВА-ТРИ ГОДА НАЗАД БЫЛИ В ЛИДЕРАХ, СЕЙЧАС СОКРАЩАЮТ ДОЛЮ ОСАГО В СВОИХ ПОРТФЕЛЯХ ИЗ-ЗА ОГРОМНОЙ УБЫТОЧНОСТИ ЭТОГО ВИДА СТРАХОВАНИЯ И ПОКИДАЮТ ПЕРВЫЕ СТРОЧКИ РЕЙТИНГОВ

По словам Владислава Анисимова, заместителя директора по партнерским продажам Северо-Западной дирекции СК «Альянс», рынок автострахования напрямую связан с продажами новых транспортных средства, а здесь ситуация складывается негативно: двадцатипроцентный рост продаж автомобилей 2012 года сменился падением объема продаж в 2013 году. Этот факт негативно сказывается на рынке каско и ОСАГО, где уже наметилось снижение темпов роста.

Владимир Храбрых, директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге, считает, что сегменты каско и ОСАГО — одни из самых массовых в страховой рознице, соответственно, различного рода проблемы здесь возникают гораздо чаще. Если говорить о каско, то здесь страховым компаниям необходимо решать целый ряд задач: формировать качественный пул партнерских СТО для проведения ремонтных работ, отлаживать внутренние процессы для обеспечения выплат в установленные договором сроки, стимулировать сбыт, насыщать программы необходимыми дополнительными услугами (такими как техпомощь на дороге, предоставление подменного автомобиля на период ремонта). Особого внимания заслуживает тема мошенничеств. В рамках добровольных программ автострахования компании нередко сталкиваются с фактами завышения размеров ущерба, инсценировки ДТП. Такие факты необходимо отслеживать и пресекать на постоянной основе, чтобы не допускать необоснованных выплат. → 25



«В НАШЕМ ХОЛДИНГЕ ПОЯВЯТСЯ НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ»

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ХОЛДИНГ «РОССТРОЙИНВЕСТ» ГОТОВ РАССМОТРЕТЬ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ БИЗНЕСА И ИЗУЧАЕТ НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ХОЛДИНГА «РОССТРОЙИНВЕСТ» ФЕДОР ТУРКИН В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG КРИСТИНЕ НАУМОВОЙ РАССКАЗАЛ О КАДРОВЫХ ПЕРЕСТАНОВКАХ В ГРУППЕ, О НОВЫХ ПРОЕКТАХ И ПОДЕЛИЛСЯ МЫСЛЯМИ О ТОМ, КАК ОТРАСЛИ ПРЕОДОЛЕТЬ ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ДОЛЛАРА.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BUSINESS GUIDE: Как сейчас выглядит структура холдинга?

ФЕДОР ТУРКИН: В составе холдинга есть ключевые компании: ЗАО «Росстройинвест» и ООО«Балтинвестстрой». Эти компании являются базовыми, выполняют функции инвестора, заказчика, застройщика — вся работа строится вокруг них. Кроме того, есть компании, каждая из которых курирует конкретное направление деятельности холдинга. Например, компания «Росстройпроект» занимается преимущественно проектированием объектов здравоохранения, «Ярра-проект» проектирует в основном жилье и коммерческую недвижимость, «Росстройгеология»выполняет все виды работ нулевого цикла, а компания «МиК» производит металлоконструкции.

BG: Недавно кресло генерального директора ЗАО «Росстройинвест» получила Валентина Калинина, ранее занимавшая должность исполнительного директора. Для чего было необходимо такое кадровое решение?

Ф. Т.: У нас в компании около десяти сильных персон, которым надо расти. Человек развивается, когда степень ответственности повышается. Валентина Калинина — отличный профессионал и хорошо знает принципы управления и тонкости производства. Продвигая таких топ-менеджеров, я со своими партнерами смогу больше сосредоточиться на проблемах стратегического развития. Что касается моей должности, то она сейчас звучит как председатель совета директоров.

BG: Расскажите как вы оцениваете результаты работы в этом году?

Ф. Т.: Год, на мой взгляд, неплохой. Мы активно строим жилье: проекты «Утренняя звезда», «Дом с курантами», «Земляничная поляна» идут полным ходом, совсем недавно начали реализацию проекта «Город мастеров». В разработке классные объекты — «Золотые купола», «Петр Великий» и «Екатерина Великая» и ряд других. Недавно построили и переехали в новый офисный центр на проспекте Добролюбова, а также строим крупный деловой центр «Морская столица» на Дальневосточном проспекте. Сегодня мы знаем, что надо строить, для кого надо строить, за сколько надо строить.

BG: Планируете ли еще более диверсифицировать бизнес?

Ф. Т.: Мы тщательно изучаем рынок, и не только строительный. Мы стараемся спрогнозировать, что будет перспективным в ближайшее и более отдаленное время. Не исключено, что в нашем холдинге появятся новые направления. Так, в течение трех лет мы займемся выходом на рынок строительства и проектирования дорог, тоннелей и мостов. Это новая для нас сфера, но мы точно знаем, что будем востребованы здесь. Да, за крупные контракты в этой сфере идет серьезная борьба между компаниями с определенным опытом и репутацией. Тем не менее существуют регионы, в том числе «новая» Москва, где есть потребность в строительстве не только гигантских инфраструктурных объектов, но и менее значимых, но вместе с тем необходимых.

Безусловно, выход на новый рынок потребует создания дополнительных подразделений в холдинге. В частности, возникнет необходимость в проектной, генподрядной и управляющей компаниях.

BG: Не опасаетесь ли вы кризиса?

Ф. Т.: Экономический кризис — явление закономерное и цикличное. По оценкам ряда авторитетных специалистов, кризис, связанный с переходом экономики на новый информационный технологический уклад, начавшийся в 2008 году, еще продолжается, и закончится он, вероятно, в 2016 году. Финансовый кризис — составная часть экономического кризиса, может разразиться в любой момент. Его проявление зависит в первую очередь от позиции Соединенных Штатов, поскольку весь мир очень зависит от самочувствия доллара. И Америка это знает и действует в своих интересах. Россия должна быть готова к разным вариантам — от обрушения доллара до мегаукрепления. Китай, например, начал готовиться еще несколько лет назад, ориентируя экономику страны на внутреннее потребление. Как следствие, общее экономическое развитие Китая замедляется, но при этом уменьшается зависимость от американского влияния. То, что делает сейчас Владимир Путин по расширению Таможенного союза, тоже является одной из мер по ограничению влияния доллара.

BG: Зависимость от доллара отражается на застройщиках?

Ф. Т.: Мы работаем в рублевых кредитах. С зарубежными банками сегодня не работаем, но понимаем, что нам это предстоит. В наших банках нет длинных дешевых денег. Но и с зарубежными не все так просто. Россия остается зоной высоких рисков, так что, несмотря на высокую рентабельность бизнеса в России, деньги к нам не текут, как в Китай. Есть надежда на новый закон о государственно-частном партнерстве, где предполагается защита интересов и инвестора, и государства, и конечного потребителя. Это тоже может ослабить влияние доллара, то есть можно будет эффективно работать с разными валютами, в том числе и учитывая расширение Таможенного союза.

BG: Вам ГЧП было бы интересно?

Ф. Т.: Это абсолютно гениальная идея, которую успешно используют все цивилизованные страны уже на протяжении 40 лет. Практически все крупные проекты за рубежом реализуются по принципу ГЧП. Разработана мощная законодательная база. Наша компания имеет большой опыт, например в проектировании и строительстве больниц. За рубежом практически все подобные проекты строятся по схеме ГЧП. Нашей стране нужны сотни больниц, тысячи поликлиник и других объектов здравоохранения. Уже только поэтому голосую за ГЧП!

BG: Государство, по вашему мнению, — надежный партнер?

Ф. Т.: Мы хотим, чтобы наш портфель состоял из инвестиционных проектов и государственного заказа в соотношении 50 на 50. Сейчас доля бюджетных проектов несколько меньше, но этот баланс нас вполне устраивает. Государство находится в непростом положении, реализация многих проектов перенесена на лучшие времена. Не все просто с завершением начатых проектов, по разным причинам не осваиваются заложенные в бюджете средства. Тем не менее наша стратегия предполагает наращивать долю госзаказа до 50%.

BG: Недавно вы объявили о проекте комплексного освоения в Сертолово. Расскажите о нем подробнее.

Ф. Т.: В Сертолово, во Всеволожском районе Ленобласти, мы планируем построить около 300 тыс. кв. м жилья, примерно 30 четырехэтажных зданий. Проект предусматривает строительство двух детских садов, школы, детского парка развлечений, торгового комплекса, культурно-образовательного центра, храма или часовни. Название жилого комплекса — «Золотые купола». Мы планируем начать строительство в 2014 году, а в 2019 году его завершить.

Этот проект полностью вписывается в наши долгосрочные стратегические планы. У нас есть мечта — проектировать и строить города. Потребность в строительстве городов существует на Дальнем Востоке. В 70-е годы прошлого века вдоль Байкало-Амурской магистрали были построены небольшие города. Сейчас они умирают. Не были учтены вопросы занятости населения, социальные и другие аспекты жизни людей. Тем не менее для развития этих регионов нужно будет строить новые города.

Я думаю, что в ближайшие три-пять лет государство всерьез задумается над строительством в Сибири и на Дальнем Востоке, и мы должны быть готовы.

BG: Компания планирует построить две высотных башни — «Петр Великий» и «Екатерина Великая» в Рыбацком. Откуда такой интерес к высотному строительству?

Ф. Т.: Испокон веков народы, живущие на разных континентах, стремились строить ввысь. Не была исключением и Россия. Еще Петр I, закладывая Санкт-Петербург, видел его устремленным к небу, чтобы «надменные соседи» видели нашу мощь. И наши предки, не обладая современными технологиями, возводили сложнейшие с инженерной точки зрения сооружения и гениальные — с архитектурной, и справлялись с такими задачами на «отлично». Непостроенная колокольня Смольного монастыря предполагала высоту 140 метров, по некоторым данным, даже 160 метров. С другой стороны, затрачено немало усилий, чтобы сохранить исторический центр Санкт-Петербурга, в том числе и от возможного негативного влияния высоток на видовые панорамы центра города. С этой целью разработан высотный регламент, и мы действуем в рамках этого регламента.

BG: В каком сегменте вы строите жилье?

Ф. Т.: Все это «Доступный комфорт». Сегодня в Петербурге спрос на жилье более высокого класса ограничен. Если экономическая ситуация будет улучшаться и спрос на жилье бизнес- или премиум-класса возрастет, мы справимся с такой задачей, поскольку имеем полное представление об этой теме. Но сейчас мы строим «комфорт», это пока наше основное направление в жилищном строительстве.

BG: Планируете ли вы пополнять земельный банк?

Ф. Т.: Мы работаем над приобретением земельных участков, которые смогут застраиваться через несколько лет. Нам интересны земли в Ленинградской, в Московской областях, а также в Центральной России и в Сибири. В Петербурге тоже есть над чем поработать. В первую очередь это огромный промышленный пояс. Но редевелопмент — это процесс не быстрый. Пока мы просто внимательно следим за ситуацией. ■

23 ➔ Что касается ОСАГО, то здесь на сегодняшний день проблем достаточно много. Система обязательного страхования автогражданской ответственности находится в критическом состоянии, и пока не принято никаких решений, которые могли бы исправить ситуацию. Необходимость корректировки тарифов и лимитов по ОСАГО давно назрела, и откладывать этот шаг — значит только усугублять проблемы рынка и страховой отрасли в целом.

«Самые большие проблемы страховщикам в области каско сейчас создают решения судебных органов, такие как решение Верховного суда об обязательности выплат по каско, например, в случаях „забывания“ ключей, документов в машине, незакрытия дверей автомобилей и прочих сомнительных ситуаций, которые страховщики в правилах добровольного страховании указывали в качестве исключений по выплатам. Ведь страховщики рассчитывали тарифы по каско и заключали договоры, подчеркиваю, добровольного страхования, принимая во внимание частотность наступления различных ситуаций, на старых условиях. Теперь же, если позиция судебных органов не изменится, придется пересчитывать тарифы по каско в сторону их увеличения. Решается эта проблема путем селекции клиентов и поднятия тарифов», — рассказал Дмитрий Большаков, заместитель генерального директора СК «РЕСО-Гарантия».

С ним согласен и Владислав Анисимов. По его мнению, основная проблема, с которой столкнулись страховщики, — это рост выплат, связанный с позицией Верховного суда в части признания события страховым. Практически все крупные страховщики внесли изменения в правила страхования в части формулировок рисков, которые покрываются страховым полисом. Что касается ОСАГО, то здесь ключевая проблема — рост убыточности при неизменных с 2003 года тарифах, а также распространение закона о защите прав потребителей на судебные споры по ОСАГО. Как результат — крупные страховщики начали ограничивать продажи ОСАГО, а некоторые и вовсе уходят из отдельных регионов Северо-Запада, где ситуация с убыточностью просто катастрофическая.

По словам Дениса Чигарева, директора управления андеррайтинга автострахования компании «Ренессанс-страхование», главные проблемы рынка каско на сегодня — стагнация спроса и рост убыточности, в том числе и вследствие ряда судебных решений. Пересматривается стандартная судебная практика по делам, связанным с исключениями по договорам каско и даже по договорам ОСАГО. «Из недавних примеров — недавнее решение Мосгорсуда, обязавшее компанию „РЕСО-Гарантия“ оплатить ущерб по прямому возмещению по ОСАГО вследствие ДТП, виновник которого скрылся (суд вообще не принял во внимание, был ли этот неизвестный виновник застрахован). Это касается также угонов автомобилей вместе с документами и ключами, оплаты ущерба, причиненного водителем, не внесенным в полис. Решение для страховых компаний, вероятно, лежит в области инициатив изменений действующего законодательства, постепенном росте тарифов, снижении активности в наиболее проблемных регионах, о чем уже объявили несколько компаний», — рассказал он.

По итогам 2012 года страховые компании на Северо-Западе собрали по каско около 30 млрд рублей страховых премий. При этом на Петербург пришлось около 80% собранных премий. По итогам шести месяцев текущего года собрано около 15 млрд рублей, доля Петербурга — около 83%. Рынок ОСАГО Северо-Запада оценивается в 13,5 млрд рублей, из них на Санкт-Петербург приходится 7,6 млрд рублей.

По словам Сергея Мотовилова, заместителя генерального директора по автострахованию СК «Капитал-Полис», по итогам 2012 года тройка лидеров по сборам по каско выглядела так: «РЕСО-Гарантия», «Ингосстрах» и «Ренессанс-страхование».

«В секторе каско ситуация мало изменилась, а вот картина рынка ОСАГО активно перекраивается. Крупные стабильные страховщики, которые исправно платят по страховым случаям и компенсируют ущерб в полном объеме, терпят огромные убытки и не могут себе позволить работать по ОСАГО в прежних объемах. Соответственно, те компании, которые еще два-три года назад были в лидерах, сейчас сокращают долю ОСАГО в своих портфелях и покидают первые строчки рейтингов», — считает Владимир Храбрых.

«С большой долей вероятности можно утверждать, что и по итогам текущего года эти компании оставят за собой лидирующие позиции, — продолжает он. — В последнее время одной из серьезных проблем для страховщиков стали так называемые „автоюристы“, которые, пользуясь несовершенством нашего законодательства, пытаются через суд получить не только страховое возмещение, но и огромные неустойки».

В настоящее время страховые компании активно привлекают новых и удерживают старых клиентов с помощью скидок. В разных вариантах программ каско стоимость полиса можно снизить за счет установки спутниковой системы, применения франшизы, выбора опции сокращенного ущерба, отсутствия обращений в предыдущий страховой период. Тарифы в ОСАГО фиксированные, однако скидку можно получить за счет разных коэффициентов, которые присваиваются на основании истории страховых случаев. Спрос на продукты со скидкой по отношению к базовым тарифам стал очень быстро расти во время недавнего кризиса. Тогда доля таких договоров в портфеле увеличилась примерно в три раза и сейчас сохраняется примерно на том же уровне. Клиенты для снижения стоимости полиса стали активнее использовать франшизы, например, франшизу виновника. Это полис каско со скидкой 30% по сравнению с ценой такого же полиса без франшизы, который предусматривает использование франшизы только в том случае, если виновен клиент. Сейчас полисы каско с бюджетосберегающими опциями покупает каждый пятый клиент. ■

СТРАХОВАНИЕ НА ВСЕ СЛУЧАИ ЖИЗНИ



• ПРИУСАДЕБНЫХ СТРОЕНИЙ
• ДОМОВ И КОТТЕДЖЕЙ
• ДОМАШНЕГО ИМУЩЕСТВА
• ЖИЗНИ И ЗДОРОВЬЯ
• КАСКО, ОСАГО

Гаккелевская ул., 21А (812) 346-84-48
Московский пр., 212 (812) 303-82-22
www.reso.ru

РЕСО ГАРАНТИЯ
с нами надежнее

Лиц. ФССН С 1209 77 на 102 вида страховых услуг

ОСАО «РЕСО – Гарантия». Реклама

«БУДУЩЕЕ ПЕТЕРБУРГА ЗА МАЛОЭТАЖНЫМ СТРОИТЕЛЬСТВОМ»

ГК «БАЛТРОС» — ОДНА ИЗ ПЕРВЫХ КОМПАНИЙ, СУМЕВШИХ УДАЧНО ЗАВЕРШИТЬ ПРОЕКТ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ — СТРОИТЕЛЬСТВО МАЛОЭТАЖНОГО РАЙОНА «СЛАВЯНКА» В ПРЕДЕЛАХ ПЕТЕРБУРГА. ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ГК «БАЛТРОС» ОЛЕГ ЕРЕМИН В ИНТЕРВЬЮ BG РАССКАЗАЛ, ПОЧЕМУ БУДУЩЕЕ ПЕТЕРБУРГА ЗА МАЛОЭТАЖНЫМ СТРОИТЕЛЬСТВОМ, ПОЧЕМУ СТРОИТЬ ЖИЛЬЕ В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ НЕВЫГОДНО, А ТАКЖЕ ОТЧЕГО, ПО ЕГО МНЕНИЮ, ЦЕНЫ НА ЖИЛЬЕ БУДУТ СНИЖАТЬСЯ.


ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

BUSINESS GUIDE: ГК «Балтрос» — это многопрофильная структура. Для чего вам такая диверсификация?

ОЛЕГ ЕРЕМИН: Когда создается большой бизнес, зависящий от разных отраслей, например, как у нас строительство, то необходимо детально контролировать ситуацию. Наша сфера связана с рынком строительных материалов, рынком труда, инженерных изделий, и гораздо проще иметь все эти сферы внутри своей компании, чтобы не зависеть от поставщиков. Но в России это скорее вынужденная мера.

BG: Вы как игрок малоэтажного сегмента строительства верите в малоэтажное будущее Петербурга?

О. Е.: Я вообще считаю, что это вопрос времени. Малоэтажное строительство так или иначе через год, через пять, через десять, через двадцать лет займет лидирующие позиции. Это все равно станет продуктом, пользующимся наибольшим спросом, потому что весь мировой опыт об этом говорит. Когда мы начали заниматься своим первым проектом, то выбор в пользу малой этажности был сделан сознательно. Америка и Европа по этому пути уже давно идут. Жилой фонд большинства цивилизованных стран на 80% представлен частным сектором и малоэтажной застройкой. Это создает у людей совершенно другой менталитет. Когда вы являетесь собственником своего дома, то вы и ощущаете себя по-другому. У человека, который является собственником, ответственности больше. Нет этого колхоза многоквартирного и, как следствие, нет потребительского отношения к жизни. Многие считают, что если живешь в многоквартирном доме, то государство что-то должно. Почему оно что-то должно? Если это твоя собственность, то ты сам ее должен содержать. Все равно малоэтажное строительство будет развиваться, если не будет, конечно, никаких катаклизмов. Это будет востребовано.

BG: Но сейчас на рынке складывается иная ситуация. Застройщики говорят о том, что сейчас строить ниже, к примеру, 15–20 этажей — это уже нерентабельно. Можете развеять этот миф?

О. Е.: Понятно, что себестоимость малоэтажного строительства, если мы говорим в расчете на метр, чуть выше, чем строительства многоэтажного. Компании говорят так, потому что они строят то, что на рынке сегодня востребовано. А на рынке востребовано то, что дешевле, я говорю про абсолютные цифры. Сегодняшний покупатель ищет квартиру не дороже 3 млн рублей, то есть востребованы однокомнатные квартиры, квартиры-студии. Абсолютное большинство граждан не имеют доходов, которые позволили бы им купить нормальное жилье. Те же самые студии, я считаю, это какая-то крайняя мера. В студии могут жить студенты, но когда там живет семья с ребенком в небольшом пространстве, где все вместе — кухня, спальня, туалет, умывальник, — это неправильно с точки зрения комфортного жилья. К сожалению, реалии таковы, что люди могут позволить себе купить квартиру со скрипом: кто-то берет ипотеку, кто-то занимает деньги.

BG: Расскажите про экономический аспект строительства малоэтажного жилья. Почему это выгодно?

О. Е.: Малоэтажное строительство в расчете на метр будет стоить дороже. Квартиру в многоэтажном доме можно дешевле построить, но дороже продать. Если говорить о „малоэтажке“, то здесь требуется строительство дорог, довольно затратное строительство инженерной инфраструктуры. К одному многоэтажному дому нужно протянуть один водовод и уже обеспечить его водой, а когда у компании проект, скажем, на сто домов в частном секторе и в каждый дом нужно провести воду и собрать канализацию, тепло или газ, электричество, то, естественно, это обходится дороже. Из этих мелочей и складывается высокая себестоимость. Да, цена по индивидуальному фонду чуть больше, чем по многоквартирному. Но можно построить индивидуальный дом, используя современные технологии, используя те материалы, которые делают его конкурентоспособным по цене с той же квартирой. И такие примеры сегодня есть.

BG: В итоге что необходимо сделать, чтобы реализовать концепцию малоэтажного строительства?

О. Е.: Две вещи должны произойти. Первое — у людей должны быть доходы, которые позволили бы приобретать это жилье. Второе — должна быть четкая координация между всеми участниками — властями, которые разрабатывают и утверждают генеральные планы, правила землепользования и застройки, проекты планировки, монополистами, которые обеспечивают ресурсами и непосредственно застройщиками. Пока у нас этих двух вещей нет, у нас нет доходов, которые позволяют приобретать жилье, и нет координации между всеми участниками рынка. Сегодня каждый застройщик сам по себе. Он идет и мужественно преодолевает все проблемы — административные, бюрократические, воюет с монополистами.

BG: Давайте поговорим о финансовой отчетности компании. Вы уже подводили итоги?

О. Е.: Наша компания — очень специфический застройщик. Так сложилось, что за последние три-четыре года у нас очень большая доля госзаказа. Говорить о каких-то сверхприбылях я не буду. Нас устраивает та экономика, которая в компании есть. Есть прибыль.

BG: А какую долю на рынке Петербурга вы занимаете?

О. Е.: Такой анализ мы не проводили. Знаю, что по Петербургу наша компания не-

сколько лет удерживала лидирующие позиции по вводу жилья.

BG: Привлекаете ли вы банковские кредиты для финансирования деятельности? У вас много заемных средств?

О. Е.: Конечно, привлекаем. Заемных средств достаточно.

BG: Планируете ли воспользоваться «модными» финансовыми технологиями — облигациями или IPO для привлечения дополнительных средств?

О. Е.: Облигации мы никогда не рассматривали. Про IPO надо у акционеров спросить.

BG: А земельный банк планируете увеличить?

О. Е.: В короткой перспективе нет. Проект «Славянка» мы почти завершили. Переходим полностью на «Новую Ижору» и пока другие проекты не рассматриваем. У нас в «Новой Ижоре» около 200 га еще не застроено. Это достаточно серьезный объем. За три-пять лет с этим бы справиться. Пока дальше мы не загадываем. Предложения рассматриваем.

BG: Вы не исключаете многоэтажное строительство из своих планов?

О. Е.: Нет, не исключаем. У нас есть колоссальный опыт и серьезная команда строителей и проектировщиков. Мы можем строить жилье любого класса.

BG: В Ленобласть не пойдете?

О. Е.: Пока нет. У нас есть своя территория, где все понятно с ресурсами. Какой смысл нам идти в Ленобласть, я не совсем понимаю. Там медом не намазано.

BG: Многие застройщики говорят, что в городе не хватает пятен для застройки…

О. Е.: Если купить дешевую землю в Ленобласти, то дальше возникают те же самые проблемы: начинаешь строить и опять раскоординация — воды нет, канализацию сбросить некуда, нужно электричество и тепло, нужна социальная инфраструктура. Это все не бесплатно. Опять же вопрос с транспортной инфраструктурой — ее там нет никакой. Посмотрим лет через пять, как история массовой областной застройки будет развиваться и во что она выльется. А в Петербурге земли хватает, она просто не подготовлена в инженерном плане.

BG: Давайте поговорим о практически завершенном проекте «Славянка». Сколько квартир там не продано сейчас?

О. Е.: Есть небольшое предложение по квартирам в последней очереди, их около двадцати. Все дома построены, жилой фонд «Славянки» составил 1,4 млн кв. м. Сейчас мы приступаем к процедуре передачи готовых квартир покупателям. Строительство дорог мы закончим, по нашим планам, к январю 2014 года. В районе построено четыре соцобъекта. Три строили мы в рамках ГЧП — это школа и два детских сада. Детский сад в восьмом квартале строился по адресной инвестиционной программе городом. Сейчас мы строим там еще шесть объектов — четыре детских сада и две школы. Плановый срок сдачи — конец апреля следующего года. Сады начнут работать с мая 2014 года, школы — с сентября. С этого момента можно будет говорить о полном завершении проекта. Вся коммерческая недвижимость в «Славянке» продана. Осталось несколько помещений во встройке на первых этажах. Но потенциал есть, в районе имеются территории под строительство торговых центров, мы продолжаем рассматривать предложения от инвесторов.

BG: Как там обстоит ситуация с парковками и стоянками?

О. Е.: Это единственный район в городе, где фактически на каждую квартиру организовано парковочное место. Я не видел, чтобы в «Славянке» кто-то ставил машины на газоны, на тротуары, даже по тем кварталам, которые заселены на 100%.

BG: Какова в «Славянке» доля жилья, приобретенного в рассрочку, в ипотеку и по стопроцентной предоплате?

О. Е.: Продажа квартир в «Славянке» осуществлялась на стадии их стопроцентной готовности по договору купли-продажи. Мы не привлекали средств дольщиков, не предоставляли рассрочек, а предложили на рынок свою программу «Отложенный платеж». Программа была очень популярна. Фактически покупатель мог забронировать квартиру и зафиксировать ее стоимость еще на стадии строительства, а платить уже за готовую, в том числе привлекая ипотечный кредит. Около 60% выбрали способ приобретения квартиры с привлечением ипотеки, 35% — через продажу имеющейся квартиры, 5% — имели необходимую сумму «на руках».

BG: Как вы относитесь к последнему тезису Смольного о том, что инвесторы должны строить соцобъекты за свой счет, а потом дарить их городу?

О. Е.: Я отношусь к этому двояко. Для того чтобы реализовать эту инициативу без какого-либо нажима, нужно в первую очередь разобраться с законодательством. Простой пример: большинство застройщиков руководствуется 214-ФЗ. По закону как застройщик я не имею права направлять привлеченные от дольщика деньги на строительство социальных объектов. Я могу их направить только на строительство конкретного жилья плюс на строительство инженерной инфраструктуры. Как действовать в этой ситуации — непонятно. Предположим, мы строим школу на целевые деньги, но это в первую очередь деньги дольщиков. То есть дольщик может прийти и сказать, что он как собственник имеет право на долю в этой школе. Плюс еще необходимо разбираться с налоговым законодательством, потому что с учетом всего строительства новая школа становится дороже, чем бюджетная.

BG: Как обстоят дела в «Новой Ижоре»?

О. Е.: Сегодня «Новая Ижора» — это сложившийся городской район, самый большой малоэтажный район в стране. Первые две очереди на 827 домов были построены в 2008–2010 годах. В районе работают все необходимые службы, проживает более 3 тыс. человек. В этом году мы приступаем к строительству третьей очереди. Для новых домов поменяли технологию, остановив свой выбор на более традиционных материалах. Первые 90 домов будут построены из кирпича. В начале года мы планируем выйти в режим продаж. А дальше будем смотреть, насколько востребовано наше предложение.

BG: Какова средняя цена?

О. Е.: Мы предложим домовладения площадью 64 и 78 кв. м на земельном участке 1,5 сотки. С просторной кухней-гостиной на первом этаже и двумя изолированными комнатами на втором. В новых проектах мы предусмотрели дополнительные помещения под кладовую или гардеробную, увеличили высоту потолков, расширили пространство ванной комнаты. Получилась прекрасная альтернатива двух-трехкомнатной квартире — и по метражу и по цене. Базовая стоимость домовладения площадью 78 кв. м на старте не превысит 4 млн рублей.

BG: Когда вы планируете завершить проект?

О. Е.: Вообще он рассчитан на три-четыре года, но все будет зависеть от спроса. Если жилье будет приобретаться, то мы в состоянии застроить все и за два года.

BG: Как обстоят дела с социальной инфраструктурой на этом объекте?

О. Е.: В «Новой Ижоре» ситуация такая, которой нет больше ни в одном из недавно застроенных районов. Там сегодня есть школа на 825 мест и два детских сада, то есть социальная инфраструктура уже готова и работает. Обычно социальные объекты начинают строить через год, через два после сдачи первых очередей. Это будет большой плюс для людей, которые планируют покупать здесь дом. Детские сады сейчас заполнены на две трети, в школе учится 560 детей. Школа большая, построена по современному проекту — с двумя бассейнами, несколькими спортзалами. Все необходимые магазины расположены в шаговой доступности.

BG: Вы продаете в «Новой Ижоре» дома с отделкой?

О. Е.: В «Новой Ижоре» дома под чистовую отделку. Вся инженерия там есть, а отсутствие отделки — это наша принципиальная позиция. Человек, покупающий домовладение, все равно переделывает все под себя — начиная от электрики и заканчивая обустройством дополнительного санузла на втором этаже.

BG: Почему вы решили продать ДСК «Славянский»?

О. Е.: ДСК «Славянский» — это часть проекта «Славянка». Он создавался под цели массового жилищного строительства и свою вахту полностью выполнил. Основная его задача была обеспечить наружными конструкциями «Славянку». Проект завершен, и мы решили расстаться с ДСК.

BG: Интересанты уже появились?

О. Е.: Мы продаем ДСК не как юридическое лицо, а как объект недвижимости со своей территорией, со своими цехами, туда можно встроить любую технологию. Переговоры ведем, но мы не так давно заявили о продаже. Интересанты есть и наши, и зарубежные.

BG: Давайте поговорим о строительном рынке в целом. Как сейчас, по вашей оценке, развивается квартирография в городе?

О. Е.: Спросом на рынке пользуется жилье наименьшее по площади, а также то, которое дешево стоит. Параметр первый — это цена, соответственно, чем меньше площадь, тем ниже цена и тем более будет востребовано это жилье. Из этой тенденции возникает бум на студии, однокомнатные квартиры площадью до 35 метров. Но это, я считаю, ненормальная площадь для квартиры, возможно, только для одиноко проживающего она пригодна.

BG: Будет ли меняться ситуация?

О. Е.: Я не готов прогнозировать. Она может поменяться, если в стране серьезно возрастут доходы граждан. Может быть, что-то будет сделано, чтобы себестоимость была не такая высокая. Мы не богатая страна с точки зрения доходов граждан, а цены на жилье у нас выше, чем в Финляндии.

BG: Некоторые ваши конкуренты считают, что вы демпингуете, приводя в пример «Славянку». Вы согласны с этим утверждением?

О. Е.: Во-первых, мы цены не занижаем. Если говорить про стоимость квартир и нежилых помещений, то в «Славянке» цены ниже, чем в Пушкине. Конкуренты путают другую вещь. Мы много работали с госзаказом, а это фиксированная стоимость жилья, которая контролируется государством и устанавливается Министерством регионального развития. Это вовсе не демпинг. Нас это устраивало, потому что в «Славянке» действовало правило больших чисел. Если бы мы строили всего один дом то тогда, наверное, эта цена была бы для нас неприемлема, потому что мы бы работали в минус. Но в случае «Славянки» — это не один дом, а пять кварталов.

BG: А какая тогда была стоимость квадратного метра?

О. Е.: Первые контракты, которые мы заключили по цене Минрегиона в 2009 году, были со стоимостью 44,7 тыс. рублей за квадратный метр. Потом цены росли ежеквартально. Дело в том, что Минрегион постоянно мониторит цены по субъектам федерации, по рынку строительных материалов, эта цена также зависит от величины инфляции.

BG: Некоторые аналитики считают, что строительный рынок находится в застое. Вы согласны?

О. Е.: Нет, не согласен. Если говорить с точки зрения количества продаж, то некоторые компании называют рекордные показатели именно по этому году. Количество проектов, выведенных в реализацию в этом году, также опровергает это суждение. Я бы сказал, что строительный рынок переживает сегодня некоторый всплеск, просто его география смещена на территорию Ленинградской области.

BG: Как вы оцениваете в целом градостроительную политику Смольного?

О. Е.: Есть вещи, которые мне не до конца понятны. Я считаю, что Генплан — это живой документ, а не какая-то догма, которую приняли на 25 лет. Жизнь на месте не стоит, она все время меняется, а мы издаем документ, согласно которому мы 25 лет ничего не будем менять. Это неправильно. По такой же логике можно и тарифы 25 лет не менять. Для застройщиков должны существовать внятные и понятные механизмы по корректировке тех или иных положений Генплана.

BG: Какие еще проблемы существуют на строительном рынке?

О. Е.: Отсутствие координации, что приводит к тому, что бизнес ничего не может спрогнозировать и спланировать заранее. Любая стройка — это длительный процесс. Если говорить о серьезных проектах, то это несколько лет, а то и десятилетий. Власти на всех уровнях говорят о прозрачности принятия решений, а дальше разговоров дело не идет.

BG: Какие события на строительном рынке Петербурга показались вам самыми значимыми в этом году?

О. Е.: Из знаковых событий в городе — безусловно, открытие северного участка ЗСД. Для себя значимое — это то, что мы заканчиваем «Славянку». Нам есть чем гордиться. Нам удалось реализовать проект таким, каким он был задуман несколько лет назад. Если взять первые прорисовки, которые были созданы в 2007–2008 годах, даже мы фактически не увидим разницы. Мы не поменяли своих принципов — мы построили качественное малоэтажное жилье. В сегодняшних условиях это большая удача. По моему убеждению, проект состоялся, хотя, конечно, спрашивать нужно людей лет через пять-десять. ■

СТРОИТЕЛИ БЬЮТ РЕКОРДЫ

ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2013 ГОДА В СЕВЕРО-ЗАПАДНОМ РЕГИОНЕ БЫЛО ВВЕДЕНО ОКОЛО 4 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ, ИЗ НИХ ПОЧТИ 3 МЛН КВ. М ПРИШЛОСЬ НА ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНИНГРАДСКУЮ ОБЛАСТЬ.

МАРИНА ИВАНОВА

По словам президента холдинга RBI (в него входят компании «Северный город» и RBI) Эдуарда Тиктинского, отличительная черта девяти месяцев этого года — существенный объем ввода жилья, который превысил показатели последних лет. Бум новых проектов пришелся на Ленинградскую область, где на границе с городом с начала года вышло свыше 1 млн кв. м, что на 50% больше, чем за весь 2012 год. Объем ввода в традиционной части Петербурга на 25% побил прошлогодние показатели. Если в 2012 году на рынок вышло около 1,5 млн кв. м, то только за девять месяцев 2013 года — 1,981 млн кв. м. Всего выведено свыше 3 млн кв. м жилья, что на 1 млн кв. м больше, чем в 2012 году.

«Еще одна новая тенденция — география строительства. Экономкласс в значимой части ушел за КАД, в то время как в традиционных районах прочно закрепилась значимая доля комфорт-класса. Оставшиеся проекты „эконома“ в городской черте — это удаленные от центра отдельные части районов с плохой транспортной доступностью (например, Красносельского и Фрунзенского). Подавляющее большинство новостроек выведено в ограниченном числе локаций, что влечет за собой перенасыщение предложением одних районов и нехватку в других. Результат этого — существенный разброс в ценах на однотипное жилье в районах с разной плотностью застройки и формирование локального дефицита, — рассказал господин Тиктинский. — Уже сегодня разница цен на квартиры в традиционной части и за КАДом составляет 25 процентов (в городской черте — 70–90 тыс. рублей за квадратный метр, в ближайшей области — 50–70 тыс. рублей), и это соотношение устойчиво держится уже год. При этом в Девяткино, где сегодня предложение превысило локальный спрос, цены стагнируют, а в престижных локациях в городской черте растут из-за дефицита нового качественного предложения».

Руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева рассказала, что на 1 октября 2013 года объем первичного рынка жилой недвижимости Петербурга и пригородной черты Ленинградской области зафиксирован на уровне 8,1 млн кв. м, что больше на 8,3% по сравнению с предшествующим периодом (второй квартал 2013 года).

«Третий квартал 2013 года в четвертый раз подряд повторил рыночный рекорд по выводу новых объектов жилищного строительства, превысив планку в 1 млн кв. м: открыты продажи в объектах, площадь квартир в которых составила 1,29 млн кв. м, что на 5,3 процента выше уровня первого квартала 2013 года. До четвертого квартала 2012 года в истории рынка максимальный показатель регистрировался лишь в четвертом квартале 2008 года и составлял 988,5 тыс. кв. м», — говорит она.

Спрос на жилую недвижимость класса масс-маркет стабильно растет, в этом году не было даже традиционного летнего затишья. Застройщики активно выводят в продажу новые объекты. «По итогам девяти месяцев текущего года объем выведенных на рынок площадей в Петербурге и пригороде увеличился почти вдвое по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, — рассказывает Галина Чесаева, начальник отдела маркетинга бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад». — В текущем году на рынок были выведены как запланированные объекты, так и многие из тех, которые должны были выйти в 2012 году. „ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад“ только в октябре вывела в продажу более 1,4 тыс. квартир. За девять месяцев текущего года наш объем продаж вырос более чем в 2,5 раза по сравнению с результатами трех кварталов 2012 года. В третьем квартале мы зафиксировали более чем троекратный рост своих продаж по отношению к третьему кварталу 2012 года. Драйвером также выступает ипотека: в нашей компании в третьем квартале почти в два раза выросло количество договоров с применением ипотеки по отношению ко второму кварталу».



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

БУМ НОВЫХ ПРОЕКТОВ ПРИШЕЛСЯ НА ЛЕНИНГРАДСКУЮ ОБЛАСТЬ, ГДЕ НА ГРАНИЦЕ С ГОРОДОМ С НАЧАЛА ГОДА ВЫШЛО СВЫШЕ 1 МЛН КВ. М, ЧТО НА 50% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЗА ВЕСЬ 2012 ГОД

С начала 2013 года в Калининградской области было введено 391 тыс. кв. м жилья — на 20,7% больше, чем в аналогичном периоде 2012 года. Всего с января по сентябрь 2013 года в Калининградской области введено в эксплуатацию 5153 квартиры в 761 жилом доме. 35% от общего объема построенного жилья занимают дома индивидуальных застройщиков. Ввод в эксплуатацию индивидуального жилья, таким образом, вырос более чем в 1,5 раза по сравнению с девятью месяцами 2012 года. В 2013 году в Вологодской области планируется построить 410 тыс. кв. м жилья. В 2012 году введено в эксплуатацию 389,1 тыс. кв. м.

По словам Эдуарда Тиктинского, до конца года на массовом рынке будет выведено еще около 500 тыс. кв. м нового жилья. Спрос на новые квартиры будет устойчиво расти. Осенью цены вырастут незначительно — на 1–2%, наибольший рост цен придется на ноябрь-декабрь, в первую очередь подорожают малогабаритные квартиры (одно- и двухкомнатные), расположенные в развитых районах.

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», по отношению к декабрю 2012 года прирост цен на жилье класса масс-маркет составил в обжитых районах — 6,9% (за аналогичный период прошлого года — 8,6%), в пригородной черте — 2,7% (за аналогичный период прошлого года — 9,9%). Таким образом, с начала года в обжитых районах прирост цен отмечался на уровне в 1,4 раза выше уровня инфляции, в пригородной черте, благодаря регулярному выходу в продажу новых объектов с низкими стартовыми ценами, прирост средней цены в 1,6 раза ниже уровня.

Галина Чесаева считает, что стоимость по сравнению с началом года выросла незначительно — на несколько процентов. Однако это средний показатель, так как изменение стоимости квадратного метра зависит от конкретного объекта, стадии его строительства и политики застройщика. Небольшой рост цен также связан с тем, что в начале года несколько проектов было выведено на рынок на раннем этапе строительства, и сейчас, по мере приближения сроков ввода, их стоимость растет. Наиболее заметно в этом году цены менялись на однокомнатные квартиры — чаще всего в сторону увеличения, так как сейчас основной спрос сконцентрирован именно на них. Хотя были периоды, когда многие компании, напротив, снижали цены на «однушки». Что касается районов, то наиболее заметный рост стоимости в сегменте масс-маркет наблюдался в Московском районе.

По словам Беслана Берсирова, совладельца ЗАО «Строительный трест», тенденции рынка очевидны: многие петербургские застройщики переориентируют свою деятельность и уходят из города в Ленинградскую область, где в настоящее время работать стало проще и удобнее. Одним из ключевых вопросов стало развитие социальной инфраструктуры за счет застройщиков. Если власти Ленобласти уже предложили застройщикам реально работающие механизмы взаимодействия, то в Петербурге решение данной проблемы пока находится на стадии переговоров.

По мнению Эдуарда Тиктинского, основные стоп-факторы для развития рынка — это сроки согласований, появившаяся дополнительная нагрузка в виде возведения социальной инфраструктуры за счет застройщика, что снижает доступность жилья и увеличивает стоимость квадратного метра. Есть и более глобальные вопросы, требующие политических решений, — выработка и закрепление градостроительных правил игры, понимание курса в части вывода промышленных предприятий, ситуация с развитием исторического центра. Решение этих вопросов невозможно без диалога всех заинтересованных сторон — общества, власти и бизнеса. ■

«ЧТО БЫ МЫ НИ ДЕЛАЛИ, ОНИ ВСЕ РАВНО ТРЕБУЮТ БОРЩ И „ЦЕЗАРЬ“»

РЫНОК ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В ПЕТЕРБУРГЕ ТОРМОЗИТСЯ ИЗ-ЗА КОНСЕРВАТИВНЫХ ВКУСОВ ГОРОЖАН, СЧИТАЮТ НЕКОТОРЫЕ РЕСТОРАТОРЫ. В КАКОМ НАПРАВЛЕНИИ ДВИЖЕТСЯ ЭТОТ РЫНОК, РАЗБИРАЛАСЬ КОРРЕСПОНДЕНТ BG МАЙЯ БОНДАРЬ.

В последнее время в Петербурге активно растет количество заведений разного формата. Хотя высокого спроса на питание вне дома все же не наблюдается. По данным Максима Клягина, аналитика УК «Финам Менеджмент», уровень среднедушевых расходов россиян на питание вне дома в среднем примерно в пять раз ниже аналогичных показателей, характерных для развитых стран. По его мнению, мощный потенциал роста сектора будет реализован по мере увеличения доходов населения и расширения спроса. «Пока ежемесячные траты россиян на покупку продуктов питания (то есть фактически на домашнее питание) примерно в десять раз выше, чем расходы на услуги индустрии гостеприимства. На покупку продуктов питания по-прежнему приходится около 30 процентов всех расходов на потребление», — констатирует Максим Клягин.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СРЕДИ РЕСТОРАТОРОВ ГОРОДА ЕСТЬ ДВА ПРИНЦИПИАЛЬНО РАЗНЫХ ПОДХОДА: ОДНИ ПОЛАГАЮТ, ЧТО ГЛАВНОЕ В ЗАВЕДЕНИИ — ЭТО КОНЦЕПЦИЯ, ДРУГИЕ СЧИТАЮТ, ЧТО КУХНЯ

В целом российский рынок общественного питания характеризуется высокой инвестиционной привлекательностью и, несмотря на динамичное расширение этой индустрии в последние годы, сохраняет более чем значительный потенциал дальнейшего роста. «На сегодняшний день рынок общественного питания в целом компенсировал последствия негативного влияния финансового кризиса 2008–2009 годов и вышел на устойчивый восходящий тренд. В 2010 году рынок РФ вырос на 10 процентов — до 780 млрд рублей. По итогам 2011 года его объем составил уже более 900 млрд рублей, темпы роста год к году в номинальных ценах сформировались на уровне около 16 процентов. В 2012 году динамика оставалась высокой — по предварительным оценкам, номинальный рост составил около 12 процентов, объем рынка превысил 1 трлн рублей. Объем локального рынка общественного питания Петербурга в 2012 году составил около 56 млрд рублей», — констатирует Максим Клягин.

По его словам, в среднесрочной перспективе, исходя из текущих макроэкономических прогнозов и сложившейся на сегодняшний день конъюнктуры рынка общественного питания, устойчивая высокая динамика роста российской индустрии питания будет сохраняться. А в перспективе следующих четырех-пяти лет, при условии сохранения стабильной макроэкономической ситуации, совокупный среднегодовой темп роста рынка (CAGR) будет формироваться на уровне 12–13%. Средние темпы роста в товарной массе, как отмечает Максим Клягин, составят 5–6%. «При реализации благоприятного сценария в течение следующих пяти лет объем рынка практически удвоится и уже в 2017 году приблизится к 2 трлн рублей», — уверен он.

Помимо сильной динамики роста, ключевыми факторами высокой инвестиционной привлекательности российской индустрии общественного питания выступают низкая насыщенность рынка (в том числе, в части обеспеченности даже крупнейших локальных рынков профильными объектами), определяющая существенный потенциал развития, и сравнительно невысокий уровень конкуренции.

Именно в этом году определилась пятерка ресторанных групп, которые будут между собой конкурировать ближайшие три года: это ХК «Форум» («Трактирный промысел», Buddha-Bar и новые проекты), Food Retail Group («Две палочки», Biblioteka, паназиатский ресторан «Tao»), Ginza Project, Probka, Stroganoff Group. Такое мнение высказывает исполнительный директор Ассоциации предприятий общественного питания Дмитрий Гуляев.

В НЕСКОЛЬКИХ НАПРАВЛЕНИЯХ Однако статистика по Петербурга констатирует, что роста рынка нет. По данным комитета по развитию предпринимательства и потребительского рынка Петербурга, оборот рынка общественного питания в городе за январь — август 2013 года составил 34,6 млрд рублей, что соответствует 91,1% к периоду прошедшего года. Это означает уменьшение оборота рынка по сравнению с прошлым годом (в 2012 году он составил 56 млрд рублей).

Но все же, полагают участники рынка, он не стоит на месте. Внутри рынка происходят трансформации, реконцепции, появляются новые бренды. Первый вектор развития — это проекты, открываемые по франшизе: Subway, «Карлс Джуниор», KFC, Mama Roma. Второй вектор развития: кондитерские и мини-пекарни («Бизе», «Волконский», «Пекарня Мишеля»).

«Этот сектор растет незаметно, но крайне гармонично», — считает Дмитрий Гуляев. Третий вектор развития — это появление ресторанов при отелях. «Долгожданное открытие Percorso (4Seasons), реконцепция ресторана в „Астории“. Ожидаем открытия новых отелей, в которых рестораны будут ориентироваться на внутренний рынок», — говорит Дмитрий Гуляев. С каждым годом в Петербурге растет количество вегетарианских кафе и ресторанов. Расширение этой концепции связано с увеличением спроса на заведения такого типа.

Важно также отметить, что в связи с ужесточением в сфере регулирования алкоголя — и пива в том числе — рынок пивных заведений также будет активно развиваться как в центре, так и в спальных районах.

Поэтому многие пивные компании активно сотрудничают с представителями HoReCa. В странах Европы канал HoReCa является фокусным для многих производителей алкоголя, это связано прежде всего с более развитой культурой потребления в этих странах. Но в России данный канал еще недостаточно развит (всего 8–9% пива в России потребляется в заведениях, в основном в крупных городах). ➔ 35



«ДАЖЕ ЕСЛИ У ВАС МНОГО ЗЕРНА, ТО ТРУДНО ДОЖДАТЬСЯ ВСХОДОВ НА НЕРАСПАХАННОМ ПОЛЕ»

ЛЕОНИД ГАРБАР, СОВЛАДЕЛЕЦ РЕСТОРАННОЙ ГРУППЫ STROGANOFF GROUP, В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE ЮЛИИ ЧАЮН РАССКАЗАЛ, ПОЧЕМУ БЫЛ СОЗДАН ЗОНТИЧНЫЙ БРЕНД, ИСПЫТЫВАЕТ ЛИ РЕСТОРАННЫЙ РЫНОК ПРОБЛЕМЫ С ПЕРСОНАЛОМ И ЧТО НУЖНО УЧИТЫВАТЬ ПРИ ВЫХОДЕ НА ЗАРУБЕЖНЫЙ РЫНОК.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BUSINESS GUIDE: Зачем вам нужен зонтичный бренд Stroganoff Group и почему вы выбрали именно такое название?

ЛЕОНИД ГАРБАР: Наш первый ресторан, Stroganoff Steak House, зарекомендовал себя как успешный проект, просуществовал более шести лет и имеет хорошую репутацию на рынке. После стольких лет работы уже можно задумываться о том, что необходимо объединять под его именем все остальные рестораны. Мы не придумали ничего нового и ничего нового не изобрели, потому что к этому приходят все ресторанные группы, которым есть что объединять и чьи рестораны существуют более трех-четырех лет. Примерами может стать группа Ginza Project, которая сначала была просто Ginza, а потом назвалась именем своего первого ресторана, который популярен до сих пор, а также Receptoria Group, Zimaleto Group, Probka Family. В любом случае, по моему опыту, все по прошествии какого-то периода, работая на рынке, объединяются под именем либо своего лучшего, либо своего первого ресторана.

BG: Чего позволяет добиться такое объединение?

Л. Г.: Во-первых, если многие знали, кто является владельцем Stroganoff Steak House, но не подозревали, что эти же люди владеют «Русской рюмочной» или Fish House или управляют ресторанами «Мариус», Clairet, «Дворянское собрание», то после создания единого зонтичного бренда, они узнают об этом. Иными словами — происходит повышение капитализации. Кроме того, оказание консультационных услуг удобнее делать под зонтичным брендом. Мы накопили достаточный опыт работы в ресторанном бизнесе, чтобы оказывать консультационные услуги в нескольких направлениях. Во-первых, это услуги для бизнесменов, желающих инвестировать свой капитал в ресторанный бизнес. Речь идет либо о партнерских отношениях, когда ресторанная группа выступает в качестве управляющей компании, запускающей проект, либо о доле в бизнесе. Кроме того, мы консультируем уже состоявшихся рестораторов, поваров, менеджеров и других представителей индустрии. Мы разработали несколько обучающих программ для разных категорий специалистов. Мы уже имели на базе ресторанов группы «Свои в городе» опыт стажировки желающих научиться работе на том или ином оборудовании, поваров, а также менеджеров и управляющих других ресторанов — по направлению сервиса, работы зала, мотивации персонала и организации рабочего процесса. Дополнительно мы консультируем по вопросам продвижения разработки концепции ресторана, смены формата существующих заведений. А также у нас есть опыт организации работы заведений общественного питания в госучреждениях.

BG: Для того чтобы люди были готовы платить за консультационные услуги той или иной ресторанной группы, эта группа должна генерировать прибыль. Каков оборот ваших ресторанов?

Л. Г.: Годовой оборот всех семи ресторанов, то есть и наших собственных, и тех, которые находятся под нашим управлением, составляет примерно 650 млн рублей.

BG: Вы говорили, что рассматриваете возможность выхода на зарубежный рынок. Что является препятствием для этого шага?

Л. Г.: Да, определенная заинтересованность в выходе на иностранный рынок у нас есть. Здесь необходимо, условно говоря, не порвать штаны, нужно все тщательно выверить, продумать. Все-таки рынки питания в России и за ее пределами могут сильно отличаться по менталитету друг от друга. По-моему, такой поговорки «Что есть в печи — все на стол мечи» в европейских странах нет. Европейцы привыкли к другому, и наше предложение должно соответствовать их ожиданиям. Выходить в многонациональную страну легче, так как интереса к другой кухне может быть больше, а там, где население, грубо говоря, мононационально, подвинуть традиционную кухню будет сложнее. И выходить необходимо в мегаполис. Кроме того, я всегда смотрю на коллег. Сейчас русские рестораторы вышли на рынок Лондона и Нью-Йорка, но нет массового прихода русских, например, во Францию. Во Франции клиента нужно удивить, а удивлять пока некому. Это то, что относится к дальнему зарубежью, ближнее тоже может быть интересно, но на ближнем зарубежье внимание рестораторов сосредоточено пока только на Киеве. Это связано с платежеспособностью населения каждого города и конкретно взятой страны.

BG: Вы упоминали, что подыскиваете помещение в Москве. Как продвигаются дела с поисками?

Л. Г.: Мы всегда рассматриваем возможность открытия в Москве, так как Москва — интересный рынок, более разработанный, с более высокими заработками населения, чем в Петербурге. Интерес к ресторанам выше, посещаемость больше.

BG: Вы не рассматриваете другие города России?

Л. Г.: Чтобы принять какое-то решение, необходимо побывать в других городах. И нужно рассматривать города-миллионники, а я в России мало где бываю.

BG: А как насчет того, чтобы попробовать запустить какой-то сетевой проект, рассчитанный на масс-маркет?

Л. Г.: Есть вы говорите о фастфуде, то такие идеи зреют. Определенно можно говорить, что бургеры находятся в тренде. Но для того чтобы запустить такой проект, нужно разработать концепцию. Разрабатывать ее должен хороший шеф-повар-технолог, найти хорошего шефа-технолога можно либо за рубежом, либо в Москве.

BG: Что мешает вам активно развиваться, открывать больше количество ресторанов — нехватка денег, помещений, идей, специалистов?

Л. Г.: Скорее последнее: мало специалистов, профессионалов. Тяжело собрать эффективную и успешную команду. Но и условия не всегда позволяют — согласитесь, с такими арендными ставками, которые заявлены в Петербурге, открывать что-либо тяжело. Выкупать в собственность помещения еще тяжелее. Кроме того, их же нужно приспособить для нужд ресторана, то есть необходимо большое количество согласований, а их непросто получить, когда есть такое понятие, как коррупция.

BG: Вы, конечно, говорили, что открываться за рубежом рискованно, но вы не рассматриваете возможность вывода вашей сети вообще из России?

Л. Г.: Мы завтра убегаем! Нет, конечно, нет.

BG: Из этой фразы получился бы хороший заголовок. Но вернемся к персоналу: если со специалистами рынок испытывает сложности, где вы берете ваших сотрудников?

Л. Г.: Воспитываем сами, посылаем на обучение за рубеж. Но все зависит от уровня, конечно. Если говорить о шеф-поваре, то шеф Stroganoff Steak House почти каждый год проходит практику, повышает поварскую эрудицию в Америке. Если говорить о школах в России, то я, к примеру, состою в экспертном совете бизнес-школы управления в индустрии сервиса SwissAm, открытой в Петербурге. Там работают преподаватели международного уровня, ведь, принимая в Петербурге европейцев, мы должны предлагать европейский уровень сервиса и в технологиях и в приготовлении еды, а это можно сделать, получив соответствующее образование. У нас есть, конечно, государственные колледжи, но в целом уровень образования оставляет желать лучшего.

BG: То есть основными препонами, мешающими развиваться ресторанному бизнесу, являются не деньги, а отсутствие качественных специалистов и проблемы с помещениями?

Л. Г.: Понимаете, даже если у вас много зерна, то трудно дождаться всходов на нераспаханном поле. Нужно распахать его, должно быть удобрение. А если ты разбросаешь деньги как навоз, то навоз и получишь. Как говорил Володя Баканов из Receptoria Group, можно сделать конфетку из дерьма, можно, но это будет конфетка из дерьма. Изначально продукт должен быть хорошим, то есть само сырье. Должны быть качественные продукты питания, а у нас в России с этим проблемы. Мы возим охлажденное мясо из Австралии. В России стандартов нет, породы нет, так как после войны стояла одна задача — накормить население, и до сих пор нет необходимого сырья для высокой кухни. ■

В ОЖИДАНИИ КРУПНЫХ ИНВЕСТПРОЕКТОВ

ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЫНОК КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ РАСТЕТ НА УРОВНЕ ИНФЛЯЦИИ. В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ РЫНОК ПОКАЖЕТ РОСТ, ЕСЛИ В ПЕТЕРБУРГЕ БУДУТ ЗАПУЩЕНЫ НОВЫЕ КРУПНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ, ПОЛАГАЮТ АНАЛИТИКИ. МАРИНА ИВАНОВА



AFP/ДПА

В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ПОПУЛЯРНОСТЬЮ ПОЛЬЗУЮТСЯ УСЛУГИ ПО ТЕХНИЧЕСКОМУ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ КОНСУЛЬТИРОВАНИЮ, ПРОВЕДЕНИЮ КОМПЛЕКСНЫХ ПРОВЕРОК (DUE DILIGENCE), ФИНАНСОВЫМ РАССЛЕДОВАНИЯМ (FORENSIC), ГЛУБОКОМУ МАРКЕТИНГОВОМУ ИССЛЕДОВАНИЮ И КОНСУЛЬТИРОВАНИЮ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ НА ОСНОВЕ ГЧП

На рынке консалтинговых услуг наблюдается если не стагнация, то отсутствие роста, отмечает партнер юрфирмы «Дювернуа Лигал» Игорь Гущев. В лучшем случае он увеличивается в темпах инфляции. Емкость «белого» консалтингового рынка, по его оценке, составляет около $200 млн в год. «Консультанты достаточно серьезно ощущают на себе последствия экономической стагнации, в которой находятся российская и петербургская экономики. Из основных тенденций можно отметить „обеление“ консалтингового рынка. Если и существуют драйверы его роста, то это самый главный из них», — говорит юрист.

Господин Гущев отмечает, что состояние рынка консалтинга в следующем году напрямую зависит от общеэкономической ситуации в стране и реализации в городе крупных инвестиционных проектов, которых сейчас очень мало.

Из других сложностей, которые присутствуют в работе консультантов на петербургском рынке, господин Гущев отмечает конфликты интересов. «Рынок юридических услуг Петербурга очень компактный. На нем достаточно ограниченный набор потенциальных клиентов. Иногда получается, что клиенты противостоят друг другу. Такое явление в Петербурге встречается значительно чаще, чем в Москве», — говорит он.

По мнению Владимира Романовского, директора Института проблем предпринимательства, рынок консалтинга в этом году заметно оживился, в нашем регионе много сделок в самых разных отраслях экономики — от энергетики до шоу-бизнеса. «В 2014 году практически наверняка консалтинговый рынок региона будет существенно расти. Исключение составит объем обязательного аудита», — надеется он.

Александр Соколовский, глава представительства консалтинговой группы «НЭО Центр» в Северо-Западном федеральном округе, считает, что стагнация в экономике в 2012 году и, как следствие, умеренная инвестиционная активность привели к снижению спроса на услуги консультантов в 2013-м. При этом кардинальных изменений на рынке консалтинга в указанный период не произошло. Лидирующие позиции все так же занимают международные и крупные российские консалтинговые компании. В списке самых популярных в Петербурге услуг — аудит, оценка и финансовый консалтинг.

«Однако необходимо отметить и некоторые изменения, которые со временем могут существенно скорректировать данный рынок. Среди них выделим повышение потребности рынка в профильных экспертизах и уровня требований клиента к оказываемым услугам, снижение количества оценочных услуг и услуг по подготовке бизнес-планов в целях залога. Возросло количество обращений со стороны банков и предприятий по финансовому консультированию, направленных на реструктуризацию задолженности и оздоровление компаний, —перечисляет Александр Соколовский. — В последнее время популярностью пользуются услуги по техническому и технологическому консультированию, проведению комплексных проверок (due diligence), финансовым расследованиям (forensic), глубокому маркетинговому исследованию и консультированию при реализации проектов на основе ГЧП».

Василий Михлин, директор по аудиту группы компаний «Аверс», рассказал, что рынок консалтинговых услуг вырос почти вдвое за последние пять лет, но в настоящий момент темпы роста снизились. Рынок практически стабилен: те аудиторские компании, которые на нем остались, не планируют его покидать, но и новых участников, входящих на рынок, не наблюдается. По его словам, среди участников рынка стало четче прослеживаться разделение на крупные и небольшие компании. Вторые избегают работы с организациями с долей государственной собственности более 25%, так как обеспокоены проверками Росфиннадзора.

Среди лидеров рынка консалтинга на Северо-Западе можно выделить такие компании, как «Аверс», «Корус Консалтинг», «АФК-Аудит», «Новгородаудит», Институт проблем предпринимательства.

Марина Лезник, начальник отдела аудита консалтинговой группы «ЛАИР», подчеркнула, что на рынке аудиторских услуг в 2012 году возросла значимость аудита по международным стандартам и консолидированной отчетности. Все больше запросов от клиентов поступает именно на данный вид услуг. Подобные работы выполняют «большая четверка» и крупные аудиторские фирмы. Кроме того, эти игроки «шагнули» на рынок непрофильных для себя услуг — в частности, активно чувствуется их наступление на рынок оценки. С 2012 году спрос на консалтинговые услуги возрос, ощущается желание бизнеса вновь вернуться к аудиту как услуге, снижающей налоговые риски, консалтингу и due diligence. При этом понимание того, что аудит — это в первую очередь работа с показателями бухгалтерской, а не налоговой отчетности, остается на прежнем уровне.

По мнению Владимира Романовского, основной проблемой консалтинговых компаний является недостаток квалифицированных кадров. Опытные консультанты уходят в реальный сектор к бывшим клиентам на профессионально и материально интересные позиции. «Новых, даже с прицелом на перспективу, быстро не вырастить. Поэтому все, кого я знаю из коллег, „хантят“ с рынка, нанимают толковую молодежь, исходя из хорошей образовательной базы, чтобы „глаз горел“, потом их „выращивают“», — рассказал он.

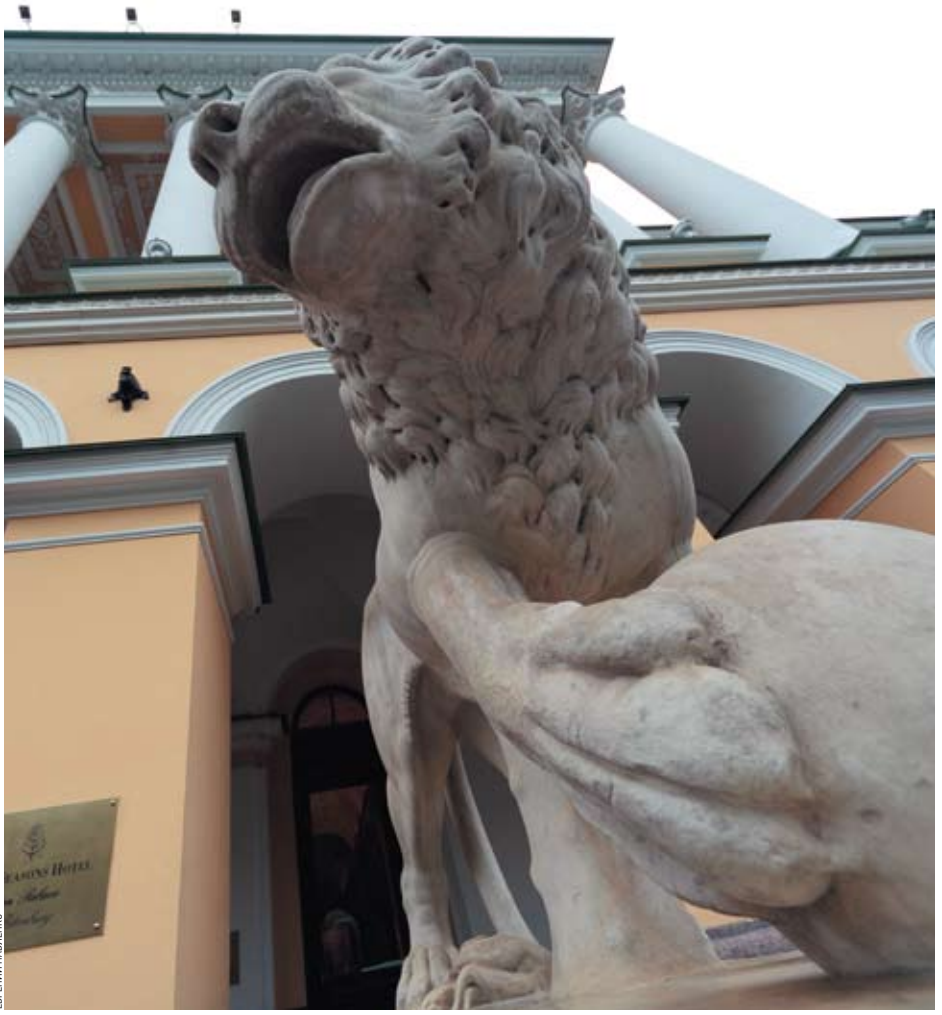
Александр Соколовский считает, что консалтинговые компании, наряду с другими организациями, сталкиваются с проблемами сокращения издержек, оптимизации производственных процессов, повышения конкуренции и демпинга со стороны небольших компаний, качество и результаты оказываемых услуг которых оставляет желать лучшего. Решением указанных проблем могут быть как внутренние трансформации компаний, перевод части производственных процессов из центра в другие регионы, так и повышение уровня доверия со стороны клиентов и партнеров. Емкость консалтинга Петербурга значительно уступает планке московского консалтингового рынка, на котором лидирующие позиции занимает IT-консультирование.

Исполнительный директор консультационной группы «Прайм Эдвайс» Филипп Азарченков рассказал, что в связи с грядущим ухудшением экономической ситуации в стране в 2014 году будут востребованы «антикризисные» услуги, в том числе и связанные с реструктуризацией активов, возможной продажей активов, оптимизацией бизнес-процессов. «Если говорить о проблемах консалтинговых компаний, то я бы, наверное, отметил проблему дороговизны квалифицированного персонала и невысокой степени лояльности, когда малейшее движение по зарплате побуждает сотрудника к смене места работы, куда он зачастую уходит с багажом конфиденциальной информации».

Спектр услуг организаций, предоставляющих консультации по оптимизации бизнеса, достаточно обширный и охватывает все сферы бизнес-процессов. Самыми традиционными являются консультации по администрированию и общему управлению, оценочной деятельности, управлению кадрами, а также юридический, производственный, налоговый, финансовый, маркетинговый и IT-консалтинг. В практическом применении различают консультационные услуги трех видов — проектный (или процессный), экспертный и обучающий консалтинг. Также для реализации поставленных задач на разных стадиях их достижения могут использоваться комбинации перечисленных консультаций. ■

ОТЕЛЬЕРАМ ОБЕЩАЮТ СЛОЖНЫЕ ГОДЫ

ЗА ДЕСЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2013 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ ОТКРЫЛИСЬ ДВЕ ГОСТИНИЦЫ — ПЯТИЗВЕЗДОЧНЫЙ ОТЕЛЬ FOUR SEASONS НА ВОЗНЕСЕНСКОМ ПРОСПЕКТЕ, 1/12, И ОТЕЛЬ THE HERMITAGE HOTEL. КАК ГОВОРЯТ УЧАСТНИКИ РЫНКА, В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ ОЖИДАЕТСЯ ВВОД В СТРОЙ НЕ МЕНЕЕ 800 КАЧЕСТВЕННЫХ НОМЕРОВ. БЛИЖАЙШИЕ ДВА ГОДА, ПРОГНОЗИРУЮТ АНАЛИТИКИ, БУДУТ СЛОЖНЫМИ ДЛЯ ПЕТЕРБУРГСКИХ ОТЕЛЬЕРОВ — ВЫСОКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ НЕ ПОЗВОЛИТ ИМ ПОДНИМАТЬ ТАРИФЫ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ОТЕЛЬ FOUR SEASONS ЗАРАБОТАЛ НЕ ПОЛНОСТЬЮ: СПА-КОМПЛЕКС ОБЕЩАЮТ ОТКРЫТЬ К КОНЦУ ГОДА

Отель Four Seasons заработал лишь наполовину: часть номеров и спа-комплекс обещают открыть к концу года. The Hermitage Hotel — единственный в мире отель, получивший право использовать товарные знаки музея на основании лицензионного договора. Открытие первого сетевого бутик-отеля в Санкт-Петербурге — Indigo (оператор Inter Continental) на улице Чайковского — перенесено на конец 2013 года

По итогам третьего квартала 2013 года в Петербурге, по данным MarisIPart of the CBRE Affiliate Network, действует 70 современных отелей на 15 654 номера (с номерным фондом более 50).

Среди действующих отелей наибольшую долю занимают гостиницы категории «три» и «четыре звезды». В общей структуре предложения их доля составляет 40,7 и 42% соответственно.

Как говорят аналитики, в городе попрежнему наблюдается дефицит качественного предложения в среднем сегменте, а именно в категории «три» и «четыре звезды» существует потенциал для развития.

В ближайшие годы увеличится количество отелей в Московском районе, что связано с открытием нового терминала Пулково и выставочного комплекса. В начале 2014 года планируется открытие отеля Park Inn by Radisson Pulkovo Airport под управлением Carlson Rezidor Hotel Group (200 номеров), а в 2014 году — двух отелей Hilton (241 и 210 номеров) в составе конгрессно-выставочного комплекса «Экспофорум». Также инвестиционная компания «Пулковская» получила разрешение на строительство двух корпусов апарт-отеля Salut! на 600 номеров.

Дэвид Дженкинс, руководитель департамента гостиничного бизнеса компании Jones Lang LaSalle, подсчитал, что в 2014 году ожидается выход на рынок 800 номеров.

ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ «В Петербурге есть несколько уже готовых, но еще не введенных в эксплуатацию и закрытых гостиничных объектов. Так, строительные работы уже закончены на таких объектах, как отель на Гангутской, 4, на Разъезжей ул., 38, на Дегтярном пер., 7. Чаще всего это связано со сложностями финальных согласований, подключением к сетям», — говорят в MarisIPart of the CBRE Affiliate Network.

Hilton анонсировал открытие двух отелей в рамках конгрессно-выставочного центра «Экспофорум» в Пушкинском районе: Hilton Saint Petersburg Expoforum («пять звезд») на 241 номер и Hampton by Hilton Saint Petersburg Expoforum («три звезды») на 210 номеров откроются в 2014 году. О своем намерении выйти на рынок Санкт-Петербурга заявил международный гостиничный оператор Mandarin Oriental Hotel Group, который может взять в управление будущий отель на Марсовом поле, 1А.

Помимо международных сетей, в Петербурге развиваются и российские гостиничные сети. Так, в 2013 году ООО «Норд» купило 100% акций компании Alrosa Hotel, имеющей отель в Санкт-Петербурге.

В ОЖИДАНИИ НОВЫХ ГОСТЕЙ По итогам текущего года туристический поток в Северную столицу может составить 6,6–6,7 млн человек, что объясняется такими крупными мероприятиями, как Петербургский международный экономический форум (ПЭФ) и саммит G20. Согласно прогнозу комитета по инвестициям и стратегическим проектам Санкт-Петербурга, до 2016 года туристический поток в Северную столицу увеличится до 7 млн человек.

Как показали исследования, в 2006 году саммит G8 способствовал увеличению иностранного туристического потока в Петербург на 6–7%. Власти города считают, что после саммита G20, прошедшего в сентябре 2013 года, туристический поток в вырастет на 10–12%.

В первые три месяца 2013 года (низкий сезон) заполняемость отелей в Петербурге составила 40–50%, в апреле — 60–65%, в мае — 70–75%, в июне — более 90% — за счет проведения ПЭФ. В июле-августе заполняемость снизилась до 70–80%, однако в сентябре показатели остались на высоком уровне за счет саммита G20, который обеспечил высокий процент заполняемости. Дефицит качественных гостиничных номеров ощущается только в период белых ночей и Международного экономического форума.

Стоимость проживания в отелях Санкт-Петербурга в третьем квартале 2013 года не изменилась по сравнению с первым полугодием. Сохранились относительные изменения по сравнению с третьим кварталом 2012 года. По данным MarisIPart of the CBRE Affiliate Network, произошел рост цен на номера в гостиницах категории «четыре звезды» (4%), в гостиницах класса «три звезды» (2%). Стоимость номеров в отелях класса «пять звезд» снизилась в среднем на 2%. Снижение связано с ростом конкуренции в этом сегменте, а также в предпочтении клиентов гостиниц класса «три» и «четыре звезды».

«Гостиничный рынок в Петербурге восстановился, особенно воодушевляет рост средних тарифов в целом по городу, — отмечает Дэвид Дженкинс. — Если говорить о показателях за девять месяцев этого года, мы также отмечаем рост загрузки и тарифа. Для инвесторов, рассматривающих возможность девелопмента гостиниц в городе, интересным будет сравнить показатели RevPAR (доходность на номер. — **BG**) для каждого сегмента в Петербурге с аналогичными в Москве. Наблюдается значительная разница в цифрах: RevPAR отелей в Москве более чем на 40 процентов опережает петербургские значения. Учитывая, что затраты на строительство гостиниц схожи, очевидно, что доходность гостиничной недвижимости в Москве выше, чем в Санкт-Петербурге».

«Средний тариф гостиниц сегмента „люкс“ в Петербурге на 12 процентов ниже московского показателя. И если мы говорим о сравнении двух столиц, то именно в этом сегменте наблюдается минимальная разница в цене. Это объясняется высоким качеством люксовых объектов в Петербурге, — продолжает Дэвид Дженкинс. — Недавнее открытие Four Seasons еще не отразилось на показателях люксового сегмента. Мы полагаем, что влияние этого объекта рынок прочувствует в 2014 году в виде дальнейшего роста среднего тарифа по городу в целом».

По данным Jones Lang LaSalle, разница в заполняемости люксовых отелей Петербурга по сравнению с московскими гостиницами составляет всего 10%, тогда как в среднем тарифе она достигает 25%. Средний тариф гостиниц верхнего сегмента в Петербурге на 25% ниже аналогичного показателя в Москве из-за преобладания корпоративного спроса в столичных отелях.

Господин Дженкинс резюмирует: «Мы прогнозируем стабильные показатели загрузки, тогда как с точки зрения увеличения тарифов ближайшие два года будут сложными для петербургских отельеров. Поэтому, на наш взгляд, последний квартал 2013 года является идеальной возможностью для участников рынка нарастить средний тариф». ■

«УНЫЛЫЙ МАСТЕР-ПЛАН, СДЕЛАННЫЙ ПО ЛЕКАЛАМ СОВЕТСКОГО ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВА»

КОМПЛЕКСНОЕ ОСВОЕНИЕ ТЕРРИТОРИЙ (КОТ) — ОТНОСИТЕЛЬНО НЕДАВНЕЕ ЯВЛЕНИЕ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ, ПЕРВЫЕ ПРОЕКТЫ ПОЯВИЛИСЬ ОКОЛО ДЕСЯТИ ЛЕТ НАЗАД. РЫНОК ПОСТЕПЕННО СТАНОВИТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ЦИВИЛИЗОВАННЫМ, А ПРОЕКТЫ БОЛЕЕ ПРОДУМАННЫМИ, ТЕПЕРЬ ОНИ В БОЛЬШЕЙ СТЕПЕНИ ОРИЕНТИРОВАНЫ НА ОЖИДАНИЯ СВОЕЙ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ, НА ПОТРЕБНОСТИ БУДУЩИХ ЖИТЕЛЕЙ. НО ПОКА, КАК ОТМЕЧАЮТ АНАЛИТИКИ, ЕДИНЫХ ПРАВИЛ ДЛЯ ТОГО, КАКОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ ДОЛЖНЫ ОБЛАДАТЬ ПРОЕКТЫ КОТ, ДО СИХ ПОР НЕТ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Грамотную концепцию комплексной застройки можно назвать одной из базовых составляющих успешного проекта КОТ. Точечная застройка постепенно уходит в прошлое, сейчас девелоперы понимают, что гораздо более востребованы проекты с развитой инфраструктурой, продуманными планировками, образующими единое комфортное пространство для жизни. В последнее время многие девелоперы, развивающие комплексные проекты продвигают концепцию «Нового урбанизма», которая подразумевает возрождение небольшого компактного «пешеходного» города (или района), в противоположность «автомобильным» пригородам.

«„Новый урбанизм“ входит в число передовых градостроительных и архитектурных тенденций не случайно — этот подход учитывает все потребности современного городского жителя. Давно понятно, что люди устали от огромных городов, от потока машин и обилия высотных зданий. Во всем мире — а с начала 2000-х и в нашей стране — многие задумываются о переезде за город именно как о способе улучшить качество жизни. Проект точечной застройки, не имеющий продуманной инфраструктуры, никак не вписанный в окружающий ландшафт, вряд ли способен привлечь клиентов. Если покупатель, предположим, продает свою городскую квартиру, чтобы жить в более спокойной обстановке, ближе к природе, это не означает, что он перестает быть горожанином. Как раз наоборот, он заинтересован в сочетании привычного для крупного города комфорта с тишиной и хорошей экологией пригорода — все это и предлагают клиенту концептуальные проекты», — рассуждает Ирина Мошева, генеральный директор СП RDI & Limitless (застройщик ЖК «Загородный квартал»).

Однако пока «Новый урбанизм» — это скорее идея, к которой стремятся петербургские застройщики. В реальной жизни с общественными пространствами все сложнее.



СЕМЕН ЛИХОДЕЕВ

ИНФРАСТРУКТУРА, ПРАВИЛЬНО РАЗМЕЩЕННАЯ В СОСТАВЕ ПРОЕКТА, ФОРМИРУЕТ ГОРОДСКУЮ СРЕДУ И ПОЭТОМУ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ВАЖНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ, ОТЛИЧАЮЩИХ «ЖИВОЙ» ГОРОД ОТ УНЫЛОГО НАБОРА СПАЛЬНЫХ МНОГОЭТАЖЕК

ИСХОДЯ ИЗ НОРМАТИВОВ Пока же при формировании КОТ-проекта застройщики исходят из нормативных параметров по обеспеченности жителей необходимыми инфраструктурными объектами. «Нормативы у нас время от времени меняются — как по обеспеченности жителей этими объектами, так и по требованиям к самим объектам. Есть примеры, когда у застройщика по проекту были предусмотрены садик или школа, этим объектам предусмотрели земельный участок. Пока шло строительство жилого дома, нормативы по проектированию соцобъектов изменились, и социальный объект в отведенный земельный участок просто не помещается. Сейчас, как мы знаем, инфраструктурные вопросы переложены на застройщиков. Инженерно подготовленных площадок все меньше, а площадок, где все нужно делать „с нуля“, — все больше. Головные инженерные сооружения и мощности, доставшиеся нам с советских времен, заканчиваются. Требуются вложения в реконструкцию сетей, в новое строительство как самих сетей, так и головных сооружений. Население растет, а значит, нужны новые детсады и школы, поликлиники и больницы. Поэтому сейчас расходы на инфраструктуру, безусловно, выше, чем пять лет назад. На Западе при комплексной застройке муниципалитет или основной девелопер-инвестор подготавливает площадку инженерно, социальная инфраструктура создается за счет средств местного бюджета. Согласовывается архитектурная концепция, а дальше приходят девелоперы на подготовленные участки и осуществляют строительство. При этом на Западе важная роль отводится так называемым общественным пространствам — местам, где жители будут проводить досуг», — рассказывает Елена Валуева, директор по маркетингу Mirland Development Corporation.

СПОРНО С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЗАКОНА Впрочем, попытки властей переложить расходы на строительство инженерной инфраструктуры на плечи девелоперов, по мнению некоторых участников рынка, можно оспорить юридически.

Филипп Третьяков, генеральный директор агентства недвижимости Galaxy Realty, говорит: «Возникает вопрос: за чей счет должна строиться инфраструктура и кто должен ею управлять после завершения строительства, на чьем балансе она должна находиться? Девелопера? Но он — временный игрок. Он строит, его проекты проходят госкомиссию, и он уходит на другой объект. Есть и проблема правового характера: сейчас при реализации крупных проектов застройки девелоперы фактически не заинтересованы в строительстве новых школ, детских садов, поликлиник, поскольку не могут заложить их в стоимость квадратного метра. А возводя их на деньги дольщиков, они нарушают закон! В соответствии с 214-ФЗ „Об участии в долевом строительстве...“ застройщики не имеют права за счет дольщиков строить объекты соцкультбыта. Закон прямо указывает, что на деньги дольщиков может строиться только жилье. В поисках выхода из этой ситуации девелопер должен или заложить стоимость инфраструктуры в стоимость жилья — и тогда оно перестает быть доступным; или взять расходы по строительству инфраструктуры на себя, что снижает маржинальность бизнеса». Как рассказали в компании «Главстрой-СПб», на сегодняшний день в Петербурге разработаны предложения по региональным нормативам градостроительного проектирования, так называемые РНГП, предусматривающие более жесткие требования по обеспеченности новых территорий детскими садами и школами. К примеру, в Генплане на тысячу жителей должно выделяться 35 мест в детских садах и 115 мест в школах, в РНГП — 55 и 120 соответственно.

Господин Третьяков полагает, что политика создания проектов КОТ должна учитывать все факторы формирования городской среды, коммуникаций, дорог и полноценной социальной инфраструктуры на основе ряда нормативных актов — это в первую очередь Градостроительный кодекс, строительные нормы и правила (СНиПы), документы территориального планирования.

ПЯТУЮ ЧАСТЬ НА ИНФРАСТРУКТУРУ Руководитель проекта O2 Development Виталий Колот говорит, что сегодня состав и количество инфраструктуры в проектах жилого строительства, и комплексного освоения территорий в частности, определяются потребностью в учреждениях социально-культурно-бытового обслуживания, которые рассчитываются исходя из количества людей, впоследствии заселяющих квартал. «Так, например, к нашему жилому кварталу „Силы природы“ в Мурино применяются следующие минимальные показатели из расчета на тысячу человек: детские дошкольные объекты — 50 мест, общеобразовательные школы — 120 мест, предприятия торговли — 90 кв. м, объекты общественного питания — 10 мест, спортивные площадки — 500 кв. м».

«Что касается расходов, то по самым средним оценкам на инфраструктуру приходится примерно 20 процентов от всех затрат, но сейчас работают программы в Ленобласти по субсидированию застройщиков, которые за свой счет строят объекты социальной инфраструктуры и уплачивают налоги в региональный бюджет», — добавляет господин Колот.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, отмечает: «Стандарты по проектированию улично-дорожной сети, количеству медицинских и образовательных учреждений и тому, что обязательно должно присутствовать в проекте комплексного освоения территорий, безусловно, есть — они прописаны в строительных, санитарных и других нормах и правилах, содержатся в градостроительной документации. С точки зрения коммерческой инфраструктуры (количества торговых, офисных и прочих площадей) каких-то жестких норм нет, и у девелопера в этой части проекта есть определенная степень свободы, где он может самостоятельно определять — что, где и сколько нужно размещать. ➔ 35

ПЕРЕБРАТЬСЯ ЗА КОЛЬЦЕВУЮ

В КОРОТКИЙ ПЕРИОД ГОРОД ПРЕДСТАВИЛ СРАЗУ НЕСКОЛЬКО ПЛАНОВ РАЗВИТИЯ МЕТРОПОЛИТЕНА И ДОРОГ. ЕСТЕСТВЕННО, ТО ИЛИ ИНОЕ РЕШЕНИЕ В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ ВЛИЯЕТ НА СТОИМОСТЬ ЗЕМЛИ В ОПРЕДЕЛЕННЫХ ЛОКАЦИЯХ И ИНТЕРЕС К НЕЙ. ОДНАКО ПОКА, КОНСТАТИРУЮТ ЭКСПЕРТЫ, РЫНОК УЧАСТКОВ ПОД ЗАСТРОЙКУ ТАК И ОСТАЕТСЯ МАЛОЦИВИЛИЗОВАННЫМ И НА НЕМ ОЩУЩАЕТСЯ ЯВНЫЙ ДЕФИЦИТ. РОМАН РУСАКОВ



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЦЕНА НА ПРОМЫШЛЕННЫЕ ТЕРРИТОРИИ ВДОЛЬ КАД НАХОДИТСЯ В РАЙОНЕ $50–100 ЗА КВАДРАТНЫЙ МЕТР, ЦЕНА НА УЧАСТКИ ПОД РИТЕЙЛ МОЖЕТ КОЛЕБАТЬСЯ В ДИАПАЗОНЕ $100–200 ЗА КВАДРАТНЫЙ МЕТР В ЗАВИСИМОСТИ ОТ МЕСТОПОЛОЖЕНИЯ

Рынок земли в Санкт-Петербурге в 2012–2013 годах несколько стабилизировался. Резкий рост цен, характерный для рынка 2009–2011 годов, прекратился, сейчас цены растут на уровне инфляции. «По сути, цены на землю повторяют изменения в строительной отрасли. Стоит отметить, что большинство земельных участков на рынке сильно переоценено», — отмечает Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь».

Михаил Тюнин, руководитель отдела складской, индустриальной недвижимости и земли Knight Frank St. Petersburg, добавляет: «Рынок земли в Петербурге и Ленинградской области пока малодинамичен. Сделки, безусловно, происходят, но их количество пока далеко от желаемого».

Марк Лернер отмечает, что цены на землю под многоэтажное жилищное строительство на рынке самые высокие. В зависимости от района цена на участок под жилье может отличаться от участка под торговую функцию в 1,5–4 раза. «Ценообразование на земельном рынке не всегда подчиняется общим рыночным правилам. Даже на сопоставимые по функции и размеру участки разница в цене может быть очень и очень существенной», — отмечает господин Лернер.

Директор департамента инвестиционных продаж NAI Becar в Санкт-Петербурге Андрей Бойков добавляет: «Стоит отметить, что в период кризиса цены на земельные участки, как и на всю недвижимость, снизились на 30–40 процентов, а сегодня на участки, пригодные под реализацию жилых проектов, цены уже достигли докризисных показателей».

При этом аналитики отмечают, что дефицит предложения участков под многоэтажное жилищное строительство в черте Петербурга нарастает и становится критическим. Недостатка свободных участков не испытывают только те застройщики, которые успели сформировать солидные земельные банки. Практически все сделки в этом сегменте совершаются на вторичном рынке.

Ян Фельдман, заместитель генерального директора по маркетингу компании Scavery, говорит: «В городской черте очевиден дефицит участков под застройку. В результате застройщики выходят на рынок Ленобласти, где сталкиваются с иной проблемой: малым количеством инженерно подготовленных участков и участков с согласованными проектами планировки. Наибольшей популярностью пользуются инженерно подготовленные участки площадью до 5 га для размещения объектов жилищного строительства комфорт- и бизнес-класса, как в городе, так и в ближайших районах области. Стоимость таких участков только возрастает. В целом же в последние три года стоимость на землю или стагнировала на некоторые участки или увеличивалась».

Сейчас в первую очередь востребованы инженерно подготовленные земельные участки с необходимой градостроительной документацией (ППТ, Градплан).

«Наибольший интерес сейчас представляют участки с понятными сроками подключения коммуникаций, расположенные в востребованных сложившихся районах, и это стимулирует активность в сегменте сделок между собственниками земли и участниками строительного рынка. Некоторый резерв в этом смысле представляют собой промышленные территории, однако каждый конкретный участок, предполагаемый для строительства жилья, следует рассматривать в контексте его окружения, и из-за специфических проблем таких территорий рассматривать их в качестве задела первичного рынка на ближайшее будущее нельзя», — говорит Михаил Тюнин.

Рынок земли сегодня остается очень закрытым. Многие сделки не обнародуются. Поэтому говорить о средних ценах достаточно проблематично. Сделки, как правило, длятся очень долго: большую часть времени занимает проверка юридической чистоты документов.

Растущий интерес к землям на ближайших окраинах Петербурга вызван все тем же дефицитом предложения в черте города. Поэтому основной спрос сместился сейчас в сторону КАД, и ожидается дальнейшее расширение в сторону пригорода.

«Под торговую и офисную недвижимость востребованы участки площадью или до 10 тыс. кв. м, или 15–20 тыс. кв. м., под складскую — 50–150 тыс. кв. м, под многофункциональные комплексы — 50–100 тыс. кв. м», — говорит господин Лернер. Михаил Тюнин констатирует, что под жилую застройку в городской черте востребованы участки размером от 0,5 до 2 га, а также участки под ритейл размером от 2 до 6 га в любых районах города.

По данным Knight Frank St. Petersburg, цена на промышленные территории вдоль КАД находится в районе $50–100 за квадратный метр, цена на участки под ритейл может колебаться в диапазоне $100–200 за квадратный метр в зависимости от местоположения.

В последнее время инвесторы стали вновь обращать внимание на земельные участки производственного назначения, которые ищут в основном вдоль КАД и на выездах из города по основным магистралям. Аналитики отмечают, что, к сожалению, наименьшим спросом пока что пользуются земли сельхозназначения — в Ленинградской области можно и нужно развивать сельхозпромышленность.

«В настоящее время в Петербурге однозначно есть дефицит качественных земельных участков, и рынка земли из-за этого практически нет. Приобретаются так называемые недооцененные земельные активы, на которые можно разработать и согласовать градостроительную документацию, увеличив таким образом их стоимость, и продать существенно дороже. По таким участкам следует проводить работу по внесению изменений в генплан, по получению разрешения на условно разрешенный вид», — полагает Светлана Ким, директор по развитию ГК AAG.

Дмитрий Золин, управляющий директор сети бизнес-центров «Сенатор», поясняет: «Девелопер сегодня хочет выйти на площадку и начать заниматься своим делом — строить. В результате лендлорды вынуждены усовершенствовать свои объекты. На рынке сформировалось новое направление бизнеса, обоюдовыгодная тенденция — подготовка земельного участка под строительство перед его продажей. Часто этим занимаются сами лендлорды, иногда привлекаются специальные организации. Наш холдинг, помимо основного бизнеса — строительства и управления сетью бизнес-центров, располагает около 500 га земли. Сейчас мы перестаем быть просто ее владельцами и повышаем капитализацию наших участков за счет улучшения их характеристик, то есть делаем эту землю более пригодной для строительства с целью перепродать по более высокой стоимости».

Владимир Скигин, председатель совета директоров УК Satellit Development, говорит, что цена на один и тот же участок до его подготовки (и в части согласований, и в части инженерии) и после нее может отличаться в пять раз. ■

33 ➔ По нашей практике работы с крупными проектами (в том числе компаний «СПб Реновация», «Северо-Запад Инвест») существуют достаточно понятные расчетные методики, которые позволяют определить, исходя из планируемой площади жилья, количества жителей и их платежеспособного спроса, необходимый объем коммерческой инфраструктуры для проекта».

Господин Пашков отмечает, что в подходе западных проектировщиков сейчас при развитии проектов градостроительного масштаба очень большое внимание уделяется насыщению именно инфраструктурой социальной и торгово-сервисной. «В большинстве стран Западной Европы уже есть абсолютно четкое понимание, что такая инфраструктура, правильно размещенная в составе проекта, формирует городскую среду и поэтому является одним из важных элементов, отличающих „живой“ город от унылого набора спальных многоэтажек. Кроме того, есть практика привлечения экспертов в этой области к работе органов власти на уровне Евросоюза для разработки подходов к развитию инфраструктурной составляющей при осуществлении крупных градостроительных проектов. Основная концептуальная проблема в большинстве наших проектов комплексного освоения территории, с моей точки зрения, это унылый мастер-план, сделанный по лекалам советского градостроительства сорокалетней давности», — резюмирует господин Пашков.

Генеральный директор СМУ «Элемент-Бетон» Леонид Львов подтверждает, что в настоящий момент на рынке нет единых стандартов для создания инфраструктуры в проектах комплексного освоения территорий. Согласно Правилам землепользования и застройки, девелопер должен произвести расчет необходимой обеспеченности объектами инженерной и социальной инфраструктуры, после чего для получения разрешительной документации он разрабатывает проект планировки территории.

«Немногие проекты, существующие на российском рынке, соответствуют европейским стандартам, которые были созданы достаточно давно и корректируются по сей день. Назвать процент нынешних проектов КОТ, соответствующих современным стандартам, сложно. Кроме того, каждый такой проект индивидуален. Например, при точечной застройке предполагается, что дольщики смогут пользоваться существующими объектами социальной инфраструктуры в квартале, а реализация крупных проектов обязательно должна включать в себя создание единой новой комфортной жилой среды. Именно поэтому вопрос создания должной социальной и инженерной инфраструктуры стоит достаточно остро в Ленинградской области на территории нового масштабного строительства. Сегодня средняя рыночная цена расходов на инфраструктуру начинается от 10 тыс. рублей на квадратный метр будущих улучшений», — подсчитал господин Львов.

Генеральный директор группы компаний «Кивеннапа» Максим Красненко добавляет: «Естественно, для территорий массовой жилой застройки существуют определенные правила и нормативы размещения инфраструктурных объектов. Например, на тысячу человек, которые будут проживать в жилом комплексе Ленинградской области, необходимо обеспечить детский сад минимум на 30–40 мест, общеобразовательную школу на 60 человек, медицинский центр, магазин, площадью 500 кв. м и многое другое. Также, исходя из плотности населения, рассчитывается интенсивность движения потоков и проектируется улично-дорожная сеть поселков. Практически во всех объектах загородного строительства инфраструктура предусмотрена проектом в полном объеме. Но лишь единичные проекты, а их не более 10 процентов от общего числа, полностью выдерживают эти условия. За последние пять лет инвесторы поменяли стратегию планирования территорий и, стараясь привлечь покупателя, более серьезно прорабатывают инфраструктуру хотя бы в минимальном соотношении. Вместе с тем ужесточились требования администрации города и области к обеспечению коттеджных поселков всем необходимым, да и сами застройщики понимают, что предоставление инфраструктуры является необходимым условием формирования спроса на свои объекты». ■

29 ➔ «Конечно, пока продажи в этом канале не могут сравниться с продажами в традиционных торговых точках. Однако производители давно обратили внимание на этот сегмент, оценивая перспективы его развития», — говорит Наталья Манукян-Буровцова, старший менеджер по связям с общественностью, руководитель группы продвижения имиджа компании ОАО «Пивоваренная компания „Балтика“».

РАЗНЫЕ ПОДХОДЫ В среде рестораторов до сих пор нет единого мнения, на чем делать упор: на концепции заведения или на питании. Глава петербургского отделения Федерации рестораторов и отельеров Леонид Гарбар уверен: чтобы привлечь посетителей в заведение нужно больше внимания нужно уделять меню, потому что люди приходят поесть. С ним согласен совладелец Ginza Project Дмитрий Сергеев — признавая важность всех элементов заведения, все-таки важнейшим он называет меню. Однако генеральный директор управляющей компании Oliva Finland Александр Затуливетров считает, что главную роль играет дизайн. «Все ходят в рестораны, допустим, Ginza не потому, что там вкусно или разнообразно, а потому что там хороший модный интерьер, а также потому что там недорого и понятно. Какой будет повар, абсолютно все равно, а вот дизайнер — это очень важно», — говорит он.

По словам Дмитрия Сергеева, какой-то определенной моды на кухню нет. Но, как считает Дмитрий Гуляев, чтобы привлечь инвестиции, нужно развивать итальянскую и восточную кухни. «Нам не хватает солнца, свежих овощей, поэтому эти кухни актуальны всегда», — полагает он.

Александр Затуливетров полагает, что проблема кроется в консервативных вкусах жителей Петербурга, то есть участникам рынка есть что предложить, но спроса на это нет. «Рынок находится в зачаточном состоянии, потому что посетителям не хватает смелости и желания пробовать что-то новое. Что бы мы ни делали, они все равно едят борщ и „Цезарь“. Какую бы кухню ни предлагали, все равно самыми популярными остаются итальянские рестораны, в которых предлагают салат „Цезарь“. У нас был тайский ресторан, и там тоже люди ели этот салат как умалишенные. Поэтому отсутствие у людей желания пробовать что-то новое является главной трагедией на сегодняшний день», — считает господин Затуливетров. По его словам, рынок в Петербурге еще долго будет находиться в таком состоянии из-за провинциальных вкусов и стереотипного мышления людей. «Рынок сталкивается с агрессивной реакцией со стороны целевой аудитории. Допустим, предлагаешь что-то новое, а люди все равно спрашивают: «Почему нет „Цезаря“?» И ничего с этим нельзя сделать, так как наталкиваешься на непонимание. Например, мои личные эксперименты с новыми кухнями и новым взглядом на ресторан, как правило, не находили отклика. А предлагаешь гостям „Цезарь“, бургеры и что-то понятное и недорогое — это то, что нужно. Наши люди еще долго будут выбирать блюда по правой колонке, то есть по цене и по известности. А это значит, что никакого прогресса не будет», — огорчается за горожан Александр Затуливетров. ■

СТРОИТЕЛЬНЫЕ ПРОФЕССИИ РАНЖИРОВАЛИ ПО ПОПУЛЯРНОСТИ

ДОЛЖНОСТЬ ДИРЕКТОРА ПО УПРАВЛЕНИЮ ДЕВЕЛОПЕРСКОГО ПРОЕКТА ВОЗГЛАВИЛА РЕЙТИНГ САМЫХ ВОСТРЕБОВАННЫХ ПРОФЕССИЙ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ. ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ЭТОГО СПЕЦИАЛИСТА ОБОЙДЕТСЯ В ПОЛМИЛЛИОНА РУБЛЕЙ. СЛЕДОМ ЗА НИМ ИДУТ РУКОВОДИТЕЛИ ПРОЕКТОВ И ДИРЕКТОР ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ (ОТ 250 ТЫС. РУБЛЕЙ В МЕСЯЦ). ДЕНИС КОЖИН

Такие данные содержатся в отчете консалтинговой компании Khrustaleva & Kharlamov, которая провела экспертную оценку рынка труда в сфере недвижимости, по итогам которой составила рейтинг наиболее востребованных и оплачиваемых профессией сезона 2013 года.

«В этом году у компаний по-прежнему очень востребованы руководители проектов (годовой доход от 2,7 до 4,8 млн рублей). Наибольший спрос наблюдается в Москве, Московской области, Петербурге, Ярославле, Вологде, Краснодаре, Калининграде, Екатеринбурге, Тюмени, Красноярске, — рассказывает Анна Хрусталева, управляющий партнер компании Khrustaleva & Kharlamov. — Растет спрос на специалистов разных уровней в сегменте жилой недвижимости. Здесь особенно востребованы директора по строительству (3–6 млн рублей в год), руководители по продажам (1,2–2,5 млн рублей в год), а в коммерческой недвижимости — руководители по управлению девелоперскими проектами (4,8–6 млн рублей в год), управляющие объектами (от 1,8 млн рублей), директора по маркетингу (от 2,5 млн рублей)».

Кроме перечисленных выше специалистов в рейтинг вошли вполне традиционные и очень характерные для рынка профессии: главный архитектор проекта, директор строительной службы, технический директор, коммерческий директор. Как оказалось, именно таких, характерных ключевых специалистов чаще всего и не хватает — рынок постоянно растет, появляются новые проекты, а квалифицированных и опытных кадров пока немного. Потому работодатели либо сами выращивают таких специалистов (но на это требуется время, которое есть не у всех), либо переманивают из других компаний, что влияет на стабильное повышение окладов.

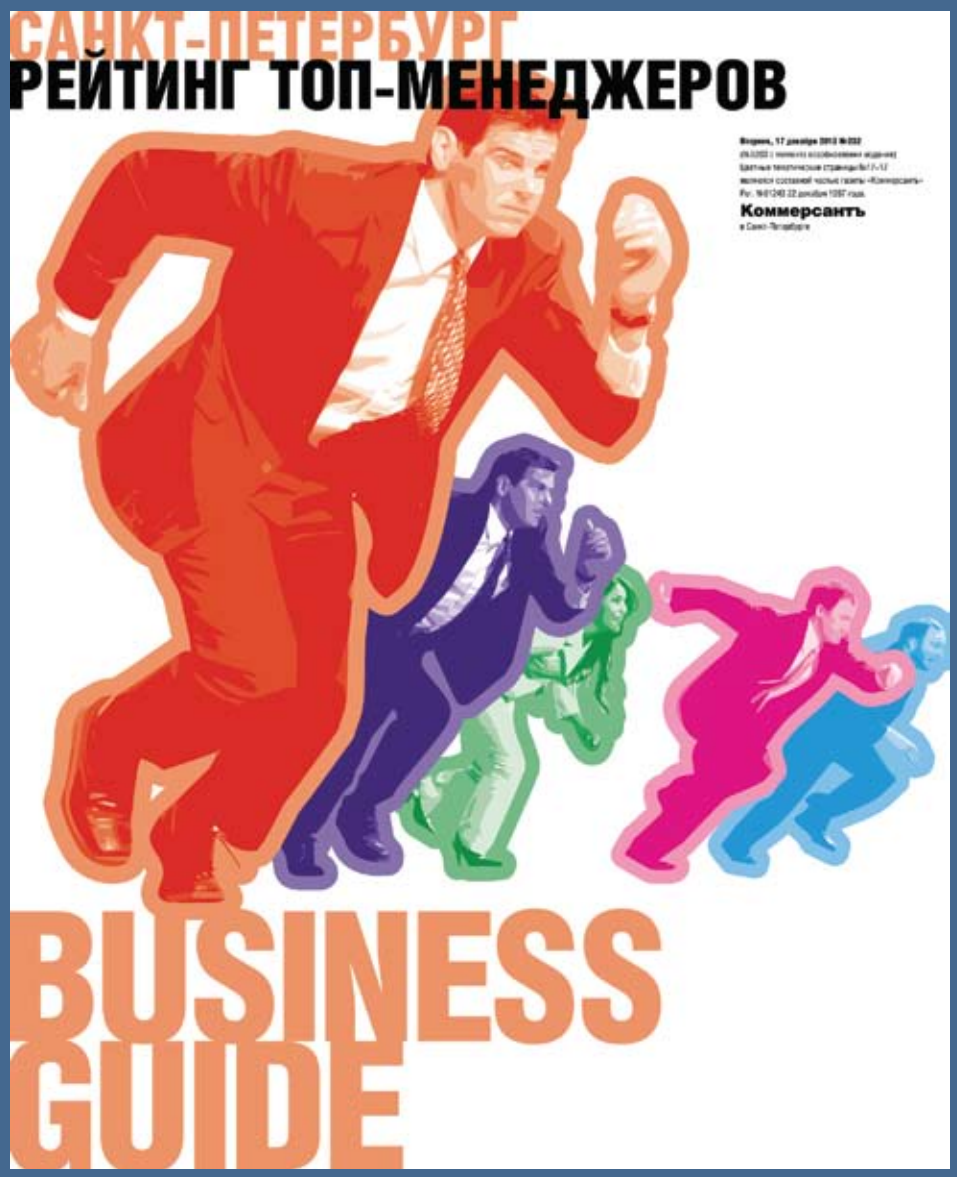
«На рост оплаты труда влияет желание работодателей привлекать высококвалифицированных специалистов и менеджеров. Часто речь идет о переманивании востребованных специалистов, которые не находятся на открытом рынке труда. Успешные кандидаты при переходе в большинстве случаев закладывают повышение на 15–20 процентов, таким образом увеличивая вилку по заработной плате в конкретной компании. Такие переходы влияют на увеличение предложений со стороны компаний и сказываются на росте заработной платы по отрасли в целом», — комментирует Анна Хрусталева.

Помимо этого, специалисты отмечают, что для рынка все еще характерна разница в предлагаемых заработных платах между иностранными и российскими кандидатами, и между столичными и региональными кандидатами. В целом, по заключению экспертов, в 2013 году произошел небольшой рост окладов. В среднем по рынку он составил 8–12%, в ряде случаев — это была ежегодная индексация, в некоторых компаниях процент повышения окладов был выше инфляции.

Следует отметить, что соотношение предложения и спроса в строительной сфере Петербурга в октябре 2013 года составило, по данным портала Superjob.ru, 4,3 резюме на одну вакансию. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОЕКТ «РЕЙТИНГ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ» ИЗ СЕРИИ ЦВЕТНЫХ ТЕМАТИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЙ, ПОСВЯЩЕННЫЙ ЗНАЧИМЫМ СОБЫТИЯМ 2013 ГОДА, ДИНАМИКЕ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ И ПРОГНОЗАМ НА 2014 ГОД

ВЫХОД ПРИЛОЖЕНИЯ — 17 ДЕКАБРЯ 2013 ГОДА
ФОРМАТ — А3
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ
С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

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

РЕКЛАМА. «16+»