



стр. 6 www.expertnw.com

32



Шаг навстречу новому поколению читателей «Эксперта» — молодым бизнесменам

Онлайн-акселератор **Expert Community**

Расширяя читательскую аудиторию, «Эксперт» запускает Expert Community — онлайнакселератор для молодых ИТ-бизнесменов. Здесь предприниматели могут запустить стартап с нуля и развить свои компетенции под началом менторов с опытом руководства в Mail.ru, Яндексе, Microsoft, а венчурные инвесторы — найти финансово привлекательные проекты, созданные в новых реалиях рынка.



тел.: 8 800 707-11-89

При поддержке

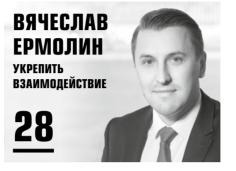




СОДЕРЖАНИЕ







ОПРЕДЕЛЯЕМ! ЛУЧШИХ Дан старт премии «Эксперт года — 2021»

ПОВЕСТКА ДНЯ

TEMA HOMEPA: РЕГИОНЫ СЕВЕРО-ЗАПАДА

Классическая история сложных времен 8

В прошлом году 70,6% компаний в России стали прибыльными: это наименьшее значение за период с 2016 года, с которого ведется учет данного показателя. Доля компаний с положительным балансом на Северо-Западе — 71,4%

Адаптация к новой реальности

«Строгость ограничительных мер снижается, поэтому открываются новые возможности для развития», говорит Лев Кузнецов

ЗКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

Оптимизм, но — сдержанный

Банковский сектор Северо-Запада справился с основными вызовами прошлого года. Задача на среднесрочную перспективу закрепить те позитивные наработки, которые помогли финансовым институтам минимизировать риски

Укрепить взаимодействие

Вячеслав Ермолин: «Для банков один из основных уроков прошлого года — важно быть всегда в контакте с клиентом. Понимать, что у него происходит, и своевременно реагировать с точки зрения банка»

31

ОБЩЕСТВО

Определяем лучших

В России дан старт премии «Эксперт года — 2021», которая впервые проводится в федеральном масштабе

БАЛКОН ЭКСПЕРТА

Все получится

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ

Виктория Нестерова: «Предприниматели — это люди, которые не должны иметь страха»

20

Всегда нужен план «Б»

иеральный директор: Кристина Муравьева (kmuraviova@expertnw.com) Главный редактор: Дмитрий Глумсков (dglumskov@expertnnw.com)

Мультимелиа: Екатерина Арыко

Верстка и обложка: Ольга Левичева

Корректор: Марина Потупова

Генеральный директор: Дмитрий Васильев

Главный редактор: Татьяна Гурова

Коммерческий директор: Ирина Пшеничникова

Директор розничного распространения: Владимир Федоров

Директор по маркетингу: Олег Хинкис

Директор по производству: Владимир Котов

187032. Ленинградская обд., Тосненский район, пос. Тельмана, дом 284 офис 35

Ten.: 8 800 707 1189

E-mail: redactor@expertnw.com

Online-редакция: online@expertnw.com

Переговорное пространство в Санкт-Петербурге: БЦ «Благовещенский»

пл. Труда, д. 2, лит. А, В&Т Group

Все товары и услуги, рекламируемые в журнале «Эксперт Северо-Запад» имеют необходимые лицензии и сертификаты. Редакция не несе ответственности за достоверность информации, опубликованной

ІРЕДИТЕЛЬ ЗАО «МЕДИАХОЛДИНГ «ЭКСПЕРТ»

Издание зарегистрировано в Федеральной службе РФ по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций. Свидетельство ПИ № ФС77-35213 Регионы распространения: Санкт-Петербург, Ленинградская Архангельская, Вологодская, Калининградская, Мурманская, Новгородская Псковская области, Республики Карелия, Коми, а также Латвия. Отпечатано в ПАО «Можайский полиграфический комбинат» 143200, МО, г. Можайск, ул. Мира, д. 93. Тираж 10 000 экз



www.expertnw.com

HOBOCTN

expertnw.com

ПРИВЛЕЧЬ МОЛОДЫХ ТУРИСТОВ

Туристическая сфера Псковской области постепенно восстанавливается после непростого 2020 года, сообщила и. о. председателя Регионального комитета по туризму Марина Егорова на рабочей встрече с губернатором Псковской области Михаилом Ведерниковым. Благодаря возможности получать субсидии, 30 гостиниц и десять туристических операторов региона получили финансовую поддержку на общую сумму порядка 5 млн рублей.

В конце прошлого года, по словам Марины Егоровой, в Псковскую область дополнительно привлечено 11 млн рублей. «Четыре представителя туриндустрии стали победителями конкурса грантов. На эти средства будут реализованы проекты по строительству кемпингов и модульной гостиницы. Также будет создан информационный центр в Пушкинских Горах и мобильное приложение «Путеводитель по объектам Юнеско», — уточняет Марина Егорова. В 2021 году регион также активно участвует в федеральной программе по возврату денежных средств за туры по России. В третьем этапе туристического кешбэка уже зарегистрировались 17 гостиниц и девять туроператоров.

Марина Егорова уверена в туристических перспективах



Большое внимание в деятельности комитета уделено разработке стратегии развития туризма в регионе, ключевой целью является привлечение молодых туристов. Участники встречи обсудили имеющиеся предложения по развитию пешеходных, велосипедных, водных и автомобильных маршрутов как внутри Псковской области, так и межрегиональных, в том числе в рамках проекта «Серебряное ожерелье России». Михаил Ведерников полагает, что реализовывать эти мероприятия необходимо в комплексе с развитием сопутствующей инфраструктуры.

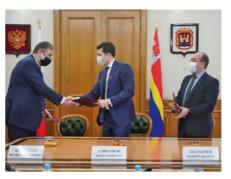
ВЗАИМОВЫГОДНЫЙ ПРОЕКТ

Компания «ДМС Восток» построит в Калининградской области молочный завод. По плану объемы выпуска сливочного масла превысят 5,4 тыс. тонн в год, сухого цельного и сухого обезжиренного молока составят более 22,5 тыс. тонн.

Строительство молокоперерабатывающего предприятия начнется в этом году в Черняховском городском округе. В проект будет инвестировано около 3 млрд рублей, при этом инвесторы готовы запустить в регионе полный цикл производства молочной продукции, включая создание животноводческих комплексов. Партнером компании в регионе выступает один из лидеров молочной отрасли Калининградской области — группа компаний «Залесье».

На церемонии подписания инвестиционного соглашения губернатор Калининградской области Антон Алиханов заявил о том, что строительство нового завода по переработке молока даст синергетический эффект стабильного спроса на продукцию местных молочных хозяйств, создаст новые рабочие места в сельской местности, обеспечит развитие пищевой промышленности, прирост инвестиций и налоговых

«Надеюсь, что это будет взаимовыгодный проект, и мы достигнем хороших результатов. Безусловно, мы создаем новые рабочие места, производим биржевую продукцию, которая пойдет как на внутренний рынок, так и на экспорт. Очень надеемся в 2023 году данный завод открыть», — уточняет генеральный директор ООО «ДМС Восток» Михаил Брейтман.



Молочное животноводство — локомотив сельского хозяйства в регионе. Климатические условия, длительный вегетационный период позволяют выращивать качественные корма и, соответственно, получать качественную востребованную продукцию: и молочную, и племенной молодняк молочного направления. По итогам прошлого года в регионе в животноводческих хозяйствах всех категорий получено 212 тыс. тонн молока (рост к уровню 2019 года на 14,6%).

ВЫШЛИ В ЛИДЕРЫ

Карелия — лидер по объему инвестиций резидентов Арктической зоны, заявил глава республики Артур Парфенчиков на пресс-конференции «Карелия в Арктике. Точки роста», которую провело агентство «Интерфакс». Сегодня Арктическая зона Карелии это шесть муниципальных образований и 38% площади республики. В настоящее время инвестиции резидентов составляют порядка 96 млрд рублей.

Крупнейший из проектов в Арктической зоне республики — строительство в 2020-2024 годах целлюлозного завода компании «Сегежа Запад» с объемом инвестиций в 86,2 млрд рублей. Другой масштабный проект — по строительству и эксплуатации циклично-поточной технологии в Центральном карьере реализует АО «Карельский окатыш», который стал новым резидентом.

В реестре резидентов числится 12 индивидуальных предпринимателей и организаций, еще порядка 20 потенциальных резидентов — на рассмотрении. «Карелия находится в тройке лидеров по количеству предприятий, которые получили статус резидента Арктической зоны. При этом важно, чтобы структура экономики Арктической зоны включала в себя проекты не только крупных предприятий, но и развитие малого и среднего предпринимательства. Мы должны максимально способствовать этому», говорит Артур Парфенчиков.

ОБУСТРОИТЬ ТЕРРИТОРИЮ

Члены градостроительного совета Ленинградской области проголосовали за концепцию размещения туристскорекреационной зоны в Юкках на территории 156 га. Совет рассматривал проект изменений в генеральный план поселения, которые касались территории деревни Медный Завод для парка, и земельного участка для размещения инновационного высокотехнологичного многофункционального медицинского комплекса в Юкках, отмечают в пресс-службе правительства региона.

«Эта территория является точкой притяжения отдыхающих из Петербурга и Ленинградской области, каждое лето на берегах озер отдыхают люди, и мы получаем много сообщений о последствиях этого отдыха. Создание организованного парка позволит сохранить и качественно обустроить эту территорию», — считает заместитель председателя правительства региона Михаил Москвин.

Территорию парка планируется разделить на три зоны: культурнодосуговую, рекреационную — с гостиничной и спортивно-оздоровительной инфраструктурой, а также сервисную, включающую транспортную инфраструктуру и проживание резидентов парка. Проект реализуется как инвестиционная площадка, на которой соинвесторы и арендаторы (резиденты

парка) могут размещать свои бизнесы. Всего планируется порядка 120 постоянных резидентов — субъектов малого бизнеса, занятых торговлей, оказанием услуг, размещением и питанием, производством товаров и обучением.

ВИНОВАТА НЕСТАБИЛЬНОСТЬ

ПАО «Акрон» (Великий Новгород) останавливает работу цеха редкоземельных элементов (РЗЭ), сообщили на предприятии. Специалисты компании проведут консервацию объекта, которая гарантирует сохранение оборудования. Персонал цеха будет переведен на другие производства предприятия.

Производство РЗЭ на новгородской площадке Группы «Акрон» запущено в эксплуатацию в 2016 году. Мощность установки составляет 200 тонн оксидов редкоземельных элементов в год. Объем инвестиций составил 50 млн долларов. В 2019 году ПАО «Акрон» отчиталось о выполнении госконтракта по проекту «Разработка промышленной технологии получения коллективного концентрата РЗМ в условиях действующего производства переработки

«Нам удалось создать полный цикл производства редкоземельных элементов и наладить высокотехнологичное и гибкое производство. Однако в настоящее время низкие цены на РЗЭ и нестабильность рынка привели к отрицательной рентабельности производства», — объясняет причины консервации председатель Совета директоров ПАО «Акрон» **Александр Попов**.



От редакции

ДОКАЗАТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

удшее не произошло» — наиболее популярный комментарий при оценке итогов прошлого пандемийного года. Любой мониторинг показывает, что второй квартал 2020-го, месяцы карантина и неопределенности оказали свое «проседающее» влияние на все отрасли экономики. Но затем ситуация стала постепенно выправляться, и год регионы Северо-Запада завершили с хорошими, учитывая все обстоятельства, результатами.

Весь минувший год губернаторы были под особым прицелом: по сути, федеральная власть делегировала «на места» основные вопросы борьбы как с COVID-19, так и с последствиями эпидемиологических ограничений. Ранее в интервью «Эксперту Северо-Запад» (см. «Когда риск оправдан», «Эксперт C-3» №2 (775) июль — август 2020 года) директор Института современного государственного развития Дмитрий Солонников говорил, что губернаторы должны самостоятельно отвечать за результат. «Не рассказывать о своих проблемах, не просить помощи, а достигать тех целей, которые перед ними стоят. Поэтому — больше ответственности, больше личного участия, не системного, а личного, и, соответственно, новый подбор людей под данный функционал. Да, это, повторюсь, определенный риск. Но в ситуации кризиса по-другому быть не может, каждый должен отвечать сам, на своем месте принимая решения. Губернаторы в том числе», — уверен Дмитрий Солонников.

В итоге за 2020 год Северо-Запад «потерял» только двух губернаторов — еще в первые дни карантина о сложении полномочий заявил Глава Коми Сергей Гапликов, уступив место Владимиру Уйбе. Гапликов сделал свое заявление как раз на фоне информации о массовом заражении коронавирусом в одной из больниц. Отставка губернатора Поморья Игоря Орлова тоже не стала неожиданностью. Его место занял Александр Цыбульский, переместившийся в Архангельск из Нарьян-Мара.

Другие губернаторы успешно отработали пандемийный период и теперь бодро рапортуют о достигнутых успехах. К примеру, глава Карелии Артур Парфенчиков говорит, что в регионе «действует большое количество различных программ, инструментов, которые позволяют строить серьезные планы развития

республики. Это, в первую очередь, федеральная целевая программа, индивидуальный план развития республики, преференции Арктической зоны». «В прошлом году правительство области предприняло все меры, чтобы не допустить спада экономики в обстановке ограничений при COVID-19. А 2021 год мы рассматриваем уже с позиции восстановления экономики. В регионе действует План мероприятий по стимулированию роста экономики на 2020-2021 год. В рамках этого документа реализуются меры поддержки, которые мы прорабатываем с представителями предпринимательского сообщества, департаментами и федеральными структурами», — поясняет заместитель губернатора Вологодской области Виталий Тушинов.

«По итогам сложного года мы видим, кто выиграл, а кто проиграл. Безусловно, выиграла торговля. Мы видели, что идет рост товарооборота и на продовольственном, и на непродовольственном рынке. Проиграли бытовое обслуживание и общепит. В этих сферах были самые большие ограничения, и было сложно восстановиться. Наша задача — помочь бизнесу удержаться. Не только льготами, это, как я говорю, «рыба». Надо дать «удочку» — госзаказы для малого и среднего бизнеса, новые ниши, обучение», — заявил на Форуме потребительского рынка губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко.

Принятые меры поддержки бизнеса и населения, а также устойчивая экономика города позволили смягчить негативные последствия пандемии. Оборот организаций остался практически на уровне 2019 года и составил 13,8 трлн рублей, заявил на заседании правительства Петербурга губернатор города Александр Беглов. «В январе — феврале 2021 года индекс промышленного производства показал значительный рост — 104%. Это хороший результат даже для обычных лет, когда не было эпидемии. Сегодня мы должны сохранить положительные тенденции в экономике города. Необходимо продолжать меры поддержки, которые показали наибольшую эффективность», — уточняет губернатор.

«Год восстановления экономики» — еще одно популярное в экспертной среде описание перспектив 2021-го. И от качественных решений региональных властей зависит многое.





КЛАССИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ СЛОЖНЫХ ВРЕМЕН

В прошлом году 70,6% компаний в России стали прибыльными: это наименьшее значение за период с 2016 года, с которого ведется учет данного показателя. Доля компаний с положительным балансом на Северо-Западе — 71,4%

осстат подвел предварительные итоги прошлого года: практически по всем видам экономической деятельности в целом по стране произошло ожидаемое снижение, которое почти не коснулось объемов производства сельскохозяйственной продукции и строительных работ и наиболее заметно сказалось на промышленной продукции, производстве товаров, инвестициях в развитие компаний и финансовых результатах предприятий.

Северо-Западный федеральный округ (СЗФО) на фоне остальных округов выглядит достаточно благополучно: итоговый баланс предприятий, инвестиции в основной капитал и обороты розничной торговли выше среднероссийских, производство товаров и услуг имеет положительную динамику, промышленное производство примерно на среднем уровне, и только объем строительных работ заметно снижен по отношению к 2019 году. В разбивке на регионы с меньшими потерями минувший год перенесли Петербург, Ленинградская, Мурманская и Вологодская области, остальные регионы в чем-то вышли вперед, в чемто отстали как в абсолютных цифрах, так и в относительном выражении. Сложнее других в прошлом году пришлось Новгородской области и Ненецкому автономному округу (НАО).

Среднее значение индекса промышленного производства по России — 97%, этот показатель соответствует и ситуации в СЗФО. В целом по округу — небольшой спад производства без экстремальных значений, и эта картина повторяется в шести из 11 регионов. На рост производства

вышли два субъекта — Вологодская область и Республика Карелия (по 102% каждый), наибольшее снижение в НАО (89%), Республике Коми (93%) и Калининградской области (94%). Наибольший вклад в формирование индекса в СЗФО внесла категория «Добыча полезных ископаемых», несколько меньший — «Обрабатывающие производства».

«Если рассматривать Петербург и Ленинградскую область, то мы также видим экономические качели: бюджет города исполнен с дефицитом в 38,2 млрд рублей, а области порядка 12 млрд. Но налогов в Петербурге в 2020 году собрали на 18,2% больше, а в области на 2%, чем годом ранее. Экономика Петербурга продемонстрировала частичное восстановление в декабре, индекс промышленного производства вырос на 6,7%, а оптовая торговля — на 4,5%, но это не рост, а компенсация инфляции. Остальные регионы Северо-Запада закончили год также с существенными дефицитами бюджетов, за исключением Калининградской (плюс 144,7 млн рублей) и Мурманской (плюс 1,66 млрд рублей) областей, и нуждаются в дополнительных средствах на выполнение обязательств, которые прописаны в их региональных составляющих национальных проектов и мероприятиях, связанных с ликвидацией последствий пандемии», — говорит президент ВШЭ — Санкт-Петербург Александр

Поэтому обстановка в регионах остается сложной по двум причинам. «Первая — практически большая часть средств из доходной части бюджетов была направлена на выполнение соци-

альных обязательств во всех регионах. Вторая — потребовались существенные дополнительные средства, не предусмотренные бюджетом: на лекарства, на средства индивидуальной защиты, на бензин и запчасти для медицинского транспорта, на оснащение дополнительных коек в больницах и т. д. Дополнительных ресурсов на это федеральный бюджет не мог предусмотреть, поэтому на первом этапе средства изыскивались за счет региональных бюджетов и бюджетов местного самоуправления, и это существенно повлияло на итоги исполнения бюджетов в регионах Северо-Запада», поясняет Александр Ходачек. Тем не менее помощь из федерального центра в 2020 году выросла в 1,5 раза, а на реализацию национальных проектов направлено 815 млрд рублей. Меры помощи, которые были, все же в большей степени носили точечный характер, в ручном режиме, они не могли повлиять на сохранение, а тем более на увеличение доходной части бюджетов регионов.

«Нам нужно менять модель экономики, объявлять новую экономическую политику. Нужно настраивать экономику на сверхбыстрый рост, технически хорошо известно, как это можно сделать. 15-20 стран после Второй мировой войны совершили экономическое чудо. Если говорить коротко, то нужно менять модель экономики, подчинить все экономические и административные инструменты очень простым задачам — продолжительность и качество жизни, темпы роста, технологическая модернизация. Так, чтобы каждый инструмент — кредит, процент, налоги, валютные курсы,

инвестиции, бюджет, таможенное регулирование (тарифные и нетарифные барьеры), государственные инвестиции и т. д. — был подчинен именно этим задачам. Плюс разгосударствление, демонополизация, резкое сокращение административного бремени в российской экономике хотя бы вполовину, потому что жить с этим невозможно», — говорил ранее в интервью «Эксперт Online Северо-Запад» известный российский экономист Яков Миркин.

«Спад экономики случился не таким большим, как ожидалось, думаю, это связано с либерализацией антиковидных мер прежде всего ранней осенью прошлого года и в принципе достаточно прагматичным отношений властей регионов. Здесь могу говорить больше за Петербург и Ленобласть, которые очень эффективно и реально с большим избирательным подходом, с одной стороны, с другой стороны — прагматичным, относились к тому, каким предприятиям можно работать, — считает заместитель директора Представительства немецкой экономики в РФ, директор филиала «Северо-Запад» Российско-Германской внешнеторговой палаты Владимир Никитенко. — Мы в этом процессе тоже принимали участие, было важно, чтобы немецкий производственный бизнес ни в коем случае не остановился. Горячую фазу первой волны пандемии мы в режиме ручного управления прошли совместно с правительствами обоих регионов, отрадно наблюдать, что власть повернулась лицом к бизнесу, все понимали, что находятся в одной лодке, понимали взаимозависимость, и, соответственно, этот режим диалога меня очень приятно удивил, считаю, что это продемонстрировало высококачественное административное управление регионами».

Взгляд предпринимателей...

В 2020 году в регионах Северо-Запада отгружено собственных товаров, выполнено работ и услуг на сумму 13,3 трлн рублей, что составляет около 12% объема по России, в Петербурге — 5,5 трлн рублей и 5% соответственно. Две трети стоимости по округу складываются из отгрузок по трем реги-

по стройке отстаем

По данным Росстата, в 2020 году по России стоимость работ по виду деятельности «Строительство», с поправкой на инфляцию, осталась практически на уровне 2019 года — 100,1% и 9,5 трлн рублей в денежном выражении (65 тыс. рублей на 1 жителя). На Северо-Западе индекс работ по ВД «Строительство» снизился и составил 90% от уровня 2019 года, заняв последнее место по округам. В денежном выражении — 1,1 трлн рублей, или 77 тыс. рублей на 1 жителя.

Два субъекта СЗФО в отчетном году существенно повысили объем строительных работ — Новгородская область (131%, 4-е место по России) и Мурманская область (121%, 10-е место по России). Остальные регионы показали снижение, в том числе Архангельская область без НАО, занявшая одно из последних мест по стране (54%, 83-е место по России).

В СЗФО построено 8,9 млн кв. м жилых площадей, это 11% от объема по России и 4-е место среди федеральных округов. К 2019 году это снижение на 6%. Объемы 2020 года почти на 80% состоят из строительства по трем регионам — Санкт-Петербургу (3,4 млн кв. м), Ленинградской области (2,4 млн кв. м) и Калининградской области (1,2 млн кв. м). Остальные регионы в абсолютных цифрах находятся далеко во второй половине рейтинга регионов по стране, а Мурманская область и НАО — почти в самом конце списка. При этом в Калининградской области, Архангельской области, Республике Карелия и НАО отмечается значимый рост по сравнению с 2019 годом.

онам — Петербург (5,5 трлн рублей), Ленинградская область (1,9 трлн рублей) и Мурманская область (1,2 трлн рублей). Второй кластер (22% от объема округа) представлен также тремя регионами — Вологодская, Калининградская области и Республика Коми (примерно по 1 трлн рублей каждый субъект). Отдельно стоит Архангельская область (0,6 трлн рублей), и 10% объема по округу приходится на четвертый кластер — Республика Карелия, Новгородская область, НАО и Псковская область (примерно по 0,3 трлн рублей).

К слову, глобальный мониторинг предпринимательства (Global Entrepreneurship Monitor, GEM) констатировал беспрецедентное влияние пандемии на предпринимательский сектор в 2020 году. При этом пятая часть российских участников исследования утверждает, что под давлением ковидокризиса смогла найти новые возможности для развития бизнеса. GEM является ведущим мировым исследованием в области предпринимательства, в рамках которого ежегодно проводится оценка уровня бизнес-активности на национальном

Замедление экономического роста, о котором говорят аналитики по всему миру и в России, ощущается и на Северо-Западе. Суммарная выручка топ-250 компаний по Северо-Западу выросла за год на 5,7%, лишь слегка перекрывая снижение курса рубля к доллару.

В ТОП-З ПО ОБОРОТУ

Оборот розничной торговли в России в 2020 году составил 33,6 трлн рублей, с учетом инфляции оборот снизился на 4,1%, констатируют в Росстате. Удельный объем оборота на одного россиянина — 193 тыс. рублей. В сопоставимых ценах только 11 регионов показали сохранение оборота или рост, в том числе значимый рост отмечается в двух регионах — Ленинградской области (107%) и Республике Калмыкия (105%). Треть розничного оборота приходится на Центральный федеральный округ, еще 15% — на Приволжский федеральный округ, СЗФО с 3,4 трлн рублей занимает 4-е место по округам.

Москва дает 15% розничного оборота по стране, а в сумме первые топ-10 регионов достигают почти половины российского розничного оборота: Москва (5,1 трлн рублей), Московская область (2,6), Санкт-Петербург (1,5), Краснодарский край (1,4), Свердловская область (1,1), Ростовская область (1,0), Республика Татарстан (0,9), Республика Башкортостан (0,9), Нижегородская область (0,8), Самарская область (0,7).

Оборот розничной торговли в СЗФО составляет 10% от российского, из этой суммы почти 40% приходится на Санкт-Петербург. Розничный оборот на душу населения по СЗФО — 243 тыс. рублей, выше среднероссийского уровня в 229 тыс. рублей. В двух регионах соотношение 2020-го и 2019 годов не является отрицательным — Ленинградская область показала рост почти на 7%, Псковская область — на 0,6%. Остальные регионы закончили год с небольшим снижением от 1 до 4%, резких изменений не зафиксировано. Итоги 2020 года по СЗФО сопоставимы с итогами за 2016 год, между ними было три года постоянного умеренного роста.

уровне. В 2020 году в мониторинге приняли участие 54 страны. В России проект реализуется исследовательской группой Высшей школы менеджмента Санкт-Петербургского университета (ВШМ СПбГУ) при поддержке Сбербанка.

«Когда наша интернациональная команда собралась онлайн, чтобы обменяться первыми данными исследования, мы сошлись во мнении, что по итогам мониторинга-2020 COVID-19 признан событием, которому не найти аналогов за 22 года существования проекта: ни по степени неожиданности, ни по глобальности последствий. Поэтому данные, которые мы представляем, являются уникальными в своем роде и отражают влияние пандемии на предпринимательскую среду», — объясняет руководитель проекта GEM в России, доцент кафедры стратегического и международного менеджмента ВШМ СПбГУ Ольга Верховская.

Несмотря на трудности, вызванные пандемией, часть предпринимателей смогла трансформировать свой бизнес. Доля тех, кто увидел новые бизнесвозможности, в России составила 20% от опрошенных предпринимателей, в Испании и Германии — 24%, в Южной Корее — 7%. Согласно результатам исследования, 63% респондентов предпринимателей в РФ указали на то, что вести операционную деятельность стало сложнее, но 20% — существенная часть — не заметили серьезных изменений к худшему. Реализовать новые возможности, открывшиеся в результате пандемии, смогли 18%, а 72% не имели никаких новых активностей.

Негативно сказался кризис на тех, кто делает первые шаги на пути создания бизнеса. 55% начинающих предпринимателей в России указали, что ограничения, связанные с пандемией, привели к задержке реализации их планов. Этот показатель лучше, чем среди предпринимателей в некоторых других странах. Так, в Италии он составил 91%, в США — 63%, в Индии — 84%, в Бразилии — 72%.

Ожидаемо трагично повлияла пандемия на тех, кто только планировал открыть бизнес. 91% российских респондентов заявил о том, что пандемия оказала негативное влияние на их намерения создать бизнес, а 74% указали, что влияние это было критическим. 42% респондентов отметили, что лично знают тех, кому пришлось закрыть бизнес. Только 13% знакомы с теми, кому удалось воспользоваться новыми возможностями для открытия своего дела.

«Предпринимательство в нашей

стране исторически очень консервативно настроено на взаимодействие с органами власти, зачастую руководствуясь лозунгом «ты не трогаешь власть, и она в свою очередь тебя не трогает». Поэтому предприниматели спешили решать вопросы, если такие возникали, в индивидуальном порядке, по каким-то отдельно выстроенным каналам связи. Однако никогда вопросы не поднимались на глобальное обсуждение именно в разрезе целых отраслей или даже комплекса отраслей. Дело в том, что с распространением пандемии, в период, когда государство в срочном порядке разрабатывало и утверждало меры поддержки для наиболее пострадавших отраслей, предприниматели начали активно объединяться, чтобы совместно предлагать дополнительные решения, оперативно устранять возникающие проблемы технического и правоприменительного толка. Именно тогда деловые объединения стали своеобразной линией обороны на предмет отстаивания интересов предпринимателей», — объясняет председатель Санкт-Петербургского регионального отделения, координатор «Деловой России» по СЗФО, генеральный директор ГК «Доверие» **Дмитрий Панов**.

...И инвесторов

В 2020 году компании, зарегистрированные в России, в том числе с участием иностранных инвесторов, вложили 20 трлн рублей в развитие своих мощностей.

Суммарно по СЗФО объем инвестиций составил 2,2 трлн рублей, это 11% от российского объема и 4-е место по округам. С поправкой на инфляцию вложения в основной капитал

ДОБАВИТЬ ПРОЗРАЧНОСТИ

В конце 2020 года правительство Петербурга объявило о создании Градостроительной комиссии, которая займется вопросами обеспечения новых проектов жилой недвижимости объектами социальной инфраструктуры. Директор по развитию ЮИТ в Санкт-Петербурге Анна Смольная рассказала «Эксперту Северо-Запад» о том, что происходит на земельном рынке Петербурга и какие решения девелоперы ждут от комиссии в первую очередь.



— Проведение успешных переговоров и заключение сделки с продавцом земельного участка — лишь первый этап для девелопера. Далее последуют, к примеру, согласования градостроительной документации. Актуальные проблемы, с которыми сталкивается застройщик после приобретения земельного участка, — каковы они?

— Один из ключевых вопросов, который необходимо решить, — сейчас на старте проекта сложно просчитать, сколько придется построить объектов социальной инфраструктуры и какого профиля. Уже популярная тема — возведение детских садов и школ, но застройщику вполне могут вменить и строительство поликлиники, к примеру. И это требование появится уже после того, как проект запущен и просчитаны все финансовые параметры. Хочется надеяться, что новая комиссия действительно сделает прозрачной историю с наделением проектов социальными «строительными» обязательствами. И эта проблема не будет затем возникать в ходе реализации проекта. Нужно установить четкую систему расчета «социальных» мест. Сейчас такие условия уже работают в отношении детских садов и школ, важно расширить список, внести все объекты социально-культурно-бытового значения на конкретной территории, в зависимости от ее размера, района и прочих параметров. Рассматриваешь к приобретению земельный участок — посмотрел в таблицу и сразу рассчитал необходимые инвестиции в социальную инфраструктуру.

Как в целом вы оцениваете ситуацию на земельном рынке Петербурга?

— В 2020 году сделок по приобретению земельных участков было вдвое больше, чем годом ранее. Хорошие «пятна» постепенно исчезают, все застройщики заинтересованы в покупке земли, чтобы пополнить товарный запас. Цены на землю значительно выросли, особенно на хорошие, подготовленные участки.

На фоне отсутствия свободных земельных участков каждый из застройщиков внимательно оценивает ситуацию с промышленными территориями. Конечно, этой истории уже много лет, но в ближайшие годы редевелопмент станет более популярным. Все застройщики внимательно отслежи-

вают планы владельцев промышленных площадок по развитию территории и в случае малейшего шанса на успех тут же вступают в переговоры. Категорически тормозит процесс покупки таких территорий отсутствие Генплана — принятие обновленного варианта постоянно откладывается. А без Генплана покупать промышленную территорию большой риск — вполне может случиться, что эту землю потом не перевести в «жилую» категорию.

— Какие планы у ЮИТ по расширению земельного банка?

— Прежде всего, расширяем географию. Конечно, по-прежнему интересны земельные участки в Петербурге, на которых можно быстро «выйти на стройку», поэтому рассматриваем все возможные варианты. К слову, конкурентное преимущество ЮИТ в том, что мы покупки земельных участков осуществляем за счет собственных средств, а не через банковские кредиты, как многие другие застройщики. Единственный район, куда мы не готовы идти, — исторический центр города, «золотой треугольник»: строительство там — это совсем иной бизнес.

Очень хороший проект получился в Пушкине, мы построили симпатичный пятиэтажный комплекс INKERI. И есть планы масштабировать эту историю в других пригородах Петербурга, а также в районах Ленинградской области. Поэтому внимательно изучаем локальные рынки земли; в городах, где кипит жизнь, есть рабочие места или существуют точки культурно-досугового притяжения. Что касается больших «пятен», то мы рассматриваем такие участки с пониманием, что там будут масштабные объемы застройки, в том числе с соблюдением требований по обеспечению социальной инфраструктуры.

Что касается критериев, прежде всего смотрим на локацию, на окружающую среду и думаем о том, как мы там будем продавать квартиры. Другие критерии — близость метро и парков, хорошая транспортная доступность, развитая социальная инфраструктура. Также есть экономическая целесообразность покупки участка и оценка рисков. Мы принимаем риски, обсуждаем, смотрим, как их закрыть. Если они не влекут за собой стопроцентное закрытие стройки как возможный риск, мы такие участки покупаем.

Санкт-Петербург

остались практически на уровне 2019 года — 99,7%. Ситуация по регионам значительно различается, шесть территорий увеличили за год финансирование развития компаний, особенно Республика Коми (112%), Республика Карелия (109%) и Псковская область (108%). Пять территорий снизили объемы инвестиций, наиболее это заметно в Новгородской области (82%) и НАО (86%). В денежном выражении лидер Северо-Запада — Санкт-Петербург (778 млрд рублей, 5-е место по России, треть от объема региона и 4% от объема по России). Также значительные суммы были инвестированы в Ленинградской области (458 млрд рублей, 9-е место по России).

ности организаций СЗФО в 2020 году превышает 2,2 трлн рублей, это 18% от объема по России и 2-е место среди округов после Центрального федераль-

Северо-Запад — один из трех округов, показавших рост к 2019 году — 124%, больше только в Северо-Кавказском федеральном округе (157%). Динамика финансового результата по территориям крайне неоднородная. Три региона зафиксировали сильный рост финансовых показателей — Мурманская область (293%), Калининградская область (275%) и Санкт-Петербург (135%). Первые два региона находятся в первой пятерке роста по стране. В трех регионах — сильный спад:

В разбивке на регионы с меньшими потерями минувший год перенесли Петербург, Ленинградская, Мурманская и Вологодская области, остальные регионы в чем-то вышли вперед, в чем-то отстали как в абсолютных цифрах, так и в относительном выражении.

___ F ___

Уровень компетенций инвестиционных блоков региональных правительств существенно вырос за последние годы, констатирует Владимир Никитенко: «В любом регионе вы найдете индустриальные парки, индустриальные площадки с инженерным подключением, с электричеством, с газом, с водой, и это очень важно. Я помню те проекты, которые сопровождал в 2006 году, когда не в каждом регионе такая возможность была, сейчас она есть везде. Поэтому роль начинают играть уже другие факторы для принятия инвестиционных решений, инвесторы, к примеру, смотрят на налоговые льготы».

Поддержать бизнес

Финансовый результат организаций в 2020 году (прибыль за вычетом убытка) достиг 12,7 трлн рублей и в сопоставимых ценах снизился относительно 2019 года на 22,1%. Сальдированный финансовый результат деятельРеспублика Коми (14%), Новгородская область (63%) и Архангельская область (66%). В НАО убытки преобладали над

В пересчете на душу населения в ряде регионов СЗФО финансовые результаты — одни из самых высоких по стране: Мурманская область (312 тыс. рублей, 7-е место), Санкт-Петербург (251 тыс. рублей — больше, чем в Москве, 8-е место), Вологодская область (173 тыс. рублей, 12-е место), Калининградская область (168 тыс. рублей, 13-е место), Ленинградская область (90 тыс. рублей, 18-е место).

По мнению уполномоченного при Президенте РФ по защите прав предпринимателей Бориса Титова, дополнительные меры поддержки, которые позволят улучшить финансовый результат, предпринимателям очень нужны. «Радует, что правительство их готовит. Наш последний мониторинг состояния российского бизнеса хорошо показывает эту необходимость. Пессимизма в среде предпринимате-

лей много. Некоторыми результатами опроса мы и сами были удивлены: например, ответами по мерам поддержки в части сохранения численности сотрудников (программа кредитов под 2%). По данным Банка России, на период погашения сейчас переведен только 1% заемщиков (еще в декабре было 4%). В опросе о проблемах сообщают гораздо больше людей, но это, возможно, из-за того, что предприниматели говорили не только о федеральных субсидиях и кредитах, но и региональных, которых в регионах было достаточно с условием сохранения занятости. Ну а в целом — кризис обострил структурные слабости нашей экономики. И надо не только спасать бизнес, но и перестраивать стратегию развития», — написал Борис Титов на своей странице в Facebook.

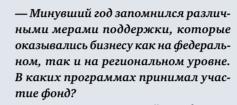
В прошлом году 70,6% компаний в России стали прибыльными. Это наименьшее значение за период с 2016 года, с которого ведется учет данного показателя. В 2020 году доля прибыльных организаций составила 96% от уровня 2019-го. Доля компаний с положительным балансом в СЗФО — 71,4%, это немного выше среднего по России и 2-е место среди округов. Доля прибыльных предприятий выше среднего отмечена в трех регионах — Вологодская область (77%, 6-е место по России), Петербург (76%, 8-е место) и Ленинградская область (71%). В остальных субъектах доля ниже среднероссийского, в том числе три региона находятся в конце рейтинга по стране — Республика Карелия (60%), Псковская область (58%) и НАО (39%).

«Несмотря на первые признаки окончания рецессии в экономике, говорить о прекращении господдержки наиболее пострадавших от пандемии секторов предпринимательства несомненно рано, — резюмирует Дмитрий Панов. — И важную роль в этом должны играть организации поддержки, занимающиеся не столько вопросами финансирования, сколько сбором и анализом наиболее актуальных проблематик бизнеса. Сейчас в субъектах активно создаются центры управления регионов, которые будут заниматься в том числе и этими вопросами, предлагая также дорожные карты по системному решению выявленных проблем».

Санкт-Петербург

С РЕКОРДНЫМ РОСТОМ

Александра Питкянен



— Программы гарантийных фондов и государственных микрофинансовых организаций вошли в комплекс региональных мер по поддержке малого и среднего бизнеса в пандемию. Для реализации программ в первом-третьем пакетах мер поддержки фонд получил докапитализацию из федерального и регионального бюджетов на общую сумму 3,5 млрд рублей. Объем активов фонда составил 7,7 млрд рублей.

Основное направление деятельности фонда — предоставление поручительств по кредитным договорам, банковским гарантиям и лизингу. Программа позволяет предпринимателям решить проблему недостаточного залогового обеспечения при кредитовании в банках и помогает получить заемные средства, не требуя дополнительного сбора документов. Фонд, выступая поручителем перед банками, открывает предпринимателю доступ к кредитным ресурсам и может предоставить поручительство в размере до 100 млн рублей при условии, что предприниматель имеет не менее 50% собственного обеспечения.

На протяжении всей деятельности фонда первое место по количеству обращений делят предприятия сферы производства и торговли. 2020 год не стал исключением, а от 2021-го в организации ожидают увеличения числа обращений от этих сфер. В третьем и четвертом кварталах минувшего года за поручительством фонда начали активно обращаться компании сферы строительства. Изменение структуры спроса на поручительства в фонде ожидают и в течение всего наступившего года.

В 2020 году в фонд поступила 431 заявка от банков-партнеров, заключено 318 договоров поручительства на общую сумму 4,7 млрд рублей, а предприниматели привлекли кредиты на общую сумму 12 млрд рублей. Годом ранее объем выданных поручительств составил 4 млрд рублей, по кредитным договорам на сумму 9,5 млрд рублей.

- Как в целом вы оцениваете показатели работы фонда в 2020 году?

— Спрос на займы фонда в 2020 году показал небывалый рост. Количество заявок по сравнению с 2019-м увеличилось в три раза. Что объяснимо прежде всего доступностью займов и введением дополнительных продуктов. Обращения продолжают активно поступать. Фонд сохраняет принятые условия программ на период действия режима повышенной готовности, согласно Постановлению Правительства РФ № 417 от 2 апреля 2020 года. В частности, по программам фонда можно рассчитывать на получение займа в размере до 5 млн рублей на срок до двух лет по льготным ставкам. Для производителей средств индивидуальной защиты и дезинфекции, изделий медицинской техники ставка установлена в размере 1% годовых на весь период займа, для прочих производственных и научно-технических предприятий — 3% годовых, для представителей МСБ прочих видов деятельности ставка фонда не превышает ключевую ставку ЦБ. Для предприятий из утвержденного Правительством РФ перечня наиболее пострадавших в пандемию отраслей ставка по займам фонда составляет 1% годовых на первый год и 3% годовых

По итогам 2020 года фонд выдал 168 займов на сумму 574 млн рублей. Для сравнения — в 2019-м выдано 84 займа на сумму 208 млн рублей, а за весь

период деятельности объем предоставленного финансирования по программе составил 2 млрд рублей. В основном предприниматели направляют средства на закупку сырья, материалов и комплектующих, текущие расходы, связанные с арендой, коммунальными платежами. Немало примеров успешного перепрофи-

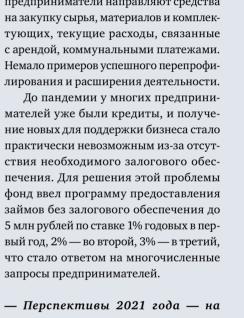
До пандемии у многих предпринимателей уже были кредиты, и получение новых для поддержки бизнеса стало практически невозможным из-за отсутствия необходимого залогового обеспечения. Для решения этой проблемы фонд ввел программу предоставления займов без залогового обеспечения до 5 млн рублей по ставке 1% годовых в первый год, 2% — во второй, 3% — в третий, что стало ответом на многочисленные запросы предпринимателей.

— Перспективы 2021 года — на каких направлениях сконцентрируется фонд? Будут ли предложены какие-либо новые программы для предпринимателей?

— В 2021 году ожидается внесение изменений в федеральное законодательство, регулирующее работу региональных гарантийных и микрофинансовых организаций. Как только соответствующие изменения будут приняты, фонд начнет подстраивать под них свои продукты. Речь идет о предложениях для самозанятых и возможность предоставления услуг для организаций, чья деятельность связана с производством и реализацией подакцизных товаров.

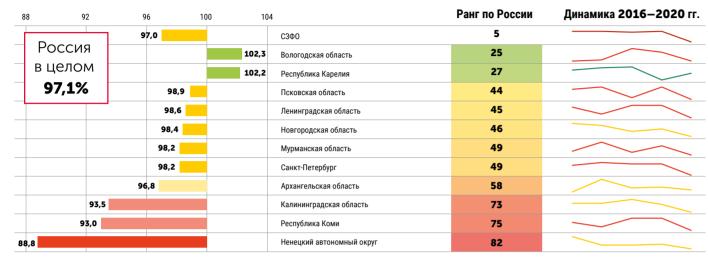
Санкт-Петербург

info@credit-fond.ru www.credit-fond.ru

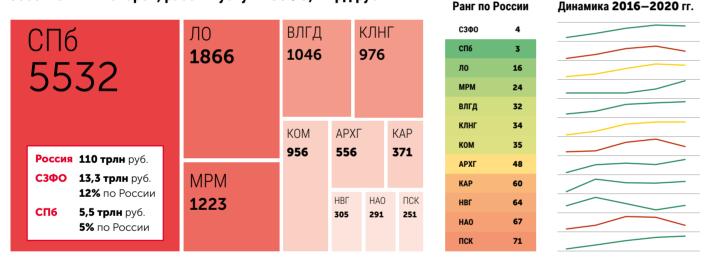


КЛЮЧЕВЫЕ ИТОГИ — 2020

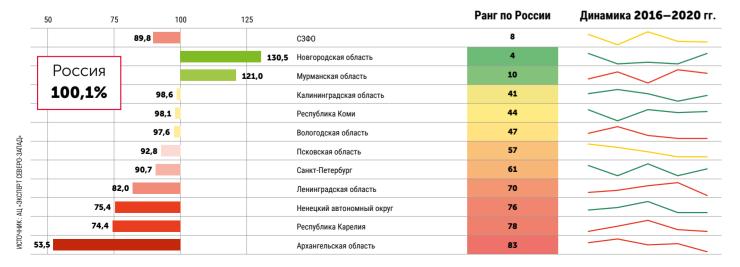
Индекс промышленного производства, % к 2019 г. — СЗФО



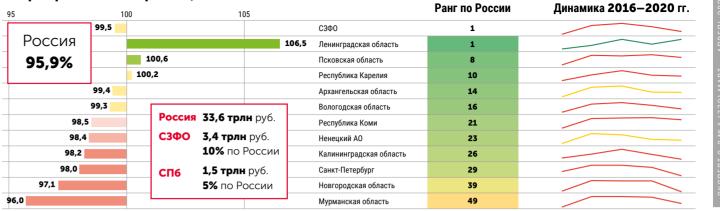
Собственных товаров, работ и услуг в СЗФО, млрд руб.



Объем работ по ВД «Строительство», % к 2019 г. - СЗФО

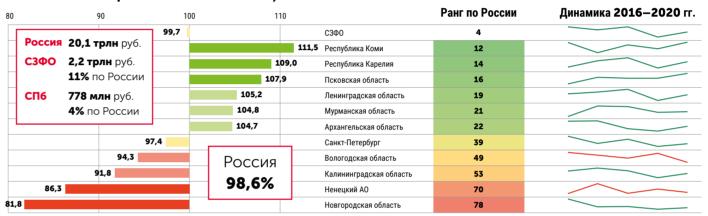


Оборот розничной торговли, % к 2019 г. — СЗФО

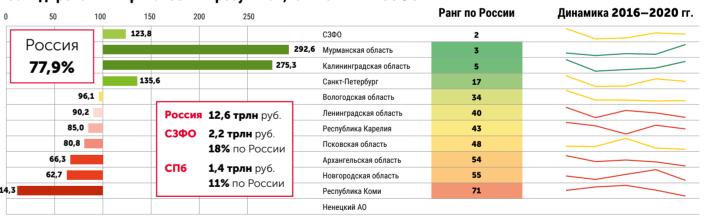


РЕГИОНЫ СЕВЕРО-ЗАПАДА

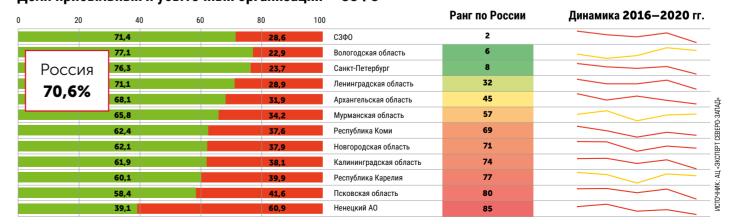
Объем инвестиций в основной капитал, % к 2019 г. - СЗФО



Сальдированный финансовый результат, % к 2019 г. — СЗФО



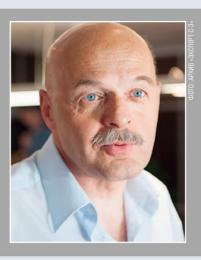
Доля прибыльных и убыточных организаций — СЗФО



ПОЛУЧИЛИ БЕСЦЕННЫЙ ОПЫТ

Президент ВШЭ — Санкт-Петербург Александр Ходачек —

РЕГИОНЫ СЕВЕРО-ЗАПАДА



— В сложные периоды больше проявилось социальное неравенство регионов, о котором постоянно говорят экономисты. Все же крупные города Северо-Запада оказались более подготовленными к проведению противоэпидемиологических мероприятий, нежели небольшие территории, моногорода, сельские поселения, где ситуация была гораздо хуже в том числе из-за отсутствия ранней диагностики, и помощь оказывалась только тогда, когда наблюдалось существенное ухудшение «пандемийных» медицинских показателей.

Уже в текущем году федеральный бюджет начал выделять средства в регионы, чтобы восполнить потери в первую очередь бюджеты развития. К сожалению, в последующие два-три года это отставание нужно преодолевать при наличии ограниченных финансовых ресурсов.

Кроме того, если в Петербурге и Ленинградской области к концу первого квартала 2021 года наблюдается существенное сокращение числа зарегистрированных безработных за счет предложения новых рабочих мест, с учетом диверсифицированной экономики, то в остальных регионах Северо-Западного федерального округа (СЗФО) ситуация гораздо хуже: были потеряны те самые рабочие места у малого и среднего бизнеса, гостиниц и средств разме-

Что касается реального сектора экономики, то к декабрю 2020 года произошло восстановление основных параметров индекса промышленного производства, но в основном по СЗФО это снижение на уровне 3%. Если анализировать эти показатели за несколько лет, то можно говорить о стагнации — настоящего роста нет.

местных бюджетов и для выполнения мероприятий по вакцинации, которые запланированы Минздравом и Роспотребнадзором. Регионы вынуждены сохранять карантинные меры и обязательства по заработной плате бюджетников, по различным льготам для ветеранов труда, для тружеников тыла, для инвалидов и т. д. Дополнительных средств нет, поэтому будут страдать щения, сферы услуг, туризма. Отрасли не восстановились, и, думаю, вряд ли это произойдет в ближайшие год-два. Но даже Петербург, несмотря на снятие определенных ограничений, по заполнению гостиниц был на уровне 30% по году, а количество туристов снизилось на 80%, таких низких показателей прежде не было. Несмотря на меры, которые предпринимались и правитель-

ством Петербурга, и правительством Ленинградской области и которые увязывались с поддержкой, предложенной федеральным центром, порядка 30-35% предприятий малого и среднего бизнеса не вернутся к активной работе. Фактически они проходят процедуру ликвидации и банкротства.

Что касается реального сектора экономики, то к декабрю 2020 года произошло восстановление основных параметров индекса промышленного производства, но в основном по СЗФО это снижение на уровне 3%. Если анализировать показатели за несколько лет, то можно говорить о стагнации настоящего роста нет.

Увеличивалась задолженность по заработной плате, процесс не носил обвального характера, хотя ряд регионов СЗФО поставил отрицательные рекорды: Калининградская область в 42 раза, Новгородская — в 9,7. Особо это касалось предприятий частного сектора. Меры по сохранению 95% занятых не приводили к реальным результатам, потому что там, где предприятия были закрыты, невозможно было этот норматив выдержать. Почему по Петербургу мерами защиты смогли воспользоваться в среднем 25-30% от числа зарегистрированных малых предприятий? Потому что либо у них в кодах ОКВЭД не были прописаны отрасли, которые получили системную поддержку как основной вид деятельности, либо они не смогли в срок подать правильные документы. Тем не менее меры поддержки обошлись городскому бюджету в 21,2 млрд рублей, или 3% от всех бюджетных расходов.

Туризм — та отрасль, которая помогла многим регионам Северо-Запада:

российские туристы в условиях закрытых внешних границ массово начали познавать красоты собственной страны. Классический пример — каньон Рускеала в Карелии, который в прошлом году посетили 420 тыс. человек — рекордная цифра, а в новогодние праздники в Карелию прибыли 57 тыс. туристов приток средств и в местные бюджеты, и бюджет республики. Почти на 30% вырос туристический поток в Мурманской области. То есть в регионах, власти которых проводят системную работу по развитию туристической отрасли, есть серьезные заделы на то, что даже в случае открытия границ туристы, особенно те, кто не ориентирован на пляжный отдых, все равно останутся Также можно отметить, что, несмо-

тря на сложную ситуацию с подоро-

жанием строительных материалов и ослаблением рубля, в ряде регионов перевыполнены планы по вводу жилья: в Карелии на 4,7%, в Архангельской области на 12,5%, в Калининградской — на 20,6%. Этому, естественно, способствовала государственная программа по льготному ипотечному кредитованию — спрос на новостройки резко вырос. В качестве негативного момента можно отметить рост стоимости квадратного метра прежде всего в Петербурге и прилегающих к городу районах Ленобласти, а в целом по России — а 12%. Еще один негатив: во всех регионах серьезное отставание по вводу объектов социальной сферы и инженерно-транспортной инфраструктуры, это существенно влияет на качество развития отдельных территорий. И здесь, конечно, нужны меры поддержки не только строительного сектора, но и различных отраслей городского хозяйства. Потому что иногда объекты не могут сдать по целому ряду взаимосвязанных причин, и это системная проблема, которая существует практически во всех регионах.

Важным, на мой взгляд, является подход к формированию новых элементов оценки деятельности органов исполнительной власти, поскольку Указом Президента России от 04.02.2021 № 68 «Об оценке эффективности деятельности высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации и деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» наряду с теми показателями, которые были раньше, введены новые, в том числе «цифровая зрелость» в части использования информационно-технологических решений.

РЕГИОНЫ СЕВЕРО-ЗАПАДА

пассажирские перевозки, создание двух железнодорожных диаметров. Это позволит и увеличить транспортную мобильность населения, и, может быть, в какой-то степени компенсирует отставание по метрополитену.

Почти во всех регионах СЗФО, несмотря на сложную ситуацию, все же в среднем на 80-90% выполнены бюджеты развития. И сегодня, когда власти регионов приступили к формированию бюджетов на следующий трехлетний этап 2022—2024 годов, в них будет закладываться минимальный рост по всем основным макроэкономическим показателям, так как необходимо обеспечить сбалансированность бюджетов.

Почти во всех регионах СЗФО, несмотря на сложную ситуацию, все же в среднем на 80-90% выполнены бюджеты развития. И сегодня, когда власти регионов приступили к формированию бюджетов на следующий трехлетний этап 2022-2024 годов, в них будет закладываться минимальный рост по всем основным макроэкономическим показателям, так как необходимо обеспечить сбалансированность бюджетов. Это касается и Петербурга, ведь городские власти сами не могут в полном объеме обеспечить финансирование системообразующих отраслей, к примеру транспортной сферы, без помощи федерального центра. В частности, получается замедление темпов развития метрополитена: ввод в эксплуатацию новых станций постоянно переносится, нет определенности, кто будет строить метро в последующие годы. Поэтому остается только с завистью смотреть, как в Москве в прошлом году было открыто десять новых станций, в планах на 2021 год — еще 11 станций. Такие темпы для Петербурга, увы, в нынешних условиях недостижимы. Чуть смягчить ситуацию сможет реализация проекта РЖД по развитию Ленинградского железнодорожного узла, который предусматривает вывод грузового движения за пределы города, включение внутренних грузовых линий в городские

В целом за минувший год все регионы получили бесценный опыт. Думаю, что должна сохраняться, пусть и в свернутом виде, система штабов и центров быстрого реагирования в регионах. Потому что это касается не только сферы здравоохранения, но и транспорта, социального обеспечения, экологии, обеспечения продовольствием и товарами первой необходимости. Наверное, в бюджетах регионов с помощью депутатов должен быть существенно увеличен резервный фонд. Может быть, использована система госрезерва, которая тоже могла бы оказать существенную помощь отстающим регионам. И наконец, вот эти элементы государственной поддержки, особенно в сферах малого и среднего бизнеса, в наиболее пострадавших направлениях — общепите, сфере услуг, туризме, отельном бизнесе... Эта система должна продолжать работать, может быть, она переключится на микрозаймы, гранты, на субсидии, в том числе безвозмездные, с точки зрения помощи конкретным направлениям (общепит, туризм, гостиницы). И здесь, вероятно, должно быть широкое привлечение общественности, чтобы эти меры не носили келейный характер, чтобы это происходило открыто. И самое главное, чтобы предприниматели получали полную информацию о том, какую именно помощь им могут оказать. И чтобы этой помощью они могли легко воспользоваться.

Сергей Шестаков

АДАПТАЦИЯ К НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

«Строгость ограничительных мер снижается, поэтому открываются новые возможности для развития», — говорит Лев Кузнецов



ентр развития и поддержки предпринимательства (ЦРПП) Комитета по промышленной политике, инновациям и торговли Петербурга оказался на передовой во время «вирусных» ограничений. Директор ЦРПП Лев Кузнецов оценил ситуацию в малом и среднем предпринимательстве Петербурга в период «вирусного» кризиса.

- Звучат полярные оценки о том, как новая экономическая реальность, в которой мир оказался в результате пандемийных ограничений, влияет на развитие бизнесов. Кто-то считает, что это время для новых возможностей, другие что это проблемное и очень сложное время. Каково ваше мнение?
- Пандемия коронавируса заставила в корне пересмотреть все бизнес-процессы и пути взаимодействия как со стороны органов государственной власти, так и со стороны бизнеса, и нам всем действительно пришлось адаптироваться к новой экономической реальности. В настоящий момент происходит самый масштабный переход на использование digital-продуктов за всю историю. Это приносит пользу одним и бросает вызов другим: темпы роста использования цифровых продуктов в среднем выросли с 10 до 50%.

Во время пандемии предприниматели приобрели навыки удаленной работы и антикризисного управления, однако с начала 2021 года многими отраслями бизнеса взят курс на восстановление. Строгость ограничительных мер снижается, поэтому открываются новые возможности для развития.

Пандемия разделила компании на тех, кто процветает, и тех, кто борется за выживание. Компании из сферы путешествий, гостиничного бизнеса и аренды транспорта столкнулись с массовым снижением использования своих продуктов и вынуждены принимать трудные решения, чтобы остаться конкурентоспособными. В то же время стриминговые сервисы, службы доставки и SaaS-продукты демонстрируют более быстрые темпы роста, чем когда-либо прежде.

- Все «вирусные» месяцы информационная повестка была заполнена информацией о проблемах предприятий сферы услуг — ресторанов, туркомпаний и т. д. Но довольно мало было информации о ситуации, скажем, в малых и средних предприятиях промышленной сферы. Как прошел год для них?
- Ввод ограничительных мер оказал значительное влияние и на отрасли промышленности. Так, по результатам 2020 года индекс промышленного производства (ИПП) составил 98,2% в сравнении с уровнем 2019 года. Самой пострадавшей от коронакризиса отраслью стало машиностроение. Однако некоторые отрасли наоборот «взлетели» в пандемию. Наибольший рост показало химическое производство (ИПП — 118%), на втором месте оказалась медицинская промышленность (113,9%), а на третьем — судостроение (111,7%).

Собственно наибольший вклад в восстановление городской экономики после первой волны пандемии внесла промышленность — важнейшая отрасль Петербурга (вклад в ВРП — 21%). Промышленный рост обеспечила обрабатывающая отрасль (83,9% от всей промышленности). В третьем пакете мер поддержки правительства Петербурга предусмотрена выдача займов, в том числе организациям, осуществляющим производство средств индивидуальной защиты, дезинфицирующих средств, медицинского оборудования.

Промышленность, не имея сбыта в период обострения экономического кризиса, работала в значительной мере вхолостую — на склад. Отчасти это произошло из-за коронавирусных ограничений: нарушение поставок комплектующих из Китая и сокращение заказов от торговли, главным образом непродовольственной. Об этом свидетельствуют данные по отгрузке промышленной продукции (реальные, оплаченные потребителями поставки), где общее отставание составило минус 7,2%. Самые серьезные провалы — в одежде (минус 33,1%), металлургии (минус 26,1%), и особенно в поставках кокса и нефтепродуктов (минус 27,4%), дающих самый большой вклад в отгрузку продукции обрабатывающих производств.

— Насколько серьезными, по оценкам ЦРПП, стали последствия введенных ограничений для предпринимателей?

— В апреле прошлого года правительство России утвердило список отраслей экономики, наиболее пострадавших в условиях распространения коронавируса. Ограничительные меры в большей степени коснулись секторов потребительского рынка, где в том числе ведут деятельность малые и средние предприятия: транспортных, бытовых услуг, туризма, общественного питания, непродовольственной розничной торговли, сферы культуры. Им в первую очередь оказывалась адресная поддержка.

Единый портал предпринимателей Петербурга **crpp.ru** в период пандемии стал основным цифровым каналом коммуникации города, собравшим наиболее полную законодательную и информационную базу, касающуюся работы бизнеса в условиях пандемии. Как по ограничениям, так и по мерам поддержки.

Уже к декабрю удалось добиться восстановления по ряду экономических

показателей и отчасти нивелировать влияние ранее вводимых ограничительных мер. Это подтверждает и статистика. К примеру, по данным Комитета по экономической политике и стратегическому планированию Санкт-Петербурга, оборот организаций в январе 2021 года увеличился на 17% к соответствующему периоду 2020-го и составил 1217,8 млрд рублей. Оборот розничной торговли вырос на 1,8%.

Однако по итогам 2020 года обороты секторов потребительского рынка снизились в сравнении с 2019-м по направлению «платные услуги» на 10,3% и по направлению общественного питания на 31,3%. Индекс потребительских цен в январе 2021 года составил 100,7% к декабрю прошлого года, что соответствует аналогичному периоду 2020-го.

Хотел бы обратить внимание на динамику количества субъектов малого и среднего предпринимательства (СМСП) в Петербурге. На 10 февраля 2021 года их количество составило 343,3 тыс., из которых 187,3 тыс. — юридические лица, остальные — индивидуальные предприниматели. С февраля 2020 года количество СМСП уменьшилось на 4%, но, уже начиная с августа прошлого года, мы наблюдаем стабильный прирост: за несколько месяцев количество вновь созданных СМСП составило более 51 тыс.

— Меры по поддержке предприятий МСП, введенные как на федеральном, так и на региональных уровнях, достаточны ли они?

— На федеральном уровне приняты как общесистемные меры поддержки бизнеса, так и узконаправленные для отраслей, наиболее пострадавших от распространения новой коронавирусной инфекции: налоговые преференции, финансирование и кредитование, снижение административной нагрузки, преференции по арендной плате. Правительство Петербурга также реализует три пакета мер по обеспечению устойчивого развития экономики и содействию занятости граждан, в которых предусмотрено 91 мероприятие, на текущий момент общий процент исполнения пакетов составляет 94%.

Одними из наиболее значимых направлений поддержки являются налоговые меры. Петербург входит

в топ-10 регионов России по количеству введенных мер поддержки бизнеса, а также занимает первое место по количеству принятых налоговых мер поддержки. Кроме того, в городе реализуется ряд имущественных и финансовокредитных мер поддержки. Например, в январе 2021 года Фонд содействия кредитованию МСП начал реализовывать дополнительные меры поддержки для субъектов малого и среднего бизнеса в отрасли туризма и общественного питания, в части предоставления займов на выплату заработной платы сотрудникам.

РЕГИОНЫ СЕВЕРО-ЗАПАДА

Наиболее востребованными федеральными мерами поддержки у предпринимателей Петербурга были федеральные субсидии на сохранение штатной численности и субсидии на приобретение средств индивидуальной защиты. Ими смогли воспользоваться более 80 тыс. предпринимателей города, работающих в наиболее пострадавших от пандемии отраслях.

риски в бизнесе, прежде всего внешние, выросли в разы. Не сказывается ли это на числе предпринимателей?

— Риски в бизнесе, как мы знаем из экономической теории, существуют всегда. Есть риски, которые можно и нужно просчитывать. К сожалению, события 2020 года были в большей степени форсмажорными обстоятельствами, чем прогнозируемыми рисками. Как показывает статистика, предприниматели не отступают перед рисками, осваивают новые ниши и исследуют рынок.

Чтобы обеспечить ускоренное восстановление и развитие малых и средних компаний Петербурга, Комитет по промышленной политике, инновациям и торговле Санкт-Петербурга в рамках реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» запустил проект «Акселератор Санкт-Петербурга». Партнерами проекта выступают

Наиболее востребованными федеральными мерами поддержки у предпринимателей Петербурга были федеральные субсидии на сохранение штатной численности и субсидии на приобретение средств индивидуальной защиты.

Задачи на новый год: продолжать качественно оказывать услуги по консультированию и обучению предпринимателей, улучшать информирование о существующих мерах поддержки и на понятном языке разъяснять законодательные изменения. Мы будем продолжать работать по принципу единого окна: качественно и оперативно консультировать предпринимателей по любым вопросам ведения бизнеса в Петербурге, от открытия ИП и налоговых льгот до регионального сотрудничества и промышленной кооперации с крупнейшими компаниями России.

— Во время одной из наших предыдущих встреч вы сказали, что «предприниматель должен любить рисковать»: «Каждый бизнесмен должен понимать, что он может все потерять. Бизнес в принципе строится на ошибках». За минувшее время

Агентство стратегических инициатив Университет 20.35 и Платформа НТИ, а также все организации инфраструктуры поддержки предпринимательства в Петербурге, включая ЦРПП.

- Какие предпринимательские навыки необходимо развивать в себе в первую очередь в наше неспокойное
- Прежде всего предприниматель в 2021 году должен быть смелым, гибко мыслить, не бояться сложностей. Находить нестандартные и креативные решения. Также важно внедрять digital-технологии в бизнесе. Это значит повышать как свою цифровую грамотность, так и внедрять передовые цифровые решения в свой бизнес.

Санкт-Петербург

Публикуется в сокращенном варианте. Полная версия — на сайте expertnw.com Дмитрий Глумсков

ВСЕГДА НУЖЕН ПЛАН «Б»

Виктория Нестерова:

«Предприниматели — это люди, которые не должны иметь страха»



теперь уже далеком 1990 году АО «Фирма Изотерм» стало первым на территории Северо-Западного региона совместным советско-шведским предприятием. За минувшие десятилетия компания стала ведущим российским производителем конвекторов — отопительных приборов, передающих тепло конвекцией, то есть движением воздуха. Собственник, генеральный директор АО «Фирма Изотерм» Виктория Нестерова объяснила «Эксперту Северо-Запад» ситуацию на рынке приборов отопления и почему предпринимателю должно быть неведомо чувство страха.

Каковы ключевые показатели компании по итогам прошлого года? Как сказалась на ритме работы пандемийная история?

— В 2020 году сработали на уровне предыдущего года, и я считаю это очень хорошим показателем, потому что в 2019-м мы приросли почти на 30%. Стройки Москвы, один из основных рынков сбыта, встали на месяц, а по факту на два, встал Казахстан, где у нас тоже серьезные контракты. Появились проблемы в логистике. Но, несмотря на весь негатив, отработали без потерь. Плюс мы в 2020 году много времени уделили перевооружению производства. Активный рост в 2018-2019 годах привел к тому, что большое количество заказов увеличило сроки производства готовой продукции. Это в свою очередь привело к потере следующих заказов, так как покупатели ждать не хотят. И эта большая проблема. Весь 2020 год мы ее решали.

Что касается особенностей работы в пандемию, то мы не останавливали производство в период всеобщего карантина. В апреле был утвержден перечень системообразующих организаций строительной отрасли и ЖКХ, что позволило вошедшим в него строительным компаниям продолжать работу в период карантина. Как поставщик, работающий с несколькими застройщиками из данного перечня, наше производство было признано непрерывно действующим предприятием, получившим разрешение на продолжение деятельности при условии выполнения карантинных мер и дезинфекционного режима.

Вы занимаетесь выпуском только конвекторов или есть другая продукция? Были ли в целом планы расширить продуктовую линейку?

— Мы производим медно-алюминиевые и стальные конвекторы, и на сегодняшний момент я вижу развитие своей компании исключительно в улучшении качества и увеличении ассортимента основной продукции. Ни разу за эти годы не смотрели, как говорится, «на сторону». Верны конвекторам, работаем исключительно на этом рынке. Только в России у нас более 50 дилеров, активно работаем на экспорт. Это большой труд создание рынка сбыта и поддержание качества продукции. Все ресурсы компании мы направляем исключительно на развитие нашего главного и единственного продукта.

— Как вы оцениваете текущую ситуацию в отрасли?

— С точки зрения рынков сбыта — очень хорошо. В 2015 году основные игроки образовали Ассоциацию производителей радиаторов отопления, и главная победа объединения введение обязательной сертификации приборов отопления. Раньше было много некачественной продукции, поставляемой из других стран, прежде всего из Китая. С 2015 года в стране открылось шесть новых заводов, в том числе с участием известных иностранных брендов, инвестируются миллиарды в развитие рынка, в отрасль поверили. По данным аналитической компании «Литвинчук Маркетинг», в 2005 году доля приборов отопления на российском рынке производства отечественных компаний составляла всего 15%, в 2020-м — уже

Как председатель Комитета по промышленности Санкт-Петербургского регионального отделения «Деловой России», как производственник призываю всех участников рынка объединяться и дальше, находить ресурсы, возможности — важно донести информацию о том, что использование некачественных товаров просто опасно для жизни людей. Можно даже переломить мнение некоторых чиновников, которые говорят о том, что любая сертификация строительных материалов приводит к увеличению стоимости квадратного метра жилья. Но мы убедили правительство в том, что ничего подобного не произойдет: рост идет совершенно по другим причинам.

И это притом что рост цен на материалы действительно есть. Например, цены на металл в 2020 году увеличились на 70%. «Без объявления войны» три российских завода, выпускающих металлопрокат, одновременно подняли цены сначала на 40, потом еще на 30%. Наша ассоциация уже направила запрос в Федеральную антимонопольную службу об обоснованности подобного повышения. В связи с таким резким подорожанием были серьезные проблемы у поставщиков, в том числе на строительные объекты, потому что контракты подписаны, и такого безумного повышения никто не ждал. Многие поставщики и производители понесли убытки, особенно на долгосрочных контрактах, в которых очень большая доля себестоимости металла.

Быть бизнесменом, отвечающим не только за себя, но и за десятки своих сотрудников, непросто и в спокойные времена. Как вы, чисто эмоционально, прожили прошлый год?

— Я считаю, что предприниматели это люди, которые не должны иметь страха. Невозможно чего-то бояться и при этом идти вперед, развивать свою компанию. Если ты боишься взять на себя ответственность, принять решение, то ты не предприниматель. И это не хорошо и не плохо, просто ты человек, который занимается совсем другой деятельностью, и слава богу, как говорится.

Я в бизнесе ничего не боюсь, и здесь очень важно это отсутствие страха и целеполагание нести своим сотрудникам, своей команде. Не согласна с так называемыми коучами, которые говорят о том, что люди — это ничто, люди — это ресурс, один ушел — другой пришел... Ничего подобного. Понимаю, что я на заводе без своих сотрудников не сделаю ничего, не произведу ни одного конвектора, даже продать его не смогу, потому что нужно более глубокое инженерное знание именно строительных моментов, то, чего не знаю я.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Если ты боишься, то принимаешь решения исходя из авось и небось, и либо твой бизнес загнется, либо он просто не будет развиваться. Наличие плана «Б» и отсутствие страха самые важные этапы для развития компании с точки зрения передачи энергии от руководителя.

— Качество взаимодействия в Петербурге между бизнесом и властями — ваша оценка? Достаточны ли оказались меры поддержки, предложенные правительством города?

— Нет такого бизнеса, который скажет, что меры поддержки достаточны. Не так давно участвовала в бизнес-марафоне, одна из тем которого — определить реальную столицу: Петербург или Москва. В разделе марафона «Промышленность» московские коллеги произнесли фразу: «Москва выделила 700 млн в виде субсидий для поддержки бизнеса». А в Петербурге самая большая субсидия — возмещение лизинговых затрат, куда выделили 300 млн. Что такое 300 млн для города, в котором огромный пласт промышленных предприятий? Понимаю, что недоста-

Невозможно чего-то бояться и при этом идти вперед, развивать свою компанию. Если ты боишься взять на себя ответственность, принять решение, то ты не предприниматель

А план «Б» на тот случай, если «завтра капец», должен быть всегда. И это не следствие того же страха. Всегда нужно понимать, как выходить из ситуации, когда завтра все закончится. Нужно быть к этому готовым морально, физически, эмоционально, желательно — финансово, что, правда, практически невозможно. Уверяю, как только вы внутри себя, наедине с собой разработаете этот план «Б» и будете морально к нему готовы, у вас не будет страха, что завтра коллапс. Будет понимание, что если завтра коллапс, то нужно делать одно, другое, третье, и тогда этот коллапс никогда не настанет. Это как из «Трансерфинга реальности» Вадима Зеланда — один из вариантов твоей картины будущего. Если ты видишь, что все может рухнуть, но понимаешь дальнейшие ходы, по каким дорогам идти и какие двери открывать, — ты готов к возможным потрясениям. И эти «пережитые» в процессе подготовки потрясения никогда точное финансирование — не проблема именно Петербурга, это проблема в принципах системы распределения. Да и в целом излишняя бюрократия, происхождение которой обсуждать тут не будем, — она просто в конечном итоге мешает хорошим людям эффективно и более быстро принимать

- «Изотерм» - высокотехнологичная инновационная компания. Как вы оцениваете качество поддержки процесса коммерциализации инноваций в государственном масштабе?

— Признаюсь, когда перед беседой мы очерчивали возможные темы, то, услышав про коммерциализацию инноваций, пошла спрашивать Google. Изучив тему, поняла, почему я не знаю, что это такое: просто это нас никоим образом не касается. Все инновации, которые рождаются внутри нашей компании, остаются внутри: я никаким образом не тиражирую и не транслиА в целом — это тяжелая для России история: защита и развитие инноваций. Та же бюрократия, о чем говорила выше, — она значительно осложняет любые начинания, любые светлые мысли, которые можно было бы тиражировать, внедрять, поддерживать на государственном уровне и выводить на промышленные площадки.

«Слесарь механосборочных работ — самая дефицитная профессия в Петербурге» — так хочется увидеть подобный слоган на плакатах в городе с призывом идти учиться.

— Вы упомянули про попытки перехватить кадры. Нехватка инженерных и конструкторских кадров — еще одна очень большая проблема для промышленных предприятий. Как вы ее решаете?

— Да, пожалуй, это одна из основных задач, которой приходится заниматься. В России, к большому сожалению, убили гордость к рабочим и инженерным профессиям, если ты не, условно, в «Газпроме», то ты неудачник. «Слесарь механосборочных работ — самая дефицитная профессия в Петербурге» — так хочется увидеть подобный слоган на плакатах в городе с призывом идти учиться. Специалистов этих нет, потому что одно время они были низкооплачиваемыми и совсем не престижными, не модными. Молодежи никто не говорит о том, что нужно идти в инженерные профессии, так как это интересно: ты изучаешь технологический процесс, улучшаешь, постоянно совершенствуешь, контролируешь выпуск продукции. Я все время на всех форумах, где это возможно, говорю, что нет технологов, нет конструкторов, это если говорить про вакансии, где требуется высшее образование.

Но самое главное — просто нет рабочих. Потому что существует стереотип, что в рабочие идут неудачники. Если у тебя ничего не получилось в этой жизни, ты не удался нигде, то иди что-то там такое крути. А на самом деле это совсем не так. Во-первых, сейчас оборудование современное, там нужно работать с компьютером и знать языки программирования. Во-вторых, тут тоже нужны свои способности. Есть люди, которые получают удовольствие от того, что они работают руками.

Заработная плата у рабочих достаточно высокая: дефицит кадров всегда рождает повышение оплаты труда. У меня было

несколько встреч с колледжами, в том числе с колпинскими, они говорят о том, что детей по заводам разбирают даже до вручения дипломов, никто не остается без работы. Только бухгалтеров не могут устроить, потому что они уже везде есть, а рабочих всех разбирают подчистую моментально. Поэтому мы рабочих обучаем сами, практически перестали уже требовать опыт работы, есть программа внутреннего наставничества, есть обучение по профессии. Минус для «Изотерма» — мы находимся в Колпино, и никто из других районов к нам не едет. Поэтому опираемся только на трудовые ресурсы Колпинского района. Это тяжело.

— Не могу не спросить про гендер, тем более на сайте «Изотерма», суровой промышленной компании, команда топ-менеджеров — только мужчины и две девушки — вы и директор по снабжению. Насколько сложно быть руководителем в таком коллективе?

— Мой самый любимый вопрос, задают его часто. У меня по этому поводу есть 33 теории, но скажу коротко. Во-первых, я не верю в девушек или юношей, я верю в способности. Если у человека есть способности управлять самолетом, то неважно, девушка это или юноша. Есть люди способные и неспособные. Вторая история в том, что любой бизнес развивается всегда на балансе. На балансе способностей и на балансе энергий. У Ицхака Адизеса есть книга «Идеальный руководитель. Почему им нельзя стать и что из этого следует». И там четыре направления: для того чтобы компания успешно работала, у нее должны быть продажи, производство, идейные вдохновители и администрирование. Если критически оценить мои способности, то я могу быть идейным вдохновителем. Высказывать порой завиральные идеи, которые затем проверяются на практике. Что-то выстреливает, что-то так и остается бредовой идеей.

Администрировать тоже могу, так как я изначально бухгалтер, готова написать инструкции и положения сама, у меня есть способности к цифрам. Но продавать я не могу, мне легче отдать за бесплатно, потому что все — хорошие люди. И произвести сама я не могу, потому что должны быть специальные технические знания, определенные навыки и способности к работе «руками». Что я делаю с этим? На производство набираю людей, у которых есть такие способности, а на продажи набираю людей, которые любят продавать. И мы выстраиваем ровный, прекрасный коллектив, который стремится к идеальной системе для того, чтобы все работало, и неважно, мужчина это или женщина.

— «Изотерм» в среднесрочной перспективе — какой вы видите компанию? К примеру, можно взять за точку обсуждения 2023 год, когда исполнится 20 лет с момента, как вы пришли на «Изотерм» финансовым директором. Какой вы хотели бы видеть компанию в этом году?

— Это будет самый короткий ответ: «Изотерм» станет первым среди лучших.

Санкт-Петербург

Публикуется в сокращенном варианте. Полная версия интервью — на сайте expertnw.com. Реклама





при покупке 1 сорочки A.FALKONI (Италия) + 2 сорочки в ПОДАРОК!

Подробности у продавцов-консультантов *А.Фалькони. ** Дипломат





оптимизм, но — сдержанный

Георгий Дмитриев

Банковский сектор Северо-Запада справился с основными вызовами прошлого года. Задача на среднесрочную перспективу — закрепить те позитивные наработки, которые помогли финансовым институтам минимизировать риски

анки достойно прошли через тяжелый 2020 год, смогли оказать очень существенную поддержку экономике, заемщикам, когда они наиболее остро нуждались в кредитных ресурсах, но при этом сохранили запас капитала, прочности, а также показали прибыли, — такое мнение высказал на пресс-конференции в Москве некоторое время назад директор департамента обеспечения банковского надзора Банка России Александр Данилов. «В отличие от предыдущих кризисов, банки в прошлом году не только не закручивали гайки, но, наоборот, увеличили темпы кредитования. Мы видим, к примеру, что кредиты юрлицам выросли почти на 9%, что практически в два раза выше, чем годом ранее», — уточняет он.

Ипотека — в динамике

По данным Северо-Западного ГУ Банка России, совокупный портфель кредитов юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям и жителям Северо-Западного федерального округа (СЗФО) за 2020 год вырос на 12,7% и составил на 1 января 2021 года почти 6 трлн рублей, из которых на заемщиков из Петербурга приходилось 3,5 трлн рублей. В том числе портфель кредитов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям Северо-Запада за минувший год увеличился на 12,1% и составил на 1 января 2021 года 3,6 трлн рублей. В Петербурге он вырос на 6,1% — до 2,4 трлн рублей. Прирост был значительно выше, чем в 2019-м. Основную долю в корпоративном кредитном портфеле СЗФО и Санкт-Петербурга сохранили предприятия обрабатывающих отраслей (на 1 января текущего года — 35,6% в СЗФО и 28,9% в Петербурге), организации сферы недвижимости и аренды (19,8% и 26,6% соответственно), а также предприятия оптовой и розничной торговли (10,8% и 12,1% соответственно). Совокупный объем задолженности малого и среднего предпринимательства в СЗФО за 2020 год увеличился на 53,6% — до 710,4 млрд рублей, в Петербурге — на 26,6%, до 354,7 млрд рублей.

В росте темпов кредитования физических лиц в первую очередь «виновата» ипотека, масштабная программа государственной поддержки, в том числе «Льготная ипотека 6,5%». Жители СЗФО в 2020 году получили ипотечные жилищные кредиты на 542,2 млрд рублей, что в 1,5 раза больше, чем в 2019 году. При этом количество выданных кредитов выросло в 1,3 раза по сравнению с 2019 годом и составило почти 200 тыс. Рекордные выдачи зафиксированы и в целом по России, при этом Александр Данилов обращает внимание на высокую (порядка 10% от общего объема выдач) долю рефинансированных кредитов. «Есть ряд негативных моментов. В первую очередь то, что высокий спрос вызвал рост цен на недвижимость, что нивелировало в значительной степени ту выгоду, которую заемщики получают от более низких ставок. Кроме того, даже если на текущий момент рынок не перегрет, то в дальнейшем, при сохранении текущих тенденций, это может привести к накоплению рисков», — полагают в Банке России.

По итогам 2020 года рекордные показатели по выдаче ипотеки продемонстрировали практически все основные игроки Северо-Запада. В частности, ВТБ выдал в Петербурге и Ленинградской области 24,6 тыс. жилищных кредитов на сумму 78,9 млрд рублей, на треть по количеству и на 40% по объему увеличив показатели предыдущего года. Ипотечный портфель вырос на 16,5% и составил 172 млрд рублей. «За год мы утроили объемы рефинансирования ипотеки, до 21,5 млрд рублей, тем самым помогли более 7 тыс. клиентов комфортнее обслуживать кредиты. Более 8,5 тыс. жителей Петербурга и Ленобласти приобрели жилье с помощью банка, оформив ипотеку по льготной ставке в рамках госпрограммы, выдачи по которой на начало марта превысили 30 млрд рублей», — говорит начальник управления розничных продаж ВТБ в Петербурге и Ленобласти Александр Вялков.

«Пожалуй, наиболее динамично в прошедшем, «карантинном», году себя показала ипотека. Рост объема выдач филиала Банка Уралсиб в Петербурге в 2020 году составил 42% по отношению к 2019 году. На повышение спроса повлияло несколько факторов: общее снижение ставок и действие программы ипотечного кредитования с государственной поддержкой, стартовавшей в апреле», — подтверждает заместитель управляющего филиалом ПАО «БАНК

УРАЛСИБ» в Санкт-Петербурге Ирина

«Наиболее динамично в 2020 году росло ипотечное кредитование. Портфель таких займов в Северо-Западном банке за прошлый год увеличился на 24% и достиг 619 млрд рублей. Ипотечный портфель Сбербанка по Петербургу увеличился на 25% — до 358,6 млрд рублей (это 58% всего ипотечного портфеля Северо-Западного банка). Лидеры по темпу прироста ипотечного портфеля: Ленобласть — 32%, Мурманская область — 29% и Псковская область — 26%. В общем портфеле займов физлиц ипотека стабильно занимает лидирующую позицию — 60,8%», — заявляют в Северо-Западном банке ПАО Сбербанк.

Поддержать партнеров

Очевидно, что одной из ключевых историй для банков стало выстраивание качественного взаимодействия с клиентами, в том числе по отраслевым проектам. «Несмотря на непростые условия 2020 года, банк на территории Северо-Запада показал уверенный рост по ключевым показателям, — объясняет председатель Северо-Западного банка ПАО Сбербанк Виктор Вентимилла Алонсо. — При этом одним из важнейших направлений стала работа по антикризисным госпрограммам и собственным программам банка по поддержке клиентов. Только по направлению корпоративного кредитования, включая программы рефинансирования, мы выделили бизнесу СЗФО более 70 млрд

«Главной тенденцией прошлого года стал, без сомнения, переход к проектному финансированию в строительной отрасли. Уже с начала года банки начали заключать крупные сделки в этой сфере — в первую очередь, с крупными застройщиками, которые имели опыт реализации сделок проектного финансирования до того, как оно стало обязательным для участников рынка жилищного строительства. В конце года на рынок вышли и те застройщики, для которых такая работа с банками была внове. С мая 2020-го банк «Открытие» запустил финансирование уже восьми крупных проектов в Петербурге и Ленобласти, совокупный бюджет которых превысил 30 млрд рублей. Мы ожидаем, что в 2021 году рынок проектного финансирования продолжит стремительно развиваться и сделки объемом свыше 5 млрд рублей станут обыденным явлением. Как следствие, продолжится оживление и на рынке земельных участков под застройку», — констатирует старший вице-президент, управляющий Северо-Западным филиалом банка «Открытие» Михаил Иоффе.

Из депозитов в облигации

Еще одна тенденция, на которой акцентирует внимание Александр Данилов, рост вложений банков в облигации федерального займа (ОФЗ). Банки всегда были основными покупателями облигаций, но в минувшем году их доля значительно выросла. Не отстают от банков и клиенты: депозитные счета стали пользоваться меньшей популярностью из-за низкой доходности. Новый фаворит — брокерские счета. «Еще одной важной тенденцией прошлого года стал все возрастающий интерес со стороны крупных корпоративных клиентов к заимствованиям на облигационном рынке, в том числе за счет роста спроса со стороны как институциональных, так и частных инвесторов, которые стали перекладывать свои сбережения из банковских депозитов в ценные бумаги с фиксированной доходностью», — подтверждает Михаил Иоффе. Очевидно, что в конце прошлого года процентные ставки на финансовых рынках достигли минимума, и многие клиенты поспешили этим воспользоваться, зафиксировав для себя на несколько лет вперед рекордно низкий и очень выгодный процентный уровень привлеченных финансовых ресурсов, говорит он.

Впрочем, ситуация с депозитами может быть скорректирована после того, как 19 марта Банк России повысил ключевую ставку на 0,25 процентного пункта — до 4,5% годовых. Это стало первым ужесточением денежнокредитной политики в стране с конца 2018 года. «Произошедший и теперь уже почти неизбежный будущий рост ключевой ставки будет трансформироваться в рост ставки по депозитам населения, прежде всего наиболее популярной срочности: от полугода до года и чуть больше года. Рост безрисковой кривой доходности ОФЗ уже отразился и на росте ставок для корпоративного



сектора, особенно для наиболее надежных заемщиков, которые привлекают капитал с минимальными к ОФЗ спредами. Кредитные ставки для населения при этом могут быть затронуты в меньшей степени. Ставки по ипотеке пока по-прежнему заякорены на действующую госпрограмму льготной ипотеки. Ставки по кредитам без обеспечения могут существенно не измениться, поскольку в меньшей степени определяются стоимостью фондирования банков и в большей степени — надбавками за риск. Эти надбавки — на фоне ожидаемого роста экономики, доходов населения и снижения безработицы должны сокращаться», — полагает старший экономист аналитического управления «Открытие Research» банка

«На рынке присутствовали определенные ожидания по повышению ключевой ставки, хотя пока это практически не отразилось на средневзвешенной ставке по депозитам, которая остается на уровне около 4,5%», — уточняет начальник управления «Сбережения» ВТБ Максим Степочкин. Этот уровень,

«Открытие» Максим Петроневич.

вкладчики предпочтут переложить средства в рублевые продукты с фиксированным доходом», — считает Максим

С запасом прочности

Первые месяцы 2021 года прошли для банковского сектора в соответствии с прогнозными ожиданиями. Как уточняют в Банке России, в феврале произошло оживление корпоративного и розничного кредитования после сезонно низких темпов в январе. Кроме того, существенно увеличился объем депозитов в Банке России на фоне сокращения кредитов банкам. Возобновился рост вкладов населения после сезонного январского оттока, значительно выросли средства юридических лиц и государства. При этом банки почти полностью погасили задолженность перед Банком России по операциям репо и сократили привлечения от других банков. Прибыль банковского сектора России за февраль составила 168 млрд рублей, что почти на 20% ниже январского результата, но на четверть выше

Любой бизнес — живой организм, он приспособится к внешним вызовам, и тут главное — не мешать, а способствовать этому находить такие компромиссные условия и модели, при которых банковское/заемное финансирование будет работать и создавать новую добавленную стоимость для бизнеса.

по его словам, комфортен, с одной стороны, для кредитных организаций, с другой — остается стабильным в течение уже нескольких месяцев и стал привычным для вкладчиков «Вкладчики, срок депозитов которых закончился, в ожидании повышения ставок на рынке могли временно размещать средства на накопительных счетах. Сейчас при появлении выгодных предложений средства на счетах до востребования снова будут размещаться в срочные продукты. Также при повышении ставок по рублевым вкладам активизируется тренд на дедолларизацию пассивов в массовом сегменте: в условиях некоторого снижения стоимости валюты средней прибыли за 2020 год. Снижение прибыли было обусловлено отрицательной валютной переоценкой (минус 6 млрд рублей после плюс 49 млрд рублей в январе) на фоне укрепления

«С учетом того запаса прочности, с учетом прибыльности, которую банки показывают, можно, наверное, со сдержанным оптимизмом смотреть на этот год. Понятно, что какие-то проблемы будут вызревать, могут быть новые вызовы, но запас прочности, который есть, достаточно существенный и дает нам этот оптимизм», — полагает Александр Данилов. «Любой бизнес живой организм, он приспособится

к внешним вызовам, и тут главное не мешать, а способствовать этому находить такие компромиссные условия и модели, при которых банковское/ заемное финансирование будет работать и создавать новую добавленную стоимость для бизнеса», — уверен Михаил Иоффе. Задача на 2021 год перед Северо-Западным филиалом банка «Открытие», по его словам — укрепление позиций на рынке, в том числе и на рынке корпоративного кредитования, и на рынке проектного финансирования, и в сегменте организации облигационных займов. «Перед нами не стоит цель наращивать кредитный портфель любым путем. Мы продолжим органично развиваться, увеличивая как процентные, так и комиссионные доходы. И для этого будем уделять особое внимание повышению доступности и технологичности различных банковских инструментов», — объясняет Михаил Иоффе.

«Приоритетами для нас были и продолжают оставаться такие параметры, как повышение эффективности бизнеса, развитие онлайн-сервисов, улучшение качества обслуживания и клиентского опыта. В работе с малым бизнесом одно из приоритетных направлений предоставление качественной услуги РКО (расчетно-кассовое обслуживание), подразумевающей гибкий подход к потребностям клиента в зависимости от оборота средств по счету. Также из числа продуктов для бизнеса делаем упор на банковские гарантии, в том числе онлайн, и возвращаемся к более активному кредитованию малого бизнеса. В этом году у нас стоит амбициозная цель — удвоить показатели прошлого года», — уточняет Ирина Гладких.

«Один из главных выводов, который мы все сделали по итогам 2020 года, банковская отрасль должна уметь быстро подстроиться под резко меняющиеся условия», — говорит Ирина Гладких. Собственно, это универсальный совет для любого бизнеса, не только финансового. Способность быстро перестроиться, обеспечить непрерывность деятельности и обслуживания клиентов, адаптироваться к быстро меняющейся ситуации, в сжатые сроки предложить своим клиентам и партнерам новые продукты и форматы взаимодействия — наверное, будет одним из ключевых «навыков выживания» и в дальнейшем.

Санкт-Петербург

ФОКУС НА ЦИФРУ И ВЕРА В ЛЮДЕЙ

Олег Углов



— Прошлый год выявил две разнонаправленные тенденции на рынке корпоративного банковского бизнеса. С одной стороны, повысилось доверие к цифровым продуктам, с другой выросла вера в людей, без которых цифры бы не сошлись.

В 2020 году весь без исключения корпоративный бизнес понял, что жизнь уже не будет прежней и что даже банковское обслуживание теперь «на удаленке». За последний год доверие корпоративных клиентов к онлайн-услугам сильно укрепилось. И это стало серьезным испытанием на скорость, гибкость и адаптивность для банковской системы в целом.

Диджитализация и предложение инновационных ИТрешений стали ключевыми фокусами для корпоративного бизнеса Райффайзенбанка еще пять лет назад. Нам важно быстро создавать технологичные и интуитивно простые финансовые инструменты и ИТ-решения, которые делают финансовую жизнь наших корпоративных клиентов легче. Мы инвестируем большой объем средств в диджитализацию и модернизацию продуктовой линейки. Для каждого продукта создана отдельная agile-команда. Это позволяет выводить на рынок максимально быстрые и технологичные

Прошлый год помог нам подтолкнуть консервативных корпоративных клиентов к собственной диджитал-трансформации. Клиенты начали активно использовать ряд очень важных продуктов: открывать расчетные счета онлайн, пользоваться квалифицированной электронной подписью, применять онлайн-факторинг, освоили систему быстрых платежей (СБП) в ритейле. По нашим оценкам, электронную подпись уже применяют около 20% клиентов, и все больше компаний подключают СБП. Это позволяет сократить затраты на эквайринг с 2,0-2,5 до 0,4-0,7%. К этой системе уже присоединилось 53 банка.

Мы также занимаемся разработкой программ, которые должны серьезно автоматизировать многие процессы, связанные с финансовым обслуживанием одного клиента в нескольких банках. Вместе с SAP работаем над ИТ-решением, которое упростит и облегчит компаниям взаимодействие с их финансовыми партнерами. При этом мы заинтересованы, чтобы проект был мультибанковским, чтобы это решение подхватывали и другие участники рынка.

Еще один важный тренд прошлого года — это развитие фондового рынка. Снижение ставок по депозитам заставило население искать более доходные инструменты. И в прошлом году на биржу пришли 5 млн физических лиц, заинтересованных в получении дохода выше ставки по депозиту. Доля частных инвесторов в объеме торгов акциями стремительно выросла и составила по итогам года 41%, облигациями — 13%. Теперь задача банков — предложить своим корпоративным клиентам новые возможности. Приведу пример. Банк организовал размещение облигационного займа для одной из крупных компаний. Клиент вышел на биржу с консервативным прогнозом привлечь 1 млрд рублей, но получил заявок на 2 млрд, из которых 1,5 млрд рублей были предложены физлицами. И это только начало.

Первое полугодие 2020 года было тревожным для банков, практически весь корпоративный бизнес замер, решив придержать свои проекты. Но, несмотря на это, мы увидели приток средств на расчетные счета и депозиты, причем достаточно серьезный. По нашему региону пассивы выросли за год до 50,8 млрд рублей, прирост составил 17%. Стоит учитывать, что позитивная динамика произошла на фоне практически отрицательных ставок по валютным депозитам. Многие российские банки понесли на этом убытки. Как банк с иностранным участием в капитале, мы использовали возможности материнского офиса в Австрии, чтобы средства российского бизнеса работали на зарубежных площадках и получали доход. Еще одной причиной активного роста пассивов было привлечение большого количества новых клиентов, в том числе международных, в связи с уходом из России

В части кредитования тренд был также положительный, прирост составил 13%. За год выдано кредитов на сумму более 108 млрд рублей, таким образом, портфель вырос до 65,9 млрд. Позитивная динамика никак не связана с антикризисными реструктуризациями и выдачей кредитов системным предприятиям. Отдельные отрасли, такие как фармацевтика и ИТ, онлайн-торговля, транспорт и логистика, даже выиграли от кризиса. Они увидели для себя возможность активно развивать бизнес и нуждались в привлечении внешнего финансирования. Мы были рады им в этом помочь.

Резюмируя, хочу еще раз выделить два момента. Да, корпоративные клиенты наконец начали доверять всему новому, цифровому и поверили в онлайн. Но при этом прошлый год показал, насколько важен профессионал на стороне партнера. Очень выросла роль человека. Несмотря на диджитализацию, банковский бизнес все еще остается искусством, которое строится на личных отношениях и на команде.

Санкт-Петербург

УКРЕПИТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Вячеслав Ермолин:

«Для банков один из основных уроков прошлого года — важно быть всегда в контакте с клиентом. Понимать, что у него происходит, и своевременно реагировать с точки зрения банка»

оддержка со стороны финансовых институтов помогла многим российским компаниям пройти кризисный прошлый год без серьезных потерь. Для банков опыт работы в быстро меняющихся условиях тоже помог определить собственные уровни клиентоориентированности: в выигрыше оказались банки, для которых индивидуальный подход не просто рекламный слоган. Заместитель председателя правления Банка «Санкт-Петербург» Вячеслав Ермолин объяснил «Эксперту Северо-Запад», какие уроки необходимо извлечь по итогам пандемийного года, и рассказал про планы регионального развития.

— Корпоративный сегмент банка по итогам минувшего года — каковы ключевые показатели?

— Одним из основных результатов для нас стал рост кредитного портфеля: в корпоративном сегменте мы выросли на 60 млрд рублей, до 300 млрд рублей. Фактический рост портфеля — в два раза выше, чем средние показатели по рынку. Также важен рост показателей по обеспечению деятельности компаний, ведущих внешнеэкономическую деятельность (ВЭД). Если в целом рынок внешнеторговых операций упал примерно на 15%, то оборот компаний, которые ведут экспортно-импортные операции при финансовой поддержке нашего банка, вырос на 5%. Еще, наверное, серьезный фактор — рост средств на счетах наших клиентов на 60%, или на 30 млрд рублей. Для корпоративного блока это очень хороший показатель высокого доверия клиентов к банку.

Из интересных качественных тенденций — развитие в мультирегиональном формате. Минувший год стал для Банка «Санкт-Петербург», можно сказать, «годом Москвы»: мы переосмыслили для себя работу с Московским регионом, изменили суть и формат своего присутствия в столице. Прежде в Москве мы в основном кредитовали крупных клиентов, их было немного, но это были крупные сделки. Теперь принята стратегия развития малого бизнеса и микробизнеса, набрана опытная команд клиентских менеджеров. Мы сразу показали хорошие результаты по взаимодействию как с крупным, так и с малым и средним бизнесом в Москве. Это крупнейший рынок страны. У нас амбициозные задачи, и в первую очередь их надо реализовывать там.

Активно реализуем программу присутствия в Новосибирске, где в начале 2020 года открыли полноценный филиал «Невский» на базе работавшего ранее представительства. Почувствовали запрос от крупных корпоративных клиентов: их устраивает качество обслуживания в нашем банке, они хотят полную продуктовую линейку, в том числе работу с физическими лицами,



зарплатные проекты, ипотеку. В планах — взаимодействие с ведущими компаниями региона, работающими в приоритетных отраслях экономики Новосибирской области, представление удобного и комфортного банковского обслуживания для бизнеса и жителей города.

Также весной открыли отделения в Ростове-на-Дону и Краснодаре. Чтобы укрепить свое «физическое» присутствие, изучаем ситуацию в Нижнем Новгороде и Екатеринбурге. В целом же, конечно, можно говорить о том, что благодаря цифровым технологиям мы присутствуем в любом из регионов страны. «Санкт-Петербург» — высокотехнологический банк, у нас есть все необходимые дистанционные решения. Для корпоративных клиентов это и интернет-банк, и мобильное приложение, новую версию которого мы презентовали в прошлом году. В сфере ВЭД — есть котировальная доска и личный кабинет ВЭД.

— Как банк прошел (и проходит) через вирусный период? Какие решения, направленные на поддержку клиентов в сложных экономических условиях, были приняты корпоративным блоком?

— «Санкт-Петербург» принял участие во всех государственных программах поддержки бизнеса. Банк, как финансовый посредник, оперативно отреагировал на задачи по поддержке бизнеса, сформированные государством. Как известно, были

разработаны и введены программы, предусматривающие возможность предоставления кредитных каникул, кредитование на неотложные нужды и возобновление деятельности, различные программы льготного кредитования.

Наверное, важно то, что в прошлом году мы очень попартнерски отработали с нашими клиентами, особенно во втором квартале, когда была ситуация неопределенности и сложно было что-то прогнозировать. Мы не стали закрывать кредитные лимиты, как-то сильно ужесточать рисковые подходы. Со всеми клиентами обсуждали ежедневно в конференц-холлах ситуацию, как они себя чувствуют, какое движение предполагают. Жили в некотором «ручном» управлении весь второй квартал и благодаря этому смогли вместе с клиентами пройти этот период времени очень комфортно, сохранить партнерство и даже расширить его в ряде случаев.

— То есть здесь сыграло большую роль индивидуальное взаимодействие?

— Да, индивидуальный подход, гибкость банка, умение работать быстро с клиентами — наше конкурентное преимущество, которое показало хороший эффект в прошлом году.

Несмотря на то что мы видим рост отраслевых рисков в отдельных отраслях экономики, мы никогда не прекращали финансирование. Банк традиционно при выдаче кредитных средств имеет взвешенный аппетит к риску. Оценивая риск вложений, учитываем не только кредитоспособность клиента, отраслевую специализацию, но также его менеджмент, рынки сбыта, устойчивость подрядчиков и поставщиков. Текущие условия диктуют, что, структурируя кредитную сделку, необходимо понять и выстроить всю цепочку товарно-денежных взаимоотношений между заемщиком и его контрагентами. Именно поэтому банк с открытыми глазами принимает решения о предоставлении необеспеченных кредитов и гарантий, предлагая новые маркеры контроля кредитных рисков, в том числе встраивая в структуру сделки залоговые счета, и банковское сопровождение.

— Какие уроки важно извлечь и банкам, и бизнесу, чтобы минимизировать риски в последующем?

— Пандемийную ситуацию никто не мог предсказать, тем не менее так называемые черные лебеди рано или поздно случаются в экономиках. Поэтому, конечно же, когда ты с умеренным риском подходишь к развитию своего бизнеса, имею в виду соотношения долгов, собственного участия, чистой прибыли, то в такие кризисные периоды это позволяет тебе проходить не сказать что комфортно, но без сильных потерь. Там, где идет агрессивная стратегия роста, за счет кредитного плеча в том числе, в такие моменты это приводит к серьезным сбоям и рискам в работе компании. Здесь, на мой взгляд, всем стоит пересматривать стратегии, и, наверное, реализация каких-то долгосрочных проектов должна дополнительно сопровождаться мерами господдержки, чтобы компания могла более спокойно жить в кризисные периоды.

Из конкретных решений — более внимательное отношение к рискам. Их много: и рыночные, которые могут довести даже до дефолта, и валютные, и процентные, и товарные.

К этим рискам добавляется непоставка товара и форсмажоры. Так вот у банка есть возможности закрыть все эти риски и снизить нагрузку на бизнес, что особенно важно сейчас, когда валюта на максимумах, а сроки поставок выросли. И это востребованный подход: объем продаж продуктов, которые хеджируют риски, вырос вдвое по сравнению с 2019 годом и втрое — по сравнению с 2018-м.

Для банков один из основных уроков прошлого года — быть всегда в контакте с клиентом. Понимать, что у него происходит, и своевременно реагировать с точки зрения банка. Партнерский диалог между банком и клиентом в этот период времени очень важен. Необходима откровенность и четкое осознание текущей ситуации. Потому что в какойто момент ты еще можешь компании помочь, а по прошествии двух-трех месяцев могут наступить необратимые последствия. Банк как партнер может оказать очень качественную поддержку клиенту, но ее надо сделать своевременно. И открытость, честность, своевременное донесение информации, на мой взгляд, очень важные факторы, которые влияют как в одну, так и в другую сторону. Либо ты вовремя узнал и помог, либо все уже сгорело, и ситуация перешла в необратимую фазу.

Мы ежегодно измеряем NPS, индекс потребительской лояльности, один из важнейших показателей клиентоориентированности. «Санкт-Петербург» всегда был на верхних строчках этого рейтинга и в прошлом году укрепил свои позиции — мы стали безусловными лидерами среди банков, проводящих данное исследование.

—— II ——

Оценивая риск вложений, учитываем не только кредитоспособность клиента, отраслевую специализацию, но также его менеджмент, рынки сбыта, устойчивость подрядчиков и поставщиков. Текущие условия диктуют, что, структурируя кредитную сделку, необходимо понять и выстроить всю цепочку товарно-денежных взаимоотношений между заемщиком и его контрагентами.

— Банк уже много лет реализует программы по работе с предприятиями ВЭД. Какие новации были в прошлом году и что предполагаете сделать в 2021-м?

— В работе с участниками ВЭД у нас есть четыре конкурентных преимущества: экспертиза, индивидуальный подход, система одного окна и скорость. Экспортно-импортные операции довольно сложная история для клиента, и перевести ее в полностью автоматизированный процесс невозможно: это всегда обсуждение, переговоры, объяснения. Для удобства клиентов мы создали специальное подразделение по ВЭД, где бизнес клиента рассматривается комплексно. Именно оно объединяет и координирует всю

экспертизу банка для ВЭД — и отраслевую, и по узкоспециальным вопросам, например валютного законодательства, и консалтинг по небанковским/ нефинансовым деталям.

внешнеэкономическую деятельность. Ввели в промышленную эксплуатацию сервис SWIFT GPI, который позволяет получить информацию о статусе перевода в режиме реального вре-

Когда ты с умеренным риском подходишь к развитию своего бизнеса, имею в виду соотношения долгов, собственного участия, чистой прибыли, то в такие кризисные периоды это позволяет тебе проходить не сказать что комфортно, но без сильных потерь. Там, где идет агрессивная стратегия роста, за счет кредитного плеча в том числе, в такие моменты это приводит к серьезным сбоям и рискам в работе компании. Здесь, на мой взгляд, всем стоит пересматривать стратегии, и, наверное, реализация каких-то долгосрочных проектов должна дополнительно сопровождаться мерами господдержки.

В прошлом году мы предоставляли финансовые услуги и сервисы, которые были актуальны в условиях полного онлайн-обслуживания. Разработали новый тарифный план «Легкий ВЭД», адаптированный для компаний малого и среднего бизнеса, ведущих

мени, его местонахождении в цепи банков-корреспондентов.

Один из фокусов 2021 года — ITтрансформация онлайн-сервисов по ВЭД для клиента, фундамент которой был заложен в прошлом году. Мы проанализировали потребности кли-



ентов, определили критические точки и нацелены реализовать такую диджитал-среду, которая будет по максимуму обеспечивать комфортное ведение ВЭД. Естественно, продолжится и развитие канала взаимодействия с партнерами с целью расширения границ областей экспертизы и возможностей для клиентов легче и быстрее получать разного рода небанковские услуги и меры государственной поддержки для ВЭД.

— Корпоративный блок Банка «Санкт-Петербург» в 2021 году — какие основные задачи поставлены?

— По нашим оценкам, восстановление экономики страны полноценно начнется с конца 2021 года. Уверен, что на рынке корпоративного кредитования «Санкт-Петербург» будет расти быстрее, чем ранее, ведь мы активно выходим в регионы и теперь умеем работать по всей России. Если говорить про цифры, то в рамках трехлетней стратегии развития Банка «Санкт-Петербург» до 2023 года в сегменте крупного корпоративного бизнеса мы рассчитываем на рост кредитного портфеля на 25%, в том числе в Москве — на 45%. Число клиентов в среднем по России должно вырасти на 30%, в столице — удвоиться. Продуктово-сервисное развитие предусматривает модернизацию модели ценообразования, разработку кросспродуктовых и нишевых, под специфику бизнеса, предложений, расширение временных рамок обслуживания клиентов банка.

Год 2021-й тоже будет непростым, но это год возможностей, где победит тот, кто станет качественно, оперативно, масштабно принимать решения. И хотим, благодаря нашей мобильности, умению качественно помогать нашим партнерам и решать их стратегические задачи, получить достойный результат в этом году. Благодаря совместной работе и партнерству предприниматели тоже показывают хорошие результаты. Самое главное в работе банка и его партнеров, чтобы эта работа и эти результаты были положительными и у всех участников процесса был позитив. Это, на мой взгляд, самое важное.

Санкт-Петербург

ПОСТАВИТЬ ПРАВИЛЬНУЮ ЗАПЯТУЮ

середине марта 2021 года Банк России принял решение повысить ключевую ставку на 25 базисных пунктов, до 4,50% годовых. Первое за несколько лет повышение ставки вызвало многочисленные споры экспертов. В своем комментарии председатель Банка России Эльвира Набиуллина пояснила причины этого решения.

По ее словам, экономика России восстанавливается более уверенно, растет внутренний и внешний спрос. При этом усилилось инфляционное давление, повысились проинфляционные риски. В этих условиях Банк России начинает возвращение к нейтральной денежнокредитной политике. Это позволит вернуть годовую инфляцию к цели вблизи 4% в первом полугодии 2022 года.

«Устойчивые компоненты как годовой инфляции, так и текущих темпов роста цен в пересчете на год находятся значимо выше 4%. Это указывает на повышенное инфляционное давление по широкому кругу товаров. Такое

ускорение ценовой динамики связано с факторами как со стороны спроса, так и со стороны предложения», — говорит Эльвира Набиуллина.

Второй фактор — экономика растет быстрее ожиданий, и этот рост приобретает более устойчивый характер. Третье — денежно-кредитные условия остаются мягкими. «Пока ключевая ставка не вернется в нейтральный диапазон (а его мы по-прежнему оцениваем от 5 до 6%), денежно-кредитные условия будут оставаться мягкими. Это продолжит поддерживать кредитование, которое в настоящее время растет годовыми темпами, близкими к максимальным в последние годы», — объясняет глава Банка России.

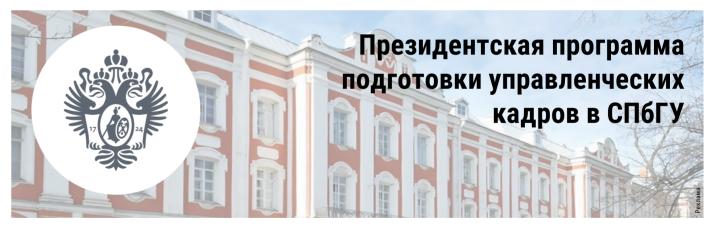
«Мы видели, что денежный рынок и рынок облигаций уже заложили в цены активов возможность повышения ставки, но многие эксперты и аналитики предполагали, что повышение ключевой ставки начнется несколько позднее. Тем не менее данные говорят о том, что возвращение к нейтральной денежно-кре-



Эльвира Набиуллина объяснила причины повышения ключевой ставки. Фото: cbr.ru

дитной политике надо начинать уже сейчас. Время имеет значение: если откладывать повышение ставки, инфляция может вырасти, а инфляционные ожидания не снизятся. Это отдалит инфляцию от цели еще больше и в итоге потребует более существенного повышения ставки в будущем. Перефразируя расхожее выражение, скажу, что во фразе «сохранить нельзя, повысить» запятую сегодня мы поставили в правильном месте», — резюмирует Эльвира Набиуллина.

Сергей Шестаков



С 25 МАРТА СТАРТУЕТ ПРИЕМНАЯ КАМПАНИЯ НА БИЗНЕС-ОБУЧЕНИЕ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

Санкт-Петербургский межрегиональный ресурсный центр spbmrc.ru

В Северной столице крупнейший государственный проект бизнес-образования для руководителей координирует Санкт-Петербургский межрегиональный ресурсный центр (spbmrc.ru), в том числе осуществляет прием документов и отборочные мероприятия.

Санкт-Петербургский государственный университет — один из шести вузов-участников Президентской программы. Он реализует обучение по направлению подготовки «Управление инновационным развитием и предпринимательством».

Среди преимуществ учебы в СПбГУ — практико-ориентированное обучение (мастерклассы, тренинги и деловые игры), направленность на развитие управленцев инновационно-активных компаний, обмен опытом и установление деловых контактов.

Занятия проходят в будни в вечернее время и по субботам в дневное время в течение 8–9 месяцев.

Контакты: Жигалов Вячеслав Михайлович v.zhigalov@spbu.ru

Кристина Муравьева

ОПРЕДЕЛЯЕМ ЛУЧШИХ

В России дан старт премии «Эксперт года — 2021», которая впервые проводится в федеральном масштабе



дним из главных профессиональных маркеров нового времени футуристы называют гибкость при сохранении ценностного стержня. Задумывая десять лет назад премию «Эксперт года», мы планировали осветить как можно больше интересных проектов Северо-Западного федерального округа (СЗФО). Но, конечно, нам и в голову не могло прийти, что придется быть гибкими, например, в форматах ее проведения. В 2020 году в связи с пандемией церемония награждения впервые была проведена в онлайн-формате. Итоги новой премии, благо постепенно коронавирусные ограничения снимаются, мы снова предполагаем подвести в «живом» общении с лауреатами, членами Экспертного совета и гостями торжественной церемонии. А гибкость решено проявить с масштабом: впервые премия «Эксперт года» будет проведена с участием номинантов из регионов России, не входящих в состав СЗФО.

Ежегодная премия «Эксперт года» традиционно становится открытой площадкой для признания экспертов в наиболее актуальных сферах деловой и общественной жизни регионов России

Как стать номинантом

Цель X Всероссийской премии «Эксперт года — 2021» — определить лидеров, реализовавших прорывные идеи в бизнесе и значимые общественные инициативы в масштабе России. В противовес рейтингам первых лиц и известных медиаперсон премия «Эксперт года» посвящена людям непубличным, от чьей работы зависит будущее. Лауреатами премии становятся и маститые эксперты, и молодые профессионалы, которые заявили о себе громкими проектами в сферах бизнеса, политики, медицины, культуры, благотворительности и других отраслях деловой и общественной жизни. И здесь основная задача — открытие новых имен.

Мы представляем публике не только известных личностей (будь то топ-менеджеры крупных компаний, общественные деятели или медийные персоны), имеющих уже все возможные награды и почести. На наш взгляд, они находятся «над схваткой», а потому устраивать соревнование только среди них в новом десятилетии было бы неинтересно. Поэтому наряду с маститыми экспертами мы чествуем и новые имена в профессии. Для нас важны авторы

прорывных идей в бизнесе или идеологи значимых общественных инициатив, которыми часто оказываются персоны, широко известные в узких кругах, — люди непубличные, чьими озарениями и прорывами гордятся коллеги, кто развивает профессию и отрасль, двигаясь вперед.

Номинировать можно персону или коллектив авторов проекта. Важно, чтобы проект был реализован в 2020 году и имел весомые показатели для того, чтобы быть признанным успешным. Каждый год мы изменяем список номинаций. Например, одной из новых номинаций стала «Выслуга лет и наставничество», которая вручается за неоценимый вклад в развитие профессии или отрасли на протяжении многих лет. Заявки принимаются от коллективов, номинирующих персону, профессиональную династию или проект в области развития наставничества. В этом году можно номинировать экспертные проекты в сфере корпоративной социальной ответственности (КСО), а также осветить международный уровень экспертной деятельности.

Чтобы принять участие и номинировать эксперта, необходимо зайти на сайт expertgoda.expertnw.com и в верхХ ВСЕРОССИЙСКАЯ БИЗНЕС-ПРЕМИЯ

ЗКСПЕРТ ГОДА — 2021

НОМИНАЦИИ

Промышленность

Финансы и инвестиции

ИТ и телекоммуникации

Строительство и девелопмент

Ритейл и торговля

Туризм, сервис и НоReCa

Общественные инициативы, КСО и международная деятельность

Энергетика, транспорт и логистика

Здравоохранение

Государственное и муниципальное управление

Взаимодействие с органами власти

Урбанистика и доступная среда

Образование

Спорт и качество жизни

Наука и инновации

Управление HR

Искусство и культурные проекты

Выслуга лет и наставничество

Экология и развитие территорий

Выбор редакции: региональные СМИ

нем правом углу нажать кнопку «Подать заявку».

Участие в премии бесплатное. Процесс подачи и систематизации поступающей информации полностью автоматизирован, и после окончания приема заявок каждый член Экспертного совета получает список проектов для голосования.

Как оцениваются проекты

Решение о присуждении премии принимает Экспертный совет, который в этом году вновь возглавил директор Государственного Эрмитажа Михаил Пиотровский — его участие в работе стало уже давней доброй традицией. «Для меня большая честь возглавлять Экспертный совет премии. Слово «эксперт» очень важное и в нашем случае имеет сразу несколько значений.

Во-первых, «Эксперт» — это журнал, один из самых солидных и серьезных. Во-вторых — это участники жюри, которые оценивают работы. И наконец, эксперты — это те, кто побеждает в премии. Эксперт — это прежде всего опыт, который дает людям право судить», — говорит Михаил Пиотровский.

Состав Экспертного совета премии формируется из числа известных представителей бизнеса, науки, общественных и культурных институтов, властных структур. Каждый год в дополненный состав совета привлекаются региональные эксперты и федеральные персоны. К слову, состав совета анонсируется после закрытия приема заявок. Таким образом достигается полная объективность в оценке поданных заявок. Каждый член совета может проголосовать за победителя только в своей профильной номинации или же сделать выбор

в нескольких: все-таки уровень приглашенных экспертов таков, что каждый из них имеет достаточное представление не только о своей узкой области.

На первом этапе, до 30 апреля 2021 года, оргкомитет будет принимать заявки от участников. На втором этапе, в первой половине мая 2021 года, формируется шорт-лист, который будет представлен на рассмотрение членам Экспертного совета премии «Эксперт года — 2021». Эксперты выставляют баллы представленным проектам, после чего и определяются лауреаты премии. Мы планируем, что торжественная церемония награждения состоится в Петербурге в конце мая. Для одних номинантов участие в премии это открытие новых возможностей, для других — заслуженное признание. Мы ждем ваши заявки.

Санкт-Петербург

Илья Сметанин^а

ВСЕ ПОЛУЧИТСЯ



Петербурге состоялся форум «Инклюзивное трудоустройство. Бизнес и социальные организации». Его целью заявлено привлечение внимания двух миров — бизнеса и социальных организаций — к актуальным вопросам трудоустройства молодых людей с низкими стартовыми возможностями. Думаю, что за последние несколько лет внимание к этому взаимопониманию существенно выросло. И в том числе благодаря некоторым конкретным действиям государства в этом направлении. Если взять трудоустройство людей с инвалидностью, то изменения к закону о «квотировании», которые были приняты в 2018 году в Петербурге, заставили компании активизироваться в этом направлении. Либо все-таки открыть вакансии у себя в штате, либо, если они не могут эти вакансии закрыть сами, обратиться к социальным организациям, чтобы люди с инвалидностью были трудоустроены у них.

Поясню: российское законодательство требует, чтобы некоторая часть рабочих мест была закреплена за людьми с инвалидностью. Не всегда это требование можно выполнить напрямую, предоставив рабочие места в конкретной компании — специфика работы, условия труда, иные ограничения. Теперь у компании есть возможность работать с «социальным» провайдером, который организует рабочее место для сотрудника с инвалидностью у себя, а «квота» засчитывается компании. Разумеется, компания оплачивает такую услугу. Стоимость услуги в основном составляет заработную плату и налоги такого сотрудника.

Форум, который мы провели, для меня лично был первым таким опытом, хотя я в этой теме уже семь лет. Именно опытом сотрудничества равноправных сторон, потому что обычно либо проходят мероприятия для бизнеса, и туда приходит считаное количество социальных организаций, либо наоборот. А так, чтобы равноправно присутствовали две стороны, и это был бы настоящий, искренний диалог — такого до последнего времени не было. Удалось выслушать разные стороны, услышать боль. Боль, связанную с тем, как решать проблему с большим количеством неработающих людей с ограниченными возможностями здоровья. Готовясь к ведению пленарной дискуссии, общался с участниками. Возьмем, например, выпускников коррекционных классов общеобразовательной школы — эти ребята выходят в мир, но находят работу далеко не все. Многие остаются дома, не работают, и бизнес их не видит.

«Как повысить эффективность сотрудников с низкими стартовыми возможностями» — наш ответ лежит в технологии жизненного цикла трудоустройства, которую мы развиваем в центре «Работа-і» с 2014 года. Через реализацию этой технологии можно каких-то ребят вывести на работу в течение двух месяцев, если они готовы к конкурентоспособному рынку труда. С другими кандидатами технология позволяет работать и три года, и пять лет. При этом они остаются в фокусе внимания нас как социальной организации, и в итоге, когда оказываются готовы, они выйдут на работу, и бизнес их возьмет.

На мой взгляд, ключевая проблема на данный момент — недостаток серьезных классных провайдеров. Мы, центр «Работа-і», делаем все в силу наших возможностей, ставим перед собой достаточно высокие цели, есть еще, конечно, сильные коллеги по цеху, но все равно на рынке очень мало предложений для бизнеса. В стране много небольших проектов, и социальные проекты не знают, как от этапа «трудоустроить десять особенных людей» перейти к этапу трудоустройства хотя бы первой сотни. Почему

рынок не растет? Прежде всего, нет качественного сервиса, не дотягивает цифровая инфраструктура, очень многое делается «на коленке».

Знаю, что есть определенные опасения у работодателей, связанные с трудоустройством ребят с низкими стартовыми возможностями. Они связаны со стереотипами, с нежеланием людей в бизнесе инвестировать свое время в решение вопросов адаптации молодых людей с инвалидностью или же выпускников детских домов. Это ключевое опасение, с которым нам приходится работать и которое только обострилось в пандемийный год. Решить его можно несколькими путями. К примеру, у компании есть четкий посыл, что инклюзия — это хорошо, и посыл этот идет от руководства: ищите вакансии, по которым к нам придут «особенные» ребята. Другой — как раз через механизмы компенсации заработной платы, но они больше касаются малого и среднего бизнеса. Крупные компании либо берут к себе наших кандидатов в штат, либо оплачивают рабочие места, трудоустраивая их в других организациях.

Не может не радовать тот факт, что, к примеру, в Москве при ключевой поддержке РООИ «Перспектива» (организации — основоположника инклюзивного трудоустройства в нашей стране) Совет бизнеса по вопросам инвалидности активно работает уже с 2008 года, в Петербурге — с 2014 года. Есть также Совет работодателей проекта «Все получится!», который работает при поддержке БФ Сбербанка «Вклад в будущее». Отличие в том, что в Совете бизнеса нет ограничений по возрасту и опыту кандидатов, компании идут туда именно с целью поддержки инклюзии людей с инвалидностью в целом, вне зависимости от их возраста и опыта. А работодатели из проекта «Все получится!» специализируются на создании возможностей для кандидатов без опыта работы.

^{*} Директор центра «Работа-і».





«Эксперт. Центр аналитики» проводит

- Экспертные мероприятия по поиску решений для развития или антикризисного реагирования на возникающие проблемы
- Стратегические сессии с отраслевыми и межотраслевыми экспертами
- Обучение топ-менеджмента компании с участием профильных экспертов отраслевых рынков и нашего аналитического центра
- Модерируемые совещания с участием отраслевых специалистов и приглашенных экспертов
- Фокус-группы и закрытые сессии с лидерами отраслевого рынка
- Проведение аналитических исследований и составление рейтингов

По итогам программ обучения участники получают удостоверение государственного образца о повышении квалификации



Х ЮБИЛЕЙНАЯ ВСЕРОССИЙСКАЯ БИЗНЕС-ПРЕМИЯ



ЭКСПЕРТ ГОДА 2021

стартовал приём заявок

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

www.expertgoda.expertnw.com

8 800 707 11 89