

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

ОПЕРАТИВНЫЙ ЛИДЕР / 16
МАГИСТРАЛЬ РЯДОМ
С ДОМОМ / 22
БЕГОН В ПЕТЕРБУРГСКОМ
СТИЛЕ / 27

Среда, 28 ноября 2018 №219
(№6457 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

 **ВТБ**
Банк ВТБ (ПАО)

 **ДЕЛОВЫЕ ЛИНИИ**

Реклама



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

УДЕРЖАТЬ ПЛАНКУ

Петербург начал подготовку к чемпионату мира по хоккею 2023 года по сложившейся уже традиции со скандала. Масштаб его, конечно, пока не сравнится с конфликтами вокруг арены на Крестовском острове, но лиха беда начало. Пока Градсовет предложил доработать представленный проект новой главной арены на проспекте Юрия Гагарина. В соцсетях немедленно начались баталии о том, нужно ли сохранять старое здание СКК, на месте которого предлагается строить новый стадион, и о том, насколько приемлем предложенный архитектурный проект арены, разработанной по заказу клуба СКА.

Конфликты вокруг спортивных объектов, возводимых к крупному спортивному событию, становятся визитной карточкой Петербурга: первое боевое крещение город получил еще в конце прошлого тысячелетия, когда велась подготовка к чемпионату мира по хоккею 2000 года. Ледовый стадион на проспекте Большевиков, вроде бы арестами экс-вице-губернаторов (как в случае с ареной на Крестовском) не сопровождался, но и тогда журналистам было что рассказать. Присутствовал классический теперь уже набор: расторжение договора с проектировщиком, смена генпроектировщика, выделение все новых и новых бюджетных средств на доделку арены. Как и со стадионом «Санкт-Петербург», сроки ввода объекта на всем протяжении стройки были «на грани» и до конца никто не был уверен, что арену успеют ввести вовремя.

История со строительством на месте СКК имеет все шансы сохранить взятую планку. Этому, в числе прочих, будет способствовать и концессионное соглашение, по которому, вероятно, будет возводиться арена. Законодательно стороны концессионного соглашения защищены от раскрытия условий договора. Между тем депутаты Законодательного собрания Петербурга не раз требовали раскрыть условия, на которых город договаривается с концессионером о выплатах из бюджета. Это касается и проектов строительства Западного скоростного диаметра, и частной трамвайной линии в Красногвардейском районе. Но пока успеха не добились. А там, где есть непрозрачность, непременно жди скандала.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ПОДЪЕМ КРЕДИТНОЙ АКТИВНОСТИ
СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПЕТЕРБУРГА
УЛУЧШАЕТСЯ: НИЗКИЙ УРОВЕНЬ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ И ПОСЛЕДОВА-
ТЕЛЬНОЕ СНИЖЕНИЕ СТАВОК ПО ВСЕМ ВИДАМ КРЕДИТОВ В ПЕРВОМ
ПОЛУГОДИИ 2018 ГОДА СПОСОБСТВОВАЛИ РОСТУ СПРОСА СО СТО-
РОНЫ КАК ФИЗИЧЕСКИХ, ТАК И ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ. ХОТЯ В БОЛЕЕ
ДОХОДНОЙ РОЗНИЦЕ БАНКИ НАРАЩИВАЮТ ПРИСУТСТВИЕ БЫСТРЕЕ,
И ДРАЙВЕРОМ ЗДЕСЬ ПРОДОЛЖАЕТ ВЫСТУПАТЬ ИПОТЕКА. ВЕРОНИКА МАСЛОВА

Согласно данным Центробанка, объем кредитов, предоставленных банками в Санкт-Петербурге в рублях (кредитный портфель), на 1 сентября 2018 года составил 1,145 трлн рублей против 1,225 трлн на 1 сентября 2017 года. Рост портфеля в 7% можно считать значительным. Он прежде всего объясняется последовательным снижением ключевой ставки Банка России на протяжении 2017 и первой половины 2018 года и, следовательно, снижением ставок по всем видам кредитов, считает Мария Батталова, управляющий филиалом Абсолют-банка в Санкт-Петербурге. В среднем за первую половину этого года снижение ставок на рынке составило 1,8–2%. Кроме того, этот период характеризовался улучшением делового климата, ростом уверенности граждан, что, в том числе, отразилось в постепенном переходе от сберегательной модели к потребительской, добавляет госпожа Батталова.

ИПОТЕКА ТОЛКАЕТ РЫНОК Однако в третьем квартале рост объемов кредитования замедлился: основным сдерживающим фактором стало повышение ключевой ставки Банком России и дальнейшее сохранение ее на уровне 7,5%, добавляет Артем Фильков, начальник управления кредитного анализа банка «Александровский». Также негативно сказалось продолжающееся ослабление рубля (что ограничивает ценовые ожидания клиентов) и предстоящее повышение НДС. «Большинство банков на текущий момент выбрало выжидательную позицию в отношении изменения ставок по кредитам. Впрочем, до конца 2018 года заметного снижения ставок не прогнозируется», — добавляет эксперт. По результатам 2018 года он ждет положительной динамики рынка кредитования Санкт-Петербурга — рост составит 6–7% по отношению к прошлому году.

Статистика показывает, что рынок кредитования физических лиц продолжает развиваться более интенсивно: рост розничного портфеля за январь — август 2018 года превысил 21%, до 125,27 млрд рублей (по сравнению с девятью месяцами 2017 года). Основные драйверы — рекордный рост ипотеки, стагнация реальных доходов и рост потребительской уверенности, перечисляет Вадим Исаков, директор Северо-Западного филиала «БКС Премьер». Сегмент ипотечного кредитования с начала года рос (объем выданных кредитов за восемь месяцев увеличился на 66%) на фоне изменения законодательства о возможных форматах финансирования строительных компаний.

Отмена, пусть и постепенная, долевого строительства жилья и переход к проект-

ному финансированию вызвали ожидание скорого удорожания недвижимости и всплеск спроса на покупку квартир, обращает внимание Иван Макаров, пресс-секретарь банка «Открытие» по СЗФО. В результате у ряда целого ряда застройщиков доля ипотечных продаж превысила 75%, а банки ежеквартально фиксировали новые исторические рекорды по выдаче ипотечных кредитов.

Важнейшим фактором стало планомерное снижение процентных ставок по кредитам. Эта тенденция прекратилась лишь в октябре, после чего ставки по ипотеке выросли на 0,4–0,6 п. п., вернувшись в диапазон 9–10% годовых. Снижение ставок привело к тому, что часть спроса на ипотеку (по оценкам, более 10%) была сформирована желающими ее рефинансировать, добавляет аналитик ИК «Фридом Финанс» Анастасия Соснова. Важное значение при выборе банка для оформления ипотечного кредита, помимо ставки, стала иметь скорость принятия решения со стороны банков, отмечает госпожа Батталова.

В подъеме кредитной активности большую роль стали играть технологии. «Большинство банков заранее производят оценку кредитоспособности заемщиков и делают действующим клиентам предодобренные предложения. Это способствует повышению активности заемщиков, поскольку достаточно нажать одну кнопку — и получить кредит без визита в банк», — отмечает господин Исаков. Кроме того, в целом банки научились быстро и достаточно точно оценивать платежеспособность заемщиков, поэтому сейчас выросло и качество кредитного портфеля в системе, риски по которому невысоки, добавляет он.

Аналитики агентства «Эксперт РА» считают, что в перспективе двух лет розничных бум сменится кризисом. Объем задолженности физлиц перед банками растет, а реальные располагаемые денежные доходы населения стагнируют. Кроме того, негативное влияние на платежеспособность населения дополнительно окажут повышение НДС и цен на топливо, а также снижение курса рубля, что приведет к росту дефолтности в розничном сегменте в 2019–2020 годах, говорится в исследовании агентства.

Тем не менее до конца года в розничном кредитовании скорее стоит ждать усиления активности на фоне ожиданий инфляционного роста в начале 2019 года, а также повышения ставок в экономике, считает Вадим Исаков. Годовой темп прироста кредитования населения в рублях и иностранной валюте может находиться на уровне 19–21%. Ключевой тенденцией

следующего года станет смещение фокуса интереса частных клиентов с ипотеки на кредиты наличными и кредитные карты, считает господин Макаров. Повышение цен на потребительские товары в связи с ростом НДС и цен на бензин, скорее всего, увеличит число людей, которые не смогут без привлечения кредитных средств покупать дорогостоящую бытовую технику, мебель, оплачивать ремонт — в том числе в тех квартирах, что были куплены в этом году. А возможность получать кешбэк в несколько процентов от суммы покупок в магазинах или различного рода бонусы, которые можно потратить на приобретение потребительских товаров или оплату авиабилетов, станет более сильным аргументом, чем раньше, для оформления кредитных карт.

КОМПАНИИ ПРОДОЛЖАЮТ ЭКОНОМИТЬ Корпоративный кредитный портфель банков в Петербурге на 1 сентября 2018 года составил 822,43 млрд рублей против 733,19 млрд рублей на ту же дату 2017 года. Наиболее сильный рост объемов выдач кредитов отмечается компаниями сферы производства, распределения, газа и воды — почти в два раза с учетом высокой базы, а также предприятиям оптовой и розничной торговли — почти в полтора раза, отмечает Анастасия Соснова.

В первую очередь на рынок кредитования юридических лиц влияли макроэкономические факторы, а также ожидание новых санкций со стороны западных стран в отношении России. В этих условиях многие корпорации решили отложить реализацию крупных проектов — до тех пор, пока ситуация не прояснится хотя бы в общих чертах, полагает Иван Макаров. Ожидается, что в ноябре общая конфигурация геополитических, а вместе с тем и макроэкономических реалий станет более понятна, после чего спрос на кредиты со стороны крупного бизнеса возникнет вновь.

Пока же среди корпоративных клиентов остаются наиболее востребованными кредиты на пополнение оборотных средств с минимальными требованиями к объемам залоговой массы, говорит Артем Фильков. При этом продолжает увеличиваться спрос на кредиты с более длинным сроком. Для финансирования текущей деятельности предприятия нацеливаются на кредиты сроком два-три года.

В корпоративном сегменте сильно выросла конкуренция, отмечают участники рынка. Банки совершенствуют технологии и сервисы. Сегодня делается упор на диджитализацию и оптимизацию бизнес-процессов, что позволяет бизнесу упростить

и ускорить процесс оформления банковской услуги, указывает госпожа Батталова. Например, банковские гарантии сейчас уже можно получить онлайн буквально за один день, развивается сервис по дистанционному открытию счетов. «Для бизнеса очень важны время, простота и прозрачность процедуры оформления банковских продуктов и услуг. Поэтому мы видим, что все больше предпринимателей, в том числе малого и микробизне-

са, начинают пользоваться различными банковскими сервисами, что позволяет им находить себе новых заказчиков, в том числе в лице крупных государственных структур», — говорит банкир.

Главной тенденцией до конца 2018 года будет увеличение темпов кредитования юридических лиц при постепенном охлаждении рынка кредитования физических лиц, считает госпожа Соснова. Дальнейшее снижение ставок по креди-

там, по ее мнению, маловероятно. Несмотря на то, что на последнем заседании регулятор принял решение сохранить ключевую ставку на текущем уровне, тенденции к ее повышению остаются, считает госпожа Батталова. Дальнейшие события во многом будут зависеть от внешних факторов — реализации монетарной политики, развития геополитической ситуации. Если санкции будут расширяться, то рост ставок продолжится, если вопрос

удастся урегулировать или санкции не будут затрагивать крупнейших участников финансового рынка и значимые отрасли, то коррекция может быть минимальной. Пока же условия кредитования физических и юридических лиц остаются на приемлемом уровне: уровень среднерыночных ставок по кредитам для физических и юридических лиц в 2018 году на несколько процентных пунктов ниже предыдущих лет. ■

ИЗБАВЛЕНИЕ ОТ ПРОВОДА

ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД РЫНОК ФИКСИРОВАННОЙ ТЕЛЕФОННОЙ СВЯЗИ СОКРАТИЛСЯ НА 9%, ДО 131 МЛРД РУБЛЕЙ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ЭТОТ ТРЕНД ПРОДОЛЖИТСЯ, И ОБЪЯСНЯЮТ ЕГО МИГРАЦИЕЙ АБОНЕНТОВ В МОБИЛЬНЫЕ СЕТИ. ПРИ ЭТОМ МЕДЛЕННЕЕ ВСЕГО ОТТОК АБОНЕНТОВ ПРОИСХОДИТ В КОРПОРАТИВНОМ СЕГМЕНТЕ, ГДЕ СТАЦИОНАРНЫЙ НОМЕР ТЕЛЕФОНА ВСЕ ЕЩЕ ЯВЛЯЕТСЯ ИМИДЖЕВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ.

АЛЕКСЕЙ КИРИЧЕНКО

По данным компании «ТМТ Консалтинг», объем рынка телекоммуникаций в 2017 году достиг 1,62 трлн рублей. Темпы роста доходов составили 1,3%, что выше динамики предыдущего года (0,6%). Ускоренные темпы роста стали возможны благодаря сегменту мобильной связи, который после двухлетнего спада показал положительную динамику. Услуги фиксированной телефонной связи, а также сегмент межоператорских услуг, напротив, оказали негативное влияние на динамику рынка. Так, доходы операторов от фиксированной телефонной связи в 2017 году снизились по отношению к 2016 году почти на 9% и составили 131 млрд рублей. Число абонентов в 2017 году уменьшилось на 2,5 млн.

«Основной причиной сокращения рынка является миграция абонентов в мобильные сети и ОТТ-сервисы (Over the Top — технология, при которой контент доставляется любому пользователю подключенному к интернету через протокол http). Вследствие чего уменьшаются как местный, так и внутризональный, междугородный и международный телефонный трафик», — объясняют в «ТМТ Консалтинге».

Медленнее всего отток абонентов фиксированной телефонной связи происходит в корпоративном сегменте. Стационарный номер телефона все еще является имиджевой составляющей, и наличие его у компании вызывает к ней больше доверия у клиентов.

При этом малый и средний бизнес вместо стационарной телефонной связи компании все чаще используют услугу виртуальной АТС. Она отличается высокой пропускной способностью каналов и предполагает отказ от капитальных вложений в пользу операционных расходов.

В 2018 году и в среднесрочной перспективе прогнозируется дальнейшее снижение спроса на услуги фиксированной телефонии. Это будет происходить по мере оптимизации компаниями расходов на связь, подключения офисных и виртуальных АТС, а также роста объемов использования мобильной связи и сервисов голосовой передачи данных в интернете, отмечено в годовом отчете «Мегафона» за 2017 год.

Лидером рынка фиксированной телефонной связи сейчас является «Ростелеком» с долей около 60%. На втором месте



ПАВЕЛ СМЕРТИН

НЕСМОТЯ НА СНИЖЕНИЕ СПРОСА НА ФИКСИРОВАННУЮ ТЕЛЕФОННУЮ СВЯЗЬ, ОСНОВНЫЕ ИГРОКИ НЕ СОБИРАЮТСЯ УХОДИТЬ С РЫНКА

находится группа МТС (15% рынка), в которую входит МГТС — крупнейший московский оператор традиционной телефонии. Третье место принадлежит компании «Вымпелком» (5% рынка).

Несмотря на снижение спроса на фиксированную телефонную связь, основные игроки не собираются уходить с рынка. Чтобы продать эту услугу как можно большему числу абонентов, операторы создают конвергентные предложения, объединяя в пакетах сразу телефонию, интернет и телевидение.

СТАБИЛЬНАЯ ПЕРЕДАЧА Главный драйвер рынка фиксированной связи — передача данных, считает гендиректор компании «Директ-Инфо» Алексей Кондрашов. «Он растет за счет интернета, а также за счет услуг передачи данных, таких как VPN», — говорит эксперт.

Проникновение широкополосного доступа в интернет (ШПД) достигло 58% в России. В отличие от фиксированной телефонии, этот рынок продолжает показывать устойчивую динамику роста абонентской базы. В прошлом году он был на уровне 4% за счет подключений нового жилого фонда, а также подключений в малых городах.

Несмотря на высокую популярность конвергентных предложений, «размывающих» доход между услугами интернет-доступа, платного ТВ, телефонии и мобильной связи, ARPU (средний доход с одного активного пользователя) в 2017 году продемонстрировал рост на 0,7%. «Это обусловлено в первую очередь ростом доходов „Ростелекома“ и ряда других игроков в регионах за счет миграции абонентов на более дорогие высокоскоростные тарифы», — объясняют в «ТМТ Консалтинге».

Впрочем, сегмент доступа в интернет также достиг насыщения. «В ближайшие годы мы можем даже увидеть его падение за счет каннибализации со стороны мобильной связи», — полагает господин Кондрашов.

«Развитие ШПД идет в новых регионах, куда приходит „Ростелеком“. Остальные операторы концентрируются на увеличении объема услуг в уже „окученных“ регионах», — полагает гендиректор агентства Telecom Daily Денис Кусков.

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ Другие возможные потенциальные драйверы рынка фиксированной связи — интернет вещей

(Internet of Things, IoT) и видеонаблюдение, считает господин Кондрашов. IoT является новой стадией развития интернета за счет повсеместного внедрения широкополосного доступа, появления облачных технологий, «умных» смартфонов, беспроводных сетей, удешевления электронных компонентов и обработки данных. По прогнозу J'son & Partners Consulting, рынок IoT в России будет уверенно расти. Сейчас количество подключенных к сети устройств приближается к отметке в 16 млн, а к 2022 году база установленных устройств может составить 43 млн устройств.

«Основные драйверы роста IoT в России — это использование проектов интернета вещей на транспорте, в промышленности, сельском хозяйстве, сфере обслуживания, энергетике, инфраструктуре, безопасности и медицине. Значительная часть современных проектов автоматизации (около 67%) в России опирается на возможности IoT. Опираясь на показания датчиков и приборов, подключенных к сети, разработчики создают программные решения, которые позволяют управлять сложными процессами как на производстве, так и, например, в городской среде. Таким образом, на мой взгляд, количество устройств, работающих по принципам IoT, будет в сотни раз превосходить численность населения», — полагает исполнительный директор компании Artezio (ГК «Ланит») Павел Адылин.

В Петербурге видеокamеры устанавливаются в рамках аппаратно-программного комплекса «Безопасный город». На текущий момент в «Безопасный город» входят 12 направлений, включающие городскую систему видеонаблюдения, систему 112, системы безопасности соцобъектов, контроля передвижения транспорта и другие. «Система видеонаблюдения в Петербурге, в отличие от других мегаполисов, носит профилактический характер. В Мадриде, где я недавно был, оператор системы видеонаблюдения, если видит что-то подозрительное, наводит камеру и высылает туда патруль. А, к примеру, у нас в Металлострое, где был очаг правонарушений, было достаточно повесить 15 камер, чтобы правонарушения прекратились», — прокомментировал ВГ председатель комитета по информатизации и связи Денис Чамара. ■

ОПЕРАТИВНЫЙ ЛИДЕР

РЫНОК ОПЕРАТИВНОГО ЛИЗИНГА ПОСТЕПЕННО НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ: СЕГОДНЯ ЕГО ДОЛЯ ДОСТИГЛА 21%. КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, ПОТЕНЦИАЛ РОСТА ВСЕ ЕЩЕ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ. В ЕВРОПЕ ДОЛЯ ДАННОГО СЕГМЕНТА В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК ДОСТИГАЕТ 60%. КСЕНИЯ ПОТАПОВА

Российский потребитель познакомился с оперативным (операционным) лизингом не так давно — услуга появилась на отечественном лизинговом рынке всего около шести лет назад. Стоит отметить, что если «традиционный» — финансовый — лизинг предполагает приобретение лизинговой компанией объекта и сдачу во временное пользование с последующей передачей в собственность клиента (так как срок аренды близок к сроку полной амортизации стоимости имущества), то в основе оперативного лизинга лежит уже краткосрочная аренда. В этом случае передача объекта в собственность по окончании договора, как правило, не происходит. Он возвращается лизингодателю и может быть сдан в аренду снова.

Российский рынок лизинга стабильно растет уже в течение четырех лет подряд. За девять месяцев 2018 года, по данным агентства «Эксперт РА», он превысил 1 трлн рублей. При этом особый потенциал для развития демонстрирует сегмент оперативного лизинга. Наибольший спрос на данную услугу традиционно наблюдается в отношении железнодорожной и авиатехники. Также в последнее время более активно в оперативный лизинг стали брать грузовые и легковые автомобили. Сроки зависят от вида имущества: по самолетам и железнодорожной технике он составляет обычно около десяти лет. По грузовым и легковым автомобилям — до трех-пяти лет.

Доля оперативного лизинга по итогам 2017 года оценивается в 21% лизингового рынка в целом.

«С одной стороны, с 2013 года доля оперативного лизинга удвоилась (с 10% в 2013-м до 21% в 2017-м). При этом наибольший рост — с 14 до 21% — пришелся именно на 2017 год. С другой — в зарубежных странах, особенно в Европе, доля оперативного лизинга существенно выше — 60% и более. Таким образом, оперативный лизинг в России в определенной

степени недооценен, и в среднесрочной перспективе его доля в сегменте лизинговых операций будет расти», — поясняет Дарья Кондаурова, руководитель проектов ГК SRG.

Тот факт, что отечественный рынок в части оперативного лизинга отстает от европейского, отчасти можно списать на его «молодость», поскольку, по данным НИУ ВШЭ, в России этот сегмент начал развиваться лишь с 2012 года. Тем не менее к точке зрения, что в результате в ближайшее время оперлизинг окажется в лидерах всего лизингового рынка, эксперты относятся с разной степенью уверенности.

ДРАЙВЕР РЫНКА «Потенциал оперативного лизинга велик, и его действительно можно назвать одним из драйверов лизингового рынка в России. Так, например, все больше компаний рассматривает его в качестве инструмента управления своими транспортными средствами, поскольку он позволяет избежать финансовых рисков в течение всего срока действия договора, так как набор услуг заранее определен, а их стоимость фиксирована», — отмечает Дмитрий Карасев, коммерческий директор компании «CTRL Лизинг». При этом, поскольку по окончании срока действия договора объект оперативного лизинга, как правило, не переходит в собственность клиента, лизинговые компании, заинтересованные в максимальном сохранении его ценности, практически всегда обеспечивают и услуги по его сервисному обслуживанию. То есть фактически клиенты платят за пользование объектом по системе «все включено».

Несколько иного мнения придерживаются в компании «Лентранслизинг». «На мой взгляд, сейчас оперативный лизинг не является драйвером рынка (если не принимать во внимание железнодорожный и авиасегменты). Возможно, в ближайшее несколько лет он станет таковым в сегменте fleet —

флоты грузовых и легковых автопарков», — считает Алексей Сирота, директор по развитию ООО «Лентранслизинг».

В ГК SRG согласны с тем, что в настоящее время большая часть оперативного лизинга в России сконцентрирована в двух сегментах — в лизинге железнодорожной техники и авиализинге. Именно железнодорожная и авиатехника в наибольшей степени, по оценкам участников рынка, отвечают требованиям высокой ликвидности предметов лизинга: когда при расторжении первого договора лизинга предмет лизинга может быть в достаточной степени передан другому лизингополучателю.

«Можно ли рассматривать оперативный лизинг как драйвер развития лизингового рынка в целом? На мой взгляд, в среднесрочной перспективе доля оперативного лизинга на рынке действительно будет расти. Вместе с тем, принимая во внимание специфику оперативного лизинга в России — активное использование только в двух указанных областях, его объемы будут определяться состоянием и потребностями соответствующих сегментов перевозок. Так, например, существенный рост оперативного лизинга по итогам 2017 года обусловлен восстановлением спроса на новые железнодорожные вагоны, который явился следствием большого объема списаний в предшествующие годы. Именно сегмент лизинга железнодорожной техники является лидером по темпам роста за минувший год (+111% к данным 2016 года)», — добавляет Дарья Кондаурова. Стоит отметить, что на сегодняшний день оперативный лизинг пользуется заметным спросом также в сегменте каршеринга. «В парках основных игроков этого рынка — тысячи автомобилей, которые (находясь они в собственности. — **BG**) вынуждены бы компании содержать большое количество персонала и нести значительные затраты. Содержание собственных станций ТО, дополнительного штата сотрудников по

ремонту транспортных средств и прочие непрогнозируемые расходы определяют выбор каршеринговых компаний в пользу операционного лизинга», — поясняет Дмитрий Карасев.

ПРОГНОЗЫ Резюмируя данные, эксперты отмечают, что в данный момент рынок операционного лизинга в РФ развивается, стараясь перенимать успешные модели из практики западных стран. «Перспективы развития оперативного лизинга в России необходимо рассматривать с точки зрения увеличения его доли в других сегментах лизинга, в том числе в сегменте лизинга автотранспорта, который уже на протяжении нескольких лет является драйвером развития рынка в целом. В Европе именно данный сегмент оперативного лизинга является лидером рынка. В России же по итогам 2017 года доля автотранспорта в сегменте оперативного лизинга составляет менее 3% (что соответствует показателям 2013 года). И в период 2013–2017 годов какого-либо существенного изменения структуры оперативного лизинга не произошло», — отмечает госпожа Кондаурова.

При этом одним из значимых препятствий на пути развития оперативного лизинга в России, специалисты называют степень готовности к нему самих участников рынка. Немногие клиенты готовы отдавать свои автопарки на аутсорсинг — так же, как и немногие лизинговые компании готовы брать на себя риск возврата больших автопарков, отмечают в ООО «Лентранслизинг». В этом случае для лизингодателя крайне важно правильно оценить риски и спрогнозировать остаточную стоимость каждого автомобиля, так как по окончании срока лизинга встанет вопрос дальнейшей реализации транспортного средства. «К сожалению, менталитет российского предпринимателя иногда таков: „Если машины оперлизинговые, значит, в них можно ничего не вкладывать, все равно потом верну“», — говорит господин Сирота. Конечно, ответственность сторон всегда документально фиксируется, и лизингодатель может потребовать компенсацию порчи объекта лизинга, произошедшей по вине пользователя. Но процедура эта непростая.

Другая особенность российского менталитета со стороны лизингополучателей — неготовность вносить платежи по лизингу на протяжении нескольких лет, не получив при этом предмет лизинга в собственность. Она же, кстати, препятствует и развитию имеющего большой потенциал операционного лизинга для физических лиц. «По нашим оценкам, должно пройти некоторое время, чтобы потребитель изменил свое отношение к системе потребления: от владения к пользованию. Возможно, сейчас этому будет способствовать, например, ежегодное повышение стоимости владения транспортным средством», — заключает господин Карасев. ■



ЕВГЕНИЙ ПЯВЛЕНКО

НЕМНОГИЕ КЛИЕНТЫ ГОТОВЫ ОДАВАТЬ СВОИ АВТОПАРКИ НА АУТСОРСИНГ. ТАК ЖЕ, КАК И НЕМНОГИЕ ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ ГОТОВЫ БРАТЬ НА СЕБЯ РИСК ВОЗВРАТА БОЛЬШИХ АВТОПАРКОВ

НОВГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ ПРИРАСТАЕТ ЭКСПОРТОМ

И в нашей стране, и за рубежом Великий Новгород ассоциируется с историей, культурой и, как следствие, считается исключительно туристическим брендом. Между тем при поддержке Министерства инвестиционной политики Новгородской области регион активно развивает внешнеэкономическую деятельность, причем экспортирует отнюдь не «преданья старины глубокой».

Продвижение экспорта – приоритетное направление развития Новгородской области, закрепленное в разрабатываемой стратегии социально-экономического развития региона до 2025 года. В прошлом году область вошла в число 22 «пилотных» регионов по внедрению регионального экспортного стандарта («Стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта РФ по обеспечению благоприятных условий для развития экспортной деятельности»). Что, по словам министра инвестиционной политики Новгородской области Владимира Куимова, дало новый импульс к созданию системы поддержки экспорта в регионе. О мерах по стимулированию новгородских компаний к выходу на международный рынок, разработанных в рамках проекта, а также об основных показателях внешней торговли Новгородской области шла речь на прошедшей в ноябре 2018 года в Великом Новгороде конференции «Экспорт – залог успешного бизнеса».

ОДИН ЗА ВСЕХ

Конференция прошла в культурном центре «Акрон», что, в общем, символично: по словам заместителя Председателя Правительства Новгородской области Евгения Богданова, большую часть экспорта обеспечивает именно этот холдинг (специализация – производство и продажа минеральных удобрений, продукции органического синтеза, неорганической химии, апатитового концентрата, редкоземельных элементов).

«На территории региона действует более 190 экспортеров, из них 111 – субъекты малого предпринимательства, – сказал Евгений Богданов. – Но структура экспорта такова, что более 70% его обеспечивает одно предприятие – ПАО «Акрон». Хотелось бы большей активности от представителей малого и среднего бизнеса».

Впрочем, в обсуждении мер поддержки внешнеэкономической деятельности и способов устранения торговых барьеров приняли участие многие игроки новгородского рынка экспорта, а также те, кто с ними сотрудничает. Так, в число спикеров вошли исполнительный директор Alibaba Service Partner Дмитрий Хаскель, директор по развитию бизнеса в Юго-Восточной Азии компании SPLAT Тимоти Оденвальд и сопредседатель правления Балтийско-Евразийской палаты предпринимателей, председатель правления таможенного агентства Sivex International Виктор Новокрещенов (Эстония).

Выступая на конференции, Владимир Куимов рассказал о главных проблемах,



с которыми сталкиваются экспортеры, и о мерах, направленных на поддержку их бизнеса.

И ВСЕ – ЗА ОДНОГО

Новгородский центр поддержки экспорта является структурным подразделением Новгородского фонда поддержки малого предпринимательства. Центр помогает с организацией стендов на международных и российских выставках и переводом информации о компании на иностранные языки. Он организует бизнес-миссии в другие страны: в этом году уже съездили в Германию и Индию, планируются поездки в ОАЭ и Узбекистан. А ГОАУ «Агентство развития Новгородской области» организовало бизнес-миссию в Финляндию. Для продвижения продукции новгородских экспортеров на иностранных рынках используются бренды «Русь Новгородская» и «Сделано в России».

Кроме того, для повышения уровня профессиональной подготовки экспортеров с апреля 2018 года в регионе реализуется совместный проект Министерства инвестиционной политики Новгородской области, АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ), Школы экспорта РЭЦ и Новгородского фонда поддержки малого предпринимательства. Программа, ориентированная на экспортеров и экспортно ориентированные компании, состоит из семинаров, освещающих каждый цикл экспортного процесса. С апреля по октябрь текущего года состоялось семь семинаров по шести курсам, обучение прошли порядка 80 человек.

ПОРАДУЕМСЯ

В результате принятых мер экспорт региона стабильно растет: в 2016 году объем поставок составил порядка \$ 930 млн, в 2017 году – уже больше \$ 1 млрд (по сравнению с аналогичным периодом 2017 года), а за девять месяцев 2018 года цифра увеличилась еще на 32%. Власти рассчитывают, что по итогам 2018 года объем экспорта региона увеличится (по сравнению с 2017) на 12%, то есть приблизится к \$ 1,186 млрд. Доля и удельный вес Нов-

городской области в товарообороте Северо-Западного федерального округа также растут.

В первом квартале 2018 года в число крупнейших внешнеэкономических партнеров региона вошли Польша и Литва, развивались торговые отношения с основными странами-контрагентами в экспорте: Китаем, Соединенными Штатами Америки, Бразилией.

По данным, приведенным министром инвестиционной политики Новгородской области, первое полугодие 2018 года во внешней торговле Новгородской области отмечено несколькими позитивными тенденциями. Экспорт составил 77% от товарооборота и увеличился на 32,8% (при этом 93% экспорта ориентировано на страны дальнего зарубежья, и его стоимостный объем с этими странами увеличился на 34,3%). В торговле со странами СНГ стоимостный объем экспорта увеличился на 15,8% (по сравнению с аналогичным периодом 2017 года).

По статистике, в структуре экспорта преобладает продукция химической промышленности (70%) и лесоматериалы (22%), однако есть и инновационные, высокотехнологичные (впрочем, химвром – тоже весьма высокотехнологичен) продукты.

ВРУЧИЛИ КУБКИ

В рамках конференции были награждены те, кто уже добился успеха – с помощью или без упомянутых мер. По итогам работы 2017 года были выбраны победители конкурса «Лучший экспортер Новгородской области», учредителем которого является министерство инвестиционной политики Новгородской области, а организатором – Новгородский центр поддержки экспорта.

В частности, в номинации «Экспорт пищевой и сельскохозяйственной продукции» награды получили ООО «Емельяновская Биофабрика» (экспортирует вкусные и полезные продукты для здорового питания в Белоруссию и Казахстан) и ООО «Торговый дом Грумант» (специализируется на поставках экстрактов из растительного сырья в страны СНГ и Германию), компания «Ме-



довый дом» поставляет в другие страны мед, варенье и травяной чай.

В номинации «Экспорт многоотраслевой продукции» победили АО «ГАРО-Трейд» (продает за рубежом гаражное оборудование, шиномонтажные и балансировочные станки) и ООО «Келаст», осуществляющее поставки комплексного инженерингового оборудования для предприятий энергетической и металлургической промышленности в Белоруссию, Армению, Германию и Люксембург.

За лидерство в экспорте продукции лесной и деревообрабатывающей промышленности наградили производителя древесных гранул ООО «Грин Энерджи», а за экспорт промышленной продукции – компанию ООО «Шлангенз»: оборудование, которое она выпускает, используется, в том числе, в аэрокосмической отрасли.

ТО ЛИ ЕЩЕ БУДЕТ

По мнению Владимира Куимова, число экспортеров в регионе уже в ближайшей перспективе может вырасти на четверть, а к 2025 году – до 260 (при этом объем экспорта увеличится примерно на 18% к прогнозируемому уровню 2018 года).

«Исходя из установок Президента Российской Федерации Владимира Владимировича Путина и потенциала региона, мы поставили перед собой достаточно амбициозные цели, – рассказывает министр инвестиционной политики Новгородской области. – Объем экспорта к концу 2024 года может составить порядка \$ 1,4 млрд, при этом свыше \$ 1,092 млрд придется на сырьевой неэнергетический экспорт. Доля экспорта товаров (работ) в обрабатывающей промышленности, сельском хозяйстве, сфере услуг в ВРП превысит 32%».

По словам министра, достижению указанных значений будет способствовать реализация региональной составляющей национального проекта «Международная кооперация и экспорт». В Новгородской области ставку сделали на развитие экспорта субъектов малого и среднего предпринимательства, промышленных предприятий, сельскохозяйственного сектора, а также на продвижение за рубежом туристских услуг. Уж в последнем опыте точно есть!

ПО ПУТИ АГЛОМЕРАЦИИ

КРУПНЫЙ МЕГАПОЛИС, ТАКОЙ КАК ПЕТЕРБУРГ, ПОТЕНЦИАЛ КОТОРОГО ПРИВЛЕКАЕТ ЖИТЕЛЕЙ РЕГИОНОВ, ОБРЕЧЕН ПОСТОЯННО РАСТИ. РАСТУЩЕЕ НАСЕЛЕНИЕ РАСПРЕДЕЛЯЕТСЯ В ГОРОДЕ СЕГОДНЯ ЛИШЬ ПО ОДНОЙ СХЕМЕ: БОЛЬШИНСТВО ЖИТЕЛЕЙ РАБОТАЮТ В ЦЕНТРЕ, А ЖИВУТ В ВЫСОТНЫХ ДОМАХ НА ОКРАИНАХ. ЕСЛИ ГОРОД ПРОДОЛЖИТ РАЗВИВАТЬСЯ ЛИШЬ ПО ЭТОМУ ПУТИ — ЕГО ОЖИДАЕТ КОЛЛАПС.

СВЕТЛАНА СЕМЕНОВИЧ

«Маятниковость» существующих пассажиропотоков создает перегрузку всех центральных магистралей и транспортных артерий в часы пик, в то же время «спальные районы» не обеспечены инфраструктурой для жизни — только для сна, что делает эти кварталы экономически неэффективными и непривлекательными ни для петербуржцев, ни для бизнеса.

Пути решения этой проблемы были найдены еще в начале прошлого века. На рубеже XIX и XX веков английским социологом и теоретиком градостроительства Эбенезиром Говардом была разработана идея децентрализации крупных городов. Он предложил создавать вокруг непомерно разросшихся полисов города-спутники со своей собственной производственной и жилищной инфраструктурой, образуя тем самым замкнутую, но имеющую неразрывную связь с центром в производственном, хозяйственном и культурно-бытовом отношении систему — агломерацию.

«Городские агломерации, включающие в себя сотни населенных пунктов, сегодня стали основной формой расселения в индустриально развитых странах. Ярким примером является крупнейшая в мире агломерация «Большой Токио», эпицентром которой являются три городских района вокруг императорского дворца (Тиеда, Тюо, Минато), обранных кольцом еще из 20 районов площадью 537 кв. км с населением более 8 млн человек», — рассказывает Сергей Хромов, генеральный директор ООО «Город-спутник «Южный»». Эта территория — ядро столичной префектуры (Токио-То), которая растянулась на территории в 2156,8 кв. км и насчитывает свыше 12 млн жителей. На третьем уровне пространственной иерархии располагается Токийский метрополитенский район, который включает в себя Токио-То и ряд земель трех прилегающих префектур (Канагавы, Сайтамы и Тиба). Именно эта структура в литературных справочниках идентифицируется как Большой Токио.

В качестве крупнейших агломераций Европы можно выделить Лондонскую, Рурскую и Парижскую, численность каждой из которых превышает 10 млн человек. Тенденция процесса формирования городов-спутников, возникшая после окончания Второй мировой войны, положительно повлияла на экономику полисов, а в городах-спутниках со временем выросли престиж и стоимость земли.

РОССИЯ: ОТ МОНОГОРОДОВ К САТЕЛЛИТАМ В послевоенный период отечественное градостроительство также взяло на вооружение идею децентрализации разрастающихся полисов, возводя замкнутые компактные поселения. Ошибка была в том, что зачастую они находились в некоторой изоляции от внешнего мира, поскольку они имели прямое отношение к режимным промышленным объектам.



ГОРОДСКИЕ АГЛОМЕРАЦИИ, ВКЛЮЧАЮЩИЕ В СЕБЯ СОТНИ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ, СЕГОДНЯ СТАЛИ ОСНОВНОЙ ФОРМОЙ РАССЕЛЕНИЯ В ИНДУСТРИАЛЬНО РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

«Сейчас строительство новых крупных районов вблизи российских мегаполисов идет активно. Но в новых проектах, как правило, преобладает жилая составляющая (свыше 65%), поэтому речь идет скорее о создании новых спальных районов, а не о полноценных городах, потому что при столь высокой доле жилой застройки в проекте массив не может считаться городским, потому что в нем нет самостоятельности экономической или политической», — рассказала Мария Литинецкая, управляющий партнер компании «Метриум», участник партнерской сети CBRE. Именно такой подход закладывает бомбу замедленного действия, перегружая транспортную инфраструктуру из-за маятниковости пассажиропотоков в центр города из близлежащих пригородов.

Альтернативный путь — создание полноценных городов-спутников — уже привлекает внимание градостроителей России. «Среди современных примеров успешных городов-спутников в России можно назвать Сколково, Новую Москву и даже проект советского времени — академгородок Дальневосточного университета во Владивостоке. Еще один глобальный проект — Иннополис, город-спутник Казани, который был возведен в 40 км от столицы Татарстана, фактически на пустом месте. В поселении расположены университет и особая экономическая зона. После реализации этого проекта, отмечают девелоперы, началось активное развитие близлежащих территорий», — рассказывает Сергей Хромов.

Главное и концептуальное отличие спутников от пригородов — создание центров деловой активности. «В основе города-спутника обязательно должна лежать идея занятости и формирования того градообразующего фактора, который и одухотворит масштабный проект. Сама по себе возмож-

ность поселиться где-нибудь в поле или в экологически чистом пригороде успешно реализуется в проектах малоэтажной застройки, которая не приводит к высокой концентрации населения и действительно обеспечивает уединенное проживание на природе, вне городского формата», — отмечает Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент».

Для того чтобы спутники выполняли свои функции, важно обеспечить им многофункциональность и заложить в них потенциал масштабируемости. Одна из схем — сформировать в рамках города-спутника мощный «якорь», например, кампус университета. По словам Марии Литинецкой, на Западе университетские города-спутники становятся культурным или технологическим кластером: власти стимулируют создание недорогих с точки зрения аренды площадок для открытия бизнеса, некоммерческих, образовательных и прочих организаций.

Вуз генерирует постоянно обновляющиеся потоки жителей, становится крупным предприятием и налогоплательщиком и дает возможность спутнику разнопланово развиваться в нескольких направлениях. Тем самым город-спутник может избежать риска стать замкнутым моногородом, живущим только, пока работает градообразующее предприятие.

УНИВЕРСИТЕТСКИЙ СПУТНИК Университетский город-спутник появится и в Петербурге. Концептуальным якорем проекта города-спутника «Южный» выступает кампус Университета ИТМО и инновационный кластер — «ИТМО Хайпарк». Город-спутник «Южный» является стратегическим проектом Санкт-Петербурга и входит в шорт-лист приоритетных проектов РФ,

это совместный проект правительства РФ, Санкт-Петербурга, ООО «Город-спутник «Южный»» и Университета ИТМО.

На территории «ИТМО Хайпарк», которая составляет не менее 350 тыс. кв. м, появятся новый кампус одного из ведущих петербургских вузов — Университета ИТМО, общежития для студентов, жилье для преподавателей, магистратура и аспирантура университета, ориентированные на прикладные исследования. Кроме того, на территории «ИТМО Хайпарк» будут работать бизнес-инкубаторы, прогрессивные производства и научные центры. Инноград будет специализироваться на прикладных исследованиях и разработках в сферах искусственного интеллекта и киберфизических систем, фотоники и квантовых технологий, урбанистики.

«К 2027 году в «ИТМО Хайпарк» будет обучаться 3,6 тыс. человек, создано 12 тыс. рабочих мест, пять инновационных производств и около 50 международных лабораторий. Общий бюджет финансирования проекта оценивается в 41 млрд рублей», — делится информацией Сергей Хмелевский, генеральный директор АО «ИТМО Хайпарк».

Инноград стимулирует создание комфортной городской среды и новых центров притяжения и развития города и области. В городе-спутнике «Южный» будет 4,3 млн кв. м комфортного жилья для 134 тыс. человек. Новый район будет обеспечен всеми необходимыми объектами инфраструктуры — школами, детскими садами, поликлиниками и больницей. Располагает к проекту и то, что на его территории будет построено 25 объектов культуры и искусства. То есть предусмотрено все, чтобы человеку здесь хотелось жить, работать и отдыхать.

По словам господина Хмелевского, социальные объекты предусмотрены и на площадке кампуса. «Мы запустили соцопрос среди студентов Университета ИТМО, какие соцобъекты для них являются приоритетными. Проголосовать за ту или иную опцию смогут и участники Петербургского международного инновационного форума (ПМИФ) в Санкт-Петербурге», — отмечает генеральный директор «ИТМО Хайпарк».

Площадь коммерческой недвижимости, создающей высокий уровень комфорта и доступности социальной инфраструктуры для жителей города, составит более 1 млн кв. м. В общей сложности в «Южном» будет создано более 60 тыс. рабочих мест. Общий объем инвестиций в проект составит около 219 млрд рублей.

Завершить реализацию такого масштабного проекта планируется к 2031 году. Данный подход к развитию территорий полностью отвечает требованиям мегаполиса XXI века, считает господин Хмелевский. Таким образом, город-спутник «Южный» может дать дополнительный качественно новый импульс развития Северной столице и обеспечить существенный вклад в экономику города и страны. ■

«ДРАЙВЕРАМИ ПО КРЕДИТНОМУ ПОРТФЕЛЮ ОСТАЮТСЯ ИПОТЕКА И КРЕДИТЫ НАЛИЧНЫМИ»

УПРАВЛЯЮЩИЙ РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФИЛИАЛА ВТБ СЕРГЕЙ КУЛЬПИН РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ МИХАИЛУ КУЗНЕЦОВУ О ФАКТОРАХ РОСТА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ, ПРИОРИТЕТАХ В РОЗНИЦЕ И ПЛАНАХ ПО РАЗВИТИЮ ОФИСНОЙ СЕТИ.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

BUSINESS GUIDE: Какими были результаты работы розничного бизнеса ВТБ в Петербурге по итогам девяти месяцев? И какой может быть динамика вашего развития по итогам года?

СЕРГЕЙ КУЛЬПИН: Мы завершили третий квартал, как и предыдущие, ростом по всем ключевым показателям. Кредитный портфель ВТБ по Петербургу и Ленинградской области с начала года вырос на 18%, до 204,5 млрд рублей, что очень существенно. Депозитный портфель — на 12%, на 1 октября 2018 года он составил 355,7 млрд рублей. Общий объем выдач розничных кредитов за девять месяцев превысил 90 млрд рублей, что более чем в полтора раза выше результата за три квартала прошлого года. Мы рассчитываем эти темпы сохранить и на ближайший период.

BG: Чем обеспечена данная динамика?

С. К.: В этом году самым динамично развивающимся сегментом розничного рынка стала ипотека. Мы нарастили выдачи на 70% по сравнению с прошлым годом. Второй драйвер — это, конечно, потребительские кредиты, здесь рост составил почти 50%. В сегменте автокредитования продажи увеличились более чем на треть. Одновременно с этим растет востребованность сберегательных продуктов. Приятно, что в депозитном портфеле все более заметна инвестиционная составляющая. По итогам третьего квартала портфель инвестпродуктов вырос на 43%, до 35,8 млрд рублей.

BG: Рост спроса на инвестпродукты обусловлен эффектом низкой базы?

С. К.: Нет, это скорее связано с ростом финансовой грамотности населения. Люди уже знают, что есть не только депозит, но и более высокодоходные инструменты. У нас давно нет клиентов, которые бы пользовались только одним продуктом, это неинтересно ни клиенту, ни банку. Мы перешли по большей части к пакетным предложениям, которые включают в себя несколько направлений. Наш клиент четко понимает, на какие преференции он может рассчитывать, когда заводит сбережения в ВТБ либо получает у нас кредит.

BG: ЦБ недавно сообщил, что россияне постепенно переходят от сберегательной

модели поведения к потребительской. Разделяете ли вы эту оценку?

С. К.: На мой взгляд, потребительская активность клиентов в этом году была очень серьезной. В активном росте розничного кредитования свою роль сыграли отложенный спрос и рост реальных доходов. И сейчас мы не видим факторов, которые бы говорили о том, что ситуация поменяется. Мы также закладываем в нашу стратегию устойчивый рост.

BG: Кредитование физических лиц увеличивается из-за роста потребления? Или потребители перекредитуются для погашения текущих обязательств?

С. К.: Рефинансирование играет свою роль, но первичен именно рост потребления. Скажем, в объеме выдаваемых кредитов наличными рефинансирование занимает около 25%, то есть основной объем приходится на новые займы. В ипотеке этот показатель еще ниже и составляет всего 6%. Рост происходит за счет того, что люди покупают недвижимость, улучшая свои жилищные условия. Хотя спрос на рефинансирование ипотеки растет, чему в этом году способствовали низкие ипотечные ставки.

BG: Ожидаете ли вы замедления темпов роста кредитования? Аналитики агентства «Эксперт РА» считают, что на кредитную активность банков окажут негативное влияние слабые темпы роста экономики, усиление конкуренции за качественных заемщиков и ряд других факторов.

С. К.: На наш взгляд, рост кредитования продолжится. Он связан с повышением доступности займов и упрощением кредитных процедур. При этом заемщики взвешенно относятся к оформлению кредита, грамотнее выбирают уровень своей кредитной нагрузки.

BG: В чем состоят ваши приоритеты в рознице?

С. К.: Нашим приоритетом является обеспечение стабильного роста по всем направлениям розничного бизнеса. Драйверами по кредитному портфелю остаются ипотека и кредиты наличными. Будем продолжать активно работать в рамках привлечения средств населения. Кроме того, мы расширяем набор инвестиционных продуктов для широкого круга клиентов и

планируем увеличивать их долю в общем объеме. При этом рынок пришел к тому, что низких ставок по ипотеке и высоким — по депозитам — уже недостаточно. На первый план выходит лояльность клиентов, для нас это один из ключевых бизнес-показателей. На региональном уровне мы в первую очередь отвечаем за качество сервиса в наших офисах и будем в этом плане активно двигаться, в том числе открывать новые точки и расширять сеть выделенных офисов для владельцев премиального пакета услуг.

Еще из региональных проектов — наш совместный с правительством города проект «Единая карта петербуржца», с которым мы во многом связываем рост в сегменте карточных продуктов в следующем году.

BG: Ставите ли вы задачу переориентироваться с более рискованных потребительских кредитов на менее рискованные ипотечные?

С. К.: Это противоречило бы принципам работы банковского рынка. Потребительское кредитование — это большой объем нашего бизнеса и, кроме того, мощный драйвер роста. И потом, для нас как для второго крупного универсального банка важны все направления кредитования населения. Мы прежде всего исходим из потребностей клиентов, и наша задача — обеспечить им кредитную поддержку на любые цели.

BG: Не приведет ли сохранение роста кредитования к росту дефолтов?

С. К.: Программа риск-менеджмента постоянно развивается, расширяются возможности скоринга. Мы регулярно оцениваем ситуацию с рисками и смотрим на уровень спроса. Наши ожидания роста по кредитам в этом году оправдались. Накопленный портфель характеризуется очень высоким качеством, показатель просроченной задолженности находится ниже рынка, это минимальные значения. В теории, конечно, есть определенный потолок для роста, но мы пока его не ощущаем. С точки зрения объемов кредитования Россия занимает далеко не первое место при сравнении с теми же странами Восточной Европы. В этом отношении нам есть куда расти.

BG: Планируете ли вы оптимизировать розничную сеть в регионе?

С. К.: Мы, наоборот, считаем, что рынок Петербурга и области требует более широкого присутствия. Сейчас у нас 82 офиса, и мы точно будем открывать новые. Все-таки физическое общение клиентов с банком нельзя недооценивать. По опыту, зачастую человеку необходимо прийти и просто пообщаться с банковскими сотрудниками, обсудить то или иное наше предложение. При этом абсолютное большинство операций уже можно получить удаленно через личный кабинет.

BG: Если посмотреть отчеты ряда банков, то там содержится информация, что на фоне санкций клиенты активно забирали валюту. Столкнулись ли вы с этой проблемой в Петербурге?

С. К.: Нет, и наши показатели это подтверждают: например, по октябрю мы показываем положительную динамику портфеля сбережений в Петербурге и Ленинградской области.

BG: Как вы оцениваете последствия принятия изменений в 214-ФЗ для банков?

С. К.: Для нас в первую очередь важно, что они позволят снизить риски для наших заемщиков. Изменения обеспечат высокую надежность инвестирования в строящееся жилье по сравнению со старыми схемами участия в долевом строительстве. Денежные средства клиентов сначала поступают на эскроу-счета, и застройщик их получает только после того, как объект готов и сдан в эксплуатацию. Клиент может быть уверен в целевом использовании средств на строительство именно его будущего дома.

BG: В какой стадии находится проект по созданию «Единой карты петербуржца»?

С. К.: С точки зрения банковского продукта у нас все готово. «Единая карта петербуржца» предполагает создание электронной смарт-карты на базе платежной системы «Мир». Она содержит персональные данные, электронную подпись и объединяет в себе разные сервисы для жителей города: от проездного и скидок в магазинах-партнерах до электронного билета ОМС и студенческого билета. Кроме того, сотрудники бюджетной сферы будут централизованно получать выплаты на эту карту. По нашим оценкам, в Петербурге это не менее 400 тыс. человек. ■

СТОМАТОЛОГИЯ КРИЗИСУ НЕ ПО ЗУБАМ

РЫНОК СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ ПЕТЕРБУРГА ДЕМОНСТРИРУЕТ СТАБИЛЬНОСТЬ: РАСТЕТ ЧИСЛО КАБИНЕТОВ, ПОЯВЛЯЮТСЯ НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И УСЛУГИ. ОДНАКО ПОЗВОЛИТЬ ИХ СЕБЕ МОГУТ СКОРЕЕ КРУПНЫЕ КОМПАНИИ, И СЕКТОРУ ПРОГНОЗИРУЮТ ДАЛЬНЕЙШУЮ КОНСОЛИДАЦИЮ И ВОЗМОЖНЫЙ ПРИХОД НОВЫХ ИНВЕСТОРОВ. МАРГАРИТА РАХНОВА

По оценкам участников рынка, оборот рынка платных стоматологических услуг Санкт-Петербурга за 2017 год составил около 7 млрд рублей, рост — от 5 до 10% (некоторые компании, правда, его не увидели вовсе). В пятерку крупнейших игроков входят сети «Меди», «Интан», «Стома», «Вероника» и Primed, суммарно они контролируют больше 60% рынка. Ведущие компании продолжают укрупняться и открывать новые центры, а также выходить за пределы региона.

«Мы видим в сегодняшней ситуации на рынке возможности для роста», — говорит Марина Касумова, генеральный директор ЗАО «Меди». — Ежегодно мы открываем новые клиники бизнес-класса в разных районах города, чтобы быть доступнее к пациентам, особенно в условиях сложной логистической ситуации в Петербурге, продолжаем обновлять наши существующие клиники. Также мы расширяем свое присутствие и в столичном регионе: в будущем году мы приступаем к строительству второй клиники «Меди» в Москве».

Обороты сетевых компаний растут вместе с географическим охватом — например, выходом в новые жилые кварталы, а также пригородные районы, где нет государственных стоматологических поликлиник или просто не хватает стоматологических кабинетов. В общей сложности в Петербурге насчитывается 1300 точек, оказывающих стоматологические услуги. Порог входа на рынок по-прежнему низок, срок окупаемости составляет от 2 до 5 лет, и открыть свой бизнес могут практически любые частные врачи. Поэтому мелкие игроки появляются и исчезают ежегодно, хотя в последнее время больше происходит второе, нежели первое.

«Рынок растет на 5–7% в год, могу сказать, что не наблюдаю падения», — говорит Елена Шестопалова, управляющий партнер консалтинговой группы Be Winner. — Несмотря на то, что клиники ожидали стагнации после выборов президента РФ и нестабильной ситуации с курсом валют, развитие продолжается».

БОРЬБА ЗА ПАЦИЕНТА В распределении государственных средств доля частных клиник минимальна. В 2017 году на визиты к стоматологу в рамках ОМС было выделено примерно 2,5 млрд рублей (данные отчета Территориального фонда ОМС по Санкт-Петербургу), из которых только

около 35 млн рублей было распределено между частными клиниками. Крупнейшими же получателями выступили городские стоматологические поликлиники №№ 12, 18, 20, 33, 30, 32, детские поликлиники №№4 и 6. При этом объем предоставляемых государственными клиниками платных услуг оценить сложно.

Основной объем стоматологических медицинских услуг российские пациенты оплачивают сами (в отличие от зарубежного рынка, где как минимум лечение зубов в большинстве случаев покрывается страховкой). Поэтому главной проблемой сектора остается проблема ценообразования и борьба за деньги пациента, которых на всех не хватает. Так как на стоматологическом рынке доминируют зарубежные производители и поставщики расходных материалов и оборудования, то при росте курса евро к рублю, наблюдается и увеличение стоимости услуги. Это может вызывать отток пациентов. В то же время демпинга на рынке нет, хотя периодические акции для привлечения аудитории устраивают все.

«Уровень стоимости полного объема лечения на дорогостоящие стоматологические услуги, таких как имплантация, протезирование, эстетика зубов, в разных клиниках примерно одинаков», — считает Дмитрий Морозов, директор по экономике и финансам медицинского холдинга «Вероника». — Сходите в три клиники, заявляющие разные цены на имплантацию зубов, и при составлении плана лечения с установкой определенных имплантатов и прочими равными условиями вы получите одинаковую стоимость услуги».

Стоимость услуг в Петербурге также остается более низкой по сравнению с европейским уровнем цен, что отдельным игрокам позволяет рассчитывать и на небольшой процент клиентов из-за рубежа. Тем не менее кое в чем российский рынок уступает зарубежному. «Разница с европейским рынком проявляется в более позднем появлении новых технологий и методик, что связано с сильными бюрократическими проволочками при их регистрации и сертификации в РФ», — поясняет Сергей Лобанов, генеральный директор медицинского холдинга Primed.

ИСТОЧНИКИ РОСТА Рост оборота крупных клиник также продолжается за счет



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

поддержания старых клиентов и развития новых направлений. Например, услуг для детской аудитории, рынок которых показывает рост уже не первый год подряд.

«Детская стоматология развивается стремительными темпами», — продолжает Дмитрий Морозов. — Если раньше было достаточно одного детского кабинета в рамках существующего медицинского учреждения, то сейчас открывают полноценные специализированные детские клиники. Растет и уровень оказания стоматологической помощи детям, а использование инновационных методик и создание особой комфортной обстановки помогают облегчить процесс лечения».

В качестве еще одной тенденции эксперты называют развитие междисциплинарного подхода — к примеру, когда выявляется, что причиной неправильного прикуса являются проблемы с дыханием или аномалии позвоночника. Использование таких методов может быть особенно актуально для многопрофильных клиник. С другой стороны, на территорию стоматологов могут наступать и другие отрасли.

«Сейчас мало вылечить зуб, поставив пломбу, все более активно работают связи докторов лор-стоматолог, ортодонт-остеопат, ортопед-невролог, парадонтолог-косметолог», — говорит Елена Шестопалова. — Набирают обороты и так называемые услуги экспресс-преобразования, что очень печально с точки зрения качества медицинской помощи и доверия потребителей к врачу. Я имею в виду салоны по отбеливанию зубов, расположенные в салонах красоты и торговых центрах».

ЗУБЫ В 3D Одним из основных трендов называют цифровизацию, хотя и отмечают, что она проходит неравномерно. К примеру, активнее всего она внедряется в ортопедической стоматологии (3D-фрезирование компьютером коронок и протезов) и ортодонтии (виртуальное прогнозирование лечения, индивидуальная 3D-печать).

«Перспективы сейчас лежат в основном в плоскости цифровизации стомато-

ОСНОВНОЙ ОБЪЕМ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ РОССИЙСКИЕ ПАЦИЕНТЫ ОПЛАЧИВАЮТ САМИ — В ОТЛИЧИЕ ОТ ЗАРУБЕЖНОГО РЫНКА, ГДЕ КАК МИНИМУМ ЛЕЧЕНИЕ ЗУБОВ В БОЛЬШИНСТВЕ СЛУЧАЕВ ПОКРЫВАЕТСЯ СТРАХОВКОЙ

логических технологий», — говорит Сергей Лобанов. — Соответственно, технологии предыдущего поколения будут на их фоне становиться более дешевыми, а это главный тренд востребованности в складывающейся в 2019 году конъюнктуры».

Остается актуальной и конкуренция за квалифицированных врачей — специфика рынка в том, что клиентская база часто привязана к конкретным персоналиям.

«Будущее за теми компаниями и игроками, кто ведет непрерывное изучение, апробацию и внедрение инноваций и новых технологий в ежедневную практику», — говорит госпожа Касумова. — Но очень важно помнить, что новейшие технологии — это лишь вспомогательные инструменты в сфере здравоохранения, где главными приоритетами остаются квалификация врача и здоровье пациента».

ПОДГОТОВКА К СЛИЯНИЮ По прогнозам петербургский рынок стоматологических услуг ожидает дальнейшая консолидация и, возможно, появление новых крупных игроков. «Все будет зависеть от желания инвесторов», — заключает господин Лобанов.

«Глобализация — это уже не страшилка из телевизора, а вполне наступившая реальность», — добавляет Елена Шестопалова. — Крупные игроки уже вышли на рынок общей медицины, логично, что рано или поздно они начнут смотреть и в сторону стоматологии».

Правда, будет ли это именно приход новых игроков, общего мнения нет. К примеру, по словам госпожи Касумовой, можно скорее ожидать перераспределение рынка и выход на рынок новых управленческих команд.

В 2017 году произошло поглощение двух ведущих частных клиник Петербурга — «АВА-Петер» (бренды «АВА-Петер» и «Скандинавия») и Medem. Покупателями выступили компании миллиардеров Владимира Евтушенкова и Алексея Мордашова. Обе клиники являются многопрофильными и имели свои подразделения стоматологии. ■

«РЫНОК ЛИЗИНГА ПАДАЕТ МЕДЛЕННЕЕ ДРУГИХ И ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ БЫСТРЕЕ»

НА ПРОТЯЖЕНИИ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ АНАЛИТИКИ ФИКСИРУЮТ УВЕЛИЧЕНИЕ ДОЛИ КОМПАНИЙ С ГОСУЧАСТИЕМ НА ЛИЗИНГОВОМ РЫНКЕ. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «БАЛТИЙСКОГО ЛИЗИНГА» ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ МИХАИЛУ КУЗНЕЦОВУ О НЕГАТИВНЫХ ПОСЛЕДСТВИЯХ ОГОСУДАРСТВЛЕНИЯ ОТРАСЛИ И О СВОЕМ ОТНОШЕНИИ К ПРЕДЛОЖЕНИЯМ ЦЕНТРОБАНКА ПО РЕФОРМИРОВАНИЮ РЫНКА.

BUSINESS GUIDE: Летом Федеральная антимонопольная служба одобрила ходатайство банка «Траст» о приобретении «Балтийского лизинга». Как эта сделка повлияет на стратегию компании?

ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ: Сделка пока не состоялась, получено только ее одобрение. Мы внимательно следим за ее завершением. Для нас это не первая смена акционеров. Все предыдущие изменения никак не повлияли на бизнес-модель, а наоборот — давали возможности к росту. Кроме того, за банком «Траст» стоит Центробанк, и мы считаем, что это не самый плохой акционер. Надеюсь, что в бизнес-модели и перспективах компании сейчас также ничего не изменится. Более четко можно будет сказать, когда сделка будет завершена и мы встретимся с новыми акционерами, поймем, какая у них стратегия.

BG: Вернулась ли отрасль к докризисному уровню?

Д. К.: Показатели 2018 года по рынку будут, наверное, самыми большими за всю его историю. Рынок лизинга, как правило, падает медленнее других и восстанавливается быстрее. Это связано с тем, что лизинговые компании находятся в тесном контакте со своими клиентами и могут предложить им оптимальные решения по приобретению того или иного актива как в кризис, так и вне его. Наши показатели также будут самыми высокими за историю развития. Мы прогнозируем рост по объему нового бизнеса на 20–25%.

BG: Как вы оцениваете конкурентную среду в отрасли?

Д. К.: Мы видим проблему в том, что рынок становится более государственным. И частным компаниям сложно конкурировать даже в сегменте среднего и малого бизнеса (МСБ), куда все чаще приходят госкомпании с достаточно низкими процентными ставками. С точки зрения клиентов, развития экономики — это, наверное, хорошо, но с точки зрения капитализации отрасли и риска — плохо, поскольку низкая маржинальность не позволяет накопить капитал, а конкуренция с государственными компаниями стимулирует формировать портфель с высоким риском. Частные компании, входящие в Объединенную лизинговую ассоциацию (ОЛА), всегда выступали против конкуренции в сегменте МСБ с нехарактерно низкими для рынка ставками. Кроме того, некоторые компании с государственным участием значительно подняли планку размера агентских, выплачиваемых автосалонам за заключение лизинговых сделок. Это, на наш взгляд, не очень эффективное использование государственных средств ломает рынок, и мы были всегда против этого.



BG: Рост авторынга в последние годы во многом был обеспечен господдержкой, которую планируется сокращать. Как это скажется на востребованности лизинга?

Д. К.: Очень сложно оценить влияние поддержки, потому что одновременно работает много факторов. И первый из них — это стабилизация рынка после кризиса. Также на выбор инструментов и использование кредитования оказывает влияние снижение ключевой ставки. Кроме того, имеет значение проникновение лизинга в продажи. Сразу после кризиса мы ощутили, что дилеры начали уделять серьезное внимание лизингу как каналу продаж. В кризис с рынка ушли многие региональные банки, объемы автокредитования значительно уменьшились, и в салонах остались только лизинговые компании. Владельцы автосалонов почувствовали, что лизинг — мощный инструмент продаж, и начали работать с профильными компаниями. Выделить в совокупности этих факторов влияние мер господдержки достаточно проблематично. Мне кажется, они были таким триггером, который просто более мощно запустил процесс. И будут ли они теперь или нет, уже не столь важно. Изначально меры господдержки обеспечили прирост продаж где-то на 25–30%. Но сейчас просто за счет проникновения лизинга в продажи они будут расти на 10–15% и без нее.

BG: Почему механизм лизинга довольно редко используется в сфере недвижимости?

Д. К.: Недвижимость в нашем портфеле исторически занимает небольшую долю. И в целом я не слышал, чтобы кто-то на рынке специализировался на значительных операциях в этом сегменте. Все-таки

это долгосрочные инвестиции, чтобы окупить их, нужно иметь длинные деньги. Когда мы приобретаем имущество, то очень часто сталкиваемся с ситуацией, когда собственник и продавец говорят: «Я бы не хотел приобретать объект по рыночной стоимости, потому что не хочу платить никаких налогов с разницы между рыночной и балансовой стоимостью». Лизинговые компании, как правило, прозрачны и не готовы покупать по балансовой стоимости или делать какие-то цепочки приобретений, в ходе которых она поднимается. Есть и еще одно обстоятельство — судебная практика иска о неосновательном обогащении к лизинговой компании со стороны недобросовестного лизингополучателя. Стоит только нам начать изъятие у лизингополучателя, он, утратив здание, скажет, что цена его в два раза выше той, за которую оно было приобретено, и направит соответствующий иск. И были случаи, когда арбитражный суд обязал вернуть разницу между оцененной стоимостью и вложениями в проект. И это несмотря на то, что с момента покупки могло пройти пять лет, за которые цены выросли. Если вы покупаете автомобиль, то редко оспаривается его стоимость, а цена здания, например, на Невском субъективна, его можно продать за столько-то, а можно в два раза дороже.

BG: Насколько вам интересен операционный лизинг?

Д. К.: Мы не просто наблюдаем за этим сегментом, но проводим сделки и планируем увеличивать его долю в нашем портфеле. Процентные ставки и доходность в финансовом лизинге падают в силу снижения ключевой ставки, и операционный лизинг дает нам возможность зарабатывать на

сервисах. Операционный лизинг предоставляет компании возможность нарастить компетенции в области управления автопарком и остаточной стоимостью. К тому же операционный лизинг, в отличие от финансового, имеет сервисную составляющую, на которой можно получить дополнительный доход. Особенностью сделок операционного лизинга является то, что лизинговая компания принимает на себя риск остаточной стоимости объекта лизинга.

BG: Поддерживаете ли вы реформу рынка в том виде, котором ее предлагает ЦБ?

Д. К.: Мы не отрицаем плюсы регулирования, но хотим, чтобы оно было уравновешено решением проблем отрасли. ЦБ — сильный лоббист, и он может помочь в решении проблем, которые мешают развитию отрасли. Например, мы не можем изъять предмет лизинга до решения суда, когда нам не платят. Приходится дожидаться двух неплатежей, идти в суд, и только после нескольких месяцев появляется возможность забрать имущество. Во многих странах этот вопрос решен либо нотариальным приказом, либо досудебным изъятием. Такая ситуация сказывается на оценке инвесторами привлекательности инвестиций в отрасль.

Отрасли неинтересны исключительно регулирующие меры без прилагающейся к ним поддержки. А что касается крупных компаний, определяющих рынок, они и сейчас соответствуют необходимой части норм, которые ЦБ транслирует в проекте реформы. Те организации, которые развиваются не под крылом банка, вынуждены в своей риск-политике держать качество портфеля, быть прозрачными и не допускать налоговых рисков. Более того, чтобы получить достаточно интересные предложения от банков, мы должны сохранять лидирующие позиции в рейтингах агентств «Эксперт РА», Fitch, вести отчетность по МСФО.

BG: Аналитики агентства «Эксперт РА» прогнозируют, что в этом году темпы роста лизинговой отрасли снизятся. Согласны ли вы с этим?

Д. К.: Согласен, ведь мы же не видим роста экономики. ЦБ снизил прогноз роста ВВП с 2 до 1,7% на 2018 год. А лизинг — это инструмент инвестиций, индикатор оптимизма инвесторов и предпринимателей. Если в экономике нет оптимизма, то и лизинг не особенно развивается. Эффект низкой базы мы прошли в 2017 году, когда рынок вырос на 44%. Сейчас отрасль, по нашей оценке, вырастет не более чем на 20–25%, а в 2019 году, наверное, и того меньше. И, скорее всего, рост обеспечат крупные операции государственных компаний в сегментах авиационной техники и железнодорожного подвижного состава. ■

МАГИСТРАЛЬ РЯДОМ С ДОМОМ

ВОСТОЧНЫЙ СКОРОСТНОЙ ДИАМЕТР (ВСД), КОТОРЫЙ ПЛАНИРУЕТСЯ ПОСТРОИТЬ К 2023 ГОДУ, ПРОЙДЕТ ВБЛИЗИ АКТИВНО ЗАСТРАИВАЮЩЕГОСЯ НЕВСКОГО РАЙОНА ОКОЛО ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ПРОСПЕКТА И ОКТЯБРЬСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ. ОПРОШЕННЫЕ ВГ АНАЛИТИКИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ПРОГНОЗИРУЮТ, ЧТО СТОИМОСТЬ ЖИЛЬЯ РЯДОМ С НОВОЙ ТРАНСПОРТНОЙ МАГИСТРАЛЬЮ ВЫРАСТЕТ В ПРЕДЕЛАХ 5%. КРОМЕ ЭТОГО, УВЕЛИЧИТСЯ СТОИМОСТЬ ЗЕМЛИ РЯДОМ СО СЪЕЗДАМИ ВСД, ПРОЕКТ ТАКЖЕ ПОВЫСИТ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ОФИСНОГО ДЕВЕЛОПМЕНТА. ОДНАКО, ОТМЕЧАЮТ ДЕВЕЛОПЕРЫ И АНАЛИТИКИ, НЕДВИЖИМОСТЬ В НЕПОСРЕДСТВЕННОЙ БЛИЗОСТИ ОТ МАГИСТРАЛЕЙ ПОДЕШЕВЕЕТ ПО АНАЛОГИИ С ПАДЕНИЕМ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ЗДАНИЙ ОКОЛО ЗСД.

ЯНА ВОЙЦЕХОВСКАЯ

По данным Colliers International, Невский район замыкает тройку по активности застройки и делит третье место с Выборгским районом Петербурга (на первом месте — Приморский район, на втором — Московский). «Обусловлено это тем, что в основном на первичном рынке в Невском районе предлагаются проекты классов эконом и комфорт, цена квадратного метра в большинстве из них не превышает 95 тыс. рублей. Объекты в этой ценовой категории составляют самую большую долю в структуре спроса — более 25%. При этом наибольшей популярностью пользуются однокомнатные квартиры: 45% спроса формируется этой категорией», — поясняет заместитель директора департамента исследований Colliers International Людмила Заиченко.

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», по итогам девяти месяцев 2018 года прирост средней цены предложения в массовом сегменте в локации Октябрьской набережной и Дальневосточного проспекта составил 4,8%.

Объем первичного рынка сформирован прежде всего большими проектами редевелопмента вдоль Октябрьской набережной: ЖК «Цивилизация» (проект ЛСР на месте завода «Пигмент»), «О'Юность» (Seven Suns Development), говорят в Colliers International. Также на набережной активно строятся «Дальневосточный, 15» (ГК «ПИК»), ЖК «Полис на Неве» («Полис Групп»), недавно вышел проект «Veren Next Октябрьская» (Veren Group), ЖК «Ренессанс» (AAG). В начале года 25 га на Октябрьской набережной приобрела компания Setl City, около 14 га владеет «БФА Девелопмент» в этой же локации. На другом берегу по набережной и чуть глубже в город возводятся ЖК «Невские паруса» (Setl City), «Петр Великий и Екатерина Великая» («Росстройинвест»), «Живи в Рыбацком» («СПб Реновация»), ЖК «Невская звезда» (ИПС), ЖК Green City («Северный город»), ЖК «Дом на набережной» («Северный город»). Недавно участок в Невском районе на улице Бабушкина приобрела компания Setl City (5,7 га около парка), здесь предполагается застройка класса комфорт. С новым проектом во втором квартале вышла компания «ЛенСпецСМУ» (входит в ГК «Эталон») — более 70 тыс. кв. м будет реализовано в ЖК «Эталон на Неве».

ПОД ОКНАМИ ДВУХ УЛИЦ Движение по ВСД планируют сделать шестиполосным, с сужением до четырех полос на участке от КАД до Мурманского шоссе и на улице



ЕВГЕНИЙ ПЛАТЕНКО

ОТКРЫТИЕ СЕВЕРНОГО УЧАСТКА ЗАПАДНОГО СКОРОСТНОГО ДИАМЕТРА ПОДНЯЛО ЦЕНЫ НА НЕКОТОРЫЕ ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ НА 30–40%

Коммуны до Колтушского шоссе. Трасса пройдет по территории Красногвардейского, Невского, Фрунзенского, Московского, Кировского районов с переправой через Неву около существующего железнодорожного моста в Невском районе (в створе Фаянсовой и Зольной улиц). Среднесуточная прогнозная интенсивность движения, согласно обновленным данным, составит около 50 тыс. автомобилей.

Общая протяженность ВСД составит 27,4 км, в том числе 14,2 км — по территории Петербурга и 13,2 км — по территории Ленобласти. По данным Дирекции по развитию транспортной системы Петербурга и Ленинградской области (ДТС), реализовать проект планируется в 2023 году. Начать строительно-монтажные работы по первому этапу планируется в марте 2019 года. Строить магистраль планируют с привлечением частных инвестиций. Ориентировочная стоимость составит 182,8 млрд рублей.

Транспортная развязка, согласно плану проектировки территории (ППТ), появится на пересечении ВСД с проспектом Энергетиков и Союзным проспектом. В комитете по развитию транспортной инфраструктуры сообщили, что для ВСД предполагается выделить общий коридор прохождения трассы по территории города. Ответ на вопрос, насколько близко трасса пройдет к конкретным объектам — промышленным и жилым, — будет дан в процессе производства проектных работ, добавляют в КРТИ. Согласно картографическим материалам, размещенным в ходе публичных слушаний, магистраль пройдет между Гранитной улицей и Зольной улицей на правом берегу Невского района.

ЦЕНА РАСТЕТ Все, что находится в непосредственной близости от магистрали, — подешевеет, в то время как остальная недвижимость только прирастет в цене, говорит директор департамента жилой недвижимости Colliers International Елизавета Конвей.

«Конечно, ситуация у тех, у кого магистраль проходит прямо под окнами, может ухудшиться, но это крайне небольшой процент. Такие проекты в первую очередь улучшают потенциал для девелопмента и повышают стоимость земли, которую еще можно застроить, в частности, рядом со съездами. С точки зрения развития деловой инфраструктуры ВСД может повлиять на привлекательность офисного девелопмента, потому что сейчас новых объектов в этом сегменте практически не строят», — продолжает генеральный директор Knight Frank St. Petersburg Николай Пашков. Транспортная инфраструктура не является значимым драйвером территориального развития, потому что она существенно отстает от жилищной застройки, поясняет он. Инфраструктура строится, когда дома уже проданы и заселены, поэтому на цены уже не влияет, но может отразиться на ликвидности квартир на вторичном рынке, добавляет эксперт.

Строительство ВСД повлияет больше на спрос, чем на ценообразование, говорят в Becar Asset Management. «В перспективе строительство ВСД может повлиять на цену в пределах роста на 5%. Мгновенного и резкого подорожания в Невском районе мы не прогнозируем», — говорит управляющий директор центра инвестиций в недвижимость Becar Asset Management Катерина Соболева.

ВСД КАК ПРЕИМУЩЕСТВО Улучшение транспортной доступности неизменно отразится на стоимости жилья и приведет к ее росту, считает директор по продажам Seven Suns Development Алексей Бушуев. «Говорить о каком-то резком и значительном повышении цен на жилье стоит, я полагаю, уже после 2023 года», — подтверждает он. Будущая магистраль пройдет в нескольких кварталах от ЖК «Светлый мир „О'Юность“» на Октябрьской набережной, поэтому ожидается увеличение стоимости квартир и рост интереса к нему среди покупателей на вторичном рынке, говорит эксперт.

В основном новостройки Невского района удовлетворяют локальный спрос, поэтому строительство ВСД не окажет суще-

ственного влияния на среднюю цену жилья по обоим берегам Невы, считает директор департамента инноваций и развития холдинга AAG Алексей Чижов. Скорее всего, новая транспортная артерия будет восприниматься как дополнительное преимущество при выборе, добавляет он.

Скоростные магистрали — это всегда палка о двух концах, говорит начальник отдела маркетинга ГК «Полис Групп» Ольга Ульянова. Городу нужны новые развязки: Невский район выстраивается в пробку на Октябрьской набережной, Дальневосточном проспекте в часы пик, загружены все мосты, поясняет эксперт. Дома в непосредственной близости от трассы окажутся в зоне риска падения рыночной стоимости, подчеркивает она, однако для проекта ГК «Полис Групп» (строит ЖК «Полис на Неве» на Октябрьской набережной) строительство ВСД — хорошая новость. Трасса проходит далеко от жилого комплекса, при этом заявлено, что она улучшит транспортную ситуацию в Невском районе.

ПО АНАЛОГИИ С ЗСД По некоторым оценкам, открытие северного участка Западного скоростного диаметра (ЗСД) подняло цены на объекты на 30–40%. В 2016 году в преддверии открытия центрального участка ЗСД наблюдалось повышение спроса на квартиры в строящемся рядом со съездом с трассы ЖК «Светлый мир „Я — романтик...“», напоминает господин Бушуев. После начала движения произошла логичная корректировка цен на квартиры на Васильевском острове: в зависимости от параметров рост стоимости «квадрата» составил от 3 до 10%, говорит он.

Для Васильевского острова строительство ЗСД стало положительным драйвером, так как выезд оттуда был затруднен, подтверждает госпожа Конвей. Теперь проекты на острове — однозначно более ликвидные: девелоперы смело повышают цены на свой продукт благодаря близости к центру и аэропорту, а главное — наличию дополнительных выездов во все точки города, говорит эксперт.

«Если проводить параллель с ЗСД, то жилье, расположенное на расстоянии 100–150 метров от магистрали, потеряло в стоимости около 10%. В то же время конструктивная особенность магистрали — короб, закрывающий трассу с двух сторон, — значительно сократила вредное воздействие трассы на жилые дома», — подчеркивает госпожа Ульянова. ■

ВЕЩЬ ДЕТЕЙ

с «Коммерсантом» **spb.kommersant.ru**



SPB.KOMMERSANT.RU

ПОСТОЯННОЕ ОБНОВЛЕНИЕ САЙТА

ТОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ И ГЛУБОКИЙ АНАЛИЗ

ОБЪЕКТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ К ФАКТАМ,
КОМПЕТЕНТНОСТЬ И БЕСПРИСТРАСТНОСТЬ

ОДНО ИЗ САМЫХ АВТОРИТЕТНЫХ
И ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ИЗДАНИЙ
ДЛЯ ЛЮДЕЙ, ПРИНИМАЮЩИХ РЕШЕНИЯ



СОКРАЩЕНИЕ БЕЗ ДЕФИЦИТА

ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ НЫНЕШНЕГО ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ ОТКРЫЛСЯ ЛИШЬ ОДИН КАЧЕСТВЕННЫЙ ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР — ВТОРАЯ ОЧЕРЕДЬ OUTLET VILLAGE PULKOVO, А ТАКЖЕ НЕСКОЛЬКО СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ КОМПЛЕКСОВ, САМЫЙ КРУПНЫЙ ИЗ КОТОРЫХ — МЕБЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР «БОГАТЫРЬ». НА ФОНЕ ТОГО, ЧТО В 2017-М ОТКРЫТИЙ НЕ БЫЛО ВОООЩЕ, АНАЛИТИКИ ПРЕДСКАЗЫВАЮТ, ЧТО К КОНЦУ 2018 ГОДА ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ ГОРОДА СОКРАТИТСЯ ДО 3,5%, ЧТО СТАНЕТ МИНИМАЛЬНЫМ УРОВНЕМ ЗА ДЕСЯТИЛЕТИЕ.

РОМАН РУСАКОВ

Впрочем, снижение вакансии не говорит об активизации арендаторов. По данным Colliers International, за три квартала 2018 года объем новых арендованных площадей в классических торговых центрах Петербурга сократился на 30% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года. Согласно оценке экспертов, изменения связаны как с дефицитом в торговых центрах площадей, отвечающих запросам крупных ритейлеров, так и с более осторожной стратегией самих операторов.

Максим Ельцов, генеральный директор ООО «Первое ипотечное агентство», перечисляет основные открытия нынешнего года: ТЦ «Парнас Сити» (10 тыс. кв. м), гипермаркет спортивных товаров Decathlon (4,8 тыс. кв. м), мебельный центр «Богатырь» (45,5 тыс. кв. м), центр интерьерных решений Villa (23 тыс. кв. м), вторая очередь Outlet Village Pulkovo (6,7 тыс. кв. м). Кроме того, с начала года пять гипермаркетов товаров для дома Leroy Merlin открылись на месте K-Rauta.

В холдинге «АйБи Групп» говорят: несмотря на то, что ввод торговых объектов в настоящее время минимален, острого дефицита площадей на рынке пока нет. Из-за сокращения розничного оборота спрос на торговые помещения также низок.

В компании обращают внимание на то, что в последнее время усиливается интерес к многофункциональным проектам, позволяющим диверсифицировать риски, а также дополнительно привлечь посетителей за счет синергии различных функций. «Так, объем площадей под развлекательную составляющую для детей в различных ТРК продолжает увеличиваться. В настоящее время его доля составляет около 12,5%», — говорят в «АйБи Групп».

ИНТЕРЕС К НОВОМУ На фоне отсутствия новых проектов в сегменте классических торговых центров растет интерес девелоперов к новым концепциям торговых площадей. Так, наравне с ростом числа образовательных и развлекательных пространств в формате edutainment распространение в Петербурге получают и проекты фуд-холлов. Новые гастрономические пространства сочетают формат открытых или закрытых рынков с разнообразными ресторанными концепциями от одного или нескольких операторов. О реализации подобных проектов в Санкт-Петербурге уже официально заявили «Владимирский пассаж» и «Сити Молл».

Ольга Кожевникова, руководитель отдела торговой недвижимости компании IPG.Estate, напоминает, что в 2018 году стартовала программа реновации городских рынков, ряд из которых может смело превратиться в более современные и



РЫНОК ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ РОССИИ ПОВТОРЯЕТ ПУТЬ ДРУГИХ СТРАН С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ХОТЯ В КАЖДОЙ СТРАНЕ ЕСТЬ СВОИ ОСОБЕННОСТИ

качественные объекты с тематическими фуд-холлами, включающими в себя разные кухни мира.

Ирина Царькова, директор департамента торговой недвижимости Colliers International, считает, что появление новых форматов помогает торговым центрам привлечь новую аудиторию, а также выступает стимулом для перезагрузки концепции самих комплексов, многие из которых в этом остро нуждаются. Так, по оценке Colliers International, на сегодняшний день доля таких проектов в Петербурге превышает 50% от общего числа ТРЦ в городе.

Самые активные ритейлеры по объему новых арендуемых площадей в качественных торговых центрах устойчиво сохраняют свои позиции: по данным Colliers International, второй год подряд тройку лидеров формируют операторы fashion (47%), а также компании сегмента entertainment (25%) и товаров для детей (7%). Госпожа Царькова полагает, что из заметных событий третьего квартала стоит выделить заявление о возвращении на российский рынок французской сети косметики и парфюмерии Sephora. Также о стратегии по развитию сети фирменных магазинов в России, в том числе — в Санкт-Петербурге, поделился китайский производитель бытовой техники и электроники Haier. Обе компании планируют выйти на рынок Петербурга до конца года: Sephora — в ТРК «Галерея», Haier — в ТРК «Радуга». По прогнозам аналитиков, к концу 2018 года вакансия в качественных тор-

говых центрах Северной столицы может достичь минимальных 3–3,5%.

Алексей Чижов, директор департамента инноваций и развития холдинга AAG, говорит: «Нестабильная экономическая ситуация приводит к падению покупательной способности горожан и более активной ротации арендаторов. В результате на смену дорогому ассортименту приходит более демократичный. А вот сфера услуг демонстрирует устойчивый рост. Развиваются новые пространства: микрзоопарки, общественные пространства, креативные кластеры и даже театры. На фоне ухода торговли в интернет мы будем и дальше наблюдать трансформацию концепций ТРЦ в их привычном понимании. Стоит учитывать, что все вышесказанное относится только к торговым центрам в развитых и обжитых районах города. На развивающихся территориях появление новых объектов целесообразно».

ПО ПРОТОРЕННОМУ ПУТИ Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, полагает, что, по сути, рынок торговых центров России повторяет путь других стран с точки зрения развития торговой недвижимости, хотя в каждой стране есть свои особенности. «Например, у нас мало представлен формат аутлет-центров по сравнению с Европой, но это объясняется меньшим количеством производителей одежды. Практически нет организованных ритейл-парков, концепция которых создается еще на этапе планирования

объектов, с учетом единой логистики на парковке и объединенной управляющей компании. Сейчас ритейл-парки в России формируются хаотически, за счет строительства рядом нескольких гипермаркетов и дальнейших мер по организации единой логистики. Примером такого развития в Петербурге является концентрация гипермаркетов на Пулковском шоссе. Еще одной особенностью является слабая развитость онлайн-торговли. Этот рынок сейчас активно растет, при этом сохраняется высокий потенциал для дальнейшего развития», — отмечает аналитик.

Аналитики «АйБи Групп» подсчитали, что общий объем предложения на рынке на конец квартала по-прежнему составляет около 7 млн кв. м (обеспеченность населения — 1,311 тыс. кв. м на тысячу человек. В третьем квартале 2018 года арендные ставки на площади торговых комплексов изменились незначительно. В среднем ставки составляют для торговой галереи 3565–3965 рублей за квадратный метр в месяц. Уровень арендных ставок для якорных арендаторов составляет от 650 до 850 рублей. Максимальные ставки капитализации на рынке торговой недвижимости находятся в диапазоне 10,8–11,5%. В «АйБи Групп» полагают, что объем ввода до конца 2018 года будет не более 100 тыс. кв. м общей площади торговых комплексов. «При этом большая часть уже пришлась в первом квартале на мебельный центр «Богатырь» сети «Аквион». До конца года ввода крупных объектов не предвидится», — говорят в компании. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НА МЕБЕЛЬНОМ РЫНКЕ РАСТЕТ ДОЛЯ КРУПНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ФЕДЕРАЛЬНЫХ СЕТЕВЫХ РИТЕЙЛЕРОВ

Розничные объемы продаж мебели в России на протяжении нескольких лет неизменно падают. Так, если в 2014 году они оценивались в 466 млрд рублей, то уже в 2017 году называлась сумма в 380 млрд. Причина — кризисные явления и ощутимое падение доходов населения. «Мебельные компании в России переживают непростые времена. С одной стороны, девальвация рубля открыла возможности для роста и развития российских производителей, но с другой, сам спрос на мебель плавно снижается еще с 2015 года», — отмечает генеральный директор Sofas & Decor Денис Красиков.

НЕСМЕЛЫЕ ПРОГНОЗЫ По словам Дениса Красикова, небольшое оживление мебельного рынка намечилось к середине 2017 года, но пока еще рано говорить о стабильном тренде. Аналитик ГК «Финам» Алексей Корнев говорит, что по некоторым прогнозам в этом году рынок способен продемонстрировать рост в пределах 1–2%. Однако он скептически оценивает такие перспективы. «Большинство данных прогнозов делалось еще по результатам первого полугодия, когда в период предвыборной гонки произошло заметное, но непродолжительное увеличение доходов ряда категорий трудящихся — в первую очередь бюджетников. Начиная с августа падение доходов возобновилось, инфляционные ожидания населения резко увеличились, вплотную приблизившись к 10%, а ситуация с подъемом ставки НДС никак не способствуют формированию оптимистичной картины мира ни у производителей, ни у потребителей», — констатирует аналитик.

Президент НП «Гильдия маркетологов» Игорь Березин ссылаясь на данные Росстата, говорит, что по итогам девяти месяцев текущего года рынок производства мебели в России продемонстрировал

ДИВАННАЯ СТРАТЕГИЯ

ПРОИЗВОДИТЕЛИ МЕБЕЛИ И РИТЕЙЛЕРЫ ВПЕРВЫЕ ЗА НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ОЩУТИЛИ РОСТ СПРОСА НА СВОЮ ПРОДУКЦИЮ. КАК ГОВОРЯТ АНАЛИТИКИ, ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НЕОЧЕВИДНЫ, СКОРЕЕ ВСЕГО, ОНИ БЫЛИ СВЯЗАНЫ С ПРЕЗИДЕНТСКИМИ ВЫБОРАМИ В НАЧАЛЕ ГОДА, КОГДА БЮДЖЕТНИКИ ОЩУТИЛИ РОСТ ДОХОДОВ, А СЕЙЧАС ИНФЛЯЦИОННЫЕ ОЖИДАНИЯ И ДРУГИЕ ФАКТОРЫ СНОВА ВЕРНУТ РЫНОК К НИСХОДЯЩЕМУ ТРЕНДУ. АГАТА МАРИНИНА

рост в 8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. «Поскольку последние два года мебельная отрасль стабилизируется, рынок Северо-Запада растет большими темпами по разным мебельным группам», — отмечает генеральный директор компании «Цвет диванов» Наталия Пекшеева.

ПО КАРМАНУ Покупательский спрос стабильно смещается в эконом-сегмент. «Запросы на мебель от массового российского потребителя, для которого цена изделия зачастую является основным критерием выбора, в основном удовлетворяются китайской продукцией. В бюджетном сегменте с производителями из Поднебесной могут конкурировать разве что те местные компании, которые держат низкие цены либо за счет очень узкой линейки типовой продукции, либо за счет экономии на качестве изделий», — констатирует господин Красиков.

По словам госпожи Пекшеевой, с учетом того, что покупательная способность резко проседает, компании стараются снижать цены при любой возможности. «По возможности компании стараются запускать линейки мебели эконом-класса, чтобы расширить круг покупателей. Также из-за снижения спроса те компании, которые базировались преимущественно в отдельных салонах, перебираются в специализированные мебельные центры. Арендовать площадь в них дешевле, а поток покупателей значительно больше», — говорит она.

Основные конкуренты российских производителей в массовом сегменте — производители из Белоруссии и Китая. Причем в количественном выражении по продажам лидирует первая, в стоимостном, по вполне понятным причинам, — вторая. Что касается сегментов «средний плюс» и «премиум», то, по словам Дениса Красикова, если раньше при выборе про-

изводителя клиент смотрел в первую очередь на страну, где работает компания, а сейчас ему это уже не столь важно: он выбирает по соотношению цены и качества, оценивает уровень комфорта в работе с мебельной компанией и сроки поставки. «Поэтому если российский производитель мебели в состоянии выдерживать стабильно высокое качество продукции и сроки поставок, а также способен кастомизировать заказ под клиента, он будет в плюсе», — уверен эксперт.

В КРУГУ СВОИХ На общем фоне одна из тенденций рынка — общее сокращение импортных поставок. При этом, по словам Игоря Березина, в первом квартале текущего года, когда курс доллара был другим, был отмечен рост импорта. «Во втором полугодии ситуация, скорее всего, изменится в связи с корректировкой курса к валюту. Контракты, которые заключались по стоимости валюты на начало года, сейчас как раз исполняются, но повышение курса доллара определенно добавит неопределенности и в конечном итоге скажется негативно», — отмечает он.

Наталия Пекшеева также указывает на то, что взят курс на максимальное импортозамещение. «Компании строят собственное производство, из-за скачков курса можно видеть резкий спад продаж импортной мебели, особенно премиум-сегмента. Закрываются дизайн-студии и монобрендовые магазины, продающие продукцию одного зарубежного бренда. Покупатель сейчас более расположен к российской мебели — за счет ее более доступной цены и растущего качества», — констатирует эксперт.

Рост импортозамещения связан также с требованиями закупок для государственных учреждений, полагает Алексей Корнев. «В рамках 44-ФЗ существует запрет на госзакупки мебели иностран-

ного производства, госзаказчики обязаны производить закупки мебели у российских производителей или товары, произведенные в странах ЕАЭС. Это Казахстан, Армения, Киргизия и Белоруссия. Срок действия ограничений — два года», — напоминает он.

КРУПНЫЕ РЫБЫ Еще одна характерная тенденция последних лет — снижение доли небольших производителей и реализаторов мебели и рост объемов, приходящихся на крупных производителей и федеральных сетевых ритейлеров, занимающихся розничной реализацией. Уже сейчас львиная доля рынка продажи мебели приходится на такие гиганты, как IKEA, Hoff, Leroy Merlin. Среди отечественных компаний в число лидеров традиционно входят «Электрогорскмебель», московская мебельная фабрика «Ольховская», дубнинская «Экомбель», воронежская «Мебель Черноземья», ОАО «Шатура», «Эванти», Первая мебельная фабрика, производственная компания «Дятково», фабрика «Катюша», ЗАО «Боровичи-мебель», ООО «Мебельная фабрика „Мария“», «МИАС мебель».

По словам госпожи Пекшеевой, на мебельном рынке Северо-Запада, как и везде, основные позиции делят федеральные компании и местные производители, которые успешно осваивали рынок до прихода крупных сетей вроде Hoff. «Потеснить местные небольшие сети непросто за счет того, что они занимают лучшие площади в торговых центрах. Среди местных игроков рынка можно назвать фабрику „Эльсинор“ и сеть магазинов „Дом диванов“, — отмечает она. По ее словам, необычная черта мебельной отрасли на Северо-Западе — отсутствие вышедших из нее федеральных компаний. Успешные производители мебели из Петербурга пока остаются региональными игроками. ■

ЛенТранслизинг

УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

12 лет на рынке

Искусство правильного лизинга

ЛенТранслизинг
ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

Адрес: 191123, Санкт-Петербург,
ул. Радищева, д. 39, лит. Д, офис 213

Наши контакты:
Телефон отдела продаж:
(812) 329-44-33
e-mail: Info@lts-spbb.ru
www.lts-spbb.ru



Автомобили



Спецтехника



Оборудование



Вагоны

РЕКЛАМА. ООО «ЛенТранслизинг»

УДАР ПО ВОРОТАМ

К КОНЦУ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА 2018 ГОДА ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ НА ОСНОВНЫХ ТОРГОВЫХ УЛИЦАХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА УВЕЛИЧИЛАСЬ С 7,5 ДО 7,8%. АНАЛИТИКИ ГОВОРЯТ, ЧТО ТРЕТИЙ КВАРТАЛ ТРАДИЦИОННО ЯВЛЯЕТСЯ ПЕРИОДОМ СНИЖЕННОЙ АКТИВНОСТИ АРЕНДАТОРОВ В СРАВНЕНИИ С ЗАПУСКОМ НОВЫХ ТОЧЕК ПЕРЕД ВЫСОКИМ ЛЕТНИМ СЕЗОНОМ, И ЭТОТ ГОД НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ИСКЛЮЧЕНИЕМ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Однако в этом году негативный сезонный эффект может быть усилен чемпионатом мира по футболу. Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, говорит: «Исходя из растущего числа запросов на поиск нового арендатора, мы ожидаем дальнейшего увеличения вакантности и ротации в этот осенне-зимний сезон. Наименее значительный рост вакантности — на уровне 1–2 п.п. — по итогам третьего квартала произошел на 6–7-й линиях В.О., Садовой улице и Московском проспекте».

Ольга Аткачис, генеральный директор A2 Retail, с коллегой согласна лишь отчасти. Она считает, что в этом году ситуация была более оживленной в связи с проведением чемпионата мира по футболу. В некоторых секторах, таких как общественное питание и сувенирные магазины, уровень активности превысил показатели нескольких последних лет, напоминает она. «Ряд операторов продолжал открывать новые заведения уже по окончании мундиала. Другие, наоборот, начали оптимизировать сеть и закрывали флагманские точки после завершения спортивного мероприятия. В связи с этим увеличился уровень вакансий в ряде топовых торговых коридоров. В частности, на Невском проспекте, где уровень вакансий традиционно близок к нулю, сейчас экспонируется до пяти помещений одновременно. Помимо завершения мирового спортивного первенства, эта ситуация связана с положением дел в экономике страны», — полагает она.

Ввод новых встроенных помещений на рынке сегодня привязан к объемам жилищного строительства, сегодня почти все новые дома сдаются с помещениями стрит-ритейла. Как рассказала Анна Лапченко, руководитель отдела торговой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, в 2016 году было введено около 114,6 тыс. кв. м встроенных помещений, в 2017-м — около 200 тыс. кв. м. Согласно запросам, поступавшим в компанию Knight Frank St. Petersburg на протяжении первого полугодия 2018 года, можно отметить, что большинство арендаторов запрашивали помещения средней площади на главных и прилегающих к ним торговых магистралях города, а также крупные помещения в новых спальнях районах, таких как Мурино, Кудрово и Парнас.

Запрашиваемые площади варьируются от 40 до 1350 кв. м. Средний метраж, рассматриваемый для аренды, составил 150 кв. м. Самые часто встречающиеся запросы поступают от операторов обще-

ственного питания (более 30%), продуктовых магазинов (20%) и аптек (10%). Для ресторанов запрашиваются большие по площади помещения, средний метраж которых составляет 250 кв. м.

Операторам общественного питания интересны торговые коридоры в новых спальнях районах (Парнас, Кудрово, Мурино) или в центральных районах (Центральный, Петроградский, Адмиралтейский, Московский). Продуктовые магазины и аптеки рассматривают помещения в основном в спальнях районах площадью в среднем 300 и 100 кв. м соответственно.

Специалисты холдинга «АйБи Групп» говорят, что спрос на аренду помещений стрит-ритейла со стороны федеральных сетей в этом году вырос в два раза и сейчас их доля составляет одну пятую от общего объема аренды. «Большая часть приходится на общественное питание, модные бутики и продуктовых операторов», — сообщили в компании.

Одно из основных требований у операторов остается традиционным — это высокий пешеходный и транспортный трафик. «Многие московские операторы знают в городе только Невский проспект, поэтому стремятся открывать первые точки там или на прилегающих перекрестках. Новые ритейлеры мирового уровня узнаваемости, которые только заходят на рынок, обязательно рассматривают Невский под «флагманский магазин», — говорит госпожа Лапченко.

Наиболее активными игроками в третьем квартале традиционно являлись предприятия общественного питания и продуктовый ритейл. По-прежнему развиваются такие сети, как «Магнит», «Семимашагофф», «Верный», «ВкусВилл». В спальнях районах продолжали расширяться аптечные сети, пекарни, открывались новые ресторанные проекты, магазины бытовой химии («Улыбка радуги», «Спектр»), салоны оптики.

Максим Ельцов, генеральный директор ООО «Первое ипотечное агентство», добавляет, что в новостройках также активно открываются детские, образовательные центры, салоны красоты, алкогольные маркеты.

Владимир Каличава, директор департамента торговой недвижимости Colliers International, говорит, что тройку сегментов-лидеров по открытиям, которая была сформирована в преддверии мундиала, вместо продуктовых сетей теперь замыкает сегмент услуг (после общепита и fashion). Активнее всего сегмент показал себя за счет появления новых нишевых

салонов красоты на Большой Конюшенной улице и Большом проспекте П.С.

«Интерес к основным торговым коридорам со стороны продуктовых сетей в третьем квартале не наблюдался. В сравнении с аналогичным периодом прошлого года не было открыто ни одного сетевого супермаркета, в том числе — из развивающегося сегмента эксклюзивных монопрофильных магазинов», — говорит господин Каличава.

Домашние и региональные рестораторы и сети спешили открывать свои заведения в преддверии чемпионата; многие из тех, что анонсировались в начале года, — уже работают. При этом некоторые из открытых в первом полугодии несетевых кафе и ресторанов по итогам девяти месяцев близки к закрытию. «Осторожность ритейлеров, по большей части операторов самого активного сегмента — общественного питания, может быть объяснима и предстоящим повышением ставки НДС. Однако естественная ротация в этом сегменте даст возможность новым сетям выйти на рынок, заняв качественные помещения, в частности, на пешеходных улицах города. Также наблюдается спрос на помещения на Невском проспекте, площади Льва Толстого, Сенной и Владимирской площадях», — рассуждает господин Каличава.

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ДОХОДНОСТЬ

Рост ставок аренды в данный период находился в рамках ежегодной индексации договоров. Более высокими темпами — на 5–10% по отношению к третьему кварталу прошлого года — они росли только в наиболее качественных локациях, таких как Невский проспект, улица Рубинштейна, в «ресторанной зоне», ограниченной улицами Восстания, Жуковского и Некрасова. А также стабильно высокими остаются ставки аренды в активных заселенных спальнях районах, продолжающих свое развитие (Кудрово, Мурино, Бугры), говорят в A2 Retail.

Остается высоким интерес инвесторов и к покупке помещений стрит-ритейла. Однако здесь предложение ограничено, особенно на основных торговых улицах города. В спальнях районах выбор существенно больше и бюджет покупки меньше, однако и ликвидность таких помещений ниже, особенно если объекты находятся не у метро или с выходом во двор. Стоимости квадратного метра помещений стрит-ритейла колеблется от 85 до 250 тыс. рублей в сегменте малых и средних помещений. Цена зависит от того, находится ли объект в строящемся

или сданном доме, от его площади, локации, ремонта и ряда других факторов. Для крупных помещений, расположенных в основных торговых коридорах, цена может превышать 1 млн рублей за «квадрат», приводят данные в A2 Retail.

«Сегмент купли-продажи встроенных помещений отличается традиционным дефицитом качественного предложения. Он стал еще более ощутим на фоне экономической нестабильности, которая повысила интерес к инвестициям в недвижимость. Покупателями выступали как портфельные инвесторы, так и конечные пользователи. Как следствие, на рынке началось движение: новых хозяев находили даже объекты, ранее не очень интересные покупателям, срок экспозиции которых превышал год», — рассказала госпожа Аткачис.

«Что касается доходности, то с учетом высокого спроса и ограниченного предложения требуемые инвестором сроки окупаемости за последний год чуть выросли. Скажем, если год-два назад в спальнях районах требуемые сроки окупаемости для ликвидных помещений с арендатором составляли шесть-семь лет, то сейчас инвесторы готовы рассматривать помещения, дающую чуть меньшую доходность, со сроком окупаемости вложений семь-восемь лет. В центре города бюджет покупки выше, а окупаемость инвестиций ниже, несмотря на более высокие ставки аренды. Сроки окупаемости для ликвидных помещений в центре города составляют 10–12 лет, но в ряде случаев могут быть и больше», — говорит господин Фадеев.

«Окупаемость помещений на Невском проспекте и других топовых магистралях находится в пределах 14 лет. Качественные помещения в активных спальнях районах и около большинства станций метро имеют более приемлемый горизонт планирования — 11–12 лет. Наименьшим сроком окупаемости — 8–10 лет — обладают объекты в спокойных спальнях районах города», — добавляет госпожа Аткачис.

По ее словам, наиболее ликвидные помещения, подходящие для большинства арендаторов, имеют следующие характеристики: расположение на первом этаже, витринные окна, электричество в размере не менее 10 кВт, минимальное количество несущих стен. Также они должны быть удалены от детских садов и медицинских учреждений, что позволяет разместить в них арендатора с алкогольной лицензией. Приветствуется наличие готовых коммуникаций под «общепит» и несколько входов с фасада. ■



ОКУПАЕМОСТЬ ПОМЕЩЕНИЙ НА НЕВСКОМ ПРОСПЕКТЕ И ДРУГИХ ТОПОВЫХ МАГИСТРАЛЯХ НАХОДИТСЯ В ПРЕДЕЛАХ 14 ЛЕТ

ОБГОН В ПЕТЕРБУРГСКОМ СТИЛЕ

ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ НЫНЕШНЕГО ГОДА ОБЪЕМ ПРОДАЖ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ВЫРОС НА 18%, В ТО ВРЕМЯ КАК РОССИЙСКИЙ АВТОРЫНОК ЗА ЭТОТ ЖЕ ПЕРИОД УВЕЛИЧИЛСЯ НА 15%. ДЕНИС ГАВРИЛОВ

По данным аналитического агентства «Auto-Dealer-СПб», продажи новых машин в городе на Неве растут уже 19 месяцев подряд: последний раз падение показателей было зафиксировано в феврале прошлого года. Генеральный директор группы компаний «Петровский автоцентр» Антон Солдунов отмечает, что в Петербурге, как правило, показатели роста авторынка превосходят общероссийские результаты. «Например, в 2017 году рынок города вырос на 16%, а в целом по России продажи увеличились на 12%».

КОРЕЙСКОЕ УСИЛЕНИЕ Сейчас лидером рынка является корейский бренд Hyundai — марка готовится третий год подряд занять лидирующую позицию по объему продаж. На втором месте по итогам девяти месяцев уверенно закрепились Kia, а замыкает первую тройку отечественный бренд Lada.

«В этом году на долю Hyundai и Kia приходится уже четверть от всего объема продаж новых автомобилей в городе, тогда как в прошлом году этот показатель составлял 22%», — говорит генеральный директор холдинга «Аларм-Моторс» Роман Слуцкий. По его мнению, причиной успеха Kia стало обновление пула дилеров — «марку стали представлять более сильные игроки», тогда как лидерство Hyundai обусловлено популярностью в городе модели Solaris и непрекращающимся спросом на кроссовер Creta. Такие сильные позиции корейских брендов являются одним из отличий петербургского авторынка от общероссийского, позволяющего ему, в том числе, показывать более высокую динамику. Михаил Чаплыгин, генеральный директор «Auto-Dealer-СПб», рассуждая о лидерстве корейских брендов, замечает, что в третьем квартале Kia удалось перехватить лидерство у Hyundai по объему продаж. «Конечно, по итогам года расклад между этими двумя марками останется прежним, но в следующем году нельзя исключать, что у петербургского авторынка появится новый лидер», — полагает он.

ПОЗИТИВНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ Среди других факторов более высокого роста авторынка Петербурга Роман Слуцкий называет увеличение доли десяти самых популярных марок машин — с 73% в прошлом году до 76% в этом. «Также стоит отметить отдельные бренды-драйверы. Помимо корейских марок, это Mitsubishi и Skoda, новинка которой Kodiaq уже позволила существенно нарастить продажи», — заключает он.

Административный директор «Аксель Групп» Андрей Кузьмин отмечает сразу несколько причин успешных показателей петербургского авторынка: более высокие, чем в регионах, покупательная способность, потенциал обмена подержанных машин на новые и показатели по количеству дилерских центров на душу населения. Последняя причина стимулирует сбыт автомобилей и делает ценоо-



ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ СРАЗУ НЕСКОЛЬКО ПРИЧИН УСПЕШНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПЕТЕРБУРГСКОГО АВТОРЫНКА: БОЛЕЕ ВЫСОКИЕ, ЧЕМ В РЕГИОНАХ, ПОКУПАТЕЛЬНАЯ СПОСОБНОСТЬ, ПОТЕНЦИАЛ ОБМЕНА ПОДЕРЖАННЫХ МАШИН НА НОВЫЕ И ПОКАЗАТЕЛИ ПО КОЛИЧЕСТВУ ДИЛЕРСКИХ ЦЕНТРОВ НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ

бразование более привлекательным, чем в регионах, что влечет за собой приток в автосалоны Петербурга клиентов со всего Северо-Запада. «В такие показатели роста свой вклад вносит и конкуренция между дилерами города, которая порождает более выгодные предложения на автомобили», — считает Василий Орехов, директор по маркетингу группы «Терравто».

«Кроме того, в городе доля кредитных продаж и сделок с зачетом подержанных автомобилей выше, чем в регионах», — говорит Андрей Кузьмин. Также здесь высокое количество корпоративных клиентов. «Москва в этом сегменте далеко впереди, но по сравнению с регионами Санкт-Петербург выглядит успешным».

Антон Солдунов отмечает, что доля продаж новых автомобилей с учетом сданных подержанных машин в петербургских салонах его холдинга составляет 62%. А доля автомобилей, купленных в кредит, в зависимости от конкретного периода, варьируется от 47 до 55%. «Эти цифры говорят о том, что платежеспособность населения не находится на том уровне, когда большинство покупателей могут себе позволить заплатить полную стоимость машины сразу». Василий Орехов, со своей стороны, замечает, что во второй половине года значительного роста продаж автомобилей в кредит уже не наблюдается, так как завершила свое действие соответствующая государственная программа поддержки. Кроме того, по его словам, многие автовладельцы не спешат сейчас расставаться со своими машинами, обменивая их на новые, — срок владения автомобилем постепенно увеличивается.

В Петербурге, в отличие от России, клиенты предпочитают иномарки отечественным автомобилям, подчеркивает Василий Орехов. Он напоминает, что в стране самыми популярными моделями машин сейчас являются Lada Vesta, Kia Rio и Lada Granta, а в Петербурге — Hyundai Solaris и VW Polo. Покупатели стали больше внимания уделять дизайну автомобиля и его

электронной начинке, говорит Антон Солдунов. В качестве примера он приводит проект Renault с лимитированной серией модели Kaptur, где встроены сервисы «Яндекс.Авто».

«Если говорить о кузове автомобиля, то по-прежнему высокий интерес вызывают кроссоверы и внедорожники», — продолжает господин Солдунов. — Если брать опять Renault, то компания в ноябре открыла продажи кросс-седана Logan Stepway, одной из ключевых характеристик которого является увеличенный дорожный просвет. Все это говорит о том, что производители смотрят как раз в сторону подобных решений, адаптированных не только под город, но и загородную жизнь. Именно эти факторы актуальны для мегаполисов». По словам Андрея Кузьмина, приоритетом при покупке машины все чаще становятся комфорт и безопасность. «Вообще, клиенты сейчас очень хорошо информированы, многие имеют большой опыт владения и покупок автомобилей у дилеров. Поэтому покупатели уже гораздо лучше формируют свои потребности и понимают возможности дилеров по специальным условиям», — отмечает он.

Василий Орехов считает, что в больших городах клиенты отдают предпочтение более дорогим автомобилям, чем в целом по России. «Все очень внимательно стали подходить к выбору финансовых продуктов, тщательно изучают этот вопрос и просчитывают необходимость их приобретения. На первый план стала выходить стоимость владения автомобилем, по крайней мере, в массовом сегменте», — отмечает Василий Орехов.

ОСТОРОЖНЫЕ ПРОГНОЗЫ Представители дилеров сходятся во мнении, что в этом году рост продаж новых автомобилей в Петербурге составит около 15%. При этом во второй половине года видна тенденция к замедлению роста, которая, правда, может быть нарушена из-за высокого спроса в конце года: на фоне повышения

НДС с 1 января покупатели захотят приобрести автомобили по нынешним ценам.

На 2019 год прогнозы не такие оптимистичные. Игроки рынка говорят о более сдержанном росте, который может достигнуть максимум 10%. Пессимистичный прогноз на следующий год — увеличение городского авторынка на 2–4%.

«Сейчас все прогнозы упираются во внешние факторы, которые влияют на нашу экономику. Мы видим, что давление на страну идет очень сильное, и давать долгосрочные прогнозы сейчас не очень выгодно», — отмечает господин Кузьмин. По мнению Василия Орехова, основные факторы, которые влияют на развитие автомобильного рынка, — это уровень доходов населения и его закредиванность, курс рубля, а также наличие государственных программ поддержки. Также на рынок новых автомобилей давит интерес к подержанным машинам, считает Антон Солдунов. «Например, наша группа в этом году увеличила продажи в этом сегменте на 30%», — говорит он.

Игроки рынка не исключают в долгосрочной перспективе и очередного падения курса рубля, что может сказаться на падении авторынка. «Резкие колебания стоимости национальной валюты стимулируют спрос в перспективе одного-двух месяцев, когда люди хотят вложить свои деньги в товары по старым ценам, но далее продажи машин начинают сокращаться», — отмечает господин Кузьмин.

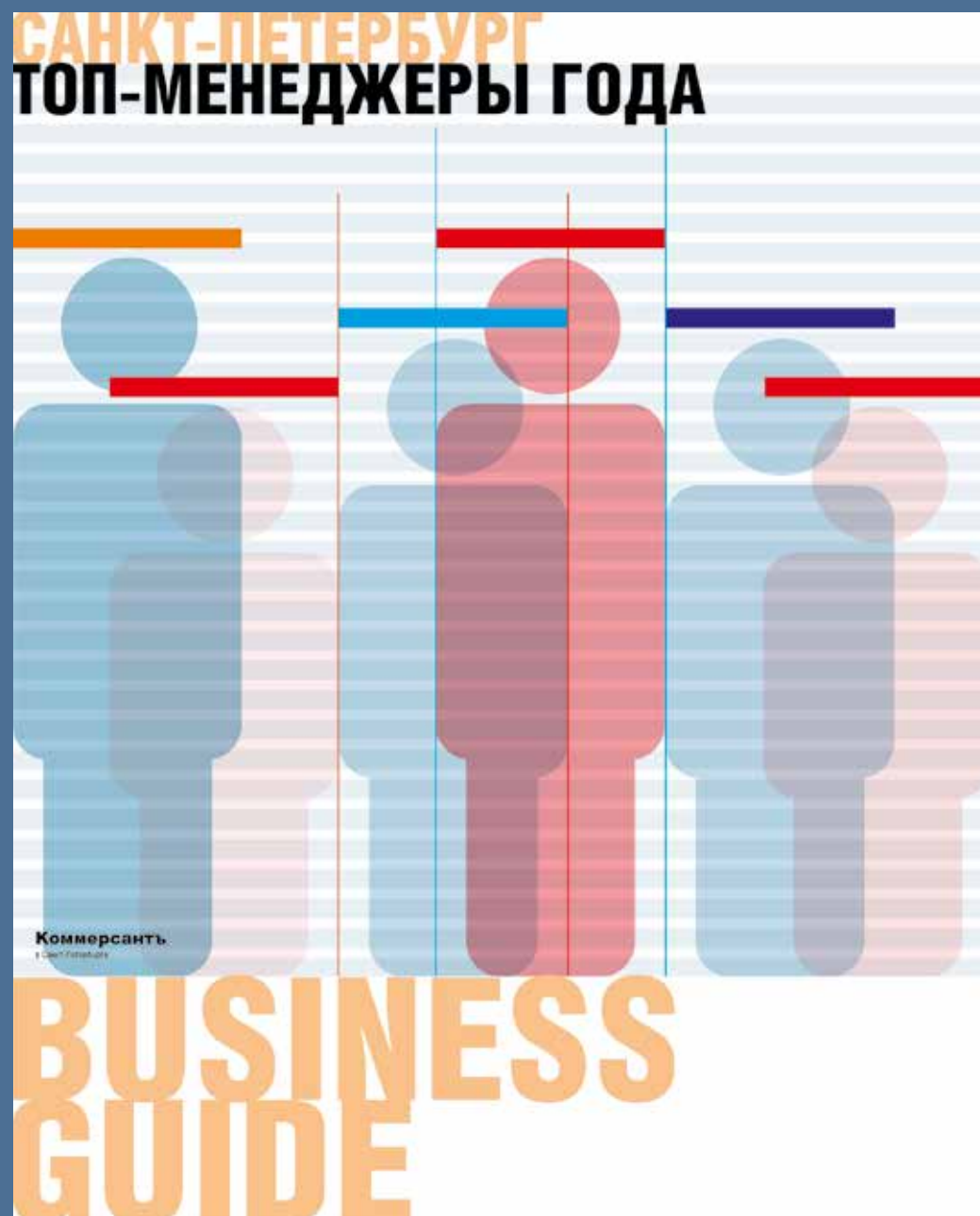
«Если посмотреть на нынешние объемы продаж, то видно, что они все еще серьезно отстают от рекордных показателей десятилетней давности. Поэтому пока резервы для роста рынка новых автомобилей есть», — говорит Антон Солдунов. «Потенциал российского рынка новых автомобилей — 2,5–3 млн машин в год, и отставание от этих цифр — это отложенный спрос. Поэтому рано или поздно мы вернемся на эти показатели, по крайней мере, в это хочется верить», — резюмирует Андрей Кузьмин. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ

Коммерсантъ

ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ ГОДА

ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОЕКТ ИЗ СЕРИИ ЦВЕТНЫХ ТЕМАТИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЙ BUSINESS GUIDE ПРЕДСТАВИТ НАИБОЛЕЕ УСПЕШНЫХ ПЕТЕРБУРГСКИХ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ В ОСНОВНЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ ГОРОДА ПО ИТОГАМ 2018 ГОДА



В ПРИЛОЖЕНИИ
БУДУТ
РАССМОТРЕНЫ
ЗНАЧИМЫЕ
СОБЫТИЯ
2018 ГОДА,
ДИНАМИКА
РАЗВИТИЯ
ОТРАСЛЕЙ
И ПРЕДСТАВЛЕНЫ
ПРОГНОЗЫ
НА 2019 ГОД

18 ДЕКАБРЯ
2018

ФОРМАТ — А3.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

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