

# ВРЕМЯ СТАНДАРТНЫХ РЕШЕНИЙ ПРОШЛО

## ПОСЛЕ СЕРЬЕЗНОГО ПАДЕНИЯ В 2014 ГОДУ ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ПЕТЕРБУРГЕ ПОКАЗЫВАЕТ МЕДЛЕННЫЙ И ОСТОРОЖНЫЙ РОСТ. РЫНОК ИНВЕСТКОНСАЛТИНГА ВСЛЕД ЗА НИМ ПРЕТЕРПЕВАЕТ СНИЖЕНИЕ ОБЪЕМА И СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ. ИНТЕРЕС В ПОДОБНЫХ УСЛУГАХ ОСТАЕТСЯ В РАЗРОЗНЕННЫХ СФЕРАХ, У ГОСКОРПОРАЦИЙ И КОМПАНИЙ С ПРОБЛЕМНЫМИ АКТИВАМИ, А ТАКЖЕ ПО РАНЕЕ НАЧАТЫМ И ЗАМОРОЖЕННЫМ ПРОЕКТАМ.

АНАСТАСИЯ ЦЫБИНА

палату проверить работу комитета, обнаружив потенциально коррупционные схемы. Зампред думского комитета по экономике Михаил Емельянов, который не имеет отношения к Петербургу, обращал внимание силовых ведомств на то, что городской комитет по печати согласовал схему размещения рекламы, включив в нее аварийно опасные конструкции. Публичная реакция главы комитета Сергея Серезлеева на все подобные жалобы была спокойной: он объяснял, что этими торгами загоняет в правовое поле рынок, несколько лет существовавший фактически нелегально, и считал очевидным, что не все игроки рады этим переменам.

Проблема с разработкой схемы размещения рекламы, на которую жаловался депутат Емельянов, была одной из самых серьезных за время подготовки к торгам. В комитете по печати ее перерисовывали несколько раз, пытаясь найти компромисс между интересами участников рынка и требованиями закона, которые с введением обязательных для исполнения ГОСТов в сфере наружной рекламы значительно ужесточились. Объединившись с Москвой (а Москва и Санкт-Петербург — это два крупнейших в России рынка наружной рекламы), петербургские власти сумели повлиять на позицию федеральных ведомств и смягчить ГОСТы, отсрочив к тому же их введение в качестве обязательной нормы. В итоговом варианте схемы, который Смольный утвердил, значилось 8,5 тыс. конструкций вместо 14,5 тыс. (практически исчезла реклама из исторического центра города и полностью Т-образные щиты, нависавшие над дорогами), в рамках конкурса их разбили на 23 лота. Таким образом, число конструкций у каждого из петербургских операторов снизилось, а плата за их аренду — значительно возросла: по итогам торгов суммарная цена контрактов взлетела на 40% по сравнению с начальной, до 1,13 млрд рублей в год, что на 80% выше объема текущих поступлений в городской бюджет.

При этом крупнейшие рекламные операторы по итогам торгов базовые позиции сохранили, передела городского рынка не произошло. В порядке убывания рекламные носители распределили между собой Russ Outdoor, «Постер», «Реклама-центр», «Руан», ЭСКО (структура, связанная с «Волгобалт Медиа»). В своих узких сегментах остались «Северная столица» (сохранила электронные дисплеи), «Рекмастер» и «Вертикаль» (вместо запрещенных носителей на опорах для освещения получили афишные стенды).

Однако конфликты вокруг торгов — и, соответственно, попытки перераспределить рынок — не прекратились и после подведения итогов конкурса. Еще до вскрытия конвертов шесть рекламных операторов (в их числе — малоизвестные компании) пожаловались в ФАС на условия конкурса, антимонопольная служба встала на их сторону и предписала комитету по печати скорректировать конкурсную документацию. Однако в комитете приняли решение не затягивать торги, решение ФАС обжаловали в суде и подвели итоги конкурса еще до того, как рассмотрение арбитражного спора состоялось. Сейчас же с исками в суд о признании торгов недействительными обратились сразу несколько операторов-победителей торгов («Руан», «Реклама-центр» и «Волгобалт Медиа»), и пока решения по ним не вынесены, почву под ногами петербургский рынок наружной рекламы не обрел. ■

По мнению главного архитектора ООО «Институт современных строительных технологий» Олега Потапченко, состояние рынка инвестиционного консалтинга можно охарактеризовать как стабильно депрессивное: общая ситуация в экономике и снижение уверенности в будущем определяет выжидательную позицию большинства инвесторов. «Размер рынка для среднего и малого бизнеса объективно сократился и видоизменился за последнее десятилетие. Редко кому из компаний средней и малой капитализации сейчас приходит в голову начать процесс выхода на IPO или привлечение прямых иностранных инвестиций, хотя еще десять лет назад это было одной из модных тем», — считает руководитель консультационного департамента «Прайм Эдвайс» Руслан Мухаметшин.

В компании «Аудиторы Северной столицы» в партнерстве с Gramercy Public Affairs S. A. полагают, что сегодня наиболее актуальной является задача сохранить инвестиции и добыть денег на завершение проектов, особенно тех, которые начинались, когда курс был 35 рублей за доллар, продолжались, когда он превысил 70 и остановился в районе 60. «Какой проект может выдержать такие скачки и быть успешно завершен? — рассуждают аудиторы. — Поэтому сейчас все усилия и инвесторов и консультантов направлены на то, чтобы помочь начатым проектам выжить, найти деньги на доведение проектов «до ума» и не погрязнуть в штрафных санкциях банков».

**ТОЧЕЧНЫЕ ЗАПРОСЫ** Рынок инвестиций в недвижимость начал оживать с прошлого года, и в этом году уже закрыт ряд крупных сделок. Однако пока они единичные и не формируют в этом сегменте существенного объема бизнеса для консультантов.

Отделу генерального директора компании Colliers International в Санкт-Петербурге Андрей Косарев ставит рынок земли, на котором работает множество консультантов, в том числе небольших частных компаний, не обладающих известными брендами. «В отличие от рынка инвестиций в качественные действующие объекты, рынок земли (особенно под жилую застройку) остается довольно активным и дает работу консультантам и брокерам. Ключевая услуга, которая востребована в этом сегменте, — сопровождение продажи объектов», — говорит господин Косарев.

Руслан Мухаметшин замечает, что на данный момент весь инвестконсалтинг города трансформировался в несколько основных направлений. Это сопровождение реструктуризации и рефинансирования задолженности, работа с проблемными активами, в том числе в рамках процедур банкротства, получение государственной поддержки и субси-

дирования в рамках реализации отдельных инвестиционных проектов.

По наблюдениям Олега Потапченко, основной спрос — в жилом, торговом и рекреационном секторах как наиболее стабильных с точки зрения инвестора. «Релевантную статистику проектов, как и портрет заказчика, в условиях «низкого» рынка сформулировать довольно сложно — это совершенно непохожие компании. Общей чертой является наличие ресурсов и высокая готовность к риску. Неблагоприятная экономическая конъюнктура требует от консультантов высокого профессионализма и изобретательности. Время стандартных решений прошло и, надеюсь, безвозвратно», — заявляет эксперт.

На взгляд генерального директора компании «МКД-партнер» Юрия Варалаева, среди основных сфер применения прямых инвестиций — недвижимость, промышленность, высокие технологии, здравоохранение, развлечения и туризм. «Востребованная услуга — технология управления затратами в капитальном строительстве. Также актуальны вопросы в сферах интеллектуальных технологий, информационных и цифровых систем, что связано с корпоративными обязательствами, полученными от государства о переходе на цифровую экономику. В промышленности эти проекты называются «Индустрия 4.0», и они востребованы. Что касается инвестиций в производственные мощности, то в основном это происходит в рамках реконструкции и реорганизации крупных госкорпораций, которые, по сути, сейчас представляют те или иные отрасли в целом, будь то «Газпром», ОСК или ОАК. То же ожидает и ВПК (теперь ВОК — военно-оборонный комплекс) в связи с планом перехода после 2020 года на пятидесятипроцентное обеспечение гражданской продукцией ВОК отечественного производства».

**КЛИМАТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ** В «Аудиторах Северной столицы» рассказывают: инвестиционный консалтинг относится к консультированию институциональных и частных инвесторов в отношении всего инвестиционного процесса и содержит минимум пять основных услуг: стратегический, управленческий консалтинг, Business Intelligence, финансовое и налоговое планирование. Услуга инвестиционного консалтинга включает рекомендации по формированию стратегии управления активами, контроль ее реализации инвестором, анализ и постоянный мониторинг внутренних и внешних рисков, определение структуры инвестиционного портфеля и выбор управляющих активами, мониторинг инвестиционной деятельности.

Президент ГК «Городской центр экспертиз» Александр Москаленко утверждает, что на рынке Петербурга нет компаний, которые

бы посвятили себя исключительно инвестиционному консалтингу. «Компании, предоставляющие данные услуги, делятся на три блока: это банки, инвестиционные компании и частные инвесторы», — говорит он. — Крупные банки выступают как консультантами, так и исполнителями, а зачастую также и инвесторами. Я могу назвать два-три банка, которые всерьез занимаются данным направлением, в том числе Сбербанк, ВТБ, Промсвязьбанк. В Петербурге на этом рынке работают также банк «Санкт-Петербург» и банк БФА. Деятельность частных инвесторов практически незаметна. Остаются инвесткомпании, которые я поделил бы на тех, что занимаются девелопментом и консультируют относительно наилучшего использования объектов недвижимости, и тех, кто «играет» с ценными бумагами. Некоторые инвесткомпании сегодня сравнялись с агентствами недвижимости». Непосредственно рынок инвестконсалтинга, по мнению господина Москаленко, в Петербурге нет, и в первую очередь потому, что в городе нет инвестпроектов. Все, что есть, сосредоточено в сфере инфраструктуры, а также несколько проектов ГЧП.

«По моим наблюдениям, в Петербурге профессионально никто не скажет, куда вкладывать деньги», — категорично заявляет господин Москаленко. Не в последнюю очередь это связано с недостаточной работой городской администрации над инвестиционным климатом города.

Начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова говорит, что ни специальной работы, ни осмысленных шагов по повышению инвестиционной привлекательности, ни тем более системной политики в Петербурге она не видит. «Есть настоящие лидеры в стране — Калужская, Новгородская области, за счет усилий правительства России — Дальний Восток. Петербург, к сожалению, сдал свои позиции, и особенно явственно — на фоне Ленинградской области, в которой реализуются по-настоящему инвестиционные проекты, я имею в виду развитие портовых комплексов. И в сфере жилищного строительства область обыгрывает Петербург с сухим счетом», — говорит госпожа Денисова.

С ней согласна и партнер, руководитель по региональному развитию налоговых услуг Северо-Западного регионального центра КПМГ Алиса Мелконян: «Санкт-Петербург зачастую проигрывает в оперативности реагирования и в приведении в жизнь законов, которые влияют на привлекательность города для инвестиций. В частности, механизм специальных инвестиционных контрактов, который сейчас является одним из основных мер господдержки промышленности, до сих пор не введен в Петербурге». ■