



Араз Агаларов

Лина Калянина «Кардинальных географических изменений товаропотоков не будет»

Президент Socus Group Араз Агаларов рассказал «Эксперту» о том, как развернуть госпиталь на выставочных площадях, и о перспективах российской экономики после пандемии

Работающие на рынке коммерческой недвижимости девелоперы сегодня терпят убытки так же, как и их арендаторы. Более того, после завершения карантина самое интересное на рынке недвижимости, на наш взгляд, будет происходить именно в сегменте офисных и торговых площадей: уже делаются прогнозы по поводу того, сколько офисов опустеет из-за перевода персонала на постоянную удаленку и что будет с торговыми центрами. Ведь денег у людей нет, а розничные компании и рестораторы все чаще говорят, что от части площадей придется отказаться. **Араз Агаларов**, президент Socus Group, крупнейшей российской компании, занимающейся строительством и управлением коммерческой недвижимостью, считает, что, несмотря на все негативные прогнозы, все арендаторы после карантина вернуться в торговые центры, но существенным образом будет перестроена их работа. В целом же бизнес будет стремиться восстановиться старые технологические связи и производственные цепочки. В ожидании возврата к нормальной деловой активности Socus Group на днях завершила возведение одного из самых крупных мобильных госпиталей в стране на площадях выставочного центра «Крокус Экспо».

О том, как Socus Group переживает карантин, г-н Агаларов рассказал «Эксперту».

— **Расскажите, пожалуйста, о вашем проекте по развертыванию госпиталя на площадях «Крокус Экспо». Кто заказчик? Каковы основные параметры госпиталя?**

— Заказчиком выступает правительство Московской области, это инициатива губернатора Андрея Юрьевича Воробьева. Госпиталь рассчитан на 1040 коек стационара и 120 реанимационных коек. Палаты оборудованы всей необходимой мебелью, техникой, медицинским оборудованием, предусмотрены наборы сменного белья, халаты, тапочки — все, что необходимо для действующей инфекционной больницы. Рядом с госпиталем находится гостиница на 250 номеров и 450 коек, в которой будут размещены врачи. Сегодня строительная часть работ на девятью пять процентов завершена — на это у нас ушло восемь дней. Главная проблема сегодня — комплектация госпиталя врачами и медицинским персоналом. Сегодня много проблем с привлечением врачей: многие отказываются работать, боятся заболеть.

— **А были ли какие-то технические проблемы с развитием госпиталя?**

— Были, но не критические для нас. Например, установка в каждой палате «мокрой точки» — санузла с душем. В обычной жизни на выставочных площадях туалетные комнаты не разворачивают. И второе — воздухообмен, что крайне важно при создании инфекционной больницы. Воздухообмен должен

быть абсолютно изолированным, воздух из инфекционных отделений не должен попадать в другие корпуса — в ординаторские отделения, в гостиницу и так далее. Хотя в принципе нам удалось этот вопрос решить, потому что каждый наш выставочный корпус имеет индивидуальную систему кондиционирования, отопления, вентиляции. Мы также решили вопрос обеззараживания и дезактивации циркулирующего воздуха за счет установки в систему кондиционирования соответствующего оборудования. Во многих проектах это является сложностью для подрядчиков. У нас же притяжные-вытяжные системы уже стояли. Причем они были рассчитаны не на тысячу человек, как сейчас, а на десять-двадцать тысяч.

— **Этот заказ для вашей компании — возможность работать в условиях карантина или, скорее, социальный проект? Каков бюджет этого заказа?**

— Первоначально мы получили аванс, необходимый для выполнения работ, закупки строительных материалов, инженерных систем, мебели и соответствующего оборудования. Итоговая стоимость будет определена после подтверждения сметной стоимости Мособлгосэкспертизой. На основании ее заключения будет произведен окончательный расчет. Арендная плата была согласована с Московской областью из расчета 26 тысяч рублей за квадратный метр в год и включает в себя коммунальные платежи. Ежемесячный размер арендной платы составляет порядка 50 миллионов рублей. Итоговая стоимость будет состоять из сметной стоимости и арендной платы за два месяца, если не потребуются более длительное использование госпиталя.

— **Насколько трудно было найти поставщиков медицинского оборудования, мебели? Это российские производители? Как вы оцениваете готовность нашей промышленности к подобного рода форс-мажорным проектам?**

— Сейчас вы импортировать ничего не успеете. Все оснащение госпиталя, кроме компьютерного томографа, — российского производства. Делает мебельная фабрика сто пятьдесят кроватей в день — мы их все у них забрали. У нас в компании со времен создания Дальневосточного университета на острове Русский была организована группа снабжения. Там вообще задача стояла, как на войне: мы за два с половиной года построили практически на необитаемом острове миллион квадратных метров площадей с полным оснащением. С того времени это подразделение у нас только расширялось, поэтому в случае необходимости мы всегда можем решить сложные задачи с точки зрения снабжения, обеспечения.

— **Как повлиял карантин на ваши основные бизнесы? Как оцениваете убытки? Сохраняются ли какие-то доходы?**

— У нас все закрыто. Выставочный бизнес, торговые центры закрыты, в магазинах «Твой дом» работают только продовольственные отделы, которые приносят незначительную по нашим масштабам выручку.

— **Вы увольняете персонал?**

— Частично люди работают на удаленке, пока никого не увольняем.

— **А что со стройками? Все ваши стройки были закрыты до 12 мая?**

— Нет, не все. Строительство ЦКАД, где у нас работает тысяча с лишним человек, не было остановлено. Строительствосанация по проекту «Урбан Групп», где всего занято пять тысяч — наших работников и подрядчиков, было остановлено, заработало с 12 мая. Строительство Технопарка для Сбербанка — огромная стройка, проект на 80 тысяч квадратных метров, где у нас тоже тысяча человек работает, было приостановлено, возобновило работу с 12 мая.

— **Вы говорили, что закрытие рабочих-мигрантов на карантин в общежитиях приведет к еще большим всплескам**

заболевания, чем если бы они продолжали работать. Чем закончился карантинный простой в вашей компании?

— Слава богу, вспышки удалось избежать. Когда мы закрыли рабочих в общежитиях, на третий-четвертый день люди начали заболевать, поскольку находились в стесненных условиях. Мы им начали рекомендовать выходить на воздух, в профилактических целях давали ежедневно по таблетке арбидола и витамина С. Если у кого-то поднималась температура, даже незначительно, в первый же день начинали давать антибиотик. И каких-то серьезных проблем не возникло.

— **Ваша компания попала в список системообразующих предприятий?**

— Мы сначала попали в этот список, потом нас по каким-то причинам исключили. Сейчас Минстрой обратился с этим вопросом в Минэкономразвития, которое представило нас правительству, теперь мы ждем окончания рассмотрения этого вопроса. Компания, которая платила восемь миллиардов рублей налогов в год, в которой работает пятнадцать тысяч человек, не может не быть системообразующей.

— **Что для вас это означает в практическом смысле?**

— Мы пока не знаем. Просто по морально-этическим соображениям хочется быть в этом списке.

— **Удалось ли вам договориться с банками и налоговыми органами об отсрочке и реструктуризации платежей?**

— Мы работаем с одним банком — Сбербанком. Все, что мы построили, было прокредитовано Сбербанком. У нас достаточно доверительные отношения. Мы не собираемся от них что-то скрывать. Они нормально оценивают ситуацию. Как и у всех компаний, у нас сегодня финансовая ситуация оценивается по трем составляющим: зарплата, расходы на обслуживание кредитов: проценты по кредиту и тело кредита — это порядка восьми миллиардов в год — и налоги. Думаю, что со вторым блоком — по взаимодействию со Сбербанком — у нас будет меньше всего проблем. Проблемы будут по другим частям. По налогам — региональным и федеральным, по которым на сегодняшний день пока еще нет принятых решений в полном объеме, есть какие-то отсрочки, но не совсем понятно, как мы их потом можем восполнить. И зарплата: пока мы держимся и тянем людей, но сколько времени продлится пандемия, сколько мы можем протянуть — на этот вопрос мы ответить не можем.

— **Ваша компания — крупнейший оператор и девелопер на рынке торговой недвижимости. Как вы думаете, что будет с торговыми центрами? Сегодня высказывается мнение, что после карантина их даже придется сносить или перепрофилировать, так как спрос будет низким и до половины арендаторов не откроют свои магазины после карантина.**

— Арендаторы вернуться все, другое дело, что провален сезон весна—лето, потому что есть недопоставка товаров, и даже если они поставлены, то их некому продавать. И провален сезон осень—зима, так как в карантин компании ничего не успели заказать, а если даже заказали, никто это не будет производить. Поэтому компании в этом году и в начале следующего будут продавать то, что произведено ранее, остатки на складах, нераспроданные вещи.

— **Повлияет ли очередная девальвация на нашу экономику? Насколько строительная отрасль зависима от импорта?**

— Конечно, повлияет. Либо международному сообществу надо отменить доллар как всеобщий эквивалент, либо быть готовым к тому, что постоянно будут скачки цен из-за девальвации. Изменения курса доллара — это очень вредная история, это может быть удобно только экспортерам, для всей остальной страны это очень вредно. С финансовой точки зрения при планировании бизнеса у нас в «уравнении» есть три составляющие — курс рубля, совокупный спрос и процентная ставка. Процентная ставка сейчас, слава богу, не растет, а курс

рубля и совокупный спрос падают. Естественно, на выходе сегодня мы получаем ухудшение финансовой ситуации.

Все отрасли зависимы от импорта, даже если вы картошку сажаете, у вас есть зависимость от импорта, а что говорить о строительной отрасли. Сегодня, при таком масштабе международного разделения труда, говорить, что мы можем осуществить полное импортозамещение, невозможно. Сегодня ни одна страна не ставит перед собой задачу самой все производить. Даже в бывшем СССР, когда все было закрыто, все равно были импортные комплектующие.

— *Сейчас при обсуждении нашего посткарантинного будущего некоторые аналитики высказывают соображение, что старые торговые связи могут разрушиться, особенно в свете обострения отношений США и Китая. Появится шанс завершить производственные технологические цепочки внутри страны или кооперироваться с соседними странами. Уже давно перед бизнесом стоит задача сокращать логистические цепочки, сроки и затраты на логистику. Вы же сами сказали, что, когда нужно, производители кроватей нашлись на российском рынке. Может ли этот тренд получить развитие или после карантина мир вернется к тому, что выгодно и удобно?*

— То, что мы обсуждаем в плане госпиталя, — это «скоропомощной» вариант. Если бы у нас было время, мы бы все равно изучили, где эти кровати дешевле при схожем качестве, купили бы их там. Я не уверен, что самые дешевые кровати производятся у нас в стране. Производство всегда кочует туда, где относительно дешевая рабочая сила, низкие коммунальные платежи, аренда и так далее. Другое дело, что в Китае все стало не так дешево, как раньше. Хорошая возможность воспользоваться ситуацией, чтобы свое производство переносить из Китая туда, где более дешевая электроэнергия, рабочая сила. Такая тенденция возможна.

— *То есть ожидать кардинальной перестройки товаропроводящих цепочек пока не стоит?*

— Я не думаю, что будут какие-то кардинальные географические изменения товаропотоков. В Китае сосредоточена половина мировых объемов производства товаров народного потребления, а по отдельным отраслям — до 70 процентов. Изменить это в одночасье вы не сможете, на это потребуются годы. Поэтому, когда отменяют карантин, начнется попытка восстановить то, что было.

— *И к процессам импортозамещения в нашей экономике вы относитесь скептически?*

— Я не скептически отношусь, а реалистически. И это не только в нашей стране. Потому что, если, например, в какой-то стране производители научились делать дешево какой-то

продукт или деталь, потратили на это много времени, а вы вдруг решите сами это сделать с нуля, вы все равно сделаете это дороже и хуже. Во всех конкурентоспособных продуктах западных компаний, будь то самолет или опреснительная установка, всегда присутствуют комплектующие от производителей по всему миру. Вы все равно будете искать по всему миру комплектующие самого высокого качества по адекватной цене. Не факт, что вы найдете это у себя в стране. Ставить задачу полного импортозамещения нельзя, нужно ставить задачу создания технологических цепочек, которые обеспечивают конечную продукцию с использованием всего мирового потенциала.



«Экономика — это не кран, закрыть ее,

а потом заново открыть и рассчитывать

на прежний поток нельзя. Уже сегодня

практически все отрасли декларируют

тридцатипроцентное падение выручки»

— *Как вы оцениваете шаги правительства по удержанию экономики в кризис?*

— Нам, предпринимателям, трудно оценивать шаги правительства. Все компании сегодня хотят, чтобы им дали побольше денег, но насколько это возможно, мы не можем определить, у нас нет никакой информации для этого.

— *Ну, например, надо ли поддержать потребительский спрос? Одно из предложений — раздать деньги напрямую населению, причем всем.*

— Я считаю, что помочь нужно реально нуждающимся, и у властей есть механизмы выявления этих людей. Довести до них деньги либо напрямую, либо через предприятия, на которых они работают. Это было бы правильно.

— *А что с поддержкой бизнеса? Должны ли быть просто отсрочки на уплату налогов и других платежей или правильно вовсе отменить все платежи? Это принципиальный сегодня вопрос, при отсрочке все равно потом надо будет платить.*

— Я предполагаю, что этим — я имею в виду отменой платежей — все и кончится. Пото-

му что если дадут отсрочку, то после истечения ее срока, когда включится режим платежей, люди даже не смогут платить регулярные платежи, а не то что отсроченные. Экономика — это не кран, закрыть ее, а потом заново открыть и рассчитывать на прежний поток нельзя. Уже сегодня практически все отрасли декларируют тридцатипроцентное падение выручки. Это сегодня. И, поверьте мне, даже если первого июня экономику «включат», падение будет продолжаться, потому что цена на нефть невозможна в обозримом будущем — она не будет 60–70 долларов за баррель, по моим прогнозам, будет колебаться в районе 30 долларов. При этом отсутствие занятости, перемещений людей, туристических потоков, закрытие отелей, ресторанов и так далее. даст огромные убытки, размер которых мы пока не понимаем. Официально сегодня падение ВВП оценивается в три–пять процентов по году. У меня в голове другие цифры — в несколько раз большие.

■ Фотографии Олега Сердечникова