

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ — 2015

Тематическое приложение
к ежедневной деловой газете РБК
Четверг, 18 июня 2015 | №104 (2121)

НОВЫЕ КРЕДИТОРЫ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА | ПЕНСИОННЫЙ ВКЛАД В ИНФРАСТРУКТУРУ | ИЗ WTO В ЕАЭС | ПРОЩАЙ, ОФШОР! | МАЛЫЕ И СРЕДНИЕ ЭКСПОРТЕРЫ | ЕДА КАК ДРАЙВЕР РОСТА | КАДРЫ ДЛЯ БУДУЩЕГО



ФОТО: Екатерина Кузьмина для РБК

ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКСПЕРТИЗА

ПЕТЕРБУРГСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ ПО ТРАДИЦИИ НАЗЫВАЮТ «РУССКИМ ДАВОСОМ» В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ИЗ-ЗА УРОВНЯ ПРИГЛАШЕННЫХ СПИКЕРОВ. **АЛЕКСЕЙ СЕРГЕЕВ**

Именно на этом форуме в отличие от Сочинского и Красноярского обычно выступает российский президент. В условиях обострения отношений между Россией и Западом перед участниками ПМЭФ стоит непростая задача — сохранить качество дискуссии и предоставляемой форматом форума глобальной экспертизы на прежнем уровне.

Первый президентский

Форум в Петербурге начали проводить еще в 1997 году, однако на тот момент он носил более локальный характер, хотя даже тогда в нем приняли участие 1,5 тыс. человек из 50 стран. Уже через год для проведения мероприятия был создан международный фонд «Петербургский экономический форум», главой которого стал на тот момент вице-губернатор

Северной столицы Герман Греф. Как заявляют организаторы, изначально ключевая миссия форума — «быть практическим инструментом для бизнеса, позволяющим преодолевать барьеры, разделяющие Россию и другие страны, как географические, так и информационные». В 2005 году форум впервые посетил российский президент Владимир Путин, и мероприятие де-факто получило статус

президентского. Более того, это правило сохранилось и во время президентского срока Дмитрия Медведева, выступавшего на форуме в 2008–2012 годах.

На форуме за его историю было сделано много необычных, в том числе громких, заявлений. К примеру, в июне 2008 года первый вице-премьер российского правительства Игорь Шувалов заявил, что россияне в первую очередь страдают от нездорового образа жизни. По его словам, последние триста лет стремление догнать и перегнать Запад являлось навязчивой идеей российской политической и интеллектуальной элиты. Что в итоге обернулось «не совсем удачным копированием форм национальной экономики и иностранного образа жизни, что заведомо обрекало страну на отсталость». «Проблема первая — мы страдаем



КР у таких форумов может быть только один — это заинтересованность участников, так как форум — это событие, которое всегда строится вокруг них

ФОТО: Екатерина Кузьмина для РБК

175

соглашений на общую сумму 401,4 млрд рублей было подписано в рамках ПМЭФ-2014

психологией догоняющего. Вторая — энергетическая западня. Третья — отстающие навыки. Четвертая — нездоровый образ жизни. И пятая — стремление государства к росту своего влияния и стремление многих заставить государство «влиять», — заявил первый вице-премьер. После этого выступления на заседании правительства Игорь Шувалов получил выговор от Владимира Путина.

Самое серьезное испытание форум пережил в 2014 году, когда из-за обострения вокруг украинского конфликта на форум отказались приехать главы крупнейших американских и европейских корпораций, включая первых лиц Boeing, Goldman Sachs, Siemens, ConocoPhillips, — в общей сложности 16 человек, считающихся элитой мирового бизнеса. Однако, несмотря на определенный бойкот форума, его посетили 7,5 тыс. участников, было подписано 175 соглашений на общую сумму 401,4 млрд руб.

Распределение повестки

Помимо ежегодного мероприятия в городе на Неве фонд «Петербургский международный экономический форум» проводит еще два форума — в Сочи и Красноярске, однако они ориентированы в основном на внутрироссийскую повестку дня. В итоге сложилось разделение по тематике между крупнейшими экономическими форумами в России: Петербургским, Сочинским и Красноярсским. Самый глобальный международный форум страны — Петербургский, так как он посвящен вызовам, стоящим перед мировой экономикой. На нем тоже есть российская повестка, но это в первую очередь «Россия глазами иностранцев» — что, с точки зрения иностранных инвесторов, является актуальным в нашей экономике. В свою очередь, Сочинский форум посвящен развитию инвестиционного климата

в стране, а участники Красноярского форума обсуждают внутреннюю тематику — это прежде всего экспертиза действий правительства и попытка выработать рекомендации, которые могут стать основой для работы кабинета министров. Наконец, четвертый форум, который проводит фонд, — «Открытые инновации» — посвящен исключительно инновациям.

При этом в рамках каждого форума также существует внутреннее распределение тематики. В 2015 году Красноярский форум работал три дня, и у каждого была своя специфика. Первый день был молодежным, второй посвящен работе с Азией (сотрудничество с азиатскими странами — один из приоритетов развития нашей экономики и экономики Красноярского края). Наконец, весь третий день эксперты работали над повесткой российского правительства, занимались обсуждением антикризисных мер и проведением мозговых штурмов. На этом фоне появились слухи о том, что в следующем году Красноярский форум планируется провести в Шанхае, однако впоследствии они подтвердились: как подчеркнули организаторы, этот форум традиционно проводится в Красноярске.

За последнее время фонд «Петербургский международный экономический форум» провел сразу несколько мероприятий в рамках goad-show, в первую очередь в азиатских странах. Так, в марте текущего года в китайском Боао состоялось подписание меморандума о сотрудничестве между фондом «Петербургский международный экономический форум» и неправительственной некоммерческой международной организацией «Азиатский форум Боао». «Россия крайне заинтересована в развитии сотрудничества с Азиатско-Тихоокеанским регионом. С этой целью мы налаживаем отношения между государством и бизнесом. Азиат-

ский форум Боао — крупнейший в регионе и один из самых представительных в мире. Участие в нем, сотрудничество с ним — это хорошая возможность лучше понять Азию и расширить свои возможности в части экономического сотрудничества», — объяснил после подписания соглашения председатель правления ПМЭФ Сергей Беляков. По словам Чжоу Вэньчжуня, генерального секретаря Азиатского форума Боао, этот форум, учрежденный в Китае, направлен на содействие региональной экономической интеграции, а Россия — важная часть Азии, поэтому налаживание сотрудничества между Азиатским форумом Боао и ПМЭФ имеет стратегическое значение. «Подписание меморандума о взаимопонимании — это только начало. Вместе мы сможем более активно и эффективно способствовать развитию данного региона. Ждем скорой встречи в Санкт-Петербурге», — добавил он.

Новые подходы

Программа Петербургского форума ежегодно меняется, и ее архитектура уже обычно готова к концу ноября, потом лишь дорабатываются детали. При этом основные треки, из которых складывается концепция программы, остаются практически неизменными каждый год. Во-первых, это глобальная экономика и вызовы, с которыми она сталкивается на текущем этапе и может столкнуться в будущем. Во-вторых, актуальные аспекты российской экономики, но не с той точки зрения, как они рассматриваются в Красноярске и Сочи, — это скорее взгляд на российскую экономику извне. В-третьих, традиционный трек программы ПМЭФ — новые технологии, способные изменить мир. При запуске этого трека организаторы ориентировались на лидеров отрасли:

IBM, Microsoft, Cisco, Google, российские компании IBS, «1С» и др., крупнейшие автомобильные компании, промышленных гигантов и лидеров в области интернет-торговли. Кроме того, в 2015 году на форуме решили сделать еще и четвертый трек: использование человеческого капитала.

По данным организаторов, на 8 июня уже подтвердили свое участие в ПМЭФ-2015 около тысячи компаний, из них 440 — иностранные. Это уже больше, чем на форуме 2014 года. Непосредственно из первых лиц зарубежных компаний зарегистрировались 180 человек, хотя годом ранее таких участников было всего 150. Отдельную категорию участников составляют члены списков Forbes и Fortune, их количество осталось примерно на том же уровне, что и год назад. В числе участников есть представители европейского и американского бизнеса, а также Азиатско-Тихоокеанского региона и арабских компаний. В частности, к ПМЭФ все больший интерес проявляют Китай, Индонезия, Малайзия, Япония и другие страны АТР. До недавнего времени лицо участников Петербургского форума было в основном англосаксонским, и именно на представителей ЕС и США делался акцент начиная с 2006 года, однако уже в 2014-м количество азиатских участников ПМЭФ выросло вдвое; в этом году, очевидно, тенденция будет продолжена. Как объясняют организаторы ПМЭФ, КР у таких форумов может быть только один: заинтересованность участников, так как форум — это событие, которое всегда строится вокруг них. Важно, как эксперты оценивают дискуссию на всех уровнях, смогли ли они высказать свою точку зрения и услышать друг друга.

ЧЕРЕЗ ФОРУМ К ИНВЕТОРАМ

Другие развивающиеся экономики так же, как Россия, активно используют экономические форумы для привлечения международных инвесторов на свои рынки. Так, Казахстан с 2008 года проводит Астанинский экономический форум, причем родиной этого мероприятия является Москва. Именно здесь президент Республики Казахстан Нурсултан Назарбаев высказал идею проведения форума во время своей лекции в МГУ в 1994 году. В июне 2007-го Назарбаев предложил создать Евразийский клуб ученых, чтобы помочь с экономической интеграцией Евразийского сообщества и развивать международное экономическое сотрудничество, — ответом на такое предложение и стал форум. Сегодня Астанинский форум в основном посвящен вопросам финансово-экономической стабильности, развитию торговли и повышению конкурентоспособности страны. В свою очередь, в Китае проходит сразу несколько крупных экономических форумов. Один из них — Азиатский экономический форум в Боао. В 2015 году его открыл лично председатель КНР Си Цзиньпин, и все мероприятие было посвящено проектам по строительству «Экономического пояса Шелкового пути и Морского Шелкового пути», а также созданию Азиатского банка инфраструктурных инвестиций.

Безграничные возможности

Финансовые услуги в 20 странах мира



Мир без преград
Группа ВТБ



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

ОАО Банк ВТБ
Генеральная лицензия Банка России № 1000

Реклама

КРЕДИТНОЕ ГОЛОДАНИЕ

ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ ЗАПАДНЫХ САНКЦИЙ И РЕЗКОГО РОСТА КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЦЕНТРОБАНКА РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ СТОЛКНУЛИСЬ С СОКРАЩЕНИЕМ ДОСТУПНЫХ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РАСШИРЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА. В ТАКОЙ СИТУАЦИИ ОНИ БЫЛИ ВЫНУЖДЕНЫ ИСКАТЬ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ: ПРИВЛЕКАТЬ СРЕДСТВА ЗА СЧЕТ АКЦИОНЕРНОГО КАПИТАЛА ИЛИ ОБРАТИТЬСЯ ЗА ПОМОЩЬЮ К АЗИАТСКИМ ИНВЕСТОРАМ. **АЛЕКСЕЙ ЛОССАН**



Крупнейший российский ретейлер «Магнит» привлек инвестиции для развития путем продажи своих акций

Основные проблемы

По данным Института Гайдара, уже в январе—феврале текущего года объем кредитов, выдаваемых корпоративным заемщикам, сократился почти на четверть, до 3,98 трлн руб. против 5,18 трлн руб. годом ранее. Сильнее всего, на 65%, кредитная активность снизилась в строительстве, на 40% замедлилось привлечение кредитов машиностроительными и металлургическими предприятиями. «Кредитные средства — один из основных ресурсов для развития бизнеса. Начиная с середины 2014 года, когда внешние рынки практически закрылись для российского бизнеса, роль внутренних источников финансовых ресурсов резко возросла», — объясняет Константин Корищенко, заведующий кафедрой фондовых рынков и финансового инжиниринга факультета финансов и банковского дела РАНХиГС (в прошлом — зампред Центробанка). По его словам, резкая девальвация рубля в конце прошлого — начале текущего года создала трудности для российской банковской системы и ее клиентов. Более того, резко затормозившийся процесс кредитования предприятий и населения был «заретуширован» ростом банковских балансов из-за эффекта девальвации рубля.

По словам аналитика инвестиционного холдинга «Финам» Антона Сороко, проблемы с фондированием компаний в России действительно существуют. «В первую очередь это связано с ростом в конце прошлого года ставок по банковским займам, а также существенным ужесточением практики выдачи кредитов: финансовые организации в течение 2014 года начали активно бороться с про-

сроченной задолженностью, чтобы пройти период низких темпов роста с меньшими потерями», — объясняет эксперт. По его словам, дополнительный фактор, который не дает предприятиям адекватно оценивать инвестиционные возможности, — резкие колебания курса рубля, из-за которых кардинально меняются денежные поступления или затраты при работе с зарубежными контрагентами. «Проблема совершенно не в санкциях, а во внутренней экономической политике. При снижении ключевой ставки до приемлемого уровня кредитные ресурсы станут доступными. Вторая острая проблема — давление на банки со стороны регулятора в части формирования резервов по ссудам. В этом вопросе также требуются системные доработки», — говорит Наталья Борзова, заместитель генерального директора по работе с кредитными организациями аудиторско-консалтинговой сети «Финэкспертиза». По мнению главного аналитика UFS IC Алексея Козлова, в первую очередь высокий уровень инфляционного давления и связанная с этим жесткая монетарная политика Центробанка не способствуют доступности заемных средств для бизнеса.

Возможные решения

Наиболее заинтересованы в привлечении дополнительных средств быстрорастущие компании, в частности крупнейшие российские ретейлеры, и в качестве альтернативы они пытаются даже привлечь средства в обмен на акционерный капитал. В частности, крупнейший российский ретейлер «Магнит» (его сеть включает 10 тыс. магазинов) в феврале продал международным инвесторам 1%

акций за 9,8 млрд руб. При этом заявки на размещение от покупателей были собраны меньше чем за один день. «Компании удалось действительно быстро найти инвесторов», — комментирует сделку аналитик InstaForex Антон Фомин. Всего за 2015 год «Магнит» планирует открыть около 2000 небольших магазинов и 90 гипермаркетов. Дело в том, что сеть работает в самом доступном ценовом сегменте, и в связи с кризисом спрос на ее магазины только растет. За 2014 год чистая прибыль розничной сети увеличилась на 33%, до 47,38 млрд руб. (\$784,9 млн). Примеру «Магнита» решил последовать другой российский ретейлер — «Лента». В марте 2015 года компания провела SPO, в рамках которого привлекла \$225 млн. Якорным инвестором стал Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ), который также помог привлечь фонды из стран Ближнего Востока, Азии и Запада. Как и в случае с «Магнитом», потребность в деньгах объясняется резкой экспансией: в компании ожидают роста выручки на 34–38% по итогам года.

Альтернатива продаже акционерного капитала — привлечение средств азиатских кредиторов. В частности, китайские банки уже активно кредитуют латиноамериканские страны, лишенные доступа к мировым финансовым рынкам, в первую очередь Венесуэлу, Аргентину и Эквадор. По данным американской компании Inter-American Dialogue, только за прошлый год китайские банки выдали \$22,1 млрд странам Латинской Америки, а в 2005–2014 годах они прокредитовали эти страны на \$119 млрд. В свою очередь, российские компании только недавно

начали привлекать китайские кредиты. Так, в начале мая во время официального визита в Москву председателя КНР Си Цзиньпина российские банки получили от китайских партнеров кредиты в юанях. В частности, Сбербанк России открыл в Государственном банке развития Китая кредитную линию на 6 млрд юаней (\$966 млн); эти средства будут направлены на модернизацию крупнейшего производителя цемента в России — компании «Евроцемент групп». В свою очередь, банк ВТБ подписал соглашение с Экспортно-импортным банком Китая об открытии кредитной линии на 3 млрд юаней (\$483 млн), Внешэкономбанк получил от того же банка 3,9 млрд юаней (\$628 млн) на 15 лет под российские проекты для изготовления спецсталей. Альтернативой таким кредитам может стать размещение в КНР внутренних облигаций, так называемых panda bonds, — о таких планах уже заявил Газпромбанк. Для этого банк уже получил положительный рейтинг китайского агентства Dagong (наличие местного рейтинга — одно из условий для выхода на китайский рынок).

Перспективы на будущее

По словам экспертов, ситуация на финансовом рынке в России постепенно выравнивается. «Есть признаки улучшения на внешних рынках, а несколько крупных российских компаний не из санкционного списка находятся в стадии переговоров о получении синдицированных кредитов, причем на условиях, близких к докризисным. Кроме того, существенно улучшились ценовые условия для российских еврооблигаций, также вернувшись на докризисный уровень», — говорит Константин Корищенко. В итоге Центробанк ожидает в 2015 году умеренный рост банковского кредитования на уровне 10%. «Для снижения стоимости заимствований нужно снижать инфляционные ожидания и стабилизировать ситуацию на валютном рынке, а также проводить реформы, затрагивающие вопросы административного регулирования большинства отраслей», — говорит Антон Сороко.

По мнению Алексея Козлова, определяющим фактором стоимости кредитов являются темпы роста потребительских цен, а победить инфляцию за короткий промежуток времени невозможно: «Центробанк прикладывает максимальные усилия для решения данного вопроса, и первые результаты уже есть. Однако стоимость заемных средств пока остается на высоком уровне. В этих условиях возможно предоставление бизнесу кредитных ресурсов по льготной ставке либо нужно предусмотреть компенсации по кредитам для реального сектора». По словам аналитика, нагрузку по осуществлению подобных программ должно взять на себя государство. «Несмотря на все эти положительные тенденции, не следует забывать, что 2015 год в России проходит под знаком снижения экономической активности. По разным оценкам, ожидается снижение ВВП на 2–4% за год. Так что усилия Центробанка и банковской системы по расширению кредитования экономики могут столкнуться с неготовностью компаний, прежде всего малого и среднего бизнеса, брать дорогие кредиты в условиях, когда возможности для развития их бизнеса сужаются», — предупреждает Константин Корищенко.

ДВОРЕЦ КОНГРЕССОВ: ВОЗВРАЩЕНИЕ MICE-КЛИЕНТА В РОССИЮ – ВЫЗОВ ДЛЯ НАС

С начала 2015 года в Государственном комплексе «Дворец конгрессов» отмечен высокий спрос на услуги по проведению деловых мероприятий со стороны российских компаний. Политический кризис в отношениях с Западом и девальвация рубля принесли комплексу неожиданные дивиденды. Многие крупные российские холдинги, ранее проводившие свои корпоративные встречи за рубежом, теперь предпочитают ехать в Москву и Санкт-Петербург. Однако подобное импортозамещение — вызов для российских деловых площадок. Какую стратегию в таких условиях выбирает Государственный комплекс «Дворец конгрессов», рассказал начальник коммерческого отдела ФГБУ Руслан Дугинец.



Начальник коммерческого отдела Государственного комплекса «Дворец конгрессов» Дугинец Р.А.

— Как вы оцениваете перспективы Санкт-Петербурга как MICE-центра?

— Безусловно, открытие нового терминала Пулково, завершение строительства «Экспофорума» сделали город более привлекательным для делового туризма. Однако в Петербурге в отличие от Москвы до сих пор недостаточно площадок, которые позволяют принять под конгресс-цели более тысячи человек. При этом по доле MICE-мероприятий мы идем на втором месте после столицы. Москва забирает около 50% всего объема деловых встреч, Петербург — 14%. Оставшиеся 36% делят другие города-миллионники, в том числе Казань и Екатеринбург.

— Почему вы не назвали Сочи? Не чувствуете конкуренции с его стороны?

— Петербург на 100% почувствовал отток MICE-туристов в сторону Сочи. Там отличная инфраструктура и деловые возможности. Но мы пока не наблюдаем, чтобы наши клиенты уходили на сочинские площадки. Для комплексов такого уровня, как «Дворец конгрессов» с его многочисленными площадками для проведения мероприятий, включая сам Константиновский дворец, важно не только техническое оснащение, но и уровень сервиса. Чтобы другим площадкам конкурировать с нами по уровню подготовленности персонала, нужно приложить значительные усилия. К тому же с начала года даже мы столкнулись с более высокими требованиями

со стороны клиентов. Многие российские компании ранее проводили свои мероприятия за рубежом, в Европе. Сейчас часть из них отказывается от корпоративных выездов за границу, предпочитая российские площадки. Клиенты, которые привыкли к высокому уровню услуг в европейских странах, требуют такого же качества здесь.

— Как изменился спрос на проведение деловых мероприятий в Государственном комплексе «Дворец конгрессов» за первое полугодие 2015-го года?

— Объем заказов на услуги проведения мероприятий и загрузка бизнес-отеля «Балтийская звезда», который также входит в состав Государственного комплекса «Дворец конгрессов», выросли. Например, загрузка отеля за последние два года увеличилась вдвое. В начале года мы решили повысить цены на проживание в отеле — и не прогадали: количество гостей за первую половину 2015-го выросло на 20% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

— Этот объем в основном обеспечили российские туристы? Как показало недавнее исследование РБК, санкции и девальвация обеспечили рекордный подъем гостиничного бизнеса в Петербурге именно за счет внутрироссийского туризма...

— Текущая ситуация сыграла нам в плюс — внутренний туризм действительно увеличился, в основном за счет гостей

из Москвы. Но мы не чувствуем, что иностранцы стали меньше ездить. Наши давние партнеры — компании из Франции, Германии, Италии — в этом году проводили свои корпоративные мероприятия, есть предварительные договоры на следующий год. Кроме того, иностранные гости приезжают к нам в рамках ПМЭФ. В этом году на территории Государственного комплекса «Дворец конгрессов» состоится традиционная встреча участников форума с Президентом России.

В 2015 году во «Дворце конгрессов» будет проводиться предварительная жеребьевка чемпионата мира по футболу-2018. Организаторы ожидают, что телерепортажи с мероприятия увидят более миллиарда зрителей. Такая широкая огласка поможет нам показать себя не только как площадку для проведения политических встреч, таких как саммит «Группы двадцати», но и как место для мероприятий делового сообщества мирового масштаба. В год мы проводим порядка 300 мероприятий разного формата. Около 60% из них приходится на MICE-встречи, остальное — культурно-развлекательные проекты. Например, в семье наших брендов есть такие социальные проекты, как международная регата «Паруса белых ночей — Кубок Дворца конгрессов», и другие не менее значимые.

— Ожидаете ли вы, что в будущем году вам придется столкнуться с падением спроса со стороны MICE-клиентов?

— На следующий год мы подстрахованы — гости планируют свои мероприятия заранее, и уже сейчас мы понимаем, какой работой будем обеспечены. Объем заключенных договоров на 2016 год — на уровне запланированного. К тому же у нас консервативная ценовая политика: прежде чем изменить цены, мы связываемся с ключевыми клиентами, стараемся выяснить, как они отреагируют на наше решение.

— Стали ли клиенты просить дополнительные скидки?

— Действительно, компании сейчас больше торгуются, стали более требовательными. Отток MICE из-за границы привел к тому, что гости требуют в России не только сервиса европейского уровня, но и столь же гибкую ценовую политику. Мы сейчас стараемся работать комплексными пакетами: одновременное использование нескольких залов, использование основного зала Константиновского дворца плюс открытая площадка на территории. Таким образом мы убиваем двух зайцев: во-первых, проявляем свою лояльность и гибкость, во-вторых, снижаем амортизацию, распределяя потоки.

Кроме того, для многих гостей помимо цены важным фактором при выборе площадки становится историческое прошлое Государственного комплекса «Дворец конгрессов», в частности его доминанты — Константиновского дворца. Люди хотят прикоснуться к истории, и это действует. В том числе на иностранных граждан.

Государственный комплекс «Дворец конгрессов» — деловой и культурный центр, расположенный на побережье Финского залива в парковой зоне Санкт-Петербурга. С момента открытия в 2003 году здесь были успешно организованы и проведены крупнейшие международные форумы: саммит лидеров «Группы двадцати», саммит глав государств и правительств «Большой восьмерки», встреча на высшем уровне Россия — Евросоюз, а также неформальное заседание БРИКС. Несомненной жемчужиной комплекса является величественный Константиновский дворец. Парадные залы дворца, ухоженный парк и вид на Финский залив украсят любое мероприятие.

Бизнес-отель «Балтийская звезда» — неотъемлемая часть комплекса, расположенный на территории Государственного комплекса «Дворец конгрессов», предлагает размещение в 106 современных, комфортабельных и уютных номерах различных категорий и располагает широкими возможностями для проведения конференций и мероприятий любого уровня.

Поселок «Консульская деревня» — 20 изысканных коттеджей и неограниченным доступом к пакету эксклюзивных привилегий для тех, кого не устраивают стандартные бизнес-решения. Комплекс удивляет своей логистической триадой — ведь добраться сюда можно по воде, воздуху и суше. Мы ближе, чем вы думаете! Выбирая наши площадки, вы выбираете успех!

Тел. +7 (812) 438-53-34
Коммерческий отдел:
Тел. +7 (812) 438-57-15
Отдел бронирования:
Тел. +7 (812) 438-57-02

www.konstantinpalace.ru
www.balticstar-hotel.ru



Государственный комплекс

ДВОРЕЦ КОНГРЕССОВ
THE NATIONAL CONGRESS PALACE



ФОТО: LEM

ДОРОГИ ЗА СЧЕТ ПЕНСИЙ

РОССИЙСКИЕ ВЛАСТИ ПЫТАЮТСЯ РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ НЕРАЗВИТОСТИ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЗА СЧЕТ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ НОВЫХ ПРОЕКТОВ. ОДНИМ ИЗ ТАКИХ ИНСТРУМЕНТОВ МОГУТ СТАТЬ ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ОБЛИГАЦИИ, КОТОРЫЕ УЖЕ АКТИВНО НАЧАЛИ СКУПАТЬ НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ. ЭЛЕОНОРА АНТОНЯН

Новые облигации

Неразвитость инфраструктуры считается одним из основных препятствий для роста российской экономики. «Ущерб экономике России только из-за слабо развитой транспортной инфраструктуры ежегодно составляет порядка 3% ВВП», — говорит аналитик по облигациям UFS IC Юлия Гапон. При этом для строительства новых и ремонта старых дорог необходимы серьезные финансовые ресурсы, которых у правительства нет. Решить проблему можно привлечением частных средств, например через выпуск инфраструктурных облигаций — бумаг, направленных исключительно на финансирование строительства объектов инфраструктуры.

В мае этого года инвестиционный банк «ВТБ Капитал» стал организатором размещения первого российского выпуска инфраструктурных облигаций, обеспеченных правами по концессионному соглашению. Банк является акционером консорциума «Магистраль двух столиц» и финансовым консультантом проекта по строительству и эксплуатации участков 7 и 8 скоростной трассы Москва — Санкт-Петербург. «Данная сделка позволяет НПФ «ВТБ Пенсионный фонд» диверсифицировать портфель и осуществить инвестиции в надежный и в то же время доходный социально значимый инфраструктурный проект», — говорит старший вице-президент, руководитель департамента дочерних компаний банка ВТБ Михаил Якунин. При этом якорным инвестором размещения стал «ВТБ Пенсионный фонд», а гарантированная доходность выпуска облигаций была обеспечена государственными обязательствами по концессионному соглашению.

По словам экспертов, на российском рынке уже есть примеры выпуска инфра-

структурных облигаций, однако до сих пор они не были обеспечены именно концессиями. «Выпуск инфраструктурных облигаций не новое явление для российского долгового рынка. За последние четыре-пять лет было выпущено не менее двух-трех десятков подобных бондов, вырученные от них средства пошли на строительство объектов инфраструктуры, преимущественно транспортной», — говорит аналитик Промсвязьбанка Александр Полютов. По его словам, для строительства автомагистралей были размещены выпуски «Западной скоростной диаметр» (городская автомагистраль в Санкт-Петербурге), «Главная дорога» (выход на МКАД с трассы М-1 «Беларусь») и др. Кроме того, в марте текущего года РЖД разместили два облигационных займа общим объемом 30 млрд руб., в мае — еще один выпуск на 15 млрд руб. Помимо этого в обращении находятся восемь выпусков инфраструктурных бондов железнодорожного монополиста суммарным объемом 200 млрд руб. Только в 2015 году с помощью инфраструктурных облигаций РЖД намерены привлечь 100 млрд руб., которые будут направлены на модернизацию БАМа и Транссиба.

Интерес инвесторов

Задача правительства — сформировать устойчивый спрос на данный вид долговых инструментов, считает аналитик инвестиционного холдинга «Финам» Антон Сороко. «Объем рынка инфраструктурных облигаций на текущий момент сложно назвать большим, тем более на нем сейчас спрос формируется не рыночным способом, а в основном за счет договоренностей правительства с ВЭБом или госбанками. В ближайшем будущем ожидаем его существенного

расширения за счет новой эмиссии и выхода на этот рынок НПФ», — объясняет эксперт. По словам Юлии Гапон, рынок таких облигаций достаточно узок из-за ограниченного количества как самих инвесторов, так и их ресурсов. «Вложения в инфраструктурные облигации могут заинтересовать только институциональных инвесторов, ориентированных на долгосрочные инвестиции. Однако сейчас инвесторы находятся в ситуации, когда сокращаются возможности привлечения капитала», — считает она.

В настоящий момент на рынке в этом сегменте представлены только корпоративные эмитенты, однако их состав постоянно расширяется. Из последних размещений эксперты выделяют ФСК ЕЭС, которое в начале мая завершило размещение инфраструктурных облигаций серий 37 и 38 на общую сумму 40 млрд руб. и сроком обращения 35 лет. На данный момент в обращении находятся девять выпусков инфраструктурных бондов этой компании общим объемом 140 млрд руб.

Надежда на пенсии

В будущем реализовывать инфраструктурные проекты российские власти планируют в первую очередь за счет пенсионных средств. Всего, по данным Банка России, в инфраструктурные проекты вложено более 90 млрд руб. из средств, находящихся в распоряжении НПФ. «Вложение длинных пенсионных денег в инфраструктуру — важный момент для развития российской экономики, поскольку позволяет реализовывать крупномасштабные проекты с продолжительными, 10–20 лет, сроками окупаемости», — говорит Александр Полютов. По его словам, особенно актуальным раз-

витие данного сегмента облигаций выглядит в кризисный период, когда кредитные ресурсы становятся недоступными, а темпы строительства снижаются. В свою очередь, через реализацию крупных инфраструктурных проектов бизнес-активность передается и в смежные отрасли: промышленность строительных материалов и металлургию.

Так, часть поступивших в негосударственные пенсионные фонды нынешней весной 550 млрд руб. Минфин предлагает направить на покупку инфраструктурных облигаций. Еще в мае российское правительство решило сохранить накопительную пенсионную систему. Как заявил премьер-министр страны Дмитрий Медведев, пенсионные средства являются «источником длинных денег для поддержки инвестиций в условиях закрытых для России международных финансовых рынков». В свою очередь, по словам министра финансов Антона Силуанова, с начала 2016 года за счет пенсий можно будет финансировать частные проекты, в том числе крупнейший газовый проект «Ямал СПГ», который предусматривает строительство завода мощностью 16,5 млн т сжиженного природного газа в год.

«В отличие от обычных депозитов срок хранения и инвестирования пенсионных денег в среднем составляет не менее 25 лет. Поэтому за счет пенсионных накоплений возможно финансировать инфраструктурные проекты», — объясняет проректор РАНХиГС Александр Сафонов. По его словам, сейчас обсуждаются инвестиции в проект реконструкции железнодорожной магистрали БАМ-2 с Дальнего Востока в европейскую часть России. Он позволит увеличить пропускную способность железнодорожных перевозок в направлении Китая, Южной Кореи и Японии. В свою очередь, «Роснефть» рассматривает пенсионные средства в качестве источника кредитования разработки арктического шельфа. «Закрытие западных рынков финансирования и рефинансирования послужило катализатором для привлечения средств внутренних инвесторов», — говорит Валерий Виноградов, советник президента Национальной ассоциации НПФ, руководитель Центра информационных коммуникаций пенсионного рынка. Он указывает, что в совокупности объемы накоплений и резервов пенсионных фондов превышают 4 трлн руб. (\$77,9 млрд), что сопоставимо с объемом национальных суверенных фондов России. «Во всем мире пенсионные деньги — важнейший источник долгосрочных инвестиций в экономику, и при определенных условиях так будет и в России», — говорит заместитель гендиректора НПФ Сбербанка Елена Тетюнина. По ее словам, одна из целей пенсионной реформы — создать источник длинных денег для российской экономики.

Впрочем, по словам Александра Сафонова, сохраняются определенные недостатки в механизме размещения пенсионных средств в долгосрочные проекты. В частности, негосударственным пенсионным фондам запрещено вкладывать их в инновационные проекты. «В то же время в США и других экономически развитых странах накопительное пенсионное страхование является основным источником для развития подобных проектов», — говорит он. Как указывает Александр Полютов, не у всех выпусков облигаций имеются кредитные рейтинги от международных агентств, а сами проекты не всегда достаточно прозрачны для данного класса инвесторов. «В случае восстановления рынка капиталов, а также доработки законодательства, регулирующего вопросы выпуска и обращения инфраструктурных облигаций, они станут действенным механизмом привлечения финансирования проектов», — считает Юлия Гапон.

ТОРГОВЛЯ ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ

КОНФЛИКТ РОССИИ С ЗАПАДНЫМИ СТРАНАМИ ИЗ-ЗА УКРАИНСКОГО КРИЗИСА ПОВЛИЯЛ НЕ ТОЛЬКО НА РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ. ОДНИМ ИЗ ПОСЛЕДСТВИЙ ВЗАИМНЫХ САНКЦИЙ СТАЛО ВСЕ БОЛЕЕ РАСТУЩЕЕ ВНИМАНИЕ РОССИЙСКИХ ВЛАСТЕЙ К ТАКИМ НОВЫМ ИНТЕГРАЦИОННЫМ ОБЪЕДИНЕНИЯМ, КАК ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ И БРИКС, А ТАКЖЕ ПОСТЕПЕННОЕ СОКРАЩЕНИЕ РОЛИ ВТО В РЕГУЛИРОВАНИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ. **ИВАН БРИЗОВ**

Провал в ВТО

После того как весной 2014 года против России были введены первые односторонние санкции со стороны США и Евросоюза, российские власти решили их оспорить во Всемирной торговой организации (ВТО). Как известно, Россия слишком долго добивалась членства в этой международной организации и потому готова была задействовать все ее механизмы для разрешения новых споров. О том, что Россия оспорила санкции в ВТО, в июне 2014 года на Петербургском международном юридическом форуме официально объявил директор департамента торговых переговоров Минэкономразвития РФ Максим Медведков. «Члены ВТО могут ввести эти санкции в некоторых случаях, например в случае войны или серьезного обострения международных отношений, в таком случае ограничения обосновываются интересами национальной безопасности», — объяснил Максим Медведков. Однако, по его словам, когда США, Евросоюз и Канада весной 2014 года вводили свои санкции, они не были в состоянии войны с Россией, а отношения не ухудшились таким образом, чтобы приравнять их к военным действиям.

Российское заявление было направлено на рассмотрение Генеральной ассамблеи ВТО. Процедура подачи такого заявления строго регламентирована и весьма бюрократизирована. «В случае если Россия захочет инициировать иск, необходимо проинформировать секретариат и провести консультации в рамках ВТО со странами, которые ввели санкции. Если переговоры не увенчаются успехом, тогда будет организован специальный совет. Эксперты, участники этого совета, должны быть участниками ВТО и должны выяснить, были ли нарушены нормы ВТО в результате санкций», — объясняет посол Швейцарии по особым поручениям, в прошлом председатель и член ряда комиссий ВТО по урегулированию

споров Луциус Вазеша. После заседания совета эксперты готовят доклад, который должен быть рассмотрен на основе консенсуса, после этого проигравшая сторона может подать апелляцию.

В истории ВТО были случаи, когда страны пытались оспорить санкции; в частности, можно вспомнить иск Никарагуа против США, однако в итоге споры ни к чему не привели. На определенном этапе участники ВТО признали правоту Никарагуа, однако из-за бюрократических проволочек внутри организации дело так и не дошло до своего логического конца.

Ровно через год после заявления Максима Медведкова о подаче иска в ВТО на том же Петербургском международном юридическом форуме уже представитель России при Евросоюзе Владимир Чижов публично заявил о том, что России ничего не удалось добиться от ВТО в оспаривании санкций. По его словам, в связи с этим санкции будут оспорены в европейских судах при помощи международных юристов. «Подобные меры являются не только противоправными и представляют покушение на национальный суверенитет, а также подтачивают авторитет ООН», — сообщил он. По его словам, об обращении в суд Евросоюза, в частности, уже заявили нефтяная компания «Роснефть», принадлежащие государству Сбербанк России, ВТБ и ВЭБ, оружейный концерн «Алмаз-Антей» и бизнесмен Аркадий Ротенберг.

Это не первая наша неудача в рамках ВТО. Стоит отметить, что ранее Россия точно так же не сумела оспорить в ВТО принятый Еврокомиссией так называемый Третий энергопакет, в соответствии с которым поставщик газа европейским потребителям не может одновременно владеть газотранспортной инфраструктурой. Именно из-за этого документа был остановлен проект «Южный поток», предполагавший строительство газопровода

по дну Черного моря из России в Болгарию и далее в страны Южной Европы.

Новый союз

Неудачная попытка в рамках ВТО добиться торговой справедливости подтолкнула российские власти к промултированию альтернативных торговых организаций — в первую очередь Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Сегодня это объединение включает пять республик бывшего СССР: Россию, Казахстан, Белоруссию, Армению и Киргизию. В конце мая новый союз как единый агент впервые подписал соглашение о свободной торговле с другой страной — Вьетнамом. Как объясняет министр по торговле Евразийской экономической комиссии Андрей Слепнев, соглашение о свободной торговле закрепляет взаимные обязательства участников упростить доступ на свои рынки и охватывает все направления торгового-экономического сотрудничества. «Помимо классического для подобных соглашений снижения ставок ввозных таможенных пошлин предусмотрены обязательства сторон по защите прав на объекты интеллектуальной собственности, определены направления сотрудничества в области устойчивого развития, электронной коммерции», — говорит Слепнев. Кроме того, по его словам, новое соглашение обязывает страны заранее уведомлять друг друга об изменениях в торговом регулировании. Сразу после заключения соглашения были отменены таможенные пошлины на поставки в страны ЕАЭС молочной продукции, мелассы и семян льна. В свою очередь, во Вьетнам беспошлинно пойдут калийные удобрения, а к 2027 году будет отменена ставка вывозной пошлины на бензин. По словам Андрея Слепнева, создание зоны свободной торговли между ЕАЭС и Вьетнамом может увеличить торговый оборот между партнерами с текущих \$4 млрд до \$8–10 млрд.

До создания зоны свободной торговли с Вьетнамом ЕАЭС как единый субъект международной торговли уже подписал меморандум о намерениях с Китаем. В середине мая стороны начали разработку соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве. Речь идет о создании полноценного союза, предполагающего совместные инвестиции в развитие инфраструктуры в рамках китайского рамочного проекта «Экономический пояс Шелкового пути»; первые детали договора предполагается согласовать до конца 2015 года. Как объясняют в Евразийской экономической комиссии, от торгового соглашения в рамках ВТО договор будет отличаться отказом от масштабного сокращения импортных пошлин и акцентом на кооперационных инвестпроектах. «Нынешний лидер Китая Си Цзиньпин является одним из идеологов проекта нового Шелкового пути, стратегическую важность которого он подчеркивал еще до назначения на высокий пост», — объясняет начальник аналитического отдела «ИК Русс-Инвест» Дмитрий Беденков. По его словам, проект имеет стратегическое значение прежде всего в политическом плане. Как объясняет Беденков, идея Шелкового пути состоит в том, что регионы, в которых планируется реализация проекта, имеют значительный потенциал для роста вложений в транспортную инфраструктуру — около \$7 трлн.

Партнеры навсегда

После охлаждения отношений с западными странами именно сотрудничество с Китаем стало одним из основных векторов российской торговой политики. Отношения эти строятся в том числе в рамках неформального объединения БРИКС: саммит этой организации пройдет в июле текущего года в Уфе. «Страны БРИКС входят и в иные международные организации, принимают участие в других институтах. Но значимость БРИКС как организации для стран-участниц усиливается в условиях нестабильности в мировой экономике и высокой волатильности на финансовых рынках», — говорит Дмитрий Беденков. По его словам, не случайно в 2014 году объем торговли между Россией и Китаем вырос на 6,8%, до \$95,28 млрд. При этом товарооборот России и Индии, также входящей в БРИКС, ниже на порядок: по официальным данным, в прошлом году он составил всего \$9,5 млрд. С Бразилией Россия торгует примерно на \$6 млрд в год, а в торговле с ЮАР оптимистичная планка на 2015 год установлена на уровне \$2 млрд.

«Для развития торговли страны обычно заключают договоры, в соответствии с которыми стороны предоставляют друг другу преференции по доступу на рынок, чаще всего это означает снижение или отмену таможенных пошлин. Ничто не мешает заключать подобные соглашения и в рамках БРИКС, но такая работа на уровне организации пока не ведется», — объясняет директор Центра исследований международной торговли РАНХиГС Александр Кнобель. По его словам, в настоящий момент Россия ведет переговоры о создании зоны свободной торговли с Индией, однако работа над таким соглашением с Китаем даже не начиналась.



«В СИТУАЦИИ КРИЗИСА ЛЮБЫЕ ДЕНЬГИ — ЭТО ПРЕКРАСНО»

Что ждет IT-бизнес в России в ближайший год, как изменится расстановка сил на этом рынке и каковы приоритеты ключевых заказчиков, рассказал управляющий партнер компании AT Consulting Сергей Шилов



— Как, по вашим наблюдениям, с начала текущего года развивается российский рынок IT, которому в конце 2014-го много раз предрекали коллапс? Как можно охарактеризовать ситуацию, в которой оказались все игроки?

— Большинство прогнозов действительно сбывается, и многие компании сегодня балансируют на грани выживания. Рынок серьезно меняется. Небольшой бизнес пострадал, как ни странно, не так сильно, хотя ему приходится сталкиваться с проблемами финансирования и недоступностью кредитов. С другой стороны, это привычная ситуация для среднего и малого бизнеса в своих отраслях, так что для них мало что изменилось. При этом небольшие команды, которые обладают сильной экспертизой и пользуются доверием заказчиков, все же выживают. А вот большим компаниям, которые исторически привыкли к крупным сделкам и высокой марже, сейчас очень тяжело: даже команды, которые нужны заказчику, продают свои услуги с низкой маржей. Таким образом, основной удар приходится, скорее, на крупных игроков — много лет они жили хорошо, а теперь все изменилось.

У заказчиков, с одной стороны, очень много работы, с другой — за каждый заказ идет большая ценовая конкуренция. И при огромных объемах задач требования заказчиков тоже повышаются. Традиционные для крупных системных интеграторов высокомаржинальные сделки с перепродажей оборудования фактически отсутствуют: большая часть заказчиков пока предпочитает не заниматься такими закупками.

В 2013 году спад составлял единичные проценты, а сегодня сокращения уже более серьезные и доходят до десятков процентов. Тенденцию можно было угадать, но все же в 2014 году совпало слишком много уникальных факторов. Скорее всего, нынешняя ситуация в ближайшее время сохранится. Рынок уменьшился, и в этих рамках, вероятно, зафиксирован.

— Влияние каких факторов наиболее остро ощущают сегодня заказчики и поставщики?

— В первую очередь это фактор кризиса и сокращения бюджетов. Безусловно, заказчики пытаются экономить и выбирают более дешевые решения. Но нельзя сказать, что драматически увеличиваются расходы на российское программное обеспечение — скорее стали меньше тратить на западные продукты в силу бюджетных ограничений.

Конечно, повысилась конкуренция со стороны азиатских поставщиков, которые и раньше были достаточно активны в России, но сейчас делают свои переговорные позиции более сильными.

Тема импортозамещения пока не начала оказывать реального влияния на рынок, хотя региональные и федеральные органы власти еще с 2010 года стараются приобретать отечественные решения.

— Сталкиваетесь ли вы с проблемой накопленной дебиторской задолженности со стороны госзаказчиков? Насколько этот сектор продолжает поддерживать отрасль IT, как было в предыдущие годы?

— С такой проблемой мы не сталкивались. Госсектор, конечно, был и остается локомотивом отрасли, хотя акценты в отношении IT здесь меняются. Главная тенденция та же: сокращение бюджетов. В госсекторе их несколько раз секвестировали в рамках объявленных на уровне правительства мер. Официально сокращение составило 15%, но неофициально этот показатель для IT будет, вероятно, больше, так как идет перераспределение средств внутри каждого министерства и ведомства.

Однако в ситуации кризиса любые деньги — это прекрасно. Даже если IT-бюджет в некоторых региональных органах власти сократился на 50%, все равно это деньги. Конечно, за них теперь больше требуют, тем не менее это реальная работа. Поэтому в то время, когда многие компании сворачивают присутствие в регионах, мы, наоборот, инвестируем средства и развиваем региональную сеть. Уверен, что в этом есть перспектива.

— Как вы оцениваете динамику бюджетов крупнейших потребителей IT? Где отмечаются точки роста?

— Затраты на информационные технологии в целом снижены практически везде. При этом на определенные направления из сокращенных бюджетов выделяется даже больше денег, чем прежде. Если раньше IT-директора старались распределять бюджеты «в среднем по больнице», чтобы удовлетворить по возможности всех своих функциональных заказчиков, то сейчас ситуация другая. Все стараются перераспределить деньги на ключевые направления бизнеса. Если, например,

брать традиционное ERP-внедрение, то здесь, конечно, вряд ли можно ожидать роста. А вот по мобильным приложениям наоборот — рост будет серьезным.

Всех интересуют прорывные технологии, которые дают относительно быстрый результат. В отношении коммерческих компаний речь идет об увеличении доходов. Следовательно, по большей части они стараются инвестировать в то, что может простимулировать рост, то есть в CRM, BI, включая Big Data, в те решения, которые реально могут повысить качество взаимодействия с клиентами и обеспечить немедленный эффект в виде повышающихся доходов. Компании идентифицируют такие точки роста бизнеса и инвестируют в них деньги, поэтому у всех заказчиков есть направления, где денег больше, чем было до кризиса.

В нашей компании тоже есть направления бизнеса, которые очень заметно растут, — и мы как компания растем. Связано это с тем, что AT Consulting исторически занимается проектами, которые нацелены на результат. На фоне конкурентов мы достаточно большие — у нас почти 2500 сотрудников, которые ориентированы исключительно на услуги. Мы можем даже сейчас найти инвестиции, помогая в тех или иных случаях нашим заказчикам. Поэтому наш бизнес востребован. Хотя, конечно, сейчас нам тоже тяжело. Серьезная конкуренция за каждый проект требует существенных ценовых скидок.

В прошлом году у нас было множество крупных проектов. В качестве примера приведу создание нового сайта для ОАО «Сбербанк России». Мы перевели корпоративный веб-сайт ОАО «Сбербанк России» на новую технологическую платформу Backbase CXР, с помощью которой пользователи получают единый доступ к информационным ресурсам банка с любого типа персональных устройств, а также могут настроить портал в соответствии со своими потребностями. AT Consulting реализовала очень интересный проект в группе компаний VimpelCom. Мы внедрили универсальную платформу Digital HUB, которая позволяет абонентам операторов группы компаний VimpelCom оплачивать контент в онлайн-магазинах прямо со счета мобильного телефона.

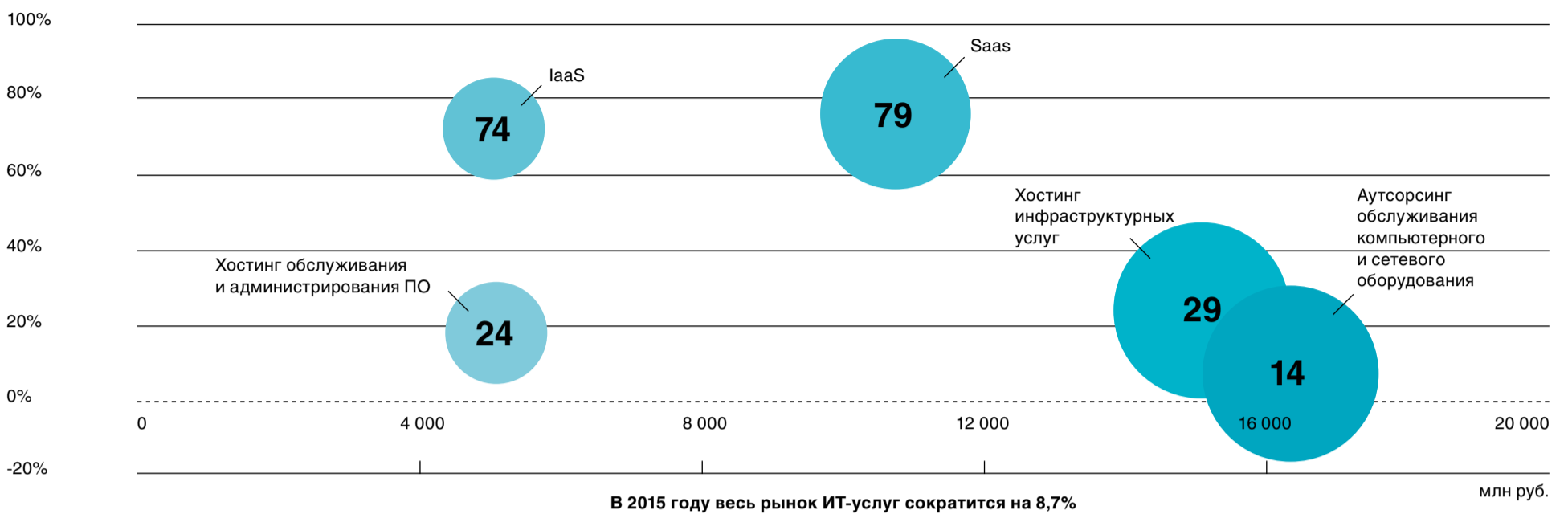
В государственном секторе мы вели активную работу по программе «Безопасный город», а также проводили информатизацию госструктур и автоматизацию МФЦ в регионах России. Мы уже реализовали проекты по автоматизации деятельности муниципалитетов и региональных органов власти более чем в 30 регионах страны.

— Что меняется в приоритетах заказчиков?

— Главное изменение одно: заказчики не готовы идти ни на какие компромиссы в том, что касается качества. Требования очень высокие: все хотят максимум за меньшие деньги.

Если рассматривать отраслевой срез, то в банковском секторе, видимо, в ближайшую пару лет вряд ли что-то будет расти. Продолжит стагнировать телеком, но его объемы остаются большими — это очень IT-зависимая отрасль. В промышленности постоянно ждут бума IT-проектов, но здесь не хватает денег.

РЫНКИ ИТ-УСЛУГ, КОТОРЫЕ БУДУТ РАСТИ БЫСТРЕЕ В 2015 Г.



Хостинг обслуживания и администрирования ПО – это вид услуг, при котором заказчик покупает лицензию на продукт, но передает его на управление стороннему провайдеру. Постепенно сервисы подобного рода переходят в категорию SaaS – когда лицензия не закупается, а ПО предоставляется только как услуга.

Аналогично часть сервисов из категории «Хостинг инфраструктурных услуг» переходит в категорию IaaS (переход от обычного хостинга к облачному)

Источник: Russia IT Services Market 2015-2019 Forecast and 2014 Analysis, IDC

Нет инвестиций, на которые промышленные предприятия росли бы как бизнес, следовательно, нет возможности много тратить на ИТ.

ВПК с точки зрения ИТ – чуть ли не единственная отрасль, где реально занимают импортзамещением. От этого просто зависит их выживание. Однако для рынка ИТ-провайдеров этот сектор почти закрыт.

— Насколько поставщики ИТ готовы к меняющимся реалиям спроса? Какие трансформации претерпевает бизнес самих ИТ-компаний? Кто в итоге выживет и почему?

— Как уже сказано выше, малый бизнес никак не трансформируется, а крупный вынужден серьезно повышать свою эффективность. Ему нужно учиться жить на низкой марже. Это очень большая проблема, потому что в последние пятнадцать лет такой

необходимости не было. Рынок практически всегда рос, у большинства компаний из года в год дела шли все лучше и лучше. Сейчас ситуация изменилась. В итоге выживут те, кто умеет тяжело работать за небольшой доход. Рынок ИТ в России явно идет семимильными шагами к европейскому, где надо работать за несколько процентов чистой прибыли в год.

ИТ-услуги в любом случае останутся — работы и заказов здесь много, проблема лишь в том, что платят за них мало. Скорее всего, будет активнее развиваться аутсорсинг. Со временем мы, вероятно, придем к модели боди-шопов. Заказчики уже почти готовы к этому. У них достаточно экспертизы на своей стороне, и постепенно они начинают понимать, что ответственность в конечном счете лежит на них.

Интеграция в этом году явно находится в «красной зоне». Этот бизнес изначально

был построен на дорогой перепродаже оборудования. Но теперь заказчики понимают всю ценовую цепочку, и больше эта схема не работает. Интеграторам придется трансформировать свой бизнес в классический дистрибуторский, с маржей 1%. Вот как раз этот бизнес не умрет, но интеграторы пока не привыкли работать таким образом. Либо они станут сервис-провайдерами и научатся зарабатывать маржу на услугах. Это будет происходить в ситуации прозрачного рынка, когда каждая копейка должна быть обоснованна, а любая непрозрачная сделка будет приводить к скандалу, чего раньше не случалось.

— Каковы ваши прогнозы и ожидания на 2015 год? Как изменится конъюнктура в сфере ИТ и расстановка сил на этом рынке?

— Мы рассчитываем подрасти и ждем, что многие с рынка уйдут. Мы ведем сейчас

тысячи проектов в семи ключевых секторах рынка: банковском, телекоммуникационном, государственном, производственном, нефтегазовом, ТЭК и розничной торговле. Мы не проигрываем конкурентам в сложных условиях тендеров, так как они часто оказываются менее эффективны.

А с инсорсерами, которые захватили значительную долю рынка ИТ-услуг, мы научились сосуществовать. Инсорсеры зачастую слабо мотивированы, что в кризис на руку внешним поставщикам — дает им возможность постепенно перенаправлять работы в свою сторону, если заказчик ориентирован на результат. Думаю, что пик развития инсорсеров пройден, так же как позади пик развития системной интеграции в том виде, в котором она существовала в России до середины прошлого года. Препятствия закончилась. Маятник качнулся в другую сторону.

СОВМЕСТНЫЙ ИНТЕГРАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ VIMPELСOM И AT CONSULTING ПОЛУЧИЛ ПРЕСТИЖНУЮ МЕЖДУНАРОДНУЮ НАГРАДУ

Проект по запуску прямого операторского биллинга для абонентов VimpelCom Ltd., реализованный совместно с AT Consulting и Opera Software, стал победителем международной премии Global Telecoms Business Innovation Awards 2015 в номинации «Лучший инновационный сервис для потребителей» (Best Consumer Innovation Service)



Внедренная в рамках проекта универсальная платформа Digital HUB позволяет абонентам операторов группы компаний VimpelCom оплачивать контент в онлайн-магазинах со счета мобильного телефона. Платформа обеспечивает взаимодействие операторов связи с онлайн-магазинами по продаже контента, предоставляя им необходимый набор интерфейсов для поддержки покупки приложений.

«Как ведущий мировой оператор мобильной связи, VimpelCom очень рад получить награду в категории «Лучший инновационный сервис для потребителей», — говорит директор по развитию продуктов VimpelCom Ltd. Ромео Ганеску. — Digital HUB делает работу с мобильными сервисами и приложениями удобной для клиентов и позволяет им контролировать свои расходы».

«Отправной точкой развития Digital HUB была Россия. Мы гордимся тем, что приняли участие в таком масштабном проекте оператора, — делится впечатлениями от реализованного проекта Сергей Тиняков, партнер, директор практики аутсорсинга компании AT Consulting. — Мы рады, что наш совместный труд был так высоко оценен международным жюри, и надеемся на продолжение успешного сотрудничества».

Благодаря Digital HUB каждые две секунды клиенты операторов группы VimpelCom в Рос-

сии («Билайн») и в Италии (Wind Telecom) оплачивают контент со счетов мобильных телефонов. А, например, клиенты Mobilink в Пакистане получают один день бесплатного интернета в случае, если просматривают партнерскую рекламу.

Digital HUB открывает VimpelCom и его партнерам новые пути для продвижения своих услуг, одновременно создавая дополнительные модели взаиморасчетов, такие как совместное разделение доходов и предоставление бесплатного интернета пользователям за счет рекламодателей. Это позволяет операторам и интернет-партнерам эффективно использовать ресурсы для роста бизнеса.

Платформа Digital HUB дает возможность группе компаний VimpelCom одновременно запускать OTT-сервисы в разных странах, экономя время и ресурсы оператора и партнера. Кроме того, при заключении новых партнерских соглашений нет необходимости модернизировать сотовые сети или вносить серьезные изменения в API, что существенно повышает скорость вывода новых услуг на рынок.

ПОВЕРХ ОФШОРОВ

ОДНОЙ ИЗ ГЛАВНЫХ ПРОБЛЕМ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ СЧИТАЕТСЯ ОТТОК КАПИТАЛА ЗА ГРАНИЦУ, ПРИ ЭТОМ ЧАСТЬ КРУПНЫХ КОМПАНИЙ ТРАДИЦИОННО РЕГИСТРИРУЕТСЯ В ОФШОРНЫХ ЗОНАХ, ЧТОБЫ НЕ ПЛАТИТЬ НАЛОГИ НА РОДИНЕ. ИЗМЕНИТЬ СИТУАЦИЮ ДОЛЖНА МАСШТАБНАЯ ПРОГРАММА ПО ДЕОФШОРИЗАЦИИ БИЗНЕСА, ОБЪЯВЛЕННАЯ ГОСУДАРСТВОМ В 2014 ГОДУ, ОДНАКО ВЕРНУТЬ КАПИТАЛЫ НА РОДИНУ ПОКА СОГЛАСИЛИСЬ ЛИШЬ ЕДИНИЦЫ. **АЛЕКСЕЙ ЛОССАН**



ФОТО: Виталий Белоусов / ТАСС

Новая стратегия

Российский президент Владимир Путин 8 июня подписал так называемый закон об амнистии капиталов — ФЗ-140 «О добровольном декларировании физическими лицами активов и счетов (вкладов) в банках и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ». Этот документ стал последним звеном в масштабной программе по деофшоризации бизнеса, объявленной президентом в Послании Федеральному собранию в конце 2014 года. Как отметил тогда глава государства, «Россия должна вернуться, закрыть офшорную страницу в своей истории».

Согласно новому закону до конца текущего года можно легализовать свое имущество, подав специальную декларацию в налоговые органы. «Чтобы люди, допустившие какие-либо ошибки в процессе своей предпринимательской деятельности, могли бы, продекларировав это имущество, знать точно, что к ним никто никогда не придет, не спросит, откуда это, и они могли бы в дальнейшем быть абсолютно законопослушными гражданами», — объяснял в свое время идею этого закона вице-премьер Игорь Шувалов. Предполагается, что амнистия капиталов будет бесплатной для собственников и синхронизирована с деофшоризацией. В результате российские акционеры должны будут платить налоги с нераспределенной прибыли контролируемых ими иностранных компаний — в первую очередь зарегистрированных в офшорах или любых зарубежных юрисдикциях. «Ключевая задача предпринимаемых правительством действий — уменьшение доли теневой экономики России и возвращение ранее вывезенного из страны капитала», — объясняет анали-

тик инвестиционного холдинга «Финам» Антон Сороко.

По данным Центробанка, пока отток капитала из России существенно превышает объем поступающих средств. В 2014 году в виде прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Россию поступило в чистом виде \$20,9 млрд, что можно считать новым историческим минимумом: даже в кризисном 2009 году их было на \$16 млрд больше. Эти деньги поделили четыре сектора: финансы и страхование (39,7% всей суммы), добыча топливно-энергетических полезных ископаемых (27,6%), строительство (17,8%) и торговля (13%). В основном средства поступили из офшорных зон. Первое место по объемам инвестиций в российскую экономику занял Кипр (\$5,3 млрд), второе — Багамские острова (\$3,3 млрд), на третьем — Британские Виргинские острова (\$2,3 млрд), то есть, по мнению экспертов, речь в основном идет о средствах российских бенефициаров. При этом в 2014 году в качестве прямых инвестиций из России за границу было вывезено \$56,4 млрд — столько же, сколько в 2008 году. Лидером по инвестициям опять же стал Кипр (\$22 млрд).

Первые результаты

Согласно вступившему в силу 1 января 2015 года закону о деофшоризации в российском праве появилось понятие «контролируемая иностранная компания». Под ней подразумевается организация или структура без образования юридического лица, которая сама не является налоговым российским резидентом, но контролируется российским бенефициаром. В первоначальной версии законопроекта предполагалось обязать собственников платить налог на при-

быль контролируемых ими иностранных компаний, если они владеют в них 50-процентной долей. Эта норма должна была действовать в течение двух лет, а затем порог предлагалось снизить до 25%. Однако депутаты ко второму чтению скорректировали законопроект, сократив переходный период до одного года. «Этот закон грозит увеличением затрат на compliance во всех корпоративных структурах и структурах собственников бизнеса. Но может затронуть и средний класс, потому что свои сбережения многие представители среднего класса тоже инвестировали за рубеж через офшорные компании», — говорит партнер PwC, руководитель группы международного налогового структурирования Наталья Кузнецова. По ее словам, закон этот технически один из самых сложных, он потребует значительных инвестиций для его корректного администрирования со стороны государства в лице налоговых органов.

Впрочем, уже есть и первые примеры организаций, возвращающихся в российскую юрисдикцию. В частности, компания Polyus Gold Сулеймана Керимова решила сменить головную компанию группы — Polyus Gold International, зарегистрированную на острове Джерси, на российское юрилицо. Более того, компания не исключает возможности делистинга своих акций в Лондоне с переводом торгов в Россию. Подобным образом уже поступила нефтесервисная IGSS, предлагающая услуги по сейсморазведке, которая в апреле текущего года сообщила о намерении летом провести делистинг своих расписок с Лондонской фондовой биржи. После этого компания собирается вывести бумаги на Московскую биржу. В отличие от Polyus Gold компания прямо

заявила, что «хочет выполнить требования властей РФ о деофшоризации». На сегодняшний день IGSS владеет 67 сейсмическими партиями, контролируя более 50% рынка сейсморазведки в России, среди ее клиентов — все крупные нефтегазовые компании.

По словам доцента Института бизнеса и делового администрирования РАНХиГС Эмилия Мартиросяна, антиофшорный закон уже действует де-факто и результаты этого вполне наглядны. Во-первых, биржевой курс рубля в начале текущего года стал снижаться и отыграл у евро с долларом 20–25%, что было связано с притоком капитала в страну в виде валютной денежной массы. «Это позволило укрепить курс национальной валюты без существенных изменений в экономике, на фоне продолжающейся стагнации, переходящей в рецессию», — подчеркивает Мартиросян. Во-вторых, по его словам, возросли прямые капиталовложения и инвестиции в производство и недвижимое имущество в России. В-третьих, «активизировались финансирование и инвестиции в стартапы, обеспеченные преимущественно не государственными средствами, а частными фондами, капитал которых был дополнительно сформирован от возврата и неоттока денег за рубеж под действием антиофшорного закона», считает эксперт.

Согласно новому закону до конца текущего года можно легализовать свое имущество, подав специальную декларацию в налоговые органы

Политическая важность

В дальнейшем, по словам Натальи Кузнецовой, для полноценного возвращения капиталов из офшорных зон одних репрессивных мер будет недостаточно. «Компании в иностранных юрисдикциях использовались в основном для защиты активов, возможности апеллировать к иностранным судам, гибким нормам иностранного права — именно в этом направлении и нужно работать нашему государству для создания мер, стимулирующих возврат капитала», — уточняет она. При этом, как отмечает Антон Сороко, офшорная амнистия в первую очередь направлена на тех, кто связывает свою дальнейшую жизнь и жизнь своих детей с Россией, чтобы избежать любых претензий со стороны государства.

«Сложно оценить объем средств, которые уже поступили в российскую экономику, но в любом случае, полагаем, речь не идет о каких-то астрономических цифрах. По сути, о деофшоризации говорится уже очень давно, а интерес к ней выказали только наиболее крупные компании, для которых такая оптимизация просто была чревата претензиями со стороны государства», — говорит Антон Сороко. По его словам, для эффективной реализации данной программы нужны скоординированные меры на всех уровнях власти.

ЭНЕРГЕТИКИ ДОЛЖНЫ РАБОТАТЬ НА ОПЕРЕЖЕНИЕ

Своевременное исполнение обязательств по технологическому присоединению потребителей не единственная цель энергетиков. «Санкт-Петербургские электрические сети» (СПб ЭС) смотрят на проблему намного шире и хотят внедрить практику развитых стран, когда бизнес выходит на стройплощадку с готовой энергетической инфраструктурой



улучшить сразу оба показателя: средние сроки техприсоединения и выдачи разрешения на строительство, сильнее всего ухудшающие позиции Санкт-Петербурга и Ленобласти в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах РФ.

УДАЧНЫЙ ОПЫТ

«Стратегия СПб ЭС — это работа на опережение, — говорит генеральный директор компании Андрей Сизов. — Мы поставили задачу строить и готовить городские сети к приходу бизнеса не так, как было в прошлые годы, когда бизнес решает, что и где строить, а потом идет и ищет мощности. Мы, как городская сеть, знаем, как будет развиваться город, какие территории требуются в первую очередь подготовить к приему нового бизнеса». По такому принципу выстроена вся инвестиционная программа компании.

Прогноз развития энергопотребления на городских территориях должен быть максимально точным, а главное, своевременным. «Если сначала заявок на подстанцию «Синопская» было всего на 2% от установленной мощности и нам было очень трудно доказывать всем необходимость ее строительства, то по прошествии всего полугодия заявок на нее подано столько, что мы уже задумываемся о дальнейшем развитии сети на этой территории, — говорит заместитель генерального директора СПб ЭС по технической политике Александр Кондратьев — Так же и с ПС «Юнтолово». Когда мы принимали решение о включении ее в инвестиционную программу, заявок было получено минимальное количество, но мы были уверены, что поступаем правильно, строго в соответствии с документами территориального планирования города. И не ошиблись — уже через год потребители заявили о своих потребностях, в итоге заявок теперь больше, чем установленная трансформаторная мощность». Судьба ПС 347А точно такая же, но энергетики не афишируют эти стратегические попадания в цель, считая их своей повседневной обязанностью.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРОГРАММА «ЖИВОЙ ОРГАНИЗМ»

Основываясь на планах развития Санкт-Петербурга, специалисты СПб ЭС разработали инвестиционную программу развития электросетевой инфраструктуры до 2019 года. Трансформаторная мощность вырастет на 3,5 тыс. МВА, будет введено 20 новых источников питания 110 кВ и 775 км линий электропередачи. Кроме того, в СПб ЭС считают, что инвестиционная программа — это документ, который должен быть «живым» и меняться в соответствии с городскими потребностями. Возникли пожелания у бизнеса — нужно продумать, что сделать для их удовлетворения, и наоборот, если случились непредвиденные осложнения у крупных заявителей, переориентировать свои приоритеты в строительстве.

«Программа построена по модели опережающего развития электросетевой инфраструктуры — источников питания и распределительной сети. Это позволит

в кратчайшие сроки исполнять договоры технологического присоединения. Надеюсь, благодаря этому у застройщиков не будет срывов сроков сдачи объектов в эксплуатацию», — утверждает Андрей Сизов.

РУКА НА ПУЛЬСЕ

В СПб ЭС уделяют много внимания эффективности инвестпрограммы. В частности, стараются избегать затягивания строительства сетевых объектов, когда бизнес выходит на площадку, а сетевая инфраструктура еще даже не вышла на стадию проектирования. Для предупреждения таких ситуаций компания постоянно держит руку на пульсе развития Санкт-Петербурга — тесно сотрудничает с профильными комитетами горадминистрации. СПб ЭС участвует в согласовании программ развития территорий, поэтому у нее крайне редко возникает недопонимание в отношениях с участниками рынка.

Кроме того, сотрудники СПб ЭС следят за малейшими изменениями в планах застройщиков. «Если мы видим, что какой-то застройщик замедляет темпы подготовки к началу строительства, мы тоже замедляемся и пересматриваем свои планы, уделяем больше внимания тем объектам, где бизнес двигается без задержек или ускоряется, — чтобы вовремя подготовить инфраструктуру, — говорит заместитель генерального директора СПб ЭС по строительству Ахмед Ногаймурзаев. — Наша инвестпрограмма очень гибкая, она позволяет оперативно изменять сроки при планировании строительства».

НЕТ ПРОБЛЕМ С ФИНАНСИРОВАНИЕМ

Поскольку СПб ЭС — финансово здоровая организация, не отягощенная кредитами и другими обязательствами, имеет хорошую кредитную историю, у нее нет проблем с привлечением денежных средств на рынке для реализации крупных проектов.

К тому же компания планирует переходить на регулирование тарифа методом доходности инвестированного капитала, что позволит запустить процесс инвестирования в распределительный сетевой комплекс без кратного роста тарифов на передачу для потребителей, за счет различных механизмов, предусмотренных методикой: использование заемных средств, начисление доходности на вводимые объекты, применение сглаживания и т.д.

Кроме того, от метода тарифного регулирования зависит и стоимость технологического присоединения к электрическим сетям. Тем компаниям, которые собираются начинать бизнес, к примеру, открывать собственное производство, новый тариф позволит существенно снизить плату за технологическое присоединение к сетям, так как теперь основная инвестиционная нагрузка на развитие сетей будет заложена в тариф на передачу электроэнергии при достаточно умеренных темпах его роста.

ОПЕРЕЖЕНИЕ УЛУЧШАЕТ РЕЙТИНГ

С точки зрения интересов Санкт-Петербурга опережающее строительство энергетической инфраструктуры призвано преодолеть одно из главных препятствий для развития бизнеса в регионе — затянутые сроки присоединения к электросетям. А они, как известно, связаны со всевозможными длительными согласованиями при строительстве энергетической инфраструктуры.

Как утверждают представители всех петербургских сетевых компаний, в городе для них не существует «зеленых улиц». Как и любой застройщик, сетевая компания должна проходить все этапы согласования как с городскими структурами, так и со смежными организациями. Особую проблему составляют переговоры с собственниками территорий относительно маршрутов кабельных линий и размещения подстанций. По некоторым оценкам, только на проектирование (со всеми согласованиями) кабельной линии длиной 300 м нужно не меньше шести месяцев, да и то при условии, что у территории лишь один собственник.

Проблема обострилась после 1 марта 2015 года, когда вступила в силу новая норма Земельного кодекса РФ, обязывающая утверждать проекты планировки территорий не только для размещения электроподстанций, необходимых для обслуживания новых жилых кварталов и других объектов бизнеса, что было и раньше, но также для линейных объектов, то есть линий электропередачи. Как утверждают специалисты, соответствующая процедура не отработана, действует плохо и медленно, что сильно затягивает выполнение технических условий на создание инфраструктуры, а значит, и сроки технологического присоединения, и сроки выдачи бизнесу разрешений на строительство.

При опережающем строительстве инфраструктуры эти временные затраты не будут влиять на сроки техприсоединения, поскольку инфраструктура будет создаваться заблаговременно — еще до того, как бизнес приступит к работам на участке. Это радикально упростит и ускорит техприсоединение, то есть позволит значительно

ВРЕМЯ ОПТИМАЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ

Сегодня расчетно-кассовое обслуживание переживает бурное развитие и в ответ на растущие потребности клиентов трансформируется в эффективный «расчетный бизнес»



«Обслуживание расчетов в современном банке давно уже вышло за границы оформления простых платежных поручений и выписок, — говорит Татьяна Крылова, Старший Вице-президент — Управляющий Санкт-Петербургским филиалом Промсвязьбанка. — В ответ на рыночный спрос расчетный бизнес постоянно прирастает новыми услугами. Сегодня Промсвязьбанк предлагает целый комплекс инструментов для оптимального управления денежными потоками, что особенно актуально для холдингов и компаний со сложной организационной структурой».

— Татьяна Михайловна, давайте сразу обозначим, что мы понимаем под расчетными продуктами банка?

— Сюда относятся те продукты, которые не несут кредитного риска и связаны с проведением операций по счетам клиентов. Это прежде всего обслуживание платежей, наличных денежных средств, валютная конвертация, валютный контроль, кэш-менеджмент, размещение временно свободных денежных средств компании и многое другое. Наша задача — обеспечить клиенту высокую скорость оборота средств, обеспечить менеджеров клиента инструментами дополнительного контроля над счетами и расходными операциями, предоставить возможность дополнительных доходов от использования собственных денежных средств и снизить потребность бизнеса в кредитовании оборотного капитала.

— В текущих экономических условиях банк наверняка отмечает рост интереса компаний к расчетным продуктам?

— Вы правы. Услуги расчетного бизнеса отлично работают как раз в кризисный период, когда компании начинают оптимизи-

ровать внутренние процессы, сокращать издержки, оптимизировать расходы и ищут дополнительные источники доходов.

Показательны результаты 18-го ежегодного опроса руководителей крупнейших компаний мира (CEO Survey). Это исследование проводит крупнейшая международная аудиторско-консалтинговая компания PricewaterhouseCoopers, и в 2015 году участие в нем принял 101 CEO из России. Согласно опросу, 75% российских респондентов планируют внедрить инициативы по сокращению затрат. Этот показатель вырос на 26% по сравнению с прошлым годом.

Банк с помощью услуг расчетного бизнеса помогает своим клиентам. Сегодня можно, например, установить сплошной автоматический контроль над расходами компании, быстро зачислять и учитывать выручку, как наличную, так и безналичную, и тут же ее использовать. У компаний появляются инструменты для грамотного структурирования денежных потоков, что дает существенную экономию на заемных средствах. И это лишь часть возможностей. Руководство компаний сейчас очень хорошо понимает, что если они не будут заниматься эффективностью вну-

тренних бизнес-процессов, то вскоре просто не выдержат давления рисков, расходов и конкурентов и уйдут с рынка. Расчетные (или, как их называют в банковской среде, транзакционные) продукты — это и есть эффективность. Все, кто ими уже пользуется, — довольно успешные компании, даже в нынешних условиях. Мы уверены, что даже благоприятная конъюнктура не компенсирует ущерб от неэффективных внутренних процессов.

— Верно ли, что расчетный бизнес ориентирован в первую очередь на крупных клиентов?

— Это универсальное направление бизнеса. Такие задачи, как ускорение оборачиваемости активов, снижение рисков несогласованных расходов, валютных рисков или оптимизация расходов на банковские операции, актуальны для всех.

— К вопросу о дистанционном обслуживании. Интернет-банк Промсвязьбанка для юридических компаний PSB On-Line признан одним из лучших.

— PSB On-Line — это собственная разработка Промсвязьбанка и основа автоматизации всех транзакций наших клиентов. Мы приложили максимум усилий для того, чтобы система значительно сэкономила время и усилия. То, что эксперты высоко оценили наш интернет-банк, безусловно, приятно. В российском рейтинге Business Internet Banking Rank 2014 система PSB On-Line названа лучшей с точки зрения эффективности для зрелого бизнеса.

В качестве сильных сторон PSB On-Line клиенты Промсвязьбанка в первую очередь отмечают совместимость нашего интернет-банка с разными версиями браузеров и операционных систем.

Функционал интернет-банка PSB On-Line уже давно гораздо шире стандартных расчетных операций. Сегодня система позволяет осуществлять дистанционный валютный контроль, проводить конверсионные операции на различных условиях, содержит множество опций для построения эффективных казначейских решений и многое другое. Работать с корпоративными картами и депозитами тоже можно дистанционно. Кроме того, пользователям PSB On-Line доступен большой выбор дополнительных опций, которые легко настроить индивидуально.

— А как в интернет-банке оптимизирована работа для холдинговых структур? Можно ли видеть счета сразу всех дочерних компаний и работать с ними?

— Промсвязьбанк предлагает услугу «Мультихолдинг». Это консолидированный интернет-банк для группы компаний, единое информационное пространство. Таким образом банк предоставляет адекватную технологическую платформу для работы единого операционного центра холдинга или централизованного казначейства.

Кроме того, существует еще ряд услуг для подобных клиентов. Головной организации может быть предоставлено право акцепта, то есть платежи взаимосвязанных подразделений станут проходить только после подтверждения операции, например, финансовым директором холдинга. Также для каждого подразделения может быть определен бюджет, в рамках которого оно вправе самостоятельно распоряжаться финансами, но превысить лимит которого не способно без акцепта головного офиса.

— Какие еще продукты расчетного бизнеса Промсвязьбанка вы можете отметить как наиболее перспективные и эффективные?

— Линейка наших расчетных продуктов довольно широка, потому рассказать обо всех в рамках одного интервью просто невозможно. Я бы условно разделила все наши расчетные, или, по-другому, транзакционные, продукты на три группы.

К первой можно отнести услуги, оптимизирующие сбор выручки. Это эквайринг, интернет-эквайринг, инкассация. Не могу не отметить, что сегодня Промсвязьбанк — один из очень немногих банков России, способных по принципу «единого окна» организовать федеральную инкассацию, то есть инкассацию розничной торговой сети, охватывающей несколько регионов страны. Важно, что клиенты Промсвязьбанка могут использовать средства уже через несколько минут после онлайн-зачисления.

Вторая группа — это услуги, позволяющие снизить издержки бизнеса по расходным операциям. Практически в любой компании поле для оптимизации огромное. Во-первых, как я уже говорила, мы рекомендуем с помощью услуги «Бюджетный модуль» установить жесткий контроль и бюджетирование всех расходов. Во-вторых, есть возможность минимизировать валютные риски и убытки за счет привлекательного курса покупки валюты. В-третьих, сэкономить можно на краткосрочных заемных средствах за счет использования собственных ресурсов компании. Для этого существует услуга «Кэш-пулинг» (консолидация денежных средств): банк по поручению клиента автоматически консолидирует все остатки средств с расчетных счетов холдинга на счет головной компании в заранее оговоренное время и по заранее оговоренному алгоритму. Также можно предусмотреть, чтобы дочерние компании получали внутренние средства при их недостатке со счета головной компании автоматически в режиме реального времени или по расписанию.

И наконец, транзакционные продукты позволяют клиенту не только сэкономить, но приумножить средства на счетах. Здесь можно вспомнить о пулинге при начислении процентов на остаток свободных средств. Причем пулинг может быть виртуальным, то есть фактически средства не переводятся между счетами, однако банк начисляет вам компенсацию на общую сумму. А банковский процент, как известно, напрямую связан с объемом остатков. Потому их суммирование дает существенную выгоду.

— Какие варианты защиты от валютных рисков Промсвязьбанк готов предложить бизнесу?

— Я бы сказала не «варианты защиты», а инструменты управления валютными рисками. Основными инструментами хеджирования валютного риска являются форвард (поставочный или расчетный) и опцион. В первом случае стороны заключают твердое соглашение о будущей купле-продаже валюты по определенным в момент заключения сделки условиям, а во втором покупатель инструмента покупает право на заключение контракта на продажу (экспортер) или покупку (импортер) валюты на определенных условиях в будущем. Эти условия покупателя может обозначить сам — в зависимости от того, насколько они соответствуют рыночным реалиям, это право либо опцион будут стоить дешевле или дороже.

Мы также предлагаем и более сложные, так называемые структурные продукты, которые «смягчают» наиболее «неудобные» клиентам свойства «классического» форварда или опциона. В первом случае это четкая определенность условий сделки (чаще клиенты хотят все-таки некоторой гибкости условий), а в случае с опционом — его цена, которая, как правило, все-таки достаточно высока (что неудивительно, ведь клиенту предоставляется безусловное право заключить сделку или отказаться от нее). У нас есть продукты, которые дают клиенту большую гибкость и степень свободы, нежели форвард, и стоят дешевле, чем опцион.

— А возможно ли организовать документооборот по валютному контролю дистанционно — например, через платформу PSB On-Line?

— Да, такой документооборот работает уже сегодня. И это одно из самых главных преимуществ Промсвязьбанка в области валютного контроля — дистанционное предоставление целого ряда опций, на платформе PSB On-Line.

Клиентам банка доступен электронный документооборот по всему спектру документов валютного контроля. Я говорю и о пополняемом в автоматическом режиме справочнике паспортов сделок, находящихся на обслуживании в Промсвязьбанке, и о сервисе по учету валютных операций в рамках контрак-

Транзакционные продукты Промсвязьбанка позволяют компаниям оперативно завести средства на расчетный счет и распределить их по своей структуре так, чтобы сэкономить на заемных средствах и даже приумножить свой доход

та. Через интернет можно также запросить и получить ведомость банковского контроля и отчет об ожидаемых сроках в соответствии со ст. 19 Федерального закона №173. Организовано бесплатное информирование по СМС или на e-mail о статусе обработки документов валютного контроля. Предусмотрен в системе справочник деклараций на товар, поступивших из Федеральной таможенной службы. Но и это не предел.

Мы отслеживаем и учитываем пожелания клиентов, ведь банк настроен на обратную связь и развитие в соответствии с задачами бизнеса наших партнеров. Потому система PSB On-Line и в целом сервисы Промсвязьбанка постоянно совершенствуются в ответ на запросы клиентов и вызовы нового времени.

— И раз уж мы заговорили о новых реалиях и вызовах, то последний вопрос: на фоне общего негативного тренда в банковском кредитовании Промсвязьбанк сегодня делает ставку именно на транзакционный бизнес?

— Да. Мы видим рост популярности транзакционных услуг, и это абсолютно оправданно. На фоне постоянно усложняющихся бизнес-процессов клиентам требуются новые, более эффективные инструменты, и Промсвязьбанк готов такие решения предоставить. Мы стремимся стать для предпринимателей банком-партнером, которому можно доверить организацию расчетов и быть уверенным в качественном и высокотехнологичном сервисе.

ГОТОВЫ ОПТИМИЗИРОВАТЬ РАСХОДЫ ВАШЕГО БИЗНЕСА?

ЖЕСТКИЙ КОНТРОЛЬ И АВТОРИЗАЦИЯ ВСЕХ РАСХОДОВ / ПЛАТЕЖЕЙ
За счет централизованного управления

МУЛЬТИХОЛДИНГ

- С одного рабочего места вы загружаете и отправляете на исполнение в банк платежи всех компаний Группы*
- Один пользователь работает со всеми счетами разных компаний под одним логином и паролем
- Сводная выписка по всем финансовым потокам Группы* в режиме реального времени

АВТОМАТИЧЕСКИЙ КОНТРОЛЬ БЮДЖЕТА

- Отчет об исполнении бюджета (отправляется в головную компанию)
- Сплошной контроль всех платежей независимо от способа передачи их в банк
- Контроль лимитов по статьям/контрагентам

МИНИМИЗАЦИЯ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ И УБЫТКОВ
Банк страхует ваши риски от неблагоприятного изменения курсов валют

ХЕДЖИРОВАНИЕ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ

- Обеспечение возможности покупки/продажи валюты по более привлекательному курсу, чем на рынке
- Прозрачность и прогнозируемость будущих финансовых потоков

ЭКОНОМИЯ НА КРАТКОСРОЧНЫХ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВАХ
За счет максимально полного использования внутренних ресурсов и снижения затрат на внешнее финансирование

КЕШ-ПУЛИНГ (РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СРЕДСТВ ПО СЧЕТАМ)

- Прозрачность расчетов внутри Группы*
- Рост рентабельности пассивов
- Автоматическое пополнение со счета головной компании при недостатке средств всех дочерних компаний

ЧЕТКОЕ И ОПЕРАТИВНОЕ ИСПОЛНЕНИЕ ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЯ
Дистанционный контроль на лучшей интернет-платформе PSB On-Line

ЭФФЕКТИВНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ

- Валютные документы дистанционно:
 - оформление и закрытие паспорта сделки
 - справка о валютных операциях
 - получение подтверждающих документов
- Преимущества:
 - персональные менеджеры
 - sms и e-mail информирование
 - отчеты в интернет-банке PSB On-Line

* Группа — объединенные в единую группу компании, в том числе различные юрлица

Промсвязьбанк

(812) 332-48-48

Управления по работе с корпоративными клиентами

Санкт-Петербургский филиал ПАО «Промсвязьбанк»

www.psbank.ru

ПАО «Промсвязьбанк»
Генеральная лицензия Банка России № 3251

Продуктами и услугами могут воспользоваться компании (группы компаний) с выручкой от 540 млн рублей/год по всей территории РФ.



ФОТО: Fotolia/PhotoPress

МАЛЫЙ БИЗНЕС НА ЭКСПОРТ

ДЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ ДЕЛАЕТ ГОРАЗДО БОЛЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫМИ РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, НАЦЕЛЕННЫЕ НА ЭКСПОРТ СВОЕЙ ПРОДУКЦИИ. В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ЭТО ДАЕТ ШАНС ПРЕДСТАВИТЕЛЯМ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА, ПРОИЗВОДЯЩИМ ТОВАРЫ С ВЫСОКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТЬЮ, В ТОМ ЧИСЛЕ В ОБЛАСТИ ИТ. ИМЕННО С РАЗВИТИЕМ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИЙСКИЕ ВЛАСТИ СВЯЗЫВАЮТ РОСТ НЕСЫРЬЕВОГО ЭКСПОРТА ИЗ СТРАНЫ.

ЭЛЕОНОРА АНТОНЯН

Новый вектор

Одним из условий для роста экспорта должна стать поддержка малых предприятий. «Мы сможем воспользоваться рыночной конъюнктурой, если государство поможет малым и средним предприятиям», — считает генеральный директор Агентства по поддержке малого и среднего бизнеса Виктор Ермаков. В настоящий момент, по его данным, доля малых предприятий в российском экспорте составляет 0,2%, тогда как в развитых странах она достигает до 40%. Заметно уступает Россия по уровню развития малого и среднего предпринимательства и своему азиатскому партнеру Китаю, говорит заместитель начальника отдела регулирования и международного сотрудничества в сфере малого и среднего предпринимательства департамента развития МСП и конкуренции Минэкономразвития Наталья Минаева. По ее сведениям, в секторе малого бизнеса в Китае заняты 85% работающих, в России — лишь 25%. При этом вклад данного сектора в национальный ВВП в Китае составляет 60%, а в России — только 21%. «Всего 30 тыс. компаний из 5,5 млн субъектов бизнеса занимаются экспортом, поэтому основная задача, которую ставит российская сторона, — научиться выращивать компании, которые будут способны к экспансии на внешние рынки», — говорит Минаева.

Впрочем, по данным МЭР, в России уже есть первые успехи в направлении развития малого и среднего предпринимательства. У таких компаний появил-

ся доступ к государственному заказу. С 1 января 2014 года обязательная квота по госзакупкам у компаний МСП увеличена до 15%; кроме того, действует правило «второй руки», согласно которому заказчик может установить требования к подрядчику по привлечению к субподряду малых компаний. «С 1 июля текущего года вводится также специальное регулирование по участию субъектов малого и среднего предпринимательства на условиях субподряда в проектах крупных государственных компаний. Правительство определило квоту в 18% по этому параметру», — говорит Наталья Минаева. Более того, с 1 января 2015 года регионы получили право на введение двухлетних налоговых каникул для индивидуальных предпринимателей, работающих в научной, производственной и социальной сферах. При этом свою программу поддержки малого бизнеса запустило и МЭР — в ее рамках предоставляются как прямые меры поддержки (гранты, субсидирование процентных ставок), так и не прямые, чаще всего через создание специальной инфраструктуры — бизнес-инкубаторов, технопарков, центров поддержки экспорта.

Субсидии среди представителей МСП распределяются также на региональном уровне. В частности, московские власти используют для этих целей Фонд содействия кредитованию малого бизнеса, который специализируется на выдаче поручительств по кредитам и поручительств по договорам о предоставлении банковских гарантий. В текущем году

планируется увеличить капитализацию фонда до 9 млрд руб., благодаря чему малым предприятиям будет предоставлено 1150 поручительств.

Основные препятствия

Несмотря на государственную помощь, в России пока не созданы условия для реальной поддержки малого бизнеса, считают эксперты. По словам президента компании «Технониколь» Сергея Колесникова, одной из основных проблем для представителей малого и среднего бизнеса, экспортирующих свою продукцию за рубеж, является своевременный возврат НДС — зачастую его приходится добиваться через суд. «Вторая проблема — недостаточное развитие инфраструктуры. К примеру, чтобы экспортировать товары в азиатские страны, в первую очередь в Китай, нужны мостовые переходы», — объясняет Колесников. Третье препятствие, мешающее росту несырьевого экспорта, по его словам, — контроль со стороны ФАС трансграничных цен для производителей-экспортеров. Если компания продает свою продукцию на внешних рынках по ценам ниже внутрироссийских, ее могут признать нарушителем и оштрафовать на 20% от суммы оборота. «При нынешнем курсе валют сделать цены равнозначными очень трудно. Поэтому товары с большой добавленной стоимостью из-под действия этого требования должны быть исключены, в том числе из-за волатильности на валютном рынке», — говорит Сергей Колесников. Особенно актуальна,

по словам заместителя генерального директора компании «Аргус-Спектр» Михаила Левчука, последняя проблема для сегмента электроники. «Российская электронная продукция экспортируется в страны Европы, Австралию и Японию, и чтобы быть успешным дома, нужно уметь конкурировать везде», — говорит он. Еще одна проблема, по словам Левчука, — сертификация экспортируемой продукции. «Даже европейский, на первый взгляд гомогенный рынок защищает себя через техническое регулирование. Российским компаниям нужна помощь, чтобы понять, где именно и как они могут пройти сертификацию для выхода за рубеж», — объясняет Михаил Левчук.

Сегодня такие услуги оказывают уже несколько зонтичных организаций, в том числе фонд «Сколково». По словам старшего вице-президента по инновациям этого фонда Василия Белова, только за последнее время российские компании — партнеры «Сколково» открыли около 40 представительств за рубежом, причем речь в основном идет о малых и средних предприятиях. «Для этого мы организовали партнерства в Гонконге, США и так далее: в каждой стране у нас есть партнер, который помогает российским компаниям», — рассказывает Белов. По его словам, расширение такой практики, в том числе на базе торгпредств, могло бы принести пользу для выхода российских компаний на внешние рынки.

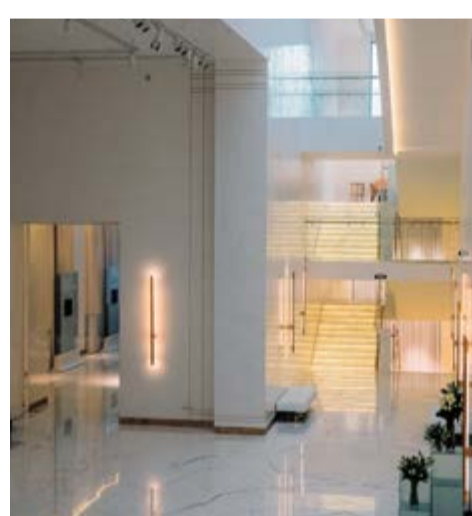
Необходимость реформ

Если такие изменения удастся осуществить, то доля малого и среднего бизнеса в объеме российского ВВП вырастет. «Я верю, что в России драйвером общего экономического роста может и должен стать малый и средний бизнес: он мобилен, динамичен, оперативен, а в условиях экономической нестабильности более гибкие и мобильные предприятия имеют возможность быстро приспособиться к новым правилам игры, конъюнктуре, они не настолько зависят от спроса на внешнем рынке», — говорит управляющий партнер аудиторско-консалтинговой компании «Финэкспертиза» Нина Козлова. Однако, по ее словам, без единого центра поддержки малого бизнеса, четких приоритетов и понятных правил игры и процедур госрегулирования, охватывающих как ближайшую перспективу, так и долгосрочную, достичь этого невозможно. «Для полного раскрытия потенциала малых и средних предприятий необходимо совершенствовать подходы к регулированию сферы их деятельности, совершенствовать налоговую политику», — считает она.

В числе приоритетных изменений доцент кафедры бизнеса и управленческой стратегии Института бизнеса и делового администрирования РАНХиГС Эмиль Мартиросян называет, во-первых, принятие закона о защите интеллектуальных прав предпринимателей, гарантирующего их прямые права на объекты интеллектуального труда — торговые марки, технологии, ноу-хау и изобретения. Второй мерой должно стать субсидирование ставок финансирования стартапов не только государством, но и крупным бизнесом, что позволит снизить долговую нагрузку малого бизнеса и предпринимателей на раннем, бесприбыльном этапе реализации проектов. В-третьих, по словам Эмиля Мартиросяна, государство должно создать систему отчетности для субъектов малого, среднего и крупного бизнеса по расходованию собираемых налогов. «Благодаря этому бизнес и предприниматели будут видеть, куда инвестирован НДС, налог на прибыль, иные налоги, какие инфраструктурные проекты для бизнеса развиваются. На мой взгляд, эти задачи должны стать приоритетными для государства», — считает эксперт.

ЛЕНИНГРАД ЦЕНТР

ТЕАТР
МУЛЬТИМЕДИЙНЫЕ ВЫСТАВКИ
МУЗЫКАЛЬНЫЕ ШОУ



СЛЕДИТЕ ЗА НАМИ:
#LENINGRADCENTER

РЕКЛАМА

LENINGRADCENTER.RU
ПОТЕМКИНСКАЯ, 4

ЗАКАЗ БИЛЕТОВ
+7 812 242 9999

ЕДА КАК ФАКТОР РОСТА

ВВЕДЕНИЕ РОССИЙСКИМИ ВЛАСТЯМИ ЭМБАРГО НА ПОСТАВКИ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ ИЗ СТРАН, ОБЪЯВИВШИХ САНКЦИИ В СВЯЗИ С УКРАИНСКИМ КРИЗИСОМ, ПРИВЕЛО К НОВОМУ КУРСУ НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ. В ИТОГЕ ИМЕННО СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО И ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ СЕКТОР СТАЛИ ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ ВОЗМОЖНОГО РОСТА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕЦЕССИИ. ОДНАКО ПОКА ЭТОТ РОСТ ОКАЗАЛСЯ НЕРАВНОМЕРНЫМ, А НАСЕЛЕНИЕ СТАЛО ВСЕ ЧАЩЕ ПЕРЕХОДИТЬ НА БОЛЕЕ ДЕШЕВЫЕ ПРОДУКТЫ.

АЛЕКСЕЙ ЛОССАН



Основные предпосылки

«Введение в августе 2014 года эмбарго на поставку продукции из ряда стран дает импульс импортозамещению. За последние девять месяцев общий объем стоимости импорта сократился примерно на 27%, в том числе по мясу и молоку — на 33%», — говорит заведующая кафедрой развития фирмы Российской академии народного хозяйства и государственной службы при президенте РФ (РАНХиГС) Эльмира Крылатых. Согласно официальным данным, до введения российских контрсанкций доля в структуре всего потребления запрещенной к ввозу в Россию свинины составляла 12%, курятины — 8%, сыра — 25%, фруктов — 15%, рыбы — 14% и т.д. При этом российский потребитель сохранил интерес к указанным продуктам. «На эти товары сейчас наблюдается повышенный спрос, а сопутствующий этому процессу рост цен позволяет производителям наращивать маржу при их производстве», — говорит аналитик инвестиционного холдинга «Финам» Тимур Нигматуллин. С другой стороны, по его словам, почти двукратное ослабление рубля за последний год способствовало росту ценового конкурентного преимущества отечественной продукции, так как любые импортные товары в рублевом выражении сильно подорожали. Иными словами, помимо контрсанкций существенное влияние на рынок продо-

вольствия оказала и девальвация рубля в конце 2014 года. Причем вклад первого фактора был существенно меньшим, о чем свидетельствует резкое сокращение импорта именно после двукратного падения курса рубля к американскому доллару и евро: в октябре 2014 года объем импорта составил 85% к октябрю 2013 года, а в январе—марте 2015-го — 57% к аналогичному периоду 2014 года.

В результате для отечественных производителей автоматически высвободилась существенная часть рынка, которую они могут занять своей продукцией. «Сельское хозяйство — одна из отраслей хозяйства, на которой позитивно отразилось ослабление рубля, стимулировав динамичное развитие сектора в условиях дефицита продукции после введения санкций, а также благодаря реализации программы импортозамещения», — объясняет главный аналитик UFS IC Алексей Козлов. Как свидетельствуют данные оперативного мониторинга экономической ситуации в стране, составляемого РАНХиГС, Институтом Гайдара и Министерством экономического развития РФ, успех импортозамещения в сельском хозяйстве уже позитивно сказался на доходах предприятий этой отрасли. Так, в первом квартале текущего года сальдированный финансовый результат российских сельхозкомпаний (прибыль минус расходы) достиг 91,3 млрд руб.

против 32,3 млрд руб. годом ранее, то есть произошел рост в 2,82 раза. Более того, несмотря на рецессию в экономике, производство в сельском хозяйстве продолжало расти. В первом квартале оно увеличилось на 3,5% против 2,5% за аналогичный период 2014 года.

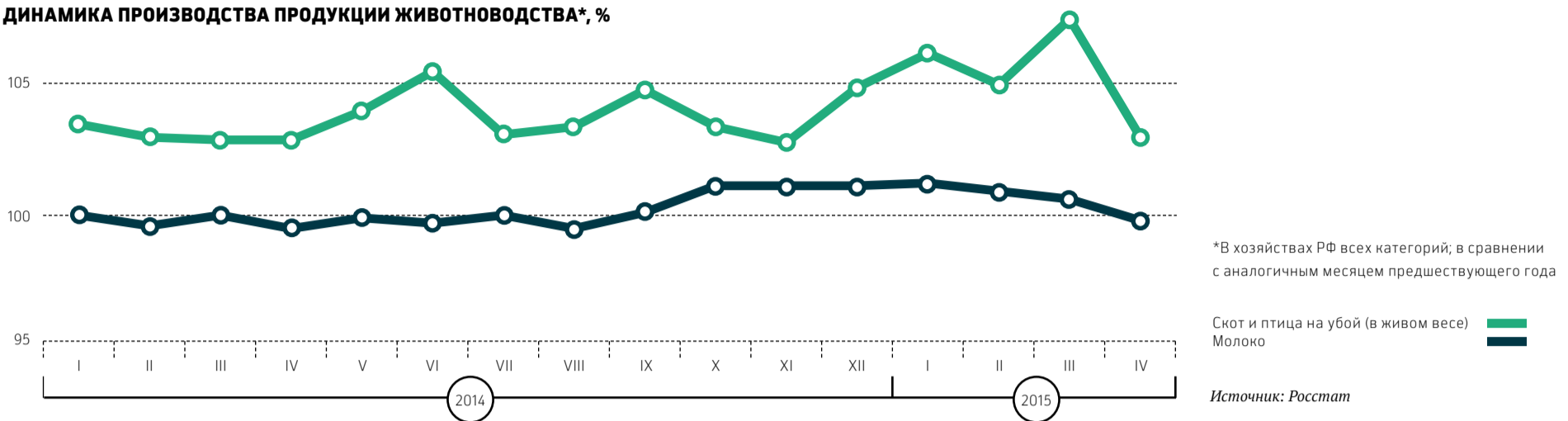
Мясо против молока

Прирост производства наблюдался по всем основным продуктам животноводства: мясо — 6,4%, молоко — 0,9%, яйца — 1,7% к аналогичному периоду прошлого года. Однако в то время как одни продуктовые группы пищевой промышленности демонстрировали серьезный рост, в других наблюдалось снижение. Нагляднее всего ситуацию иллюстрирует сравнение данных по производству мяса и молока. В целом, согласно данным Росстата, по итогам первого квартала текущего года импорт мяса и мясных изделий снизился до \$195 млн, или на 54% к первому кварталу 2014-го, при этом по мясу в целом происходит замещение импорта продукцией собственного производства. Для сравнения: за тот же период производство молока выросло всего на 34 тыс. т, что составило менее 3% объема сокращения импорта, который упал на 75%. В результате суммарные ресурсы товарного молока, сформированные за счет собственного производства и импорта, сократились в России почти на 20%.

Это означает, что молочное производство испытывает резкий дефицит сырья и не может компенсировать падение импортных поставок. К примеру, на увеличение производства сыра требуется дополнительно около 300 тыс. т молока в год.

«Возможности эффективного импортозамещения для любого рынка зависят от сравнительной конкурентоспособности отечественной и импортной продукции по цене и качеству», — говорит Эльмира Крылатых. По ее словам, отечественное сельское хозяйство за последние годы имело определенные успехи в производстве зерна, яиц, курятины, растительного масла и картофеля. «Именно эти продукты способны выполнять задачу импортозамещения на продовольственном рынке уже сейчас», — замечает Крылатых. Сложнее всего ситуация с производством молока и молочной продукции, говядины, определенных видов фруктов и овощей, отмечает эксперт. Для полного замещения импорта молочной продукции потребуется восемь—десять лет, говядины — пять—шесть лет. По словам Алексея Козлова, наиболее благоприятными направлениями в импортозамещении стало производство мясной продукции, зерновых культур, традиционных для России овощей, фруктов и ягод. «Я могу с уверенностью говорить, что на рынке мяса процесс импортозамещения уже произошел,

ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА*, %

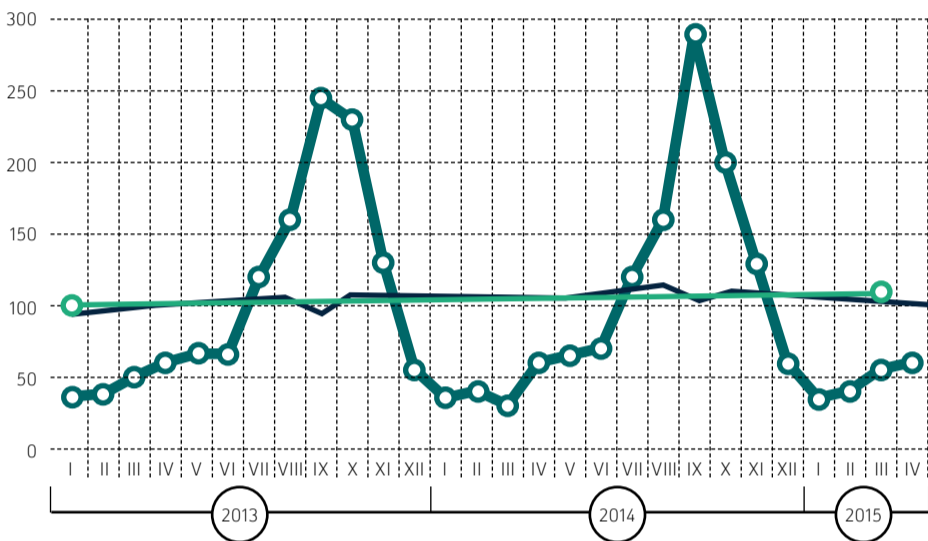


*В хозяйствах РФ всех категорий; в сравнении с аналогичным месяцем предшествующего года

Скот и птица на убой (в живом весе) — —
Молоко — —

Источник: Росстат

ИНДЕКС ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА*, %

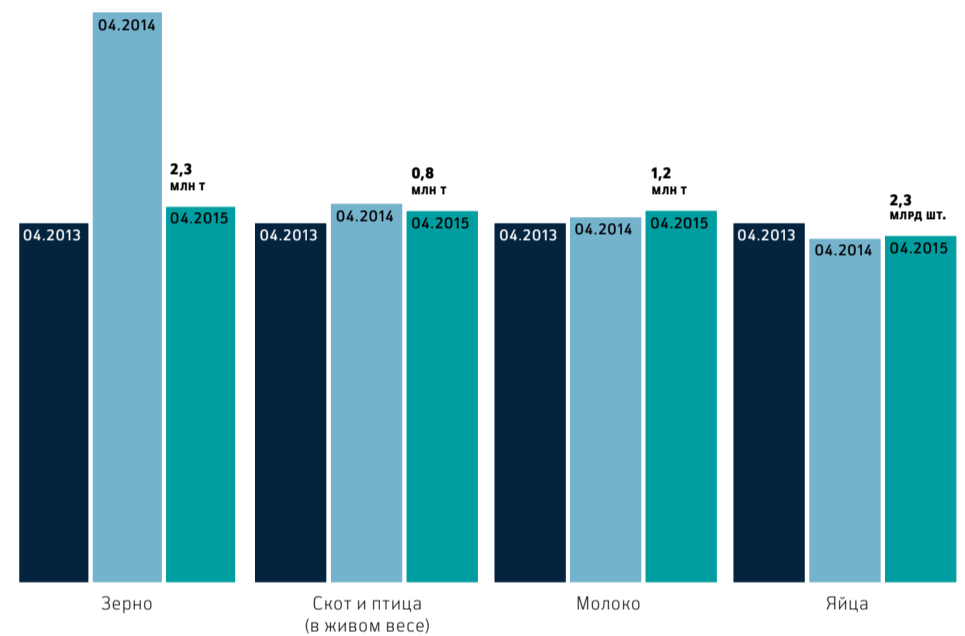


* В процентах к среднемесячному значению 2012 года. Оценка данных с исключением сезонного фактора осуществлена с использованием программы Demetra 2.2.

Фактические данные — —
С исключением сезонного фактора — —
Тренд — —

Источник: Росстат

ДИНАМИКА РЕАЛИЗАЦИИ ОСНОВНОЙ ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ*, %



* Прирост (падение) за апрель указанного года в сравнении с аналогичным периодом предшествующего. Показатели апреля 2013 года приняты за 100%.

Источник: Росстат

в частности, наиболее яркий показатель — мясо птицы. Благодаря сочетанию стимулирующих мер, таких как субсидированные кредиты, и защитных мер, таких как ввод импортных квот, удалось за 10–15 лет построить отечественное птицеводство», — говорит председатель совета директоров агропромышленной группы «Черкизово» Игорь Бабаев. По его словам, сегодня Россия производит около 4 млн т мяса птицы в год, что не только закрывает потребности рынка, но даже имеет экспортный потенциал, так как уже заметно перепроизводство.

Впрочем, внутреннее перепроизводство совершенно не означает, что правительство РФ позволит направить излишки на экспорт: в условиях галопирующей инфляции рост экспорта приводит к росту цен на внутреннем рынке, так как производителям оказывается выгоднее поставлять товар зарубежным потребителям. Так, осенью 2014 года объемы экспорта зерна в России стали активно расти, чему помимо девальвации рубля способствовал хороший урожай. В частности, экспорт пшеницы и меслина (смесь пшеницы и ржи) в июле–декабре 2014 года относительно аналогичного периода 2013-го составил 130%. В результате в январе 2015 года экспорт по этим двум позициям превысил показатели предыдущего года почти в три раза. В такой ситуации российское правительство, обеспокоенное ростом экспорта зерновых и возможным увеличением внутренних цен, решило ограничить экспорт. С 1 февраля были введены экспортные пошлины на пшеницу — в результате возможность расширить экспорт в условиях хорошей конъюнктуры внешних цен и при слабом рубле была упущена.

Перспективы на будущее

По мнению Тимура Нигматуллина, ситуация в российском сельском хозяйстве сейчас действительно выглядит несколько лучше, чем в других отраслях. Однако для строительства новых производственных мощностей требуются существенные инвестиции. «Между тем из-за нестабильности на финансовом рынке и санкций компаниям отрасли достаточно сложно привлечь финансирование под новые проекты. Некоторые компании не могут привлечь финансирование еще и из-за чрезмерной долговой нагрузки. Таким образом, процесс импортозамещения постепенно идет, но динамика его гораздо слабее, чем можно было ожидать ранее», — констатирует Нигматуллин.

По данным оперативного мониторинга РАНХиГС, в определенных товарных группах можно уверенно говорить об эффекте импортозамещения, в первую очередь это вино, сыры, мясо птицы и мясная продукция в целом. А вот замещения выпадающего импорта товарным молоком собственного производства, напротив, не происходит. Более того, накопленная инфляция и сокращение платежеспособного спроса уже привели к изменениям в структуре покупок: потребители переходят на более дешевые продукты, а статистика фиксирует серьезное сокращение розничного товарооборота. Так, оборот по продовольственным товарам в первом квартале 2015 года составил 93,4% от объема первого квартала 2014-го. При этом, несмотря на общее снижение, по данным Росстата, лидерами роста продаж в текущем году стали хлеб и хлебобулочные изделия (+17%), сахар (+16%), крупы (+12%), макаронные изделия (+10%). Между тем прирост продаж молочных продуктов составил

лишь 7,9%, мяса и мясных изделий — 4,1%. Эти данные свидетельствуют о смещении потребления к более простым и калорийным продуктам. При этом, как отмечается в исследовании Росстата, за пределами наблюдения остается ситуация в средних и малых городах, а также в сельской местности, где преобладает малый торговый бизнес. Иначе данные о смещении спроса к более дешевым и калорийным продуктам могли быть более настораживающими.

По словам экспертов, несмотря на нынешние неравномерные успехи, в будущем можно ожидать дальнейшего роста производства в сельском хозяйстве. «Россия, несомненно, может в десятилетней перспективе стать одним из мировых лидеров в производстве продуктов питания. Для этого у нее есть обширные сельскохозяйственные земли, которые пока не используются, и достаточные водные ресурсы», — говорит Эльмира Крылатых. Однако, по ее словам, для этого необходимо возрождение и развитие

отечественного сельскохозяйственного машиностроения. «Многое будет зависеть от эффективности сельскохозяйственной науки и образования, а также взаимодействия всех отраслей агропродовольственной сферы», — добавляет она. По словам Тимура Нигматуллина, Россия через несколько лет вполне может занять лидирующие позиции в производстве некоторых сырьевых товаров — например, зерна. Впрочем, считает эксперт, в этом вопросе многое зависит от погодных условий, условий взаимных санкций и курса рубля. Алексей Козлов согласен с такой оценкой, однако указывает, что «дальнейшие перспективы развития сельского хозяйства в стране и ее место на глобальном рынке сельскохозяйственной продукции зависят от множества факторов, предсказать которые сейчас крайне сложно». «Россия обладает достаточным потенциалом, чтобы стать одним из мировых лидеров в сельском хозяйстве, необходимо только реализовать этот потенциал», — заключает эксперт.

ПИТАНИЕ ПО ДОКТРИНЕ

В 2010 году в России была принята Доктрина продовольственной безопасности, согласно которой отечественные производители должны обеспечивать страну всей необходимой продовольственной продукцией. Пороговые значения самообеспечения, задаваемые доктриной, таковы: зерно — 95%, сахар — 80%, растительное масло — 80%, мясо и мясопродукты — 85%, молоко и молокопродукты — 90%, рыбная продукция — 80%, картофель — 95%, соль пищевая — 85%. Добиться улучшения показателей планируется прежде всего за счет модернизации производства. Согласно стратегии развития пищевой промышленности государство готово предоставить предприятиям помощь в виде субсидирования кредитов, поддержки развития столовых на предприятиях и организации продуктовой помощи малоимущим. К 2020 году заводы должны увеличить производство на 40%. Как говорится в документе, это должно «обеспечить питание населения страны в соответствии с рациональными нормами потребления пищевых продуктов». Чтобы добиться указанных целей, требуется в 2013–2020 годах привлечь инвестиции в объеме 777,8 млрд руб. Больше всего потребуются для развития сахарной промышленности — 136,7 млрд руб.; почти по 100 млрд руб. надо вложить в реконструкцию хлебопекарных, мясных, молочных и масложировых перерабатывающих предприятий.



ФОТО: Прессслужба

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ НА ВЫРОСТ

В 2015 ГОДУ НА ПЕТЕРБУРГСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ФОРУМЕ ВПЕРВЫЕ В КАЧЕСТВЕ ОДНОГО ИЗ ЧЕТЫРЕХ ОСНОВНЫХ ТРЕКОВ БУДЕТ ОБСУЖДАТЬСЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ: КАК ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ, ПО ЭТОМУ ПАРАМЕТРУ РОССИЯ ОПЕРЕЖАЕТ МНОГИХ КОНКУРЕНТОВ В ЕВРОПЕ И АЗИИ. НЕ СЛУЧАЙНО В ЕГО РАМКАХ ПРОЙДЕТ МЕЖДУНАРОДНЫЙ МОЛОДЕЖНЫЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ФОРУМ, НАЦЕЛЕННЫЙ НА РАЗВИТИЕ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ, А ПОСТОЯННЫЕ УЧАСТНИКИ ПМЭФ АКТИВНО ЗАИНТЕРЕСОВАЛИСЬ РАБОТОЙ С МОЛОДЕЖЬЮ.

АЛЕКСЕЙ СЕРГЕЕВ

Основной ресурс

В минувшем мае Всемирный экономический форум опубликовал второй рейтинг стран по качеству человеческого капитала Human Capital Index. Согласно данным этой организации, в текущем рейтинге из 124 мировых экономик Россия поднялась сразу с 51-го на 26-е место, обогнав все страны БРИКС. Рейтинг измеряет возможности развития человеческого капитала в различных возрастных группах на основе более чем полусотни показателей, объединенных в четыре основные группы: образование и профподготовка; здоровье, физическое и психологическое благополучие; трудоустройство и занятость; инфраструктура, правовая защита, социальная мобильность. По сути, авторы Human Capital Index пытаются оценить возможность государств воспитывать таланты через образование, развитие навыков и их применение на всех этапах человеческой жизни. «Наш главный ресурс — это человеческий капитал, во многом из-за генетической памяти, основанной на многих поколениях массового образования. Однако, когда мы переходим к стандартам процедуры, не всегда российские компании готовы следовать правилам, поэтому наладить в России массовое промышленное производство очень сложно», — говорит президент организации «Деловая Россия» Алексей Репик. В результате в рейтинге Human Capital Index Россия отстает от основных конкурентов по БРИКС по параметрам, характеризующим реализацию человеческого потенциала, — качеству рабочих мест, возможностям развития на рабочем месте и доступу к повышению квалификации.

Энергетика будущего

Изменить ситуацию пытаются крупные корпорации, нацеленные на поиск уникальных сотрудников и их будущее развитие в рамках компании. К примеру, во время ПМЭФ пройдет финальный этап конкурса по созданию проектов энергосистем будущего, которые представят молодые специалисты из энергетических компаний разных стран. По условиям конкурсной программы Международного молодежного энергетического форума при разработке проектов команды должны учесть ключевые аспекты и потенциал трансграничной интеграции национальных энергосистем Европы и Азии. Главная тема конкурса звучит так: «Проектирование энергосистем будущего и интеграция: безграничные возможности?» Перед участниками форума поставлена задача — создать проект энергетической системы будущего и определить векторы интеграции национальных энергосистем. Россию на этом конкурсе представляет команда «Россетей», состоящая из членов молодежного кадрового резерва российского электросетевого комплекса. Три предыдущих этапа конкурса уже прошли в России, Пекине и Париже. В китайской столице участники конкурса представили свои проекты в учебном центре Государственной электросетевой корпорации Китая, посетили национальный энергетический диспетчерский центр, экспериментальную базу высоковольтных линий электропередачи, зарядную станцию для электромобилей. Во Франции они изучили развитие активно-адаптивных сетей и особенности регулирования транзита энергии компании ERDF (Electricite Reseau Distribution France). «Отдельного

В электроэнергетике для эффективного внедрения инноваций необходим единый интегратор технологий, который будет аккумулировать, апробировать и рекомендовать компаниям отрасли лучшие наработки ученых, формировать «точку входа» инноваций

внимания заслуживают наработки ERDF в области повышения контроля сетей среднего и низкого классов напряжения, эти технологии широко применяются во Франции уже в наши дни. Этот опыт, безусловно, может быть использован и у нас в России», — говорит участница команды «Россетей» Наталья Якшина.

В рамках конкурса каждая команда должна подготовить свой проект и защитить его; в 2015 году в форуме принимают участие команды энергокомпаний Франции, Германии, России и Китая, а также команда молодых российских ученых. «Мы уже определили энергосистемы на основе интеграции и на заключительном этапе попытаемся представить итоговый проект. В Китае мы посетили объекты по разработке и тестированию новых технологий, основная идея — использование сверхвысоковольтных

линий энергопередачи постоянного тока — 800 киловольт и выше», — рассказывает капитан российской команды Илья Шпинев. По его словам, такая технология имеет перспективы и в России. Участники российской команды также отмечают, что со стороны Китая есть интерес к российским технологиям в развитии магистральных сетей, а со стороны Франции — распределительных сетей. В результате молодежный конкурс может стать площадкой для трансфера технологий.

От стартапов до стройотрядов

Как заявил на ежегодной конференции Startup Village первый заместитель генерального директора по технической политике компании «Россети» Роман Бердников, в электроэнергетике для эффективного внедрения инноваций необходим единый интегратор технологий, который будет аккумулировать, апробировать и рекомендовать компаниям отрасли лучшие наработки ученых и разработчиков, формировать «точку входа» инноваций. Для этого компания «Россети» вместе с фондом «Сколково» поддерживает проекты молодых ученых, проводя отбор перспективных проектов в рамках конкурса «Энергопрорыв». Победители получают возможность опытно-промышленной эксплуатации инновационных проектов на объектах сетевых компаний. Так, в 2014 году они испытывали свои наработки в столичном регионе на площадках дочерней компании «Россетей» — МОЭСК. По словам Романа Бердникова, в настоящий момент внедрение новых технологий требует больших усилий не только со стороны основателей стартапов, но и со стороны самих компаний. «Все новое — это почти всегда затратно и требует огромного количества согласований в надзорных органах. Понимая сегодняшнюю потребность отрасли в инновациях, мы готовы искать способы интегрировать интересные разработки с прицелом на перспективу, организуя в том числе подобные конкурсы инновационных проектов», — отметил он. К примеру, в текущем году одним из лучших проектов были признаны «i-TOR-110 — первый автономный пункт коммерческого учета для воздушных линий 110 кВ» и «Керамический трансформатор».

Работа с молодыми специалистами не ограничивается только научно-производственной сферой. В 2010 году по инициативе «Россетей» и НИУ МЭИ было возрождено движение студенческих отрядов. В 2014-м им удалось привлечь на работу во время летних каникул 1,5 тыс. человек; в текущем году в компании рассчитывают сохранить такой же уровень. В июне в Москве уже прошли мероприятия Школы командиров студенческих строительных отрядов: будущие командиры на специальных тренингах узнали о принципах управления коллективом, о специфике и методах коммуникативных практик, которые помогают организовать работу отрядов и сделать ее более продуктивной. В частности, как объяснил заместитель генерального директора по капитальному строительству «Россетей» Сергей Сергеев, для компании поддержка студенческих отрядов — это вклад в будущее, формирование кадрового резерва: за пять лет с момента возрождения движения студотрядов электросетевого комплекса порядка 4 тыс. будущих специалистов поработали на объектах компании, и тысяча из них уже трудится на предприятиях группы «Россети». «Сотрудничество обязательно будет продолжено. Более того, особое внимание будет уделено повышению уровня подготовки и обеспечению необходимых допусков в вузах, чтобы студентов можно было сразу привлекать к работам повышенной сложности», — говорит Сергеев.

СОБЫТИЕ НЕМЕСТНОГО МАСШТАБА

В ЭТОМ ГОДУ НОМЕРА НА ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ БРОНИРОВАЛИ НЕОБЫЧНО РАНО: ЕЩЕ В МАРТЕ В ЦЕЛОМ РЯДЕ ОТЕЛЕЙ НЕ ОСТАЛОСЬ СВОБОДНЫХ МЕСТ НА ПЕРИОД ПРОВЕДЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЯ. РОССИЙСКИЕ БИЗНЕСМЕНЫ ПРИЕЗЖАЮТ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГ НЕ ТОЛЬКО ПОСЛУШАТЬ ПРЕЗИДЕНТА СТРАНЫ, НО И УСТАНОВИТЬ СВЯЗИ, ПРИВОДЯЩИЕ К МНОГОМИЛЛИОННЫМ СДЕЛКАМ. САМ ГОРОД ВЫСТУПАЕТ КРАСИВЫМ ФОНОМ ДЛЯ ОБЩЕНИЯ ДЕЛОВОЙ ЭЛИТЫ МЕЖДУНАРОДНОГО И ФЕДЕРАЛЬНОГО МАСШТАБА. **ЕЛЕНА КРОМ**



ФОТО: Екатерина Кузьмина для РБК

С прицелом на IPO

Петербургская компания «Светлана-Оптоэлектроника» первый раз участвовала в Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ) пять лет назад. Она искала среди посетителей форума клиентов, в том числе посредством размещения рекламного стенда, что стоило порядка 600 тыс. руб. Вложения себя оправдали — контакты с первыми лицами федеральных компаний, которым можно было без посредников объяснить преимущества светодиодного освещения, принесли предприятию крупных заказчиков, включая РЖД. Сегодня «Светлана-Оптоэлектроника» в форуме не участвует: больших федеральных компаний, интересных предприятию, немного, и контакты с ними давно установлены, а участие стало слишком дорогим для среднего петербургского бизнеса. По мнению генерального директора компании Алексея Мохнаткина, для петербургских предпринимателей полезнее отраслевые выставки и другие форумы — например, юридический. Его тоже посещают многие руководители компаний, но атмосфера здесь более демократичная.

А вот компания «Юлмарт», крупный интернет-ритейлер, считает экономически целесообразным участвовать в ПМЭФ в этом году. Как объясняет совладелец компании Дмитрий Костыгин, в 2016 году «Юлмарт» планирует выйти на IPO, а на Петербургский форум приезжают представители крупнейших международных банков: UBS, Credit Suisse, Goldman Sachs. «Они составляют глобальные обзоры индустрий, в том числе связанных с интернетом. Благодаря коммуникации на форуме они лучше понимают, что мы делаем, и корректнее отражают нашу деятельность в своих обзорах», — говорит Костыгин. Возможно, пример «Юлмарта» — исключение, подтверждающее

правило: компания, выходящая на IPO, попадает в обойму игроков, которым необходимы личные контакты глобального уровня. Такие игроки не типичны для петербургского бизнеса.

«Теряем туристов»

Компаниям, представляющим индустрию сервиса, форум приносит дополнительную выручку. По оценке совладельца ресторанной группы Stroganoff Group Леонида Гарбара, оборот петербургских ресторанов высокого ценового сегмента в дни форума возрастает на 20% по сравнению с обычными июньскими днями. По его словам, помимо прямых дивидендов ПМЭФ приносит выгоды косвенные: корпоративные мероприятия компаний приводят в рестораны новых гостей.

В петербургских отелях дни форума — самые доходные в году. Юнис Теймуханлы, совладелец и генеральный управляющий отеля «Гельвеция», сообщил, что во время ПМЭФ загрузка составляет 100% во всех категориях отелей, свободного номера не найти. При этом бронирование происходит по открытым ценам — гаск gate, то есть по максимальной цене номера для текущего сезона, без каких-либо скидок. «Выручка у отелей уровня четыре звезды возрастает ровно в два раза. У пятизвездных гостиниц из-за отсутствия скидок на этот период валовая выручка в дни форума возрастает еще больше, увеличиваясь до трех раз», — рассказал Юнис Теймуханлы.

В то же время отельеры делают важную оговорку: в период белых ночей отели Петербурга в любом случае были бы заполнены иностранными туристами, такая же ситуация и с ресторанами. «Белые ночи — бренд, раскрученный «Интуристом» еще в 1970-е годы, так что иностранцы стремятся в Петербург как раз в середине июня», — говорит совладелец «Гельвеции».

Проведение ПМЭФ и других крупных форумов на пике высокого сезона сейчас вызывает туристический коллапс, рассказывает вице-президент Федерации рестораторов и отельеров Вадим Правос. «Из-за заоблачных цен и нехватки номеров мы теряем туристов, которые хотели бы посмотреть Петербург в белые ночи», — говорит эксперт. Ту же ошибку, по его мнению, допускают организаторы Международного инвестиционного форума в Сочи, который проходит в сентябре, в разгар курортного сезона. «На мой взгляд, это неправильное планирование календаря. Такие мероприятия должны поддерживать рынок в средний и низкий сезон. Почему бы не проводить их в ноябре или в феврале, как это делают многие европейские города? Международная выставка недвижимости в Каннах MIPIM, к примеру, проходит в середине марта», — объясняет Правос.

Заработать на MICE

Среди плюсов проведения ПМЭФ эксперты называют развитие конгрессно-выставочной инфраструктуры в Санкт-Петербурге. Руководитель департамента маркетинга выставочного научно-исследовательского центра R&C (группа компаний «Рестэк») Елена Четыркина напомнила, что в 1990-е годы форум проходил в Таврическом дворце, но по мере роста его престижа на международной арене и увеличения числа участников стал требовать больших площадей и более высокого уровня оснащения. Наряду с другими статусными мероприятиями, такими как Газовый форум, ПМЭФ создал спрос на масштабные площадки, способные принять несколько тысяч участников, и качественный конгрессный менеджмент. Такой спрос отчасти повлиял на решение «Газпрома» инвестировать в строительство новой петербургской выставочной площадки — «Экспофорума». Его первая очередь, введенная в строй в прошлом году, способна принять до 10 тыс. человек.

Однако эксперты отмечают, что ожидать видимых изменений на петербургском рынке MICE (Meetings-Incentive-Conferences-Events — мероприятия, связанные с деловым туризмом) стоит не ранее чем через три-четыре года. По словам руководителя отдела развития партнерских программ конгресс-центра «ПетроКонгресс» Татьяны Лихачевой, до самого последнего времени город был физически не способен принимать крупные международные события. И транспортная инфраструктура, и площадки для проведения мероприятий категорически не соответствовали уровню международного места встреч. «Например, Международный конгресс кардиологов ежегодно собирает 30 тыс. участников, — говорит Татьяна Лихачева. — У нас невозможно даже представить проведение такого мероприятия. В Петербурге и 3 тыс. человек одновременно было негде собрать —

единственной площадкой для мероприятий с числом участников свыше 1,5 тыс. оставалось давно устаревшее «Ленэкспо».

В связи с появлением в Северной столице современного аэропорта и специализированной конгрессно-выставочной площадки возможности Петербурга по проведению крупных событий значительно расширились. «В городе планируется строительство еще двух крупных конгрессных центров — Константиновского (рядом с Константиновским дворцом, проект пока в стадии разработки) и на юго-западе Петербурга, — рассказывает Татьяна Лихачева. — Таким образом, с точки зрения уровня инфраструктуры наш город заметно укрепляет свои позиции на рынке MICE». Контракты на проведение крупных международных мероприятий заключаются за три года, поэтому появление новой инфраструктуры дает отложенный эффект. Через несколько лет показатели Санкт-Петербурга как игрока MICE-индустрии, скорее всего, изменятся и количественно, и качественно: увеличится доля крупных международных событий.

Среди плюсов проведения ПМЭФ эксперты называют развитие конгрессно-выставочной инфраструктуры в Санкт-Петербурге

ПОДЕЛИСЬ ПРАЗДНИКОМ

Пока Санкт-Петербург достраивает транспортную и техническую инфраструктуру, чтобы активнее развивать MICE-индустрию, европейские города, давно прошедшие эту стадию, активно ищут нестандартные способы привлечения деловых туристов. На европейском рынке мероприятий для B2B-сектора в последнее время появился новый тренд — использовать городские праздники в качестве платформы для проведения деловых мероприятий смежной тематики. Показателен в этом плане опыт Гамбурга, который одним из первых среди немецких городов попытался объединить городские культурные события и B2B-встречи. Морской праздник Hamburg Cruise Days и фестиваль Reeperbahn Festival — примеры того, как мероприятия, первоначально задуманные как развлекательные, получили развитие в качестве платформ для бизнеса. Конференция в рамках Reeperbahn Festival стала международным местом встречи представителей музыкального и цифрового бизнеса. Сентябрьский праздник Hamburg Cruise Days вместе с конгрессом CruiseLive и проходящей практически в то же время выставкой Seatrade Europe образовали удобную мегаплощадку для деловых мероприятий в круизной сфере.

РБК + «ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ — 2015» (16+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК» Является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» № 104 (2121) от 18 июня 2015 г. Распространяется в составе газеты. Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

Партнеры выпуска: ОАО «Российские сети». Реклама Учредитель: ООО «РБК Медиа» Издатель: ООО «БизнесПресс» Генеральный директор: Екатерина Сон Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова

Редактор «РБК+ Петербургский международный экономический форум — 2015»: Алексей Лоссан Выпускающий редактор: Андрей Уткин Дизайнер: Анна Сытина Фотограф: Алена Кондорина Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко Главный редактор газеты РБК: Максим Павлович Солюж

Арт-директор проектов РБК: Ирина Борисова Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342 Коммерческий директор издательства РБК: Анна Батыгина Руководитель спецприложений: Екатерина Кондратьева Коммерческий директор РБК СПб: Ольга Атаева Директор по производству: Надежда Фомина Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1



реклама
+16

 **RUGRIDS-ELECTRO**
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ФОРУМ

20-23 ОКТЯБРЯ 2015

ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР», ПАВИЛЬОН №2, №8
МОСКВА, КРАСНОПРЕСНЕНСКАЯ НАБ., 14