ЭКСПЕРТ
СЕВЕРО-ЗАПАД
18 МАЯ 2015 № 20-21 (706)
WWW.EXPERTNW.RU

ШЬЮТ ДЕЛО

Легкая промышленность Северо-Запада в кризисных условиях видит новые возможности – стр. 8

16+

Михаил Матовников, главный аналитик Сбербанка, прогнозирует суровые времена для средних банков – стр. 36

Леднев В.А.
«Набережная реки Мойки» х., м., 2008

РЕКЛАМА

Год основания 1992
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ
КАПИТАЛ ПОЛИС
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

- МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ
- АВТОСТРАХОВАНИЕ
- СТРАХОВАНИЕ ГРУЗОВ
- СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

ЭТО НАШ ГОРОД И НАМ ДОВЕРЯЮТ САМОЕ ЦЕННОЕ

Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена

1797

Партнер СК «Капитал-полис» с 2003 г.

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: БТК ГРУПП

Содержание

ПОВЕСТКА ДНЯ / 4

ТЕМА НЕДЕЛИ

ЛЕГПРОМУ ШЬЮТ СВОЕ ДЕЛО / 9
Российская легкая промышленность сегодня производит лишь 25% продаваемой продукции, остальные 75% импортируются. Сейчас в России и на Северо-Западе сложились максимально благоприятные условия для ускоренного развития отрасли, которыми должны воспользоваться как государство, так и сами производители

ВСЕ ЭТО СЛЕДУЕТ ШИТЬ! / 14
Спрос на дополнительное обучение конструированию, моделированию и пошиву одежды за последние полгода вырос как минимум вдвое

РУССКИЙ БИЗНЕС

ПЫШНЫЕ ФОРМЫ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ / 18
Татьяна Удачина: «Мы отстаем от Европы по качеству потребления, но времена могут измениться»

90% УСПЕХА – ЭТО УМЕНИЕ ПРОДАВАТЬ / 20
Сергей Дубовик: «Передовые компании активно вкладываются в людей»

ВРЕМЯ УЧЕТА, КОНТРОЛЯ И ЭЛЕКТРИФИКАЦИИ / 22
Игорь Албин: «Развитие не в ущерб исторической традиции, а также качество и безопасность – я бы так определил нашу задачу»

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ «РУЧЕЙ» ИССЯК / 26
Инвестпрограмма по развитию комплексной промышленно-логистической зоны в Чудовском районе Новгородской области оказалась под угрозой срыва – ОАО «ФСК ЕЭС» заморозило строительство электроподстанции «Ручей», которая должна была обеспечить электроэнергией размещаемые здесь предприятия

МЯСО НАБИРАЕТ ВЕС / 28
В условиях продуктового эмбарго мясное животноводство Северо-Запада имеет шанс на ускоренное развитие. Причем речь может идти не только о свинине и птице, которые с советских времен были приоритетными для региона, но и о «полноценном мясе» – говядине

СТАРТАПЫ: УСЛОВНЫЙ ОПТИМИЗМ / 32
Сложные экономические условия требуют обновления прежних стратегий развития бизнеса. Однако это вовсе не означает, что потенциал малого предпринимательства и стартап-индустрии истощен

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР – ДРОЖЬ ОТ РИСКОВ И ОЖИДАНИЙ / 36
В 2015 году наибольшие проблемы возникнут у средних российских банков – у них хуже качество активов, ниже рентабельность и высокая зависимость от подорожавших источников пассивов

ЭКСПЕРТ ESTATE

ГАРМОНИЯ МНОГОГРАННОСТИ / 40
Южное направление может стать одним из драйверов развития Северной столицы (что предусматривал и довоенный Генплан). Но для того чтобы реализуемые здесь проекты находились в синергии и формировали полноценную городскую (и пригородную) среду, необходимо всестороннее взаимодействие власти, бизнеса и горожан

КУЛЬТУРА

РАБОТА НА ВЫХОД, А НЕ НА ВХОД / 44
Федор Чистяков: «Внутренняя жизнь гораздо большее для меня имеет значение, чем внешние обстоятельства»

МНЕНИЕ

ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ 2.0 / 46
Промышленники говорят о необходимости господдержки реального сектора и готовы использовать площадку клуба «Экспертная политика» (созданного журналом «Эксперт С-З») для формирования в регионе и стране в целом новой промышленной политики

ЭКСПЕРТ СЕВЕРО-ЗАПАД
РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ

Шеф-редактор региональных приложений
Александр Попов (журнал «Эксперт»)

Главный редактор
Роман Романюк (romanr@expertnw.ru)
Выпускающий редактор: Александр Егоров
Аналитический отдел: Ирина Калинкова,
Татьяна Макурова (tatjana.makurova@expertnw.ru)
Обозреватели:
Марина Скляренко, Наталья Модель
Константин Куркин
Собственные корреспонденты:
Псков – Максим Андреев
Таллин – Вячеслав Иванов
Дизайн и верстка: Руслан Султанов
Корректор: Марина Потулова
Обложка: Руслан Султанов

Тел. редакции: (812) 329-01-83 (info@expertnw.ru)
Генеральный директор: Марина Богомягкова
Финансовый директор: Жанна Гришунова
Коммерческий отдел: Евгений Ландарь
Пресс-секретарь: Алексей Шевченко
Тел.: (812) 329-01-83 (pr@expertnw.ru)

Медиахолдинг «Эксперт»
Генеральный директор Валерий Фадеев
Шеф-редактор Татьяна Гурова
Коммерческий директор Андрей Мащенко
Заместитель генерального директора Вадим Дубовский
Заместитель генерального директора по дистрибуции и продажам Валерий Бутенко
Директор по региональному развитию Павел Маркарян
Директор по маркетингу Олег Хинкис
Директор по производству Борис Каган

Адрес редакции
125866, Москва, ул. Правды, 24, стр. 4
Региональная редакция Санкт-Петербург,
Евпаторийский пер., 7а
Тел./факс (812) 324-80-25
e-mail info@expertnw.ru

Все товары и услуги, рекламируемые в журнале «Эксперт Северо-Запад», имеют необходимые лицензии и сертификаты. Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях и сообщениях информационных агентств.

Учредитель ЗАО «Медиахолдинг «Эксперт». Издание зарегистрировано в Федеральной службе РФ по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций
Свидетельство ПИ №ФС77-35213

Регионы распространения:
Санкт-Петербург, Ленинградская, Архангельская, Вологодская, Калининградская, Мурманская, Новгородская, Псковская области, Республики Карелия, Коми, а также Латвия.
Отпечатано в ОАО ПК «Пушкинская площадь», 109548, г. Москва, ул. Шоссейная, д. 4Д
Тираж 10 000 экз.

ЭКСПЕРТ С-З № 20-21 (706) 18 МАЯ 2015

коротко

Лосось пропишется в Мурманске

ФОТО: B-PORT.COM

Княжегубский рыбоводный завод многократно увеличит мощности

В Мурманской области в рамках политики импортозамещения будут открыты новые рыбоводные предприятия и расширены существующие. Так, Княжегубский рыбоводный завод ФГБУ «Мурманрыбвод» и Выгский рыбоводный завод ФГБУ «Карелрыбвод» займутся селекцией и выращиванием атлантического лосося (семги).

По данным, поступившим от рыбохозяйственных научно-исследовательских институтов, эти площадки являются наиболее перспективными для организации рыбопитомников по выращиванию товарных смолтов (рыбопосадочной молоди) и формированию ремонтно-маточных стад. Например, Княжегубский рыбоводный завод в Мурманской области имеет благоприятное географическое положение, необходимые площади и большой опыт выращивания смолта. Наличие и морской, и пресной воды позволяет организовать здесь одновременно содержание маточного стада и выращивание молоди.

Кроме того, на базе подведомственных Росрыболовству рыбзаводов будут разработаны программы развития рыбопитомников. Этим займутся специальные рабочие группы, включающие рыбоводов и ученых. На заводах проведут дополнительные обследования и разработают рыбоводно-биологические и технико-экономические обоснования. После этого специалисты начнут селекционные работы (в том числе с использованием производителей из аборигенных популяций атлантического лосося). ■

«Илим» профинансирует лесовосстановление

В 2015 году группа «Илим» направит 145 млн рублей на воспроизводство лесов. Специалисты компании проведут лесовосстановительные мероприятия на территории 34 тыс. га.

Перечень мероприятий включает работы по искусственному, естественному и комбинированному лесовосстановлению, уходу за молодняками.

В 2014 году специалисты компании «Илим» провели лесовосстановительные работы на арендованных территориях в Архангельской, Вологодской и Иркутской областях, Республике Коми и Красноярском крае на общей площади около 28,9 тыс. га. В рамках работ по созданию лесных культур высажено более 3,8 млн сеянцев сосны и ели, посеяно 2 тыс. кг семян этих пород деревьев. Уход за молодняками осуществлялся на площади более 4,5 тыс. га.

Все леса, которыми управляет компания, сертифицированы по международным стандартам Лесного попечительского совета FSC™. Группа «Илим» занимает первое место в мире по площади сертифицированных FSC™ лесов – 5,7 млн га, сообщили в пресс-службе компании.

В Северо-Западном федеральном округе в настоящее время действует 220 лесопитомников. Восемь из них – современные центры по выращиванию сеянцев с закрытой корневой системой.

Имеющиеся мощности позволяют ежегодно выращивать более 25 млн сеянцев с закрытой корневой системой.

Департаментом лесного хозяйства по СЗФО рассчитаны площади закладки лесных культур с привязкой к потребностям регионов в посадочном материале. Произведенный в 2014 году посев семян при должном уходе позволит получить более 121 млн сеянцев. Это покрывает требуемые объемы и даже создает небольшой запас.

На 2015 год запланировано создание лесных культур посадочным материалом с закрытой корневой системой на площади более 10,5 тыс. га, в том числе на территории Северо-Западного федерального округа – 4,1 тыс. Планируется вырастить более 50 млн сеянцев с закрытой корневой системой, на территории СЗФО – 19,5 млн сеянцев. ■

ТЕРНИСТЫЙ ПУТЬ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

На состоявшейся на прошлой неделе в Санкт-Петербурге в выставочном комплексе «Ленэкспо» (входит в компанию «ЭкспоФорум-Интернэшнл») конференции «Государственные закупки и закупки государственных корпораций как механизм реализации отраслевых программ импортозамещения» были подведены первые итоги власти и бизнеса в сфере импортозамещения.

Так, в марте текущего года в Минпромторге РФ было утверждено 20 программ импортозамещения по гражданским отраслям, содержащим 2061 проект. «Свыше 400 проектов относятся к авиастроению, где уровень импортозависимости составляет порядка 92%. К 2020 году мы надеемся снизить данный показатель до 72%», – сообщил начальник отдела научно-технической политики Минпромторга Сергей Клейменов. Он также подчеркнул, что основным источником финансирования проектов по импортозамещению станет Фонд развития промышленности. Но поддержку получат только самые значимые проекты: упор будет сделан на такие отрасли, как нефтегаз и станкостроение. Кроме того, Минпромторг намерен выдавать субсидии в рамках отраслевых планов, в том числе проектам на этапе разработки. Как отметил председатель Комитета по госзаказу СПб Дмитрий Сачков, импортозамещение в городе проходит пока не так быстро. Около 60% контрактов, заключенных с петербургскими поставщиками в 2015 году, пришлись на долю трех комитетов Смольного: по строительству, по здравоохранению и по развитию транспортной инфраструктуры (во всех случаях это в основном строительные работы). Всего по данным на 8 мая 2015 года Комитет по госзаказу СПб заключил 140 тыс. контрактов на 137 млрд рублей, что составляет 65% от госзаказа.

Председатель Центра общественного контроля Анна Филоненко привела статистику мониторинга – за два месяца деятельности Центром было проверено около 5 тыс. госзаказов и выявлено более 550 нарушений, а также налажено взаимодействие с властями, общественными организациями и экспертным сообществом. При этом Анна Филоненко отметила важность развития культуры потребления отечественных товаров.

По мнению председателя Комитета по промышленной политике и инновациям СПб Максима Мейксина, ускорить реализацию отраслевых программ по импортозамещению позволит работа Центра импортозамещения и локализации, как раз и расположенного в «Ленэкспо». На этой площадке будут проходить демонстрации проектов и продукции предприятий, а также совещания, конференции, семинары по актуальным для промышленности вопросам: «Мы считаем этот механизм крайне нужным, для того чтобы обеспечить необходимую координацию между поставщиками и покупателями, между крупными предприятиями и малыми». Также площадка Центра импортозамещения станет местом проведения заседаний клуба «Экспертная политика» (созданного изданием «Эксперт Северо-Запад»). Подписание соглашения о создании Центра импортозамещения и локализации состоится на Петербургском международном экономическом форуме в июне этого года при участии правительства Санкт-Петербурга, Союза машиностроителей России и ОАО «Газпром». ■

ЭКСПЕРТ СЕВЕРО-ЗАПАД
Expertnw.ru
информационная картина дня

ЭКСПЕРТ С-З № 20-21 (706) 18 МАЯ 2015

АЛЕКСАНДР ДРОЗДЕНКО УШЕЛ, ЧТОБЫ ИЗБРАТЬСЯ

На прошлой неделе губернатор Ленинградской области **Александр Дрозденко** подал президенту заявление о досрочном прекращении полномочий. Подписав соответствующий указ, **Владимир Путин** пожелал врио успехов на выборах. Отставка Александра Дрозденко продолжила череду добровольных решений глав регионов прекратить деятельность в качестве назначенного управленца и стать законно избранным своим населением главой региона. Александр Дрозденко делает ставку на использование выборов как возможности выйти на прямой контакт с населением, обратиться к жителям Ленинградской области для поддержки программы развития региона и понять через диалог, как они видят проблемы и способы улучшения жизни в области. «Мы видим, что наши инициативы работают и находят последователей в других субъектах федерации. Потому хотели бы продолжить реформы, для чего нам нужна и важна поддержка жителей Ленинградской области. Очень важно, чтобы в понятие «успешный регион», как мы называем Ленинградскую область, входили не только хорошие цифры бюджета и стабильная экономика, но и высокий уровень жизни. Для этого предстоит много работать, и мы на эту работу настроены», – заявил Александр Дрозденко.

ФОТО: LENOBL.RU

Александр Дрозденко хотел бы, чтобы явка на выборы была как можно выше

ФОТО: ALEMINGRAD-REG.ER.RU

Владимир Петров решил попробовать себя в предвыборной гонке

Как отмечают эксперты, при всей определенности итогов кампании, тихих выборов без особой конкуренции ждать не стоит, врио губернатора заявил, что настроен на соревновательную борьбу и главным конкурентом считает представителей парламентских партий. «Я хотел бы, чтобы явка была как можно больше. В пределах 40-50% – неплохая явка», – оценивает Александр Дрозденко. Основными оппонентами уже называют председателя Совета директоров ОАО «Группа ЛСР» **Андрея Молчанова** и депутата Государственной думы от Ленинградской области (фракция «Единая Россия») **Сергея Петрова**.

Депутат парламента Ленинградской области Владимир Петров уже озвучил свои планы в связи с предстоящими выборами: «Я собираюсь баллотироваться на пост губернатора Ленинградской области по процедуре внутрипартийного голосования партии «Единая Россия». Предвыборную программу будущего кандидата составили предложения по оптимизации капитального ремонта жилых домов, создание донорского регистра, изменение порядка проведения тендеров на строительство дорог и решение проблем очереди на муниципальное жилье. Так, Владимир Петров предлагает для решения одной из проблем России соединить в одном лице компанию, выигравшую конкурс на ремонт дорог, с организацией, которая будет нести ответственность за их обслуживание, при условии долгосрочности таких контрактов. Ситуацию с капитальным ремонтом, по мнению Владимира Петрова, можно решить, используя, наряду со средствами фонда капитального ремонта многоквартирных домов, средства бюджета Ленинградской области либо межбюджетного кредита. «Такая мера позволит собирать деньги с жителей уже после проведения ремонта, возвращая средства в бюджет, что подстегнет население платить за уже существующий, а не эфемерный ремонт. Это также позволит повысить к программе капитального ремонта доверие жителей и увеличить собираемость средств», – полагает депутат. Третье направление изменений в регионе – изменение правил землепользования и застройки. По оценкам кандидата в губернаторы, необходимо создать систему, при которой субъект федерации мог бы регулировать высотность возводимых зданий через выдачу разрешения застройщику увеличить высоту постройки, в обмен на передачу муниципалитету 25% построенных сверх нормы квартир для решения проблем с очередями на квартиры. Наиболее важной инициативой кандидата стала идея инициирования создания на территории Ленинградской области донорского регистра. «В России такой системы пока нет, в связи с чем больным различными заболеваниями приходится уезжать на операции в зарубежные страны, заблокировав тем самым возможность возврата средств на оплату операции из бюджета государства», – отмечает Владимир Петров.

Что касается обстановки вокруг будущих выборов, депутат констатирует, что прошедшие в сентябре выборы в муниципалитетах создали серьезный блок поддержки из депутатов «Единой России», которые обеспечат победу при прохождении муниципального фильтра нужному кандидату. В связи с тем что год 2016-й соединяет региональные выборы с федеральными, ожидается отсутствие кумулятивного эффекта в электоральном поле, результаты станут хуже, повлияет также навряд ли возросший к тому моменту уровень жизни населения. Как итог – некая дестабилизация при подготовке к выборам президента, перед которыми ему жизненно необходима поддержка сильных губернаторов на местах, которым придется за три года укрепиться на своих должностях, что опять же дает понять, какими могут стать результаты ближайших выборов в Ленинградской области.

Если оценивать шансы объективно, колоссальный опыт Александра Дрозденко и успешное развитие региона за годы руководства без каких- либо блокировок муниципальными депутатами других кандидатур позволят врио выйти лидером из этой гонки. Ленинградская область действительно находится на подъеме, благодаря команде Александра Дрозденко, и продолжает развитие, чего не сказать о соседнем городе федерального значения. Бюджет области с профицитом, успешная программа «Социальные объекты в обмен на налоги», крупные инвестиционные проекты, развитие сельского хозяйства и эффективный диалог, по мнению экспертов, стали визитной карточкой деятельности последних лет правительства Ленинградской области.

Официально дата выборов еще не назначена. Известно, впрочем, что единый день голосования по всей стране пройдет 13 сентября.

Экономьте на расчетном обслуживании бизнеса с ВТБ24!

ВТБ24

Большое преимущество

ВТБ24[1] предлагает широкую линейку продуктов расчетно-кассового обслуживания для бизнеса. Как надежно и с выгодой обслуживаться в одном из крупнейших российских банков, рассказывает начальник управления расчетных продуктов департамента обслуживания клиентов малого бизнеса ВТБ24 Светлана Сырцова.

Что предлагает ВТБ24 своим клиентам в сфере расчетно-кассового обслуживания?
Мы сделали РКО не только удобным и качественным, но и экономически выгодным для предпринимателей. На основе многочисленных исследований мы сформировали наиболее востребованные по набору услуг пакетные предложения, которые позволяют клиентам значительно сокращать расходы на проведение часто используемых банковских операций.

Расскажите про основные пакеты расчетно-кассового обслуживания для бизнеса.
Самые популярные пакеты — «Бизнес» и «Торговый». Они сбалансированы по составу услуг и содержат максимальное количество дистанционных услуг для проведения операций с использованием системы «Банк – клиент онлайн». Если бизнес клиента связан с расчетами с иностранными контрагентами, банк предлагает пакет, который называется «ВЭД». Он включает расширенный набор услуг по сопровождению внешнеэкономической деятельности, скидки на открытие счета в иностранной валюте. Недавно мы запустили новый пакет для бизнеса «Персональный», включающий расширенный перечень услуг, консультации бизнеса по юридическим и бухгалтерским вопросам, консультации персонального менеджера, скидки и бонусы от партнеров банка. Кроме того, в текущем году мы начали сотрудничество с компанией Google. С 1 апреля 2015 г. при подключении к счёту любого Пакета услуг, клиенту вручается сертификат номиналом 2 000 руб. на услуги контекстной рекламы в системе Google AdWords[2].

Вы упомянули о дистанционном обслуживании бизнеса — системе «Банк – клиент онлайн». Сколько клиентов сейчас ей пользуются?
В ВТБ24 открыты счета более 300 тыс. юридических лиц и предпринимателей, из них 97% активных клиентов пользуются возможностью вести расчеты дистанционно.

Какие операции чаще всего проводят ваши клиенты дистанционно?
Это все виды платежей, конверсионные операции, покупка пакетов расчетно-кассового обслуживания. Через «Банк – клиент онлайн» клиенты могут не только проводить платежи, но и приобретать продукты и услуги для юридических лиц.

Банк контролирует безопасность операций клиентов?
Безусловно, мы уделяем безопасности особое внимание. В 2015 году банк запускает технологию подтверждения легитимности операций в системе с использованием EMV-токенов. Стоит отметить, что ВТБ24 — один из первых банков в России, предложивших своим клиентам защиту такого уровня. До конца этого года сервис будет доступен по всей сети банка.

Какие новые услуги внедряются в «Банк – клиент онлайн» в этом году?
В конце марта вход в «Банк – клиент онлайн» стал доступным со всех основных популярных браузеров. В ближайшее время появится мобильная версия системы, позволяющая получать информационные сервисы на экране мобильного устройства.

Узнайте больше:
8 800 707–24–24
(звонок по России бесплатный)
www.vtb24.ru

1 Банк ВТБ 24 (публичное акционерное общество), генеральная лицензия Банка России № 1623, предоставляет финансовые услуги.
2 Рекламные услуги предоставляются компанией Google.
РЕКЛАМА.

ЭКСПЕРТ С-З № 20-21 (706) 18 МАЯ 2015

От редакции

Кто успел, тот и одел

На российском рынке одежды и обуви, как полки в платяном шкафу, освободились ниши, которые последние 20 лет были заняты китайской и европейской продукцией. С одной стороны, из России уходят импортные сетевые бренды, которым стало невыгодно здесь торговать на фоне изменившегося курса национальной валюты и падения потребительского спроса. В петербургских торговых центрах уже не найти ни британский бренд модной одежды New Look, ни финские марки Lindex и Seppala, свернулись Esprit, OVS и River Island польского концерна EM&F, за ними последовали немецкая компания Gerry Weber, а также Mexx, Camaieu и многие другие.

С другой стороны, себестоимость производства одежды и обуви в Китае, откуда российский рынок постоянно накачивался продукцией среднего и низкого ценового сегмента, с каждым годом возрастала пропорционально росту квалификации китайских фабрикантов. А с конца 2014 года на фоне скачков курса валют импортировать продукцию легкой промышленности из КНР стало все менее выгодно.

Тем временем большинство российских потребителей среднего класса, напуганные кризисом, стали относиться к покупкам гораздо более вдумчиво, и вместо одной вещи класса «люкс» предпочитают купить три-пять более дешевых.

Таким образом, и европейские, и китайские легкопромышленники теряют свои позиции. И многие компании фэшн-индустрии уже присматриваются к российским мощностям для размещения заказов. В итоге российские производители благодаря стечению экономических обстоятельств фактически оказались на низком старте. Но начинать марафонский забег нужно прямо сейчас, пока нас не обогнали предприимчивые пошивщики из Вьетнама, Индии, Турции и Бангладеш, а также соседних Белоруссии и Монголии. По мнению экспертов, счет в этом вопросе идет буквально на месяцы, когда отечественный одежный бизнес может либо укрепиться на своем же рынке за счет импортозамещения, либо будет вынужден снова уступить позиции иностранцам. Может быть, с точки зрения бизнеса модной одежды это и не страшно, но государство недополучит налоги, не обеспечит новые рабочие места и упустит то, что в принципе может стать драйвером для многих регионов, в том числе Северо-Запада. А важно не просто одеть россиян, но одеть их в «свое» и дать малому и среднему бизнесу производить это «свое». Что невозможно без конкретных мер господдержки, и мер безотлагательных. ■

Санкт-Петербург

ФОТО: АРХИВ «ЭКСПЕРТ С-З»

Российский швейный бизнес пока нельзя назвать суперприбыльным. Но предпосылки к этому очевидны

ЭКСПЕРТ С-З № 20-21 (706) 18 МАЯ 2015

Марина Скляренко

Легпрому шьют свое дело

Российская легкая промышленность сегодня производит лишь 25% продаваемой продукции, остальные 75% импортируется. Сейчас в России и на Северо-Западе сложились максимально благоприятные условия для ускоренного развития отрасли, которыми должны воспользоваться как государство, так и сами производители

Экономический кризис привел к падению спроса на товары легкой промышленности как со стороны населения, так и в секторе B2B. Следствием стало снижение объемов производства предприятий текстильной и легкой промышленности. По данным Министерства промышленности и торговли РФ, падение производства по итогам работы за первый квартал 2015 года в текстильной подотрасли составило 6,4%, в швейной – 31,7; кожевенной – 6,6; обувной – 19,1% к аналогичному периоду прошлого года. При этом практически удалось стабилизировать производство тканей (100% к аналогичному периоду прошлого года), на 19% увеличить производство ковров, на 35,4 – трикотажных полотен, на 48,4% возросло производство замши. Больше всего от кризиса пострадала швейная подотрасль – по итогам работы за первый квартал падение производства к аналогичному периоду прошлого года по разным видам продукции составило от 10-20% (костюмы, пальто, плащи) до 50-70% (куртки, платья, брюки).

«Отрицательная динамика пока сохраняется в секторах производства, которые напрямую ориентированы на потребительский рынок. В первом квартале ощущалась сильная конкуренция со стороны импорта из стран Юго-Восточной Азии, завезенных в 2014 году по докризисным ценам, – оценивает ситуацию на рынке заместитель Министра промышленности и торговли РФ **Виктор Евтухов**. – Но есть и положительный момент – возобновляется инвестиционная активность бизнеса и интерес к реализации проектов по техническому перевооружению и локализации производств на территории России».

Эксперты от бизнеса также видят в кризисе не только угрозы, но и возможности для развития отечественной легкой промышленности. С одной стороны, снижение курса рубля повлияло на себестоимость готовой продукции, при производстве которой используются иностранные материалы и комплектующие. С другой стороны, Россия стала конкурентной по уровню зарплат в швейном сегменте в сравнении со странами Юго-Восточной Азии, где зарплата, начиная с 2006 года, ежегодно растет на 20% и в среднем превышает $650 в месяц. Немаловажную роль здесь играет и близость российских производителей к рынкам сбыта – странам СНГ, Европе, Англии.

«Сегодня ряд иностранных брендов и крупных российских ретейлеров с портфелем собственных брендов, которые раньше размещали заказы на пошив в Китае, Вьетнаме, Бангладеш и других странах, активно изучают российский рынок и ведут переговоры с производителями готовой продукции. Таким образом, снижение курса рубля открывает новые возможности перед российскими предприятиями легпрома», – уверены в компании «БТК групп». Один из крупнейший игроков отрасли в России, петербургское предприятие «БТК групп», специализируется на разработке, производстве и реализации спецодежды и обуви, форменной одежды, включая обмундирование силовых ведомств, униформу медучреждений, рабочей и профессиональной повседневной одежды, а также средств индивидуальной защиты.

Сейчас из-за падения рубля у российского легпрома появилась исключительная возможность для развития контрактного производства, в том числе с крупными мировыми брендами. А в долгосрочной перспективе у России есть огромный потенциал занять серьезную нишу в производстве высокотехнологичной продукции с высокой добавленной стоимостью, такой как, например, технический текстиль и одежные синтетические ткани с большим количеством защитных функций, на которые уже сегодня есть колоссальный спрос. Для производства высокотехнологичных тканей сырьем является нефть и лес, что обеспечивает нас ресурсной базой.

Примером такого проекта является комплекс импортозамещающих производств, который «БТК текстиль» создает в Ростовской области. В апреле 2015 года в режиме пусконаладки здесь запущено производство высокотехнологичного текстиля из синтетических волокон, в создание которого за 1,5 года было инвестировано более 2,5 млрд рублей – это одна из крупнейших инвестиций в легкую промышленность не только в России, но и странах Евросоюза за последние пять лет. Предприятие сможет выпускать до 12 млн погонных метров ткани, что позволит «БТК групп» не только полностью удовлетворить потребности Минобороны РФ в современных материалах для производства

ЭКСПЕРТ С-З № 20-21 (706) 18 МАЯ 2015

обмундирования, но и выйти на другие рынки – например, технического текстиля для автомобиле- и авиастроения, строительства и т.д. Компанией запланировано дальнейшее развитие комплекса. Как говорят представители предприятия, сейчас здесь изучают возможности для создания производств утеплителя, трикотажа, красителей для тканей.

Как сообщили в Минпромторге, многие иностранные производители следуют примеру «БТК групп» и проявляют интерес к созданию своих производств на территории Российской Федерации. Например, такую возможность рассматривает компания YKK (крупнейший в мире разработчик и производитель молний и фурнитуры для одежды). Компания «В.Л. Гор унд Ассошиейтс ГмбХ» (мировой лидер в сфере разработок для профессиональной обуви по технологии GORE-TEX) также выразила заинтересованность в локализации производства высокотехнологичных текстильных композитов GORE-TEX в России.

Работа под заказ

Но таких примеров, как «БТК групп», специализирующихся на выполнении госзаказов, что позволяет им чувствовать себя уверенно и смело инвестировать в развитие, в отечественной легкой промышленности считанное число. Не секрет, что швейная промышленность как отрасль в последние годы находилась в очень серьезном кризисе. А в новых экономических условиях большинство руководителей предприятий в открытую говорят, что им приходится попросту выживать на рынке и перспективы банкротства не кажутся им маловероятными.

Одним из выходов для средних и малых производственных предприятий и компаний модного бизнеса является поиск если и не масштабных государственных заказов, таких как широко обсуждаемый прошлым летом конкурс на пошив костюмов для водителей СПб ГУП «Пассажиравтотранс» на 17 млн рублей, то более-менее крупных заказов на пошив от частных компаний.

«Наш швейный бизнес нельзя назвать очень прибыльным. Деньги зарабатываются на объемах, которые по ряду причин не всегда возможно произвести в России. А те марки, которые мы создаем в рамках Модного дома, не подразумевают большого тиражирования, ведь это лимитированные выпуски. На сегодняшний день именно работа с корпоративными клиентами и обеспечивает гарантированный доход нашего производства. Ведь вкладывая деньги в производство таких заказов, всегда получаешь оплату. В отличие от собственных коллекций, которые нужно произвести и потом продать. А гарантий, что все они успешно продадутся, никто не даст», – говорит петербургский дизайнер-модельер **Наталья Солдатова**. Модный дом Soldatova Natalia Fashion House существует с 1999 года. Дизайнер ежегодно создает сезонные коллекции под марками BODY BOY, BODY GIRL, SoldatovaNatalia, SOLDANATA и BABY, принимает участвует в различных мероприятиях в рамках недели моды Санкт-Петербурга, Москвы, Милана, стран Балтии, Украины. Помимо работы над собственными коллекциями, Наталья Солдатова является дизайнером униформы и корпоративной одежды компании «МегаФон», сети ресторанов «Две палочки» и других крупных компаний Северо-Запада. «Мы производим партии для корпоративных заказчиков от одной до 500 и более единиц, все зависит от желания и возможностей. Цена тоже зависит от комплектности и качества ткани, но примерная стоимость комплекта для официанта, например, начинается от 1 тыс. рублей», – поясняет Наталья Солдатова.

По мнению модельера, даже на фоне снижения потребительской активности, возможности для роста в легкопроме сохраняются: «Несомненно, спрос уменьшился, но это касается больше эксклюзивных моделей. Что же касается массового сегмента, то здесь наш производитель получил очень хороший шанс на развитие. Но нужно успеть перестроить все свои мощности и быть готовыми к новомодному слову «импортозамещение». Конечно, интерес к отечественным дизайнерам сейчас возрос, но, к сожалению, не потому, что они стали краше и лучше. А лишь потому, что рынок диктует свои правила и витрины не могут быть пустыми, ведь недостаток товара приведет к закрытию торговых точек».

Социально важно

Легкая промышленность обладает очень высокой социальной значимостью не только потому, что вырабатывает различные виды продукции для личного пользования граждан и тем самым формирует один из важнейших компонентов материального благосостояния

Главная проблема – отсутствие «длинных» денег

Виктор Евтухов, заместитель Министра промышленности и торговли Российской Федерации:

– Минпромторгом России сформирован перечень предприятий, оказывающих существенное влияние на развитие промышленности, которым будут предоставляться субсидии процентных ставок в размере до 70% от ключевой ставки Центробанка по кредитам на пополнение оборотных средств, в соответствии с постановлением Правительства РФ от 12.03.2015 № 214. В настоящее время в него вошли 15 предприятий легкой промышленности, рассматриваются заявки еще от 40 предприятий».

Основной проблемой для предприятий легкой промышленности на данный момент остается доступ к «длинным» финансовым ресурсам, необходимым для реализации инвестиционных проектов. Отрасль до настоящего времени не является приоритетной для банковской системы, и решение вопросов по предоставлению кредитов предприятиям легкой промышленности происходит не так оперативно, как хотелось бы, а это приводит к задержке в реализации инвестиционных проектов. Со стороны кредитующих подразделений это объясняется возросшими требованиями к рентабельности, высокими отраслевыми рисками и сложностью текущей ситуации.

Действенным механизмом поддержки реализации инвестиционных проектов и принятия решения банками о предоставлении кредитов является оказание государственной поддержки путем привлечения инструментов Агентства кредитных гарантий, проектного финансирования и Фонда развития промышленности. Минпромторгом разработан и утвержден План по импортозамещению в легкой промышленности (приказ от 31 марта 2015 года № 647). Для обеспечения импортозамещения в каждом из выбранных направлений предусмотрены инвестиционные проекты, для успешной реализации которых потребуется помощь со стороны государства в виде обеспечения доступности финансовых ресурсов и создания привлекательного инвестиционного климата.

Мы приветствуем любые проекты, реализуемые в сфере легкой промышленности, в том числе и с использованием механизмов создания индустриальных парков, кластерного подхода. Привязка производства к сырьевым ресурсам, научным и профессиональным организациям по подготовке кадров позволяет комплексно подойти к развитию отрасли, сократить затраты по логистике, обеспечить производство специалистами необходимого уровня, своевременно и быстро осуществлять переподготовку кадров, разрабатывать и внедрять инновации и тем самым повышать конкурентоспособность производимой продукции. В субъектах Северо-Западного региона такие подходы тоже реализуются, мне известно, например, о формировании индустриального парка легкой промышленности в городе Пикалево Ленинградской области. ■

населения. И даже налоговые поступления в бюджет не являются здесь решающими. Главное, что это отрасль, обеспечивающая высокую занятость населения. Специфика работы такова, что здесь могут найти вакансии не только молодые успешные профессионалы, но и граждане пред- и пенсионного возраста, инвалиды и представители других социально незащищенных слоев населения. Важен и полицентричный принцип создания точек приложения труда, когда размещение производств вне мегаполисов не только позволяет предприятиям сокращать издержки, но одновременно с этим небольшие региональные центры получают новый градообразующий стимул для развития. И подобных социально и стратегически значимых аспектов у отрасли множество.

Безусловно, здесь необходимо копировать и масштабировать положительные примеры компаний, обеспечивающих рабочие места в некрупных региональных центрах, что способствует повышению занятости, развитию местных рынков, межрегиональной кооперации и т.д. Все в той же петербургской «БТК групп» создана разветвленная собственная высокотехнологичная производственная база, включающая предприятия не только в Санкт-Петербурге, но и в Ленинградской области: Всеволожске, Бокситогорске, Подпорожье. В Ростовской (Шахты, Сальск), Брянской (Клинцы), Белгородской областях (Старый Оскол), Ульяновске, Тульской (Киреевск, Дубна) и Курской (Железногорск) областях, а также в Республике Кабардино-Балкария (Терек), Алтайском крае (Барнаул). Подразделения работают в Республике Южная Осетия (Цхинвал) и Республике Беларусь (Брест).

«Модель формирования широкого географического контура появилась не вчера. Мы не приобретаем то, что плохо лежит, а масштабируем, по сути, единую производственную цепочку. Важную роль здесь играет наличие квалифицированного производственного персонала. Благодаря тому что наши производственные предприятия находятся в десяти регионах России, Южной Осетии, Республике Беларусь, мы экономим на логистических издержках при доставке готовой продукции клиентам», – рассуждают в компании.

Решение «БТК» как единственного поставщика вещевого имущества для нужд Вооруженных сил РФ локализовать производства инновационного высокотехнологичного текстиля из синтетических волокон в городе Шахты Ростовской области высоко оценили и в Минпромторге. «В свете глобальных вопросов по импортозамещению, стоящих перед российской промышленностью, это уникальный по своим возможностям комплекс для инвестиционного развития Донского региона. Создание производств легпрома по выпуску высокотехнологичной продукции с высокой добавленной стоимостью (для спортивной и аутдор-одежды, а также технический текстиль для таких отраслей, как автопром, авиация, медицина, строительство, сельское хозяйство), которая составит достойную конкуренцию мировым аналогам на международном рынке, создаст задел развитию всей отрасли и придаст импульс для экономики как отдельно взятого региона, так и всей страны в целом», – считает Виктор Евтухов.

Структура легкой промышленности в России

Легкая промышленность имеет сложную структуру, включая две группы производств: текстильное и швейное производство, на которые приходится около 80% объема выпуска, а также производство кожи, изделий из кожи и производство обуви, на которые приходится остальные 20% выпуска. Текстильное и швейное производство включает текстильное производство (47% выпуска), охватывающее изготовление пряжи и ниток, тканей, трикотажных и чулочно-носочных изделий, нетканых материалов, ковров и ковровых изделий, крученых изделий и шпагата, и производство одежды, выделку и крашение меха (30%). Последнее объединяет производство швейных изделий, аксессуаров, одежды, производство одежды и головных изделий из меха, из кожи, одежды для спорта и отдыха и спецодежды. Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви охватывают дубление и отделку кожи (8% выпуска), производство товаров и изделий из кожи (1%) и производство обуви (14%) - кожаной, текстильной, резиновой и валяной. В целом легкая промышленность включает 14 отраслей, в которых работает 29 тыс. предприятий и 49 тыс. индивидуальных предпринимателей. Число занятых в отрасли составляет свыше 360 тыс. чел. При этом в легкой промышленности функционирует достаточно большое количество малых предприятий (на 2011 г. их число составляло 3,4 тыс.), а доля занятых на них достигала до трети работников отрасли.

ИСТОЧНИК: НИУ ВШЭ

Отрасль требует мер

Экономические условия для начала новой эры российской легкой промышленности действительно сложились благоприятные. Но их надо максимально эффективно использовать, и делать это здесь и сейчас.

«Да, в Китае сейчас стали работать сами на себя, а не на наш рынок. Но минимум половина всех изделий, поступающих на российский рынок, производятся в Белоруссии, Вьетнаме, Монголии, Индии, Бангладеш. У нас есть возможности, есть ниша, но мы опять просто открываем рынок, но теперь уже не для Китая, а для других стран. Не стабильная обстановка в отрасли вынуждает даже российские бренды продолжать отшивать свои коллекции за рубежом. Они боятся вкладываться в производства здесь, так как не знают, что будет завтра. Вопрос, решат ли они все-таки размещать свои коллекции на производствах в России, остается открытым», – говорит директор Союза производителей легкой промышленности Санкт-Петербурга **Светлана Молчанова.**

Прежде всего необходимо обеспечить отрасль современной и доступной инфраструктурой. Еще в 2013 году Союз производителей швейных изделий представил в органы федеральной и региональной власти проект создания инновационной зоны «Технопарк легкой промышленности». Планируется, что технопарк будет включать в себя офисный центр, бизнес-парк, бизнес-инкубатор, центр технической компетенции, информационный центр, лабораторный центр, опытно-производственный центр, выставочный центр для проведения презентаций и показов новых коллекций. Якорными резидентами должны стать не только предприятия легкой промышленности Северо-Западного округа, но и НИИ, вузы и колледжи и другие отраслевые учреждения.

Месторасположение будущего технопарка – город Пикалево, Бокситогорского муниципального района Ленинградской области. Площадь парка составит 15 га. Открытие планируется на первый квартал 2017 года, в феврале 2015-го на сайте госзакупок был объявлен конкурс стоимостью 227,8 млн рублей на строительство объекта.

Одним из примеров инфраструктурной поддержки является создаваемый в Северной столице на базе Большого Гостиного Двора «шоу-рум коллекций» петербургских дизай-

ЭКСПЕРТ С-З № 20-21 (706) 18 МАЯ 2015

неров «с целью развития Санкт-Петербурга как российского интеллектуального центра моды и закрепления этого статуса за городом в среднесрочной перспективе». По словам председателя Комитета по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга **Эльгиза Качаева**, цель проекта – объединение наиболее талантливых, активных и перспективных дизайнеров и деятелей модной индустрии, поддержка и обеспечение конкурентоспособных позиций малого бизнеса и молодежных инициатив, занятых в отрасли дизайна легкой промышленности. На текущий момент подготовлена концепция создания шоу-рума и 3D-макет выставочного пространства. Сейчас на официальном сайте Комитета по развитию предпринимательства и потребительского рынка СПб осуществляется прием заявок на участие в этом проекте, из числа которых и отберут 25 счастливчиков.

Также для поддержки отрасли необходимо создание доступных для малого и среднего бизнеса отраслевых коворкингов и центров коллективного пользования. Мест, куда начинающие предприниматели могут прийти, получить за небольшую аренду помещение и разместить свое оборудование или за приемлемую плату воспользоваться общей для всех площадкой со стандартным оборудованием. Эти центры будут, с одной стороны, способствовать кооперации молодых предприятий, а с другой – развивать конкуренцию между ними, что в результате поможет постоянно повышать качество продукции и уровень компетенции начинающих дизайнеров и производителей.

По мнению самих производителей, помимо решения инфраструктурных вопросов на пути к импортозамещению и поддержке нашего производителя нужно рассмотреть и попытаться преодолеть три серьезных барьера. Во-первых, предприятия, которые минимум 30-50% одежды изготавливают в России, просят предусмотреть для себя льготы на импорт тканей. Сейчас расценки на ввоз 1 кг готовой одежды, уже сшитой за рубежом, и 1 кг ткани для пошива изделий в России одинаковы. Обнуление пошлин на ввоз тканей для швейной подотрасли может повысить коэффициент выживаемости предприятий, однако в то же время будет способствовать снижению конкурентоспособности отечественных тканей. Эта мера может быть временной, говорят швейники, например на два-три года, с условием поддержки в будущем текстильной отрасли, которая в Санкт-Петербурге и сейчас фактически разрушена.

«На этот запрос нам в Минпромторге отвечают, что при таможне есть единый центр, куда по кодам ТН ВЭД сходится вся информация. Собрать аналитическую справку по каждому коду стоит 100 тыс. рублей, а информация необходима минимум по 17 кодам. Получается, что сами производители должны скинуться и заплатить 1,7 млн рублей таможенному центру, который подготовит аналитическую записку и направит ее в ту же таможню. И потом еще потребуется два-три года, чтобы официально закрепить эти льготы, – сетует Светлана Молчанова. – Для обсуждения столь острого вопроса и оценки развития рисков надо предусмотреть финансовую поддержку из федерального или регионального бюджета, а не требовать у предприятий предоставить эту информацию и

Нужно менять климат

Кестутис Саснаускас, генеральный директор ОАО «Мэлон Фэшн Груп»:

– На будущее мы, конечно, рассматриваем для себя возможные варианты производства в странах, расчеты с которыми возможны в рублях. И были бы только рады перенести свое производство или большую его часть в Россию. Это позволило бы нам сократить сроки поставки товаров в магазины, упростить логистическую цепочку, избежать валютных рисков.

У нас был опыт содержания собственного швейного производства: «Мэлон Фэшн Груп» образована на базе швейной фабрики «Первомайская заря» (с 1991 год – ЗАО «Первомайская заря»). Но мы приняли стратегическое решение его закрыть, так как оно рентабельно лишь в случае развития как отдельного направления бизнеса. Мы решили сконцентрироваться на розничной торговле, и сегодня «Мэлон Фэшн Груп» развивается именно в этом направлении. Однако мы бережно храним то историческое наследие, которое досталось нам от «Первомайской зари». Наш центральный офис сегодня располагается в здании, где раньше находилась фабрика.

На данный момент очень тяжело найти отечественные фабрики, которые могли бы обеспечить необходимые объемы производства, требуемый высокий уровень качества изделий, высокотехнологичные производственные решения.

Безусловно, закупочные цены изделий, произведенных на фабрике в Китае или любой другой стране Южной Азии, действительно выросли. Но не на 80-85%, как утверждают некоторые эксперты. Но даже в таких условиях производство за рубежом, к сожалению, по-прежнему намного более экономически выгодно, нежели в России.

Что касается необходимых мер господдержки, то я считаю, что государство должно, в первую очередь, сформировать привлекательный инвестиционный климат страны в целом и отечественного легпрома в частности. Это создаст благоприятные условия для привлечения в отрасль долгосрочных инвестиций. Только в таких условиях легкая промышленность сможет развиваться, совершенствовать свой технологический и производственный потенциал. Все остальные вопросы может и должен решать рынок.

Статистика легкой промышленности по Санкт-Петербургу

По результатам января – августа 2014 года объем отгруженной продукции в легкой промышленности составил 21,5 млрд рублей (1,4% от общего объема по промышленности Санкт-Петербурга). По сравнению с январем – августом 2013 года в 2,6 раза возросли объемы отгруженной продукции в текстильном и швейном производстве. В легкой промышленности работают более 13 тыс. человек (3,8% от занятых в промышленности города), из них в текстильном и швейном производстве заняты 10,7 тыс. человек, производстве кожи, изделий из кожи и производстве обуви – 2,6 тыс. человек. В Санкт-Петербурге сосредоточено более 7% предприятий текстильной промышленности Российской Федерации, что соответствует более 1,4 тыс. предприятий (включая индивидуальных предпринимателей). По оценке Комитета по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга, объем налоговых поступлений от предприятий легкой промышленности в бюджет города за первое полугодие 2014 года составил 619,1 млн рублей (1,9% от общего объема платежей промышленных предприятий).

оплатить исследования за собственный счет. Так как покупательская способность населения снизилась почти на 40%, то предприятиям тяжело в данных условиях заниматься аналитикой».

Во-вторых, необходимо изменить стандарты по маркировке обуви. Сегодня они распространяются только на отечественного производителя, но не на зарубежную продукцию. И, в-третьих, нужны специальные программы по направлению производства школьной формы. «В конце апреля 2015 года по результатам общего обсуждения и электронного голосования родителей в рамках конкурса «Наша школьная форма», Комитетом по образованию Санкт-Петербурга были утверждены единые требования одежды для школьников. Они должны быть согласованы с производителями школьной одежды Санкт-Петербурга, но комитет поместил информацию на своем сайте самостоятельно. На сегодняшний день мы имеем учебные заведения, заключающие соглашения с производителями, не имеющих производственных площадей в Санкт-Петербурге. Как покупалась одежда для школьников у неизвестных производителей и ненадлежащего качества, так и покупается», – говорит Светлана Молчанова.

Но нельзя говорить, что государство, в том числе федеральный центр, совсем не оказывает поддержку отрасли. В 2014 году из бюджета РФ на легкую промышленность было выделено почти 1,7 млрд рублей, в 2015 году – еще около 1,5 млрд. Предприятия также получают субсидии по кредитам на техническое перевооружение, закупку сырья и создание новых производств. В настоящее время разрабатываются и дополнительные меры поддержки, в том числе распространение на легкую промышленность механизма госгарантий и поддержка проектов в этой сфере из Фонда развития промышленности.

Новые надежды легкопромышленники Санкт-Петербурга связывают и с антикризисным планом городского правительства на 2015-2017 годы. А также с новым Федеральным законом «О промышленной политике в РФ», вступающим в силу с 30 июня 2015 года.

Кроме того, главной темой повестки совещания по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году, которое провел 12 мая председатель Правительства РФ **Дмитрий Медведев**, стали именно меры поддержки легкой промышленности. Встречу предложено считать лишь первой частью работы, обсуждение наиболее острых вопросов будет продолжено в расширенном составе и, возможно, «в поле» – в реалиях одного из конкретных производств.

Инвестиции в основной капитал и инвестиции в машины, оборудование предприятий текстильного производства, Россия, 2002–2012 годы

ИСТОЧНИК: FIRA-PRO; НИУ ВШЭ

Валовая рентабельность и рентабельность продаж крупных и средних предприятий текстильного производства, Россия, 2002–2012 годы

ИСТОЧНИК: FIRA-PRO

Российское – значит отличное!

Одна из важных задача для швейников, которая должна быть рассмотрена на государственном уровне, – работа с мнением конечных потребителей, чтобы в обществе стало принято мнение «российское – это стильно и достойного качества». Общеизвестно, что грамотная реклама одежды как раз и создает ее добавленную стоимость. То есть тот материальный и нематериальный капитал, который и нужен для подъема отрасли. Весь маркетинг построен на том, что сила бренда в десятки раз повышает спрос, и особенно в модной индустрии, даже если речь идет о простых базовых моделях одежды.

«Нужно на государственном уровне рассмотреть возможность продвижения отечественных брендов одежды и особое внимание уделить работе с телеканалами и интернет-площадками, – считает Светлана Молчанова. – Необходимо знакомить телезрителей и интернет-пользователей с современными российскими дизайнерами, а также восходящими звездами модной индустрии и их коллекциями, нацеленными преимущественно на массового покупателя». Также, по мнению эксперта, нужно изменить отношение населения к школьной форме отечественного производства, которая у многих до сих пор не ассоциируется ни с качеством, ни с дизайном.

Может быть, запущенный в продолжение темы #КрымНаш патриотический тренд #НосиРоссийское сможет развернуть отечественного покупателя к национальным брендам после десятилетий моды на все американское и западное. И, может быть, тогда российским предприятиям не придется больше регистрировать написанные латиницей торговые марки на территории Италии и Франции, чтобы на тех же русских коробках с туфлями или ярлыках футболок смело писать «Made in Italy» и «Made in France», что сейчас позволяет взвинчивать цену и увеличивать продажи. «Made in Russia» – «Сделано в России» – должно стать престижным.

Санкт-Петербург

ЭКСПЕРТ С-З № 20-21 (706) 18 МАЯ 2015

Марина Скляренко

Все это следует шить!

Спрос на дополнительное обучение конструированию, моделированию и пошиву одежды за последние полгода вырос как минимум вдвое, отмечают участники рынка. Показательно, что большинство учеников планируют создавать собственный бизнес в легпроме: открывать мини-цеха и развивать модные бренды. Таким образом, малые и средние предприниматели от образования и фэшн-индустрии сегодня образовали взаимовыгодный симбиоз. Государство при этом тоже останется в плюсе

На смену небольшим группам по три-пять человек при авторских ателье и небольшим студиям «кроя и шитья», работающим еще с советских времен при дворцах культуры, сегодня приходят современные образовательные центры – творческие пространства, где обучение поставлено на поток. С одной стороны, психологи говорят, что тяга к прикладному труду – своего рода защитная реакция для людей, находящихся в стрессовой ситуации. Делать что-то своими руками – это не только интересное хобби, но и возможность «обезопасить» себя и свою семью в случае наступления бедности. Поэтому сегодня во многих семьях снова принято проводить каждые выходные на даче и распахивать газоны под забытые в последние годы грядки с клубникой и парники. А женщины достают с антресолей швейные машинки и вспоминают навыки шитья.

ФОТО: LINORUSSO.RU

Желающих учиться шить всегда достаточно

Работать руками

«Курсы сейчас пользуются большим спросом, и кризис нам в этом очень помог. Все устали от одинаковости, от массовки, от дешевой одежды из дешевых тканей. А дорогую, качественную одежду могут себе позволить очень немногие. И в России вообще было принято работать руками, есть такая традиция. С появлением масс-маркета все забыли об этом, но сейчас женщины вернулись к традициям», – говорит руководитель и совладелица Бюро конструирования одежды Grassier **Ольга Родькина**.

Однако если в советское время вещи иногда было просто «не достать», то сегодня, при наличии на рынке недорогой одежды из стран Азии, шить самостоятельно вещи базового гардероба в 99% случаев просто невыгодно. Даже если не считать временных затрат, расходы на материалы окажутся выше, чем цена рубашки или брюк в торговых рядах. Формула «проще купить» перестает работать в сегментах средне-высокой ценовой категории и изделий класса «люкс». Несмотря на то что качественные европейские ткани тоже подорожали, купить ткань и сшить желанную вещь из последней модной коллекции обойдется дешевле, чем покупать готовое изделие. Арифметика простая: рассмотрим жакет а-ля Chanel – не 100%-ю копию брендовой вещи, но хорошо пошитое изделие в узнаваемом стиле. Оригинальный твид Chanel можно купить по цене от 1,4-1,6 тыс. рублей за метр – отрез на жакет обойдется примерно в 2,5 тыс. Подкладочная ткань – 500 рублей, дублерин – 500, фурнитура – 500. Работу будем считать бесплатной – предположим, что женщина уже умеет шить. В сумме получаем около 4 тыс. рублей. Тогда как цены на оригинальные жакеты Chanel начинаются от 50-70 тыс., а хорошо сшитый классический жакет из качественной ткани в средней ценовой категории можно найти минимум за 15 тыс. рублей. Таким образом, если вы привыкли хорошо одеваться и не гонитесь за ярлыками, то уметь шить очень выгодно. А если вы не умеете – стоимость обучения окупается уже с первыми тремя-пятью самостоятельно пошитыми изделиями.

Дело каждого

Но гораздо важнее для отрасли и государства то, что большинство абитуриентов записываются сейчас на курсы не для того, чтобы научиться шить для себя или даже подрабатывать пошивом на заказ для своих друзей и знакомых. Типичная группа – молодые и амбициозные женщины и мужчины из поколения 30-летних, получившие хорошее высшее образование и несколько лет проработавшие юристами, экономистами, бухгалтерами или менеджерами. Они имеют основы знаний по ведению бизнеса, иногда – некоторую денежную подушку и готовы поменять работу офисного планктона на воплощение своей мечты – открытие своего бизнеса – создание собственной марки одежды с небольшим производственным цехом или без него.

«Сегодня основная масса наших студентов – это те, кого в свое время родители заставили пойти учиться на такие «перспективные профессии», как юрист и бухгалтер, со словами: «Шить? Ни за что! Иди получи нормальную профессию». Но сейчас кризис, увольнения или изменения условий труда подтолкнули их к тому, чтобы все-таки начать реализовывать свою мечту», – утверждает директор по развитию центра «Академия моды» **Екатерина Гришина** («Академия моды» – центр дополнительного образования в сфере дизайна, моды и прикладного искусства).

Ученики из этой действительно внушительной группы не готовы тратить на обучение годы и идти за знаниями и навыками в вузы или техникумы. «Новым старым» ученикам требуется меньше теории, но больше практических часов – они хотят быть абсолютно самодостаточными и уметь делать все самостоятельно и как можно скорее. Хотят разрабатывать модели, делать эскизы и лекала, а затем отвозить их на производство и там отшивать. И иметь хорошую практическую базу, чтобы контролировать процесс от и до как индивидуальные предприниматели.

Эксперты подтверждают ощущения рынка: коммерческие курсы сегодня начинают серьезно конкурировать с традиционными вузами и техникумами в борьбе за абитуриентов. «Частные школы дополнительного образования по направлению конструирования, моделирования и пошива (КМП) одежды сегодня составляют конкуренцию вузам и техникумам. Это связано с ориентацией частных школ на развитие у слушателей практических навыков в конкретных областях. В нашем вузе серьезного внимания дополнительному образованию по направлению конструирования, моделирования и пошива одежды не уделялось», – соглашается декан факультета креативных индустрий Санкт-Петербургского государственного экономического университета **Владимир Титов**.

«Мы не готовим тех, кто будет шить на поток. Этому надо сосредоточенно учиться несколько лет, но у взрослых, состоявшихся людей нет этого времени. Мы в основном готовим тех, кто будет шить на заказ или станет запускать одежду в производство – для этого у нас есть и экономический блок в ряде курсов – мы преподаем экономику фэшн-индустрии, – говорит Екатерина Гришина. – Человек сейчас хочет прийти и в кратчайшие сроки получить комплексные знания по выбранному направлению. И наше отличие от многих других курсов и школ дизайна одежды в том, что мы все-таки учим шить. Мы не говорим, что вы здесь у нас нарисуйте, а потом где-нибудь отошьете. У наших учеников значительное количество времени отведено на освоение азов профессии. Потому что, если они пойдут по направлению чистого дизайна и будут производить одежду в промышленных масштабах, они все равно должны уметь проконтролировать работу швей».

«Сегодня к развитию малого и среднего бизнеса в сфере легкой промышленности приводит экономическая ситуация. Открыть новый бизнес здесь не так дорого, как построить, например, металлургический комбинат. Начальные затраты не очень велики. Импорт, конечно, все равно нужен, оборудование, ткани и фурнитуру все равно приходится закупать за рубежом. Но основная доля в структуре затрат приходятся на труд, и труд в этом сегменте не очень дорогостоящий. И локализация в прямом смысле, производство для своего города, для клиента, который рядом, – это вообще тенденция развития этой отрасли в мире», – комментирует директор НИУ ВШЭ в Санкт-Петербурге **Сергей Кадочников**. Продвигать собственный бренд в соцсетях можно практически бесплатно, и если одежда, обувь или кожгалантерея собственного дизайна действительно окажется в тренде, успех ей практически гарантирован.

Правда, не все видят развитие малого и среднего бизнеса в сфере моды и легкой промышленности столь оптимистично. Индивидуальные предприниматели, работающие на рынке пошива по пять-десять лет, признаются, что под влиянием кризиса были вынуждены перейти на «нелегальное» положение (частный пошив на заказ), чтобы переждать время пониженного спроса. И большинство частных мастеров не боятся внимания со стороны налоговых органов. «Это настолько маленькие обороты, это просто на уровне творчества. Ткани очень подорожали, и заказов стало в разы меньше – кризис сказался особенно на тех клиентах, у которых, в свою очередь, есть свой бизнес в другой сфере», – анонимно рассказала владелица небольшого ателье.

Легкая промышленность вообще во всем мире характеризуется большой долей малых предприятий, число занятых здесь достигает до трети всех работников отрасли. И, конечно, рост числа малых и средних предприятий по всем известным причинам государству очень выгоден. Но даже если у большинства сегодняшних энтузиастов построить собственный прибыльный бизнес в модной индустрии не получится, отрасль может приобрести новые профессиональные кадры. Что в условиях жесточайшего кадрового голода тоже огромный плюс.

Бизнес-кейсы

Ольга Родькина, руководитель и совладелица Бюро конструирования одежды Grassier,

Бизнес-кейс по услуге
«Аутстаффинг персонала»

Справка о компании-клиенте

Крупная международная компания в сфере FMCG, на российском рынке с 1991 года

Описание проблемы

- Торговый персонал Клиента (мерчендайзеры, торговые представители, специалисты по продажам, супервайзеры) работает по всей территории России
- Сотрудники оформлены в небольших региональных агентствах, а также в штате дистрибьютора
- Подобная схема работы с персоналом неэффективна с точки зрения отслеживания бюджета и управления персоналом
- Задача передать администрирование всего торгового персонала одному провайдеру

Реализация проекта

- Оформление сотрудников в штат Coleman Services осуществлялось по двум схемам:
  – в региональных офисах Coleman Services оформление при личных встречах
  – в других городах сотрудников оформляли дистанционно
- За две недели было оформлено 900 человек в 45 городах России, без задержек по заработной плате
- Администрирование осуществляется в 5 офисах Coleman Services (Москва, Екатеринбург, Санкт-Петербург, Южно-Сахалинск, Новосибирск), координатор проекта находится в Москве
- Для реализации сложной структуры отчетности в Coleman Services была разработана специальная внутренняя база данных
- За время существования проекта решены несколько дополнительных задач:
- внедрена схема «плавающих» рабочих дней для мерчендайзеров
- проведено исследование региональных рынков по стоимости и процедуре оперативного прохождения мед. осмотров для получения мед. книжек
- внедрена система компенсации транспортных расходов
- организована серия командировок сотрудников на тренинги по продажам
- внедрена выдача КПК мерчендайзерам со схемами планограмм

Результат совместной работы

- Оптимизированы расходы на управление персоналом
- Выстроены прозрачные процессы управления и контроля персонала
- Выстроена система учета рабочего времени, системы отчетности, системы компенсации и командировок

COLEMAN SERVICES

190031, Россия, Санкт-Петербург, Московский пр, д. 2\6
Тел: +7 (812) 380 78 19
Факс: +7 (812) 407 43 31
spb@coleman.ru
www.coleman.ru

E-mail: spb@coleman.ru
www.coleman.ru

Реклама

ЭКСПЕРТ С-З № 20-21 (706) 18 МАЯ 2015

работает в сфере легкой промышленности всю жизнь. Ранее она руководила предприятием, которое производило верхнюю одежду под брендом Catamount. Один цех на 30 швей располагался в Петербурге, второй цех – в деревне Скрябино Кировской области. Здесь работали около 20 человек, практически все из них были обучены практическим навыкам профессии с нуля. Под мини-фабрику предприниматели арендовали половину здания вокзала, и это было, по сути, единственное местное «градообразующее предприятие».

«Мы отшивали одежду массово, до 500 штук на артикул – это были золотые времена после кризиса 1998 года. Работы было так много, что у нас порой даже швеям запрещалось переделывать легкий брак, потому что все равно все покупалось. В то время можно было и удовольствие от работы получать, и зарабатывать», – говорит предприниматель. Но потом российский рынок наводнила китайская одежда, причем достаточно качественная. Предприятию надо было по-прежнему выдавать хорошее качество пошива, из хороших тканей, с широким размерным рядом, но цены опускать до уровня изделий из Китая. «В определенный момент я поняла, что это уже просто работа ради работы на износ, никакого удовольствия эта гонка не приносила. Уходило очень много сил, но прибыль все снижалась, и наступил момент, когда было принято решение выходить из этого бизнеса, – рассказывает Ольга Родькина. – Процесс шел постепенно, и к тому времени, помимо работы на себя, мы уже начали оказывать услуги дизайнерам на условиях подряда. Стали отшивать мини-коллекции и средние партии. Мне это было уже гораздо интереснее, чем просто шить тоннами».

Бюро конструирования одежды Grassier (совладельцы–супруги Ольга Родькина и Илья Родькин) существует уже более трех лет. Обучение ведется по трем основным направлениям: конструирование, моделирование и пошив (КМП) «с нуля» (с дополнительными курсами с разбивкой по ассортименту); технология пошива – здесь учат только шить по готовым выкройкам; курс модной фэшн-иллюстрации. В группе обучается максимум семь человек, обычно параллельно ведутся четыре группы. Также бюро оказывает услуги молодым дизайнерам в разработке лекал и технической документации на коллекции.

«Чистая прибыль у нас на уровне 200 тыс. рублей в месяц, большую часть средств мы инвестируем в дальнейшее развитие. Это и работа над онлайн магазином выкроек, и сотрудничество с молодыми дизайнерами, что для нас абсолютно не приносит дохода. Но мы этим занимаемся, чтобы не потерять практику и чутье. Это практически альтруизм и только. Многие молодые дизайнеры приходят в этот бизнес без умения шить, конструировать, моделировать. У них есть свои идеи, видение, они обращаются к нам, и мы стараемся все реализовать, насколько это реально. Конструируем-моделируем, отшиваем тестовые образцы и отправляем на производство пробные партии. Сейчас в силу кризиса все больше производств стали размещать и мини-партии – раньше с этим было сложнее», – рассказывает Ольга Родькина.

Желающих учиться всегда достаточно – спрос есть, и он сейчас стабильно высокий. Затраты у бюро в кризис существенно увеличились, в том числе из-за динамики курса валют и общего повышения цен. Студентам необходимо предоставить расходные материалы: это и бумага, и макетная ткань. Постоянно расходуются мелкие инструменты, необходимо обновление оборудования, которое с осени 2014 года подорожало более чем вдвое. Но повышать стоимость обучения пропорционально росту затрат в условиях конкуренции и ограниченных финансовых возможностей населения невозможно – дополнительные расходы покрываются компанией за счет понижения прибыльности.

Самыми перспективными направлениями развития в Grasser называют дистанционное онлайн-обучение и интернет-магазин выкроек. «В интернет-магазине выкроек мы видим свое будущее, но это требует очень много вложений, нужны наработки и база. Мы создаем его уже год и пока еще не совсем довольны результатом, но мы растем, и рост этот очень хороший. У каждой выкройки, конечно, тоже есть свой срок годности. Мы делаем модный продукт, а фасоны часто меняются, и лекала двухлетней давности сегодня уже не столь актуальны. И несмотря на то что большинство моделей приближены к классике, даже казалось бы незначительное изменение в трендах, такие как форма плеча или глубина проймы, делает их почти неактуальными. Мы отслеживаем и анализируем эти нюансы, работа ведется постоянно», – рассказывает руководитель. – Другое развивающееся направление – онлайн-курсы обучения КМП. Я прописала теоретическую программу, отсняла 70 часов видеоматериала, и весной мы запустили первую группу. Это не просто самостоятельный просмотр роликов и чтение теории – это полноценная отработка навыков с постоянными консультациями с преподавателем».

Центр образования в сфере дизайна, моды и прикладного искусства «Академия моды» был основан в 1997 году и на сегодняшний день предлагает более десятка различных программ. Сейчас наиболее востребованы два основных направления: курсы кройки и шитья (шить для себя и для семьи) и курс дизайна одежды (бизнес в сфере моды). «В кризис спрос на обучение существенно вырос по обоим направлениям. Наши студенты, и в частности будущие дизайнеры, очень оптимистично смотрят в будущее – «в моде кри-

Примерные расценки на обучение конструированию, кройке и шитью на курсах дополнительного образования в Санкт-Петербурге

Курс	Длительность	Стоимость
Дизайн одежды		
Базовый	192 часов (4 месяца)	195 000 рублей
Продвинутый	288 часов (6 месяцев)	120 000 рублей
Кройка и шитье		
Базовый	72 ак. часов (3 месяца)	30 000 рублей
Продвинутый	144 ак.часа (6 месяцев)	45 000 рублей
Закройщик	144 ак.часа (6 месяцев)	60 000 рублей
Fashion рисунок		
I ступень	5 занятий по 4 ак. часа	10 000 рублей
II ступень	10 занятий по 4 ак. часа	25 000 рублей
Конструирование мужской одежды		
Базовый курс	144 ак.часов (6 месяцев)	60 000 рублей
Изготовление корсетов. Свадебные платья		
Изготовление корсетов	60 ак.часов (2 месяца)	35 000 рублей
Изготовление корсетов. Свадебные платья	144 ак.часов (6 месяцев)	60 000 рублей
Изготовление изделий из кожи и меха		
Базовый курс	6 месяцев	60 000 рублей
Экспресс-курсы		
Изготовление верхней одежды	24 ак. часа (1 месяц)	8000 рублей
Пошив легкого платья	24 ак. часа (1 месяц)	8000 рублей
Пошив женской юбки	24 ак. часа (1 месяц)	8000 рублей
Пошив женских брюк	24 ак. часа (1 месяц)	8000 рублей

ИСТОЧНИК: «АКАДЕМИЯ МОДЫ»

зиса нет». Выпускники активно открывают небольшие шоу-румы, участвуют в конкурсах и развивают бизнес через социальные сети. Мы видим, что эта модная производственная индустрия на уровне малого бизнеса сейчас востребована», – рассказывает директор по развитию центра «Академия моды» Екатерина Гришина.

Недавно центр переехал в новое помещение площадью 242 кв. м, в разы увеличив свой размах, – всех желающих пройти обучение на старой площадке уже было просто не разместить. Здесь говорят, что спрос на обучение действительно велик – набор в группы проводится каждый месяц, ряды студентов ежемесячно пополняют порядка 50-60 человек.

«Конкуренция на рынке возрастает, мы ежемесячно мониторим предложение. Сейчас очень много онлайн-курсов, бесплатных уроков и т.д. Поэтому для нас так важно было получить официальную лицензию на образовательную деятельность – дополнительное образование взрослых. Мы готовили программы, подавали все документы, включая перечни оборудования, данные по помещению и т.д., в Комитет по образованию Санкт-Петербурга. После получения лицензии серьезно думаем о том, чтобы предложить свои образовательные услуги городу, структурам, которые занимаются переподготовкой кадров, развитием самозанятости», – рассказывает Екатерина Гришина.

Несмотря на возросший спрос, цены в «Академии моды» тоже стараются удержать на заданном уровне. «Курс валют на нас не сильно повлиял. Мы успели укомплектовать школу оборудованием в сентябре-октябре еще по старым ценам, и в ближайшее время новые закупки нам не грозят. Сейчас все на рынке понимают, что прибыль уменьшится за счет повышения цен на расходные материалы и фурнитуру, – говорят в образовательном центре. – Как и любое образование, это не высокодоходный бизнес. Есть сезонность: конец декабря-январь – «драматичное» для нас время, а в летний сезон и осенью обучение идет наиболее активно».

Шить в тренде

У амбициозных выпускников курсов конструирования, моделирования и пошива одежды сегодня действительно есть шанс добиться успеха – они оказываются под действием глобального мирового тренда.

Профессиональные стилисты и эксперты моды среди широчайшего спектра самых разных тенденций фэшн-индустрии, наблюдаемых с начала 2000-х годов, выделяют один главный тренд – минимализм. Он проявляется в том числе и в течении, называемом «нормкор» – это нью-йоркский «антитренд», вызванный общей усталостью от моды и навязывания избыточного потребления корпорациями модной индустрии. Сегодняшний новый люкс – это отказ от мегабрендов в пользу маленьких местных марок, где одежду шьют практически вручную. Таким образом, понятию «люкс» возвращается его изначальное значение – «уникальный», «индивидуальный», но не «дорогой» или «раскрученный». Молодежь Европы и США демонстративно отказывается от дизайнерских вещей и от модной одежды вообще и переходит на простую, массовую, недорогую штучную одежду без ярлыков и лейблов.

«Богатые люди никогда не будут покупать российский продукт, они всегда предпочтут зарубежные модные бренды класса «люкс». Но средний класс все больше и больше ориентируется на практичность, креатив и низкую цену. Эти составляющие в той или иной степени представлены на национальном рынке в любой стране. И Россия не становится какой-то особенной страной в мире. Просто у нее рынок, который близко, и мы начинаем обшивать своих сограждан», – считает Сергей Кадочников. Но почему бы для начала российской молодежи не поддержать нормкор – и сэкономить, и быть в тренде? Это уже немалая ниша сбыта для новых молодых российских брендов.

Отношение к российской одежде надо менять на глобальном уровне. У нас еще со времен СССР существует мода на все зарубежное, на европейские и американские бренды. Носить сшитое здесь тогда означало отсутствие достатка, не вхождение в определенные слои общества, которые имели доступ к элитным вещам. Но сегодня, надеются эксперты отрасли, мы этот этап благополучно пережили. Сейчас люди видят, что хорошо пошитые вещи из качественных натуральных тканей стоят запредельных денег и доступны единицам. В то время как невзирая на кризисы к нам продолжают везти стоковые ткани из Италии, пусть и из коллекций прошлого года. Но это тот же натуральный шелк, это дорогие шерстяные ткани, ткани с дизайнерскими принтами и эксклюзивной обработкой. И вещи, пошитые из них на заказ или самостоятельно, стоят на порядок дешевле, иногда в десятки раз. То же касается и отношения к профессиям портного или швеи – сегодня старшим поколением они все еще пренебрежительно относятся к разряду рабочих специальностей, с негативным оттенком. И здесь российскому обществу стоит перенять опыт Италии, где в каждом городе есть маленькие местные лавки и небольшие частные производства одежды и обуви, которые в совокупности славятся своим качеством и дизайном на весь мир.

Санкт-Петербург

Швеи – в дефиците

Екатерина Скляренко, руководитель пресс-службы HeadHunter в СЗФО:

– В Санкт-Петербурге в этом году (с 1 января по 20 апреля 2015 года) на сферу легкой промышленности пришлось 4% от всех вакансий в производстве.

Чаще всего работодатели Санкт-Петербурга и других регионов Северо-Запада ищут специалистов швейного производства, операторов производственной линии и технологов. В свою очередь, среди соискателей в этой сфере чаще всего встречаются дизайнеры одежды, инженеры-конструкторы, начальники цехов, механики, так же, как и в вакансиях – операторы производственной линии и технологи.

47% работодателей ищут специалистов с опытом работы от 1 года до 3 лет, 37% компаниям необходимы кандидаты с опытом работы от 3 до 6 лет, 13% подойдут соискатели без опыта работы, и только 1% вакансий содержит в требованиях опыт работы более 6 лет.

Подавляющее большинство вакансий по типу занятости предполагает полный день (73%), 22% – сменный график, 3% – гибкий график, 2% – удаленную работу.

В Санкт-Петербурге большинство резюме (66%) в феврале – апреле в сфере легкой промышленности принадлежало мужчинам. Большинство соискателей – в возрасте до 30 лет, почти треть – от 30 до 40 лет, 15% – от 40 до 50 лет, 7% – старше 50 лет. 56% соискателей в этой сфере имеют высшее образование. В регионах Северо-Запада портрет соискателя выглядит так: 73% резюме принадлежат мужчинам; больше трети соискателей – в возрасте от 20 до 30 лет, 42% – от 30 до 40 лет, 16% – от 40 до 50 лет, 5% – от 50 до 60 лет. 57% соискателей обладают высшим образованием.

Средняя ожидаемая зарплата соискателей Санкт-Петербурга на основе резюме на hh.ru в феврале – апреле 2015 года составила 35 тыс. рублей. Предложение работодателей на основе вакансий на hh.ru, в свою очередь, находилось на уровне 33 тыс. рублей, такой же уровень средней зарплаты был и в прошлом году.

ЭКСПЕРТ С-З № 20-21 (706) 18 МАЯ 2015

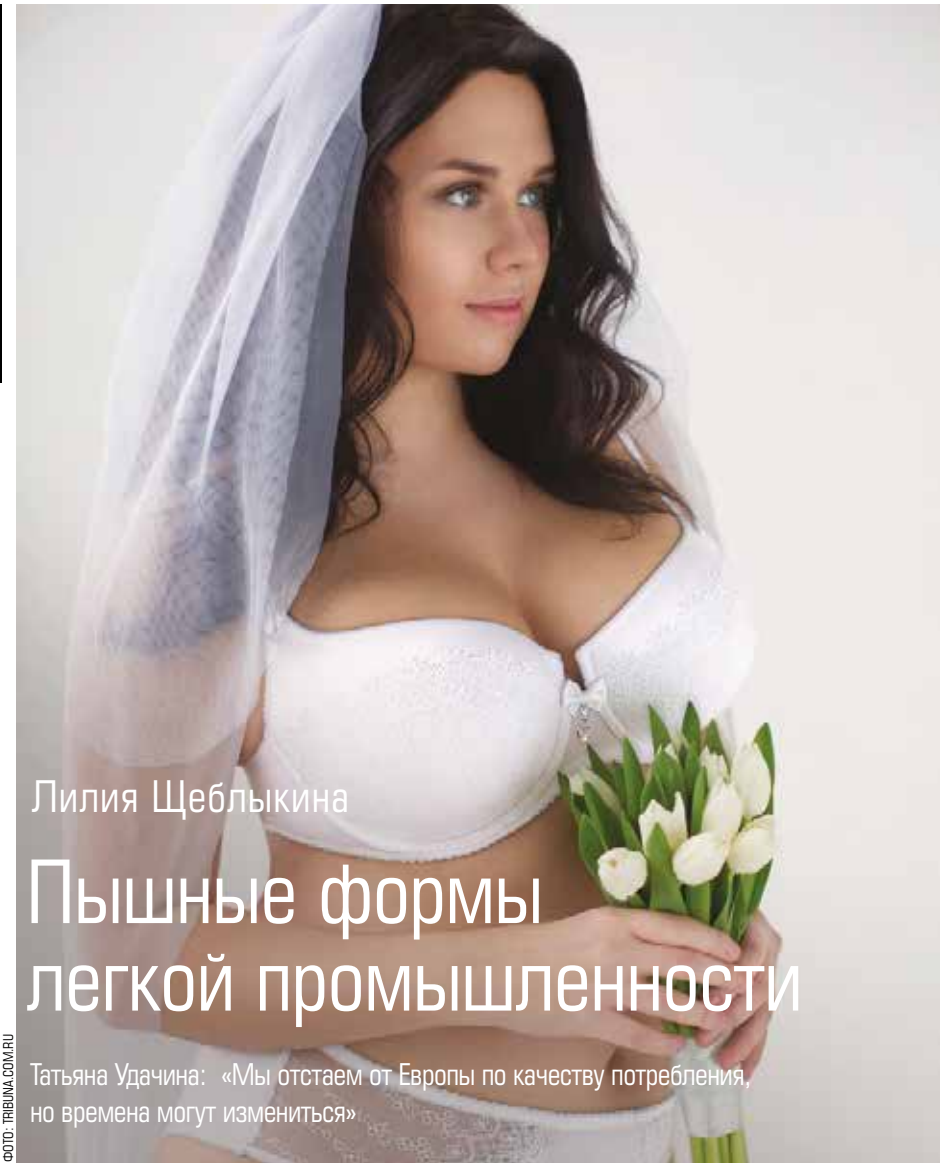


ФОТО: TRIBUNA.COM.RU

Лилия Щеблыкина

Пышные формы легкой промышленности

Татьяна Удачина: «Мы отстаем от Европы по качеству потребления, но времена могут измениться»

Генеральный директор предприятия «Трибуна» (производство корсетных изделий) рассказала в интервью изданию «Эксперт Северо-Запад» о проблемах отрасли, о том, как государство меняет свою политику в отношении легкой промышленности, а также о том, можно ли заработать миллиард на бюстгальтерах и купальниках.

– Смогут ли в обозримом будущем корсетные изделия российского производства конкурировать с импортными? Казалось бы, это тот самый случай, когда своя одежда «ближе к телу»?

– На нашем рынке есть проблема: западные производители предпочитают изготавливать белье стандартных размеров, то, которое требует сегодня массовый спрос. А ведь у российской женщины могут быть «сложные размеры»: скажем, большая полнота груди при маленьком подгрудном объеме, и, как правило, ей очень сложно подобрать что-то по фигуре. При этом зарубежное белье из хороших качественных материалов в любом случае стоит достаточно дорого, а если это какая-то дешевая китайская подделка, то оно, конечно, абсолютно нефункционально. Мы сегодня работаем в среднем ценовом сегменте при очень высоком качестве и отличаемся этим. Однако у нас есть белье, которое считается «социальной программой» – это хлопковое белье для пожилых женщин. Есть изделия, которые отвечают всем последним требованиям – для их изготовления используются новейшие технологии, чашки из монофила, они, конечно, стоят подороже. Есть базовые коллекции. В целом же в этом бизнесе самые большие затраты – на сырье и труд плюс какие-то наши общехозяйственные расходы, которые требуются для содержания любого промышленного производства. Основная статья расходов – это сырье. В России на сегодняшний день ничего не производится для того, чтобы можно было скомплектовать белье. Нам поставляют ткани из Латвии, Германии, Франции, Италии, Испании, в основном это эластичные полотна, вышивка, бретели, крючки, каркасы… Практически все составляющие в этой ценовой категории завозятся из-за рубежа.

– Поддерживает ли государство своих производителей?

– Есть говорить честно, то до этого года меры государственной поддержки предприятий легкой промышленности были минимальны. Зачастую предприятия, не относящиеся к малому и среднему бизнесу, не могли воспользоваться ими. Например, мы не можем получить налоговые льготы по страховым взносам как предприятия малого бизнеса, что конечно, отражается на конкурентоспособности нашего продукта на рынке. Бюджета, выделяемых субсидий, к сожалению, тоже не хватало на всех. Мы принимаем активное участие в выставках, ярмарках и тратим миллионы, чтобы рассказать о выпускаемом продукте и найти новых потребителей, но, подавая на компенсацию понесенных затрат, не всегда можем рассчитывать на помощь государства.

Однако в 2015 году в июле вступает в силу закон «О промышленной политике в Российской Федерации». Мы надеемся, что это увеличит возможности для нашего развития. Получив некоторые гарантии, мы сможем увеличить выпуск готовой продукции, а следовательно, и количество рабочих мест.

– Но реально ли это – наращивать производство в условиях кризиса?

– Я думаю, что мы можем себе это позволить. Последние лет восемь мы ежегодно увеличиваем производство на 10-15%, реально подстраиваясь под рынок, и у нас есть очень хорошие партнеры, которые закупают наше белье и делают заказы. Оценивая их сегодняшнее поведение, мы предполагаем, что имеем возможность увеличить свое производство на 25%. Наши основные конкуренты – производители из Белоруссии и Латвии, поставщики белья для российского рынка – «Милавица», «Росма», «Лаума», «Орихидея», а также немецкая компания «Триумф», которая представлена в большом количестве на розничном рынке. Да, почти 90% бельевого рынка занимает импортный производитель, и только 10% – российский. Мы в этих 10%, по данным статистических обзоров, имеем порядка 21, намереваясь увеличить процент в будущем.

– С какими трудностями вы сталкиваетесь в процессе производства?

– Мы недавно проводили акцию в Гостином Дворе. Собрали желающих приобрести наше нижнее белье, померить, подобрать себе. После того как женщины выбрали белье, мы их сфотографировали, и одна дама заметила, что комфортное и качественное белье – это как высшее образование: его не видно, но оно поднимает самооценку! Хотя нужно учитывать нюансы производства белья для женщин с нестандартными размерами. В большой полноте все должно быть четко конструкторски выверено, хотя бы потому, что не всякое полотно может

ЭКСПЕРТ С-З № 20-21 (706) 18 МАЯ 2015

ФОТО: АРХИВ «ЭКСПЕРТ С-З»

ФОТО: АРХИВ «ЭКСПЕРТ С-З»

выдержать большой размер. Здесь нужен колоссальный опыт и очень хороший подбор специалистов.

– Хватает ли на рынке квалифицированных кадров?

– На сегодняшний день я довольна своей командой. У меня работают молодые перспективные сотрудники, у которых есть понимание, что такое бельевой бизнес, и есть все возможности для того, чтобы серьезно продвигать нашу торговую марку. Есть проблемы с кадрами, связанными со специальностями инженера-технолога, инженера-механика, да с той же специальностью швеи. На сегодняшний день у нас в государстве институт среднего специального образования практически умер. Если раньше девушка заканчивала школу и могла обучиться этой профессии в любом ПТУ, то сейчас такой возможности нет. Обычно к нам на работу приходит совершенно неготовый специалист, которого мы вынуждены обучать самостоятельно. Профильных вузов для бельевого бизнеса практически нет. Есть Университет технологии и дизайна, где могут выпустить дизайнера, но обычно это дизайнер верхней одежды или просто одежды. Как правило, мы выращиваем свои кадры внутри предприятия.

– К 2016 году вы планируете расширить вашу франчайзинговую сеть до 30-40 магазинов. Какие у вас требования к предпринимателям, которые хотят приобрести франшизу?

– В данном случае мы говорим о развитии мест продаж бельевого ассортимента в виде «корнера». Нас интересуют опытные предприниматели, которые знают, как наш бренд развивается в розничных магазинах. Они понимают, что мы хотим донести до конечного покупателя, и реально оценивают свои силы. Мы могли бы им всячески помочь. Оптовым покупателям достаточно быть лояльными к бренду.

– Ваше производство полностью расположено России, в частности, в Великих Луках, Новой Ладоге, Волхове... В чем плюсы такой «диверсификации» производства?

– В регионах больше возможностей находить и обучать персонал. Все же в Санкт-Петербурге у человека есть больший выбор: куда пойти, чем заниматься. А в небольших городах мы еще можем найти надежные рабочие руки. Что касается удаленности производства, то для нас это относительное понятие. Мы постоянно и оперативно контролируем процесс производства в регионах. Конечно, логистика отнимает достаточно много ресурсов, но затраты окупаются.

– Какие самые скорые изменения рынка вы предвидите?

– Я думаю, что 2015 год будет для рынка нижнего белья очень сложным – хотя бы по причине колебания курса валют. Скажем, на сегодняшний день наши оптовые покупатели боятся вкладывать деньги в импортное белье, потому что не знают, какая будет конечная цена. Я думаю, что основной период спада в 2015 году придется на сентябрь-октябрь, по крайней мере, мы так прогнозируем. У нас первый квартал заканчивается тем, что клиент начинает разбираться в сложившейся экономической ситуации и понимать, как ему выстраивать свою стратегию продаж дальше. Мы стараемся всячески ему в этом вопросе помочь, на фоне того что сегодня многие импортные игроки могут уйти с рынка, мы имеем потенциальную возможность их место занять и взять свои 25% рынка. Рынок начнет терять игроков из-за ценовой политики. Импортные производители декларируют свои цены в евро или в долларах, тогда как мы ценообразование пытаемся сделать относительно стабильным и не всегда привязываем его к колебаниям курса валют. У наших клиентов появится возможность выбирать белье в условных единицах или знать, что можно позволить себе купить его в рублях.

– Можно ли заработать миллиард на нижнем белье в нашей стране?

– Я никогда не занималась подсчетом, но знаю, что, например, в Европе и даже в Америке крупные производители белья – достаточно богатые люди. Исчисляется ли их доход миллиардами, мне неизвестно. Думаю, если сделать это самоцелью, все реально, но на этом рынке непростое производство, тем более у нас. В России бельевые магазины появились только в 70-х годах, и то не везде с возможностью примерок. Различается и покупательский спрос: у нас женщина может позволить себе купить максимум два комплекта в год, тогда как в Европе четыре и даже шесть. Вспоминаю, как в 80-х я в первый раз посетила Германию и пришла в шок от того, что бывает такое красивое женское белье. На советском рынке ничего подобного не было. Конечно, мы отстаем от Европы по качеству потребления белья, да и по умению правильно его подобрать. Это положение не изменится мгновенно. Однако времена меняются, запросы растут, и у предприятий появляются новые возможности – в том числе и в нашей отрасли. ■

Санкт-Петербург

Справка

Фабрика «Трибуна» возникла на базе артели «Фондариз» 19 декабря 1933 года в Ленинграде и вошла в систему промысловой кооперации. В связи со строительством и вводом в действие новой швейной фабрики «Волховчанка» в городе Волхове с 1 января 1943 года фабрика «Трибуна» была переименована в Ленинградское производственное швейное объединение «Трибуна», с 1998-го – в ЗАО «Трибуна». До сих пор производство компании базируется в Волхове, Санкт-Петербурге, а также в Великих Луках. ■

ЭКСПЕРТ С-З № 20-21 (706) 18 МАЯ 2015

Анастасия Белова

90% успеха – это умение продавать

Сергей Дубовик: «Передовые компании активно вкладываются в людей»

Залог успеха высоких продаж продукции не только в ее качестве, но и умении правильно преподнести конечному потребителю. Пренебрегая этим правилом, российские производители в разы сокращают свою прибыль, свое развитие и рост отрасли в целом. Особенно это относится к кластеру легкой промышленности. Директор тренингового центра «Больше» бизнес-тренер практик Сергей Дубовик рассказал о главных ошибках производителей и о том, на кого стоит равняться.

ФОТО: АРХИВ «ЭКСПЕРТ С-З»

Сергей Дубовик на протяжении десяти лет проводит бизнес-тренинги в ведущих компаниях страны как на производственных предприятиях, так и в компаниях розничной торговли. В беседе с бизнес-экспертом выяснилось, что стремление к переменам у предприятий российской легкой промышленности стало наблюдаться относительно недавно, однако свои подходы к работе в условиях рыночной экономики они пока пересматривают с большим трудом.

– Применительно к легкой промышленности: почему до прилавков магазинов доходит больше иностранной одежды, чем отечественной?

– Причин много. Есть разные компании, которые занимаются производством и продажей одежды, но если уйти в сторону, то анализ деятельности наших производителей сводится к тому, что подавляющее большинство занимается исключительно производством одежды. В целом компании по духу своему – производственные. Но если, например, еще в 90-е годы на коне был тот, кто умел производить, то в 2000-х годах такая концепция изменилась. Сейчас 90% успеха – это то, как ты умеешь продавать. Среди российских производителей цивилизованно продавать научились единицы. Приведу пример: я общался с коммерческим директором достаточно крупного завода-изготовителя мужской верхней одежды – деловые костюмы, брюки, пиджаки. Она мне рассказывала, какая у них потрясающая ткань для их изделий. Такую же ткань, по ее словам, используют итальянцы, которые шьют очень дорогие костюмы, они широко представлены во всем мире. Наши берут ткань там же, шьют из нее, однако их продажи во много раз ниже, чем у итальянцев. Это связано в том числе и с тем, что, например, наши не умеют выбрать свою нишу и пытаются работать со всеми, пытаются привлечь абсолютно каждого потребителя.

Первая проблема – нет четкого позиционирования продукта в той рознице, которой компания занимается. Потому что сейчас потребитель в большей степени привязан к месту покупки, а не к тому, кто производит товар, который он покупает. На это нужно обращать внимание собственников.

– Как, по вашему мнению, легкая промышленность отреагировала на удорожание импорта?

– Однозначно, что те, кто работал на низком уровне прибыли, повысят свои доходы. Я уже наблюдал такую реакцию в некоторых компаниях – потирание рук: «Ага, теперь импорт сократился, и мы получим дополнительное конкурентное преимущество». Самое главное, чтобы это их не развратило. Что значит «развратить»? На мою продукцию раньше был спрос, и я продавал 5 тыс. единиц изделий, сейчас на

спрос увеличился, и я теперь могу продавать 7 тыс. единиц. Но это счастье на меня «снизошло» не благодаря тому, что я эффективно развился, а, попросту говоря, потому что курс доллара вырос, потому что те, кто был со мной на одном уровне по характеристикам продукта, просто стали процентов на 30 дороже. Да, покупатели рублем голосуют за меня, но это не потому, что я хороший, а потому что вот там стало еще хуже. Было бы здорово, если бы это было использовано с пользой, и та дополнительная прибыль, которая появилась, была направлена на развитие компании – больше бы обратили внимание на маркетинг, обновили парк оборудования.

– Почему для большинства дистрибуторов удобнее работать с импортными поставщиками, чем с российскими?

– Импорт выбирают, потому что более четкая система, более налажены бизнес-процессы. Просто у западных компаний больше опыта работы в рыночной экономике, было больше времени внедрить бережливое производство, организовать менеджмент таким образом, чтобы не делать тех ошибок, которые есть сейчас у нас. У многих наших организаций процессы не отлажены. К примеру, размещаешь заказ, который выполняют на треть, а остальные две трети обещают сделать позже. Или, наоборот, постоянно тебе что-то навязывают. Те, кто работает с российскими поставщиками, говорят, что с импортом работать легче, потому что тратишь меньше нервов и сил.

Один из ключевых вопросов, который стоит перед российскими компаниями, – научиться продавать свою продукцию, можно разделить на два канала. Первый – это розница, то есть умение работать с конечным потребителем, второй – умение продавать через посредников, дистрибуторов.

Есть очень хороший пример в Екатеринбурге – компания «Стайер». Шьют спортивную одежду, имеют собственный цех. Они здорово развились в работе с конечным потребителем – корпоративными заказчиками, и их клиентоориентированности имеет смысл учиться не только легкой промышленности и не только отечественным производителям. Это им позволило из небольшой компании превратиться в одного из ключевых игроков на рынке.

– Как российским производителям увеличить продажи дистрибуторам и посредникам?

– В первую очередь поменять подход. У российских производителей, которые работают с посредниками, одна из ключевых ошибок – это ориентированность только на то, чтобы сбыть свою продукцию со склада.

ФОТО: АРХИВ «ЭКСПЕРТ С-З»

Легкая промышленность должна сделать нелегкий выбор – в пользу современных технологий управления

Приведу пример. Компания шьет одежду, у нее нет своей розницы. Фабрика, например, по производству мужской одежды. Кому они ее продают? Всем, кто купит. Это неправильный подход. Они должны занять какую-то свою нишу, уметь воспитывать дистрибуторов, своих клиентов, помогать им, вместе с ними выстраивать линию продаж и поведения на рынке, помогать им зарабатывать на своей продукции.

Как только компанию начинает волновать вопрос, как увеличить продажи продукции у дилеров, серьезно меняется и мотивация тех людей, которые отвечают за продажи. Совершенно по-другому стоятся отношения с дилером. Одна задача – сбыть все, что изготовило производство. Другой подход – это когда компания нацелена на то, чтобы та продукция, которую она выпустила, уходила быстрее с прилавков.

Необходимо заниматься повышением управляемости цепочки – от дилера до цеха. Есть серьезные проблемы, например, задержка информации, бюрократия самого производителя. С точки зрения бизнес-модели, которая существует, хорошим примером является бренд ZARA. Они развились очень успешно, благодаря тому что мобильные и оперативные. Покупатель охотно заходит посмотреть, что есть нового, делает это часто, поэтому их коллекции хорошо продаются.

Сегодня мой совет нашим производителям: наладить три вещи – активнее общаться со своими клиентами, быть надежными и работать быстрее.

– Что необходимо сделать, чтобы увеличить продажи в розничных точках?

– В рознице я рекомендую начать с людей. Очевидная проблема, с которой сталкиваются производители, – это неквалифицированный персонал. Говорят, в регионах очень трудно найти людей, которые хотели бы работать. Я бы сформулировал, скорее, так: трудно найти людей, которые готовы работать за те деньги, которые им готовы платить. Это как замкнутый круг. Работают люди низкоквалифицированные, за небольшие деньги, а более квалифицированного работодатель взять не может, потому что денег больше платить не готов.

У нас культура продавца развита в очень небольшом количестве компаний. Мне было приятно провести в прошлом году обучение для сотрудников нашей петербургской сети «Луук». Я был удивлен, что у них очень подкованные продавцы, а они, тем не менее, продолжают обучение. Оказалось, что они в людей активно вкладываются. Призываю любого нашего производителя одежды отправиться к ним в магазин и сравнить своих продавцов и их консультантов.

Мой совет для розницы: в первую очередь учить продавцов активным розничным продажам. ■

Санкт-Петербург

ЭКСПЕРТ С-З № 20-21 (706) 18 МАЯ 2015

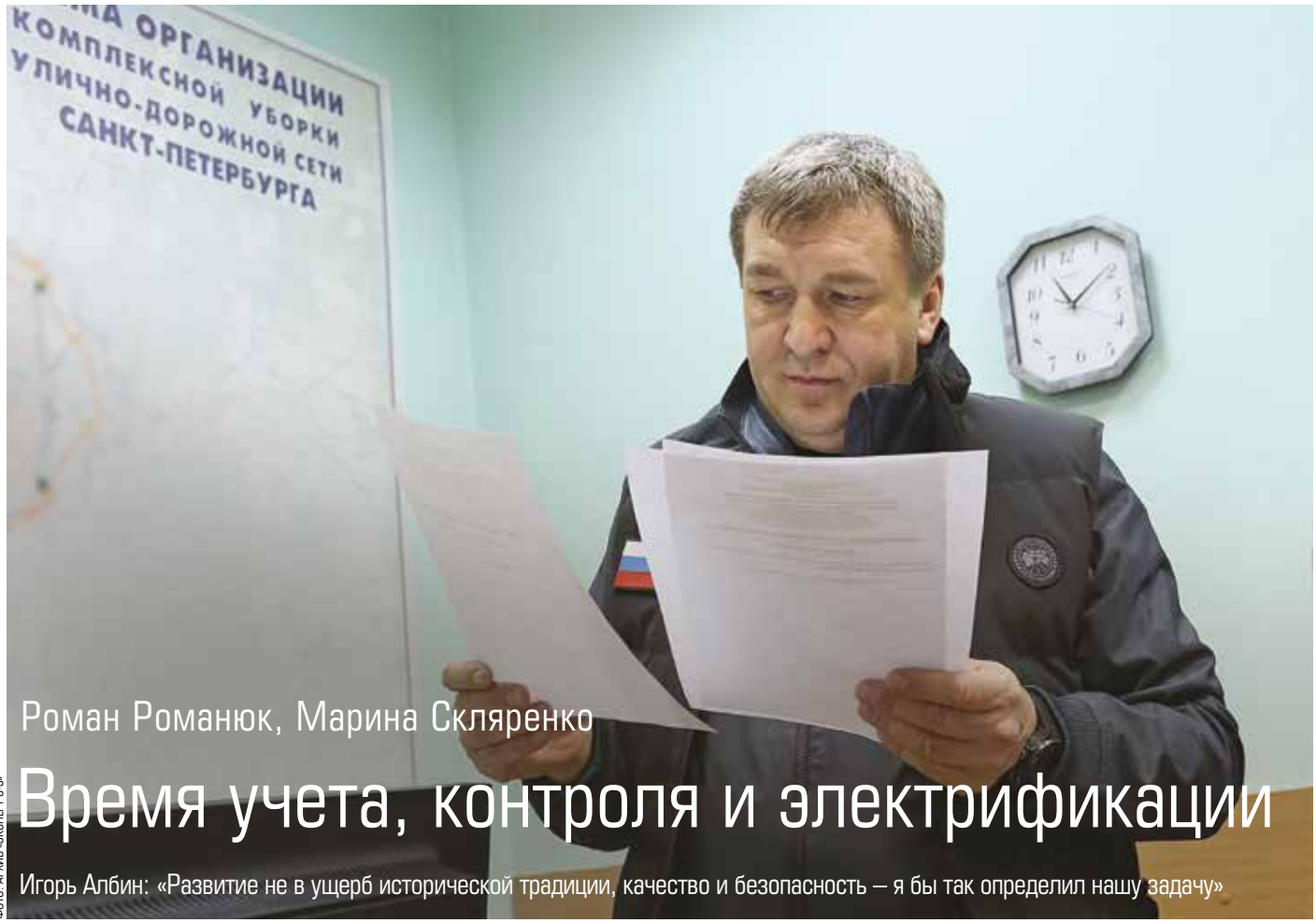


ФОТО: АРХИВ «ЭКСПЕРТ С-З»

Роман Романюк, Марина Скляренко

Время учета, контроля и электрификации

Игорь Албин: «Развитие не в ущерб исторической традиции, качество и безопасность – я бы так определил нашу задачу»

На этой неделе с 19 по 22 мая в Санкт-Петербурге при поддержке Минэнерго пройдет Международный энергетический форум (РМЭФ-2015). Спектр ключевых тем масштабен – от импортозамещения до укрепления энергетической безопасности, что на фоне эпохальной истории с «Ленэнерго» особенно актуально. Также на конец мая приходится подведение итогов отопительного сезона 2014/2015. По предварительным данным, на тепловых сетях ГУП «Топливно-энергетический комплекс Санкт-Петербурга» количество повреждений уменьшилось в сравнении с прошлым годом на 17%, на тепловых сетях ОАО «Теплосеть Санкт-Петербурга» – на 22%. Динамика позитивная, но нерешенных проблем в сфере ЖКХ еще остается множество.

О стратегическом развитии энергетического комплекса и жилищно-коммунального хозяйства Санкт-Петербурга журналу «Эксперт Северо-Запад» рассказал вице-губернатор **Игорь Албин**.

– Как, на ваш взгляд, необходимо стратегически подходить к развитию энергетического сетевого комплекса Санкт-Петербурга?

– Энергетическая отрасль стратегически важна для функционирования и жизнеобеспечения Санкт-Петербурга. Безусловно, здесь необходим государственный контроль. И я выступаю за усиление участия правительства в работе по данному направлению, в том числе за усиление контроля. К примеру, в Финляндии предприятия энергетической отрасли стратегического значения находятся под непосредственным государственным управлением, и это не мешает им качественно и эффективно работать.

Самая главная задача – опережающая работа энергетической сферы в целом, в том числе электро- и теплоэнергетики, и жилищно-коммунального хозяйства. Опережение с точки зрения создания условий для экономического развития города и повышения качества жизни людей. Комплексность подхода включает в себя не только соответствие прогнозов, планов и программ при наличии денег, но и нормальную координацию работы. Стратегическая задача в том, чтобы мы планировали, например, капремонт многоквартирных домов (МКД), при этом совмещали капремонт с текущим ремонтом, который идет за счет средств граждан, параллельно включали работы по ремонту и приведению в нормативное состояние внутриквартальных сетей, подтягивали еще и магистральные сети. При этом у нас была бы эталонная база данных по жилому фонду и нежилым помещениям и надлежащий учет коммунального ресурса.

– Это касается и старого, и нового жилого фонда?

– Если говорить о новых территориях, то такое комплексное решение должно быть заложено в самом начале пути на стадии подготовки проекта планировки территории, на стадии градостроительной деятельности или планирования и развития территорий. А в дальнейшем такая координация как раз и обеспечит развитие качества услуг для жителей города.

И важнейшая задача, которая стоит перед нами, – сохранить исторический центр Петербурга, потому что его состояние – наша боль и наша ответственность. Санкт-Петербург – город очень любимый не только самими жителями, но и всеми гражданами России, и миллионами иностранцев. И задача сохранения исторического центра – особая задача. Для меня стало откровением, что при высочайшем уровне газификации в центре до сих пор есть котельные на топочном мазуте и на угле. А состояние жилого и нежилого фонда, инженерных коммуникаций в историческом центре всем хорошо известно. Развитие не в ущерб исторической традиции и памятникам истории архитектуры, качество и

безопасность – я бы так определил нашу задачу.

– Сейчас в городе завершается отопительный сезон 2014/2015. Какие первоочередные меры должны быть реализованы в рамках реформирования сферы ЖКХ?

– В России принят Федеральный закон № 172 «О стратегическом планировании». Порядка пятисот документов предстоит разработать и утвердить до 2018 года всем субъектам, в том числе и Санкт-Петербургу. И большая часть работы приходится на региональный и муниципальный уровень. В городе есть великолепная Стратегия экономического и социального развития до 2030 года. В ее рамках мы приняли 17 государственных программ. Это является той базой, от которой мы отталкиваемся при выстраивании приоритетов. Но не хватает одного очень важного звена – прогнозов социально-экономического развития. Я на это всегда обращаю внимание. Ключевые показатели, которые можно прогнозировать в такой перспективе, как 2030 год, это, во-первых, демографическая ситуация. Во-вторых – энергопотребление, включая и альтернативные источники энергии. В-третьих – потребление основных ресурсов, и в частности воды, эти данные мы тоже можем учитывать. И рост ВВП. Но важно опираться не только на нашу традицию индикативного прогнозирования, но и учитывать опыт наших партнеров, коллег и соседей, а иногда и конкурентов, крупных хозяйствующих субъектов, транснациональных корпораций и, конечно же, страновые прогнозы и прогнозы международных институтов развития.

– Что конкретно мешает нормальной реализации этих планов?

– Сложностей много, взять хотя бы уровень износа основных фондов. В сфере ЖКХ он превышает 60, а иногда и 80%. Даже анализ текущего отопительного сезона 2014-2015 года показывает, что существует огромное количество дефектных участков. С таким износом трудно построить современную экономику отрасли. И программы, которые мы принимаем, ведомственные и инвестиционные программы РСО, нацелены на то, чтобы мы привели в нормативное состояние наши основные фонды.

Одна из причин – ускоренная амортизация фондов. В целом она была правильной на переходном этапе экономики, но к состоянию основных фондов и, что самое печальное, к их перспективам отнеслись небрежно. Ускоренная амортизация лишила нас возможности инвестировать в основные фонды. Тем более что начисленная амортизация в рамках существующих стандартов бухучета – это собственные средства предприятия, и никакого контроля над их расходованием в масштабах государства нет вообще. Отсюда ветхие старые выбывающие основные фонды. Это и сети, и генерация, и распределение. Соответственно, сейчас стоят задачи: диагностика состояния фондов, постановка их на баланс, надлежащее оформление прав как на само имущество, так и на земельные участки, подготовка полноценных программ, направленных хотя бы на простое воспроизводство основных фондов.

Важно вести и надлежащий учет коммунального ресурса. Очень показательный пример – генерация тепла. Только 20% от существующих мощностей сегодня задействовано в производстве 100%-го коммунального ресурса, в части тепловой энергии и горячей воды. То есть всего одна пятая часть дает 100% ресурса. Но за счет того что у нас нет надлежащего учета на всех этапах – от генерации до потребления, у нас нет корректных данных. Соответственно, и наши балансово-тарифные решения тоже некорректны. Поэтому так необходим надлежащий учет коммунального ресурса через оприборивание. Было законодательное ограничение на то, что ресурсоснабжающие организации (РСО) не имели права устанавливать приборы учета для коммунального ресурса. Конечно, это ошибка. Если брать любую инвестпрограмму РСО, там три основных элемента: основные фонды, развитие и учет. Только опираясь на все эти три составляющие, можно навести порядок. В том числе в платежно-расчетных отношениях.

– К сожалению, этот процесс пока идет сложно, он очень затянут… Но вы считаете, что в целом этот путь правильный?

– В долгосрочной перспективе – да. Причем мы неслучайно говорим о необходимости создания независимого оператора коммерческого учета.

– Расскажите об этой инициативе подробнее, как вам видится эта модель в действии?

– Существуют биллинговые технологии, которые позволяют снимать показания с любого счетчика воды, тепла, электроэнергии, газа. Самое главное, чтобы они не находились ни в руках жителей, ни управляющих компаний, ни поставщика коммунального ресурса или ресурса вообще. Учет должен быть независимым.

Первое: общий тренд на установку приборов учета, на всех этапах. Второе: возможность дистанционной передачи данных, опираясь на современные системы коммуникации. Третье: независимый учет, который формирует платежные документы и представляет их к оплате собственникам жилых помещений, потребителям коммунальных ресурсов. Это ключевая задача. Сегодня федеральный законодатель пошел по пути создания государственной информационной системы жилищно-коммунального хозяйства – ГИС ЖКХ. В рамках этой системы эти вопросы решаются. В том числе в части независимого учета коммунального ресурса.

– То есть все тот же «учет и контроль», как формулировал еще Владимир Ильич Ленин. Это важно и для привлечения инвесторов в отрасль?

– Абсолютно верно. Пойдут ли инвестиции в сектор региональной или национальной экономики, где непонятно состояние основных фондов, где не оформлены права на эти фонды и в том числе на землю под ними, где нет надлежащего учета коммунального ресурса, и трудно подсчитать окупаемость того или иного проекта, и практически все балансово-тарифные решения принимаются на один год? Сейчас – нет. Но это все те составляющие, которые и помогают привлекать инвестиции в отрасль ЖКХ. Поэтому мы шаг за шагом и выстраиваем все эти элементы системы.

– Какие еще шаги по учету сейчас прорабатываются?

– Один из самых важных – учет жилого фонда и нежилых помещений. С 1 января 2013 года прекратил свое существование в старом формате институт бюро технической инвентаризации. То есть достоверных данных о техническом состоянии помещений мы лишились. И одна из наших задач – создание эталонной базы данных по учету жилых и нежилых помещений. Причем эта база данных должна постоянно обновляться. И такую задачу мы перед собой поставили.

В этом году, опираясь на наработки «Водоканала» и на существующую в Петербурге Геоинформационную систему, мы начали обследование южной зоны города для того, чтобы получить достоверные данные по жилым и нежилым помещениям и коммунальным системам. Надеюсь, что в течение двух лет при небольшом финансировании – в этом году мы заложили на эти цели 100 млн рублей – мы обследуем весь город. Следом за южными пойдут северные и пригородные районы и центральная часть города. Два года уйдет на создание эталонной базы данных по жилым и нежилым помещениям. И вот тогда можно будет говорить о том, что у нас появились инструменты и тренд на наведение порядка в сфере ЖКХ Санкт-Петербурга.

– То есть до наведения какого-то порядка надо ждать еще минимум два года?

– Мы и сейчас не стоим на месте. Возьмем в качестве примера Региональную программу капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах (МКД). Появился новый инструмент – региональный оператор. Появились платежи граждан, но большую часть финансовой нагрузки на себя принимает государство, бюджет Санкт-Петербурга, и это нормально: 7 млн субсидий мы предоставляем на цели капремонта.

ЭКСПЕРТ С-З № 20-21 (706) 18 МАЯ 2015

Мы провели классификацию жилого фонда и в итоге вышли на то, что у нас сегодня восемь типов МКД, которые учитывают возраст и конструктивные особенности зданий. Также мы унифицировали разношерстные подходы к системе нормирования проектирования, строительства, эксплуатации, ремонта. Раньше один и тот же объект можно было спроектировать и построить за 1 млн рублей, 100 млн рублей и за миллиард. И все эти цены по причине ненадлежащего нормативно-технического регулирования были законными. Мы начали выправлять ситуацию на примере капремонта МКД. Определили 13 видов работ по капитальному ремонту, задали предельное значение их стоимости и стали регулировать ценообразование по материалам, работам, трудозатратам, налогам и т.д. Так появилась матрица 8х13:8 типов МКД, 13 видов работ. Сейчас в развитие этого подхода мы не только капитальные ремонты приводим в соответствие с точки зрения нормативно-технического регулирования, но и текущие ремонты общедомового имущества, которые проводят управляющие компании на средства граждан по этой же методологии. Я надеюсь, что к концу июня у нас такая методика ремонта МКД будет применяться повсеместно.

Еще одна проблема – воспитание ответственных квартиросъемщиков. У нас получилось, что «все вокруг общественное, все вокруг не мое». Но при этом уровень приватизации жилых домов в России один из самых высоких в мире – около 80% жилого фонда у нас частное жилье. Но отношение, как к своему, у нас пока не возникло. Это проблема в том числе законодательного характера: есть понятие общедомового имущества, есть жилые помещения в частной собственности, применяется долевое участие в жилом фонде и т.д. Потребовалось время, чтобы урегулировать эти правоотношения. Однако по отрасли ЖКХ мы по-прежнему сталкиваемся с барьером. Я два года назад попытался создать федеральный реестр нормативных актов, которые регламентируют деятельность в сфере ЖКХ. И нашел на тот момент 154 ФЗ и 3124 подзаконных акта. Представляете объем нормативной базы, которую необходимо знать и согласованно применять в сфере ЖКХ! Его и прочесть невозможно.

И вот шаг за шагом мы работаем над совершенствованием нормативно-правовой базы, создаем нормативно-техническую базу, для того чтобы качество состояния жилых домов и их эксплуатация, содержание, ремонт были иными.

– Как должно строиться регулирование работы управляющих компаний: их лицензирование, усовершенствование качества услуг, контроль за тарифообразованием?

– В 2008 году начала работать система капремонта МКД, для этих целей создали Фонд содействия реформированию ЖКХ. Тогда условия вхождения в программы фонда были более щадящими. Почти 80% финансирования программ по капремонту давал фонд, а источником финансирования был имущественный взнос РФ. То есть средства бюджета. Шло создание управляющих компаний МКД, что и породило эту проблему, когда на смену ДЭЗам и ЖЭКам пришли организации с непонятным статусом, неопределенными полномочиями, с несовершенной нормативно-правовой и нормативно-технической базой. Фонд набирал обороты, мы по поручению президента России отселяли аварийный жилой фонд, капитально ремонтировали многоквартирные дома, ветхий жилой фонд и параллельно решали проблемы управляющих компаний (УК). Напомню, что в самом начале реформ был предан забвению и даже анафеме институт лицензирования в стране. Мы тогда посчитали, что наиболее эффективной формой работы является саморегулирование.

И когда три года назад проблемы с работой управляющих компаний обострились, законодатель стоял перед выбором: как же регулировать деятельность управ-

Комментарий по поводу повышения тарифов и изменения выручки ОАО «Ленэнерго»

С 1 мая 2015 года распоряжением Комитета по тарифам СПб от 30.04.2015 № 29-р (в соответствии с приказом ФСТ России от 22.04.2015 № 802-д «О частичном удовлетворении требований, указанных в заявлении ОАО «Ленэнерго» о рассмотрении спора, связанного с установлением и применением цен (тарифов) в сфере регулирования тарифов естественных монополий») были увеличены ставки на содержание двухставочного тарифа на передачу электрической энергии на 21%, что приведет к увеличению конечных тарифов на электрическую энергию на 5%.

Учитывая внесенные в распоряжение Комитета от 30.12.2014 № 625-р с 01.05.2015 изменения, была скорректирована собственная валовая выручка ОАО «Ленэнерго» на 2015 год за счет учета фактического объема вводов по инвестиционной программе за 2014 год.

Наименование	Плановый ввод 2014 года	Фактический ввод 2014 года	Отклонение
Инвестиционная программа за счет тарифа на передачу (ввод), млн рублей	15 073	11 100	-3973

При этом произошло снижение дохода и возврата на 2015 год, что привело к снижению необходимой валовой выручки ОАО «Ленэнерго» на 551 млн рублей

Наименование	Первоначально установлено на 2015 год	Пересмотр НВВ с 01.05.2015	Отклонение
Доход на капитал, млн рублей	4870	4433	-437
Возврат капитала, млн рублей	4051	3937	-114
ИТОГО, млн рублей	8921	8370	- 551

В целях сохранения необходимой валовой выручки при расчете единых (котловых) тарифов на услуги по передаче электрической энергии по электрическим сетям на территории Санкт-Петербурга на 2015 год в экономически обоснованном объеме 29,189398 млрд рублей, с учетом дополнительного увеличения ставок на содержание двухставочного тарифа с 01.05.2015 на 21%, был снижен размер заявленной мощности до уровня 4545 МВт. При этом снижение заявленной мощности относительно ранее учтенной (4629 МВт) составило 84 МВт.

«Правительство Санкт-Петербурга приняло меры по исполнению апрельских приказов ФСТ России, и для нас важно, что балансово-тарифные решения приведут к увеличению конечных тарифов на электрическую энергию не более чем на 5%. Выражаем дальнейшую готовность к ведению конструктивного диалога с электросетевыми компаниями для принятия оптимальных решений по тарифному регулированию. Нам необходимо обеспечить стабильность электроснабжения потребителей, реализовать ранее принятые планы по подключению новых жилых и промышленных объектов к системе энергоснабжения, реконструировать и вводить новые энергообъекты в рамках инвестиционных программ. Предпринятый пересмотр расчетной мощности при тарифообразовании направлен на улучшение финансового состояния ОАО «Ленэнерго», и мы надеемся, что встречным шагом компании будет повышение собственной эффективности и выполнение принятых инвестиционных обязательств», – прокомментировал эти решения **Игорь Албин**.

ляющих компаний? Было три возможных варианта: саморегулирование по аналогии с изысканием, проектированием и строительством; квазисаморегулирование при усилении роли государства в процессах управления деятельностью компаний; лицензирование. Было принято решение, что мы возвращаемся к старой проверенной схеме, известной с советских времен, – к лицензированию.

Сейчас 2015 год мы квалифицируем как переходный, поэтому жестких санкций к компаниям, которые заявляются на лицензирование, мы не применяем. Это связано еще и с тем, что даже в переходных условиях необходимо содержать общедомовое имущество, работать с собственниками жилых помещений. Процедура сейчас очень простая, прописана в Жилищном кодексе: надо подать заявку, сдать квалификационный экзамен. Самое жесткое требование, пожалуй, связано с тем, чтобы у руководителя управляющей организации не было судимостей и он хорош знал нормативную и техническую базу деятельности.

– А качество предоставляемых услуг населению как-то учитывается?

– Да, очень важно учитывать качество тех услуг, которые оказывают УК, количество обращений и жалоб граждан по отношению к лицензиату. И мы такую задачу ставили перед Госжилинспекцией, чтобы особое внимание при общении с соискателями на получение лицензии обращали внимание, жалуются ли жители, на что, кто в УК работает над исправлением ситуации. Но пока это больше морально-нравственный аспект при лицензировании.

Какая глобальная цель преследуется государством при лицензировании управляющих организаций? Конечно же, убрать недобросовестных, повысить качество предоставляемых услуг, создать эффективный институт управления многоквартирными домами. Но существует тенденция, когда действующие недобросовестные УК с плохой репутацией, опасаясь, что не пройдут процедуру лицензирования, подают заявки на получение лицензий для новой компании-пустышки, чтобы остаться на рынке. Очень бы хотелось, чтобы орган, наделенный полномочиями проводить работу по лицензированию, отсекал такие «пустышки», отслеживая Ф.И.О. собственников и директоров, чтобы удалось освободить нишу для новых эффективных управленцев со свежим взглядом.

Лицензионный контроль с момента получения лицензий всеми УК города будет также осуществлять Государственная жилищная инспекция Санкт-Петербурга. Стоит упомянуть о том, что в Кодексе об административных правонарушениях РФ, в частности в статье 14.1.3, предусмотрен штраф за нарушение лицензионных требований для должностных лиц УК в размере 50-100 тыс. рублей. И есть такая мера, как дисквалификация при выявленных многочисленных нарушениях. А для юридических лиц штраф может составлять 250-300 тыс. Цифры не очень пугающие, но я думаю, что это только начало – санкции будут ужесточаться.

Очень важную задачу ставит перед нами федеральное правительство по усилению общественного контроля за деятельностью УК. Здесь мы опираемся на опыт разных регионов России, и Краснодара, и Татарстана, и Москвы, который тщательно изучают и перенимают в Жилищной инспекции. Уже подготовлен план мероприятий по усилению общественного контроля за УК в Петербурге. Там есть все элементы: контрольная и надзорная функции, образовательная функция и работа СМИ, и даже образовательный ликбез для граждан – собственников жилых помещений. В целом считаю, что этот институт заработает, и переходный период в 2015 году пройдет успешно. ■

Санкт-Петербург

Международный Форум
по промышленной безопасности
XIII
2-5 июня 2015
Россия, Санкт-Петербург, конгресс-центр «Московские ворота»
(гостиница «Холидей Инн Санкт-Петербург–Московские ворота»)

НЕ ПРОПУСТИТЕ
КОНСУЛЬТАЦИИ
ОТ ВЕДУЩИХ ЭКСПЕРТОВ

СОБЫТИЕ ГОДА
для главных инженеров и специалистов
по промышленной безопасности

РЕКЛАМА

Основные темы пленарного заседания

- На пути к идеальной системе управления промышленной безопасностью: мировой опыт государственых органов надзора, промышленных корпораций, экспертных и научно-исследовательских организаций
- Учимся на ошибках. Основные причины техногенных аварий (взрыв на химическом заводе SHELL в Голландии, катастрофа на угольной шахте в Турции, выброс азотной кислоты на российском заводе и т. д.)
- Новое в законодательстве по промышленной безопасности и охране труда
- Аварийно-спасательные службы: задачи, структура, рекомендации по формированию
- Лучший корпоративный опыт управления промышленной безопасностью и охраной труда на примере российских и зарубежных компаний
- Новости в области прогнозирования, мониторинга, предупреждения техногенных катастроф
- Актуальные вопросы обеспечения надежности сложных производственных комплексов

Организатор
группа компаний ГОРОДСКОЙ ЦЕНТР ЭКСПЕРТИЗ
www.conference.gce.ru

По вопросам участия, выступления и спонсорства обращайтесь в отдел конференций Группы Компаний «Городской центр экспертиз»
+7 (812) 331-83-53, +7 (812) 325-06-21,
conference@gce.ru

ЭКСПЕРТ С-З № 20-21 (706) 18 МАЯ 2015

Роман Романюк, Марина Скляренко

Энергетический «Ручей» иссяк

Инвестпрограмма по развитию комплексной промышленно-логистической зоны в Чудовском районе Новгородской области оказалась под угрозой срыва – ОАО «ФСК ЕЭС» заморозило строительство электроподстанции «Ручей», которая должна была обеспечить электроэнергией размещаемые здесь предприятия

Как заявлял губернатор Новгородской области **Сергей Митин**, благодаря новому индустриальному парку, который обеспечит электроэнергией подстанция «Ручей», Чудовский район мог бы совершить мощный промышленный прорыв.

О старте работ на стройплощадке подстанции филиал Федеральной сетевой компании «ФСК ЕЭС» – Магистральные электрические сети (МЭС) Северо-Запада отрапортовали еще в апреле 2013 года. Тогда сообщалось, что ввод в работу энергообъекта состоится в 2015 году. Следующее сообщение сайта «ФСК ЕЭС» появилось больше года спустя – 18 июля 2014 года. Ключевая новость состояла в том, что на площадке завершили установку двух автотрансформаторов суммарной мощностью 250 МВА. Однако за это время ввод подстанции в работу стремительно перенесся – уже на 2018 год. С тех пор информацию по подстанции «Ручей» «ФСК ЕЭС» на своем сайте не размещало.

ФОТО: KOMONLINE.RU

Заместитель губернатора Новгородской области Юрий Маланин считает, что отказ от строительства ПС «Ручей» со стороны ОАО «ФСК ЕЭС» негативно скажется на инвестиционной привлекательности региона

ФОТО: FSK-EES.RU

Первый заместитель председателя правления ОАО «ФСК ЕЭС» Валерий Гончаров никак не комментирует решение об остановке строительства ПС «Ручей» в Чудовском районе Новгородской области

Подрядные страдания

По информации генерального директора ООО «ПроектСтрой» **Юрия Сковородина** (компания выступает подрядчиком по строительству подстанции), сейчас «Ручей» находится в плачевном состоянии. Объект не только не введен в эксплуатацию, как предполагалось на старте. Но его строительство было остановлено, консервация после приостановки строительно-монтажных работ не производилась и охрана находящегося на площадке имущества фактически не ведется. То есть те самые дорогостоящие автотрансформаторы, установленные почти год назад, фактически брошены под открытым небом.

По словам Юрия Сковородина, события развивались по следующему сценарию. В сентябре 2012 года ОАО «ФСК ЕЭС» провело конкурс на поставку оборудования и выполнению строительно-монтажных и пуско-наладочных работ по подстанции «Ручей». В декабре победителем объявили ООО «ПроектСтрой». Договор на сумму 2,57 млрд рублей, включающий проведение работ и поставку оборудования, был подписан в феврале 2013 года. Согласно условиям контракта, «ПроектСтрой» предоставило гарантию исполнения обязательств на сумму 250,68 млн рублей. Также подрядчик выполнил все оговоренные процедуры по страхованию рисков и работ.

Разрешение на строительство было получено, и «ПроектСтрой» вышел на площадку. Параллельно подрядчик заключил контракты на поставку необходимого оборудования с российскими и зарубежными поставщиками на сумму более 1,48 млрд рублей. Немаловажно, что поставляемое оборудование производилось по индивидуальному заказу под конкретный объект.

И вроде бы все шло гладко и ровно, но вдруг «Ручей» превратился для подрядчика в водоворот. «В мае 2014 года на имя первого заместителя председателя правления ОАО «ФСК ЕЭС» **Валерия Гончарова** мы направили письмо о готовности оборудования с просьбой подтвердить готовность заказчика его принять и оплатить в установленном порядке. А 26 мая в письме за подписью директора по закупкам – начальника департамента сводного планирования и организации закупок ОАО «ФСК ЕЭС» **Павла Баркалова** это подтверждение было получено», – повествует Юрий Сковородин. В «ПроектСтрой» дали распоряжение контрагенту на ввоз оборудования в Россию. Два КРУЭ (комплектное распределительное устройство с элегазовой изоляцией) на 330 и 110 кВ общей стоимостью 334,13 млн рублей были доставлены на стройплощадку. Сюда же были приглашены представители федеральной сетевой компании, которые подписали акт осмотра оборудования.

«Согласно условиям договора, после подписания акта осмотра оборудования заказчик должен оплатить подрядчику 85% от его стоимости. На данный момент ОАО «ФСК ЕЭС» не исполняет свои обязательства по договору. Задолженность по контракту составляет более миллиарда рублей», – заявляет Юрий Сковородин.

Мина инвестиционного действия

«Строительство ПС «Ручей» позволит решить проблему энергообеспечения промышленно-логистической зоны, а также всего Чудовского муниципального района, – уверен заместитель губернатора Новгородской области **Юрий Маланин**. – Перенос сроков строительства, равно как и отказ от строительства ПС «Ручей» со стороны ОАО «ФСК ЕЭС», отрицательно повлияет на развитие комплексной промышленно-логистической зоны в Чудовском районе и негативно скажется на инвестиционной привлекательности региона в целом». По данным правительства Новгородской области, целью создания ком-

ФОТО: АРХИВ «ЭКСПЕРТ С-З»

Резиденты промзоны «Чудово» не получили от ОАО «ФСК ЕЭС» внятного ответа, почему заморожено строительство электроподстанции «Ручей» и какова его дальнейшая перспектива. А пока оборудование стоимостью в сотни миллионов рублей фактически без присмотра остается под открытым небом

СПРАВКА

Наименование: «ПС 330 кВ «Ручей»;

Расположение: участок площадью 3,3 га вблизи деревни Зуево Чудовского района Новгородской области;

Заказчик: ОАО «ФСК ЕЭС»;

Подрядчик: ООО «ПроектСтрой»;

Стратегическое назначение: обеспечение электроснабжения Чудовской промышленной зоны;

Объем инвестиций: около 2,5 млрд рублей;

Статус: строительство энергообъекта было предусмотрено в рамках инвестиционной программы ОАО «ФСК ЕЭС» 2013-2017 годов, утвержденной приказом Минэнерго РФ;

Технические особенности: компактность энергообъекта обусловлена использованием КРУЭ (комплектное распределительное устройство с элегазовой изоляцией). В соответствии с проектом, на площадке должны быть возведены здания ОПУ (общеподстанционного пункта управления), совмещенного с КРУЭ 110 и 330 кВ, проходная, помещение ЗРУ (закрытого распределительного устройства) 10 кВ, насосная пожаротушения. В дальнейшем для включения нового энергообъекта в новгородскую энергосистему будут организованы заходы воздушных линий 330 кВ длиной 2 км;

Сроки реализации проекта: проектирование – 2010-2013 годы; строительство – 2013 год – 9 октября 2014 года (по Уведомлению ОАО «ФСК ЕЭС» реализация проекта подрядчиком приостановлена). По данным ОАО «ФСК ЕЭС» на 18 июля 2014 на объекте завершено строительство здания проходной, выполнены работы по возведению фундаментов зданий ЗРУ и ОПУ, совмещенного КРУЭ. Завершена установка двух автотрансформаторов суммарной мощностью 250 МВА.

плексной промышленно-логистической зоны в Чудовском районе является формирование здесь нового крупного промышленного района, основанного на разведанном месторождении сырья для производства цемента, использовании имеющихся земельных ресурсов и удачном месторасположении. А также на мероприятиях по развитию транспортной и инженерной инфраструктуры, необходимой для реализации инвестиционных проектов.

Планируется, что в состав комплексной промышленно-логистической зоны войдут: производство цемента (ОАО «Цемент»), нефтеперерабатывающий завод мощностью 3,5 млн тонн нефти в год (ООО «НПЗ «Лезно»), предприятие по переработке металлолома и выпуску строительной арматуры и ряд других предприятий. А также инвестиционная площадка «Торфяное», предназначенная для интермодального логистического центра по обслуживанию этих предприятий и грузопотока федеральной трассы М-10 «Россия».

Инициатива курируется на самом высоком уровне – включена в Стратегию социально-экономического развития СЗФО на период до 2020 года и в Перечень приоритетных инвестиционных проектов в СЗФО, утвержденный председателем Правительства РФ. Общая стоимость реализации первого этапа проекта – 15,4 млрд рублей, уже инвестировано – 3,5 млрд. В связи с задержкой в оформлении заемного финансирования в настоящий момент ведутся переговоры с потенциальными инвесторами о привлечении инвестиций в проект строительства завода. Однако переговоры могут ни к чему не привести, поскольку без энергообеспечения инвестирование в будущие производства теряют смысл.

В свою очередь строительство ПС «Ручей» предусмотрено Схемой и программой развития ЕЭС России на 2014-2020 годы, утвержденной приказом Минэнерго России, инвестиционной программой «ФСК ЕЭС» на 2015-2019 годы, также утвержденной приказом Минэнерго России и Стратегией социально-экономического развития Новгородской области до 2030 года, утвержденной постановлением Новгородской областной думы.

Молчание и отчаянье

Пока ни подрядчик на объекте, ни, главное, резиденты промзоны не имеют внятного ответа, почему «Ручей» заморожен и какова его дальнейшая перспектива. Ответа от первого заместителя председателя правления ОАО «ФСК ЕЭС» Валерия Гончарова нет. Нет его и от заместителя генерального директора по инвестиционной деятельности филиала ОАО «ФСК ЕЭС» – МЭС Северо-Запада **Дмитрия Овчинникова**. Единственная информация, которую предоставили редакции по официальному запросу, прислана за подписью директора по внешним коммуникациям «ФСК ЕЭС» **Дмитрия Клокова**: «В настоящее время работы по строительству подстанции «330 кВ «Ручей» в Новгородской области приостановлены. Договор генподряда с компанией ООО «ПроектСтрой» расторгнут за неисполнение обязательств». На какой срок приостановлены работы, какие обязательства не были исполнены подрядчиком и каковы перспективы у ПС «Ручей» пока так и не проясняется.

«Обозначенная проблема не является системной для региона», – дипломатично отмечает Юрий Маланин. Однако на фоне каскада скандалов вокруг ОАО «Ленэнерго» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области сложившаяся ситуация не выглядит случайной. Очередная проблема энергетического комплекса РФ, пусть и в другом регионе, лишь подтверждает мнения экспертов о том, что системное реформирование необходимо всей энергетической сфере России.

Новгородская область

ЭКСПЕРТ С-З № 20-21 (706) 18 МАЯ 2015

Наталья Модель

Мясо набирает вес

В условиях продуктового эмбарго мясное животноводство Северо-Запада имеет шанс на ускоренное развитие. Причем речь может идти не только о свинине и птице, которые с советских времен были приоритетными для региона, но и о «полноценном мясе» — говядине

Санкции и эмбарго применительно к говядине не могут стать «драйвером импортозамещения»: основной объем импорта шел (и продолжает идти) главным образом из несанкционных стран Латинской Америки (Аргентины, Бразилии). Однако эксперты отмечают: раз говядина в значительной степени импортируется, возможность занять рынок остается, причем весомым аргументом для рынка может стать себестоимость продукта. А чтобы ее снизить, необходимо наладить индустриальное производство этого вида мяса. Ничего необыкновенного в такой индустриализации нет: так, начиная с 1970-х, в регионе активно строились крупные животноводческие комплексы, многие из которых работают до сих пор. Производство говядины следует признать более трудоемким (и окупается оно дольше), однако фактически для подъема отрасли на новый уровень нужна только воля федеральных и региональных властей – и, конечно, инициатива со стороны самого бизнеса.

«Эксперт С-З» совместно с исследовательской компанией «ГРИФОН-ЭКСПЕРТ» проанализировали рынок мяса и птицы Северо-Запада и изучили возможности для роста отрасли в регионах СЗФО.

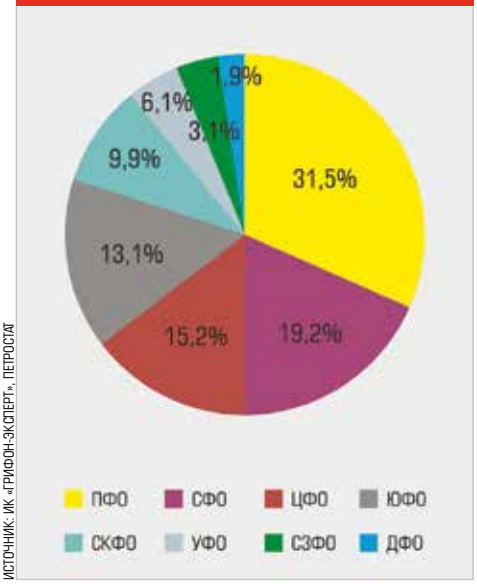
ФОТО: MEATINFO.RU

Чтобы снизить себестоимость мяса, необходимо наладить его индустриальное производство

Успех птицы и свинины

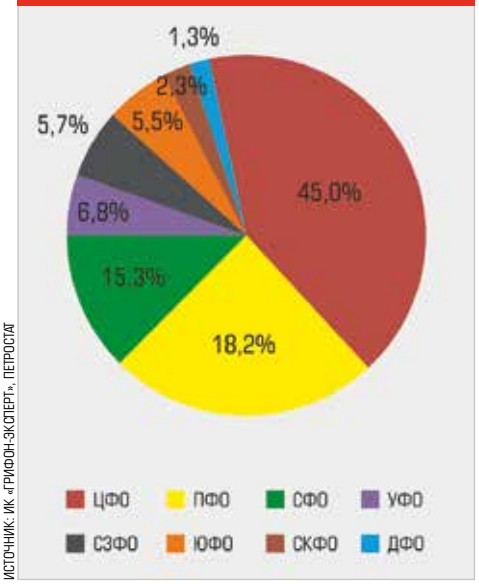
По производству мяса птицы на душу населения показатели Ленинградской области и Санкт-Петербурга сейчас выше общероссийских, объемы стали соответствовать мировому уровню. Итого, в 2014 году в Ленобласти произведено 83,3% мяса птицы, более 10% свинины, говядина составила только 6,5%. Ленинградская область – регион, постоянно экспортирующий в субъекты РФ яйцо и мясо птицы, доля региона в РФ составляет около 6%. За семь последних лет рост производства мяса птицы в области составил более 200%. Успех обусловлен постоянной модернизацией и техническим перевооружением птицефабрик, да и объем инвестиций в птицеводство

Структура производства мяса КРС, в хозяйствах всех категорий, 2014 г., РФ, %



ИСТОЧНИК: ИК «ГРИФОН-ЭКСПЕРТ», ПЕТРОСТАТ

Структура производства мяса свиньи, в хозяйствах всех категорий, 2014 г., РФ, %

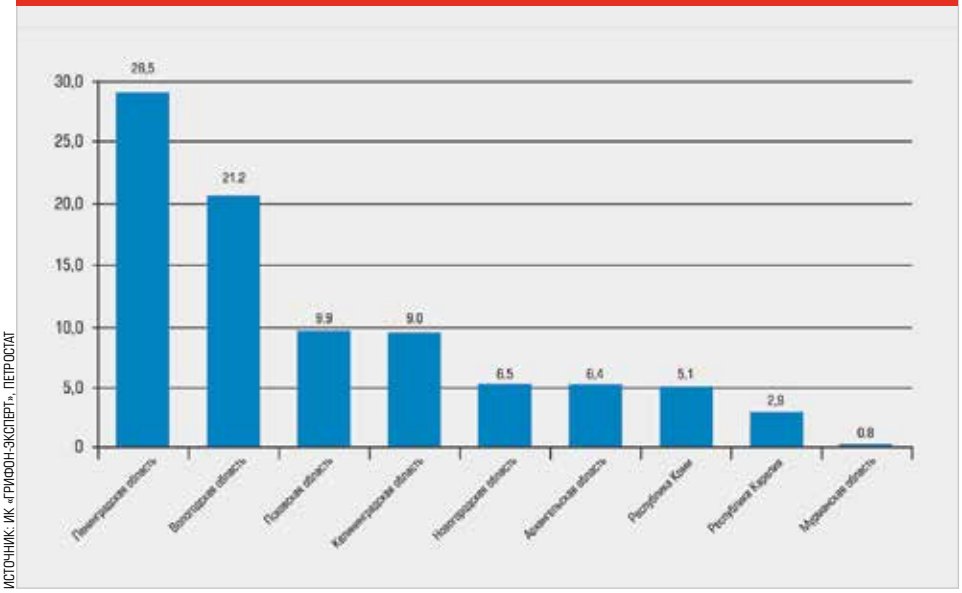


ИСТОЧНИК: ИК «ГРИФОН-ЭКСПЕРТ», ПЕТРОСТАТ

области за семь последних лет составил около 15,5 млрд рублей. В то время как с производством мяса птицы все стабильно хорошо, для региона стоит задача довести до схожих высоких показателей производства и отрасли мясного животноводства.

Эксперты констатируют: Россия имеет широкие возможности для развития свиноводства: так, по оценке зарубежных специалистов, мировое свиноводство в ближайшие годы будет прирастать в основном за счет России. Однако сфера требует долгосрочных инвестиций – на срок порядка пяти-десяти лет. Потребность в «длинных» деньгах в этом сегменте обусловлена прежде всего длительностью инвестиционного цикла – от покупки коровы или свиньи проходит порядка двух-трех лет до получения первого килограмма мяса. Не добавляет производителям оптимизма и увеличение стоимости кормов против уменьшения цены мяса. Еще одним камнем преткновения для российских производителей стала Всемирная торговая организация – после вступления России в ВТО резко упали цены на живых свиней, а импортная свинина стала в 1,3 раза дешевле в сравнении с отечественной. Тем не менее, несмотря на множество сложностей, отрасль плавно движется к повышению показателей.

Структура производства мяса крупного рогатого скота, в хозяйствах всех категорий, СЗФО, 2014 г., %



ИСТОЧНИК: ИК «ГРИФОН-ЭКСПЕРТ», ПЕРВОСТАТ

Практика регионов

В мясном животноводстве Ленинградской области развиваются индустриальный и фермерский подходы. 75% поголовья коров сосредоточено в с/х организациях и 25 – в крестьянско-фермерских хозяйствах региона. Производство мяса крупного рогатого скота (КРС) в хозяйствах всех категорий составило 28,2 тыс. тонн, из них в с/х организациях области – 23,7 тыс. В свиноводстве на конец 2014 года поголовье свиней в хозяйствах всех категорий составило 191,7 тыс. голов, из них в с/х организациях – 183,3 тыс. Сейчас в регионе мясным скотоводством, разведением крупного рогатого скота мясных пород, в основном абердино-ангусской породы, занимаются четыре сельскохозяйственных предприятия и четыре фермерских хозяйства. К концу 2015 года мясным скотоводством планирует заниматься пять сельхозпредприятий (прибавится компания «Лосево») и шесть крестьянско-фермерских хозяйств. Несмотря на существенный объем производства в крупных предприятиях, в Комитете по агропромышленному и рыбохозяйственному комплексу Ленинградской области отмечают, что сохранение интереса к разведению мясного скота среди фермеров налицо. Среди получивших гранты правительства победителей конкурсных отборов «Начинающий фермер» и «Семейные животноводческие фермы» в этом году уже есть желающие заниматься откормом на мясо крупного рогатого скота и птицеводством. Тем не менее, средние и мелкие фермы по производству свинины не выдерживают цен на ресурсы, а уменьшение масштаба производства снижает рентабельность. Отсутствие современных ресурсосберегающих технологий для малых форм хозяйствования становится губительным.

Помимо Ленобласти, предприятия видят потенциал и в Калининградской области. Крупнейший в России агропромышленный холдинг «Мираторг» рассматривает Калининградскую область как один из ключевых регионов для развития племенного скотоводства. «Мы оставляем всех телок, родившихся на фермах, для увеличения материнского стада и развития генетического потенциала проекта как поставщика элитного поголовья для животноводческой отрасли РФ в рамках стратегии импортозамещения. В среднесрочной перспективе мы планируем построить в регионе новые фермы и увеличить совокупное поголовье абердин-ангусов до 60 тыс. голов», – рассказал президент «Мираторга» **Виктор Линник**.

Компания инвестирует дополнительно 1,3 млрд рублей в расширение животноводческого проекта – совокупный объем инвестиций превысит 4,1 млрд рублей. «Мираторг» с нуля построил вертикально интегрированное производство говядины «от поля до прилавка» в Брянской и Калининградской областях с крупнейшим в Европе поголовьем крупного рогатого скота специализированной мясной породы абердин-ангус в 300 тыс. голов. Калининградская мясная компания входит в холдинг, управляет пятью высокотехнологичными фермами на территории области. Она уже инвестировала свыше 2,8 млрд рублей в развитие животноводческих активов в регионе: на начало 2015 года поголовье КРС превышало 33 тыс. голов, включая материнское в 25,1 тыс. Производственная модель «корова – теленок», которую компания реализует в регионе, сосредоточена на самом сложном этапе цепочки вертикально интегрированного проекта – развитии материнского стада с высокой генетикой и племенных быков-производителей. Калининградские фермы выращивают молодняк, который затем отправляется на откорм и последующую переработку в Брянскую область.

Как нарастить мясо

В течение последних десяти лет свиноводство в России уверенными темпами набирает свои обороты. И хотя до советских показателей 1990 года еще очень далеко, тем не менее, положительные тенденции уже заметны. С 2005 года в России поголовье свиней увеличивается практически ежегодно, рынок демонстрирует глобальное увеличение количества голов – в 2014 году по сравнению с 2004-м прирост составил 43%, констатирует генеральный директор ИК «ГРИФОН-ЭКСПЕРТ» **Александр Петренко**. Ленинградская область вошла в число 15 регионов России, показавших наивысший прирост производства свинины в 2014 году, согласно данным, опубликованным департаментом животноводства и племенного дела Минсельхоза России.

ЭКСПЕРТ С-З № 20-21 (706) 18 МАЯ 2015

С крупным рогатым скотом ситуация не такая позитивная, как в свиноводстве. Негативная тенденция наблюдается на протяжении многих лет. До сих пор на рынок и отрасль в целом сказывается массовый забой крупного рогатого скота в начале 90-х годов, в том числе молочных коров. И эта тенденция, к сожалению, продолжается, за последние десять лет поголовье КРС снизилось на 17%. Российские «антисанкции» напрямую изменили рынок мяса в 2014 году. Сравнительный анализ 2013 и 2014 годов показывает значительное снижение импортных поставок свинины – на 40%. Импорт говядины по итогам 2014 года изменился не так значительно, как поставки свинины – объем ввоза говядины в Россию в 2014 году по сравнению с 2013-м снизился лишь на 8%.

Эксперты отмечают, что 2015 год дал новый импульс производству – импортозамещение мясной продукции набирает более серьезные обороты. Оперативные данные ФТС показывают увеличение темпов снижения импорта как мяса свинины, так и мяса говядины в январе 2015 года по сравнению с январем 2014-го. Так, по состоянию на 2 февраля 2015 года объем импортных поставок свинины снизился по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года на 88%, объем импортных поставок говядины снизился на 61%.

Однако сами производители не так оптимистичны. Президент группы компаний «Пулковский» **Иван Кара** полагает, что введение санкций не оказало какого-либо влияния на производство свинины в регионе, новые проекты участниками рынка не запускались, так как в 2013 году свиноводство было в убытке, вызванном удорожанием кормов и понижением цены мяса. «Снижение импорта произошло параллельно со снижением потребления мяса, россияне стали экономить. Поэтому производимого на территории страны мяса достаточно для потребителей. Как только потребление повысится, снова будет острая нехватка мяса», – считает он. Выходит, что скорее для отрасли политическая нестабильность породила только минусы – не стоит забывать, что производителей серьезно подкосили высокие ставки по кредитам.

Как оценивает ситуацию в отрасли Александр Петренко, при сохранении текущих тенденций: увеличении объемов производства КРС, уменьшении поголовья КРС, снижении объемов импорта говядины – ситуация в данной отрасли животноводства усугубится, и на рынке мяса КРС может возникнуть дефицит. «Со свининой ситуация несколько лучше, – заметил он. – В 2014 году рост объемов производства свиней на убой в живом весте по сравнению с 2013-м составил 5,7%, это при годовом росте поголовья в 2,6%. Поэтому снижение импорта мяса свинины не так значительно отразится на данном рынке, как на рынке мяса говядины».

Показатели развития

Говоря о регионах России, специализирующихся на выращивании крупного рогатого скота, около 50% всего объема производства крупного рогатого скота приходится на два федеральных округа России: Приволжский (31,5%) и Сибирский (19,2). Что касается Северо-Запада, в регионе в 2014 году было произведено 90,4 тыс. тонн крупного рогатого скота на убой в живом весе, что составляет всего 3,1% от общего объема по России. Как объясняют эту тенденцию эксперты, для мясного животноводства требуются большие территории, в то время как специализацией СЗФО все же остаются другие секторы сельского хозяйства. Ленинградская область изначально специализировалась на мо-

лочном животноводстве, которое сейчас занимает ведущее место в агропромышленном комплексе региона. Сказывается и климатический фактор. По оценкам старшего научного сотрудника Северо-Западного научно исследовательского института экономики и организации сельского хозяйства **Виктории Смирновой**, природные условия большинства областей СЗФО не позволяют производить зерно, остается только закупать. Сложность состоит также в недостатке квалифицированных рабочих кадров, способных работать с дорогостоящим технологичным оборудованием. В этой связи мы наблюдаем негативную тенденцию в Ленинградской области – по сравнению с предыдущим годом было произведено на 5% КРС меньше (в 2013 году было произведено 95,3 тыс. тонн). Лидеров на Северо-Западе два – около 50% КРС производится в двух областях региона: в Ленинградской (31,5%) и Вологодской (23,5). Производство свинины в СЗФО в сравнении с КРС составляет меньший объем от общероссийского – 2,3%, в 2014 году было произведено 214,9 тыс. тонн мяса свиньи. Однако в отличие от КРС был прирост, который по сравнению с предыдущим годом составил 23%. В этом сегменте лидеры совершенно иные – почти 40% свиней на убой производится в Псковской области (38,3%), на Ленобласть приходится около 18% от всего объема. Поголовье свиней и объемы производства свинины за последний год удалось нарастить за счет увеличения объемов производств на завершивших строительство свиноводческих комплексах, выхода в 2014 году на проектную мощность производства откормочной площадки «Агрокомплекс «Приозерное» в Лужском районе.

Предприятия, занимающиеся мясным животноводством, имеют право получения от правительства Ленинградской области всех видов государственной поддержки, в числе которых субсидирование процентной ставки на краткосрочные и инвестиционные кредиты, на приобретение техники, на строительство дорог между объектами сельхозназначения, на мелиорацию и другие. Кроме этого, предприятия, занимающиеся мясным животноводством, получают две специализированные субсидии: на прирост поголовья мясного скота – 20 тыс. рублей на голову; на бычков, реализованных в живом весе, не менее 350 кг – по 6 тыс. рублей на голову.

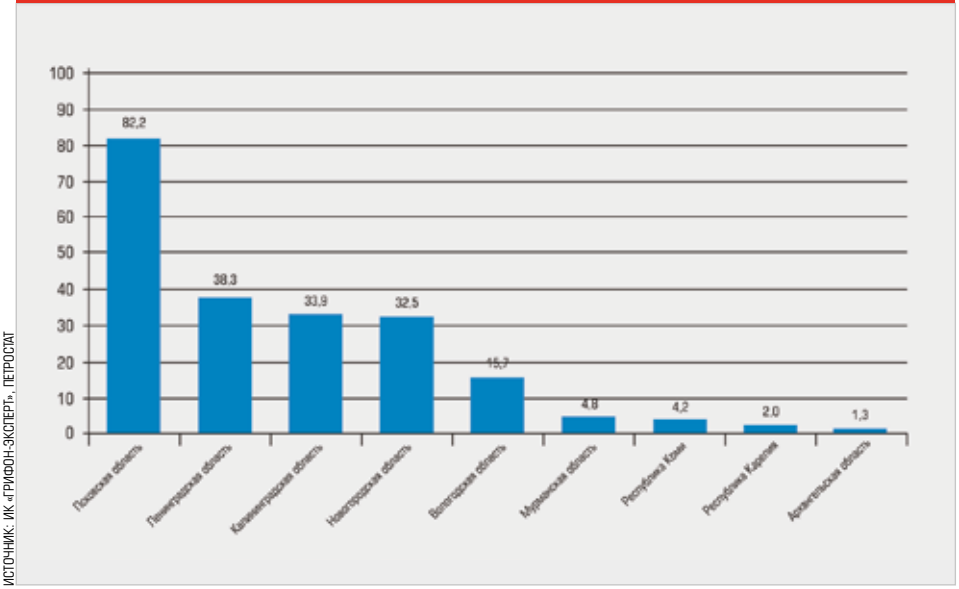
Отсутствие достаточных объемов производства мяса сказывается и на сфере переработки. Общая производственная мощность предприятий мясной отрасли в Ленинградской области сегодня составляет около 197 тыс. тонн готовой продукции в год. Усредненная загрузка мясоперерабатывающих предприятий за 2014 год составила только 46,7% от общей проектной мощности, за 2013-й – 55. В итоге всего переработано мясосырья в убойном весе мяса КРС – 11,5 тыс. тонн, в том числе 3,2 тыс. от производителей Ленобласти; свинины – более 45,7 тыс. тонн, в том числе 14,6 тыс. от производителей Ленобласти. В регионе работают после реконструкции производства ООО «Мясокомбинат «Нейма», успешно проведен первый этап начатой в августе реконструкции производства ООО «Мясная гатчинская компания».

Перспективным форматом развития выступит кластеризация регионов и разделение труда. Успех Вологодской области в молочной индустрии позволяет сохранять конкуренцию в этом сегменте и не гнаться за лидирующим развитием других отраслей, которые будут приоритетны, в свою очередь, для Ленинградской области.

Пока уровень производства свинины и говядины в Ленобласти значительно отстает от уровня потребления. Рынок освободился от импорта, но наращивание мощности производства для производителей в ближайшие год-два пока в планах не стоит. Как и в большинстве отраслей сельского хозяйства, проблемы все те же – кадры и технологии, а также кредитные ресурсы и неготовность банков ими делиться на длительный срок. Решение этих насущных проблем вкупе с государственной поддержкой может способствовать увеличению объема производства и обеспечению регионов Северо-Запада достаточным количеством отечественного мясного продукта.

Санкт-Петербург

Структура производства мяса свиньи, в хозяйствах всех категорий, 2014 г., СЗФО, %.



ИСТОЧНИК: ИК «ГРИФОН-ЭКСПЕРТ», ПЕТРОСТАТ

Для сбыта отечественного мяса возможности есть

Владимир Подвальный, председатель совета директоров ОАО «Великолукский мясокомбинат»:

– Так получается, что в отечественном агропроме правила игры диктует государство. Например, активное развитие производства птицы в последние годы было обусловлено серьезным объемом финансовой поддержки со стороны государства. Что касаетсяразвития производства свинины и говядины, то пока выделяемых бюджетных средств явно недостаточно. Я полагаю, что для увеличения объемов производства отечественной мясной продукции, необходимо усиленно работать всем. Так, в нашем регионе хороший климат, большое количество земель для выпаса, а поэтому наладить воспроизводство крупно-рогатого скота не будет большой проблемой. И для сбыта на российском рынке у местных производителей возможности есть, так как сегодня мы импортируем говядину и при этом наблюдаем ее дефицит. А раз нет избытка продукта, то его всегда можно продать.

ЭКСПЕРТ С-З № 20-21 (706) 18 МАЯ 2015

Ирина Калинкова

Стартапы: условный оптимизм

Сложные экономические условия требуют обновления прежних стратегий развития бизнеса. Однако это вовсе не означает, что потенциал малого предпринимательства и стартап-индустрии истощен

В течение последних 10-12 месяцев экономические условия ведения бизнеса значительно изменились. Международные санкции, в частности, ограничение доступа к международному рынку капитала, а также изменение нефтяной конъюнктуры, обусловили обострение существующих структурных проблем российской экономики. В итоге мы имеем «сверхдорогие» деньги при двузначных показателях годовой инфляции и двукратной девальвации рубля, а также резкое снижение реальных доходов населения.

Так как уровень потребительского спроса прямо пропорционален уровню доходов, большая часть отраслей (за исключением экспорториентированных) ощутили «сжатие» конечного спроса, включая переориентацию в пользу более дешевых субститутов ранее привычных брендов и товарных групп.

Однако именно изменение структуры спроса в кризисный период может стать поводом для решительных перемен практически в любом из действующих видов бизнеса. В том числе представители малого бизнеса и организаторы стартапов получают возможность освоить новые ниши в условиях тенденции к маргинализации локального потребителя в кризис.

ФОТО: YKT.RU

Сектор ИТ и интернет-услуг сохранил свое доминирование в области стартапов (73,6% венчурного рынка)

Кто не спрятался…

Предварительная оценка успешности того или иного бизнеса, особенно в период рецессии, во многом основана на состоянии внутреннего и внешнего спроса. Данный параметр стоит рассматривать как с точки зрения производителей, так и с позиции потребителей.

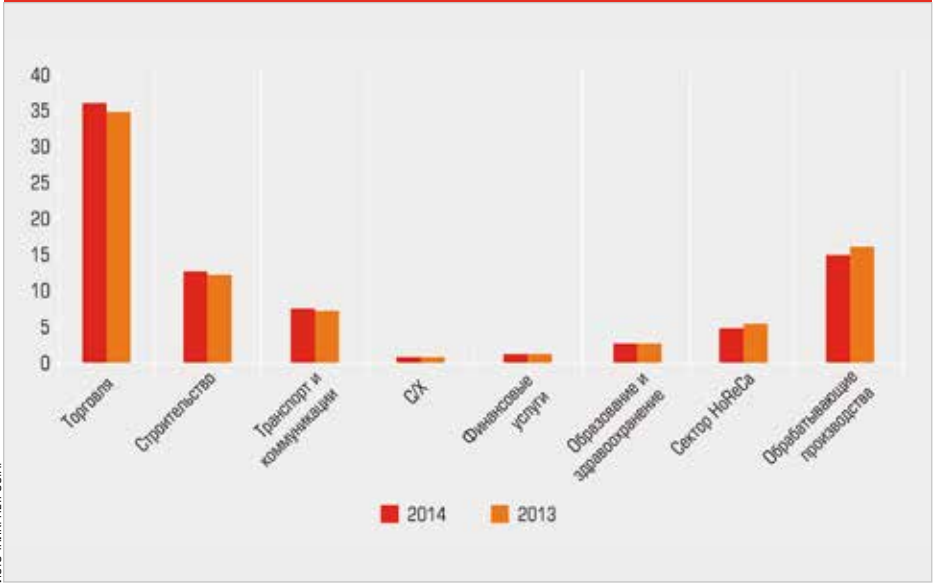
По данным ежемесячного исследования НИУ «Высшая школа экономики» (Институт статистических исследований и экономики знаний и Центр конъюнктурных исследований) «Деловой климат в промышленности в марте 2015 года», одним из ключевых ограничительных факторов для дальнейшей деятельности на российском рынке является «недостаточный спрос на продукцию предприятия на внутреннем рынке». С таким утверждением согласны 49% опрошенных респондентов – порядка 4 тыс. крупных и средних промышленных предприятий. В рамках этого же опроса выяснилось, что в 2015 году заметное снижение спроса отмечалось, в частности, среди организаций текстильного и швейного производства, а также выпускающих транспортные средства и оборудование. При этом в легкой промышленности наблюдается интенсификация использования производственных мощностей (с 64% в феврале до 67 в марте 2015 года). Также без изменений остается загрузка мощностей в деревообрабатывающей отрасли (при наихудшем уровне прибыльности предприятий целлюлозно-бумажного производства, издательской и полиграфической деятельности), пищевой промышленности и опять-таки производстве транспортных средств.

А вот с позиции потребительского рынка, согласно данным аналитического агентства Romir, ключевыми секторами сокращения спроса становятся: развлечения (37% среди 1,5 тыс. опрошенных респондентов старше 18 лет), путешествия (32) и продукты питания в максимальной ценовой категории (30). Также сокращения конечного спроса стоит ожидать в секторах: «общественное питание» (21%), «одежда и обувь» (21), «еда и алкоголь» (15), а также «гаджеты» (15). Напротив, минимальный ущерб со стороны покупателя аналитики Romir ожидают в секторах: «занятия спортом» (5%), «медицина» (4), «мобильная связь» (3) и «транспорт» (3).

Что же касается непосредственно малых предприятий и стартапов, то за 2014 год их количество, к примеру, в Санкт-Петербурге увеличилось на 6% до 1,1 тыс. единиц. По данным Петростата, относительно количества предприятий в

период с 2013 по 2014 годы увеличилась доля представителей оптовой и розничной торговли, строительных организаций, а также транспорта и телекоммуникаций. Напротив, сократилась доля малого бизнеса в обрабатывающем производстве, гостиничном и ресторанном бизнесе, операциях с недвижимостью. Также неизменно малые доли занимают небольшие петербургские компании в сельском хозяйстве, финансовых услугах, образовании и здравоохранении. В итоге оборот малых предприятий в 2014 году вырос на 4,9% к 2013 году (до 1,1 трлн рублей в действующих ценах) и на 6,2% к показателю 2012 года, порядка 60% которого вновь обеспечили представители оптовой и розничной торговли. Наконец, говоря о российском рынке в целом, стоит учитывать наличие уже устоявшегося тренда по отрицательной динамике открытия малых и средних предприятий: коэффициент рождаемости организаций (на 1 тыс. организаций), по данным Росстата, не превышает 100-бальную отметку с 2009 года.

Структура малых предприятий Санкт-Петербурга по сферам деятельности относительно числа предприятий, 2013-2014 гг., ед.



ИСТОЧНИК: ПЕТРОСТАТ

Итого, согласно анализу интегрированных массивов статистических данных, получаем две ключевые зоны бизнес-активности: положительную и отрицательную. К первой относятся: транспортные услуги, торговля, телекоммуникационные услуги и медицина. Напротив, во вторую попали: туризм, сектор HoReCa, общественное питание и пищевая промышленность.

Не выживать, а развиваться

Однако, несмотря на громоздкие аналитические отчеты, наш опрос участников локального рынка малого бизнеса, в том числе и стартапов, показал, что положение дел не так однозначно. В частности, представители секторов, ранее обозначенных как высокорискованные, а именно: общественное питание и розничная торговля пищевыми продуктами – отмечают, что оттока клиентов в последние полгода они не наблюдают, а средний чек продолжает расти вне зависимости от показателей падения реальных доходов или инфляции.

По словам коммерческого директора бистро «Pita's» **Александра Крылова**, открывшего в марте этого года второе помещение закусочной (в престижном месте, на Невском проспекте в Санкт-Петербурге), некоторое сезонное сокращение числа посетителей наблюдалось в самом начале года, тогда как в целом спрос остается стабильным. Так, для открытия первого стрит-фуд заведения с оригинальной монокухней (основной продукт меню – ближневосточная шаверма, или шаурма) было необходимо вложить около 2 млн рублей плюс-минус порядка 10% на непредвиденные расходы, комментирует генеральный директор «Pita's» **Сергей Жилкин**. Что же касается макроэкономической и политической нестабильности, то на стоимость проекта они не оказали заметного влияния. Хотя организаторам все же пришлось пересмотреть меню после исчезновения или критического удорожания отдельных видов продуктов питания.

Кстати, об успешности идеи так называемой монокухни, к примеру, упоминает и генеральный директор «Сырной лавки № 1» **Георгий Парцвания**. «Монопродукт всегда интересен. Впрочем, самым важным аспектом ведения подобного бизнеса, и особенно в кризис, остаются значительные маркетинговые вложения. Чтобы остаться успешным, необходимо тщательно продумать концепцию заведения, интерьер и кухню, а сохранив личностный контакт с покупателем, можно не бояться остаться без продаж. Лично мне импонирует идея дальнейшего капиталовложения в сектор HoReCa – как в высоковостребованный рынок, – отмечает Георгий Парцвания. – Что же касается текущих изменений, то наблюдаемый нами рост количества гостей гармонично сосуществует и при наличии санкционного режима, в рамках которого компания была вынуждена сократить ассортимент импортных сыров, в том числе и в пользу российских производителей, на которых на данный момент приходится около 5% продаваемого нами продукта».

Среди экспертов рынка в бизнес-консультировании также доминируют идеи успешных стартапов в секторах легкой и пищевой промышленности, автомобилестроения, а также дисконт-торговли и консалтинга. Аналитики медийной площадки российского венчурного бизнеса Rusbase, в недавнем прошлом также стартапа, делают дополнительный акцент на необходимости сегментации своего направления под более узкую аудиторию при условии наличия сильного маркетинга, как залога успешного развития во время кризиса. «Кто много работает – тот многого достигает» – таков рецепт антикризисного роста от генерального директора и основателя краудфандинговой площадки Boomstarter **Руслана Тугушева**. При этом практически не имеет значения, чем именно решил заниматься начинающий предприниматель. Кстати, сам Boomstarter также продолжает расти, ощутив лишь небольшое сезонно-паническое падение в начале текущего года.

Наконец, еще одним надежным источником информации об успешности тех или иных стартапов и малого бизнеса являются банки, предоставляющие им необходимое финансирование. Так, по словам руководителя аналитического центра МСП Банка **Натальи Литянской**, «главными клиентами программ финансирования МСП являются представители неторгового сегмента – таких предпринимателей 76%. Преимущественно это сфера услуг (36%), где лидируют транспортные и телекоммуникационные услуги, и промышленные предприятия (23), среди которых активнее всего обращаются за кредитами предприятия пищевой промышленности и производства строительных материалов».

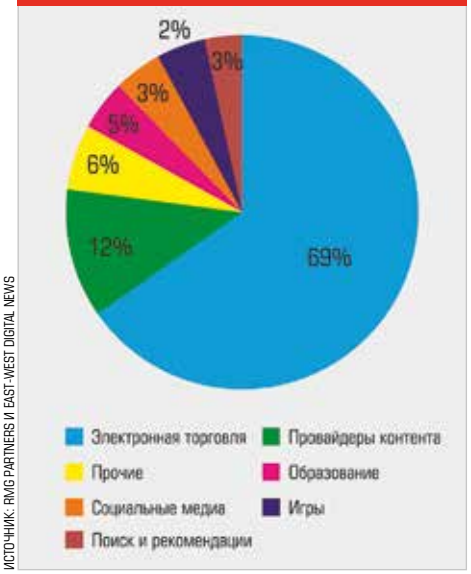
А вот по данным управляющего директора стартапа – представителя сферы банковских услуг «Модульбанк» **Оле-**

ЭКСПЕРТ С-З № 20-21 (706) 18 МАЯ 2015

Структура российского венчурного рынка промышленных технологий в 2014 году, %

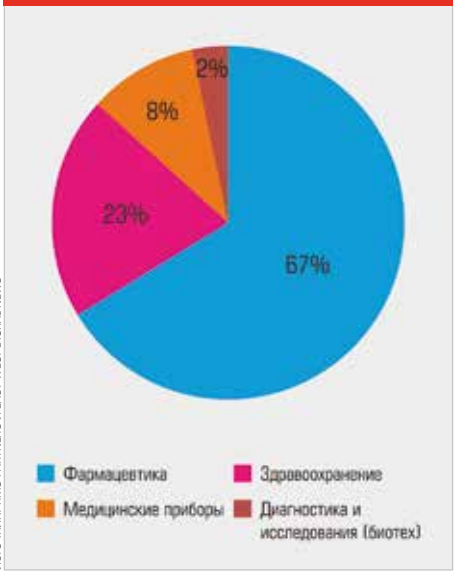
ИСТОЧНИК: RMG PARTNERS И EAST-WEST DIGITAL NEWS

Структура российского венчурного рынка программного обеспечения и Интернет-услуг B2C в 2014 году, %



ИСТОЧНИК: RMG PARTNERS И EAST-WEST DIGITAL NEWS

Структура российского венчурного рынка биотехнологий в 2014 году, %



ИСТОЧНИК: RMG PARTNERS И EAST-WEST DIGITAL NEWS

га Лагуты, большая часть их клиентов владеет бизнесом в ИТ-области, а также сфере услуг и торговле, причем ИТ-сектор уверенно лидирует. «Сейчас, по нашим наблюдениям, нет спада в общей деловой активности. Это, как ни странно звучит, связано с кризисом. Предприниматели стали более внимательно смотреть на банковские условия и считать деньги. По нашей статистике, в «Модульбанке» равное количество тех клиентов, кто открыл первый счет, и предпринимателей, которые перешли к нам из другого банка», – комментирует Олег Лагута.

Снижение венчурных «посевов»

Говоря о стартапах, трудно не упомянуть и о высокорискованном венчурном рынке, в частности российских ИТ-проектов.

В условиях отсутствия развитой стартап-инфраструктуры, создание условий по обеспечению доходности инвестора на российском рынке реализуется через так называемые дивидендные модели доходности и продажу контрольных пакетов компаний в случае неуспеха или исчерпания потенциала самостоятельного развития бизнеса, отмечают аналитики RMG Partners. Соответственно, в 2014 году инвесторы активнее выходили из стартапов, понимая, что наличие большого портфеля – неоправданный экономический риск. По сравнению с 2013 годом число выходов инвесторов из проектов увеличилось с 11 до 29, причем ожидаемо, наиболее масштабная распродажа прошла на волне общей паники в декабре 2014 года, после чего начался активный отток инвесторов из страны. Кроме того, оставшиеся на рынке инвестиционные фонды начали переориентацию на более поздние стадии сделок (с посевной на стадии экспансии и зрелости).

По итогу прошедшего 2014 года, большинство сделок пришлось на первый квартал, когда еще не в полной мере проявились последствия геополитической конфронтации и кризисных явлений в экономике. В результате объем венчурных инвестиций в 2014 году за счет успешного первого квартала оказался существенно выше, чем годом ранее (привлечено 788 млн долл. в ходе 465 сделок). Что же касается структуры рынка, то сохраняется одна из главных особенностей – «разделение труда» между частными и государственными инвесторами. Частные фонды, корпоративные инвесторы и бизнес-ангелы больше половины средств направляют на ИТ, тогда как технологические и биотехнологические проекты поддерживаются государственными институтами развития и в режиме ГЧП.

В итоге в 2014 году сектор ИТ и интернет-услуг сохранил свое доминирование (73,6% венчурного рынка), хотя и произошло некоторое снижение. Главная заслуга отрасли – рост инвестиций в промышленные технологии и биотехнологии. Однако изменения, произошедшие в 2014 году внутри самого ИТ-сектора, тоже заслуживают внимания. Сегмент B2C по-прежнему является основой российской венчурной индустрии и не теряет своей актуальности, однако по мере его насыщения доля в общем объеме инвестиций падает (с 61 до 42%).

В первом квартале 2015 года в лидерах венчурного рынка по-прежнему разработка программного обеспечения и связанные с ней сервисы, а также медиастартапы. Финансовые технологии и робототехника постепенно набирают силу и уже потеснили электронную коммерцию с прежних позиций рынка. Также в стадии активизации находятся образовательные проекты и проекты по развитию биотехнологий.

На плаву

Что касается текущих вопросов сотрудничества с малыми предприятиями и стартапами со стороны других «инфраструктурных» организаций (банков, фондов, частных инвесторов и государства), то участники рынка уже начали предоставлять ряд специальных или «антикризисных» предложений. Так, по оценкам МСП Банка, наиболее популярным среди стартаперов является микрофинансирование, причем через микрофинансовые организации и региональные фонды. Прежде всего потому, что банки менее охотно работают с начинающим бизнесом, тем более в текущих непростых условиях. Микрофинансовые организации более лояльны по требованиям к заемщикам, а суммы микрозаймов, которые они предоставляют, вполне достаточны для молодого бизнеса. «А так как мы, – отмечает Наталья Литянская, – предоставляя фондирование, ограничиваем ставку для конечного заемщика, ресурсы для малых предприятий становятся вполне доступными, особенно при работе через региональные фонды, у которых есть дополнительные механизмы компенсации процентных платежей».

Кроме процентного дисконта, весьма популярной мерой поддержки являются онлайн-услуги для малого бизнеса, в частности – услуги бухгалтерского уче-

та и юридического сопровождения. «Дистанционные консультации позволяют предпринимателю сосредоточиться на бизнесе и правильно заложить юридические основы с самого начала. Понимая важность этого процесса, «Модульбанк», к примеру, предложил новым клиентам воспользоваться услугами юриста бесплатно в течение двух месяцев. Для ИТ-клиентов, которые достаточно часто взаимодействуют с зарубежными партнерами, мы пересмотрели процедуру валютного контроля. Большинство функций по оформлению документов и другие действия, занимающие время клиента, мы взяли на себя. Такие меры повысили спрос на услуги нашего сервиса», – подытожил Олег Лагута.

Наконец, пока государство в лице госфондов взяло курс на точечную программу поддержки тех проектов, которые готовы развиваться на внутреннем рынке, в правительственных коридорах продолжается обсуждение программ поддержки малого и среднего предпринимательства. В частности, согласно данным Комитета по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга, в государственной программе «Развитие предпринимательства и потребительского рынка в Санкт-Петербурге» на 2015-2020 годы на малый и средний бизнес приходится чуть более 2 млрд рублей на шесть лет, а также отдельно на развитие оптовой и розничной торговли и общественного питания еще порядка 5,7 млрд. Как и в других регионах России, петербургские предприниматели, в зависимости от статуса их бизнеса, могут претендовать на финансовую, имущественную, информационную, консультационную, правовую и кадровую поддержку.

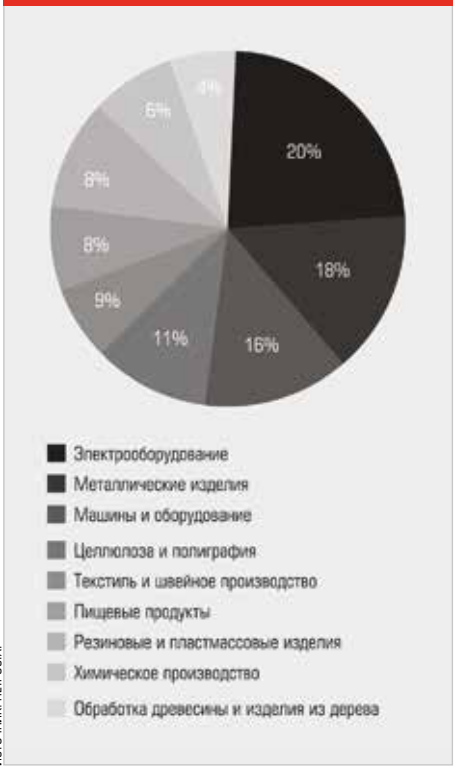
Последним из правительственных нововведений в сфере налоговых преференций для стартапов является законопроект о внесении изменений в закон Санкт-Петербурга «Об установлении на территории Санкт-Петербурга налоговой ставки для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения». Согласно обсуждаемому документу, впервые зарегистрировавшиеся индивидуальные предприниматели из сферы обрабатывающей промышленности смогут претендовать на нулевую ставку налога до тех пор, пока суммарная выручка предприятия в любом из налоговых периодов не превысит 30 млн рублей. Инициатива по-прежнему обсуждается.

Впрочем, за последние пять-семь лет было реализовано уже несколько десятков различных инициатив по поддержке малого бизнеса и открытия стартапов, большая часть которых все еще не работает в полной мере. И все же аналитики отмечают, что прошедший 2014 год впервые смог продемонстрировать как достойный рост объемов, оборачиваемых на инвестиционном стартап-рынке капиталов, так и качество инвестиционной политики государства и частных фондов в периоды относительной стабильности (январь – июнь) и резкого спада (июль – декабрь и начало 2015 года).

Вывод напрашивается «условно-оптимистичный»: успешно пережить экономический кризис смогут представители самых различных отраслей. Хотя ключевые преференции, вероятнее всего, окажутся в руках предприятий, предоставляющих транспортные и телекоммуникационные услуги, дисконт-розницу, услуги общественного питания и производства продуктов, продукты ИТ-сектора (разработка программного обеспечения, медиаиндустрия, финансовые технологии и робототехника), а также отдельные образовательные проекты и биотехнологические проекты. Конечно, все это лишь при наличии индивидуальной маркетинговой стратегии (и дополнительной поддержки со стороны банковского сектора и государства).

Санкт-Петербург

Структура малых предприятий Санкт-Петербурга в сфере обрабатывающего производства относительно числа предприятий, 2014 гг, ед.



ИСТОЧНИК: ПЕТРОСТАТ

РЕКЛАМА
САМЫЙ ЗДОРОВЫЙ БИЗНЕС!
ЗАРАБОТАЙ
3,5 МИЛЛИОНА РУБЛЕЙ
ЕЩЕ ДО ОТКРЫТИЯ КЛУБА
ТОНУС КЛУБ
ЕВРОПЕЙСКАЯ СЕТЬ ЖЕНСКИХ КЛУБОВ
• Лучшая франчайзинговая сеть в сфере красоты и здоровья
• Основана в 2002 году
• Комплексное обучение
• Профессиональная поддержка
• Уникальная программа smart-тренировок
• Нас любят клиенты!

Елена Бережная,
Олимпийская чемпионка
по фигурному катанию
Официальное лицо бренда
WWW.TONUSCLUB.RU
+7 (812) 244-05-08

ЭКСПЕРТ С-З № 20-21 (706) 18 МАЯ 2015

Татьяна Макурова, Роман Романюк

Банковский сектор – дрожь от рисков и ожиданий

В 2015 году наибольшие проблемы возникнут у средних российских банков – у них хуже качество активов, ниже рентабельность и высокая зависимость от подорожавших источников пассивов

При этом очевидно, что три десятка крупнейших банков страны, на которые пришлось 85% прибыли банковской системы в 2014 году, и в 2015 году имеют все шансы получить прибыль.

23 апреля в рамках Банковской конференции «Эксперт Северо-Запад» пригласил профессионалов отрасли, чтобы обсудить актуальные проблемы, имеющиеся в банковской сфере, в преломлении основных макроэкономических тенденций. Особое внимание было уделено сравнению текущего кризиса с кризисом 2008-2009 годов. Подробные презентации о ситуации в банковской системе были представлены **Михаилом Матовниковым**, главным аналитиком Сбербанка, а также **Александром Ивантером**, заместителем главного редактора журнала «Эксперт».

Операция «девальвация»

Снижение цен на нефть, влияние санкций в связи с возвращением Крыма и ситуацией на Украине, усиление оттока капитала в совокупности привели к существенному ослаблению рубля. При этом масштаб девальвации превысил уровень, обусловленный фундаментальными переменными. Во втором полугодии 2014 года масштаб девальвации почти вдвое превзошел уровень 2008-2009 года.

Вследствие девальвации рубля банковская система, не исключая крупнейших банков, столкнулась со снижением достаточности капитала (норматив Н1 – отношение размера собственных средств банка к сумме его активов, взвешенных по уровню риска; минимальный уровень 10%), вплотную приблизившись к минимальному значению. Благодаря временным послаблениям ЦБ, действующим до 1 июля 2015 года (разрешено для целей расчета Н1 активы считать по курсу на 1.10.2014 – 39,89 руб./долл.; ценные бумаги можно перенести в инвестиционный портфель и не отражать убытка и т.п.), достаточность капитала формально выросла, но в реальности все еще балансирует на грани дозволенного. Как результат, ряд банков может столкнуться с неплатежеспособностью.

Вторая угроза – снижение качества кредитного портфеля. Ускорился рост доли просроченных кредитов, он продолжится в течение всего 2015 года (помимо ситуации с российскими заемщиками, у крупных банков имеется значительный объем риска на Украине). Как и в кризис 2008-2009 годов, основной рост просроченной задолженности придется на второй год кризиса, когда возможности реструктуризаций будут исчерпаны. Для многих банков необходимость создавать резервы может стать серьезным фактором убыточности в 2015 году. В данной связи также отметим, что по опыту кризиса 2009 года потери банков-кредиторов увеличились из-за многочисленных злоупотреблений в ходе исполнительного производства.

ФОТО: АРХИВ «ЭКСПЕРТ С-З»

По мнению главного аналитика Сбербанка Михаила Матовникова, банковская система является главной жертвой кризиса

Важную роль играет господдержка

Павел Петровский, старший вице-президент, заместитель директора дирекции корпоративного бизнеса ОАО «АБ «РОССИЯ» (лауреат премии «Эксперт года в банковском секторе»):

– Хотелось бы отметить высокий уровень подготовки конференции, в особенности содержание выступлений ключевых докладчиков – Александра Ивантера, заместителя главного редактора журнала «Эксперт» (Москва) и Михаила Матовникова, главного аналитика Сбербанка.

Я согласен с оценками коллег, которые прогнозируют ряд значимых для банковского бизнеса трендов. В частности, ожидание снижения доходности операций. Действительно, банки оказываются в ситуации, когда они лишены возможности повысить процентную ставку по ряду кредитов, выданных в результате проведения конкурсных процедур, поскольку условия данных процедур не предполагают изменения процентной ставки или ставка формируется на основе ставки рефинансирования, которая в свою очередь осталась на прежнем, докризисном, уровне.

Затрагивая перспективы развития кредитования корпоративного бизнеса, отмечу, что действительно рост уровня кредитных рисков заставляет банкиров более избирательно подходить к потенциальным заемщикам, выдвигая дополнительные требования к обеспечению по кредитам.

И в этом контексте особо важную роль будет играть государственная поддержка в форме предоставления госгарантий для антикризисного развития предприятий и реструктуризации ранее привлеченных средств. ■

Третья угроза – снижение доходности операций. Ввиду роста стоимости пассивов из-за увеличения ключевой ставки ЦБ соответствующим образом увеличилась и стоимость привлеченных средств (как непосредственно кредитов ЦБ – а они составляют до 10% пассивов, так и привлекаемых депозитов юридических и физических лиц). При этом по большей части ранее выданных кредитов ставки фиксированные, что является для банков главным источником процентного риска. А рост ставок кредитования по вновь выдаваемым кредитам снижает спрос на финансирование по стороны клиентов.

Недавние потрясения от финансовой турбулентности, отзывы лицензий банков, безусловно, повлияли на уровень доверия к банковской системе. Несмотря на то что в 2015 году ситуация во многом успокоилась и в банках наблюдается приток средств клиентов, тем не менее, сохраняется риск оттока средств. Уровень доверия населения к банковской системе заметно расшатан, несмотря на безупречное исполнение обязательств Агентством по страхованию вкладов и повышение страховой суммы, подлежащей возмещению вкладчикам при отзыве лицензии банка. Юридические лица в силу недоверия к банковской системе перестраховываются, переводя счета в банки с госучастием, что ослабляет позиции частных банков, при этом юрлица также не имеют склонности к сбережениям.

Банковская система в декабре – феврале получила убыток в размере 230 млрд рублей, или 3% капитала, выйдя на прибыльность (и то с учетом послаблений ЦБ в части бухгалтерского учета) только в марте.

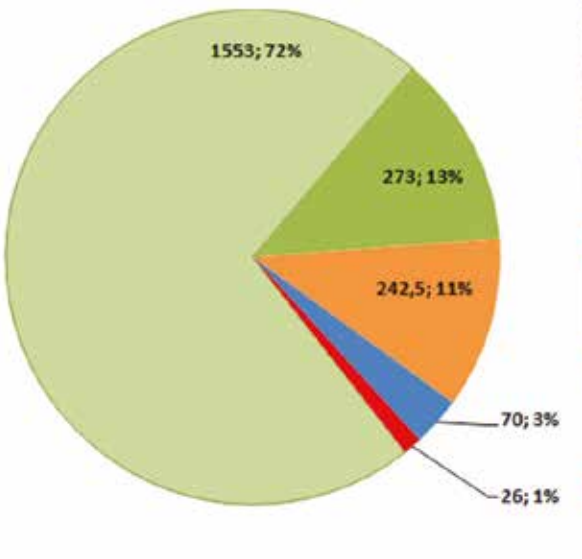
В силу вышеуказанных факторов банковская система сталкивается с существенными ограничениями для роста кредитования. Несмотря на то что поддерживающие меры государства держат в фокусе проблемы банковской системы – так, 85% антикризисного плана в денежном выражении направлено на поддержку банков и кредитования, – проблема доступности кредитных средств по-прежнему остается актуальной. Так, например, в январе текущего года ставки кредитования для среднего бизнеса превысили 22-25%. В целом спрос на кредиты упал в два-три раза как со стороны корпоративного сектора, так и со стороны населения.

Кредитный портфель начал сокращаться с начала 2015 года, повторяя опыт 2009 года. Причем стоит отметить, что статистический рост кредитного портфеля в декабре 2014-го – феврале 2015-го во многом определялся переоценкой валютной части кредитного портфеля.

При этом рост процентной ставки является ведущим, но далеко не исчерпывающим фактором. Так, для населения весьма значимую роль играют опасения потери работы, объективно осознаваемое потенциальными заемщиками снижение возможности платить по кредитам под влиянием падения доходов и роста потребительских цен. Усугубляет ситуацию и ужесточение кредитных стандартов со стороны ЦБ под влиянием увеличения макроэкономических рисков. В корпоративном секторе наблюдается переоценка потребностей в банковском финансировании под влиянием снижения спроса на продукцию предприятий, сворачивания инвестиционных программ из-за неблагоприятной экономической ситуации.

В результате банки уже начинают снижать ставки и упрощать процедуры выдачи кредитов, но возросший уровень кредитных рисков заставляет

Направления расходования средств в рамках антикризисного плана, млрд рублей (85% расходов антикризисного плана направлено на поддержку банков и кредитования)



Увеличение капитала банков	**1552**
через АСВ за счет ОФЗ	1000
из ФНБ	250
ВЭБ и Росэксимбанк	301
Росагролизинг	1
Поддержка кредитования	**273**
Гарантии по кредитам	230
Субсидирование процентов	23
Субсидирование ипотеки	20
Поддержка регионов	**243**
Бюджетные кредиты	160
Субсидии на занятость	52,5
Субвенции на безработных	30
Поддержка экономики	**70**
Сельское хозяйство	50
Утилизация авто	10
Малый бизнес	5
Субсидии на закупку техники	5
Социальная политика	**26**
Лекарственное обеспечение	16
Поддержка инвалидов	10

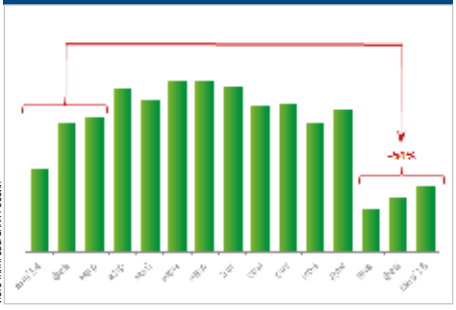
На диаграмме не представлены расходы на индексацию пенсий на уровень инфляции 2014 года (168 млрд рублей), т.к. данная мера не является в полном смысле частью антикризисного плана, а отражает обычный порядок работы Правительства, не включены расходы на субсидирование ипотеки, формально в антикризисный план не включенные

ИСТОЧНИК: СБЕРБАНК РОССИИ

Динамика заявок на кредиты сегмента крупного и среднего бизнеса

ИСТОЧНИК: СБЕРБАНК РОССИИ

Динамика объема заявок на потребительские кредиты

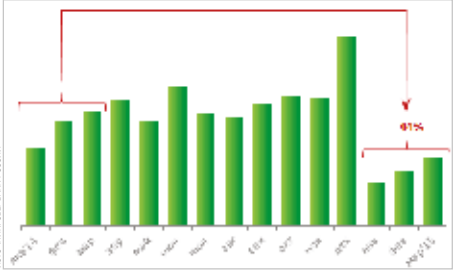


ИСТОЧНИК: СБЕРБАНК РОССИИ

Динамика заявок на кредиты сегмента малого и микробизнеса

ИСТОЧНИК: СБЕРБАНК РОССИИ

Динамика объема заявок на жилищные кредиты



ИСТОЧНИК: СБЕРБАНК РОССИИ

ЭКСПЕРТ С-З № 20-21 (706) 18 МАЯ 2015

Дефицит прибыли, капитала и клиентов

Александр Ивантер, заместитель главного редактора журнала «Эксперт» (Москва):

– Самыми острыми проблемами российского банковского сектора в текущем году станут резкое сужение возможностей получения прибыли на фоне снижения совокупного кредитного портфеля и роста резервирования, а также жесткий императив докапитализации, в том числе у многих крупнейших банков.

В то же время кризис краткосрочной ликвидности потерял остроту декабря-января, а пик проблемы «плохих корпоративных долгов» накроет банковскую систему лишь в первом квартале будущего года. Восстановление роста совокупного кредитного портфеля не стоит ожидать раньше второго-третьего кварталов 2016 года. Таковы ключевые выводы дискуссии, состоявшейся в ходе Банковской конференции журнала «Эксперт Северо-Запад», собравшей в конце апреля питерских и московских аналитиков и банкиров Северо-Западного федерального округа.

«Если не учитывать регуляторных послаблений Банка России, введенных в разгар острой фазы финансового кризиса в середине декабря прошлого года, то значение норматива достаточности капитала в целом по системе сейчас находится ниже 11%, – заявил в своем докладе на конференции **Михаил Матовников**, исполнительный директор – главный аналитик Сбербанка. – Государственная программа докапитализации банков посредством ОФЗ поможет решить проблему. Но она лишь закроет дыру, но не дает ресурсов. Кроме того, не надо забывать, что это очень дорогой капитал, банки смогут его перевести в деньги по ставке не менее чем ключевая ставка плюс один процент».

Что касается маржинальности бизнеса, то Матовников считает себя оптимистом, прогнозируя чистый финансовый результат в целом по системе по итогам текущего года в размере около 250 млрд рублей (против 589 млрд в 2014 году). Прогноз центрального банка скромнее – 100-150 млрд рубей «Единственная беда состоит в том, что эта прибыль очень неравномерно распределена по банковской системе, – уточнил Матовников. – Порядка 80% прибыли зарабатывает первая десятка крупнейших банков. Так например, Сбербанк в прошлом году заработал 55% всей доналоговой прибыли российской банковской системы».

По итогам первого квартала банковская система заработала всего 6 млрд рублей прибыли, при этом и январь, и февраль (вслед за декабрем) приносили системе чистые убытки. По состоянию на 1 апреля того года ровно четверть (201 из 809 работающих) российских банков показали убытки. При этом пока что ситуация в первом эшелоне выглядит существенно хуже средней. В Топ-100 по активам убыточны 42 банка, в том числе все (!) госбанки, кроме Сбербанка. «Значительная часть прибыли в начале года оказалась зафиксирована банками, находящимися под санацией, – добавляет Матовников. – В свое время они создали много резервов, а теперь, оказавшись под санацией, имеют возможность их частично распустить».

Происходит сжатие и ряда других обобщающих показателей деятельности банковской системы. По расчетам руководителя проектов Аналитического центра «Эксперт Урал» **Сергея Селянина**, по итогам первого квартала совокупные активы, без учета переоценки валютной составляющей, сократились на 5%, портфель корпоративных кредитов – на 3%, в том числе кредитная задолженность индивидуальных предпринимателей – на 10%. При этом накопленный объем просроченных ссуд подскочил за три месяца сразу на 20%.

«Многие банки по итогам квартала снижали кредитный портфель, и наш банк не исключение, подтвердил дистанционные расчеты экспертов старший вице-президент питерского БФА Банка **Юрий Манулис**. – А вот с платежеспособностью банков угроз нет, краткосрочная ликвидность находится на достаточном уровне. Но если говорить о среднесрочной ликвидности, то ее уровень сейчас существенно ниже, чем в прошлом году. А долгосрочных средств как не было раньше у банков, так и нет сейчас».

По мнению Манулиса, простая арифметика показывает, что кредитовать нужно от 20% годовых. Если мы начинаем задумываться о кредитовании 20% годовых, примерять эти кредиты к конкретным заемщикам, то оказывается, что данные кредиты уже данному заемщику не по карману по такой стоимости. «Получается такой замкнутый круг, что те ставки, которые мы можем предложить сейчас по кредитам в свою очередь дополнительно увеличивают кредитные риски, и кредитовать выгодно с положительной маржой для банков сейчас невозможно», – резюмировал банкир. На нашей памяти это первое публичное признание коммерческого банкира в том, что системно высокие кредитные ставки являются самостоятельным фактором, увеличивающим риски потенциальных заемщиков.

Банковская конференция в Санкт-Петербурге стала шестой региональной отраслевой дискуссионной площадкой медиахолдинга «Эксперт». Проект, запущенный коллективом журнала «Эксперт Урал» в Екатеринбурге в 2008 году, успешно развивается. В 2009-2014 годах регулярные конференции банкиров, представителей надзорных органов и аналитиков стали проводиться журналом «Эксперт Сибирь» в Новосибирске, «Экспертом Юг» – в Ростове-на-Дону и Краснодаре, «Экспертом-Татарстан» – в Казани. ■

более избирательно подходить к потенциальным заемщикам.

Кризис среднего сектора

Наиболее уязвима группа средних банков, к которым можно отнести кредитные организации из Топ-200 помимо первой тридцатки. Несмотря на то что крупнейшие банки получают большую часть капитала – на них приходится 85% прибыли системы в 2014 году (они и в 2015 году имеют все шансы получить прибыль, а не убыток), а также 81% совокупного кредитного портфеля, средние банки играют свою роль в экономике. Сейчас у них объективно хуже качество активов, ниже рентабельность, высока зависимость от подорожавших источников пассивов. Оценочный финансовый результат по итогам 2015 года для группы средних банков – убыток в размере 120 млрд рублей, или 8,6% капитала. При этом средние банки могут не рассчитывать на увеличение капитала за счет ОФЗ и ФНБ.

Анализ и оценка финансовых показателей и прогнозируемых результатов крупных, средних и мелких российских банков.

На протяжении 2014 года около 90 кредитных организаций лишились лицензий. При этом на спасение 12 зашатавшихся банков государство потратило больше, чем на выплаты вкладчикам банков, лишенных лицензий. Так, в 2014 году ЦБ РФ выделил Агентству по страхованию вкладов 262,2 млрд рублей на санацию 12 банков (не считая 127 млрд рублей, решение о выделении которых на санацию банка «Траст» было принято в самом конце 2014 года), в то время как на возмещение пострадавшим вкладчикам АСВ потратило в 2014 году порядка 164,3 млрд рублей. В ноябре 2014 года

Анализ и оценка финансовых показателей и прогнозируемых результатов крупных, средних и мелких российских банков

	30 крупнейших банков	Прочие банки из Топ-200	Банки ниже 200 места по активам
Доля в кредитах	81%	16 %	3%
Кредиты экономике, трлн рублей	36,4	6,2	1,2
Резервы по кредитам в 2015 году (оценка), млрд рублей	1680	270	50
Средства ЦБ, трлн рублей	8,4	0,8	0,1
Проценты по кредитам ЦБ в 2015 году (оценка), млрд рублей	980	115	15
Капитал, млрд рублей	5500	1400	400
Фин. результат в 2015 году (оценка), млрд рублей / % капитала	+370 / 6,7%	-120 / -8,6%	прибл. 0 / 0%
Увеличение капитала за счет ОФЗ и ФНБ, млрд рублей	840	30	0

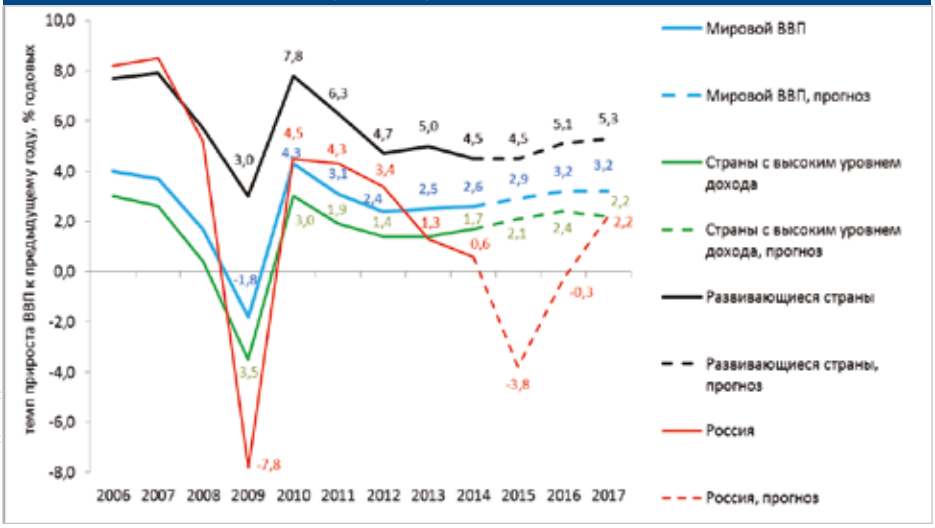
ИСТОЧНИК: СБЕРБАНК РОССИИ

Крупнейшие банки получают большую часть капитала, на них приходится 85% прибыли системы в 2014 году, и они в 2015 году имеют все шансы получить прибыль.
Наибольшие проблемы – у средних банков: у них хуже качество активов, ниже рентабельность, высока зависимость от подорожавших источников пассивов.

Снижение реальных доходов населения, по мнению МЭР, в 2015 году будет более сильным, чем в кризис 2009 года, но не дотянет до спада 1998-99 годов

ИСТОЧНИК: МЕДИАХОЛДИНГ «ЭКСПЕРТ»

Начиная с 2013 года, темпы роста экономики России становятся ниже среднемировых. В 2015 году ВБ прогнозирует спад в РФ в размере почти 4% ВВП на фоне ускорения роста мировой экономики



ИСТОЧНИК: МЕДИАХОЛДИНГ «ЭКСПЕРТ»

глава ЦБ **Эльвира Набиуллина** заявила о завершении значительной части работы по очистке российского банковского сектора от недобросовестных участников.

Голубые воришки

Однако анализ, проведенный Михаилом Матовниковым, показывает, что основная причина банкротства значительной части банков отнюдь не реализация экономических рисков, а банальное разворовывание банка. Результаты обследования банков, в которые назначена временная администрация, в 2014 году показывают, что в 28 банках, анализ состояния которых завершен временной администрацией, наблюдались следующие злоупотребления. Стоимость активов в среднем составила всего 37% обязательств. В 100% случаев наблюдался вывод активов, а в 25% были зафиксированы факты сокрытия или пропажи документов. В двух случаях банки не показывали на балансе реально привлеченные вклады, также в двух случаях превращали обязательства перед юрлицами в требования физлиц, а еще в трех случаях наблюдалось приоритетное гашение обязательств.

Факты злоупотреблений в банках, лишенных лицензии в 2014 году.

За чей счет банкет

Так или иначе отзывы лицензий и банкротства банков негативно влияют на доверие к банковской системе, от чего страдают даже добросовестные игроки.

По мнению Михаила Матовникова, банковская система является главной жертвой кризиса, поскольку в целом последствия для банков по всем фронтам негативные. В то время как последствия кризиса для экономики, помимо негативного, имеют и выраженный положительный эффект (в частности, рост конкурентоспособности отечественной продукции ввиду санкций). Александр Ивантер отмечает, что в более широком смысле «кредитором последней инстанции в данном кризисе» в итоге все равно станет население страны – именно оно «оплатит» кризис снижением жизненного уровня. Сокращение реальных доходов и потребительских расходов может достичь 20-25%, и на конец первого квартала пройдена только половина пути.

Стоит отметить, что если в 2009 году Россия ощутила на себе «прелести» мирового финансового кризиса, который поразил цивилизованный мир, то кризис 2014-2015 годов – чисто российское явление. А потому и выход из него – комплексная задача как для властей страны, так и для всего банковского сообщества России. ■

Санкт-Петербург

ЭКСПЕРТ С-З № 20-21 (706) 18 МАЯ 2015

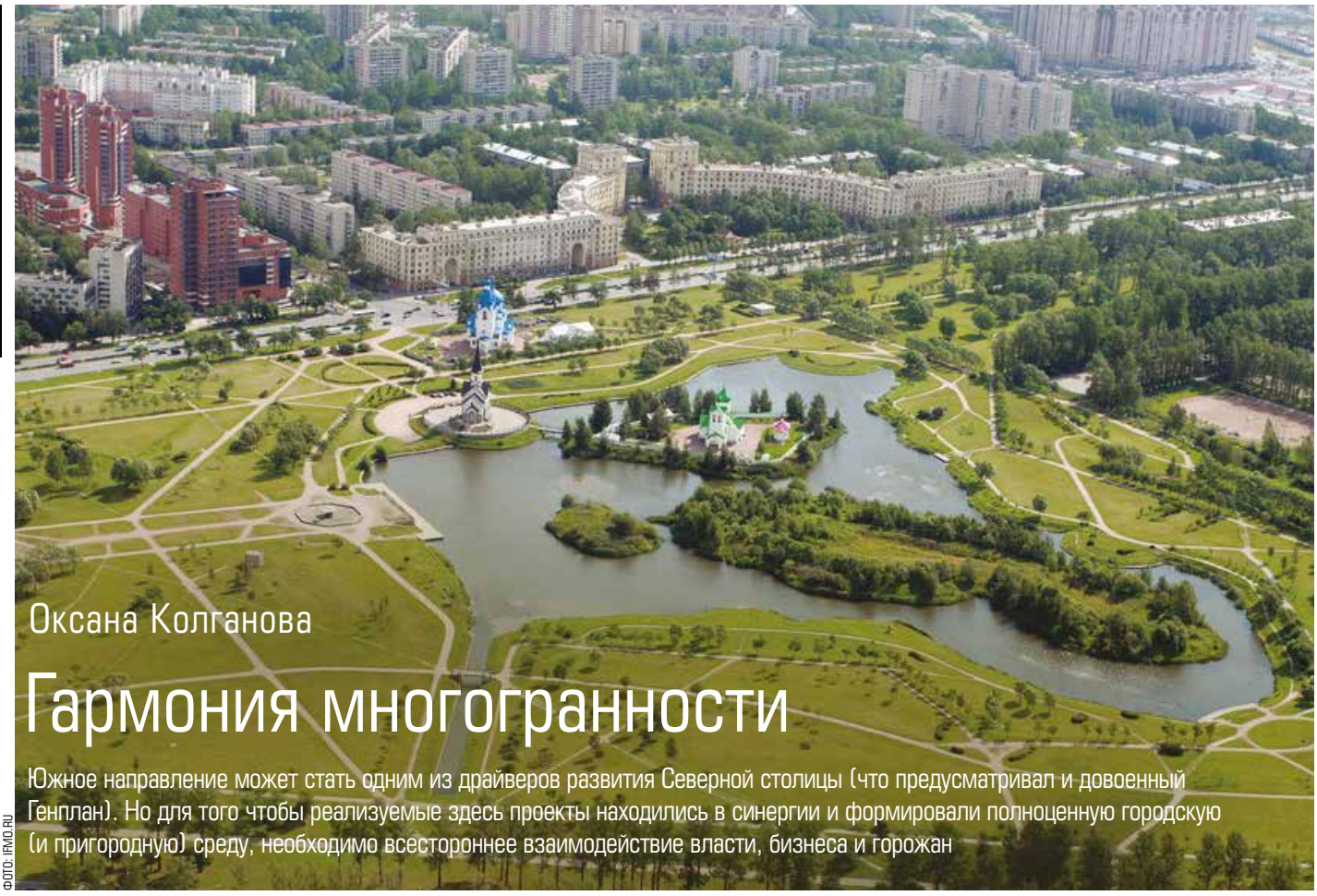


ФОТО: IRMO.RU

Оксана Колганова

Гармония многогранности

Южное направление может стать одним из драйверов развития Северной столицы (что предусматривал и довоенный Генплан). Но для того чтобы реализуемые здесь проекты находились в синергии и формировали полноценную городскую (и пригородную) среду, необходимо всестороннее взаимодействие власти, бизнеса и горожан

В рамках Петербургского Форума пространственного развития «Гармония многогранности» спикеры и участники пленарного заседания «Долгосрочные стратегии согласованного городского развития» обсуждают вопросы вовлечения общественности и бизнеса в процесс стратегического планирования и адаптацию существующей стратегии развития Санкт-Петербурга к новым вызовам. Один из инициаторов форума и его ключевой информационный партнер – издание «Эксперт Северо-Запад».

Как отметил на конференции первый заместитель председателя Комитета по промышленной политике и инновациям Санкт-Петербурга **Михаил Пензиев**, юг города начал развиваться во многом стихийно: еще десять лет назад большую часть территории занимали пустыри. «Мы даже не заметили, как на бывших пустующих полях появились жилые комплексы, развились промышленные кластеры, разросся аэропорт, открылся крупнейший конгрессно-выставочный центр «Экспофорум», – отметил Михаил Пензиев. – Сейчас этот процесс уже не остановить: мы перешли Рубикон. Теперь развитие этого района осложнено тем, что большое количество территории уже куплено под строительство. Поэтому мы должны взвешивать каждый шаг и разработать комплекс мер, направленных на повышение качество жизни. В этом процессе должны участвовать представители и государственной власти, и бизнеса, и общественности».

Председатель Комитета по градостроительству и архитектуре Санкт-Петербурга **Владимир Григорьев** также отметил значительные темпы роста «глобального юга». По его словам, сейчас там проживает около 800 тыс. человек, и уже в этом году цифра поднимется до 900 тыс. «Вызовом времени сейчас, мне кажется, является следующее. Во-первых, это необходимость определения места и значения города Санкт-Петербурга в стране, в локальной системе. Второй момент – это удовлетворение потребностей жителей города. Третье – некий дисбаланс между коммерческим и жилищным строительством и требуемой инфраструктурой. Четвертое – сдерживание произвольного разрастания территорий южного направления. Пятое – урегулирование проблем территориального развития субъектов РФ – Петербурга и Ленобласти. Шестое – разработка качественных административных документов территориального развития. И как результат – создание комфортной среды для улучшения качества жизни», – пояснил Владимир Григорьев.

Энергия противостояния

Как говорят эксперты, основные плюсы развития территорий в южной части города (и прилегающих районов) – наличие территориального резерва для осуществления бизнес-проектов с привлечение инвестиций, близость мегаполиса, потенциал решения жилищных и социальных проблем, возможность создания среды нового качества. Следует заметить, что сегодня вопрос развития южной части города является предметом своеобразного противостояния строительного бизнеса, городской администрации и градозащитных организаций.

Одна из проблем развития юга – недостаточное развитие транспортной инфраструктуры. Но, по мнению руководителя проектов по транспорту Systematica MLab (Италия) **Луки Гуала**, это проблема любого крупного развивающегося мегаполиса. «Мы отдаем больше пространства для транспорта, мы больше не можем ходить по проезжей части. И, кажется, совершенно не осталось места для парковки, для совершения маневров. Что-то здесь не так. Почему транспорт занимает столько пространства? Вот простой пример: давайте представим, что 50% населения ездит на автобусах и 50 – на автомобилях. Как тогда нужно развивать пространство? Сколько места должен занимать автомобиль и сколько автобус? Одно из последствий улучшения мобильности

ЭКСПЕРТ С-З № 20-21 (706) 18 МАЯ 2015

– то, что город разрастается. Это происходит потому, что нужно в отдельных местах работать, учиться, отдыхать. Расползание города ведет к тому, что все больше людей используют общественный транспорт, что ведет к увеличению дорожного движения и, в конце концов, к пробкам. И все знают, что эта проблема повсюду. Строительство новых дорог улучшает мобильность, а это снова расползание города, увеличение транспортных потоков и т.д. Этот порочный круг надо остановить. При строительстве нового города девелопмент и строительство дорог должны быть скоординированы», – уверен Лука Гуала.

Совершенно очевидно, что нужно развивать транспортную инфраструктуру разного уровня, на территории нужно развивать внутренние транспортные связи между городом и окраиной, окраинами и областью. Уже потом возникнет вопрос о местном транспорте, о перемещении людей в кластерах, которые там должны появиться, – и это обещает широкое поле для работы архитекторов-проектировщиков.

Специалисты по урбанистике называют ключевым условием гармоничного развития юга многофункциональность проектов. «Реорганизация монофункциональных зон в качественную городскую среду, где присутствует сразу несколько составляющих, – основная тенденция развития современных мегаполисов во всем мире», – рассказала директор MLA+ в России и Восточной Европе **Яна Голубева**. По ее мнению, у южных районов есть возможность перескочить этапы негативного развития, уже пройденные мировыми агломерациями, и сразу развиваться в духе современных тенденций.

Туризм и не только

Одно из перспективных направлений развития юга – деловой туризм. Тем более что именно на юге расположился один из крупнейших конгрессно-выставочных комплексов «Экспофорум». По словам генерального директора «ЭкспоФорум-Интернэйшнл» **Сергея Воронкова**, с момента открытия комплекса 7 октября прошло уже 17 мероприятий, которые посетили больше 300 тыс. человек. «И 90% оценивают этот проект, как соответствующий лучшим мировым стандартам. Это дает городу определенные возможности, но и диктует определенные вызовы, поскольку мы открыли только выставочный центр, в этом году открываем конгрессный центр. В перспективе там может быть логистический терминал. Комплекс будет принимать порядка 2 млн посетителей в год. От 5 до 150 тыс. на одно мероприятие за несколько дней», – рассказал Сергей Воронков. По его мнению, туристический сектор становится стратегическим сектором для развития города, поскольку имеет колоссальный потенциал.

«Деловой и событийный туризм является, на наш взгляд, одним из важнейших направлений развития туризма в Петербурге. Почему? Потому что известно, что деловой турист приносит в два-три раза больше денег, чем обычный. Плюс он пребывает на территории на несколько дней дольше, чем обычный турист. Он привозит с собой подчас еще дополнительных партнеров. Те, кто продвигает город, привозят сюда специалистов, инвесторов, бизнесменов. Так же, как и событийный туризм. На концерт звезд мировой величины 50% посетителей приезжают из запредельных территорий, включая Москву и Северо-Западный регион. То есть это такой важнейший фактор, который позволяет решать очень важную для Петербурга проблему сезонности. Потому что туризм в Петербурге в основном сконцентрирован в летний период, в период белых ночей. Деловой и событийный туризм позволяют выравнивать эту ситуацию, выравнивать нагрузку», – полагает Сергей Воронков.

В дальнейшем, по словам эксперта, развитие кластера делового и событийного туризма может пойти по обе стороны от Пулковского шоссе. «Рядом с уже функционирующим конгрессно-выставочным центром может появиться этно-исторический парк», – считает он.

В контакте с государством

Уже сейчас реализуемые на юге проекты открывают широкие возможности для появления у осваиваемых территорий уникальных функций. Так, заместитель генерального директора УК «СТАРТ Девелопмент» **Семен Смушкин** рассказал о строительстве в рамках города-спутника Южный кампуса для студентов Университета ИТМО. Он станет первым в Петербурге современным студенческим городком. Площадка под названием Инноград соединит в себе все этапы – от получения образования до устройства на работу в одном месте. Пока такие проекты существуют только за рубежом. «С точки зрения экстенсивного роста, которого нам, безусловно, не избежать, город должен искать те направления, где он может развиваться, и те направления, которые ему дадут достаточные в дальнейшем доходы как с точки зрении ответственности, так и налоговых поступлений, – считает Семен Смушкин. – И в этом отношении юг как зона стратегического развития имеет наибольший потенциал. Там сосредоточено все, о чем мы уже сказали на первой сессии нашей конференции: и новый аэропорт, в котором развивается деловая зона, и «Экспофорум», который тоже перетягивает на себя большую часть экономической активности, и транспортная ситуация, которая значительно лучше той, что находится на севере». Но, по мнению Семена Смушкина, такие крупные проекты нельзя развивать без участия городской администрации. «От города, мне кажется, в основном требуется определение тех направлений, относительно которых нужно двигаться: это развитие города, координация неких точек, которых невозможно сделать при отсутствии участия города, например, координация других крупных игроков, которые есть на этой территории», – полагает эксперт.

Судя по всему, городская администрация готова оценить по достоинству предложения девелоперов – причем эта оценка вовсе не обязательно будет заранее позитивной. Так, советник главы Московского района **Евгений Чистяков** заметил на конференции: «Разговоры о расширении границ Санкт-Петербурга на юг ведутся уже давно. Но если девелоперы при застройке пустых участков выберут путь наименьшего сопро-

Форум – это постоянная работа

Александр Говорунов, вице-губернатор Санкт-Петербурга и сопредседатель оргкомитета форума «Гармония многогранности»:

– В Северной столице существует проблема внедрения инноваций таким образом, чтобы они не выбивались из общего историко-архитектурного фона города. Поэтому для создания комфортной городской среды необходимо опираться на опыт специалистов. Безусловно, мы рассчитываем, что в ходе совместной работы в рамках форума могут появиться перспективные модели для развития нашего города, которые будут впоследствии реализованы. Хочу особо отметить, что жители Санкт-Петербурга тоже смогут оценить эти проекты, принять участие в их обсуждении, высказать свои замечания и предложения, поскольку одной из основных задач мы видим активную роль петербуржцев в принятии решений о развитии городских территорий. Я бы подчеркнул также, что форум пространственного развития задуман не просто как ежегодное мероприятие, рассчитанное на несколько дней, – это будет постоянная работа, которая продолжится и после завершения форума.

ЭКСПЕРТ С-З № 20-21 (706) 18 МАЯ 2015

ФОТО: АРХИВ «ЭКСПЕРТ С-З»

Владимир Григорьев, председатель Комитета по градостроительству и архитектуре Санкт-Петербурга: «Вызов времени – это необходимость определения места и значения Санкт-Петербурга и в стране, и в локальной системе»

ФОТО: АРХИВ «ЭКСПЕРТ С-З»

Семен Смушкин, заместитель генерального директора УК «СТАРТ Девелопмент»: «Город должен искать те направления, где он может развиваться, и те направления, которые ему дадут в дальнейшем достаточные доходы»

тивления и прибыль вновь будет поставлена во главу угла, мы получим множество дешевых проектов самого низкого качества, а главное – недовольство тысяч жителей, которые хотят видеть вокруг себя красивые и полезные территории, а не однотипные пространства. Поэтому, на мой взгляд, подход к развитию новых территорий должен перестать быть формальным. Современное градостроительное планирование может и должно привлекать экспертов-урбанистов, у которых есть знания и опыт в сфере плейсмейкинга – нового европейского подхода по созданию общественных пространств. Администрация Московского района в данном случае готова стать площадкой для открытого диалога между бизнесом, властью и обществом», – заверил Евгений Чистяков.

Готовы вкладываться в развитие принадлежащих им земельных участков в Пулково и иностранные компании – опять-таки при условии сотрудничества с государством. Как говорит генеральный директор «Авиелен А.Г.» **Андрей Канивец**, австрийские инвесторы готовы построить здесь еще 120 тыс. кв. м недвижимости, но ее функциональное назначение пока не определено, поскольку инвесторам неизвестны планы властей по развитию сопредельных территорий и инфраструктуры. «Мы рассчитываем на содействие города в решении вопроса о новой функции терминала «Пулково-2». Анонсирование его использования может стать хорошим стимулом для новых инвестиций. Одна из идей – создание там центра беспошлинной торговли», – сообщил он.

Общее мнение было повторено не раз: в реализации всех перечисленных проектов немаловажно содействие со стороны администрации. Все девелоперы единодушны в том, что наиболее остро для юга стоит проблема развития транспортной инфраструктуры. По их мнению, перспективы южной агломерации напрямую связаны с появлением здесь станций метро или линий легкорельсового трамвая. По словам Семена Смушкина, не менее важна роль города в координации действий крупных игроков, не только девелоперов, работающих на территории, но и монополистов, в чьих руках находится решение проблем инженерной и транспортной инфраструктуры.

Идею консолидации усилий поддержала в свою очередь заместитель председателя Комитета по экономической политике и стратегическому развитию Санкт-Петербурга **Анна Егорова**. По ее словам, город готов привлекать к работе над схемами отраслевого развития территорий интересантов, взаимодействовать с пулом инвесторов. В этой связи была высказана идея создания в Петербурге, по аналогии с уже существующими отраслевыми ассоциациями, объединений по территориальному признаку. Первой такой организацией могло бы стать «южное» объединение с участием представителей администрации, бизнеса и общественности. Конкретный план действий по улучшению ситуации на юге Санкт-Петербурга, собственно, и начали разрабатывать на форуме «Гармония многогранности». Для справки: форум был организован правительством Санкт-Петербурга и Ленинградской области, Советом ректоров вузов Санкт-Петербурга и Институтом дизайна и урбанистики Университета ИТМО. Как ожидают эксперты, форум станет не просто площадкой для объединения рабочих групп по обсуждению насущных вопросов жизни Петербурга, но в первую очередь «рабочим инструментом» изменения городской среды.

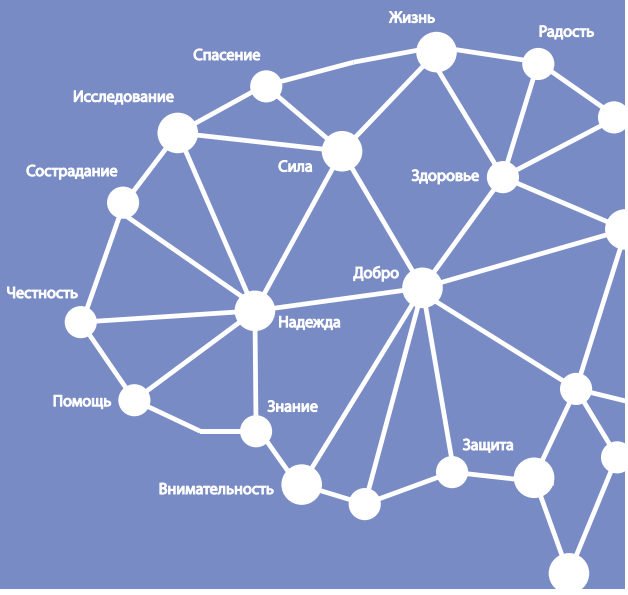
Санкт-Петербург

РЕКЛАМА

Благотворительный Фонд Константина Хабенского

Одна спасённая жизнь – это ещё одна спасённая жизнь!

Константин Хабенский



Отправьте SMS ПОМОГАЮ 300 на номер 3443

* в sms-сообщении через пробел вы можете указать любую сумму от 50 до 15000 рублей

Вся информация о фонде и другие способы помочь на сайте www.bfkh.ru

РЕКЛАМА

Итальянская ул. 19, метро «Гостиный двор», касса: 571-31-02, www.teatrvfk.ru

РЕКЛАМА

ДВОРЦОВАЯ ФЕЕРИЯ

ГАЛА-КОНЦЕРТ С СЮРПРИЗ-АНТРАКТОМ

В ПРОГРАММЕ: МИРОВЫЕ ОПЕРНЫЕ ШЛЯГЕРЫ В ИСПОЛНЕНИИ ВЕДУЩИХ СОЛИСТОВ И ОРКЕСТРА ТЕАТРА
ДЕМОНСТРАЦИЯ ЛУЧШИХ ТЕАТРАЛЬНЫХ КОСТЮМОВ ФОТО И АВТОГРАФ СЕССИИ

ЭКСПЕРТ СЕВЕРО-ЗАПАД ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЁР ТЕАТРА

Адрес театра: Особняк барона фон Дервиза, Галерная ул., 33
Касса театра: 312-39-82. www.spbopera.ru

ЭКСПЕРТ С-З № 20-21 (706) 18 МАЯ 2015

Юлия Папенина

Работа на выход, а не на вход

Федор Чистяков: «Внутренняя жизнь гораздо большее для меня имеет значение, чем внешние обстоятельства»

После очередного периода молчания музыкант **Федор Чистяков** снова выходит на большую сцену и представляет новый проект – «Аккордеон Рок». Вместе с еще тремя баянистами он исполняет мировые рок-хиты таких легенд, как Deep Purple, Led Zeppelin, The Beatles, Queen. Сегодня музыкант считает, что публике необходима позитивная эмоция: эпоха «тяжелых» песен прошла. Как прошла и эпоха знаменитой группы «Ноль» – по крайней мере, для него лично.

– Федор, сразу к делу. Как возник «Аккордеон Рок»?

– Эпизодические разработки в области баянных каверов на хиты мирового рока я начал уже давно. В 1997 году сделал обработку песни группы The Doors, которую до сих пор играю на своих концертах. Впоследствии, время от времени, я записывал и исполнял и другие оригинальные версии известных произведений. Но тогда это была скорее изящная добавка к «основному блюду» – собственным песням и композициям. Чтобы сделать проект, который целиком и полностью был бы посвящен «року на баянах», этого даже не было в мыслях. С другой стороны, в нашем замечательном городе есть очень неформальный продюсер **Алексей Лямин** – большой поклонник «Битлз» и аккордеонов. Он называет свое состояние «аккордеонозависимостью». И вот достаточно давно он организовал группу, задачей которой было исполнение песен «Битлз» на баянах. Группа называлась Puttin' OntheBeatlesStyle, или сокращенно Puttinbeatles. Это название произошло от названия песни одного из предшественников и вдохновителей «Битлз» – Лонни Донегана (Lonnie Donegan). Название можно перевести на русский язык как «втискиваться в стиль». Ну и группа Puttinbeatles со своими баянами тоже пыталась втиснуться в рок-н-ролл. **Сергей Чипурнов** и **Оксана Короткая** (которых вы могли видеть на сцене в составе «Аккордеон Рок») были одними из первых участников этой группы. Еще в 2008 году я помогал группе в записи альбома. Но о совместной деятельности тогда речь не заходила. Идея витала в воздухе. Что если сыграть на баянах не «Битлз», а самые различные образцы классики рока, причем желательно экстремальные, не ассоциирующиеся с баянной музыкой вообще? Прошло еще несколько лет, в группе появился аккордеонист **Евгений Лысков**. И к концу 2014 года идея нового проекта стала кристально ясной. Рок – это народная музыка большого города. Это музыка, которая реально живет в сердцах людей. А баян по-настоящему народный инструмент. Соединяя эти компоненты воедино, мы возвращаемся к корням во всех смыслах. К тому же такая тенденция сегодня существует во всем мире. В 80-е все было принято играть в стиле рок: классика – в стиле рок, джаз – в стиле рок, фолк – в стиле рок. Но сегодня происходит обратный процесс. Можно услышать песни AC/DC в джазовой, фолковой, кантри-обработках. В исполнении симфонического оркестра пока не слышал, но уверен, что есть и такое. Рок-музыка стала классикой, и перед новым поколением открывается большой простор для интерпретаций. Мы будем играть эту замечательную и любимую музыку на баянах.

ФОТО: WIKIMEDIA.ORG

– Вам бы хотелось, чтобы записи этих каверов попали к музыкантам? Скажем, чтобы сам Пол Маккартни оценил ваше творчество? А сами вы, как музыкант, следите, как ваше творчество начинает жить своей отдельной жизнью? В программе «Голос» нередко звучала «Песня о настоящем индейце». В фильме «Стиляги» – «Человек и кошка».

– Про Маккартни я не думал. Это можно сравнить с чудом. Вряд ли это возможно. А в отношении собственного творчества я только за то, чтобы оно развивалось уже отдельно от меня, если, конечно, это интересно делается. В фильме «Стиляги» моя песня «Человек и кошка» исполнена очень достойно. Это отличная работа.

– Вы ведь недавно сами занялись съемками фильмов.

– Мне неловко слышать об этом после упоминания столь масштабного произведения, как «Стиляги». Конечно, я занят этим, но не на столь серьезном уровне. Сделал несколько работ, но по большому счету моя деятельность носит пока что прикладной характер. С камерой в руках и на монтаже звука и видео чаще всего «обслуживаю» свои музыкальные проекты и иногда делаю что-то для друзей. Лучше всего, конечно же, делаю музыку. В 19 лет я уже стал известным музыкантом. С этого времени только и делал, что записывал альбомы и выступал на сцене. А кроме этого я больше ничего делать, собственно, и не умел. Поэтому мне захотелось попробовать что-то еще. Например, видеосъемку. (Для справки: Федор Чистяков хочет создать фильм, осно-

ванный на видеоматериале, снятом во время его концертов и интервью. Проект планируется реализовать с помощью краудфандинга. Весной 2013 года на DVD был издан документальный фильм «Чистяков Trip», в котором музыкант рассказывает о своей творческой жизни, начиная с момента основания группы «Ноль». – «*Эксперт С-З*».)

ДОСЬЕ

Федор Чистяков родился 28 декабря 1967 года в Ленинграде. В возрасте восьми лет начал заниматься в музыкальном кружке при общеобразовательной школе по классу баяна. Позже продолжил обучение в музыкальной школе им. Римского-Корсакова. В школьные годы участвовал в создании рок-групп. К середине 1986 года был записан первый альбом, причем коллектив получил название «Нулевая группа» (позже – просто «Ноль»). Пик популярности группы пришелся на 1991 год, когда был выпущен альбом «Песни о безответной любви к Родине», многие из которых стали хитами и по сей день не сходят с эфиров радиостанций. «Песня о настоящем индейце» включена в хит-парад «100 лучших песен русского рока в XX веке». В 1992 году Федор Чистяков вместе с группой «Ноль» выезжает в Москву для записи альбома «Полундра», который многие считают переломным – и действительно, вскоре после серьезного нервного срыва Федор Чистяков был вынужден прервать музыкальную карьеру. В 1995 году он вступил в ряды «Свидетелей Иеговы». В 1997 году музыкант начал выступать с новой группой («Чистяков Бэнд»). Был записан альбом «Когда проснется Бах». Альбом большей частью состоял из инструментальных переработок И.С. Баха – в то же время на концертах иногда пел старые песни (в сильно отредактированном виде). В 2000-х в течение долгого времени Федор Чистяков вообще не занимался музыкой, но в 2009 году официально заявил о возвращении на сцену – не в составе группы «Ноль», а совместно с музыкантами петербургской группы «Кафе». Летом 2010 года представил программу «Концерт на улице Ленина. 20 лет спустя». Осенью 2011-го был опубликован альбом «UPDATED 2012». Сейчас музыкант активно занят реализацией проекта «Аккордеон Рок».

Заткнуть уши

– Что значила для вас музыка таких рок-легенд, как Deep Purple, Led Zeppelin, Frank Zappa, The Beatles, и что значит сейчас?

– Если говорить о каких-то моих ощущениях, то музыку «Битлз» я полюбил с самого детства. У моего отца были пластинки. Их я заслушал до дыр. Да, все эти пластинки и кассеты было трудно достать. У нас в стране все тогда было трудно достать. Но то, что я отчетливо помню, так это был удивительный эффект от рок-музыки. Она совершенно никак не соотносилась с той, которую мы слышали по радио и телевидению. Я помню черный рынок в Автово по продаже всего этого добра. Помню, что там толпами ходили люди по какой-то грязи. Что-то друг другу предлагали. Потом крики: «Милиция!» Все разом прекращалось – и все убегали. Когда есть дефицит, то к товару повышенный интерес. И это было тем, что требовалось именно тогда.

– У вас остались пластинки с тех времен? Вы занимаетесь коллекционированием?

– Нет, сейчас, на данный момент, я не меломан. Музыку слушаю редко. У меня есть какой-то набор в телефоне: в основном это джаз-рок, не содержащий текстов. Я использую такую музыку, когда очень хочется заткнуть уши. В недрах мегаполиса это часто бывает просто необходимо.

– А на концерты тех же зарубежных рок-исполнителей вы ходите? Одно время они очень часто приезжали...

– Я был буквально на нескольких концертах зарубежных рок-групп. То, что там увидел, позволило мне перенять очень ценный опыт. Но в целом для меня это не так важно. Я немного на другом топливе нахожусь – благодаря вере… И та жизнь, которая, вероятно, для большинства людей вообще не существует, для меня очень многое значит. Кроме того, я не нуждаюсь в большом количестве эмоций. Мне не нужно, чтобы меня развлекали. Внутренняя жизнь гораздо большее для меня имеет значение, чем внешние обстоятельства. Я работаю на выход, а не на вход.

– Ваш проект «Чистяков Бэнд» с группой «Кафе» заканчивается, и услышать песни группы «Ноль» теперь уже будет невозможно. Почему вы решили прекратить эту историю?

– Программа из старых песен больше не будет исполняться в столицах – Москве и Санкт-Петербурге. Я исполняю ее в последний раз на крупных концертах в московском и питерском «Главклубах» в мае и июне. Далее эти песни больше не будут звучать. Столичные концерты – это очень важно. Каждый сезон я снова являю себя. С моей точки зрения, все эти песни – это уже какая-то старая жизнь, старая эпоха, как костюм, из которого я уже вырос. И надевать этот костюм я больше не хочу.

– Мне кажется, что вы наконец-то ответили на вопрос, который часто можно услышать от публики, что ходит сегодня на концерты русского рока в надежде услышать «В последнюю осень» ДДТ и «Бродячий цирк» «Алисы»: мол, почему не играют старое?

– Наверное, есть такое понятие, как усталость материала. Хотя, конечно, для рок-группы важно играть свои хиты. Люди хотят видеть тебя вечно молодым. И получается, для определенного числа людей ты должен быть всегда одним и тем же.

– Как Мик Джаггер из Rolling Stones?

– Да, и в этом нет ничего плохого. Вопрос весь в том, насколько сам исполнитель может и готов с этим мириться: петь ему старые песни или нет. Кому-то, может, это в принципе не кажется проблемой. Но время идет, и мы меняемся. Может, в те советские годы ты пел свои песни и хотел, чтобы тебя услышали, а теперь получается, что тебе собственные песни не дают быть заново услышанным с новым материалом. «Аккордеон Рок» сейчас для меня свежая идея, она приносит мне массу положительных эмоций. Я считаю это находкой, как это ни парадоксально звучит, говоря об исполнение каверов. Поймите, я ведь не легкий автор, который поет про шашлычок. Я – тяжелый. Могу серьезно загрузить. И это тяжело. В первую очередь мне самому. И я все больше понимаю, что «загруз» сегодня не актуален. В то время, когда мы были молодыми и жили в Советском Союзе, было очень ценно говорить хоть какую-то правду. Потому что вокруг был вакуум. И это, действительно, чего-то стоило. Сейчас «правдой» занимаются все, кому не лень. И ценность ее уже не та. Я заметил, что на концертах «Чистяков Бэнд» есть люди, которые, слушая «тяжелые песни», не очень их воспринимают. Не хотят.

– Почему?

– Просто люди хотят позитива и хороших эмоций. Чтобы не давило на них излишне ничего. Сейчас такое время, что всего дополна – и уже хочется освободиться…

– Вы в любую эпоху пытаетесь отвечать на вызовы времени, меняя свой репертуар?

– Я думаю, что многие к этому стремятся.

– И все-таки, что вас подкупает в этом новом проекте «Аккордеон Рок»? Это ведь исключительно инструментальная музыка. Вероятно, и публика будет на ваши концерты ходить другая…

– Это ставит для нас более высокую планку. Здесь надо работать конкретно и делать музыку. Например, концерт в Санкт-Петербурге в музее современного искусства «Эрарта» прошел очень хорошо. Танцевали в проходах между кресел. Хотя, конечно, есть определенная группа людей, которая считает, что артисту (то есть мне) нужно выдавать какие-то мега откровения и рвать души людей. Чем я раньше и занимался. А когда я заявляю, что просто буду играть каверы, с чьей-то стороны могут прозвучать комментарии, что, мол, вот, докатился… Но мне сегодня важно другое: чувствовать, что мое дело, мой новый проект освобождает от ненужного налета времени, создавая музыку в чистом виде.

Санкт-Петербург

ЭКСПЕРТ С-З № 20-21 (706) 18 МАЯ 2015

Сергей Бодрунов*

Индустриализация 2.0

Промышленники говорят о необходимости господдержки реального сектора и готовы использовать площадку клуба «Экспертная политика» (созданного журналом «Эксперт Северо-Запад») для формирования в регионе и стране в целом новой промышленной политики

Не будет преувеличением сказать, что за период «кудриномики» (пока министром финансов РФ был **Алексей Кудрин**) промышленная политика стала чуть ли не ругательным словом. Реализация в стране либерально-монетарной модели привела к развалу производства, снижению устойчивости экономики, драматическому повышению уровня нашей зависимости от иностранных капиталов, технологий, продукции. Поскольку «свято место пусто не бывает», то на место национальной продукции в результате деиндустриализации экономики пришел импорт, который занял национальный рынок. Так, доля импорта в станкостроении, легкой промышленности сегодня превышает 90%, в тяжелом машиностроении, радиоэлектронике, медицинском оборудовании – 80. Российские предприятия перестали получать деньги от продажи своей продукции, так как она оказалась вымыта с рынка импортной. У промышленников даже перестало хватать средств на обновление оборудования.

Логика решений, принимаемых в 2000 годы, понятна: перед государством сначала стояла задача рассчитаться по долгам, а затем использовать «жирные» годы для того, чтобы накопить необходимую подушку безопасности. Но при отсутствии четкого понимания, в какие сферы экономики должны идти накопленные средства, деньги просто собирались в кубышку и не шли в экономику. Профильные ведомства имели возможность с помощью научного сообщества определить те приоритетные направления, в которые необходимо вкладываться, но не сделали этого.

Некоторое время общий упадок и утрата целых направлений производственной деятельности маскировались доходами от экспорта сырья, однако геоэкономические вызовы, с которыми сталкивается российская экономика, обострили противоречия, заложенные в предшествующие десятилетия. На текущий момент российские власти находятся на развилке. Выбор стоит между развитием России по инерционному и инновационному сценариям, продолжением деиндустриализации и структурной перестройкой экономики на базе передового технологического уклада (реиндустриализация).

На мой взгляд, реиндустриализация, основанная на высоких технологиях, – единственно возможная стратегия, позволяющая преодолеть стагнацию нашей экономики. Государственная промышленная политика должна носить селективный характер и предоставлять поддержку и преференции не тем отраслям, которые эффективны сейчас, а тем, которые способны в средне- и долгосрочной перспективе сыграть ключевую роль в будущем. Наша страна еще не исчерпала возможностей формирования высокотехнологичной индустрии в ряде важнейших направлений – в авиации, энергетике (в первую очередь – атомной), телекоммуникациях и других наукоемких секторах экономики, позволяющих получить выдающиеся интеллектуальные, материальные и финансовые результаты.

При всех недостатках советской промышленной системы она обеспечивала производство более 30% мирового парка самолетов. И сегодня – стоимость одного пассажирского самолета (до 100 млн долларов) равнозначна стоимости едва ли не десяти тысяч легковых автомобилей массовых марок. А создание «под ключ» одного нового станкостроительного производственного комплекса обеспечивает добавленную стоимость, аналогичную производству десятков миллионов платьев или джинсов.

Помимо всего прочего, создавая сложную технологическую продукцию, мы формируем заказ науке и образованию и, что еще важнее, формируем потребность в развитии «человеческого капитала», ориентируем промышленную политику на формирование через 15-20 лет новой России – страны квалифицированных рабочих, талантливых конструкторов, ученых, педагогов.

Среди основных практических шагов, которые необходимы, я бы выделил три пункта. Первый – эффективное целевое финансирование индустриального развития (дешевый кредит и т.п.). Второй – осуществление политики «индустриального протекционизма» (защита на внешних рынках, налоговая поддержка). И, наконец, третий – разработка и реализация крупных долгосрочных государственно-частных инновационных проектов развития современных высокотехнологичных индустриальных секторов.

Организационно-правовое обеспечение реиндустриализации должно опираться на специально созданные для этого институты долгосрочного развития, обеспечивающие снижение административных барьеров в финансово-кредитной, налоговой, таможенной системе. Одновременно с этим необходимо расширение государственной поддержки в таких сферах, как защита интеллектуальной собственности, патентование, сертификация технологических процессов и продукции.

Решение локальной задачи импортозамещения по своей институциональной сути, целям и в значительной мере механизмам решения совпадает с более широкой задачей реиндустриализации экономики. Начав с поэтапного, углубляющегося от простого к сложному импортозамещения, продолжаемого соответствующей реструктуризацией экспорта, мы можем развернуть настоящую реиндустриализацию страны. Отметим, что приоритеты импортозамещения, набор стратегических субзадач и направлений, этапность их реализации в целом ясны и даже в какой-то мере зафиксированы в документах правительства и Минпромторга. При этом становятся ясными не только глобальные цели и задачи реиндустриализации, но и приоритеты и механизмы ее реализации. ■

Санкт-Петербург

* Директор Института нового индустриального развития им. С.Ю. Витте, первый вице-президент Союза промышленников и предпринимателей (работодателей) СПб, экс-председатель Комитета экономического развития, промышленной политики и торговли правительства Санкт-Петербурга

SMART ПРОДАЖ!

#МЕЧТЫ_СБЫВАЮТСЯ
#БУДУЩЕЕ_РЯДОМ
#ВЫБОР_ЕСТЬ

РЕКЛАМА

LEGENDA
НА КОМЕНДАНТСКОМ
58

677-00-00
WWW.LEGENDA-DOM.RU

11,9%*
ИПОТЕКА
НА SMART-КВАРТИРЫ

Легенда. Умные квартиры.
Проектная декларация опубликована на сайте www.legenda-dom.ru. Строительный адрес объекта: Комендантский пр., уч. 85. Застройщик ООО «СТРУКТУРА».
*Ипотечные кредит по ставке 11,9 % предоставляется ПАО «Промсвязьбанк» (ген. лицензия № 3251 от 17.12.2014г.) Минимальный ПВ 20%. Максимальная сумма кредита 8 млн. руб. Максимальный срок кредита 25 лет. Обязательное страхование жизни и трудоспособности, а также страхование квартиры после оформления права собственности. Программа действует до 31.12.2015г. Подробную информацию об условиях кредитования можно получить по тел.: (812)6770000

ЭКСПЕРТ
СЕВЕРО-ЗАПАД

СОБЫТИЕ КОМПАНИИ АВРОРА

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!
ПРЕДСТАВЛЯЕМ ВАШЕМУ ВНИМАНИЮ ПРОЕКТ «ЭКСПЕРТ ГОДА. ЗНАК КАЧЕСТВА»

Проект является совместной социальной акцией издания «Эксперт Северо-Запад» и компании по реализации проектов в сфере креативных индустрий «Аврора».

«Эксперт года. Знак качества» должен стать драйвером развития сервиса сектора HoReCa, fashion и beauty - индустрий Санкт-Петербурга и Северо-Запада.

Данный проект предполагает публикацию репортажей, анонсов событий и освещение знаковых культурных, светских мероприятий Санкт-Петербурга и Северо-Запада.

Проект войдет в традиционный список номинаций Премии «Эксперт Года», которая проводится в течение всего года.

Регламентом предусмотрен специальный «Знак качества», который будет вручаться по решению экспертного жюри.

Информация на сайте: www.expertnw.ru
Телефон для справок: м.т. 8-911-941-43-93
e-mail: pr@expertnw.ru

РЕКЛАМА