

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ИТОГИ ГОДА

СМОЛЬНЫЙ НАВОДИТ
МОСТЫ / 15
ПРЕДПРИЯТИЯ
ГОРОДА
ПРЕВЗОШЛИ
ОЖИДАНИЯ / 19
ТУРИСТИЧЕСКИЙ
ШОПИНГ ПЕРЕШЕЛ
НА ПРОДУКТЫ / 35



Понедельник, 5 февраля 2018 №20/П
(№6258 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–52
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года

Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



ЗАО «РесстройИнвест»

Реклама



РЕКЛАМА

BELMOND
GRAND HOTEL EUROPE
ST PETERSBURG

ГРАНДИОЗНЫЕ ТОРЖЕСТВА В ИНТЕРЬЕРАХ НАЧАЛА XX ВЕКА

Залитый светом и буквально парящий высоко над улицами Санкт-Петербурга бальный зал «Крыша» идеален для проведения свадебных торжеств и банкетов.

Михайловская ул., 1/7, Санкт-Петербург, +7 812 329 6666, ghe.sales@belmond.com, BELMOND.COM



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ИТОГИ ГОДА»

ПОКА НЕ ВЫПАДЕТ ЗЕРО

В прошлом году в массовое сознание ворвались такие понятия, как криптовалюта и блокчейн. Несмотря на то, что в следующем году биткоин отметит десятилетие, еще в начале 2017-го про виртуальную валюту рассуждали лишь избранные: особо продвинутые специалисты в области интернет-технологий и президенты крупнейших банков. Но уже к весне самые широкие слои населения стали играть на ее курсах, отслеживая сводки роста и падения эфириума и биткоина. К лету о существовании криптовалюты знали даже те, кто не видел в глаза компьютер.

При этом механизм работы блокчейна до сих пор туманно представляют себе даже многие специалисты, работающие в финансовом секторе, не говоря уже о широких массах. Что, впрочем, не является препятствием для ежедневного увеличения рядов тех, кто готов вложиться в покупку криптовалюты. Например, на днях мой одноклассник рассказывал, что вложил \$20 тыс. в виртуальные деньги. «На курсах по трейдингу нам рассказывали, что играть нужно на ту сумму, которую не жалко потерять, и уж точно нельзя вкладывать последнее. Я прикинул — не жалко мне потерять двадцать тысяч долларов? Наверное нет», — рассказывал одноклассник. В первый же день он потерял четверть этой суммы после падения курса. Но нервы у него не сдали, и в итоге он не только отыграл потерянную сумму, но и выиграл еще \$4 тыс. В общем, торговля виртуальными деньгами мало чем отличается от обычной рулетки: чтобы выиграть, не нужно знать глубинных процессов работы того или иного механизма блокчейна. А в иных случаях это знание может сыграть с тобой и дурную службу: другой мой знакомый на заре биткоинов приобрел какое-то количество этой валюты, но потом, будучи хорошо знакомым с работой интернета, в этой валюте разочаровался и продал ее. Не знаю даже, что он чувствовал, когда узнал, что рост этой валюты составил 5000%.

Проблема в том, что процессы в экономике все больше усложняются, а желающих заработать на ней меньше не становится. В итоге на рулетку становится похожа вся мировая финансово-экономическая система. Но в любом казино рано или поздно может выпасть зеро.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

СМОЛЬНЫЙ НАВОДИТ МОСТЫ

В 2017 ГОДУ В ПРЕДДВЕРИИ ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ СМОЛЬНЫЙ ВВЕЛ В СТРОЙ РЯД КРУПНЫХ ДОРОЖНЫХ И ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОБЪЕКТОВ, А ТАКЖЕ ПРИНЯЛ ОКОНЧАТЕЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ О СТРОИТЕЛЬСТВЕ И НАЧАЛ РАЗРАБОТКУ ПРОЕКТА ПЛАНИРОВКИ ПЛАТНОЙ ШИРОТНОЙ МАГИСТРАЛИ — ВОСТОЧНОГО СКОРОСТНОГО ДИАМЕТРА (ВСД) СТОИМОСТЬЮ 150–160 МЛРД РУБЛЕЙ. АНОНСИРОВАННЫЙ НА КОНЕЦ ГОДА ЗАПУСК ТРАМВАЯ «ЧИЖИК» В РАМКАХ РЕКОНСТРУКЦИИ ТРАМВАЙНОЙ СЕТИ В КРАСНОГВАРДЕЙСКОМ РАЙОНЕ ПЕТЕРБУРГА ТАК И НЕ СОСТОЯЛСЯ. ЛИДИЯ ГОРБОРУКОВА

Яхтенный мост был официально открыт 27 мая 2017 года. Объект специально строился для обеспечения пешей доступности спортивного кластера Крестовского острова — к новому стадиону «Санкт-Петербург». Длина моста составляет 492 м, ширина — 17 м. Кроме пешеходов и велосипедистов, по мосту может двигаться специальный автотранспорт.

Несмотря на то, что, по версии ФИФА, Яхтенный мост является одним из ключевых элементов транспортной доступности стадиона на Крестовском острове, в бюджете Петербурга на его строительство денег не нашлось. Тогда Смольный обратился за помощью к ведущим дорожно-мостовым компаниям города, которые скинулись на стройку из чистой прибыли. Компании учредили для реализации этого проекта ассоциацию строителей по содействию развитию транспортной и спортивной инфраструктуры «Открытое пространство». ОАО «Метрострой» внесло 1,1 млрд рублей, ЗАО «Пилон» — 426 млн рублей, а ЗАО «АБЗ-Дорстрой» — 170 млн рублей. Меньше всех заплатили ЗАО «ВАД» и АО «ПО „Возрождение“»: 109 млн и 55 млн рублей соответственно.

В июле 2017 года стало известно, что ассоциация «Открытое пространство» запрашивала грант в 1,912 млрд рублей у администрации президента РФ. Проект подавался с обоснованием «под развитие институтов гражданского общества». Но в итоге заявка не была одобрена.

Также в 2017 году после реконструкции был введен в эксплуатацию еще один мост — Тучков. В ноябре по нему открыли рабочее движение. Работы, которые начались летом 2016 года, были досрочно закончены подрядной организацией — ЗАО «Пилон». Стоимость реконструкции переправы составила 2,46 млрд рублей.

Конкурс на реконструкцию Тучкова моста объявлялся два раза. Первый раз тендерные процедуры стартовали в июне 2015 года с начальной ценой контракта 2,3 млрд рублей. Но в итоге конкурс был признан несостоявшимся, так как желающих выполнить работы по реконструкции объекта за эту сумму не нашлось — заявку не подала ни одна компания. Стоимость работ по конкурсу, объявленному второй раз, составила 2,46 млрд рублей. Итоги тендера городские власти подвели в ноябре 2015 года. Победителем стала мостостроительная компания «Пилон», обещавшая ООО «Мостотрест-12» из Тюмени.

ИНФРАСТРУКТУРА



НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО, ПО ВЕРСИИ ФИФА, ЯХТЕННЫЙ МОСТ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ТРАНСПОРТНОЙ ДОСТУПНОСТИ СТАДИОНА НА КРЕСТОВСКОМ ОСТРОВЕ, В БЮДЖЕТЕ ПЕТЕРБУРГА НА ЕГО СТРОИТЕЛЬСТВО ДЕНЕГ НЕ НАШЛОСЬ

ПОУЧАСТВОВАТЬ В РАЗВЯЗКЕ Весной 2017 года рабочее движение открылось и по Пулковско-Дунайской развязке в Московском районе Петербурга — на перекрестке Пулковского шоссе и Дунайского проспекта. Подрядчиком работ выступила компания «Пилон». Стоимость строительства составила 11,078 млрд рублей. Развязка улучшит доступность ближайших районов, а также обеспечит доступность аэропорта Пулково, Морского торгового порта, промзон и складских комплексов.

А в конце 2017 года комитет по развитию транспортной инфраструктуре (КРТИ) Петербурга запустил движение еще по одной развязке, которая является долгостроем: машины поехали по Поклонногорскому путепроводу стоимостью 3,1 млрд рублей. Этот объект возводился в Выборгском районе с 2012 года. Первоначальным генподрядчиком на объекте выступала компания «Мостотряд 19», которая в 2015 году объявила себя банкротом. С ней был разорван контракт. После продолжительных конкурсных процедур новой генподрядной организацией стало АО «ПО „Возрождение“» Игоря Букато. Как отмечали в КРТИ, по договору с компанией работы должны были закончиться в июле 2018

года, но подрядчик завершил стройку на полгода раньше. Сложность объекта заключалась в том, что пришлось переключать большое количество инженерных коммуникаций. Также были простои из-за выкупа земельных участков у собственников.

Благодаря Поклонногорскому путепроводу автомобилисты северных районов города будут независимы от работы железнодорожного переезда по путям Выборгского направления. По этой железной дороге курсируют электрички и высокоскоростные поезда «Аллегро». Тем не менее путепровод является лишь первой очередью полноценной развязки на пересечении проспектов Энгельса, Северного, Мориса Тореза и Поклонногорской улицы. Дальнейшим продолжением работ должно стать возведение тоннеля под проспектом Энгельса. Его проектирование постоянно замораживалось, несмотря на то, что подрядная компания была выбрана еще в 2008 году. Ею стало АО «Петербург-Дорсервис». По планам КРТИ, проект тоннеля должен быть готов до конца 2018 года. По госпрограмме «Развитие транспортной системы Санкт-Петербурга» разветвленный тоннель предполагается достроить к 2022 году. → 16

15 → НОВЫЕ СТАНЦИИ МЕТРО: УЖЕ БЛИЗКО В 2017 году не было введено ни одной станции метро — в прошлом году велась их активная стройка. Но зато на 2018 год запланировано открытие сразу пяти объектов метрополитена и более 10 км перегонных путей. Сегодня уже завершилась проходка двухпутного тоннеля на участке Невско-Василеостровской линии метрополитена — от станции «Беговая» до станции «Приморская». Тоннель соединил Приморский район Петербурга с Крестовским и Васильевским островами. Станции метро «Беговая» и «Новокрестовская» в Петербурге будут сданы весной 2018 года, ранее заявляли в ОАО «Метрострой».

Также к маю 2018 года запланировано открытие трех станций продолжения Фрунзенского радиуса метро — «Проспект Славы», «Дунайский проспект», «Шушары» («Южная») и депо «Южное» в Шушарах. Однако пассажиры смогут воспользоваться новыми станциями лишь к концу 2018 года — до этого времени на них будет идти пусконаладка оборудования.

«ЧИЖИК» НИКАК НЕ МОЖЕТ «ДОЛЕТЕТЬ» В прошлом году так и не был введен в эксплуатацию первый этап проекта реконструкции трамвайных путей в Красногвардейском районе Петербурга. Соглашение Смольного с ООО «Транспортная концессионная компания» было подписано весной 2016 года. Стоимость

проекта с учетом эксплуатации на 30 лет оценивалась в 33,7 млрд рублей. Ранее губернатор Петербурга Георгий Полтавченко сообщал, что движение по новой трамвайной линии не будет запущено до конца 2017 года. Но в итоге подрядчик проекта — ООО «ЛСР-Строй» — со своей задачей не справился. Новый срок запуска — конец первого квартала 2018 года (до 1 марта). В подрядной компании объясняли задержку переделкой проекта, торможением с передачей земельных участков. Уже в конце декабря 2017 года председатель комитета по строительству Петербурга Ирина Бабюк сообщила, что город предоставил все земельные участки для реализации проекта, закуплен подвижной состав (трамвай «Чижик» от компании Stadler).

Также на первый квартал 2018 года Смольный запланировал множество мероприятий, связанных с реализацией проектов строительства объектов легкого рельсового транспорта (ЛРТ), хотя часть из них должна была стартовать уже к концу 2017 года. Так, в марте 2018 года станет известен концессионер скоростного трамвая из Купчино до Шушар стоимостью 25,9 млрд рублей. Ранее к участию в конкурс на поиск концессионера Смольный допустил пять компаний: ООО «Третья концессионная компания», ООО «Трамвайные пути Северной столицы», АО «Макиол Иншаат Санайи Туризм Ве Тиджарет А.Ш.», ООО «Балтнедвижсервис», ООО «АйСиЭйлТ».

По другому проекту ЛРТ (станция метро «Южная» — Колпино) готова конкурсная документация, тендер на поиск концессионера будет объявлен также в первом квартале 2018 года. Еще по одной линии скоростного трамвая («Путиловская» — Петергоф) конкурс объявят в январе 2018 года. В рамках первого этапа будет выбран инвестор проекта.

С ЗАПАДА НА ВОСТОК В прошлом году Смольный начал разработку проекта планировки ВСД стоимостью около 160 млрд рублей. Победителем трех конкурсов (каждый этап дороги разыгрывался отдельно) стал институт «Стройпроект». Проект планировки территории должен быть готов к концу апреля 2018 года. Самый сложный этап — третий (участок от Союзного проспекта до административной границы Петербурга). Именно в рамках этого этапа станет понятна трасса магистрали после проспекта Энергетиков. Ранее прохождение широтной магистрали в створе улицы Ворошилова в близости от ЖК «Ладожский Парк» вызвало недовольство жителей района и общественности. После этого было решено перенести дорогу в створ улицы Зольной с прохождением в стесненных условиях между Ладожским вокзалом и исправительной колонией № 7. Но для реализации этого решения требуется согласование ФСИН и РЖД. Конкурс на его строительство ВСД может быть объяв-

лен до конца 2018 года, ранее заявлял губернатор Петербурга Георгий Полтавченко. Реализация проекта, скорее всего, начнется уже в 2019 году.

Задача ВСД — перераспределить потоки с наиболее загруженного участка КАД и Мурманского шоссе, а также сформировать новую связь правого и левого берегов Невы. Протяженность скоростной магистрали составит 22,9 км. Из них 14,2 км пройдет по территории Петербурга, а 8,7 км — по Ленинградской области. До сих пор непонятно, что за переправа будет через Неву в створе улиц Фаянсовая и Зольная: Смольный выбирает между тоннелем и мостом. Стоимость строительства трассы также пока не ясна. Ранее Смольный называл цифру в 150–160 млрд рублей, но, по данным Дирекции по развитию транспортной системы Петербурга и Ленинградской области, стройка оценивается в 180 млрд рублей. Создавать ВСД будут на основе государственно-частного партнерства.

Скорее всего, партнером выступит консорциум из нескольких инвесторов. Первыми о своих намерениях вложить средства в проект официально заявили банк ВТБ и Евразийский банк развития. Именно с ними в рамках ПМЭФ-2017 Смольный подписал два соглашения о намерениях. Пуск движения по трассе планируется осуществить не позже 2025 года. Предполагаемый спрос на трассу — 100 тыс. автомобилей в сутки и более. ■

«ГЛАВНЫМ СОБЫТИЕМ 2017 ГОДА СТАЛО ОТСУТСТВИЕ ЗНАЧИМЫХ СОБЫТИЙ»

В КОНЦЕ 2017 ГОДА КОРРЕСПОНДЕНТЫ ВГ ОБРАТИЛИСЬ К ЧИТАТЕЛЯМ С ТРАДИЦИОННОЙ ПРОСЬБОЙ НАЗВАТЬ ГЛАВНОЕ СОБЫТИЕ ГОДА.

ЕВГЕНИЙ ЦЕЛИКОВ,
гендиректор ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга»: — Главное событие для меня, конечно, связано с работой предприятия. В 2017 году мы завершили первый этап реконструкции Северной станции аэрации в Ольгино. Зарубежные коллеги называют этот проект самым амбициозным и технически сложным в Восточной Европе. Конечно, это дополнительная ответственность.

НАТАЛЬЯ ЗАГОРСКАЯ,
гендиректор Ленинградского комбината хлебопродуктов им. С. М. Кирова: — Самым ярким событием прошедшего года я бы назвала непростую ситуацию, сложившуюся этой осенью вокруг доставки зерна железнодорожным транспортом, и оперативное решение вопроса после обращения к правительству Санкт-Петербурга.

АНДРЕЙ ПОЧЕСНЕВ,
директор Северо-Западного регионального центра Райффайзенбанка: — Курс политики ЦБ РФ, направленный на снижение ключевой ставки, дал серьезнейший импульс для экономики страны. С одной стороны, он способствовал развитию ипотечного кредитования и привел к появлению на рынке программ рефинан-

сирования. С другой — поддержал строительную отрасль в период кризиса.

ИГОРЬ БОРИСОВ,
директор филиала СДМ-банка в Санкт-Петербурге: — Я назвал бы три основные тенденции за год: огосударствление банковской системы, сужение базы качественных клиентов и ускорение переходного этапа взаимодействия банков со своими клиентами от традиционного до онлайн-сервиса. Тенденции на петербургском банковском рынке мало чем отличаются от общих по стране. Единственное, на мой взгляд, отличие — более высокая конкуренция. Это связано в первую очередь с тем, что большинство крупных и средних банков представлены на рынке Северо-Запада, а реального бизнеса не так много, банкам слишком тесно здесь. Для бизнеса это, конечно, плюс.

АРСЕНИЙ ВАСИЛЬЕВ,
генеральный директор ГК «Унисто Петросталь»: — Главное событие прошедшего года, безусловно, — это внимание регуляторов-законодателей к долевого строительству и небывалая поспешность, с которой поданные изменения в законодательстве принимались и принимаются, ставя под угрозу серьезную отрасль и один из классических локомотивов экономики.

МАКСИМ КУЗНЕЦОВ,
генеральный директор Philips в России и СНГ: — Одним из главных достижений года я считаю принятие закона о телемедицине, разрешившего дистанционные консультации врачей. Эта мера позволит решить ряд насущных проблем российского здравоохранения, связанных с нехваткой квалифицированных медицинских кадров, оказанием помощи жителям отдаленных районов и ведением пациентов с хроническими заболеваниями. Согласно результатам исследования «Индекс здоровья будущего», россияне заинтересованы в получении дистанционных консультаций, однако меньше всего склонны обращаться за ними, когда речь идет о первом визите к специалисту (14%). Это говорит о том, что в вопросах получения медицинской помощи россияне по-прежнему ценят человеческий фактор. Больше всего наши граждане хотели бы удаленно консультироваться с врачами для обсуждения результатов обследований или анализов (46%).

ЯРОСЛАВ КАБАКОВ,
советник президента ГК «Финам»: — Как ни странно это прозвучит, главным событием 2017 года стало отсутствие значимых событий. Страхи не реализовались: избрание Трампа президентом США вызва-

ло взлет на рынке акций, который быстро сменился коррекцией, когда стало понятно, что надежды были слишком оптимистичны. Сильно «выстрелил» рынок облигаций: на фоне падения ставок по банковским вкладам многие инвесторы стали переключаться именно на инструменты с гарантированной доходностью наиболее надежных российских эмитентов. Ну и биткоин, конечно, удивил. Теперь вопрос, я полагаю, даже не в надежности криптовалют как таковых, а в надежности систем расчетов — европейские регуляторы в конце 2017 года уже сделали ряд важных шагов в данном направлении.

ДМИТРИЙ ПАНОВ,
и. о. председателя петербургского отделения «Деловой России», генеральный директор ГК «Доверие»: — Появление конструктивного диалога с городской властью — главное событие 2017 года. В рамках рабочей группы по улучшению предпринимательского климата в сфере строительства мы совместно с КГА внедрили электронное согласование документации по планировке территории. Многие процедуры в электронный вид переводит КИО. Но, пожалуй, главное достижение — это поддержка губернатором нашей инициативы направить от имени субъекта поправки к 214-ФЗ. → 19

глобас!

ПРОВЕРКА КОНТРАГЕНТОВ — ONLINE СЕРВИС

всегда поможет, когда важно:



Минимизировать затраты при проверке контрагентов



Найти надежных поставщиков и платежеспособных покупателей



Получить за считанные секунды экспресс-оценку нового делового партнера, покупателя, поставщика



Быть в курсе всех изменений, происходящих у контрагентов



Знать всё о своих конкурентах и партнерах



Избежать риска работы с фирмами-однодневками



Визуализировать связи/ структуру управления/ владения интересующей компании



Использовать удобный инструмент для анализа конкурентной среды



Отслеживать динамику финансовых показателей контрагентов



Проверять контрагентов в любой стране мира online / offline

ЕСЛИ ВЫ:

ВЛАДЕЛЕЦ БИЗНЕСА/СЕО
СОТРУДНИК СЭБ
РИСК-МЕНЕДЖЕР
ЮРИСТ
КРЕДИТНЫЙ АНАЛИТИК
СПЕЦИАЛИСТ ПО ЗАКУПКАМ
МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ
МАРКЕТОЛОГ

— НАШ СЕРВИС ДЛЯ ВАС!

Назовите промокод «**глобас**»
и получите тестовый доступ
к Информационно-аналитической системе Глобас!

+7 (812) 406-84-14

office@credinform.ru

www.globas.ru

Наши опытные консультанты всегда на связи!

Мы подберем для Вас оптимальный тарифный план!

ПУЛКОВО ВЗЛЕТАЕТ ВСЕ ВЫШЕ

В 2017 ГОДУ ПУЛКОВО ДОСТИГ ИСТОРИЧЕСКОГО РЕКОРДА ПО ПАССАЖИРОПОТОКУ И СТАЛ ЛИДЕРОМ РЫНКА ПО ТЕМПАМ УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЕМА ПЕРЕВОЗОК. ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД ПЕТЕРБУРГСКАЯ АВИАГАВАНЬ ОБСЛУЖИЛА 16,1 МЛН ЧЕЛОВЕК, ЭТО БОЛЕЕ ЧЕМ НА 21% ПРЕВЫШАЕТ РЕЗУЛЬТАТ 2016 ГОДА. ПО ПРОГНОЗАМ, В 2018 ГОДУ РОСТ ПАССАЖИРОПОТОКА У ПУЛКОВО ВОЗРАСТЕТ НА 10% В СРАВНЕНИИ С ТЕКУЩИМ ГОДОМ И СОСТАВИТ 17,6 МЛН ЧЕЛОВЕК. ЛИДИЯ ГОРБОРУКОВА

Пассажиропоток аэропорта Пулково в 2017 году составил 16,1 млн человек, что на 21,6% превышает результат 2016 года, сообщили в пресс-службе управляющей компании Пулково ООО «Воздушные ворота Северной столицы» (ВВСС). Показатель стал рекордным в истории воздушной гавани Санкт-Петербурга. Предыдущий годовой максимум объема перевозок приходился на 2014 год, когда Пулково принял 14,3 млн пассажиров. На внутренних линиях было обслужено на 17,4% больше, чем в 2016 году, — почти 10 млн человек, на международных линиях рост пассажиропотока составил 29% — 6,1 млн человек.

Маршрутная сеть аэропорта Пулково в 2017 году включала 155 внутренних и международных направлений, регулярные полеты по которым выполняли 72 авиакомпании. Лидерами среди российских авиакомпаний по объему авиаперевозок в Пулково в 2017 году стали «Россия», «Аэрофлот», S7 Airlines, «Уральские авиалинии» и Utair. Среди иностранных перевозчиков крупнейшими в Пулково стали «Белавиа», Lufthansa, Uzbekistan Airways, KLM и Turkish Airlines. Самыми востребованными российскими направлениями за прошлый год стали Москва, Симферополь, Сочи, Екатеринбург и Калининград. Среди зарубежных направлений больше всего пассажиропоток наблюдался в Анталию, Франкфурт-на-Майне, Ларнаку, Минск, Париж.

«Одним из основных драйверов роста стало восстановление спроса на перелеты за рубеж за счет стабилизации курсов валют и других макроэкономических факторов. Кроме того, оператор аэропорта совместно с администрацией Санкт-Петербурга продолжил успешную работу по наращиванию маршрутной сети Пулково. Привлечение новых российских и иностранных (в том числе низкобюджетных) перевозчиков и запуск новых направлений полетов позволили установить регулярное авиасообщение между Северной столицей России и целым рядом европейских и азиатских городов. Благодаря широкому спектру тарифов и услуг, предлагаемых авиакомпаниями, нам удалось создать новые возможности для деловых и туристических путешественников в Петербург и из него», — прокомментировал генеральный директор ВВСС Владимир Якушев.

Консорциум «Воздушные ворота Северной столицы» управляет Пулково с 2010 года. Из открытых источников известно, что выручка компании в 2016 году составила свыше 14 млрд рублей, а чистая прибыль — 2,6 млрд рублей. В сентябре РФПИ, Российско-китайский инвестиционный фонд, инвестфонд Mubadala из ОАЭ и Baring Vostok закрыли сделку по по-



МАРШРУТНАЯ СЕТЬ АЭРОПОРТА ПУЛКОВО В 2017 ГОДУ ВКЛЮЧАЛА 155 ВНУТРЕННИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ, РЕГУЛЯРНЫЕ ПОЛЕТЫ ПО КОТОРЫМ ВЫПОЛНЯЛИ 72 АВИАКОМПАНИИ

купке 25% акций в Thalita Trading Limited, которая принадлежит ВВСС. Стоимость сделки ранее оценивалась в €240 млн. В результате доля «ВТБ Капитала» в Thalita снизится до 25,01%. Иностранные инвесторы ВВСС — немецкая Fraport и катарская Qatar Investment Authority — сохраняют доли в 25 и 24,99% соответственно.

ВО ВТОРУЮ ОЧЕРЕДЬ В 2017 году Смольный и ВВСС всерьез заговорили о реализации второй очереди расширения аэропорта Пулково. Это необходимо в связи с приближением к предельной пропускной способности, которая для существующего терминального комплекса составляет 18 млн пассажиров в год. «Мы проводим консультации с ВТБ и с Минтрансом РФ насчет того, чтобы подойти к подготовке проекта по созданию второй очереди Пулково», — комментировал ситуацию вице-губернатор Петербурга Игорь Албин.

В ВВСС сообщили, что проект реконструкции и развития Пулково, который реализуется на принципе государственно-частного партнерства, с самого начала предусматривал несколько очередей строительства.

По мастер-плану, утвержденному еще в 2015 году, Пулково к 2020 году должен был достигнуть пассажиропотока в 25 млн человек в год. При таком раскладе старт второй очереди проекта расширения петербургского аэропорта приходился бы уже на 2016–2017 годы. Но этот срок был отложен в связи с сокращением объема пассажирских авиаперевозок в России в 2015–2016 годах, вследствие чего у Пулково образовался запас пропускной мощности. В итоге сейчас ВВСС разраба-

тывает план реализации второй очереди реконструкции Пулково с учетом пересмотра темпов роста перевозок. А на период разработки и утверждения обновленного плана ВВСС проведет ряд мер для модернизации существующей инфраструктуры: в ближайшие два года будут расширены подъезды к терминалу, линии входного и предполетного досмотра, возможности для самостоятельной регистрации, сдачи багажа. Суммарно это увеличит пропускную способность Пулково до 22 млн пассажиров в год, ранее отмечали в ВВСС.

НОВЫЕ КОМПАНИИ НА ПОДЛЕТЕ Сразу семь новых авиакомпаний открыли регулярные рейсы из Пулково в 2017 году. Среди них присутствуют классические перевозчики — эстонская Nordica, кипрская Cyprus Airways, национальный перевозчик Туниса Tunis Air и национальный перевозчик Катара Qatar Airways, новая российская авиакомпания «Азимут». Кроме этого, Пулково ведет усиленную работу, направленную на привлечение низкобюджетных авиакомпаний.

В 2017 году консорциум ВВСС договорился о начале полетов сразу с несколькими такими компаниями. Наряду с российской «Победой» и молдавской Fly One из Пулково в Будапешт стала летать венгерская Wizz Air, а в Баку — азербайджанский перевозчик Buta Airways («дочка» компании Azerbaijan Airlines). Этот лоукостер с 30 октября стал выполнять рейсы пять раз в неделю (кроме вторника и воскресенья).

Кроме этого, уже достигнуты переговоры о полетах китайской авиакомпании Lucky Air, дочерней структуры китайской HNA Group (также владеет крупнейшей

частной авиакомпанией в КНР — Hainan Airlines). Речь идет о запуске регулярных перелетов из аэропорта Пулково в города Куньмин и Чэнду (провинции Юньнань и Сычуань в Китае). Также сейчас ВВСС ведет переговоры с малайзийским дальнемагистральным лоукостером Air Asia. Как ранее заявлял коммерческий директор ВВСС Евгений Ильин, этот перевозчик может прийти в Пулково, но пока непонятно, когда конкретно это случится.

На этом фоне управляющая компания Пулково задумалась о создании отдельного терминала для лоукостеров на базе Пулково-2. На период проведения чемпионата мира по футболу в 2018 году в терминале будут созданы мощности для обслуживания пассажиров внутренних и международных рейсов, а также совместно с городом проведена реконструкция перрона № 3, созданы новые места стоянок самолетов. А уже после чемпионата эта инфраструктура может служить базой для создания пассажирского терминала для лоукост-перевозок. Но пока этот проект находится на стадии проработки и расчетов, ранее сообщали в ВВСС.

СТАВКА НА ТРАНСФЕР В 2017 году управляющая компания ВВСС заявила, что намерена увеличить число трансферных пассажиров через Пулково благодаря возможному внедрению новой платформы self-connect. Стыковка предполагается на рейсы авиакомпаний, которые не имеют между собой интерлайн-соглашений.

В настоящее время у Пулково есть действующая стыковочная программа M2 (к ней подключились 15 компаний), она будет работать и в дальнейшем. Что касается self-connect, то в ВВСС уверены, что ее использование должно помочь петербургскому аэропорту увеличить число трансферных пассажиров, доля которых в общем пассажиропотоке аэропорта составляет сегодня всего 3%.

«В данном случае гарантом пересадки пассажира с одного рейса на другой при покупке им двух отдельных билетов авиакомпаний, у которых нет интерлайн-соглашений, будет выступать аэропорт. Он ручается за стыковку в любом случае, даже если один рейс будет отменен», — объяснял Евгений Ильин. Для запуска системы требуется внедрить специальное программное обеспечение в различные системы бронирования билетов. Например, сегодня подобная система работает в лондонском аэропорту Гатвик. В России такая система не применяется ни в одном аэропорту.

Если получится, то Пулково будет внедрять self-connect в 2018 году. В качестве консультанта по внедрению этой системы ВВСС привлечет исландскую компанию Dohop. ■

16 → ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ,
президент холдинга RVI:

— Для рынка событием года стали очередные изменения в законе о долевом строительстве — и те, что уже вступили в силу, и анонсированные на 2018 год, и дальнейшая перспектива отмены «долевки». А главное внутреннее событие для нашей компании — новый этап развития корпоративной культуры. Мы с коллегами пересмотрели ценности компании, «примерили» их на себя: «мое — не мое», «близко — не близко». Все топ-менеджеры — человек двадцать, и я в том числе, — отвечали на вопрос: «Что для меня самое важное в работе?» По сути, мы определяли смыслы. Помните историю, спросил уборщицу, чем она занимается? «Мы тут ракеты строим!» Вот это как раз про смысл работы.

ИРИНА ДОБРОХОТОВА,
председатель совета директоров
компании «Бест-Новострой»:

— Для строительного рынка событие года, на мой взгляд, — конечно новость о необходимости отмены долевого финансирования строек и переход на проектное финансирование. Отказ от ДДУ означает, что многим компаниям придется полностью перестроить механизмы своей работы. Очень малое число компаний работает сегодня с эскроу-счетами, а с 2019 года эту схему придется освоить всем. И, конечно, это полностью изменит рынок. Покупатели будут максимально защищены от риска недостроя, но девелоперам нужно будет изыскивать дополнительные средства для реализации проектов, ведь они не смогут рассчитывать на деньги дольщиков. Также событием года можно считать и исторически низкие ставки по ипотеке.

ОЛЕГ ТЕЛЮКОВ,
директор макрорегиона
«Северо-Запад» Tele2:

— Для меня лично — рождение сына. Для телеком-отрасли — конец эпохи безлимитного мобильного интернета. Абонентов это событие вряд ли существенно затронуло, поскольку в полной мере безлимитными тарифами пользовался крайне маленький процент населения. Однако для отрасли это стратегически важный шаг. Он, в том числе, дает возможность четко прогнозировать, где в скором будущем возрастет нагрузка на сеть, и заранее делать инвестиции в техническое развитие. Число пользователей мобильного интернета растет, как и количество задач, которые люди решают с телефона, поэтому продолжать обеспечивать высокое качество связи — все более важно.

ЛЕРИ ГУБКИН,
заместитель генерального директора —
директор макрорегиона «Северо-Запад»
(«Дом.ru InterZet»):

— Главным событием 2017 года для нас стало расширение зоны открытого Wi-Fi в Петербурге. В январе по заказу комитета по информатизации и связи Санкт-Петербурга мы запустили масштабную Wi-Fi-сеть, которая действует в историческом центре города — в Центральном, Василеостровском, Петроградском районах. Более 1100 точек доступа обеспечивают покрытие уличной сети на площади более 10 кв. км. Кроме того, в преддверии чемпионата мира по футболу 2018 года мы организовали систему видеомониторинга, которая станет одним из ключевых элементов структуры безопасности Санкт-Петербурга.

ВЛАДИМИР ШМИДТ,
генеральный директор
ЗАО «Пилон»:

— В 2017 году мы открыли движение по четырем объектам, три из которых реализованы в рамках подготовки транспортной инфраструктуры к проведению чемпионата мира по футболу. Это Пулковско-Дунайская развязка, Яхтенный мост (новое строительство) и Тучков мост (реконструкция). Пулковско-Дунайская развязка стала визитной карточкой Санкт-Петербурга при въезде в город с юга, а пешеходный Яхтенный мост — любимым местом для прогулок петербуржцев. Открытие движения по Тучкову мосту на полгода раньше намеченного срока стало подарком для василеостровцев. В Гатчине к 90-летию Ленинградской области открыт для движения новый тепловод.

АНДРЕЙ ЛЫЗИН,
генеральный директор
СПб ГУП «Пассажиравтотранс»:

— Меня потрясли события 3 апреля. В день омерзительной террористической атаки в метро петербуржцы сплотились и проявили лучшие человеческие качества. В стрессовой, чрезвычайной ситуации коллектив нашего предприятия отработал высокопрофессионально и организованно. Водители автобусов отправлялись в рейс после окончания рабочей смены и работали настолько долго, насколько позволял Трудовой кодекс. Многие вышли на работу в выходной день, прервав отдых, общение с семьей. Благодаря этой удивительной готовности помочь автобусный транспорт выполнил максимально возможный объем перевозки и свою главную задачу — доставить людей туда, где их ждут.

АЛЕКСЕЙ ИГНАТЕНКО,
генеральный директор юридической компании
Rightmark Group:

— Важным событием 2017 года для меня стало назначение генеральным директором Rightmark Group. Крайне приятно возглавлять команду профессионалов одной из ведущих юридических компаний в области недвижимости и градостроительства. Преобладающая часть ее проектов связана с непосредственным участием в формировании облика любимого города. Вместе с Rightmark Group я готов помочь ему стать еще лучше. Поэтому сохранение и укрепление позиций ключевой практики, которой исторически является юридическое сопровождение проектов в сфере недвижимости и градостроительства, — основная задача на текущий год.

РОМАН МИРОШНИКОВ,
исполнительный директор СК «Ойкумена»:

— Для нас событие года — новый земельный участок, который мы приобрели в конце года в Новорословском в Приморском районе, где будет построено более 200 тыс. кв. м жилья. С нашей точки зрения, именно этот район — наиболее перспективный и комфортный для жизни. Теперь наша задача — создать проект, который поможет изменить представления петербуржцев о спальном районе, создав новый образ комфортного квартала, в котором есть все необходимое для жизни.

ЕКАТЕРИНА ЗАПОРОЖЧЕНКО,
коммерческий директор
Docklands Development:

— Для нас главное событие — сдача первой очереди лофт-квартала Docklands и начало строительства новых очередей Docklands 2.0. ■

ПРЕДПРИЯТИЯ ГОРОДА ПРЕВЗОШЛИ ОЖИДАНИЯ

ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА (ИПП) ПО ИТОГАМ 2017 ГОДА СОСТАВИЛ 105,5% К АНАЛОГИЧНОМУ ПЕРИОДУ ПРОШЛОГО ГОДА. СТОЛЬ ХОРОШЕГО РЕЗУЛЬТАТА УДАЛОСЬ ДОСТИЧЬ БЛАГОДАРЯ РОСТУ ЗАКАЗОВ В ВОЕННОЙ И ГРАЖДАНСКОЙ СФЕРАХ. ИНДУСТРИЯ СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ РАЗВИВАЕТСЯ НАМНОГО ДИНАМИЧНЕЕ, ЧЕМ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По данным комитета по промышленной политике и инновациям (КППИ) администрации Петербурга, ИПП в обрабатывающих производствах составил 105,7%. Как говорят чиновники, рост в обрабатывающем комплексе обеспечен в первую очередь за счет увеличения объемов выпуска продукции в ряде отраслей машиностроения: производстве автотранспортных средств (118,4%), в производстве машин и оборудования (103,6%). Также в высокотехнологичном секторе возросло производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях (105,0%).

Заметное влияние на итоги работы в 2017 году оказал рост в металлургическом производстве (ИПП — 105,7%) и производстве пищевых продуктов (ИПП — 105,3%).

«В 2017 году промышленность Санкт-Петербурга показала позитивную дина-

мику, превзошедшую наши ожидания. Комплекс мер поддержки, разработанных правительством города, оказал положительный эффект на развитие промышленного и инновационного секторов. В 2017 году реализовано рекордное количество инвестиционных проектов в промышленности — 24. Уверен, что эта тенденция сохранится и в 2018 году», — отметил председатель комитета Максим Мейксин.

Среди других отраслей обрабатывающего комплекса наблюдается положительная динамика в производстве кожи и изделий из кожи (рост в 1,8 раза), в производстве резиновых и пластмассовых изделий (рост в 1,6 раза), прочих готовых изделий (141,2%), текстильных изделий (105,5%), изделий из дерева (104,1%), мебели (104,0%), бумаги и бумажных изделий (100,6%).

Индекс настроений в промышленности, рассчитанный КППИ с учетом статистической информации и данных опроса предприятий, в декабре 2017 года составил 52% (в ноябре 2017 года — 51,8%). Большинство предприятий — около 90% — оценивают общую экономическую ситуацию в организации позитивно. При этом отметили улучшение экономической ситуации в организации по сравнению с предыдущим месяцем 7% руководителей.

В декабре 2017 года более 60% предприятий, принявших участие в опросе, сохранили объемы выпуска товаров на уровне предыдущего месяца; свыше 20% предприятий увеличили объемы производства. В следующие три месяца 21% предприятий планирует увеличить выпуск товаров; 68% — сохранят объемы производства на

прежнем уровне. В то же время 20% руководителей отметили недостаточный уровень спроса на продукцию в декабре текущего года.

Евгений Насиров, эксперт информационного агентства «Крединформ», полагает, что рост ИПП обусловлен благодаря увеличению объема заказов в военной и гражданской сферах. «Индустрия Северной столицы развивается намного динамичнее, чем промышленность России. По данным Росстата, ИПП России за три квартала 2017 года увеличился на 101,3% (данных за год пока нет. — **BG**)», — говорит он.

В целом основу промышленности Санкт-Петербурга составляют военно-стратегические, НИОКР-предприятия и конструкторские бюро, их удельный вес в экономике города превысил 60% и за 2017 год увеличился на 5%. → 20

19 → По данным информационного агентства «Крединформ», петербургские предприятия военно-промышленного назначения активно развиваются, так как спрос на поставки вооружения из России стабильно растет, чему, как полагают в агентстве, во многом поспособствовала военная операция в Сирии. На втором месте расположились предприятия, занимающиеся производством машин и оборудования, их удельный вес равен 20%. Основу петербургской экономики формируют также пищевая промышленность, фармацевтика и металлургия.

Алексей Калачев, эксперт-аналитик ГК «Финанс», отмечает: «Неплохую динамику в этом году показывали такие традиционные для города отрасли, как производство пищевых продуктов и металлургия, а спад наметился в производстве электрооборудования, компьютеров, электронных и оптических изделий. Пожалуй, наиболее уверенно растущими отраслями в экономике города второй год являются производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях, а также производство резиновых и пластмассовых изделий. Хотя пока еще их вес остается малозначительным — в пределах 1–1,5%, перспективы их роста в будущем сохраняются».

Основу роста промышленности составляют инвестиции в основной капитал предприятий и организаций. В предыдущем году в Петербурге они выросли на 12,4% на фоне общего снижения по РФ на 0,2%. «В 2017 году Петростат отметил снижение инвестиций в основной капитал за три квартала на 4,1%, но мне кажется, это либо ошибка, либо эффект изменения методики расчетов: в абсолютных цифрах объем инвестиций в основной капитал по Петербургу составил в январе — сентябре 2017 года 384,6 млрд рублей, в то время как в январе — сентябре 2016 года он составлял 288,8 млрд рублей (то есть в 2017 году на 33,2% больше)», — рассуждает господин Калачев.

Наиболее значительный рост инвестиций (в два раза) в этом году отмечается как раз в одной из самых перспективных отраслей — в производстве лекарств и медицинских изделий. На сопоставимую величину выросли в этом году инвестиции в основной капитал в таких отраслях, как производство химических веществ и продуктов (в два раза), электрического оборудования (в 2,1 раза), мебели (на



ОСНОВУ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ПЕТЕРБУРГА СОСТАВЛЯЮТ ВОЕННО-СТРАТЕГИЧЕСКИЕ, НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ И ОПЫТНО-КОНСТРУКТОРСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И КОНСТРУКТОРСКИЕ БЮРО, ИХ УДЕЛЬНЫЙ ВЕС В ЭКОНОМИКЕ ГОРОДА ПРЕВЫСИЛ 60% И ЗА 2017 ГОД УВЕЛИЧИЛСЯ НА 5%

30,3%), пищевых продуктов (на 26,4%) и напитков (на 31,1%). Отдачу от этих инвестиций в виде роста объемов производства можно ожидать в 2018 году и в дальнейшем.

Филипп Чайка, руководитель отдела индустриальной и складской недвижимости компании IPG.Estate, отмечает, что сохраняющейся тенденцией является вытеснение производственных предприятий из «серого» пояса Петербурга под застройку территорий жильем. «В свете этой тенденции одной из острых проблем является отсутствие подготовленных качественных производственных помещений. В основном рынок производственных площадок представлен старыми заводскими и промышленными территориями, риск застройки которых в будущем также сохраняется», — говорит он.

Александр Паршуков, директор по инвестициям АО «ВТБ Девелопмент», говорит: «Мы как управляющие индустриальным парком оцениваем динамику развития промышленности по потоку заявок на размещение новых предприятий на нашей территории. В этом плане 2017 год стал самым активным за последние пять

лет, еженедельно в наш индустриальный парк «Марьино» приезжали компании, заинтересованные либо в выходе на рынок Северо-Западного региона, либо в расширении своего присутствия здесь. Относительно 2016 года в разы выросло количество международных компаний, рассматривающих инвестиции. Теперь, как и до кризиса 2014 года, среди наших клиентов преобладают именно международные концерны. С другой стороны, и российские компании заинтересованы в расширении производства. Как правило, это небольшие нишевые компании, производящие узкую линейку продуктов для конкретной отрасли».

Еще один тренд, который отмечает господин Паршуков, — укрупнение площадей. Если в 2015–2016 году спросом пользовались участки до 2 га, то сейчас запросы доходят до 7 га. Крупные участки интересуют в основном зарубежные компании.

«Если говорить об отраслях, то наиболее активно в нашем городе развивается фармацевтика. Остальные отрасли идут плюс-минус вровень. При этом по понятным причинам более активны ком-

пании, продающие свою продукцию по госконтрактам», — рассуждает господин Паршуков.

Вячеслав Зелепуга, коммерческий директор A Plus Development, подтверждает слова коллеги: «Для девелоперов главным итогом года на рынке промышленности Петербурга стало возрождение спроса на строительство объектов индустриальной недвижимости, который с 2014 года был практически нулевым. Владельцы производственных предприятий адаптировались к экономической ситуации. Они оценивают эффективность бизнеса с точки зрения себестоимости конечной продукции. Поэтому компании, нацеленные на развитие, готовы строить новые производственные площадки, понимая, что им выгоднее арендовать или купить помещение, способное обеспечить эффективность производимых операций, чем арендовать менее подходящий объект по более низкой цене».

Господин Зелепуга указывает, что наметилась тенденция на автоматизацию производств. Промышленные компании внедряют новые технологии и роботов, способных повысить экономическую эффективность процессов.

Как полагает господин Насиров, основной проблемой, мешающей развитию других отраслей промышленности, является высокая степень изношенности оборудования на предприятиях — в среднем 22–24 года, а также общее снижение спроса, падение импорта и предпринимательской уверенности в кризис 2014–2016 годов.

«Главной проблемой развития промышленности города остается привлечение инвесторов. С позиции инвестора Петербург серьезно проигрывает Москве по количеству каналов сбыта и квалифицированного персонала, а регионам — по ценам на землю и стоимости подключения коммуникаций. Повысить конкурентоспособность Петербурга могло бы создание особых зон с экономическими преференциями, на примере Московской области или ОЭЗ «Алабуга» в Татарстане», — добавляет господин Зелепуга.

«Поскольку вклад промышленного сектора в формирование доходной части бюджета Петербурга показал стабильный рост и составил в 2017 году 47%, мы предполагаем, что в ближайшие годы при сохранении текущих темпов прироста он приблизится к 50%», — резюмирует господин Чайка. ■

ВЕРНУЛИСЬ НА ДОКРИЗИСНЫЕ КРУГИ

В 2017 ГОДУ ЛИЗИНГОВАЯ ОТРАСЛЬ ОКОНЧАТЕЛЬНО ОПРАВИЛАСЬ ПОСЛЕ КРИЗИСА И ВЕРНУЛАСЬ К ПОКАЗАТЕЛЯМ 2014 ГОДА. В НАСТУПИВШЕМ ГОДУ ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ РОСТ СПРОСА НА ПРИОБРЕТЕНИЕ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ ПО ЛИЗИНГОВЫМ СХЕМАМ В СВЯЗИ С ИЗМЕНЕНИЯМИ В НАЛОГОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ, КОТОРЫЕ БЫЛИ ПРИНЯТЫ В КОНЦЕ 2017 ГОДА. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Окончательных итогов работы лизинговых компаний в России в 2017 году пока не подведено, однако, по прогнозам агентства «РА Эксперт», суммарный объем лизингового бизнеса превысит 1 трлн рублей. За три квартала 2017 года объем российского

лизингового бизнеса вырос на 58% и превысил 710 млрд рублей. Эта цифра стала абсолютным максимумом для первых девяти месяцев года за всю историю отрасли.

Андрей Волков, руководитель дирекции продуктового развития и взаимоот-

ношений с партнерами компании «Балтийский лизинг», говорит: «В контексте этого роста нельзя не подчеркнуть быстрые темпы развития бизнеса в сегменте автотранспорта. Говоря об этом, следует выделить активизацию спроса

на грузовые автомобили. По некоторым маркам прирост объема нового бизнеса «Балтийского лизинга» за девять месяцев 2017 года составил уже 70% по отношению к аналогичному периоду 2016-го». → 22

ЖИЗНЬ КЛАССА LUXE*

РЕКЛАМА



ROYAL PARK

С ВИДОМ НА ИСТОРИЮ

Элитный комплекс**
на Петровском острове
с собственным ЯХТ-клубом

Royal Park возводится в 3 км от Невского проспекта, в непосредственной близости от центра города. Территория комплекса продолжает живописный Петровский парк и со всех сторон окружена водой. Большинство апартаментов выходят окнами на Малую Неву, Петровский пруд, собственную бухту и величие Северной столицы. Особый шарм классической архитектуры комплекса добавляют белоснежные катера и яхты на серебряной глади марины.

Петровский 2
проспект, 2

298

апартаментов
в комплексе

90%

видовых
апартаментов

II кв. 2018

плановый
срок сдачи



На берегу
Малой Невы



В окружении
Петровского парка



Верхние этажи
с террасами



Закрытая охраняемая
территория



Яхт-клуб
в акватории



Прекрасный вид
на Северную столицу



Подземный паркинг
с удобным проездом



5 мин до Дворцовой
площади

ROYALPARK-SPB.RU

612-07-07

ROYAL PARK (АНГ) – КОРОЛЕВСКИЙ ПАРК. ЗАСТРОЙЩИК: ООО «ПЕТРОВСКИЙ АЛЬЯНС», С ПРОЕКТНОЙ ДЕКЛАРАЦИЕЙ И РАЗРЕШЕНИЕМ НА СТРОИТЕЛЬСТВО МОЖНО ОЗНАКОМИТЬСЯ НА САЙТЕ ПРОЕКТ ROYALPARK-SPB.RU
АДРЕС ОБЪЕКТА: САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ПЕТРОВСКИЙ ПРОСПЕКТ, УЧАСТОК 1,2



КОРТРОС®

Девелопер проекта

* ЛЮКС ** ГОСТИНИЧНЫЙ

20 → «Подводя итоги работы в декабре, мы отметили, что в 2017 году клиентский спрос в отрасли восстановился и, более того, превысил показатели предкризисного 2014 года. Один из наиболее активных сегментов — предприятия малого и среднего предпринимательства, представители которого на сегодня являются нашими основными клиентами», — рассуждает господин Волков.

Наиболее активно развивались те сегменты лизингового рынка, которые в течение года получали господдержку, то есть автотранспорт и специализированная техника. «Также в 2017 году мы наблюдали рост спроса на оборудование, в частности, на машиностроительное и металлургическое. По итогам девяти месяцев 2017 года объемы продаж „Балтийского лизинга“ в этом сегменте выросли на 32% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года», — говорит господин Волков.

Анастасия Проскуракова, координатор отдела продаж ООО «Тракторцентр», добавляет: «В 2017 году в СЗФО заметный рост показал рынок лизинга сельскохозяйственной спецтехники. С одной стороны, повышение спроса на нее связано с развитием отечественных аграрных предприятий, которое обусловлено запретом на ввоз в нашу страну санкционных продуктов. Появляются новые и расширяются существующие фермерские хозяйства, они получают дополнительные финансовые возможности для формирования и увеличения парка спецтехники благодаря государственным программам субсидирования сельхозтехники, в частности госпрограмме 1432. С другой стороны, остается актуальной высокая востребованность импортной техники, не имеющей аналогов на нашем рынке. В 2017 году в нашей компании через лизинговые программы было реализовано практически 90% всех сделок по продаже сельхозтехники, в первую очередь тракторов с мощностью двигателя 200 л. с., кормоуборочных комбайнов, кормозаготовительной прицепной техники. При этом значительно выросла доля запросов на лизинг подержанной техники».

Дмитрий Виноградов, генеральный директор ООО «Лентранслизинг», подтверждает слова о восстановлении рынка: «В 2017 году ООО „Лентранслизинг“ наблюдает полное восстановление спроса до уровня 2014 года в таких секторах, как лизинг легкового транспорта и лизинг оборудования. Немного отстают сектора лизинга спецтехники и коммерческого транспорта».

При этом, отмечает господин Виноградов, сложнее всего дело обстоит с лизингом вагонов, что обусловлено экономическим кризисом и снижением железнодорожных перевозок в 2015–2016 годах с сохранением лизинговой нагрузки. Влияют на спрос и структурные изменения в железнодорожной отрасли. Не спешат финансировать сделки по вагонной технике и банки — из-за накопленного негативного опыта в 2015–2016 годах.

Причина активного восстановления рынка лизинга оборудования, на взгляд специалистов ООО «Лентранслизинг», — это спрос, отложенный с 2015–2016 годов, ведь колебания курса национальной валюты, санкции и общая неопределенность удерживали собственников от приобретения основных фондов, сопряженного с принятием значительной финансовой нагрузки на длительный период (речь идет о внешнем финансировании). Необходи-



ПРИЧИНА АКТИВНОГО ВОССТАНОВЛЕНИЯ РЫНКА ЛИЗИНГА ОБОРУДОВАНИЯ — ЭТО СПРОС, ОТЛОЖЕННЫЙ С 2015-2016 ГОДОВ

мость обновления значительно устаревших основных фондов привела к возобновлению спроса в 2017 году.

В 2018 году рынок ждет рост спроса на медицинское оборудование в связи с изменениями в налоговом законодательстве, которые были приняты в конце 2017 года. С 1 октября лизинговые платежи клиентов, приобретающих медицинское оборудование, не облагаются НДС. Эта мера сделала лизинг оборудования для медицинских учреждений существенно дешевле.

ГОССУБСИДИИ ПОМОГЛИ Значимое влияние на развитие лизинга, безусловно, оказали программы субсидирования от Минпромторга России. Как рассказал господин Волков, в 2017 году по программе льготного лизинга автотранспорта «Балтийский лизинг» приобрел для клиентов более 3,6 тыс. автомобилей общей стоимостью более 7,7 млрд рублей, а по программе субсидирования строительно-дорожной и коммунальной техники — более 150 единиц имущества на сумму более 632 млн рублей. В 2018 году участники лизинговых схем также смогут воспользоваться мерами господдержки. Ожидается, что условия программ не претерпят существенных изменений.

Однако со стороны самих лизинговых компаний к программе господдержки есть претензии. «К сожалению, входной барьер для участия в программе субсидирования приобретения колесного транспорта чрезмерно высок: 100 сделок по лизингу автомобилей в год либо размер уставного капитала компании от 500 млн рублей. Такая ситуация приводит к тому, что региональные и несетевые лизинговые компании оказываются в худших условиях, нежели крупные лизинговые компании федерального значения. ООО „Лентранслизинг“ в 2015 году направляло в Минпромторг письмо, в котором указывало на несправедливость сложившейся ситуации. В декабре 2017 года подобное письмо в Минпромторг направила уже Объединенная лизинговая ассоциация, в связи с чем мы ожидаем, что эта проблема не останется без внимания и все участники рынка окажутся в равных условиях. Вообще, что касается неравных условий для участников рынка, стоит обратить внимание на то, что кэптивные лизинговые компании (компа-

нии при производителе) имеют высокие скидки при приобретении продукции этих производителей, что ставит их в более выгодное положение, нежели их конкурентов. Не предмет ли это как минимум для пристального внимания ФАС?» — рассуждает господин Виноградов.

ТЕНДЕНЦИИ Среди основных тенденций рынка можно назвать стремление к цифровизации большинства рабочих процессов. Многие лизинговые организации начали разработку и внедрение онлайн-сервисов, которые сделают процесс взаимодействия с компаниями проще как для клиентов, так и для партнеров.

«Мы эту работу активно ведем, кроме того, параллельно с созданием новых сервисов мы модернизировали и наш сайт, который был обновлен с учетом потребностей клиентов. Теперь это не просто информационная страница, это интерактивный ресурс, предлагающий работу с удобными каталогами автомобилей, техники и оборудования, с отдельными лентами спецпредложений, где пользователь может оперативно узнавать о новых акциях и скидках», — рассказал господин Волков.

Также ведущие лизинговые компании стремятся предлагать клиентам принципиально новые для российского рынка продукты. Причем это не просто расширение ассортимента или сети поставщиков, речь идет, по сути, о новых формах услуги. Это, например, оперативный лизинг, с которым российские клиенты только начинают знакомиться. Его суть в том, что лизинговая компания берет на себя все сервисное обеспечение предмета лизинга, освобождая клиента от лишних хлопот, связанных с техническим обслуживанием, текущим ремонтом, а также с дальнейшей продажей машины.

Спрос на этот вид лизинга на российском рынке только начинает формироваться, но компаниям-лидерам важно начать с ним работу именно сейчас, чтобы обеспечить себе конкурентные преимущества в дальнейшем.

«В 2018 году лизинговому рынку необходимо будет закрепить достигнутые результаты, продолжая системный рост. Безусловно, сохранится тенденция к цифровизации и развитию онлайн-сервисов. Наша компания продолжит планомерный

процесс повышения собственной эффективности за счет оптимизации процессов и внедрения новых технологий. Также мы продолжим анализировать перспективные ниши и разрабатывать соответствующие им продукты для наших клиентов», — говорит господин Волков.

В 2018 году руководство ООО «Лентранслизинг» прогнозирует уверенный рост рынка по направлениям лизинга легкового транспорта, оборудования и специальной техники за счет, в том числе, поддержки со стороны Минпромторга (10–15% по отношению к 2017 году). «Возможно, начнется и работа по лизингу подвижного состава: перевозчикам требуется замена изношенного парка вагонов. Рынок коммерческого транспорта и спецтехники начнет активное развитие с завершением крупных проектов в Крыму и проведения чемпионата мира по футболу: в настоящее время эти проекты стягивают на себя львиную долю бюджетных средств, что вызывает дефицит финансирования инфраструктурных проектов в регионах», — добавляет господин Виноградов.

Анна Филатова, генеральный директор ООО «ГКР-Лизинг» (входит в ГК «Развитие»), говорит: «В 2018 году ожидается рост объема нового бизнеса на уровне 20–30%, поддержку рынку будут оказывать дальнейшее восстановление экономики и госпрограммы субсидирования лизинга. Лизинговые компании будут активно предоставлять лизинговые услуги компаниям МСП, повышать эффективность и совершенствовать бизнес-процессы на фоне вступления регулятивных требований в рамках реформы лизинговой отрасли».

Впрочем, следует отметить, что пока далеко не все компании видят выгоду в приобретении транспорта и оборудования по лизинговым схемам. Генеральный менеджер по транспорту холдинга Asstra Олег Гребенько заявил: «Наша компания реализовала только одну сделку по лизингу. Она произошла в начале 2017 года в связи со срочной необходимостью приобретения транспортных средств. Проанализировав предложения по лизингу и кредитованию, мы пришли к заключению, что приобретать технику выгоднее на кредитные деньги, и дальнейшие приобретения осуществляли за счет кредитования». ■

«КАЖДЫЙ ДЕНЬ МЫ ДОЛЖНЫ ИСКАТЬ НЕСТАНДАРТНЫЕ РЕШЕНИЯ»

В ЭТОМ ГОДУ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ЗАВЕРШИТСЯ СТРОИТЕЛЬСТВО «ЛАХТА-ЦЕНТРА». ПРОЕКТ, КОТОРЫЙ НАЗЫВАЛИ НЕВОЗМОЖНЫМ, ПОСТЕПЕННО ОБРЕТАЕТ ОКОНЧАТЕЛЬНЫЙ ОБЛИК. ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ЛАХТА-ЦЕНТРА» АЛЕКСАНДР БОБКОВ В БЕСЕДЕ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ ВG АГАТОЙ МАРИНИНОЙ ПОДВОДИТ ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ИТОГИ ПРОДЕЛАННОЙ РАБОТЫ И РАЗМЫШЛЯЕТ О БУДУЩЕМ КОМПЛЕКСА ПОСЛЕ ЕГО ОТКРЫТИЯ.



ВГ ЕФИМ ПАРЕНКО

BUSINESS GUIDE: На строительной площадке сделано все, что должно было произойти к этому моменту? За период реализации проекта менялась экономическая ситуация, возникали политические риски, появлялись опасения по поводу реализации конкретных проектных решений.

АЛЕКСАНДР БОБКОВ: Пик строительства комплекса пришелся на лето прошлого года. Это касается и темпов, и объемов. Несмотря на все негативные внешние факторы, нам удалось удержаться в графике, и сейчас ход реализации проекта ему соответствует. Иными словами, все задачи, которые перед нами стояли, к настоящему моменту мы решили. За 2017 год возведено 50 этажей башни, закончены работы по возведению конструкций многофункционального здания и готовы основные металлоконструкции арки главного входа. Внешний облик комплекса близится к завершению.

BG: И виден архитектурный замысел. Вы довольны результатом?

А. Б.: На старте проекта идея строительства совершенно нестандартного здания с уникальной геометрией воспринималась многими специалистами скорее проектом, а не проектом. Участники международного конкурса на проектирование утверждали, что выбранная концепция, безусловно, достойная и красивая, но критически сложна в реализации. Задача на старте казалась невыполнимой и с точки зрения строительных процессов: закрученная форма, отрицательные углы наклона, гигантские безопорные пролетные арки, сотни тысяч квадратных метров сложнейших фасадных конструкций... И все это на ветру и на высоте птичьего полета. Сейчас мы уже наблюдаем захватывающее воплощение архитектурного замысла. При этом, хотя мы и близки к завершению, это пока все еще контуры, набросок. Говорить об окончательных результатах можно будет чуть позже. В этом году нам предстоит закончить монтаж элементов фасада, демонтировать вертикальное крановое оборудование, завершить монтаж и пусконаладку инженерных сетей, провести благоустройство и ввести объект в эксплуатацию.

BG: Самое сложное позади?

А. Б.: В нашем случае никогда нельзя ответить на этот вопрос однозначно. Основной объем работ реализован, но впереди очень сложный элемент — окончание башни. На экстремальных высотах (высота башни составляет 462 метра.— **BG**) самые простые

задачи становятся трудновыполнимыми. Металлические элементы изготавливаются в четырех странах, а чтобы увенчать комплекс шпилем, один из кранов должен зайти на высоту в 500 метров. Невероятно сильно влияет погода. Подъемные крановые механизмы оснащены системой защиты. Они не могут функционировать при скорости ветра свыше пятнадцати метров в секунду. К слову, такой ветер на высоте более 300 метров у нас практически каждый день. 180 дней в прошлом году были отмечены штормовыми предупреждениями. Не скрою, иногда с первого взгляда простая задача на деле оказывалась сложноразрешимой. Фактически каждый день мы должны искать нестандартные решения. Только так нам удается, не отступая от первоначального архитектурного замысла, быть уверенными в том, что проект будет реализован в срок.

BG: Подрядчики часто отказывались от участия в поиске нестандартных решений?

А. Б.: Архитектура здания настолько сложна, что некоторые опытные и профессиональные производители, в частности фасадных конструкций, отказывались от участия в проекте после детального погружения в проект. Они не были готовы к требуемым срокам и качеству. Приходилось начинать поиск сначала. Наша конструкция не имеет стандартных элементов, все они индивидуальны. Производители же предпочитают тиражированные изделия. В нашем случае нельзя произвести даже мини-серию, отработать технологию и зарабатывать повторением производства конструктивного элемента. Все три с половиной года активного возведения комплекса мы фактически проверяем принцип индивидуального подхода к каждому элементу, который был заложен в идеологию проекта. И к нынешней стадии стало ясно, что не боги горшки обжигают. Если к сложным задачам подходить с должным уровнем подготовки и максимально системно, то возможно воплотить в жизнь самую невероятную идею.

BG: Проект будет готов к октябрю 2018 года?

А. Б.: В октябре комплекс должен быть сдан в эксплуатацию. С ноября начнутся отделочные работы у будущих обитателей комплекса. А еще примерно через год ожидается начало повседневной, насыщенной и очень разнообразной жизни нашего мега-комплекса.

BG: Открытие общественных зон запланировано параллельно с деловым центром?

А. Б.: Да, именно так, мы рассчитываем, что общественные зоны станут доступны для петербуржцев и гостей города в 2019 году. С точки зрения наполнения общественными функциями проект не изменился. Наиболее посещаемой, по нашим прогнозам, будет смотровая площадка на высоте 360 метров. Сама возможность увидеть наш прекрасный город с небывалой высоты будет привлекать сотни тысяч посетителей. Вторая, не менее привлекательная общественная зона — планетарий, оснащенный самым современным оборудованием и позволяющий увидеть миллионы звезд. Концертный зал-трансформер, по замыслу, будет наполнен самыми разнообразными мероприятиями круглый год. Кроме того, в проекте предусмотрены открытый амфитеатр, обращенный к воде, и две набережные.

В проекте «Лакhta-центр» предусмотрен и детский научный центр, который, по задумке, должен стать чем-то совершенно небывалым. Надеемся, что в скором времени замысел удастся воплотить, и он станет отдельной, необычной точкой притяжения. Где, как не в уникальном комплексе рядом с глобальной, передовой с точки зрения технологий и инноваций, корпорации прививать подрастающему поколению интерес к знаниям и научным достижениям?

BG: Как будет осуществляться управление комплексом?

А. Б.: Сейчас мы находимся на стадии выбора модели управления и формирования профессиональной команды. Стараемся не изобретать велосипед, а изучить и адаптировать к нашему проекту самый передовой и эффективный мировой опыт. Эксплуатация такого комплекса — отдельный вызов, которым мы занимаемся еще со стадии возведения конструкций. Невозможно закончить и одновременно передать такой гигантский объект, это поэтапный процесс плавного перехода от стадии строительства к стадии эксплуатации, таким образом это и реализуется.

BG: То есть в управлении комплексом будут участвовать специалисты, которые его строили?

А. Б.: Процесс формирования команды для будущей эксплуатации идет эволюционным способом. Часть специалистов, работающих над созданием объекта, наиболее осведомленных и опытных, несомненно, будет привлечена на последующих этапах. Формирование команды как для строительства, так и для будущей

эксплуатации уникального проекта — это отдельная сложная задача, и в нашем случае, в определенной степени, тоже эксперимент. Обычно все ориентируются на прошлый успешный опыт. Но в нашем случае такой подход был невозможен. Аналогичного опыта в нашем городе нет, даже в стране он только приобретается. И какое-то время нам приходится находиться в зоне риска принятия неправильных решений, в основном делая ставки на перспективных специалистов, желающих развиваться и получать этот уникальный опыт. Теперь же мы можем констатировать, что в подавляющем большинстве случаев мы не ошиблись. Как подтверждение — часть нашей команды уже получает предложения включаться в другие мегапроекты, в том числе и за пределами России.

BG: Весь период строительства сопровождается прогнозами о перспективном развитии соседних территорий, стимулом для которого станет ввод комплекса. Вы уже отметили свое положительное влияние на эту часть города?

А. Б.: Конечно, как будущие жители мы заинтересованы в том, чтобы вокруг нас продолжалось развитие и цел «городсад». Но стоит напомнить, что когда рассматривались локации для реализации проекта, то Приморский район был выбран неслучайно. Активное развитие этой части города было запланировано до нас. Все инициативы, которые были уже заявлены к старту проекта, по большому счету сейчас реализовались или находятся в процессе реализации.

Что касается будущего территорий, то в силу градостроительных ограничений развитие здесь может быть только спокойным. Правила землепользования и застройки достаточно жестко регламентируют дальнейшее строительство. Кроме того, севернее комплекса расположен Юнтоловский заказник, хозяйственная деятельность в котором практически исключена. В связи с этим мы ожидаем успешного окончания заявленных ранее соседних проектов и в большей части развития транспортной инфраструктуры, чем жилищной или коммерческой застройки в непосредственной близости от «Лакhta-центра». Будем активными наблюдателями за разумным развитием прилегающих территорий, агитируя как город, так и частных инвесторов проявлять больше инициатив по реализации новых интересных проектов. ■

СПЕЦИАЛИСТЫ ПОВЫШАЮТ УРОВЕНЬ

БУДУЩАЯ ШТАБ-КВАРТИРА «ГАЗПРОМА» В ПЕТЕРБУРГЕ — НЕБОСКРЕБ «ЛАХТА-ЦЕНТР» — К МОМЕНТУ ОКОНЧАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА В 2018 ГОДУ ВОЙДЕТ В ТОП-20 САМЫХ ВЫСОКИХ ЗДАНИЙ МИРА. 86-ЭТАЖНЫЙ КОМПЛЕКС ПЛОЩАДЬЮ ОКОЛО 400 ТЫС. КВ. М БУДЕТ НАПОЛНЕН НЕ ТОЛЬКО ПРОФИЛЬНЫМИ РАБОТНИКАМИ ГАЗОВОГО ГИГАНТА, ЕГО «ДОЧЕК» И СОТРУДНИКАМИ НЕОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ЦЕНТРА, НО И СПЕЦИАЛИСТАМИ, В ОБЯЗАННОСТИ КОТОРЫХ БУДЕТ ВХОДИТЬ ОБСЛУЖИВАНИЕ ВО МНОГОМ УНИКАЛЬНОГО ДЛЯ РОССИИ ОБЪЕКТА И СОЗДАНИЕ КОМФОРТНОЙ СРЕДЫ ДЛЯ ВСЕХ, КТО В НЕМ РАБОТАЕТ. ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ



ЕЖЕСУТОЧНО НА СТРОЙКЕ «ЛАХТА-ЦЕНТРА», СООРУЖЕНИЕ КОТОРОГО НАЧАЛОСЬ В ОКТЯБРЕ 2012 ГОДА, РАБОТАЕТ ОКОЛО 12 ТЫС. ЧЕЛОВЕК ИЗ 18 СТРАН МИРА

Ежесуточно на стройке «Лахта-центра», сооружение которого началось в октябре 2012 года, работает около 12 тыс. человек из 18 стран мира. В их числе — Южная Корея, Турция, Германия, Великобритания и Италия, но ядро команды составляют российские специалисты, получившие опыт работы на высотных, сложных и уникальных объектах. Узких специалистов высокой квалификации на сооружении многофункционального комплекса в общей сложности около 10%, отмечают в пресс-службе АО «МФК Лахта Центр» (реализует проект строительства объекта).

«Это специалисты по вертикальному транспорту, фасадам, металлоконструкциям, инженерным системам, проектировщики, логисты, специализированные службы охраны труда, строительного контроля и многие другие. Даже представители привычных специальностей в строительстве уникального объекта должны обладать специальными знаниями и опытом. Так, например, все крановщики проходили специальное обучение и стажировку», — говорят в компании.

Многие из тех, кто занимается возведением МФК, работали на строительстве других высотных объектов, в частности в «Москве-Сити». «Даже монтаж временных строительных лесов и лестниц выполняется специализированными компаниями с релевантным опытом. Главное, что проект такого масштаба, сложности и высокой технологичности дает возможность получения того опыта, который до сих пор не был востребован в нашей стране», — отмечают в компании «МФК Лахта Центр».

Генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью» Николай Антонов подчеркивает, что любой первый в своем роде проект уникален и, само собой, «Лахта-центр» попадает в их число, будучи претендентом на звание самого высокого здания в Европе. «С учетом особенностей грунтов в Петербурге стройка с самого первого момента требовала беспрецедентных решений хотя бы для того, чтобы эта машина на берегу залива стояла долго и уверенно. К строительству привле-

чены такие международные компании, как Renaissance Construction, Samsung C&T, имеющая опыт работ над некоторыми из высочайших мировых небоскребов Taipei 101 и Petronas Towers, а также «Горпроект», который успешно работал над башнями «Федерация» и «Евразия» в МФК «Москва-Сити», — рассказал он.

Отдельно он выделяет инженерные системы комплекса — в нем заложены энергоэффективные системы, подобных которым ранее не было не только в Петербурге, но и в России. Такие системы требуют новейших решений в электрооборудовании, рекуперации энергии, сборе дождевой воды и подаче тепла в целях повышения экологичности и эффективности деятельности. Кроме того, подобные объекты обычно также оснащаются полноценными системами жизнеобеспечения, которые способны не только резервировать электроэнергию, но и поддерживать вентиляцию, приток и очистку воздуха и работоспособность иных систем на протяжении определенного периода времени при выходе из строя или прекращении подачи электроэнергии извне.

РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА С учетом неофисных помещений (ресторана, научно-образовательного центра и других) и общей площади МФК эксперты оценивают общее количество персонала, который будет работать на объекте, примерно в 20 тыс. человек.

При этом специалисты затрудняются сегментировать будущих сотрудников — юристов, представителей руководящего состава, менеджеров среднего звена, кадровых специалистов, специалистов по безопасности, IT-специалистов и других — еще не введенного в эксплуатацию комплекса без въехавших в него арендаторов.

«Конечно, могут существовать определенные планы и запросы на привлечение конкретных арендаторов, но сейчас говорить еще рано. Можно сказать точно, что потребуются большое количество специалистов по безопасности, IT-специалистов, а самое главное — технического персонала, который неустанно будет следить

за функционированием всех систем этого огромного организма», — указывает Николай Антонов.

Говоря о сугубо уникальных специальностях, которые могут появиться уже в работающем «Лахта-центре», он отмечает, что их наименование и количество будут определяться работодателем. Например, сейчас уже есть работодатели, которые привлекают психологов для работы со своим персоналом, дабы поддерживать психологическое здоровье коллектива.

«Само собой разумеется, что объект в принципе будет прирастать огромным массивом дополнительных и сопутствующих услуг (с соответствующим количеством специалистов. — **BG**). Все-таки размеры, местоположение и проходимость будут это позволять. Там образуется полноценный деловой и досуговый центр, где можно будет найти и офисы, и магазины, и общественное питание, и салоны красоты, и отели, и фитнес. Короче говоря, все, чтобы можно было практически жить на работе», — подчеркивает эксперт.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СТРОЙКИ Перспектива сооружения в Петербурге альтернативных «Лахта-центру» небоскребов, а значит, и привлечение узких специалистов к стройке и управлению есть, но предпосылки для этого отсутствуют, говорят эксперты. В первую очередь это колоссальные затраты и необходимость привлечение огромных инвестиций, которые может себе позволить или инвестор типа «Газпрома» и подобные ему компании, или государственная структура, которая будет реализовывать соответствующий государственный проект. Рыночные девелоперы вряд ли рискнут пойти на такой шаг в ближайшее время: рынок офисной недвижимости в настоящее время и так переживает не лучшие времена, и пока нет причин ожидать каких-то изменений в ближайшей перспективе. На комплекс подобного масштаба просто не найдется нужного количества арендаторов и клиентов, потому что такие проекты все равно должны строиться «под заказчика» и его штат. При этом горизонт окупаемости подобных

проектов настолько далек, что коммерческим девелоперам очень трудно планировать столь длительные сроки в текущих экономических реалиях.

Господин Антонов указывает на еще одно обстоятельство, которое нужно учитывать при планировании строительства небоскребов в Петербурге: Градостроительный кодекс и нормы высотности. «Город нашел себе врагов — высоты. Именно они, как оказалось, больше всего ухудшают городскую среду, хотя почему-то европейские города, например Франкфурт, умудряются сочетать в себе исторический центр города и окраины, состоящие из стеклянных небоскребов. Город не портят ни отсутствие перепадов, ни ветшающие исторические здания, ни разбитый и запустелый «серый» пояс из старых промышленных зон, ни забавные замечания властей города по поводу надземных пешеходных переходов в спальных районах, которые каким-то образом портят «внешний вид улиц», которые состоят из панельных зданий постройки 1970-х годов — как проспект Славы, например», — иронизирует он.

Эксперт подчеркивает, что европейские и американские города демонстрируют, что стеклянные небоскребы могут быть красивыми, и даже комплекс «Москва-Сити» представил много интересных современных архитектурных решений. «А теперь еще одно доказательство у нас будет прямо перед глазами. Казалось бы, если не лепить небоскребы в центре, а ставить на окраине — чем они плохи или мешают? Напротив, они могут создать отдельный красивый вид, который будет прекрасно контрастировать с историческим центром — город который развивается, но чтит историю», — уверен господин Антонов.

Генеральный директор подчеркивает, что «нельзя просто так взять и законсервировать город»: это живой организм, и он так или иначе должен развиваться, переплетая старое с новым. Пока же, говорит он, вместо повышения комфортности городской среды в Петербурге борются за то, чтобы линия горизонта выглядела так же, как 200 лет назад. ■

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИМПУЛЬС

МЕГАПРОЕКТЫ ПОЗВОЛЯЮТ ПРИВНЕСТИ В ДОСТАТОЧНО КОНСЕРВАТИВНУЮ СТРОИТЕЛЬНУЮ ОТРАСЛЬ НОВШЕСТВА, КОТОРЫЕ СО ВРЕМЕНЕМ НАХОДЯТ ПРИМЕНЕНИЕ В МАССОВОЙ ЗАСТРОЙКЕ, ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ. В ПРЕДДВЕРИИ ВВОДА «ЛАХТА-ЦЕНТРА» КОРРЕСПОНДЕНТ ВG АГАТА МАРИНИНА РАССМОТРЕЛА ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРИ ВОЗВЕДЕНИИ КОМПЛЕКСА ТЕХНОЛОГИИ, КОТОРЫЕ СМОГУТ ВЗЯТЬ НА ВООРУЖЕНИЕ СТРОИТЕЛИ.

Применять при возведении комплексов, подобных «Лахта-центру», стандартные технологии и методы строительства попросту невозможно. Параметры свай, фундамента, остекления неизбежно приводят к поиску нетривиальных решений. К примеру, в основании доминанты «Лахта-центра» 264 сваи глубиной 82 м. Каждая из них сама по себе — самостоятельное инженерное сооружение. Нижняя плита коробчатого фундамента под башней — единая монолитная конструкция толщиной 3,6 м, по площади сравнимая с футбольным полем.

Сооснователь бюро Valode & Pistre Жан Пистр говорит, что на стадии конкурса было много вопросов о реализуемости сложных изогнутых форм, которые накладываются одна на другую. Сейчас этих вопросов уже нет. «Я хотел бы отметить качество реализации с точки зрения технологий, деталей, геометрии — и все это с очень правильными эстетическими ценностями. Чувствуется, что проект должен быть успешным», — считает архитектор.

ДВА В ОДНОМ При возведении комплекса используется композитный материал — сталежелезобетон. Благодаря этому в несколько раз повысилась устойчивость здания, увеличилась несущая способность конструкций и на 20% сократились сроки возведения.

До принятия решения о его применении при строительстве «Лахта-центра» в России не существовало нормы, регламентирующей применение конструкций из сталежелезобетона в гражданском строительстве. Использовался либо железобетон, либо сталь. «По сути, разработка и согласование при строительстве «Лахта-центра» новых норм открыло возможности для применения сталежелезобетона теперь и в типовом гражданско-промышленном строительстве», — рассказывает исполнительный директор АО «МФК Лахта-Центр» Александр Бобков.

«Использование композитных колонн и перекрытий — гордость проекта. Это соединение металлического сердечника и бетонного обрамления конструкций. Металл и бетон составляют соотношение 60 к 40 и дополняют преимущества друг друга. Металлические балки легче по весу, дешевле по стоимости, проще и быстрее возводятся при монтаже. Им не нужно время для застывания, как у целиком железобетонных конструкций. А внешнее окружение из высокопрочного бетона создает устойчивость, противодействие пожарной нагрузке. Такие конструкции в пять раз прочнее и возводятся на 20% быстрее, чем традиционные железобетонные», — рассказывает ведущий аналитик ГК TeleTrade Марк Гойхман.

Металлоконструкции для «Лахта-центра» выпускаются на двух итальянских



ПРИ ВОЗВЕДЕНИИ КОМПЛЕКСА ИСПОЛЬЗУЕТСЯ КОМПЗИТНЫЙ МАТЕРИАЛ — СТАЛЕЖЕЛЕЗОБЕТОН. БЛАГОДАРИ ЭТОМУ В НЕСКОЛЬКО РАЗ ПОВЫСИЛАСЬ УСТОЙЧИВОСТЬ ЗДАНИЯ, УВЕЛИЧИЛАСЬ НЕСУЩАЯ СПОСОБНОСТЬ КОНСТРУКЦИЙ И НА 20% СОКРАТИЛИСЬ СРОКИ ВОЗВЕДЕНИЯ

предприятиях и десяти российских (заводы из Череповца, Нижнего Тагила, Кургана, Златоуста, Белгорода). «Преимущества композитных конструкций и иных применяемых в «Лахта-центре» новшеств впоследствии позволят тиражировать их в более широких масштабах и в производстве строительных материалов, и в строительстве. В «Лахта-центре» ноу-хау отработаются, и пока нет примеров их аналогичного применения в России. Но они задают импульс совершенствованию в отрасли», — уверен господин Гойхман.

В ИНТЕРЕСАХ БУДУЩЕГО Эффективность дальнейшей эксплуатации комплекса — вопрос более чем насущный. Ежедневно в комплексе будет находиться до 10 тыс. человек. Обеспечить безопасность и комфортное пребывание призваны современные технологии и инженерные решения.

Доминанта «Лахта-центра» будет иметь 38 скоростных лифтов, лифты будут двухуровневые пассажирские высокоскоростные и административного назначения. Планируется, что время ожидания даже в час пик не превысит 25 секунд. Микроклимат в помещениях будет регулироваться автоматически. Это касается подачи тепла, холода, уровня CO₂. Для снижения шума от работы инженерного

оборудования в комплексе предусмотрено специальное оборудование, которое разместят в отдельных помещениях со звукоизолированными ограждающими конструкциями. Одно из ноу-хау — «плавающие полы». Они монтируются на звукопоглощающем материале, у которого нет жестких связей с плитой перекрытия, стенами, коммуникациями и другими конструкциями здания.

По предварительным расчетам, в год резиденты комплекса будут производить более 3 тыс. тонн мусора. Справиться с таким объемом позволят раздельный сбор и вакуумная транспортировка. Таким образом, число машин для вывоза отходов сократится в 20 раз. Для обслуживания стеклянных фасадов, площадь которых превышает 130 тыс. кв. м, создана специальная система, которая будет справляться с задачей, несмотря на сложную форму зданий.

«Учитывая, какими темпами и объемами ведется строительство, к примеру, в Китае или Сингапуре, трудно ожидать, что мы тут „откроем Америку“. Тем не менее, если на отдельных этапах возведения комплекса будут использованы действительно удачные решения, вполне стоит ожидать их внедрения в будущем и в массовом строительстве», — добавляет аналитик ГК «Финам» Алексей Коренев.

ВСЕ НЕ ЗРЯ Эксперты уверены, что те или иные решения найдут свое применение в других проектах и позитивно скажутся на отрасли. ««Лахта-центр» как уникальный градостроительный и архитектурный проект воплощает в себе огромное число технических идей и технологий, применяемых впервые в России. Они относятся к конструкционным решениям, инженерным, экологическим системам», — говорит Марк Гойхман.

Генеральный директор EST Group Евгений Тесля отмечает энергоэффективные технологии, которые применяются. Соответствие проектных решений «Лахта-центра» экологическим стандартам будет подтверждено международным сертификатом LEED Gold. «Благодаря примененным решениям только на системе холодоснабжения удастся сэкономить \$150 тыс. в год. Но подтвержденный статус LEED Gold не только дает проекту дополнительные баллы и признанную международную оценку, но и будет способствовать повышению популярности экологической сертификации в коммерческой недвижимости в целом. Кроме того, девелоперы других офисных объектов получат дополнительную возможность оценить плюсы от внедрения энергоэффективных технологий. Конечно, речь не идет о внедрении проектных решений в сопоставимых масштабах, но дополнительный стимул к распространению сам подход точно получит», — считает господин Тесля.

Александр Бобков из решений, имеющих перспективу для внедрения, отмечает систему предотвращения обледенения. «Для северных стран обледенение фасада на высоте — серьезная проблема. Наш способ борьбы с обледенением открывает для городов в наших широтах, в том числе для скандинавов и канадцев, новые возможности для высотного строительства», — уверен Александр Бобков.

По словам Алексея Коренева, примеров, когда специальные технологии, разработанные для отдельных, зачастую — узкоспециализированных проектов, находили впоследствии широкое применение, великое множество. «Недаром американцы утверждают, что вся программа полетов на Луну полностью окупилась за счет массового внедрения технологий, разработанных под эту программу. Впрочем, и наши специалисты утверждают, что проектирование системы «Энергия-Буран» (космическая программа советской многоразовой транспортной космической системы. — **BG**) дало столько новых технологических решений, что можно смело говорить о том, что работа десятков тысяч специалистов не пропала даром. Так что на этот счет не стоит волноваться — если будут использованы какие-то действительно полезные решения, они получат „дорогу в жизнь“ и в последующих проектах», — заключает он. ■

ГУБЕРНАТОР НАЗНАЧИЛ ПРОВЕРЕННОГО КУРАТОРА

В ПРОШЛОМ ГОДУ В ПЕТЕРБУРГЕ СМЕНИЛСЯ КУРАТОР ВНУТРЕННЕЙ ПОЛИТИКИ: ВИЦЕ-ГУБЕРНАТОРОМ СТАЛ КОНСТАНТИН СЕРОВ. О ТОМ, КАК ОН ГОТОВИТСЯ К ПРЕЗИДЕНТСКИМ ВЫБОРАМ И К ЖИЗНИ ПОСЛЕ НИХ, — В МАТЕРИАЛЕ КОРРЕСПОНДЕНТА ВГ МАРИИ КАРПЕНКО.

Вице-губернатором по внутренней политике Константин Серов стал в мае прошлого года — за десять месяцев до президентских выборов. До этого назначения он на протяжении четырех лет работал главой Невского района Петербурга. Именно от этого района годом раньше баллотировался в Госдуму (и прошел) бывший вице-губернатор Игорь Дивинский, который сам в прошлом курировал внутреннюю политику в регионе. Задача избрать в Госдуму Игоря Дивинского, видимо, была тестовой для Константина Серова, так что логика его назначения на пост внутриполитического вице-губернатора прозрачна: смог провести думскую кампанию на территории одного района — сможет провести и президентскую на территории всего города.

Константин Серов — давний соратник губернатора Георгия Полтавченко. Пост главы Невского района градоначальник пожаловал ему в 2013 году, спустя два года после проигранной спикеру ЗакСа Вячеславу Макарову битвы за региональное отделение «Единой России». Господин Серов, на тот момент депутат петербургского парламента, намерен был возглавить городское отделение партии и преподнести контроль над ним в качестве трофея только что назначенному губернатору Полтавченко. Однако отделение возглавил господин Макаров, создав тем самым на годы вперед альтернативный губернатору центр влияния на городскую политику.

Именно с Вячеславом Макаровым пришлось договариваться Смольному, чтобы назначить Константина Серова на его новую должность: все кандидатуры вице-губернаторов проходят через согласование Законодательным собранием. Своими полномочиями в отношении вице-губернаторов петербургский парламент не раз пользовался для публичной дискредитации предыдущего куратора внутренней политики Александра Говорунова: близкие к господину Макарову депутаты грозились объявить ему вотум недоверия. В том, что Вячеслав Макаров будет конфликтовать и с новым внутриполитическим вице-губернатором, не сомневался никто — особенно учитывая историю их отношений. Однако от публичных нападок господина Серова спасли приближающиеся выборы: скандалы во время предвыборной кампании чреватые санкциями со стороны федерального центра.

Подготовкой к президентским выборам Константин Серов начал заниматься сразу же, как получил должность. Незадолго до его официального назначения Смольный привлек к сотрудничеству двух петербургских политтехнологов — Александра Ершова (именно он консультировал кандидата в депутаты Госдумы Игоря Дивинского, баллотировавшегося от Невского района) и Александра Серавина (давно сотрудни-



РЕАЛЬНЫЙ ИЗБИРАТЕЛЬНЫЙ ШТАБ ПРЕЗИДЕНТА (НЕ ПУТАТЬ С «ПАРАДНЫМ» ШТАБОМ, КОТОРЫЙ ВОЗГЛАВИЛИ ДОВЕРЕННЫЕ ЛИЦА ВЛАДИМИРА ПУТИНА) ЕЩЕ ЗА ПОЛГОДА ДО ВЫБОРОВ НАЧАЛ РАБОТАТЬ НА БАЗЕ ПЕТЕРБУРГСКОЙ АДМИНИСТРАЦИИ ПОД РУКОВОДСТВОМ КОНСТАНТИНА СЕРОВА

чает с федеральной «Единой Россией»). Более того, специально под Константина Серова губернатор реформировал структуру всего внутриполитического блока администрации. Он упразднил комитет по взаимодействию с органами госвласти и местного самоуправления, который на протяжении последних лет возглавлял Игорь Князев. Этот орган, который ранее входил в структуру администрации губернатора и, соответственно, подчинялся главе губернаторской администрации Александру Говорунову, преобразовали в самостоятельный комитет территориального развития Петербурга. Возглавил его все тот же Игорь Князев, а курировать стал Константин Серов. Таким образом, у Александра Говорунова окончательно отняли все полномочия по контролю за внутренней политикой, оставив в его ведении лишь сферу безопасности.

ВЫСТРОИТЬ ЗАРАНЕЕ Новая структура внутриполитического блока позволила Константину Серову заранее выстроить систему управления президентской избирательной кампанией в городе: непосредственной функцией комитета территориального развития стала координация работы районных властей. Неудивительно, что реальный избирательный штаб президента (не путать с «парадным» штабом, который возглавили доверенные лица Владимира Путина) еще за полгода до выборов начал работать на базе петербургской администрации под ру-

ководством господина Серова. Именно этот штаб отдает распоряжения главам и сотрудникам районных администраций, которые заняты обеспечением явки на выборах: объезжают предприятия и бюджетные учреждения, общаются с жителями и напоминают о голосовании.

УПУСТИТЬ КОНТРОЛЬ Последние месяцы работы на посту вице-губернатора по внутренней политике Александр Говорунов упускал контроль над ситуацией и проигрывал Вячеславу Макарову битву за битвой. Он не смог воспрепятствовать назначению членом петербургской избирательной комиссии Дмитрия Краснянского, ангажированного Вячеславом Макаровым, не отстоял лояльного Смольному экс-председателя избиркома Алексея Пучнина — его увольнения также добился господин Макаров. Если бы Александр Говорунов оставался на посту, то новый состав петербургского избиркома, который формировался осенью прошлого года, получился бы полностью промакаровским. Но в работу вовремя включился Константин Серов: ему удалось добиться формирования комиссии наполовину из ориентированных на Смольный людей. Так что теперь каждое заседание петербургского избиркома — это демонстрация конфликта между законодательной и исполнительной ветвями власти города. По важным решениям, например, о персональном составе муниципальных избирательных комиссий, которым предстоит провести местные выборы в 2019 году, борьба между «макаровскими» и «серовскими» идет за каждый голос.

Выборы муниципальных депутатов — это самый важный политический процесс, который ожидает Петербург после президентской кампании. Если результат президентских выборов лишь косвенно отразится на петербургской политике, то исход муниципальной кампании определит, в чьих руках окажется инструмент муниципального фильтра — а значит, и влияние на кампанию по выборам губернатора. На данный момент шансы на это имеет господин Макаров: именно ему оказалось подконтрольно большинство муниципальных избиркомов. Это, кстати, не единственное упущение внутриполитического блока городского правительства: например, Смольный не смог провести своего человека на пост аудитора петербургской Контрольно-счетной палаты, отдав эту должность соратнику Вячеслава Макарова, потому что сотрудники городской администрации просто забыли подать заявку на вакансию. Пока кажется, что сосредоточенный на президентской кампании Константин Серов игнорирует текущие политические процессы, а «отстраивать» контроль над ними уже после выборов президента может оказаться уже поздно. ■



«МЫ ОТМЕЧАЕМ ОБЩИЙ РОСТ PRIVATE BANKING»

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ
РОСБАНКА, РУКОВОДИТЕЛЬ L'HERMITAGE
PRIVATE BANKING УЛАН ИЛИШКИН

В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВВ МИХАИЛУ
КУЗНЕЦОВУ РАССКАЗАЛ О ФАКТОРАХ РОСТА
ПРИБЫЛИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ
И О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО
РЫНКА PRIVATE BANKING.

BUSINESS GUIDE: Какие приоритетные задачи стоят перед Росбанком на текущем этапе?

УЛАН ИЛИШКИН: Наши приоритетные задачи основаны на главных тенденциях последнего времени, наблюдающихся в банковском секторе. Все большую значимость сегодня приобретает надежность кредитной организации. Существенный фактор — способность быстро адаптироваться к стремительно меняющемуся технологическому пейзажу. Качество персонала, отработанность и надежность процессов, интересное для клиента продуктивное предложение. Возрастающее значение качества, наличие удобных электронных каналов взаимодействия. Кто не развивает цифровые технологии — остается за бортом.

При всей значимости цифровизации и развития дистанционного обслуживания нельзя недооценивать необходимость бионики в бизнесе. Мы не отказываемся от идеи использования преимуществ традиционного банка с большой сетью отделений. Синергия личного общения и цифровых технологий — основной тренд сегодняшнего дня. К примеру, в конце прошлого года мы открыли в Нижнем Новгороде — одном из стратегически значимых центров развития бизнеса — офис нового формата, в том числе и новый офис для обслуживания состоятельных клиентов.

BG: Эксперты отмечают, что на рынке наблюдается долгосрочная тенденция к стагнации доходности банковского бизнеса на низком уровне. Согласны ли вы с этим?

У. И.: Мы со своей стороны отмечаем постепенное восстановление банковского сектора. С учетом «очистки» результатов по итогам 11 месяцев этого года от эффекта создания резервов по трем крупным санлируемым банкам прибыль банковского сектора превысила 1,4 трлн рублей и побила рекорды 2012–2013 годов, которые были лучшими за последнее время с точки зрения рентабельности банковского бизнеса. Прибыль банков росла на фоне снижения процентных ставок за счет увеличения чистого процентного дохода, а также за счет сокращения отчислений в резервы на возможные потери, что явилось результатом консервативного подхода банков к кредитованию.

BG: Одним из ваших приоритетов является private banking. Почему вы считаете, что этот сегмент будет расти?

У. И.: С учетом закрытости сегмента достаточно сложно произвести точную оценку динамики развития индустрии работы с состоятельными клиентами. Участники рынка ориентируются на оценки различных экспертов, которые отмечают средний прогнозируемый рост российского рынка private banking на 10–15% в год. Параллельно с ростом рынка мы видим тенденцию к перераспределению клиентов этого сегмента между банками, стремление состоятельных клиентов работать с крупными стабильными банками, предлагающими большое количество продуктов и обеспечивающих высокий уровень сервиса. В России осталось очень мало банков, которые могут сказать, что имеют полноценный private banking в западном понимании этого термина.

Сегодня клиентов интересуют гарантия сохранности средств и возможность банка предложить портфельный подход при обсуждении вопроса их размещения, качественное сопровождение портфеля, а не величина ставки. Особняком стоит тема развития регионального рынка private banking, не поделенного между игроками и имеющего огромный потенциал. Работа с состоятельными клиентами — дорогой вид обслуживания (в первую очередь — с точки зрения качества персонала и качества экспертизы), поэтому немногие банки способны сохранять региональное присутствие в данном сегменте. Росбанк, имея развитую филиальную сеть, не просто сохраняет, но и развивает его. В конце прошлого года мы презентовали своим клиентам новый бренд L'Hermitage Private Banking, основанный на обновленной стратегии развития этого направления бизнеса и основных международных и российских рыночных трендах. Другими словами, мы отмечаем общий рост рынка, концентрацию и вхождение в private banking клиентов, которые раньше не относили себя к этому сегменту.

BG: Вырастет ли число состоятельных клиентов банка по итогам 2017 года?

У. И.: Рост количества состоятельных клиентов Росбанка в 2017 году превысил 25%. Наша стратегическая задача на следующий год — увеличить темпы роста по объему бизнеса, которые были достигнуты за последние два года. Мы предполагаем дальнейшее расширение географии своего присутствия и создание выделенных VIP-локаций в наших ключевых регионах присутствия.

BG: Российский рынок private banking только формируется и не имеет единых стандартов. Его участники предлагают разный порог допуска, стоимость обслуживания и набор услуг. Не говорит ли это о его незрелости?

У. И.: Российский рынок VIP-обслуживания существует почти двадцать лет. Стандарты private banking — это не только критерии состоятельности клиента, но и набор приобретаемых им услуг, и уровень экспертизы банка, и способность предложить индивидуальное комплексное решение для клиента. Российский рынок private banking постепенно формируется в части продуктов и экспертизы, стандартов обслуживания.

Участники рынка не дают одинаковых суммовых порогов вхождения в сегмент, скорее это «вилки», которые позволяют клиенту идентифицировать себя в сфере банковского обслуживания и выбрать именно тот банк, сегментация которого совпадает с его собственным осознанием своего статуса. Не думаю, что это критерий «незрелости» рынка. В Европе, где индустрия private banking в ее современном понимании существует не первое десятилетие, есть разные модели и подходы к сегментации клиентов.

BG: Как вы оцениваете налоговую и валютную среду для развития private banking?

У. И.: Если мы говорим о клиентах — резидентах РФ, то мы рассматриваем текущую среду как одну из наиболее благоприятных, особенно в сравнении с рядом развитых рынков. Это позволяет клиентам иметь доступ к большому количеству инструментов как для краткосрочного размещения средств, так и для долгосрочного управления своим капиталом через российские банки. Более того, с учетом последних изменений законодательства мы наблюдаем тенденцию по переводу средств со счетов клиентов, открытых в зарубежных банках, на счета в России.

В то же время мы ожидаем усиление контроля со стороны Банка России и Росфинмониторинга над предложением российскими финансовыми институтами сложных продуктов частным клиентам, подтверждением источников капитала. Однако для нашего банка это не будет вызовом, так как мы уже работаем в соответствии с международными стандартами. Банк активно использует политику KYC (know your customer — «знай своего клиента»). Увеличение требований со сто-

роны Банка России и Росфинмониторинга идет в рамках общих международных, европейских рекомендаций.

BG: Основной целью для состоятельных клиентов по-прежнему остается сохранение средств, а не поиск повышенной доходности. Наблюдается ли при этом рост инвестиционных продуктов в структуре портфеля? Какие инвестиционные инструменты наиболее востребованы у клиентов private banking?

У. И.: Естественной реакцией российских состоятельных клиентов с учетом снижения ставок по депозитам стало увеличение доли инвестиционных продуктов в портфеле. Если говорить о L'Hermitage — то буквально за последние пару лет доля инвестиционных продуктов в портфеле клиента значительно выросла за счет предложения нашим клиентам новых инструментов, в том числе основанных на экспертизе группы Societe Generale, которая считается одной из лучших в Европе. Но если клиенты и рассматривают инвестиционные решения как альтернативу депозитам, то менять свое отношение к возможности потери части средств они, как правило, не готовы. Именно поэтому инструменты с фиксированной доходностью, а также структурные решения с защитой капитала имеют наибольший спрос.

Мы предлагаем те варианты распределения средств, которые наиболее эффективно отражают риск-профиль клиента, мы ограждаем его от приобретения инструментов, не соответствующих его задачам и знаниям. Мы эффективно используем опыт и стандарты нашей международной группы по риск-профилированию клиентов категории private banking. Клиент должен понимать, что он покупает. Очень важно дать клиенту максимальную информацию по продукту, а главное — объяснить возможные риски.

Мы видим большую готовность клиентов рассматривать в качестве объектов инвестирования достаточно длинные инструменты в иностранных валютах. С другой стороны, с учетом существенного изменения налогового законодательства наших клиентов начали интересовать рублевые вложения не только в государственные облигации, но и в бумаги корпоративных эмитентов. Мы ожидаем существенный рост доли частных инвесторов, в том числе из категории private banking, в этом сегменте фондового рынка России. ■

САЛОНЫ ПОДАЛИ ПРИЗНАКИ ЖИЗНИ

МИНУВШИЙ ГОД ОЗНАМЕНОВАЛСЯ ВОССТАНОВЛЕНИЕМ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОГО СПРОСА НА АВТОМОБИЛЬНОМ РЫНКЕ РОССИИ И ПЕТЕРБУРГА, ЧТО ПРИВЕЛО К ЗНАЧИТЕЛЬНОМУ УВЕЛИЧЕНИЮ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА НОВЫХ АВТО. АНАЛИТИКИ РЫНКА СЧИТАЮТ, ЧТО БЛАГОДАРЯ ПРОГРАММАМ ГОСПОДДЕРЖКИ И ВЫСОКОМУ ИЗНОСУ НАХОДЯЩИХСЯ В ЭКСПЛУАТАЦИИ МАШИН В НАСТУПИВШЕМ ГОДУ ПРОДАЖИ СОХРАНЯТ ДИНАМИКУ НА УРОВНЕ 10%. АВТОДИЛерам 2017 ГОД ПРИНЕС ПРОДОЛЖЕНИЕ ТРЕНДОВ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ: КОНЦЕНТРАЦИЮ ПРОДАЖ ВЕДУЩИМИ ИГРОКАМИ, УМЕНЬШЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА ЗДАНИЙ И ПОМЕЩЕНИЙ В ЭКСПЛУАТАЦИИ, А ТАКЖЕ РОСТ ДОЛИ ПОДДЕРЖАННЫХ АВТО В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ РЕАЛИЗАЦИИ. ГЕРМАН КОСТРИНСКИЙ

По данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), публикующей статистику автопродаж в федеральном масштабе, по итогам 2017 года объемы продажи новых машин в России выросли на 11,9% и составили 1 595 737 штук.

«Динамика декабрьских продаж осталась в гармонии с предыдущими месяцами: продажи улучшились в процентах на двузначную величину по сравнению с тем же месяцем прошлого года. Рынку предстоит долгий путь возвращения к его прежнему размеру, но первый и очень важный шаг в правильном направлении сделан», — отмечает председатель комитета автопроизводителей АЕБ Йорг Шрайбер.

Как полагают в аналитическом агентстве «Автостат», главным драйвером рынка стал высокий износ находящихся в эксплуатации машин. Но в 2017 году износ техники достиг того уровня, когда игнорировать его стало невозможно, что спровоцировало увеличение спроса, стабильно падавшего последние годы. В «Автостате» говорят, что подъем спроса продлится до середины либо конца 2018 года.

Генеральный директор агентства «Auto-Dealer-СПб» Михаил Чаплыгин считает, что ключевой причиной роста продаж стала низкая база 2016 года, когда рынок достиг своего дна. «Если сравнивать результат прошлого года с лучшими показателями автомобильного рынка на рубеже нулевых и десятых годов, то сокращение будет более чем заметным — около 30%. Плюс продолжали работать государственные программы поддержки, среди которых появилось несколько новых, что, несомненно, повлияло на спрос. Еще одна причина — рост привлекательности кредитования. Например, в третьем квартале прошлого года более 50% новых машин в России было продано в кредит, что сопоставимо с докризисными временами», — отмечает господин Чаплыгин.

По словам эксперта информационного агентства «Крединформ» Евгения Насирова, положительной динамики роста продаж автомобилей в России удалось до-

стичь прежде всего за счет государственной поддержки по программам «Первый автомобиль» (скидка при покупке первого автомобиля), «Семейный автомобиль» (для семей с двумя и более детьми, субсидирование части процентной ставки), льготного лизинга «Свое дело» (для малого и среднего бизнеса). Кроме того, снижение процентных ставок по автокредиту от ведущих банков России дополнительно стимулировало рост продаж. «Следует учитывать и фактор отложенного спроса: сейчас экономика страны начинает оздоровление, и граждане меньше опасаются совершать дорогие покупки», — считает господин Насиров.

ПЕТЕРБУРГСКИЙ РОСТ Спрос в Петербурге вырос больше, чем в среднем по стране. По данным аналитического агентства «Auto-Dealer-СПб», за 11 месяцев 2017 года продажи автодилеров города увеличились на 15% (данные за год еще не опубликованы). За этот период в городе продано 123 534 автомобиля. По итогам 11 месяцев в Петербурге продано 8,6% автомобилей, реализованных на территории страны. В сопоставимом периоде 2016 года в городе было реализовано 8,3% авто от всероссийского объема продаж. «Положительная динамика продаж в Петербурге была выше, чем в среднем по России. Так, число купленных машин по программе автокредитования в 2017 году увеличилось на 41,5% по сравнению с 2016 годом», — приводит данные господин Насиров.

Собираемые в Петербурге автомобили в прошлом году стабильно входили в рейтинги наиболее востребованных машин в стране. Так, первое место, по статистике АЕБ, прочно заняла Kia Rio (96 689 авто продано за год в России), которую собирают на автозаводе Hyundai в Каменке. Популярностью пользовались также модели Hyundai Solaris (четвертое место — 68 614 авто) и самый популярный в России внедорожник Hyundai Creta (пятое место — 55 305 авто), выпускаемые тем же предприятием. В число 25 наиболее

продаваемых в стране моделей по итогам 11 месяцев также вошли Toyota Camry и Toyota RAV4, которые выпускает автозавод Toyota в Шушарах. Две модели петербургского автозавода Nissan — X-Trail и Qashqai — заняли 21-е и 22-е места в рейтинге АЕБ.

Спрос на машины петербургского производства повлек увеличение загрузки местных автомобильных заводов. По информации «Auto-Dealer-СПб», за январь — ноябрь 2017 года автомобильная промышленность города выпустила больше машин, чем за весь 2016-й или весь 2015 год. Три городских предприятия произвели 315,7 тыс. легковых авто.

Как утверждает Михаил Чаплыгин, автомобильная промышленность Петербурга впервые с 2013 года оказалась «в плюсе»: с тех пор объемы производства в городе только снижались. При этом в наступившем году объемы производства хоть и будут увеличиваться, но расти будут гораздо более низкими темпами.

Как говорится на официальном сайте автозавода Hyundai, являющегося второй в России производственной площадкой по объемам выпуска после АвтоВАЗа, за весь прошлый год предприятие выпустило 233,5 тыс. автомобилей, что на 13% больше, чем за 2016 год. В 2018 году руководство предприятия планирует выпустить более 235 тыс. машин, что должно стать абсолютным рекордом завода за все время его существования. Завод, как и все последние годы, работает в три смены пять дней в неделю.

Наиболее существенно увеличение спроса повлияло на завод Nissan, построенный на севере Петербурга. В октябре прошлого года предприятие увеличило число рабочих смен с одной до двух, нарастив штат на 500 человек. Расширение в компании объяснили растущим спросом на модели Qashqai, Murano, X-Trail.

«Заводы не загружены на полную мощность, поэтому их менеджмент заинтересован в расширении выпускаемой продукции за счет новых моделей или роста спроса на те, которые есть сейчас на кон-

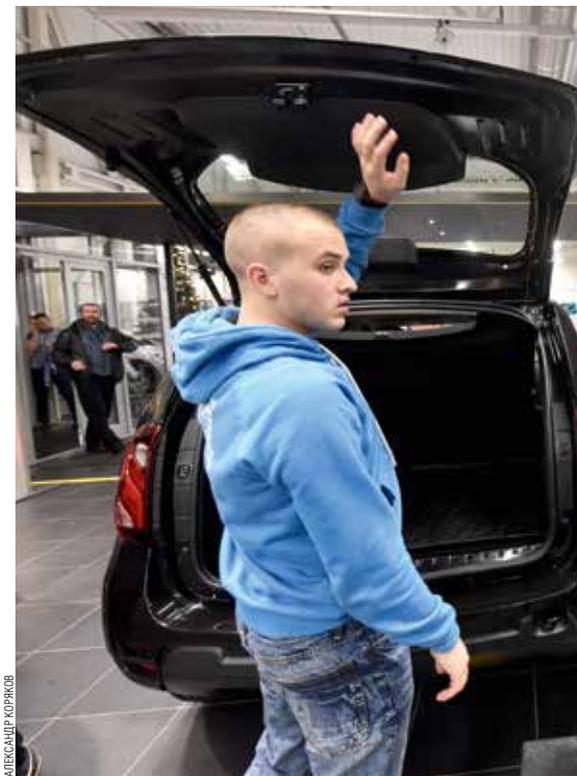
вейерах. В этом году рост рынка может продолжиться в пределах 10%. Дальше все зависит от геополитических и экономических факторов. Как мы видим, рынок новых автомобилей в России развивается волнообразно, за тремя-четырьмя годами роста следует падение», — говорит Михаил Чаплыгин. В информационном агентстве «Крединформ» полагают, что динамика прошлого года продержится и в 2018 году, так как госпрограммы продлены на год.

АВТОДИЛЕРЫ: ПРОДОЛЖЕНИЕ КОНСОЛИДАЦИИ РЫНКА

Как говорит генеральный директор «Auto-Dealer-СПб», в прошлом году в среде автодилеров продолжались тенденции, характерные для предыдущих двух лет, основной из которых стало укрупнение авторынка. «Если в 2014 году доля 20 ведущих автохолдингов города от общего объема продаж машин составляла 69,3%, то через два года она достигла уже 80,5%. Дилеры считают, что лучше продать автомобиль с меньшей маржинальностью, чем тратить дополнительные средства на содержание стока. Такова сегодня ситуация на рынке», — отмечает господин Чаплыгин.

Еще одной тенденцией стало уплотнение действующих площадей. Автосалоны все чаще переходят в собственность продуктовых ритейлеров или других заинтересованных игроков. «Дилеры готовы пополнять портфель новыми брендами, но не готовы строить новые автоцентры, затраты на возведение которых в среднем могут составлять около 1 млрд рублей. Активные игроки ищут проблемные активы с перспективной франшизой, которые можно приобрести за адекватные суммы», — говорит эксперт.

Продолжается экспансия автодилеров рынка подержанных автомобилей. «Дилеры уже преодолели планку, когда количество проданных ими подержанных машин составляет 80% от объема реализованных новых авто. Лидеры рынка стремятся к соотношению один к одному», — заключает аналитик. ■



В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ ПРОШЛОГО ГОДА БОЛЕЕ 50% НОВЫХ МАШИН В РОССИИ БЫЛО ПРОДАНО В КРЕДИТ, ЧТО СОПОСТАВИМО С ДОКРИЗИСНЫМИ ВРЕМЕНАМИ

УСПЕТЬ ДО ИЮЛЯ

УЛУЧШИТЬ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ ВНУТРИ КОМПАНИИ, ДО 1 ИЮЛЯ ПОЛУЧИТЬ РАЗРЕШИТЕЛЬНУЮ ДОКУМЕНТАЦИЮ ПО ТЕМ ОБЪЕКТАМ, КОТОРЫЕ БУДУТ СТРОИТЬСЯ ЕЩЕ ПО СТАРЫМ ПРАВИЛАМ, И АДАПТИРОВАТЬСЯ К ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ, КОТОРЫЕ БУДУТ ПРИНЯТЫ К ТОМУ ВРЕМЕНИ. ТАК ОПРЕДЕЛЯЕТ АКТУАЛЬНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ ГРУППЫ ЦДС ЕЕ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ. ТАТЬЯНА КАМЕНЕВА

По итогам 2017 года группа ЦДС ввела в эксплуатацию 14 жилых домов, общей площадью более 580 тыс. кв. м (333 тыс. кв. м жилой площади), заняв по этому показателю четвертое место в Петербурге и девятое в России (данные Единого реестра застройщиков). Однако, говоря о деятельности ЦДС в прошлом году, Михаил Медведев сделал акцент на тех переменах, которые произошли в группе.

ВОПРОСЫ СТИЛЯ Изменился фирменный стиль ЦДС — это стало отражением новой концепции коммуникации с внешней аудиторией. «Смысл в том, чтобы стать ближе к нашим покупателям. Строительная сфера достаточно консервативна. Каждая покупка квартиры — действительно важное событие в жизни людей. Поэтому нам хотелось стать понятнее нашим покупателям, создать партнерские, доверительные отношения», — прокомментировал господин Медведев. Благодаря изменениям в стиле коммуникаций в ЦДС рассчитывают простым и понятным современным языком доводить информацию о том, что представляет собой группа и какой продукт она предлагает, и уже состоявшимся покупателям, и тем, кто пока только задумывается о покупке. «Нам нужна информация о том, какой продукт нужен людям. А они хотели бы понимать нас. Чтобы стать более открытыми, быть на одной волне с нашими покупателями, и был проведен ряд мероприятий, в том числе изменение логотипа», — рассказал Михаил Медведев. Он также признался, что самым сложным для него было принять новый логотип, поскольку предыдущий он когда-то придумал сам.

КАЧЕСТВО ПЛЮС ВАРИАТИВНОСТЬ С осени прошлого года проекты ЦДС разрабатываются только с применением BIM-технологий — трехмерного проектирования с массой полезных опций, начиная от полных сведений об экономике проекта и заканчивая возможностью разработать множество вариантов планировочных решений за очень ограниченное время. «Уже достаточно давно мы проектируем все объекты силами собственного проектного бюро. Весь прошлый год мы обучали его сотрудников — от архитекторов до проектировщиков сетей работе в BIM. Применение BIM-технологий позволяет гибко изменять параметры проектов в соответствии с меняющимися требованиями градостроительных нормативов, разрабатывать оптимальные планировки, быстро внедрять новые строительные материалы и многое другое», — прокомментировал Михаил Медведев.

По сути, переход на трехмерное проектирование стал логичным этапом на пути к новому продукту. В понимании команды ЦДС продукт — не только квартира, но и все то, что ее окружает, а также те услуги, которые может получить покупатель при приобретении квартиры, оформлении собственности и после заселения. Чтобы дома



С ОСЕНИ ПРОШЛОГО ГОДА ПРОЕКТЫ ЦДС РАЗРАБАТЫВАЮТСЯ ТОЛЬКО С ПРИМЕНЕНИЕМ BIM-ТЕХНОЛОГИЙ

потом было удобнее эксплуатировать, а жильцы получили более высокий уровень комфорта, комплекс детальных характеристик объектов закладывается уже на стадии проектирования. Как отметил генеральный директор группы ЦДС, проектировщики получают очень подробное техническое задание, а в процессе стройки и управления построенными домами соответствующие подразделения следят за тем, чтобы все характеристики продукта соответствовали изначальной концепции. Важное уточнение: подход к формированию продукта не зависит от класса будущего объекта и не влияет на цену квадратного метра жилья. «Каждый новый дом соответствует общей концепции, которая охватывает все аспекты — от планировок квартир, параметров общедомовой территории, качества строительства до последующей эксплуатации этих домов, плюс есть дополнительные услуги для жильцов, которые варьируются от объекта к объекту», — подчеркнул господин Медведев.

ПЕРВЫЙ СРЕДИ НОВЫХ Первым жилым комплексом, где воплотятся новые принципы проектирования и строительства группы ЦДС, станет квартал неподалеку от станции метро «Девяткино». Вот лишь некоторые из характеристик проекта. Предусмотрены дворы, свободные от машин: закрытые, с использованием необходимых систем безопасности, видеонаблюдением и кодами доступа. А сквозные парадные позволят осуществлять погрузо-разгрузочные работы с «уличной» стороны корпусов. Запланирована единая концепция организации дворовой территории. Квартирография комплекса включает 20 видов планировочных решений — это будут как классические квартиры, так и европланировки (с большой кухней-гостиной). По каждой из планировок, отмечают в ЦДС, покупателю будет предоставляться дизайн-проект и проект расстановки мебели с реальными размерами, учитывающий все функциональные зоны. При этом покупки в ЦДС остаются до-

ступными покупателю за счет компактной площади, сохраняющей при этом все необходимые функциональные зоны. Новый квартал вблизи метро «Девяткино» выйдет на рынок уже весной.

ВВОД И ВЫВОД НА РЫНОК В 2017 году группа ЦДС ввела в эксплуатацию 14 многоквартирных домов в Мурино, Янино, Кудрово, Буграх, а также в Невском районе Санкт-Петербурга. Все построенные дома относятся к сегменту масс-маркета. Однако в нынешнем году ЦДС выведет на рынок шесть объектов, четыре из которых относятся к классу комфорт. «В этом году мы открываем продажи на объектах общей площадью более 800 тыс. кв. м, и так получается, что в основном это проекты в Петербурге. Мы представим покупателям ряд новых интересных локаций», — сообщил Михаил Медведев.

Разделение на классы, по его мнению, — вообще условность. Определяющим фактором для стоимости квадратного метра (и, соответственно, класса жилья) является локация. В более удаленных от центра локациях появляется жилье «без излишеств», потому что покупатели, которые выбирают такое месторасположение, не заинтересованы в увеличении стоимости своей покупки за счет «необязательных» опций. «Мы стремимся предлагать покупателю именно то, что он хочет. Отсюда следует: чем дороже локация, тем больше дополнительных опций закладывается в проект», — подчеркнул генеральный директор компании.

МОНИТОРИНГ ОБЯЗАТЕЛЕН Как и другие участники рынка, группа ЦДС готовится к грядущим изменениям в строительном законодательстве. По мнению Михаила Медведева, 2018-й станет годом, определяющим дальнейший вектор развития строительного рынка. Однако, поскольку у группы ЦДС есть «задел» для работы по старым правилам (разрешения на строительство выданы по объектам общей

площадью более 1,5 млн кв. м), есть время «адаптироваться к новациям, не прерывая производственный процесс, а наоборот, наращивая производственные показатели». «Этот год мы посвятим дальнейшей автоматизации, улучшению электронного документооборота между подразделениями группы и между нашими партнерами, работе над себестоимостью строительства. Сейчас каждый сэкономленный рубль полезен и актуален, поэтому будем совершенствовать свои бизнес-процессы», — отметил господин Медведев.

ТЕНДЕНЦИИ Если говорить о наиболее очевидных тенденциях рынка, по мнению генерального директора, стоит упомянуть требование банков об увеличении размера первоначального взноса для заемщиков по ипотеке, а также продолжение мягкого роста цен на жилье.

«Конечно, выдача ипотечного кредита с нулевым первым взносом повышает риск его невозврата. Это с одной стороны. А с другой — если размер первоначального взноса будет увеличен достаточно существенно, для части потенциальных заемщиков ипотека станет недоступной», — прокомментировал господин Медведев, упомянув, что, вероятно, стоит ожидать увеличения минимального размера первоначального взноса до 20% суммы договора долевого участия. Этот процесс уже инициирован: Центробанк повышает ставку резервирования для банков, работающих в сегменте ипотечного кредитования. Соответственно, предоставление ипотечных кредитов с первоначальным нулевым взносом становится все более дорогим для самих банков.

В числе факторов, которые продолжают свое влияние на стоимость квартир в новостройках, Михаил Медведев назвал невозможность снижения цен для застройщиков, работающих нередко на пределе себестоимости, и градостроительные изменения. Например, размер взноса в Фонд защиты граждан — участников долевого строительства больше, чем ранее составлял размер страхового взноса по договорам долевого участия, а в стоимость квадратного метра на объектах, которые будут строиться по схеме проектного финансирования, будут заложены и процентная ставка банка, и выросшие риски застройщика. С другой стороны, ограничивающим фактором для возможного роста цен остается покупательная способность населения, которая за последнее время только упала.

«В сухом остатке можно ожидать мягкого роста цен в пределах 10%. Хотя рынок недвижимости — психологический, настроенческий. И если сформируется представление о дефиците квартир в популярных локациях или они значительно подорожают, спрос может стать лавинообразным и спровоцировать резкое подорожание квадратного метра», — резюмировал Михаил Медведев. ■

РАВНОМЕРНЫЕ ГОРКИ

СУЩЕСТВУЮЩИЕ ВОКРУГ ПЕТЕРБУРГА ГОРНО-ЛЫЖНЫЕ КУОРТЫ ПОЛНОСТЬЮ УДОВЛЕТВОРЯЮТ СПРОС НА ЭТОТ ВИД ЗИМНИХ РАЗВЛЕЧЕНИЙ. БОЛЬШИНСТВО КУОРТОВ РАСПОЛОЖЕНО К СЕВЕРУ ОТ ПЕТЕРБУРГА, ЛИШЬ ОДИН — НА ЮГЕ. ОДНАКО ПРОШЛЫЙ ГОД ПОКАЗАЛ, ЧТО ОТКРЫТИЕ ЗСД СДЕЛАЛО КУОРТЫ РАВНОМЕРНО ВОСТРЕБОВАННЫМИ У ЖИТЕЛЕЙ ВСЕХ РАЙОНОВ ГОРОДА.

СВЯТОСЛАВ БЕЛЯНСКИЙ

Сегодня на территории Ленобласти насчитывается девять действующих горнолыжных центров. «Самая большая концентрация горнолыжных центров разного уровня — к северу от города,— говорит заместитель директора департамента консалтинга компании Colliers International в Санкт-Петербурге Евгения Тучкова.— В то время как к югу находится всего один парк. Тем не менее нельзя утверждать, что какие-то направления не охвачены. С открытием ЗСД к зоне охвата проектов на севере полностью подключен весь город».

Самые северные, расположенные у поселка Коробицыно,— «Золотая долина», «Снежный» и «Красное озеро», эти курорты корнями уходят в советские времена. Сегодня они неплохо оборудованы и могут принимать лыжников с любым уровнем подготовки — как профессионалов, так и детей, для которых оборудованы соответствующие склоны. Здесь есть гостиницы, кафе, рестораны и коттеджи. Можно нанять инструктора и взять напрокат снаряжение.

На приозерском направлении, приблизительно в семидесяти километрах от Петербурга, в середине нулевых был построен горнолыжный центр «Игора». Перепад высот здесь чуть меньше, чем у коробицынских курортов,— примерно 100 м. В Курортном районе, рядом с Зеленогорском, находится еще один современный курорт — «Пухтолова гора». Здесь тоже есть современное оборудование — подъемники, снеговые пушки. Свои услуги предлагают инструкторы и прокат оборудования. Отдохнуть можно в коттеджах и кафе.

«Северный склон» в Токсово, как в Зеленогорске,— с небольшим перепадом высот (около 60 м), но с современными подъемниками, возможностью искусственного снегообразования, коттеджами, кафе, прокатом и инструкторами. Еще один курорт — «Охта-парк» — расположен совсем близко от города, рядом с поселком Сяргь. Он насчитывает несколько современных подъемников, обладает хорошо развитой инфраструктурой. Невысокий (60 м), но близость от города делает его едва ли не самым популярным горнолыжным курортом. На единственный горнолыжный курорт к югу от города — «Туутари-парк» — можно попасть по Киевскому шоссе. Как и в центрах в Коробицыно, здесь можно проводить международные соревнования, несмотря на не самый большой перепад высот (70 м).

ЛЫЖНИКОВ НЕ ХВАТИТ Ниша горнолыжных курортов практически заполнена. Основной спрос сконцентрирован в наиболее интересных проектах с развитой инфраструктурой, а потенциал развития сегмента связан прежде всего с реновацией действующих курортов. «Рынок горнолыжных курортов Петербурга се-



ДМИТРИЙ ИВАНОВ

НИША ГОРНОЛЫЖНЫХ КУОРТОВ ПРАКТИЧЕСКИ ЗАПОЛНЕНА. ОСНОВНОЙ СПРОС СКОЦЕНТРИРОВАН В НАИБОЛЕЕ ИНТЕРЕСНЫХ ПРОЕКТАХ С РАЗВИТОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ, А ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ СЕГМЕНТА СВЯЗАН ПРЕЖДЕ ВСЕГО С РЕНОВАЦИЕЙ ДЕЙСТВУЮЩИХ КУОРТОВ

годня достаточно насыщен, и, возможно, более целесообразно дополнять и диверсифицировать инфраструктуру уже существующих объектов, нежели развивать новые,— говорит старший консультант департамента гостиничного бизнеса компании JLL Маргарита Найштут.— Новые курорты можно строить там, где это позволяет рельеф и где есть хорошая транспортная доступность. Искусственно насыпать склоны с большим перепадом высот нет смысла — это слишком большие вложения, которые будут окупаться десятилетиями».

В NAI Besar отмечают, что рынок уже сложился и практически насыщен. Чтобы отличаться от конкурентов и нивелировать не самые удачные климатические условия, возможно создание крытой трассы по примеру московского всесезонного горнолыжного комплекса «Снеж.ком». Но содержание подобного объекта дорого и окупить инвестиции не так просто, так как круглый год необходимо поддерживать температуру и снежное покрытие. Кроме того, платежеспособность жителей Петербурга ниже, чем у москвичей. Людей, готовых регулярно тратить деньги на подобные увеселения, не так уж много.

По данным JLL, среди отдыхающих, которые едут на горнолыжные курорты Лен-

области, лишь жители Петербурга и его окрестностей. Масштаб этих курортов не предполагает, что ради катания на склонах туристы будут приезжать из других регионов. Нельзя также предположить, что подобные рекреационные объекты, функционирующие в лучшем случае четыре месяца в году с пиками загрузки по выходным дням, могут генерировать крупные налоговые поступления, сопоставимые, например, с производственной сферой.

«Новые горнолыжные курорты не особенно нужны Петербургу, так как город, скорее всего, не осилит еще один крупный курорт,— считает управляющий директор департамента управления активами и инвестициями NAI Besar Ольга Шарыгина.— Шансом для успеха подобного проекта может стать выигрышное место, в которое можно будет просто и быстро добраться из Петербурга. Или же загородное направление, которое не совпадает с уже существующими объектами».

СЕЗОННЫЙ ФАКТОР Горнолыжные курорты находятся под очень сильным влиянием сезонности, даже несмотря на то, что пытаются привлечь туристов и летом, предлагая посетителям велосипедные маршруты, прогулки на лошадях и прочие активные развлечения. Эти меры

позволяют им работать хотя бы два сезона из четырех. Бизнесу мешает также очень короткий период катания — с конца ноября до начала марта. При этом зимы не всегда снежные, а температура не всегда благоприятна для катания и оснежения. К тому же большой популярностью среди жителей Петербурга пользуются многочисленные горнолыжные курорты Финляндии с более развитой инфраструктурой и большим, чем в Ленобласти перепадом высот на склонах. Тем не менее, несмотря на сезонность, горнолыжные курорты — прибыльный бизнес. Он генерирует денежный поток собственникам и поступления в бюджет.

По оценкам Colliers International в Санкт-Петербурге, наиболее посещаемый из курортов Северной столицы — «Игора». Он обладает самой развитой инфраструктурой, которая включает круглогодичный каток, спа-комплекс, искусственное озеро, а также разнообразные средства размещения для гостей. В прошлом году была проведена масштабная реновация курорта «Охта-парк». В ходе модернизации обновили оборудование и все средства размещения, открыли новые рестораны и элементы спортивной инфраструктуры. Вероятно, за счет близости к городу (10 км от КАД) обновленный курорт сможет значительно увеличить свою посещаемость.

Окупаемость таких проектов в первую очередь формируется за счет гостиничной составляющей, которая отличается наибольшей маржинальностью. Она в меньшей степени подвержена сезонности спроса и представлена на территории большинства курортов как минимум в формате коттеджей. «Если развивать курорт, параллельно продавая дома на прилегающей территории, срок окупаемости, по нашим оценкам, может уложиться в 10–12 лет», — полагает госпожа Тучкова.

Маргарита Найштут считает, что лучшей окупаемостью характеризуются курорты, где не только создана инфраструктура для катания на горных лыжах или сноуборде, но и присутствует широкий набор дополнительных услуг. Например, есть каток, прокат инвентаря и снегоходов, работают рестораны, конференц-залы для проведения корпоративных мероприятий и где инфраструктура курорта используется летом и в межсезонье. «Прогнозировать срок окупаемости горнолыжных курортов довольно сложно, так как это частично зависит от погодных условий,— говорит госпожа Найштут.— Стоит также иметь в виду, что выходить из подобных проектов достаточно проблематично: ликвидность их очень низка, спрос на покупку горнолыжных курортов минимален».

По данным NAI Besar, существующие курорты уже вернули вложенные в них инвестиции. Окупаемость новых проектов в текущих условиях и при сложившейся конкуренции будет достигать восьми лет. ■

«МЫ ПРОЕКТИРУЕМ НЕ ПРОСТО КВАРТИРЫ И ДОМА, А ЖИЛЫЕ ПРОЦЕССЫ»

для компании «ЛЕНСТРОЙТРЕСТ» ПРОШЕДШИЙ ГОД БЫЛ ДОСТАТОЧНО УДАЧНЫМ. В БУДУЩЕЕ КОМПАНИЯ ТАКЖЕ СМОТРИТ С ОПТИМИЗМОМ. О ПОКАЗАТЕЛЯХ КОМПАНИИ ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД, НОВЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ РАБОТЫ И ПЛАНАХ НА 2018 ГОД В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ДМИТРИЮ МАТВЕЕВУ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОПЕРАЦИОННОГО БИЗНЕСА ГК «ЛЕНСТРОЙТРЕСТ» ДЕНИС ЗАСЕДАТЕЛЕВ.



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

BUSINESS GUIDE: Расскажите об операционных результатах и натуральных показателях компании за 2017 год.

ДЕНИС ЗАСЕДАТЕЛЕВ: 2017 год был для нас достаточно успешным. Мы продолжили реализацию трех проектов комплексного освоения территорий (КОТ) общей площадью около 100 га: «Янила Кантри» в Янино, «Юттери» в Колпино и «IQ Гатчина» в Гатчине. За 2017 год мы ввели в эксплуатацию 13 объектов, в том числе 10 жилых домов площадью 70 тыс. кв. м на 1380 квартир и три паркинга. Объем продаж за год вырос на 10%, а по объему ввода мы выросли в разы: введены в эксплуатацию первая очередь в «IQ Гатчина», жилой корпус в «Юттери» и первая часть второй очереди в «Янила Кантри». В 2017 году мы серьезно переработали квартирографию в «Янила Кантри» и вывели в продажу в декабре совершенно новый продукт, успешность которого подтвердили покупатели: за первые два месяца продано около 20% всех квартир в новых корпусах, хотя уровень наших цен традиционно выше, чем у «соседей». По итогам 2017 года мы можем констатировать, что выбранная много лет назад стратегия «интеллектуального девелопмента», когда девелопер проектирует и строит по стандартам, превышающим сегодняшние требования рынка, дает свои результаты: наши проекты узнаваемы, спрос на подобное предложение растет.

BG: Какой из проектов больше всего пользовался спросом в прошлом году?

Д. З.: Самый крупный проект — это «Янила Кантри», он и стал наиболее популярным. К примеру, один из корпусов, который мы будем вводить в этом году, был продан практически на 95% еще до состояния «коробки», хотя цены неоднократно повышались. Средняя стоимость жилья кварталов «Ленстройтреста» в 2017 году составила около 75 тыс. рублей за квадратный метр с отделкой.

BG: Жители каких регионов покупают квартиры в жилых комплексах компании?

Д. З.: Все зависит от локации. В «Янила Кантри» больше жителей Петербурга и пригородов, в Колпино основные покупатели — жители Колпинского, Тосненского, Пушкинского районов. Кстати, там у нас самая высокая доля иногородних покупателей, особенно из северных регионов. В Гатчине

жилье покупают преимущественно жители Гатчинского района, но Гатчина особо популярна у жителей Мурманска и Мурманской области — климат Гатчины за счет большей континентальности для них комфортнее, чем климат Петербурга.

BG: Какова доля ипотечных сделок?

Д. З.: Она выросла за год с 50% до 70–75%. Снижение ипотечной ставки позволило участникам строительного рынка Петербурга и Ленобласти закончить год достаточно хорошо. Доля ипотеки растет, и она по-прежнему будет оставаться основным драйвером рынка в 2018 году.

BG: Как сегментируются квартиры в проектах «Ленстройтреста»?

Д. З.: Структура квартирографии соответствует спросу конкретной локации и отличается спросом на однокомнатные и двухкомнатные квартиры. Последнее время мы наблюдаем устойчивый рост спроса на трехкомнатные квартиры площадью около 70 кв. м. В Гатчине популярностью пользуются двухкомнатные квартиры площадью около 55–60 кв. м и трехкомнатные квартиры от 70 до 85 кв. м. В каждом из объектов не менее пяти-шести вариантов каждого типа квартир, так что разнообразие складывается на стадии проектирования. К студиям у нас неоднозначное отношение, в наших проектах их немного. Спрос на такие квартиры есть, хотя среди наших покупателей он незначительный. Студию как продукт испортил наш рынок, а сама по себе студия в европейском понимании достаточно интересный формат жилья. Например, в «Юттери» дома пятиэтажные, последний этаж мансардный, где есть шикарные студии площадью до 30 кв. м с балконом 10 кв. м, высотой потолка три метра и большой площадью остекления.

BG: У других девелоперов есть несколько проектов со сходной «Ленстройтресту» концепцией. В чем преимущества компании?

Д. З.: Все реализуемые нами проекты разрабатываются и строятся с учетом философии «Живи»: мы проектируем не просто квартиры и дома, мы проектируем жилые процессы, делаем так, чтобы человеку было комфортно находиться внутри комплексов, и считаем, что наш покупатель достоин самореализации и свободы выбора. Стараясь разнообразить жилую среду, чтобы каждый мог выбрать квартиру, занятие и об-

раз жизни, к которому он склонен. Мы очень хотим — и у нас получается — делать не спальные кварталы, а кварталы для жизни. В основу такой градостроительной концепции мы положили труды европейских и американских урбанистов, которые опытным путем определили правила градостроительства. От того, как будут поставлены дома, как будет организована логистика, как будет придумана система пассивной и активной безопасности, как будет продумана детская, спортивная, коммерческая инфраструктура, будет формироваться и жилая среда.

BG: Что именно в рамках такой философии реализовано в кварталах?

Д. З.: Наши проекты имеют много общего, что делает их узнаваемыми, а именно: неизменно закрытые от машин дворы, низкая плотность застройки и ограниченная этажность, большое количество бесплатных машино-мест для жильцов, безбарьерная и безопасная среда для всех групп покупателей, разнесенные по возрастам спортивные площадки, вариативность планировок, отделки, мебелировки, широкие окна и, безусловно, «изюминка» в каждом квартале. В ЖК «IQ Гатчина», к примеру, в одном из дворов будет организована QR-библиотека. Это стенды, к которым жители могут подойти, считать код смартфоном и получить доступ к обширной базе электронных и аудиокниг. В ЖК «Янила Кантри» широко представлена спортивная инфраструктура — уличные тренажеры, волейбольные и баскетбольные площадки, скейт-парк, протяженная сеть велодорожек. Есть футбольная площадка, которая зимой используется как каток. Концепция «Юттери» заключается в том, что центр квартала — это зеленая пешеходная зона. Первую часть парковой зоны уже реализовали, в ней есть площадка для воркаута. Во всех кварталах проводятся праздничные мероприятия, квесты, организуются различные экскурсии для жителей, мастер-классы. У нас даже есть такая услуга, как «няня квартала», которой жители могут доверить забрать ребенка из школы или садика.

BG: Как планируется развивать концепцию в части разнообразия квартир?

Д. З.: В прошлом году мы вывели проект «Сота»: покупателю предлагается семь вариантов использования небольшого помещения внутри квартиры площадью

4 кв. м, например, под спортзал, сауну, рабочий кабинет. Также у нас есть конфигурация отделки. Он представляет собой IT-платформу, которая позволяет разработать дизайн-проект квартиры собственными силами: выбрать напольные покрытия, обои, плитку и сантехнику из онлайн-каталога. Выбор довольно большой: около 1,1 тыс. наименований обоев, примерно 600 позиций по плитке. Готовую квартиру, выполненную по собственному проекту, клиент получит в течение полутора месяцев. Также с помощью конфигуратора покупатель может мебелировать свою квартиру, включив стоимость мебели в сумму договора на квартиру. Это позволяет, при желании, включить расходы на мебель в сумму ипотечного кредита.

BG: Какие у компании планы на 2018 год?

Д. З.: Общий объем жилья в трех наших проектах составляет 525 тыс. кв. м, из них пока не построено 370 тыс. кв. м. Запас работы большой. В этом году в «Янила Кантри» мы начинаем строительство и продажи новой очереди на 30 тыс. кв. м, в «Юттери» — нового дома на 15 тыс. кв. м, в «IQ Гатчина» — двух домов на 22 тыс. кв. м. Также в планах компании на 2018 год — развитие социальной инфраструктуры в проектах, проектирование и строительство детских садов и школ. Если говорить о проектах целиком, то их полное завершение зависит от рынка, но, думаю, это займет еще около пяти лет.

BG: Планирует ли «Ленстройтрест» реализацию проектов в других локациях?

Д. З.: У нас есть хороший участок в поселке Юкки, но для того формата, который мы планируем там реализовать, рынок пока не готов: это малоэтажное пригородное жилье, которые можно рассматривать как замену дачи. То есть покупатель получит все преимущества жизни на природе без сложностей загородного дома. Есть трудность в платежеспособном спросе. Полноценная инфраструктура такого проекта предусматривает стоимость более 100 тыс. рублей за «квадрат», а в менталитете покупателя пригород должен быть значительно дешевле города. Однако, думаю, мы вернемся к этому проекту в ближайшем будущем и запустим его. Также в ближайшие пару лет планируем запустить еще один-два проекта. Скорее всего, это будет пригород, но не исключаем и покупку участков в городской черте. ■

Лучшая архитектурная концепция
URBAN AWARDS 2017

Басков переулок
РУССКИЙ ДОМ

ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ
РЯДОМ С НЕВСКИМ

РОСКОШНЫЙ
ТИХИЙ ЦЕНТР



Поблизости Летний сад, набережная Невы



Квартиры со вторым светом, террасами, эркерами



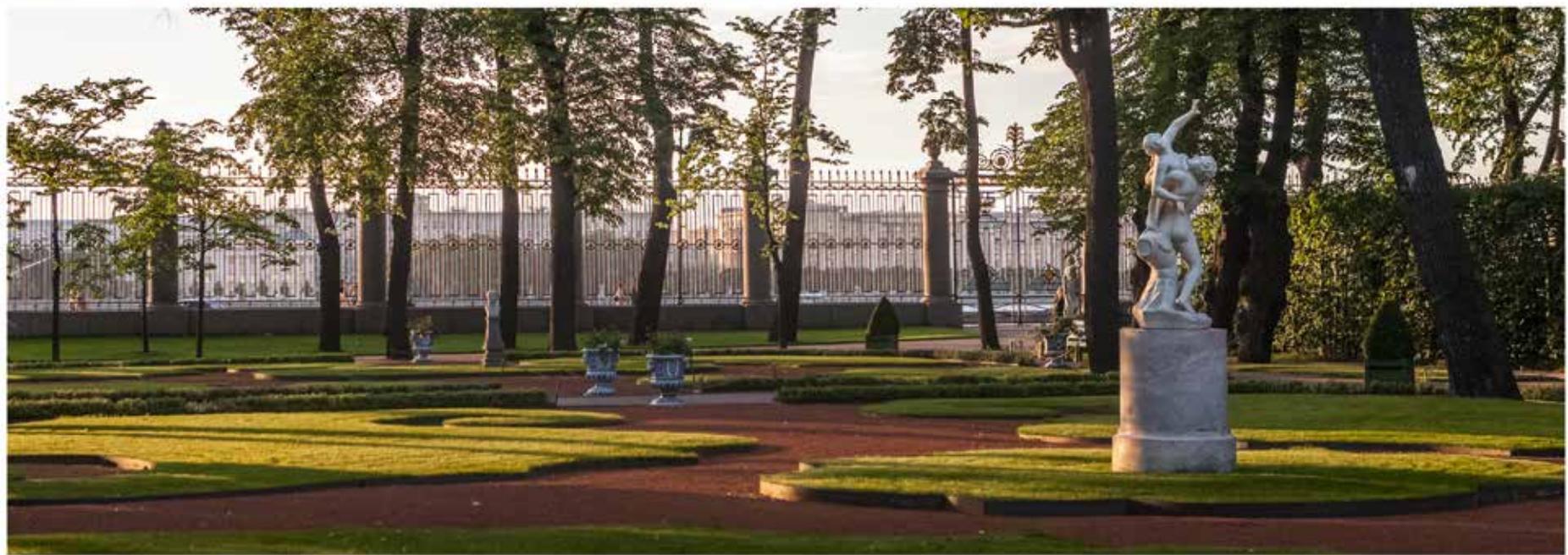
Панорамные виды на исторический центр



Сдаем в 2018

688-88-88

LSR.RU



Санкт-Петербург, Басков пер., участок 5. Застройщик **ООО "ЛСР. Недвижимость - СЗ"** Свидетельство № С-003-78-0109-78-260117 от 26.01.2017 выдано СРО А "Объединение строителей Санкт-Петербурга" Проектная декларация на сайте **ООО "ЛСР. Недвижимость - СЗ"**: www.lsr.ru. Вся размещенная информация носит исключительно ознакомительный характер и ни при каких условиях не является публичной офертой, определяемой положениями ГК РФ, не содержит точного и полного описания и характеристик объекта, и может быть изменена. Изображения на фотографиях и рисунках могут отличаться от реального объекта. Квартиры сдаются без отделки и мебелировки. Реклама



ПОСЛЕДНИЙ РЕКОРД

В 2017 ГОДУ В ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛО ПОСТРОЕНО 3,536 МЛН КВ. М НОВОГО ЖИЛЬЯ. ЭТО НА 14% БОЛЬШЕ, ЧЕМ В 2016 ГОДУ. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО УШЕДШИЙ ГОД БЫЛ ПОСЛЕДНИМ, ПРИ КОТОРОМ СТРОИТЕЛИ РАБОТАЛИ ПО ПРИВЫЧНОЙ СХЕМЕ. РОМАН РУСАКОВ

Всего же объем ввода жилья в России за 12 месяцев 2017 года составил 78,6 млн кв. м. При этом по стране ввод сократился на 2%: в 2016 году было введено в строй 80,2 млн кв. м. Весь прошлый год девелоперы находились в состоянии стресса. Сначала они опасались, что отмена государственной поддержки ставок по ипотеке снизит спрос на кредитование жилья, а у многих их них — особенно в массовом сегменте — доля ипотеки в покупках достигала 50% и больше.

Однако эти страхи не оправдались — Центробанк снижал учетную ставку, а вслед за ней достигли исторического минимума и ставки по кредитам на жилье. Это серьезно подстегнуло спрос. Например, по итогам 2017 года банк ВТБ выдал в Петербурге 13,7 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму в 36,3 млрд рублей (это на 21% больше результата за 2016 год) и преодолел исторический рекорд 2014 года в 32,5 млрд рублей.

«Еще в октябре 2017 года объем выдачи ипотечных кредитов незначительно превышал уровень октября рекордного 2014 года, — отметил старший вице-президент, управляющий розничным бизнесом ВТБ в Санкт-Петербурге Михаил Иоффе. — Однако в ноябре-декабре, на фоне традиционного предновогоднего всплеска активности на рынке и серьезного снижения процентных ставок по ипотечным кредитам, выдачи выросли уже на несколько десятков процентов по сравнению с концом 2014 года, что и позволило установить новый исторический рекорд по выдаче ипотеки в Санкт-Петербурге». По словам господина Иоффе, спрос на ипотеку, исходя из числа заявок на ипотечные кредиты ВТБ увеличившийся в 2017 году на 15%, стал гораздо более сбалансированным. В общем объеме заключенных сделок доля кредитов на покупку готового жилья по итогам года достигла 34%, тогда как по итогам 2016 года этот показатель составлял лишь 25%. В результате доля квартир в строящихся домах вновь вернулась на уровень в 60%.

СЮРПРИЗ С ПОПРАВКОЙ Однако летом девелоперов огорошили новыми поправками в 214-ФЗ, которые потребовали серьезной перестройки работы, причем достаточно оперативно — поправки вступают в силу с июля 2018 года.

Управляющий партнер коллегии адвокатов «Старинский, Корчаго и партнеры» Владимир Старинский говорит: «Представители отрасли все еще опасаются коллапса в связи с поправками в 214-ФЗ: изменения ужесточают требования к застройщикам. Так, для открытия продаж необходимо будет выделять строительный проект в отдельную проектную компанию, которая должна быть на рынке не менее трех лет и ввести в эксплуатацию не менее 10 тыс. кв. м. На счету компании должно быть не менее 10% денежных средств от проектной стоимости строительства при ежеквартальной подаче декларации.



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО
СЕЙЧАС СПРОС НА ЖИЛЬЕ ВЫСОКИЙ И РАСТЕТ НА 10% В МЕСЯЦ. НО В НАЧАЛЕ ПРОШЛОГО ГОДА У ДЕВЕЛОПЕРОВ БЫЛ ГЛОБАЛЬНЫЙ ПРОВАЛ В ПРОДАЖАХ — ДО 30% — ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМ ГОДОМ

Добавлены требования к размеру уставного капитала, а также ожидается усиленный контроль со стороны банков над операциями застройщиков».

Не успели девелоперы отойти от шока, связанного с необходимостью внесения изменений в схемы по привлечению средств дольщиков, как осенью президент страны заявил, что в ближайшие два-три года долевое участие будет и вовсе отменено. Предполагается, что жилье будет строиться за счет банковских кредитов, а затем уже готовым выходить на рынок.

Девелоперы заговорили о том, что это заставит уйти с рынка мелких игроков, сконцентрировав его в руках крупных застройщиков. Отказ от долевки, по мнению строителей, также может привести к серьезному росту цен, ведь долевое участие, говорят они, позволяет приобрести жилье на 30–40% дешевле благодаря тому, что частные лица финансируют стройку на начальном этапе. Как будет реализовываться задача, поставленная руководством страны, пока никто не знает, экспертам остается лишь гадать по поводу схем, которые будут применяться после отказа от долевки.

ДВЕ НОВОСТИ Константин Матыцын, исполнительный директор СК «Гранд-Строй», говорит: «2017 год принес застройщикам и покупателям хорошую и плохую новости. Хорошая: ипотечные ставки в ближайшее время достигнут исторического минимума, появятся дополнительные льготы для приобретения жилья семьями с детьми. Плохая: очередные поправки в закон о долевом строительстве могут парализовать работу девелоперов и взвинтить цены». Господин Матыцын полагает, что остается не более двух-трех лет, чтобы дешево купить квартиру на начальном этапе строительства дома. Кроме того, в 2018 году готовятся очередные поправки в 214-ФЗ, изменятся правила землепользования и получения разреше-

ний на строительство. «Поэтому можно ожидать повышение спроса на квартиры. Клиенты будут напуганы возможным повышением стоимости жилья», — прогнозирует эксперт.

Исполнительный директор СК «Ойкумена» Роман Мирошников отмечает, что сейчас спрос на жилье высокий и растет на 10% в месяц. Но в начале года у девелоперов был глобальный провал в продажах — до 30% — по сравнению с предыдущим годом. «В этом году мы сдаем вторую очередь ЖК „Граффити“, после этого планируем небольшое увеличение цен. В целом, по нашим прогнозам, на всем рынке новостроек Петербурга цены будут расти на уровне чуть выше инфляции», — считает он.

Екатерина Запороженко, коммерческий директор Docklands Development, с коллегами солидарна: «Прошлый год показал, что цены на апартаменты, как и квартиры, будут расти, а рынок — сужаться. Одной из причин последних законодательных инициатив я вижу желание затормозить темпы строительства и скорректировать спрос на рынке жилья в сторону вторички. Зачем это делают? Возможно, потому что мы наблюдаем пресыщение рынка, слишком большой объем нераспроданных квартир накопился в сданных домах. Ограничивая развитие первичного рынка, законодатель пытается исправить возникший перекося. С другой стороны, сегмент апартаментов сохранит темпы роста. Форматы для инвестиций и жизни приобретут более четкие границы. Снижение ставок по депозитам крупнейших банков, которое мы наблюдаем уже сегодня, только усилит позиции сервисных апартаментов на инвестиционном рынке. Мы также ожидаем повышения спроса на апартаменты для жизни. Здесь выиграют девелоперы, которые смогут сделать комплексное предложение в качестве альтернативы классическим квартирам».

Алексей Корнев, аналитик ГК «Финам», полагает, что в скором времени

строители будут вынуждены работать по новым методикам, которые существенно меняют «правила игры». «Организовать свою деятельность застройщикам придется иначе. Впрочем, президент отвел три года на то, чтобы отказаться от схемы договоров долевого участия, притом, что механизмы перехода и методология кредитования по новым правилам еще не определены. Так что перестраивать пока еще нечего. А вот тот факт, что темпы строительства жилья из-за идеи отказа от долевого строительства несколько ускорились, является непреложным фактом. Многие из застройщиков спешат успеть построить и реализовать максимально возможное количество жилой недвижимости по старым правилам, опасаясь, что новые схемы работы заметно снизят эффективность их деятельности и негативно скажутся на операционных и финансовых показателях», — говорит господин Корнев.

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», подтверждает слова коллеги: «Строительные компании стремятся получить разрешение на строительство проработанных проектов до июля 2018 года, обеспечивают себе необходимый задел для работы в рамках более или менее приемлемого законодательного регулирования. Два года — это большой срок, строительный цикл реализации девелоперского проекта, и сама практика покажет, как будет видоизменяться государственное вмешательство в эту сферу».

Господин Корнев считает, что определенное количество некрупных застройщиков с рынка уйдет. Сколько их будет и какими темпами будет наблюдаться отток, зависит от того, какой из методов замещения системы ДДУ будет в итоге принят. «Пока непонятно, каким способом будет осуществляться кредитование — непосредственно застройщика банком или с использованием депонирования средств со стороны приобретателя жилья с последующим использованием этих средств для частичного финансирования строительства», — рассуждает он.

Господин Старинский тоже полагает, что количество строительных фирм на рынке сократится: «Пока строительная отрасль только готовится к изменениям, но с большой долей вероятности можно ожидать, что мелкие компании, которые занимаются точечной застройкой, уйдут с рынка. Можно также ожидать существенного повышения цен на квартиры — этому будут способствовать и увеличение себестоимости проектов, и сокращение их числа, и неизбежная монополизация рынка крупными игроками. На фоне снижения реальных доходов населения и невысокой покупательной способности граждан это приведет к сокращению объемов строительства. Таким образом, рынок долевого строительства может ждать застой, который продлится до адаптации компаний к новым условиям либо до их изменения». ■



ТУРИСТИЧЕСКИЙ ШОПИНГ ПЕРЕШЕЛ НА ПРОДУКТЫ

ПЕТЕРБУРЖЦЫ ВОЗВРАЩАЮТСЯ В ФИНЛЯДИЮ. ТАКОЙ ВЫВОД МОЖНО СДЕЛАТЬ ИЗ ПРЕДНОВОГОДНИХ ОТЧЕТОВ С ПОГРАНИЧНЫХ ПУНКТОВ И СТАТИСТИКИ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМОЙ ОФИЦИАЛЬНЫМИ ОРГАНАМИ СОСЕДНЕГО ГОСУДАРСТВА. ПОМОГЛИ ЭТОМУ УКРЕПЛЕНИЕ РУБЛЯ ПО ОТНОШЕНИЮ К ЕВРО И САМИ ФИННЫ, ЖЕЛАЮЩИЕ ВЕРНУТЬ В СТРАНУ РУССКИЕ ДЕНЬГИ.

АННА СМИРНОВА

В 2017 ГОДУ ГЕНЕРАЛЬНОЕ КОНСУЛЬСТВО ФИНЛЯДИИ В ПЕТЕРБУРГЕ ОФОРМИЛО 590 ТЫС. ВИЗ, ЧТО НА 64% БОЛЬШЕ, ЧЕМ В 2016 ГОДУ

Экономические и политические проблемы, настигшие Россию в 2014 году, неожиданно отразились на состоянии дел во многих государствах. Одним из них стала Финляндия: некогда часть Российской империи, в новое время удачно использовала общую границу с бывшей метрополией для привлечения туристических денег. Качественные товары и возможности для спокойного отдыха сделали эту страну одним из самых популярных направлений для жителей Северо-Запада России. Лаппеенранта и Иматра в лучшие времена пользовались у петербуржцев стабильным спросом.

Достаточно сказать, что с 2012 по 2014 год Финляндия выдавала петербуржцам от 900 тыс. до 1,2 млн виз в год. В 2015 году их количество резко сократилось до 570 тыс., а в следующем — до 360 тыс. Финны не увеличили количество отказов в выдаче виз россиянам, это петербуржцы стали реже интересоваться данным направлением. Основной поток туристов обеспечивали шопинг-туры и транзитные пассажиры, использовавшие финские аэровокзалы и порты в качестве хабов для своих международных поездок. Падение покупательского спроса в России зеркально отразилось и на соседней стране: тратить полторы-две сотни евро на открытие шенгенской визы и поездку в финские супермаркеты стало роскошью для петербуржцев. Уменьшилось и количество транзитных туристов, отказавшихся от дорогостоящих европейских поездок или изменивших свои маршруты.

В связи с этими тенденциями финны стали принимать все больше мер для привлечения российских туристов. Например, самый крупный лоукостер в Европе Ryanair

открывает новый еженедельный рейс из Лаппеенранты в аэропорт города Бергамо, расположенный в 50 км от Милана. Начиная с марта 2018 года улететь в Италию из приграничного с Россией аэропорта можно будет по средам и субботам. Кроме того, в мае Ryanair планирует опробовать новый маршрут для перелетов — из Лаппеенранты в Афины. Такое количество рейсов в столицу итальянской моды, равно как и маршрут в курортную Грецию, ориентировано не на экономных финнов, а на россиян.

КУРС НА ЮГО-ВОСТОК Юго-восток Финляндии — вообще один из самых степримных регионов для русских туристов. Именно с этой части страны петербуржцы обычно начинают знакомство с родиной Муми-троллей, она же принимает большинство шопинг-туристов из России. Поэтому здесь есть вся необходимая инфраструктура: торговые центры, супермаркеты, отели, развлекательные парки. Под россиян адаптированы даже городские и туристические порталы региона, где можно найти не только новости или путеводители, но и информацию с афишей мероприятий на неделю или месяц вперед.

Представительство Лаппеенранты ведет активную маркетинговую политику в Петербурге, одним из успехов которой можно считать подписание соглашения по совместному продвижению региона в рамках петербургского этапа чемпионата мира по футболу 2018 года. Финны предлагают использовать международный аэропорт Лаппеенранты, а также железнодорожное и автомобильное сообщение и круизы по Сайменскому каналу для

доставки туристов на матчи в Санкт-Петербург. Но гораздо больше финнов интересуют туристические потоки в обратном направлении, на что и направлены их основные усилия. Цифры свидетельствуют, что они не напрасны. Так, в 2017 году генеральное консульство Финляндии в Петербурге оформило 590 тыс. виз, что на 64% больше, чем в 2016 году.

«На новогодние праздники мне пришлось проехать через границу с Финляндией, и могу сказать точно, что количество туристов, приезжающих в ближайшие финские города за покупками, вновь вернулось если не к прежним показателям, то к близким к ним. В новогодние праздники полки супермаркетов были практически пустыми, и для меня это главное свидетельство того, что петербуржцы вновь стали ездить в Финляндию», — делится впечатлениями генеральный директор группы компаний «Фотосклад.ру» Алексей Банников.

По данным управляющего директора департамента массовых видов страхования группы «Ренессанс-страхование» Артема Искры, в этом году компания зафиксировала рост продаж полисов для туристов, выезжающих в Финляндию. «В нашей компании в Петербурге по итогам декабря рост составил 22%, а по итогам прошлого года — чуть более 40%», — поясняет господин Искра.

ВКУСНЫЙ ТУРИЗМ Отдельную от государства политику по привлечению российских туристов проводит и финский бизнес. Например, для увеличения притока наших соотечественников в центр для посетителей Fazer Experience его марке-

тологи запланировали поездку в Финляндию. Специально для них, рассказывают в компании, были сделаны дополнительные экскурсии на русском языке.

«В нашем центре есть два русскоязычных экскурсовода, сопроводительные информационные материалы и видео на русском языке. Кроме того, в январе компания собирает у себя специалистов Visit Finland, отвечающих за российское направление в туризме», — рассказывают в Fazer.

Центр Fazer Experience открылся в конце 2016 года в самом сердце компании — в окружении фабрик по производству кондитерской продукции, печенья и хлебобулочных изделий. Сколько россиянин его посетит, сказать сложно, так как многие путешественники покупают билеты на англоязычные экскурсии. Всего на русском языке было проведено около 800 экскурсий. В основном к центру Fazer Experience проявляют интерес финны, а количество русских посетителей пока составляет 2–3%.

«Мы заметили, что русские посетители покупают в нашем флагманском магазине при центре больше черного шоколада, чем другие посетители», — поделились своим наблюдением в Fazer Experience.

Подобный гастрономический туризм имеет в Финляндии хорошее будущее: продукты питания больше всего привлекают российских путешественников в этой стране. Лучшим показателем этого служит изменившаяся структура потребления финских товаров российскими туристами. Если в прошлом основу шопинга составляли товары длительного потребления (прежде всего брендовая и детская одежда), то сейчас четыре покупки из пяти — это еда. ■

ЛенТранслизинг

УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

11 лет на рынке

Искусство правильного лизинга

ЛенТранслизинг
ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

Адрес: 195112, Санкт-Петербург, площадь Карла Фаберже, д. 8, лит. В, офис 517

Наши контакты:
Телефон отдела продаж:
(812) 329-44-33, (812) 363-09-19
e-mail: info@ltl-spb.ru
www.ltl-spb.ru



Автомобили



Спецтехника



Оборудование



Вагоны

РЕКЛАМА. ООО «ЛенТранслизинг»

ОПЕРАТОРЫ СЧИТАЮТ РАСХОДЫ

В 2017 ГОДУ ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВА НА ТЕЛЕКОМ-РЫНОК ВЫРОСЛО КАК НИКОГДА ПРЕЖДЕ. ЧИНОВНИКИ ПРИНУЖДАЛИ СОТОВЫХ ОПЕРАТОРОВ ОТМЕНИТЬ РОУМИНГ В СВОИХ ТАРИФНЫХ ПЛАНАХ И ПОСТАВИЛИ ИХ ПЕРЕД «ЗАКОНОМ ЯРОВОЙ», КОТОРЫЙ ОБЯЗЫВАЕТ ХРАНИТЬ ИНФОРМАЦИЮ О ФАКТАХ ПРИЕМА И ПЕРЕДАЧИ ДАННЫХ. ЕГО ИСПОЛНЕНИЕ В ЭТОМ ГОДУ БУДЕТ СТОИТЬ ОПЕРАТОРАМ МИЛЛИАРДЫ РУБЛЕЙ. АЛЕКСЕЙ КИРИЧЕНКО



РОСТ РЫНКА WI-FI ОБЕСПЕЧИЛИ КРУПНЫЕ ПРОЕКТЫ НА ОБЩЕСТВЕННОМ ТРАНСПОРТЕ, А ТАКЖЕ B2G-СЕКТОР

Одной из главных тенденций на телеком-рынке в прошлом году стал рост рынка беспроводного доступа в интернет по технологии Wi-Fi. В агентстве «ТМТ Консалтинг» оценивали заработок всех операторов Wi-Fi в 2017 году в 3,64 млрд рублей, что на 23% выше доходов за 2016 год. Количество публичных точек доступа Wi-Fi в России увеличилось в прошлом году до 96,2 тыс., или на 13%, добавляют в агентстве. Почти половина из них приходится на государственные организации (b2g), 28% — на корпоративных клиентов (b2b), 24% — на частных клиентов (b2c).

По мнению аналитиков, рост рынка Wi-Fi обеспечили крупные проекты на общественном транспорте, а также b2g-сегмент. В частности, в Петербурге АО «Максима Телеком» в прошлом году завершило строительство сети Wi-Fi в подвижном составе и на станциях метрополитена. В проект было вложено 1,3 млрд рублей, которые компания планирует окупить за семь лет. Монетизировать бесплатный Wi-Fi предполагается за счет продажи рекламы. Аналитики считают, что в преддверии чемпионата мира по футболу 2018 года рынок Wi-Fi будет расти. Петербургские власти пообещали к этому событию оснастить беспроводным доступом в интернет 400 троллейбусов и трамваев, принадлежащих СПб ГУП «Горэлектротранс», а также 700 автобусов СПб ГУП «Пассажиравтотранс».

ОПЕРАТОРЫ ОТКАЗАЛИСЬ ОТ «БЕЗЛИМИТОВ» Другим заметным событием на телеком-рынке стала отмена безлимитных тарифов на мобильный интернет. По общему мнению операторов, в полной мере этими тарифами пользовались крайне мало абонентов — к примеру, среднее потребление трафика на абонента Tele2 составляет 5–6 Гб в месяц. Однако те пользователи, которые все же скачивали большие объемы трафика, создавали серьезную нагрузку на сеть, чем вредили остальным абонентам. В итоге «безлимит» был отменен всеми операторами, иначе им было бы не избежать дополнительных инвестиций в сеть, экономическая целесообразность которых под вопросом. Отмена «безлимитов» дала возможность сделать предложения клиентам по переносу «остатков» и обмену минут разговоров на интернет-трафик, отмечают в Tele2. Появились специализированные «целевые безлимиты», как, например, на мес-

сенджеры, социальные сети, просмотр видео в YouTube и прослушивание музыки, говорят в МТС.

Кроме того, все операторы, опрошенные BQ, отчитались о росте интернет-трафика. По итогам 2017 года его потребление в сети Tele2 выросло на Северо-Западе в 2,2 раза, в Петербурге — в 2,3 раза. «Это связано со стабильным ростом количества „умных“ гаджетов, а также с увеличением спектра возможностей, которые обеспечивает смартфон с доступом к интернету: мобильная коммерция и другие финансовые сервисы, развлечения, комфортные личные и деловые коммуникации», — объяснили в пресс-службе Tele2. В «Билайне» подсчитали, что по итогам третьего квартала 2017 года рост среднего показателя потребления трафика на одного абонента составил 38,3% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года.

ОТМЕНА ВНУТРИСЕТЕВОГО РОУМИНГА В июне 2017 года Федеральная антимонопольная служба (ФАС) потребовала уравнивать условия роуминга в разных тарифных планах операторов в течение двух недель, пригрозив им штрафом. По мнению ФАС, «большая четверка» поддерживала экономические и технологически необоснованные тарифы на услуги роуминга. Ведомство выделило четыре категории тарифных предложений абонентам. Чем дороже был тарифный план, тем меньше для него разница в ценах на услуги сотовой связи дома и в поездках. Однако, как полагает ФАС, цены в поездках не должны отличаться от цен в домашнем регионе.

В августе прошлого года «Мегафон» подал иск к ФАС о признании предупреждения недействительным, но вскоре отказался от претензий. Затем ФАС пошла навстречу операторам и дала им отсрочку на исполнение предупреждения до 15 декабря. Теперь предполагается, что операторы начнут отменять внутрисетевой роуминг с начала 2018 года. В прошлом году эта услуга принесла операторам 3% выручки, и потерю этих средств власти предлагают компенсировать за счет «снятия ненужных барьеров» для их бизнеса.

«Подавляющее большинство роумингов и так подключали себе оптимизирующие опции либо пользовались тарифами, действующими по всей России, поэтому реализация проекта по отмене внутрисе-

тевого роуминга не окажет какого-либо существенного влияния на выручку компании», — прокомментировали в МТС. «Изменения коснутся нескольких тысяч тарифных планов, а это требует значительных изменений в технических системах операторов», — отмечают в «Билайне». В Tele2 приветствуют усилия ФАС по снижению цен на услуги в национальном роуминге.

РЫНОК ФИКСИРОВАННОГО ИНТЕРНЕТА КОНСОЛИДИРУЕТСЯ, НО СТАБИЛИЗИРУЕТСЯ

Как отмечает директор по работе с массовым сегментом макрорегионального филиала «Северо-Запад» ПАО «Ростелеком» Светлана Шамзон, рынок широкополосного доступа в интернет (ШПД) продолжает консолидироваться. «Многие небольшие региональные операторы не способны развиваться в условиях сегодняшнего рынка и вынуждены выставлять свои компании на продажу. Увеличение абонентской базы за счет привлечения „свободных“ клиентов сводится к минимуму, поэтому актуальность сделок M&A увеличивается», — указывает госпожа Шамзон.

В бизнес-сегменте абонентская база «Ростелекома» увеличилась на 4,7% с ноября 2016 года по ноябрь 2017 года. «Основная тенденция на рынке — это увеличение скорости подключения. В связи с увеличением скорости клиенты все чаще подключают дополнительные услуги: интерактивное телевидение, видеонаблюдение», — говорит директор по работе с корпоративным и государственным сегментами макрорегионального филиала «Северо-Запад» «Ростелеком» Алексей Нестеров.

Директор филиала АО «ЭР-Телеком Холдинг» в Санкт-Петербурге («Дом.ru InterZet») Георгий Харченко констатирует, что при существующем высоком уровне проникновения интернета телеком-рынок предсказуемо замедляется. «Проникновение ШПД в Петербурге составляет 74%, в городе работает более 50 провайдеров. Период активного органического роста завершился: каждое второе подключение приходится на новостройки или переезд абонента в другую часть города. В этих условиях операторы регулярно улучшают наполнение тарифов, что позитивно оценивается клиентами, а также предлагают тарифы для узких сегментов клиентов и проекты MVNO (виртуальный оператор сотовой связи)», — говорит господин Харченко.

Светлана Шамзон оценивает рост цен на фиксированный интернет «Ростелекома» для массового сегмента по рынку Санкт-Петербурга в 4–5%. «Это немногим выше официального уровня инфляции, что с учетом относительно стабильных цен на интернет в „более кризисные“ 2015–2016 годы вполне объяснимо», — отмечает она. По словам господина Харченко, нижний ценовой сегмент «Дом.ru InterZet» в течение прошлого года не менялся.

МИЛЛИАРДЫ В БЕЗОПАСНОСТЬ

Одним из главных вызовов 2018 года для операторов является исполнение анти-террористического пакета законов, подготовленного депутатом Ириной Яровой и сенатором Виктором Озеровым. В действующей редакции закон с 1 июля 2018 года обязывает интернет-компании хранить информацию о фактах приема и передачи данных не менее года, а операторов связи — три года. Содержание сообщений, включая текст, голос и видео, нужно хранить до шести месяцев.

В «Мегафоне» оценивают затраты на выполнение положений «пакета Яровой» в 35–40 млрд рублей на пять лет. В МТС подтверждают, что речь идет о «десятиках миллиардах рублей». В «Билайне» заявляют, что на текущий момент не имеют информации о способах и средствах реализации требований закона. «У компании также нет возможности протестировать необходимые технические решения, поэтому очевидно, что оставшегося до вступления в силу закона времени недостаточно», — подчеркивает оператор.

Тем не менее правительство уже признало обоснованной часть критики закона Яровой, обязывающего операторов связи хранить трафик (см. „Ъ“ от 22.01.2018). В доработанном проекте постановления Минкомсвязи указано, что операторы должны будут хранить фактически переданный трафик, за исключением голоса, в течение 30 суток. В предыдущей редакции предполагалось, что с 1 июля 2018 года операторам вне зависимости от трафика понадобится 0,35 Пбайт хранилищ на 1 Гбит/с емкости сети с последующим ежегодным увеличением объема на 15% в течение пяти лет. В правительстве также допускают, что требования «закона Яровой» по хранению пользовательского трафика могут вступить в силу не 1 июля 2018 года, а на несколько месяцев позже. ■

«УВЕЛИЧЕНИЕ ЭТАЖНОСТИ ДАЕТ БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ БЛАГОУСТРОЙСТВА И РЕКРЕАЦИОННЫХ ЗОН»

ПРИ ВВЕДЕНИИ В СТРОИТЕЛЬНУЮ ЦЕПОЧКУ БАНКОВ РЕШЕНИЕМ ПРОБЛЕМ ДОЛЬЩИКОВ, В КОНЦЕ КОНЦОВ, ПРИДЕТСЯ ЗАНИМАТЬСЯ ЦБ РФ, ПОЛАГАЕТ ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ГК «РОССТРОЙИНВЕСТ». ПОЧЕМУ ЭТО ПРОИЗОЙДЕТ, ОН РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВВ ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ.

BUSINESS GUIDE: Каковы итоги года для вашей компании? Какие расчеты и ожидания оправдались, а какие пришлось корректировать?

ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ: Цели, которые мы ставили перед собой в 2017-м, полностью достигнуты. Введено в эксплуатацию чуть более 100 тыс. кв. м — это стандартный для нас показатель в последние годы. Удалось сдать все планируемые объекты: первую очередь ЖК «Старая крепость» в Мурино, очередной этап ЖК «Золотые купола» в Сертолово. Сдан в эксплуатацию и объект, на котором мы работали по государственному контракту, — Мариинская больница. Не могу сказать, что вводить объекты в прошлом году было легко, но отработали мы хорошо, все было сделано динамично, по плану. Кроме того, мы продолжили наращивать земельный банк.

BG: Сколько квартир, как правило, удается реализовать на момент сдачи жилого комплекса?

И. К.: Практически 100% квартир. Если говорить точнее, в любом случае это больше 90%. В достижении такого результата нам помогает правильная ориентация на покупателя: разумная ценовая политика плюс стремление предлагать востребованный продукт. Последнее означает и удачные планировки, и наличие опций, которые, как мы уже знаем из практики, наверняка получат высокую оценку у покупателей.

BG: Какие объекты в работе сегодня?

И. К.: Мы отмечаем интерес покупателей к ЖК «Два ангела». Продажи по этому объекту идут по плану, что, в общем-то, неудивительно: это интересный образец индивидуальной архитектуры, у которого есть все шансы стать украшением района Малой Охты. Продолжаем строить ЖК «Кремлевские звезды» — еще один проект бизнес-класса, который, уверен, покупатели оценят по достоинству. Сейчас в работе и вторая очередь ЖК «Старая крепость» в Мурино. Благодаря удачному выходу на рынок первой очереди этот объект не нуждается в особой рекламе. Мы планируем досрочно ввести в эксплуатацию ЖК «Петр Великий и Екатерина Великая»: первый корпус возведен под крышу и уже более десяти этажей построено во втором корпусе. Точно в графике строительство ЖК «Суворов» в Калининском районе. Дорабатывается проект планировки для нового участка, расположенного вблизи этого объекта: ищем удобный вариант и для нас как застройщика, и для района.

BG: Есть ли, по вашему мнению, тенденция к увеличению этажности в новых проектах? Или такой тренд отсутствует?

И. К.: Я бы хотел увеличивать этажность, но у нас в городе, напомним, действует ограничение по высотности 40 м. Все, что сверх этого, должно согласовываться дополни-



ЕВГЕНИЙ ДАВЛЕНКО

тельно. На мой взгляд, 40 м — это, конечно, низкозавато. Хочется строить выше. В моем понимании с увеличением этажности появляется больше свободного места, а значит, и больше возможностей для благоустройства, рекреационных зон, поэтому нет смысла ограничивать высоту. Еще не так давно мы строили корпуса по 75 м высотой, что допускали действовавшие на тот момент ПЗЗ, и никого это не раздражало.

BG: То есть новый проект в Калининском районе будет не выше 40 м?

И. К.: Скорее всего, это будет переменная высотность: 40 м и выше, с согласованием через комиссию КГА. Но окончательное решение еще не принято.

BG: Что изменится (если изменится) в ваших подходах к проектированию в ближайшей перспективе?

И. К.: Традиционно мы близки классике, но в новых проектах ГК «Росстройинвест» будут предлагаться и более современные архитектурные решения. Для этого планируем привлекать сторонних архитекторов. Например, над нашим проектом в Москве уже работает «Меганом», архитектурная мастерская Юрия Григоряна, одна из лучших в Москве. Возможно, и в Петербурге мы будем строить объекты с привлечением к их проектированию сторонних архитекторов.

BG: Тогда вопрос: будут ли загружены два ваших архитектурных бюро? Или в структуре ГК «Росстройинвест» грядут изменения?

И. К.: Изменений в структуре не планируется. А работы, поверьте, будет достаточно и для наших архитекторов, и для сторонних. Идея в том, чтобы «разбавить» единство нашего архитектурного подхода. Уверен, новое предложение тоже заинтересует покупателей.

BG: Эксперты говорят, что на рынке прослеживается тенденция по уменьшению

площади квартир. Вы следите этой тенденции?

И. К.: Сейчас не за максимальным отношением полезной площади к общей надо идти. Это само собой разумеется и делается давно. Сегодня изменения могут лежать в плоскости геометрии квартир и внутренней планировки. Наши маркетологи и проектировщики задаются вопросами, какого размера должны быть кухни, нужны ли гардеробные или без них можно обойтись, каких размеров должны быть санузел и ванная комнаты. Вариантов может быть и сотня с учетом градации квартир. И среди всего этого множества вариантов надо искать оптимальный.

BG: 2017 год, наверное, войдет в историю российского строительства как эпоха революционных законопроектов. Возможно ли, по вашему мнению, эффективно работать в свете требований новых законов?

И. К.: Строители умеют выживать. Но в пользу для строительства законодательных новелл действительно есть серьезные сомнения. Видно, что это было принято наспех, без достаточных консультаций с экспертным сообществом, без анализа возможных последствий. В результате, скорее всего, будет нанесен ущерб. Какой — точно пока сказать нельзя, поскольку неизвестно, какие поправки еще могут быть внесены. Цель нововведений благая — создать безопасные условия для дольщиков. Но при этом нельзя совершенно не учитывать интересы другой стороны — застройщиков! А происходит именно это.

Пока еще закон, утверждающий финансирование долевого строительства с участием банков (через создание эскроу-счетов), не принят. Возможно, он будет принят с отсроченным вступлением в силу. И тогда мы получим абсолютно другую модель, в которой, по сути, риски будут переложены на банки. Процесс строительства при

этом точно станет более дорогим, поскольку при недостатке финансирования банки будут вкладывать и собственные средства, учитывая это в своих процентных ставках. В масштабах страны речь может идти о триллионах рублей дополнительного финансирования. При их отсутствии объемы строительства будут сокращаться, что приведет к существенному удорожанию жилья. В данный момент, думаю, банки к такому развитию событий не готовы.

BG: Как, по вашему мнению, будет складываться ситуация на рынке в ближайшие месяцы?

И. К.: Во многом это зависит от того, в каком виде будет утверждено новое законодательство в сфере долевого строительства. Но, думаю, в любом случае ввод будет падать, а цены — расти.

BG: То есть положительная динамика цен будет обусловлена сокращением предложения на рынке?

И. К.: Только отчасти. Объемы ввода в ближайшей перспективе сократятся незначительно, поскольку процесс этот очень инерционный. Драйвером роста станет и оздоровление экономики: после спада всегда наступает подъем.

BG: Поменялась ли расстановка сил на рынке Петербурга и Ленобласти? Ожидаете ли вы появление новых серьезных игроков?

И. К.: Рынок достаточно стабилен, в том числе с точки зрения пула основных игроков. За последнее время появился только один заметный новый застройщик, который реализует проект жилья эконом-класса в Ленинградской области. Конечно, появление новых застройщиков, например, из столичного региона, не исключено. Но, во-первых, надо понимать, что в Москве рентабельность жилищного строительства, как правило, выше, чем в Петербурге. А во-вторых, сейчас зайти на рынок может только компания, не имеющая проблем с документацией и ориентирующаяся в нормативных документах.

BG: Какую динамику цен в ближайшей перспективе вы прогнозируете?

И. К.: Для класса комфорт экономически оправданная цена за «квадрат» начинается от 100 тыс. рублей, для бизнес-класса — от 125 тыс. рублей. В Ленинградской области среднерыночная цена составляет 75–80 тыс. рублей за квадратный метр. Такая разница обусловлена меньшей, чем в городской черте, стоимостью земли. И можно предположить, что порядок цен в городе и области будет в той или иной степени сохраняться. Например, в последнее время спрос сместился в Петербург — соответственно, цены будут расти. Это, в свою очередь, спровоцирует перетекание спроса на ближайшие пригороды и сопутствующую динамику цен уже в этих локациях. ■

УНИВЕРСИТЕТУ ПРЕПОДАЛИ УРОК

ДЛЯ ПЕТЕРБУРГСКОГО — ДА И РОССИЙСКОГО В ЦЕЛОМ — ОБРАЗОВАНИЯ ЗАВЕРШИВШИЙСЯ ГОД ПРОШЕЛ ПОД ЗНАКОМ ПРЕСЛЕДОВАНИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА. КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ МАРИЯ КАРПЕНКО ВСПОМИНАЕТ, КАК ВОКРУГ РАБОТЫ ОДНОГО ИЗ КРУПНЕЙШИХ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ВУЗОВ РОССИИ РАЗВИВАЛСЯ КОНФЛИКТ, НЕ РАЗРЕШИВШИЙСЯ ДАЖЕ ПОСЛЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВА ПРЕЗИДЕНТА.

В прошлом году Европейский университет (ЕУ) вынужден был прервать обучение студентов. Он перешел в режим работы научно-исследовательского института: вести образовательную деятельность ему запретил Рособrnадзор. Работать по новому университету пришлось в новом здании: из дворца Кушелева-Безбородко, где вуз располагался с 1995 года, его выселила петербургская администрация. В результате давления на вуз сменилось и его руководство: доктор философии Олег Хархордин, занимавший пост ректора на протяжении восьми лет, вынужден был уйти в отставку ради дальнейшего развития университета.

БЕЛЫЙ ДОМ НЕ ПОМОГ «В России пока нет „Роснаукнадзора“, поэтому мы все еще можем заниматься наукой», — иронизировал ректор Европейского университета Николай Вахтин в октябре прошлого года, когда объявлял преподавателям, что какое-то время у вуза не будет студентов. К тому моменту Европейский университет отказался продолжать судебные тяжбы с Рособrnадзором за восстановление образовательной лицензии. Действие лицензии университета надзорное ведомство приостановило в конце 2016 года, после многочисленных проверок, инициированных прокуратурой. Нарушения, которые обнаружили в работе университета проверяющие, сложно было назвать вескими причинами для запрета обучать студентов. Так, у Европейского университета не было собственного спортзала (хотя в образовательных программах ЕУ вообще не было занятий физкультурой, вуз обучал студентов только в магистратуре и аспирантуре). Большинство нарушений университет устранил (арендовал спортзал, например), часть претензий и вовсе снял мировой суд. Но районный суд, куда обратился Рособrnадзор, все равно признал нарушения не устраненными и приостановил действие лицензии.

Уже тогда, в декабре позапрошлого года, приостановка лицензии Европейского университета привела к экстренному совещанию в Белом доме: разобраться в ситуации вице-премьеру Ольге Голодец поручил президент Владимир Путин. Все участники этого совещания, как писал

„Ъ“, даже представители Рособrnадзора и Минобрнауки, сошлись во мнении о том, что претензии к университету бессодержательны. Но эта позиция никак не помогла университету сохранить право обучать студентов: все инстанции, в которых ЕУ пытался отстоять образовательную лицензию, встали на сторону Рособrnадзора.

Отказавшись от идеи восстановить старую лицензию, университет пошел по другому пути — попытался получить новую. Руководство вуза сделало это в надежде успеть набрать студентов на первый курс в прошлом году. Надежды не оправдались: Рособrnадзор дважды отказал вузу, снова выявив в его работе нарушения, при чем на этот раз вовсе не стал объяснять, какие.

АКАДЕМИЯ ВМЕСТО УНИВЕРСИТЕТА

В тот же момент у Европейского университета появились проблемы со зданием — дворцом Кушелева-Безбородко на набережной Кутузова. Петербургский комитет имущественных отношений расторг договор аренды с университетом, поскольку выяснил, что вуз нарушил возложенные на него городом охранные обязательства: дворец — памятник культурного наследия. Претензии петербургской администрации к вузу и в этот раз выглядели со стороны малосодержательными: речь шла о незначительной перепланировке помещений, установке металлопластиковых окон и кондиционеров без согласованной документации и разрешения на производство работ. Уже впоследствии суд подсчитал, что этими действиями университет нанес городу ущерб на 80 тыс. рублей.

Из-за того, что Смольный (а вслед за ним — и суды всех инстанций) счел эти основания достаточными для расторжения договора аренды, ЕУ не смог реализовать свой проект приспособления дворца для современных нужд. Этот проект для Европейского университета разработал французский архитектор Жан-Мишель Вильмотт — автор проекта Русского культурного центра в Париже. Частные инвестиции в проект реконструкции оценивались в 2,2 млрд рублей; из этой суммы на реставрацию исторической части дворца университет планировал потратить 670 млн рублей.



НАРУШЕНИЯ, КОТОРЫЕ ОБНАРУЖИЛИ В РАБОТЕ УНИВЕРСИТЕТА ПРОВЕРЯЮЩИЕ, СЛОЖНО БЫЛО НАЗВАТЬ ВЕСКИМИ ПРИЧИНАМИ ДЛЯ ЗАПРЕТА ОБУЧАТЬ СТУДЕНТОВ

Когда возникли проблемы со зданием, ректор вуза и председатель его попечительского совета, глава Центра стратегических инициатив Алексей Кудрин обратились к президенту Владимиру Путину с просьбой повлиять на петербургскую администрацию и позволить университету все же реализовать проект реконструкции дворца, в крайнем случае — предоставить равноценное здание в центре города. Президент поставил на письме визу «рассмотреть и одобрить» и переслал его губернатору Петербурга Георгию Полтавченко. В Смольном решили, что оставить дворец за Европейским университетом нет никакой возможности, потому что это здание необходимо для нужд нового образовательного учреждения, на тот момент еще не созданного — «Академии цифровых технологий» для одаренных детей. И решили пойти по второму пути — искать для ЕУ новое здание (точнее, участок земли). До сих пор петербургская администрация участок не подыскала. Европейский университет переехал в здание, которое арендовал самостоятельно.

Проверить, хорошо ли Европейский университет исполняет охранные обязательства и насколько точно его образовательные программы соответствуют лицензионным требованиям, компетентные органы пришли вне плана — после обращения в прокуратуру на тот момент депутата петербургского ЗакСа Виталия Милонова. После него в прокуратуру жаловался другой петербургский парламентарий, тоже единоросс — Андрей Анохин. Оба они утверждают, что обратились в надзорное ведомство с требованием проверить работу ЕУ по просьбе своих избирателей, но не помнят, каких именно. При этом ни один, ни другой депутат не имеют

отношения ни к территории, где располагается ЕУ, ни к проблемам образования и науки. Одна из самых распространенных версий о причинах внезапной заинтересованности депутатов — это близость дворца Кушелева-Безбородко к другому историческому зданию с похожим названием — особняку Кушелева-Безбородко. В этом особняке располагаются элитные квартиры, часть которых принадлежит фонду «Дар», якобы подконтрольному российскому премьер-министру Дмитрию Медведеву.

ОТСТАВКА РЕКТОРА

В июне прошлого года, когда количество проблем с государством достигло критической массы, ректор Европейского университета Олег Хархордин ушел в отставку. В публичных высказываниях он не связывал свой уход с внешним давлением на ЕУ. Господин Хархордин лишь выразил надежду, что его отставка «обеспечит дальнейшее развитие университета» и поблагодарил Николая Вахтина, который стал новым ректором вуза, за согласие возглавить ЕУ «в столь непростое время».

И Николай Вахтин, и Олег Хархордин, рассуждая о ситуации вокруг Европейского университета, удивлялись отсутствию обратной связи со стороны государства. В 2008 году, когда вуз тоже испытывал внешнее давление, его причина сразу выяснилась: в неформальной беседе руководству ЕУ объяснили, что не стоило брать от Евросоюза грант, одним из условий которого было обучение наблюдению на выборах. В этот раз все по-другому: в разговоре с „Ъ“ Олег Хархордин удивлялся, что вслед за проблемами руководством вуза не поступило никаких предложений или намеков на то, что нужно сделать, чтобы проблемы прекратились. ■

ЧЕМУ УЧИЛИ В ЕВРОПЕЙСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ

После того как Европейский университет потерял образовательную лицензию, студенты (на тот момент их было около 200) лишились возможности обучаться на пяти факультетах, проходить практику в заграничных университетах — партнерах и вести научную деятельность в стенах вуза. Факультет антропологии Европейского университета предлагал обучение на магистерских программах по изучению культуры народов, фольклора, религии и лингвистики. У студентов была возможность проводить исследования на основе архивных данных и заниматься изучением особенностей современных обществ. Самым молодым и прогрессивным факультетом ЕУ был факультет истории искусств.

Абитуриенты больше не смогут поступать на факультет политических наук и социологии — один из немногих в стране, создавших магистратуру, соответствующую мировым стандартам. Студенты и сотрудники факультета занимались уникальными исследованиями в области изучения теории демократии, российской политики, семьи и гендерных исследований. С лишением лицензии студенты потеряли возможность учиться у иностранных профессоров, на сотрудничество и совместные проекты с которыми был ориентирован факультет истории ЕУ СПб. В целом за все время существования университета смог объединить преподавателей, ведущих собственную научную и исследовательскую деятельность. Так, на факультете экономики ЕУ вели различные курсы для студентов магистратуры пять докторов наук, девять кандидатов наук и четыре преподавателя со степенями западных университетов. **Ксения Миронова**

«ДО ТЕХ ПОР ПОКА БУДЕТ ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИВЛЕКАТЬ СРЕДСТВА ДОЛЬЩИКОВ, МЫ БУДЕМ ЭТО ДЕЛАТЬ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «БФА-ДЕВЕЛОПМЕНТ» ЛЮДМИЛА КОГАН В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG ЛИДИИ ГОРБОРУКОВОЙ РАССКАЗАЛА ОБ ИТОГАХ РАБОТЫ ГРУППЫ КОМПАНИЙ В 2017 ГОДУ, О ХОДЕ РЕАЛИЗАЦИИ КРУПНЫХ ПРОЕКТОВ ЗАСТРОЙЩИКА ПО РЕДЕВЕЛОПМЕНТУ ТЕРРИТОРИИ «СЕРОГО» ПОЯСА, А ТАКЖЕ ПОЯСНИЛА, ПОЧЕМУ НЕ ГОТОВА СЕЙЧАС ПОКУПАТЬ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ.

BUSINESS GUIDE: Подводя итоги работы в 2017 году, участники рынка отмечают спад продаж. А каким был прошлый год для «БФА-Девелопмент»?

ЛЮДМИЛА КОГАН: Никаких катастрофических падений в продажах у компании «БФА-Девелопмент» по итогам 2017 года нет. В прошлом году наш строительный цикл не предусматривал ввода новых объектов в эксплуатацию. При этом строительство и продажи велись активно. По сравнению с 2016 годом наблюдали даже всплеск продаж. Так, если в 2016 году мы продали 217 квартир общей площадью 12,4 тыс. кв. м, то в 2017 году эти цифры составили 648 и 34,6 тыс. кв. м соответственно.

BG: Как сегодня реализуется проект ЖК «Огни залива»?

Л. К.: Проект развивается, как мы и планировали. Строительство ЖК «Огни залива» разделено на четыре очереди. Сейчас в активной стадии строительства у нас идет вторая очередь. Еще в конце 2016 году мы ввели в строй первую очередь, три корпуса которой расположились на проспекте Героев. В 2017 году продолжилось заселение объекта, люди довольны. Осенью открыли продажи второй очереди вдоль Ленинского проспекта. Продолжаем продавать остатки первой очереди — готовых квартир с полной отделкой разных метражей и планировок. Активно возводится и социальная инфраструктура. В рамках первой очереди передали районной администрации два востроенных детских сада. На сегодня мы заключили и подписали соглашения о выкупе этих объектов городом. По планам администрации Петербурга внутри квартала «Огни залива» в дальнейшем запланировано открытие школы и поликлиники.

BG: На какой стадии находится реализация проекта редевелопмента территории завода «Красный выборжец» на Свердловской набережной?

Л. К.: Проект получил одобрение Градостроительного совета Петербурга. Сейчас все документы переданы на согласование в комитет по градостроительству и архитектуре (КГА) Петербурга. В этом месяце мы планируем получить от комитета все замечания, по нашим ожиданиям, это должно быть положительное заключение. И после этого в течение 45 дней, как того требует закон, будут объявлены общественные слушания по проекту. Теоретически они состоятся в конце марта.

BG: Есть ли планы начать проектирование квартала в этом году?

Л. К.: Да, но только при условии, если в рамках общественных слушаний мы поймем, что все в порядке с проектом и никаких



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

серьезных возражений против него нет. В этом случае процесс будет запущен. Мы бережно относимся к объектам охраны КГИОП, аккуратно проектируем, соблюдая все нормы. Именно поэтому мы надеемся, что в отношении нашего проекта не будет никаких акций градозащитников.

BG: В чем особенности этого проекта?

Л. К.: Территория «серого» пояса пока слабо освоена. В Петербурге насчитываются единичные реализованные проекты. И в этом прослеживается сложность для тех девелоперов, кто первым возьмется за проекты преобразования этой территории. Выборгская сторона — это еще глухая промышленная часть города. Даже наши два квартала, над проектом планировки которых мы работаем, по площади составляют 53 га, из которых только 27 га займет жилая застройка. И мы будем все еще оставаться в окружении промышленных предприятий. В силу вот этой сложности мы как раз и формируем будущий квартал как оазис. Мы собираемся построить около 220 тыс. кв. м жилья комфорт-класса и всю необходимую инфраструктуру, сделать озеленение. В центре квартала у нас предусмотрена пешеходная зона, а все виды комплекса будут сосредоточены на Неву или внутри проекта. Близко к реке, вид на Смольный собор — это будет чудесный квартал!

BG: Компания «БФА-Девелопмент» также будет проводить редевелопмент территории бывшей бумажной фабрики братьев Варгуниных на Октябрьской набережной, 54. Что происходит с этим проектом?

Л. К.: Он находится на той же стадии, что и проект преобразования территории завода «Красный выборжец». Подготовлена градостроительная документация. Концепцию по проекту мы утвердили еще в 2012 году, с того времени она не поменялась. Это бу-

дет невысокая, очень уютная застройка. Мы подали пакет документов в КГА и тоже вскоре будем назначать общественные слушания.

BG: Вас пугают поправки в 214-ФЗ, которые заработают с лета 2018 года?

Л. К.: Сами поправки меня не страшат. Я лишь опасаясь того, чтобы не было разных толкований новых норм и неординарных правил игры для различных застройщиков. Если все находится в одинаковых условиях, то так или иначе формируется правильная рыночная цена. Тогда конкуренция справедливая. Мы будем следовать букве закона, тем более что был дан переходный период, за который можно подготовиться.

BG: Как конкретно компания «БФА-Девелопмент» планирует выстраивать свою работу в свете нового закона, например, не планируете отдавать предпочтение продаже готового построенного жилья перед «долевой»?

Л. К.: Рынок покажет. Уходить в готовое жилье — это существенно повышать цену квадратного метра за счет дорогих кредитов, например, того же проектного финансирования. А стоимость жилья для покупателей вырастет на 15–20%, что очень значимо. До тех пор пока будет законодательная возможность привлекать средства дольщиков, мы будем это делать. Я не думаю, что власть пойдет на жесткий запрет «долевки». Что касается использования схемы проектного финансирования, то мы просчитали для себя и этот путь — во сколько это нам будет обходиться и насколько должна вырасти конечная цена жилья, реализуемого по такой схеме, на рынке. Если мы будем понимать, что рынок подошел к этой цене, то, возможно, мы сможем себе это позволить.

BG: Есть ли у компании планы по покупке земли?

Л. К.: У нас реализация текущих проектов запланирована до 2025 года. Поэтому мы будем работать с той землей, которая у нас есть. В срочном порядке приобретать новые участки не планируем. Во-первых, торгов до сих пор очень мало. То, что я помню, это 8–12 тыс. рублей за квадратный метр. Но это цена «кота в мешке», то есть участки без градостроительной документации. Сейчас даже думать не хочется о покупке земли. Если за год-полтора появится какое-то понимание справедливой цены, то тогда можно будет с кем-то поторгаться. Сейчас застройщики скупают землю с уже полученными на нее разрешениями на строительство, чтобы работать по старым правилам. Но такого товара очень мало.

BG: Планирует ли «БФА-Девелопмент» строительство жилья в других регионах, например, в Москве или Крыму?

Л. К.: В Крым мы пока точно не собираемся, да и в Москву тоже. В группе «БФА-Девелопмент» идет диверсификация по виду деятельности. Мы не только девелоперы, но еще и подрядчики. В наш холдинг входит три подрядные организации — «ПСБ „Жилстрой“», «БФА-Монолит» и ЦИС. И вот наши подрядчики уже готовы работать в других регионах. Так, компания «ПСБ „Жилстрой“» работала подрядчиком при строительстве Нижегородского завода 70-летия Победы (входит в концерн «Алмаз-Антей»), который был введен в строй в 2017 году. На счету компании строительство Академии танца Бориса Эйфмана и реконструкция ее репетиционной базы. В настоящее время «ПСБ „Жилстрой“» ведет работы по возведению Школы и детского театра танца Бориса Эйфмана на Введенской улице. В конце 2018 года этот объект будет введен. Компания имеет бесценный опыт в реставрации и реконструкции таких уникальных и социально-значимых объектов, как Дом журналиста, особняк Доберта, Центральный военно-морской музей, Александровский и Екатерининский дворцы, Императорские фермы в Пушкине.

BG: Холдинг «Империя» Андрея Фоменко в конце 2017 года купил бизнес-центр на Невском, 38, которым управлял холдинг «БФА-Девелопмент». По информации «Ъ», сейчас брокеры предлагают участникам рынка приобрести другие бизнес-центры компании — «Линкор» на Петроградской набережной, «Восстания, 18», «Некрасова, 14». Вы действительно активно ищите на них покупателей?

Л. К.: Мы не ищем покупателей, но, как говорит мой супруг и основатель всего холдинга БФА (Владимир Коган, председатель наблюдательного совета банка «Уралсиб»). — **BG:** «Если есть спрос и хорошая цена, то продать можно все». «Империя» ходила за нами почти два года с предложениями о продаже. Мы дошли в переговорах до комфортной, нужной нам цены и лишь тогда согласились на сделку. Что касается других наших бизнес-центров, о которых вы упомянули, то их продажа будет зависеть от того, в чем мы будем больше нуждаться: в залоговом инструменте в виде объектов недвижимости или в живых деньгах. Острой необходимости в продаже этих объектов на данный момент нет. Бизнес-центры прибыльные, они легко эксплуатируются и выступают хорошим залоговым инструментом. В том числе во многом благодаря этим объектам нам вовремя удается получать кредитный ресурс. ■

СКА — ЧЕМПИОН, «ЗЕНИТ» ЗАБРОНЗОВЕЛ

В 2017 ГОДУ БОЛЬШИХ НЕОЖИДАННОСТЕЙ В ПЕТЕРБУРГСКОМ СПОРТЕ НЕ ПРОИЗОШЛО. СКА ВЕРНУЛ СЕБЕ КУБОК ГАГАРИНА, «РАЗОРВАВ» СОПЕРНИКОВ В ПЛЕЙ-ОФФ. «ЗЕНИТ» ЗАНЯЛ ТРЕТЬЕ МЕСТО В ЧЕМПИОНАТЕ РОССИИ ПО ФУТБОЛУ. ДЛЯ КЛУБА ЭТО ПРОВАЛ, НО НЕ СТОИТ ЗАБЫВАТЬ, ЧТО НЕ ПЕРВЫЙ: ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ СЕЗОНОВ СИНЕ-БЕЛО-ГОЛУБЫЕ ВЫИГРАЛИ ТИТУЛ ЛИШЬ ОДНАЖДЫ. ЗАТО ПО ИТОГАМ СЕЗОНА 2016/2017 «ЗЕНИТ» ПРИЗНАН САМЫМ ПРИБЫЛЬНЫМ КЛУБОМ ЕВРОПЫ. ЮРИЙ БАЛЕТОВ

В десятке лучших спортсменов и тренеров, названных в декабре комитетом по физической культуре и спорту администрации Санкт-Петербурга, из популярных личностей оказался только Олег Знарок, тренер СКА. Остальные атлеты мало знакомы широкой публике, хотя и выигрывали медали на различных чемпионатах.

Олег Знарок в первый же год работы со СКА доказал свою состоятельность. Клуб из Петербурга наставник принял летом 2016-го, работая одновременно со сборной России по хоккею. СКА почти весь сезон лидировал в регулярном чемпионате Континентальной хоккейной лиги (КХЛ), а весной уверенно выиграл Кубок Гагарина. В плей-офф никто не смог навязать борьбу армейской команде. Подольский «Витязь» она обыграла с общим счетом 4–1 (в Кубке Гагарина серии — до четырех побед), московское «Динамо» 4–1, ярославский «Локомотив» 4–0, магнитогорский «Металлург» 4–1. По итогам сезона СКА не только выиграл Кубок Гагарина (второй в истории, первый взяли в сезоне 2015/16), но и впервые стал чемпионом России. Этот титул с прошлого сезона присуждают победителю Кубка Гагарина — ранее он доставался команде, выигравшей регулярный чемпионат. В мае многие игроки СКА приняли участие в чемпионате мира, играя за сборную России под руководством Знарка, но удалось взять только бронзу: в полуфинале наши проиграли Канаде.

«Зенит» пытался реабилитироваться перед болельщиками за то, что весной 2016 года занял в чемпионате России только третье место, пропустив вперед ЦСКА и «Ростов». К такому результату команду привел португальский тренер Андре Виллаш-Боаш. Весной того же года петербуржцев возглавил 70-летний Мирча Луческу, до этого двенадцать лет трудившийся в донецком «Шахтере». Сначала назначение выглядело успешным: под руководством румынского специалиста «Зенит» хорошо выступал в чемпионате, показывая зрелищный футбол и высокую результативность. К тому же тренер не требовал больших денег на игроков, предпочитая раскрывать молодые таланты. Однако в начале 2017 года случился крах: команда уступила в 1/16 финала Лиги Европы бельгийскому «Андерлехту» по сумме двух матчей. Последовали неудачи в чемпионате. Очень скоро выяснилось, что команда не только потеряла игру, но и плохо управляется. У Мистера, как называли Луческу, возникли конфликты с игроками. Например, с Олегом Шатовым. Футболисты, которых приобрели по просьбе наставника, не усилили команду — наоборот, играли так, что тренер сам не выпускал их на поле. Луческу ис-



ЛЕТОМ В ПЕТЕРБУРГСКОМ КЛУБЕ НЕ ПРОСТО ПОМЕНИЛИ ГЛАВНОГО ТРЕНЕРА. ПРОИЗОШЛА КАДРОВАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

кал причины неудач не в своей работе, а в окружающих факторах. Например, почти после каждой игры критиковал арбитров. Отношение к судьям переросло у тренера «Зенита» в какую-то паранойю: порой он просматривал спорные моменты на смартфоне прямо по ходу матча, как случилось в игре со «Спартаком». Мирча заявил, что против «Зенита» существует заговор. Он намекнул на то, что соперникам — в частности «Спартак» — помогает президент Российского футбольного союза Виталий Мутко. Тот якобы вставал на сторону московской команды во всех спорных ситуациях. Петербургским журналистам от Луческу тоже доставалось, он ругал их за то, что они берут интервью у тех, кто критикует «Зенит». В итоге за год работы тренер из Румынии восстановил против себя всех, включая игроков, которые не понимали, в какой футбол надо играть.

Апофеозом стала игра с «Тереком» на новом стадионе, состоявшаяся 7 мая. «Зенит» проиграл 0:1, и, благодаря такому результату, золото выиграл московский «Спартак», главный соперник сине-белоголубых, последний раз побеждавший в чемпионате шестнадцать лет назад. Руководители «Зенита», присутствовавшие на матче, были в ярости. Мирча Луческу обвинил в поражении плохой газон стадиона «Санкт-Петербург», и тут он был прав: травы на арене почти не было, ее испортили в зимний период, когда было не до газона — успеть бы построить стадион. Луческу добился, чтобы последний домашний матч «Зенита» в чемпионате состоялся на «Петровском», где команда играла раньше. Хотя до этого с «Петровичем» официально попрощались. Сине-белоголубые обыграли «Краснодар», потом в гостях «Локомотив», но это не помогло им подняться выше третьего места: первый два заняли «Спартак» и ЦСКА. «Зенит» снова остался без титула и не попал в Лигу чемпионов, где можно заработать €30 млн.

Летом в петербургском клубе не просто поменяли тренера. Произошла ка-

дровая революция. В «Зенит» вернулся Сергей Фурсенко, занявший пост президента. Именно он в середине нулевых собрал команду, которая выиграла в 2007-м первое российское чемпионство, а затем Кубок УЕФА и Суперкубок УЕФА. Работал Фурсенко в связке с Константином Сарсанией, его тоже вернули в «Зенит», на должность спортивного директора. Пост главного тренера занял 52-летний итальянский специалист Роберто Манчини, выигрывавший титулы с итальянским «Интером», английским «Манчестер Сити». Курс был взят на приобретение аргентинских игроков, с которыми привык работать Манчини, и на укрепление российского «сектора» команды. «Зенит» пополнили Дмитрий Полоз, Александр Ерохин, Далер Кузяев, эквадорец Кристиан Нобоа. Из Аргентины прибыли Леандро Паредес, Себастьян Дриусси, Эмануэль Маммана, Матиас Краневиттер, Эмилиано Ригони. В то же время большая группа игроков покинула клуб.

Начал «Зенит» с новым тренером на удивление хорошо, одержав шесть побед в семи стартовых матчах чемпионата. В том числе был обыгран московский «Спартак» 5:1 в домашнем матче. Публика «забивала» стадион на Крестовском острове, где футбол можно было смотреть в комфортных условиях — под крышей. «Зенит» стал самой посещаемой командой страны, собирая в среднем свыше 40 тыс. зрителей. Но осенью начались проблемы. Все чаще случались ничьи, поражения в чемпионате. Манчини не всегда удачно выбирал стартовый состав, делал не лучшие замены, игра «потухла», и команда растеряла преимущество, добытое на старте. На перерыв «Зенит» ушел, занимая второе место в восьми очках отставания от «Локомотива». Его настиг «Спартак», которого зенитовцы опережали по ходу первой части чемпионата на 13 очков. При этом Манчини жаловался на неукомплектованность состава. Хотя на приобретения было потрачено свыше €80 млн — больше, чем потратили все клубы премьер-лиги вместе взятые. Одной из причин кризиса стал уход из жизни спортивного директора Сарсании: 7 октября у него оторвался тромб. Сарсания собирал нынешний «Зенит», влиял на атмосферу в команде. Его потеря, по мнению многих, ударила по клубу сильнее всего.

До конца чемпионата «Зениту» предстоит провести весной десять туров. В феврале команда продолжит выступление в Лиге Европы, где она заняла первое место в групповом турнире, опередив испанский «Реал Сосьедад», норвежский «Русенборг», македонский «Вардар». Соперник в 1/16 финала Лиги Европы — шотландский «Селтик».

Еще одна хорошая новость: по итогам сезона 2016/2017 «Зенит» признан самым прибыльным клубом Европы. Так следует из финансового отчета УЕФА, сравнившего деятельность клубов в этой сфере из ведущих лиг. Выручка «Зенита» составила €77 млн (больше было только дважды за время исследований). Таких показателей удалось добиться благодаря продаже футболистов Халка, Акселя Витселя и Эсекьеля Гарая на общую сумму €100 млн. На втором месте — английский «Тоттенхэм» с €44 млн чистой прибыли, на третьем — «Манчестер Юнайтед», «поднявший» €34 млн.

«На мой взгляд, это очень приятная новость не только для ФК «Зенит», но и для всей индустрии отечественного футбола», — комментирует Олег Каширских, доцент Высшей школы экономики в Москве. — Прибыльность — один из важнейших критериев футбольного клуба как бизнес-единицы. По сути, ФК «Зенит» открыл для русского футбола новое конкурентное пространство, а как известно, любая конкуренция оживляет бизнес. Одновременно мы должны понимать, что такие результаты — комплексный показатель успеха. Спортивный результат, работа менеджмента, внешние и внутренние коммуникации — звенья одной цепи, которые демонстрируют зрелость ФК «Зенит», его успешную интеграцию в элиту мирового футбола. Кстати, «Зенит» имеет все шансы не только сохранить, но и приумножить этот успех. Полное функционирование нового стадиона — не только прибыль с реализации 55 тыс. билетов на каждую домашнюю игру. Главное, что это позволит клубу строить долгосрочную маркетинговую стратегию, создаст мощный имиджевый эффект. Сейчас «Зенит» инвестирует в игроков, ожидая, что молодые новички под руководством сильного тренера будут прогрессировать и способны приобрести «добавочную стоимость». Именно поэтому такие траты уместно расценивать как инвестиции. Однако к таким ожиданиям и выводам нужно относиться с осторожностью, не забывая о комплексе мероприятий в рамках политики менеджмента».

Интересно, что в десятке лучших спортсменов и тренеров, традиционно выбранных спортивным комитетом по итогам года, не оказалось ни представителей футбольного «Зенита», ни представителей баскетбольного «Зенита», занявшего третье место в Лиге ВТБ, ни представителей гандбольного «Университета-Невы», выигравшего серебро чемпионата России. Только наставник СКА Олег Знарок. Предпочтение было отдано тем, кто занимается гимнастикой, греблей, плаванием, фигурным катанием, конькобежным спортом и выигрывает медали на международных соревнованиях. ■

СТАДИОН ПРОШЕЛ ПРОВЕРКУ КУБКОВОМ

ЛЕТОМ ПЕТЕРБУРГ ПРИНЯЛ НЕСКОЛЬКО МАТЧЕЙ КУБКА КОНФЕДЕРАЦИЙ ПО ФУТБОЛУ, В КОТОРОМ УЧАСТВОВАЛИ ВОСЕМЬ СБОРНЫХ: ШЕСТЬ ПОБЕДИТЕЛЕЙ КОНТИНЕНТАЛЬНЫХ ЧЕМПИОНАТОВ, А ТАКЖЕ ЧЕМПИОН МИРА И КОМАНДА ХОЗЯЕВ. БОЛЕЛЬЩИКИ ОЩУТИЛИ АТМОСФЕРУ БОЛЬШОГО ФУТБОЛА, УВИДЕЛИ КРИШТИАНУ РОНАЛДУ, «ПРОКАЧАЛИ» ГОЛОСОВЫЕ СВЯЗКИ ПЕРЕД ЧЕМПИОНАТОМ МИРА, КОТОРЫЙ ПРОЙДЕТ ЛЕТОМ 2018-ГО. ОРГАНИЗАТОРЫ ПОНЯЛИ, НАД ЧЕМ ПРЕДСТОИТ ПОРАБОТАТЬ, ЧТОБЫ ГЛАВНЫЙ ТУРНИР ЧЕТЫРЕХЛЕТИЯ ПРОШЕЛ НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ. ЮРИЙ БАЛЕТОВ



НА ВТОРОМ МЕСТЕ ПО ПОСЕЩАЕМОСТИ КУБКА КОНФЕДЕРАЦИЙ, КОТОРЫЙ ПРИНИМАЛИ, ПОМИМО ПЕТЕРБУРГА, МОСКВА, КАЗАНЬ И СОЧИ, ОКАЗАЛАСЬ ВСТРЕЧА МЕЖДУ НОВОЙ ЗЕЛАНДИЕЙ И ПОРТУГАЛИЕЙ, ТАКЖЕ ПРОШЕДШАЯ НА «САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ». ОНА СОБРАЛА 56 290 ЗРИТЕЛЕЙ

Кубок Конфедераций не слишком котируется в футбольном мире, хотя в нем участвуют сильнейшие сборные континентов. Больше это турнир рассматривается как «репетиция» перед чемпионатом мира — турниром, интерес к которому действительно велик. На стадионе «Санкт-Петербург», который строили десять лет, потратив свыше 45 млрд рублей, состоялись три матча групповых турниров, а также финальная встреча. Именно она собрала рекордное количество зрителей: за игрой Германии и Чили наблюдали 57 268 зрителей (при вместимости арены 69 501). Финал в Петербурге проводился потому, что к тому времени не завершилась реконструкция стадиона «Лужники» в Москве, который примет финал чемпионата мира 2018 года (вместит 81 тыс. зрителей). На втором месте по посещаемости Кубка Конфедераций, который принимали, помимо Петербурга, Москва, Казань и Сочи, оказалась встреча между Новой Зеландией и Португалией, также прошедшая на «Санкт-Петербурге». Она собрала 56 290 зрителей. За игрой России и Новой Зеландии, открывавшей турнир в городе не Неве (на самой вместительной арене), наблюдал «все» 50 251 человек.

Такой парадокс можно объяснить тем, что за сборную Португалии играл лучший, по мнению многих, футболист мира, обладатель «Золотого мяча» Криштиану Роналду. Он приехал в Россию минувшим летом, несмотря на то, что в Испании, где он играет за «Реал», футболиста обвиняли в неуплате налогов на сумму €14,7 млн. Также перед началом турнира суррогатная мать подарила Роналду двух детей. Как только Португалия проиграла в полуфинале Чили, Криштиану уехал на встречу с ними. До этого, правда, успел покритиковать газон стадиона «Санкт-Петербург». «Хорошая игра! — сказал Роналду после победы над Новой Зеландией (4:0). — Но поле было сложным. Игру лучшего качества на нем было не показать».

Газон на «Санкт-Петербурге» критиковал не только Роналду, но и другие. Это

и понятно: он был уложен буквально за неделю до начала Кубка Конфедераций. Позднее вице-губернатор Петербурга Игорь Албин, курировавший стройку на Крестовском, объяснил, что эксплуатация рулонного газона с прошивкой — самый дешевый вариант для стадиона «Санкт-Петербург», потому что от концепции выкатного поля, заложенного в проекте, пришлось отказаться по рекомендации Международной федерации футбола (ФИФА), ответственной за проведение Кубка Конфедераций и чемпионата мира. Выкатывать газон за пределы стадиона было невозможно из-за того, что на платформе, предназначенной для выката, разместили временную инфраструктуру. Кстати, в декабре газон на арене меняли снова.

Проблемы с газоном — не единственные возникшие на «Санкт-Петербурге». Протечки, неудачно смонтированные провода, мусор под ногами — все вызвало резонанс и «разлеталось» по интернету, как бывает на любом крупном соревновании в первые дни. «Любимое развлечение болельщиков — найти место на стадионе, где с потолка что-то капает, и „запостить“ фото протечки в соцсетях, — заявил вице-губернатор Албин. — Объект площадью в 285 тыс. кв. м, вмещает более 50 тыс. зрителей, 127 инженерных систем, 1200 туалетов! Подумаешь, где-то капля протекла!» Единственная «протечка» на стадионе в Петербурге, вызвавшая восторг у всех, кто ее видел, случилась на пресс-конференции после финального матча, когда игроки сборной Германии, победившие на турнире, окатили шампанским своего тренера Йоахима Лева.

В целом петербургский стадион справлялся с нагрузкой. Доставка болельщиков осуществлялась на общественном транспорте. Специальные шаттлы курсировали от станций метро. До окраины Крестовского острова, где находится стадион, добирались быстро по «зеленому» коридору — для владельцев личного автотранспорта остров был закрыт. Правда, болельщики все равно скапливались у пропускных

пунктов, возникали очереди. Как объяснили организаторы, «пробки» были вызваны тем, что многие прибывали на стадион с билетами, но без специального паспорта. Приходилось выдавать документы в пунктах контроля, на что уходило много времени. Случалось, поклонники футбола попадали на стадион тогда, когда матч был уже в разгаре.

Другая проблема касалась билетов. Они обходились дорого. К примеру, места за воротами стоили 5 тыс. рублей. Билетная программа контролируется ФИФА. Тем не менее принимающая сторона — «Оргкомитет-2018» — пыталась влиять на ценообразование, чтобы сделать Кубок Конфедераций доступным для всех желающих. С другой стороны, многие попадали на матчи бесплатно. Согласно программе лояльности ФИФА, «проходки» на футбол получали многодетные семьи, воспитанники детских домов, инвалиды. Не обошлось без спекуляции. Как рассказал глава комитета по вопросам законности, правопорядка и безопасности администрации Санкт-Петербурга Леонид Богданов, органы правопорядка пресекли несколько попыток незаконной продажи билетов на матчи. Спекулянты работали на аллеях парка, ведущих к стадиону. Громче всех возмущался по этому поводу вице-премьер РФ Виталий Мутко, тогда еще президент Российского футбольного союза. Он обещал «подкрутить» законодательство, чтобы нарушителей можно было преследовать в уголовном порядке.

Несмотря на то, что билеты раздавались бесплатно, а цены на них снижались, матчи Кубка Конфедераций не собирали полных трибун. Так было и в Петербурге, где, помимо матча открытия, финала и встречи с участием сборной Португалии, играли в групповом турнире Австралия и Камерун. Встреча собрала 35 с лишним тысяч зрителей. Вопрос о том, почему на матчах в Петербурге не заполняется стадион, задали генеральному директору оргкомитета «Россия-2018» Алексею Соколову. Тот сказал, что средняя посещае-

мость турнира хорошая: в районе 30 тыс. А те, кто не приехал болеть за своих, дескать, сами виноваты.

Надо заметить, что Кубок Конфедераций не собрал на полях много звезд, если оставить за скобками Криштиану Роналду. Звучными именами выделялась разве что сборная Чили, за которую выступали Артуро Видаль, Алексис Санчес, Эдуардо Варгас. Германия привезла резервный состав, но все равно выиграла турнир, победив в финале как раз чилийцев (1:0). Сбылась поговорка английского футболиста Гари Линекера, сказавшего как-то: «В футбол играют 22 человека, а побеждают всегда немцы». Российская команда вызывала интерес тем, что она российская. В ней не было звезд, сравнимых с Андреем Аршавиным, Сергеем Семаком, выступавшими за сборную ранее. Очень много шума вызвали видеоповторы — нововведение ФИФА, протестированное на Кубке Конфедераций. Систему презентовали перед началом турнира в Петербурге. Мнения разделились. Одни считают, что видеоповторы «убивают» футбол паузами и неразберихой, другие ратуют за справедливость любой ценой.

Зато на церемонии закрытия турнира и финал Кубка Конфедераций — 2017, состоявшиеся 2 июля, организаторы пригласили таких легенд футбола, как бразилец Роналдо, аргентинец Марадона. Приехал и бразилец Халк, игравший за «Зенит». Марадона попал в пару громких историй. Сначала его поставили на коньки руководители хоккейного СКА, надев на аргентинца свитер сборной России. Затем Диего покритиковал игру сборной России по футболу и заявил о желании стать ее тренером, сказав, что надо кое-что наладить в атаке. Закончилось все сообщением прессы о том, что жительница Петербурга обратилась в полицию — обвиняла Марадону в домогательстве. Все якобы случилось в гостинице, где остановился легендарный футболист. История не получила широкой огласки. Но стало ясно: на чемпионате мира еще не такое может случиться. Организаторам нужно быть начеку. ■

ОТЕЛИ ГОТОВЫ К ЧЕМПИОНАТУ

ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД В ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛО ВВЕДЕНО ОКОЛО 1200 НОВЫХ ГОСТИНИЧНЫХ НОМЕРОВ.

РОМАН РУСАКОВ

В 2017 году было введено два отеля, работающих под международными брендами, — «Hilton St. Petersburg Экспофорум» и Lotte. Они дали Петербургу 388 номеров.

Евгений Рудман, учредитель компании Meltzer, подсчитал, что еще около 400 номеров появилось в семи новых отелях города, не находящихся под управлением международных сетей. Речь идет об отеле Wunwood на 38 номеров; отеле «Гамма» на набережной Обводного канала, 130 (47 номеров); отеле «Друзья» в здании «Лениздата», на набережной Фонтанки, 59 (100 номеров).

«На Галерной улице, 15, в историческом здании открылась „Резиденция Дашковой“ на 79 номеров. „Станция S13“ — 57 номеров от лоукост-сетевика „Станция“, конкурента „Друзей“, и китайский четырехзвездочный Shouyuan Hotel на Садовой, 79, от корпорации Hualin Group — 40 номеров. Итого, насколько мне известно, можно говорить о вводе в 2017 году около 800 номеров в девяти отелях различного уровня комфортности и ценовой категории. Малый бизнес, строя отели и хостелы на 20 номеров и менее, в 2017 году, по моей оценке, дал городу еще 300–500 новых койко-мест низкого уровня комфортности», — перечисляет господин Рудман.

Иван Починчиков, управляющий партнер компании IPG.Estate, подсчитал, что суммарное количество номеров на текущий момент в качественных отелях достигло около 18 тыс.



ИЗ ОБЩЕЙ МАССЫ ВВЕДЕННЫХ ГОСТИНИЧНЫХ НОМЕРОВ В ПЕТЕРБУРГЕ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТЕЛЬНЫХ ОПЕРАТОРОВ НАХОДИТСЯ ЛИШЬ ЧЕТВЕРТЬ

«В 2018 году ожидается ввод еще примерно 900 номеров. Среди них два отеля в Никольских рядах — Holiday Inn (244 номера, категория „три звезды“) и немецкий хостел Meiningen, мебелировкой которого мы сейчас занимаемся (158 номеров). Достаточно давно „Балтинвест Групп“ строит гостиницу на 9-й Советской улице, 3, и планирует дать городу 80 номеров к сезону 2018 года. ТРК „Питерлэнд“ делает на пятом этаже гостиницу на 29 номеров, беспрецедентное решение для пе-

тербургского ТЦ, но благодаря локации и открытию станции метро, небольшому номерному фонду оно вполне может быть оправданным, мы ведем переговоры по нашему участию в проекте. 50 luxury-номеров строятся на Садовой, 8. Отель сети „Авангард“ планируется возвести на Невском проспекте, 32–34. Известно о готовящемся открытии четырехзвездочного отеля Double Tree на Петроградской набережной, 24, на 120 номеров», — говорит господин Рудман.

По данным JLL, по итогам одиннадцати месяцев прошлого года лидером по росту среднего тарифа стал люксовый сегмент, прибавивший 15% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, в среднем стоимость номера составила 17,6 тыс. рублей. При этом самые дорогие отели опередили другие сегменты и по динамике снижения загрузки (до 57,5%), потерь по результатам января — ноября 3,8 п. п.

Лучшую динамику доходности на номер за одиннадцать месяцев продемонстрировал средний сегмент, наиболее доступный из анализируемых нами; в нем RevPAR вырос на 11%, приблизившись к 2,2 тыс. рублей. Также стоит отметить верхний предел среднего сегмента: он единственный смог сохранить загрузку на уровне 2016 года по итогам января — ноября. Благодаря этому и росту тарифа на 10% доходность на номер в сегменте увеличилась до 3,7 тыс. рублей.

«На наш взгляд, в 2018 году за счет чемпионата мира загрузка перестанет падать и достигнет уровня 2016 года, тогда как средний тариф либо сохранится на уровне 2017-го, который в плане ADR уже стал крайне удачным для петербургских отельеров, либо вырастет в годовом выражении еще немного. Стоит ожидать, что в Санкт-Петербурге загрузка качественного номерного фонда в период матчей может приблизиться к 100%, ведь исторически средние показатели первых двух месяцев лета не падали ниже 84%», — отмечает Татьяна Веллер, руководитель департамента гостиничного бизнеса компании JLL. ■

КОЛИВИНГИ СТУЧАТСЯ В РОССИЮ

В СТРАНЕ ПОЯВЛЯЮТСЯ ПЕРВЫЕ ПРОЕКТЫ КОЛИВИНГОВ — ПОПУЛЯРНОГО В ЕВРОПЕЙСКОЙ И СЕВЕРОАМЕРИКАНСКОЙ ПРАКТИКЕ ФОРМАТА АРЕНДНОГО ЖИЛЬЯ. В ПРОШЛОМ ГОДУ ЭТА ТЕНДЕНЦИЯ ДОШЛА ДО ПЕТЕРБУРГА.

АГАТА МАРИНИНА

Несмотря на то, что к арендному жилью россияне по-прежнему относятся скептически, предпочитая приобретать квартиру в собственности, из зарубежной практики приходят новые форматы проживания. И если хостелы и апарт-отели, которые появились относительно недавно, стали уже вполне привычными, то коливинги пока совсем новинка. В таких объектах совмещаются жилая и рабочая составляющие. Арендаторы имеют пространство не только для жизни, но и для работы и отдыха.

«Как правило, коливинг — это достаточно крупное здание, в котором представлено качественное арендное жилье с хорошей инфраструктурой и с большими общими площадями», — рассказывает управляющий директор департамента управления активами и инвестициями NAI Besar Ольга Шарыгина.

ВСЛЕД ЗА СПРОСОМ Формат пользуется спросом особенно у молодых людей, кото-

рые мобильны и ведут активный образ жизни. Считается, что первый коливинг появился в Кремниевой долине: несколько человек скинулись и арендовали дом. Совместная жизнь с людьми, которые имеют схожие интересы, оказалась не только комфортной, но и выгодной. В результате идея оказалась востребована по всей стране. Сейчас формат успешно развивается. На днях стало известно, что американская коливинговая сеть Ollie привлекла \$15 млн на собственное развитие в нескольких городах США.

Эксперты отмечают, что появление коливингов — отражение изменившегося спроса на жилье. Для молодых специалистов это вполне реальная альтернатива аренде традиционного жилья, стоимость которой достаточно высока в мегаполисах.

«Несколько лет назад образ жизни большинства людей был стабильным и понятным: работа на одном месте, долгосрочные контракты, классический планируемый отпуск на год вперед. Но сейчас люди ста-

ли более мобильными: проектная работа, динамичные планы, вовлеченность в диджитал», — отмечает Екатерина Тейдер, директор направления «Девелопмент» Besar Asset Management Group.

Коливинги в качестве средства размещения полностью отвечают этому запросу. По словам госпожи Тейдер, если в классических отелях цена номера напрямую зависит от его размера, то здесь стоимость формирует не столько размер номера, сколько общее количество функций, присутствующих на объекте. Концепция предполагает создание общей идеологии пространства, которая, как правило, ранее не звучала. Коммуникационный дизайн доносит идею до гостей через фасады, стены или даже подушки на кроватях. Это помогает сформировать аудиторию, которая разделяет общие ценности. Популярные зарубежные сети коливингов — Room, Old Oak, Citizen M, а целевую аудиторию этих проектов определяют не демографиче-



ФОРМАТ ПОЛЬЗУЕТСЯ СПРОСОМ ОСОБЕННО У МОЛОДЫХ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ МОБИЛЬНЫ И ВЕДУТ АКТИВНЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ

ские характеристики, а ценностные признаки.

ПЕРВОПРОХОДЦЫ В России коливингов практически нет. Те, что есть, созданы инициативными группами и, как правило, по сути предусматривают просто аренду большой общей квартиры. «В классическом понимании этого формата подобных проектов нет ни в Москве, ни в Петербурге. В Москве есть несколько аналогов — это „Дом Аллигатор“ и дом-коммуна МИСиС. В Петербурге же подобных проектов нет вообще. Все, что сейчас относят к коливингам, — это либо хостел, либо большие квартиры, которые сдаются по комнатам, но мы понимаем, что это

НОВЫЕ ФОРМАТЫ

не тот бизнес, о котором можно говорить глобально», — отмечает Ольга Шарыгина.

Соучредитель петербургского коливинга Early Birds Яна Вирак говорит, что коливинг создавался ими не как альтернатива хостелам, а как экспериментальное пространство, в котором можно за те же деньги, что и стоимость аренды комнаты в коммуналке, снять место в очень комфортных условиях. И если в хостелах в основном остаются на краткосрочный период, то в коливинге упор делается на долгосрочное проживание. Проживают в основном в Early Birds дизайнеры, фотографы, программисты. Всего пространство площадью 170 кв. м рассчитано на проживание около десяти человек. «Управляют пространством люди, которые долго жили в нем и уже понимают его концепцию. Все имеющиеся затраты покрываются доходом от сдачи в аренду», — делится опытом Яна Вирак. По ее словам, интерес к формату растет, но вряд ли в ближайшее время коливингов станет существенно больше.

В Москве в ближайшие годы может появиться коливинг Nova Life. На площади в

несколько сотен метров будут объединены рабочие и жилые зоны. В прошлом году инициаторы проекта запустили кампанию по сбору средств через краудфандинг. Однако, как признается, генеральный директор компании Nova Life Михаил Фоминов, выход на краудфандинг не оправдал ожиданий. «Даже если людям нравился проект и они хотели ему помочь, долгая регистрация и привязка карты для перевода денег отталкивали их. Поэтому мы начали искать инвестора своими силами. Сейчас идут переговоры с руководством одного из крупных бизнес-центров на тему полного инвестирования в проект. Чтобы не тратить время впустую, мы упаковали франшизу, чтобы при наличии инвесторов в других городах сразу открыть коливинг и там тоже», — рассказывает он. Заявленная на краудфандинговой платформе сумма в 3 млн рублей была начальной. Полная стоимость проекта, по словам Михаила Фоминова, составляет около 8 млн рублей при площади 650–800 кв. м. Срок окупаемости с возвратом полной суммы инвестору

оценивается в 20 месяцев при самом негативном сценарии и ежемесячной прибыли 80–300 тыс. рублей. После трех лет работы, по прогнозам, проект будет приносить около 12 млн рублей в год. Спрос, по мнению Михаила Фоминова, будет формироваться за счет начинающих бизнесменов, которые нуждаются в местах, где они смогут жить, развиваться, находить единомышленников и партнеров. «Такой формат подходит как для молодежи, так и для „мамонтов“ бизнеса, так как только благодаря открытому нетворкингу, который является неотъемлемой частью коливинга, можно найти связи или знания, которые могут увеличить доход в несколько раз», — отмечает он.

Крупный бизнес в качестве идеи для девелоперского проекта этот формат пока не воспринимает. Но апарт-отели и хостелы тоже стали появляться не так давно, поэтому со временем интерес возрастет. Пока на эксперименты с этим сегментом решаются немногие. Так, о планах по развитию этого направления заявляла Bescar Asset Management Group. Идея будет реализована

в рамках петербургского апарт-отеля Vertical, в котором часть номеров будет создана в формате коливинга.

«У нас есть клубные дома, жилые комплексы, в концепции которых заложена идея, объединяющая жильцов. Современной аудитории отели нового формата помогают через размещение среди единомышленников удовлетворить потребности высшего уровня. За счет низкой стоимости, обусловленной ограниченной площадью номера, можно показать, что комфорт может быть доступным. А отель может не только быть местом, где вы переночуете, но и стать частью сообщества», — говорит госпожа Тейдер.

По мнению Ольги Шарыгиной, формат обязательно получит развитие в России, но не стоит ожидать большого количества проектов, так как сегмент пока не особенно понятен рынку. «Но то, что в нем будут нуждаться, можно утверждать однозначно — как с точки зрения спроса, так и со стороны диверсификации форматов арендного жилья», — заключает она. ■

КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ В ПРОШЛОМ ГОДУ СТАВКИ В ПРОТИВОПОЛОЖИИ МЕЖДУ МАЖОРИТАРНЫМИ АКЦИОНЕРАМИ «ЮЛМАРТА» И КРЕДИТОРАМИ РЕЗКО ВЫРОСЛИ. ПО ЗАЯВЛЕНИЮ СБЕРБАНКА ПРОТИВ СОВЛАДЕЛЬЦА КОМПАНИИ ДМИТРИЯ КОСТЫГИНА БЫЛО ВОЗБУЖДЕНО УГОЛОВНОЕ ДЕЛО О МОШЕННИЧЕСТВЕ В СФЕРЕ КРЕДИТОВАНИЯ, А САМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ БЫЛ ПОМЕЩЕН ПОД ДОМАШНИЙ АРЕСТ. ПРОДОЛЖАЛ ОКАЗЫВАТЬ НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ НА КОМПАНИЮ И АКЦИОНЕРНЫЙ КОНФЛИКТ, КОТОРЫЙ ДО СИХ ПОР НЕ УРЕГУЛИРОВАН. В ЭТИХ УСЛОВИЯХ РИТЕЙЛЕР ПОШЕЛ НА ОПТИМИЗАЦИЮ ИЗДЕРЖЕК, ЗАКРЫВ НЕКОТОРЫЕ ТОЧКИ И СОКРАТИВ ЧАСТЬ ПЕРСОНАЛА. КОНСТАНТИН КУРКИН

В минувшем году конфликт вокруг «Юлмарта» получил дальнейшее развитие. На компанию сыпались иски от контрагентов о возврате задолженности, а противостояние мажоритарных акционеров ритейлера Дмитрия Костыгина и Августа Мейера с кредиторами перешло в уголовную плоскость. По заявлению Сбербанка против господина Костыгина было возбуждено уголовное дело по ст. 159.1 УК РФ (мошенничество в сфере кредитования) и с октября прошлого года он находится под домашним арестом (его срок был продлен судом до 14 февраля).

Причиной уголовного преследования господина Костыгина стал кредит в 1 млрд рублей, который Сбербанк выдал онлайн-ритейлеру в 2016 году. Как полагает следствие, при заключении кредитного договора с банком предприниматель предоставил заведомо ложные сведения о финансовом состоянии онлайн-ритейлера, не сообщив о наличии просроченных обязательств перед другими кредиторами. Также в производстве ГСУ СКР по Санкт-Петербургу находилось уголовное дело, об уклонении от уплаты налогов компанией «Юлмарт» на сумму более 100 млн рублей. Впрочем, в декабре прошлого года расследование по этому делу было прекращено в связи с полным возмещением ущерба, нанесенного бюджету.

Адвокат господина Костыгина Ерлан Касенов связывал два уголовных дела между собой. По его мнению, возбуждение уголовного дела по статье «мошенничество

в сфере кредитования» стало следствием бесперспективности уголовного дела о неуплате налогов. «История с кредитом в 1 млрд рублей, полученным у Сбербанка, при активном участии Михаила Васинкевича была умело и искусственно использована им вместе с А1 (инвестподразделение «Альфа-групп», консультирующее Михаила Васинкевича. — **BG**) для новой атаки на совладельцев «Юлмарта» с помощью Сбербанка, вполне возможно, имеющего свой интерес в привлекательном бизнесе «Юлмарта», — утверждал защитник. В А1 это опровергали, утверждая, что не имеют отношения к судебным разбирательствам между банком и господином Костыгиным.

Задолженность по кредиту в 1 млрд рублей Сбербанку в итоге удалось отсудить у ритейлера. Благодаря этому кредитная организация получила возможность взыскать с компании заложенные товары в обороте (компьютерная и бытовая техника, смартфоны, аудио-, видео- и фототехника, парфюмерия, косметика, детские товары). Правда, судебное разбирательство на этом не завершилось: представители «Юлмарта» сообщили о намерении обжаловать решение арбитража в апелляционной инстанции.

До сих пор не поставлена точка и в противостоянии между акционерами «Юлмарта» Дмитрием Костыгиным и Августом Мейером, которым принадлежит 61,5% онлайн-ритейлера, и Михаилом Васинкевичем, контролирующим 38,5% компании через Donna Union Foundation. Конфликт

между партнерами разгорелся в 2016 году, когда у них разошлись взгляды на стратегию развития бизнеса. Мажоритарные акционеры предлагали продолжить инвестиции в инфраструктуру и новые продукты, тогда как господин Васинкевич настаивал на оптимизации бизнеса и выводе его на безубыточность. В результате последний потребовал Высокий суд Лондона обязать партнеров выкупить его долю «по справедливой цене».

Затянувшийся корпоративный конфликт ударил по рыночным позициям компании. Если в 2015 году «Юлмарт» был крупнейшим онлайн-ритейлером в России по объему продаж, то в 2016 году уступил пальму первенства компании Wildberries. На этом фоне компания пошла на оптимизацию издержек. Под конец 2017 года ритейлер сократил более четверти персонала и начал переводить сотрудников на новое юрлицо — ООО «Юлмаркет», сообщили СМИ. Кроме того, компания закрыла и выставила на продажу отдельные центры исполнения заказов.

Отказ от части точек в «Юлмарте» объяснили стратегией по модернизации и оптимизации производственных процессов, отметив, что в ключевых регионах будут открыты объекты более эффективного формата. «Несмотря на сложность, с которыми группа «Юлмарт» столкнулась в декабре прошлого года, компании НАО (НАО «Юлмарт», — **BG**) и РСК (ООО «Юлмарт РСК», — **BG**) сохранили возможность вести операционную деятельность и исполнять

принятые обязательства с помощью партнеров, сотрудники «Юлмарта» продолжают работать», — утверждают в компании.

«Сейчас компания «Юлмарт» с соблюдением всех юридических процедур и не нарушая ничьи интересы переходит на те юрлица, у которых есть действующие полномочия исполнительных органов», — добавил к этому адвокат господина Костыгина Константин Добрынин. «Достаточно скоро будет решение Высокого суда Лондона, которое и завершит акционерный конфликт с Михаилом Васинкевичем и инвестиционной компанией А1, тем самым прекратится их негативное влияние на бизнес «Юлмарта», — ожидает защитник.

Господин Васинкевич, в свою очередь, считает, что предпринимаемые «Юлмартом» действия никак не связаны с корпоративным конфликтом. По его словам, «это больше похоже на неудачную попытку представить собственные шаги по оптимизации производственных процессов в качестве вынужденных ответных мер на действия третьих лиц». Тем временем в А1 текущее состояние «Юлмарта» называют следствием решений мажоритарных акционеров: «Дмитрий Костыгин и Август Мейер, судя по всему, вместо соблюдения прав своих контрагентов и защиты интересов сотрудников контролируемых ими компаний избрали радикальную альтернативу, предпочтя вывод бизнеса в параллельный „чистый“ контур, свободный от текущих обязательств перед кредиторами и от влияния других акционеров». ■

ПОД СТУК КОЛЕС

ВСЛЕД ЗА УВЕЛИЧЕНИЕМ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА И РОСТОМ ЭКСПОРТА ВОЗРАСТАЕТ И СПРОС НА ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ. СЕГМЕНТ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ТРАНСПОРТИРОВОК ПО СЕВЕРО-ЗАПАДУ ЗА ЯНВАРЬ — ДЕКАБРЬ 2017 ГОДА ПРИБАВИЛ 3%, НО МОГ БЫ И БОЛЬШЕ, ЕСЛИ БЫ НЕ ЦЕЛЫЙ РЯД СДЕРЖИВАЮЩИХ ФАКТОРОВ.

МАРИНА СКЛЯРЕНКО

По данным Федеральной таможенной службы (ФТС), экспорт из России в январе — октябре 2017 года вырос на 25,5% и достиг почти \$287 млрд. Рост демонстрируют в том числе и несырьевые сегменты, и спрос на грузоперевозки продолжает возрастать. Грузооборот Октябрьской железной дороги (ОЖД) за 11 месяцев 2017 года вырос на 3% (по сравнению с аналогичным периодом 2016 года), погрузка увеличилась на 1%. Загрузка дороги в ноябре-декабре шла с увеличением объемов по отношению к началу года, а в сравнении с концом 2016 года рост достиг 6%. Как утверждает первый заместитель начальника ОЖД Михаил Глазков, только за десять дней, с 27 ноября по 7 декабря, дорога выгружала не меньше 9 тыс. вагонов ежедневно, из них только в портах — более 6 тыс. вагонов.

Одним из главных частных операторов российского рынка железнодорожных перевозок является Первая грузовая компания (ПГК), оперирующая парком в 134,6 тыс. вагонов, с долей до 15% от общего объема перевозимых по российским железным дорогам грузов. «За 11 месяцев 2017 года около 65% от всего объема обработанного подвижного состава пришлось на вагоны ПГК — это около 57 тыс. вагонов», — приводит цифры управляющий директор АО «Морской порт Санкт-Петербург» Владислав Жукков.

«Петербургский филиал компании обладает серьезной грузовой базой, имеет прямой выход к портам. Мы привозим сюда продукцию крупнейших российских холдингов, в том числе предприятий черной и цветной металлургии. Забираем грузы, доставленные морем, и отправляем их в вагонах ПГК по всей России», — рассказывает исполнительный директор Первой грузовой компании Александр Сапронов. «Мы работаем на Октябрьской и Калининградской железных дорогах и взаимодействуем с совместным предприятием в Финляндии Freight One Scandinavia Ltd. Доля филиала в общей погрузке на ОЖД в 2017 году составила 17%», — уточняет директор петербургского филиала ПГК Павел Ситало.

Рынок железнодорожных грузоперевозок неоднороден — спрос и уровень конкуренции в разных сегментах кардинально отличаются. Наиболее универсальны полувагоны, в них по России перевозится более 50% всех железнодорожных грузов. Перевозки сыпучих строительных грузов, даже цемента, имеют выраженную сезонность — пик спроса приходится на летний период. Сегмент наливных грузов, напротив, растет зимой на фоне закрытия навигации по рекам, при этом спрос глобально сокращается из-за строительства новых нефтепродуктопроводов. В сегменте крытых вагонов операторам приходится конкурировать с автомобильными и контейнерными грузоперевозками.

На этом фоне один из трендов рынка — развитие спектра сервисных услуг, оказываемых компаниями-операторами. Так, в



РЫНОК ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК НЕОДНОРОДЕН — СПРОС И УРОВЕНЬ КОНКУРЕНЦИИ В РАЗНЫХ СЕГМЕНТАХ КАРДИНАЛЬНО ОТЛИЧАЮТСЯ

ПГК развивают информационные услуги и промышленную логистику, предлагают регулярные маршрутные перевозки сборных грузов крытыми вагонами, мультимодальную транспортировку грузов из иностранных портов. В компании также работает круглосуточный колл-центр для клиентов.

ПЛЮСЫ НА МИНУСЫ Традиционно острая для сектора тема — изменения нормативно-правового регулирования отрасли. 13 декабря министр транспорта РФ Максим Соколов на заседании правления ОАО РЖД подвел законодворческие итоги 2017 года. Сейчас на регистрации в Минюсте находится приказ Минтранса, который позволит организовать работу по осуществлению полноценного учета железнодорожного подвижного состава на путях общего пользования. Также идет комплексная актуализация и адаптация к современным экономическим и рыночным реалиям правил перевозок, принятых еще в 2003 году. В частности, уже зарегистрированы «Правила перевозок грузов железнодорожным транспортом насыпью и навалом», «Правила приема грузов и порожних грузовых вагонов к перевозке железнодорожным транспортом» и другие документы. Среди главных проблем в сфере железнодорожных грузоперевозок — дефицит подвижного состава на сети ОАО РЖД. Главным образом он обусловлен высоким спросом на полувагоны в связи с ростом экспорта, а также массовым списанием устаревшего парка. Как результат — повышение ставок операторами.

Уже два года сектор железнодорожных грузоперевозок приходит в себя после законодательного запрета Минтрансом эксплуатации на путях общего пользования большинства «старых» вагонов, срок службы которых продлевался путем ремонта. Эта мера, в том числе, должна была побудить операторов переходить на инновационный подвижной состав, чтобы быстро и качественно перевозить больше грузов и сократить нагрузку на транспорт-

ную инфраструктуру. Решение радикально повлияло на поведение всех участников рынка, в том числе на отношение к вагону как главному инструменту грузоперевозок, привело к дискомфорту для грузовладельцев, связанному с неудовлетворенным спросом, если не дефицитом, на полувагоны.

«Перед ОЖД сегодня стоит задача увеличить плечо груженого вагона до 2222 км, а порожнее плечо — до 3333 км. Это расстояние, которое вагон должен проходить без осмотра, без дополнительных операций», — рассуждает господин Глазков. «В 2017 году в рамках инвестиционной программы ПГК приобрела 200 большекубовых крытых вагонов. А также 7 тыс. новых 75-тонных полувагонов со сроком окупаемости более десяти лет — это был крупнейший заказ для российских вагоностроителей в этом году. Однако ключевую ставку мы сделали на повышение производительности вагонных активов», — комментирует господин Сапронов.

Переход на инновационный подвижной состав в конечном итоге выгоден грузовладельцам, так как меньшим числом вагонов перевозится больше продукции, а сокращение затрат снижает и себестоимость, и конечную стоимость. Перевозчик РЖД при этом экономит на количестве задействованных локомотивов и бригад. А компания-операторы снижают свои инвестиционные затраты и получают возможность для снижения ставок. Но это требует воли и синхронности усилий всех участников перевозочного процесса.

Что касается качества работы железнодорожников, то в ОЖД его можно измерить, например, через скорость доставки груза и ее надежность, рассуждает господин Глазков. В 2017 году маршрутная скорость груженой отправки была увеличена к показателю прошлого года на 3,6%. По надежности 2017 год ОЖД закончила с цифрой 96,5% при запланированном показателе в 95,5%. «За этой цифрой стоит качественное планирование и правильная

регулировка погрузки, продвижения и выгрузки груза на всем пути от зарождения до погашения грузопотока», — говорит Михаил Глазков. — В том числе мы уходим от такой проблемы, как просрочка доставки. Уменьшив показатель «оборот вагона» с 15 до 12 суток, мы ушли от брошенных поездов, от тех издержек, которые несут владельцы грузов за пользование подвижным составом, а ОЖД как перевозчик — за занятие путей подвижным составом. Это работа по принципу win-win — «выиграл-выиграл». Для увеличения маршрутной скорости ОЖД уже третий год подряд увеличивает объемы путевых работ. В 2018 году планируется увеличить объемы всех видов ремонтов на курируемой ОЖД территории на 40% к уровню 2016 года.

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ УЗЕЛ Среди факторов, не только сдерживающих рост компаний-перевозчиков, но косвенно влияющих и на производителей, вопросы увязки железнодорожной и портовой инфраструктуры. «Несмотря на то, что каждая сторона диалога считает свое развитие опережающим, проблемы с железнодорожными подходами к морским портам есть, они признаются практически всеми. Российские порты в большинстве случаев обладают значительной большей пропускной способностью и мощностью, чем могут обеспечить подходные пути», — комментирует директор направления «Логистические и аналитические исследования» компании «Морстройтехнология» Александр Головизнин. Особенно это касается транспортировки угля, минеральных удобрений.

В качестве примера господин Головизнин приводит «Балтийский балкерный терминал», принадлежащий компании «Уралкалий». Крупный экспортер только за первое полугодие 2017 года увеличил объем производства хлористого калия на 18% к данным января — июля прошлого года — до 6 млн тонн. Однако нарастить мощность терминала в Морском порту Санкт-Петербурга до необходимых масштабов, например, за счет новых причальных фронтов и складских мощностей, мешает недостаточная пропускная способность железнодорожной станции Автово. Но есть и другие примеры.

«ОАО РЖД вкладывает серьезные средства в развитие инфраструктуры. Пример — морской торговый порт в Усть-Луге: узлом сортировки, организацией работы здесь можно гордиться. Но строительство здесь велось в „чистом поле“, тогда как в большинстве случаев развитие инфраструктуры сдерживает плотная существующая застройка», — рассуждает Александр Головизнин.

Тем не менее в 2018 году грузооборот железнодорожной сети СЗФО продолжит медленно, но расти. «Рост составит не менее 2% — в основном за счет увеличения перевозок угля и контейнеров», — уверен генеральный директор агентства «Infoline-Аналитика» Михаил Бурмистров. ■



АЛЕКСАНДР КОРЖИКОВ

УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА ОБСУЖДАЛИ, КАКИЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯЮТ НА ПЕРЕМЕНЫ, ПРОИСХОДЯЩИЕ В КОМПАНИИ, КАК СОЗДАТЬ КОРПОРАТИВНУЮ КУЛЬТУРУ, ОТКРЫТУЮ ПРОГРЕССУ БОЛЬШЕ, ЧЕМ СОПРОТИВЛЕНИЯМ, А ТАКЖЕ ГОВОРИЛИ О ЛУЧШИХ ПРАКТИКАХ БИЗНЕС-ТРАНСФОРМАЦИЙ В РОССИЙСКИХ И ЗАПАДНЫХ КОМПАНИЯХ

«ПРИХОДИТСЯ КОНКУРИРОВАТЬ С РОБОТАМИ»

ГЛАВНЫЙ ВРАГ ПЕРЕМЕН В ЛЮБОЙ КОМПАНИИ — НЕГОТОВНОСТЬ ПЕРСОНАЛА ВОПЛОЩАТЬ НОВУЮ СТРАТЕГИЮ В ЖИЗНЬ. ИМЕННО ПОЭТОМУ УСПЕШНОСТЬ ЛЮБЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В КОМПАНИИ ЗАВИСИТ НЕ ТОЛЬКО ОТ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, НО И ОТ ПЕРЕСТРОЙКИ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ОРГАНИЗАЦИИ. СВЯТОСЛАВ ФЕДОРОВ

В рамках круглого стола «Управление изменениями», организованного ИД «Коммерсантъ» в Санкт-Петербурге, участники мероприятия обсуждали, какие факторы влияют на перемены, происходящие в компании, как создать корпоративную культуру, открытую прогрессу больше, чем сопротивлению, а также говорили о лучших практиках бизнес-трансформаций в российских и западных компаниях.

Управление изменениями является одной из ключевых тем в бизнесе, отметил управляющий партнер консалтинговой компании NFP, модератор круглого стола Сергей Ложкин. «Если раньше изменения в компании были связаны с реализацией конкретных проектов, то сейчас трансформация происходит каждый день. И если компания не изменяется, она погибает», — отметил он.

ГЛАВНЫЙ ВРАГ — НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ По мнению генерального директора компании «Марвел КТ» (действует под брендом «Марвел-Дистрибуция») Алексея Мельникова, с 2014 года российский бизнес живет в условиях, когда основным мотиватором для изменений является внешняя среда. «Мы заметили, что в текущей системе координат все теории управления априори перестали работать. Слишком много внимания проявляет государство к крупному бизнесу, особенно при растущем дефиците бюджета РФ. Постоянно повышаются требования информационной прозрачности бизнеса, возрастает число документов, которые должна предоставлять организация по требованию, прежде всего — фискальных органов. Более того, можно сказать, что сейчас уже не работают теории общественного договора в первоначальном их смысле. Сегодня социальные сети значат намного больше для организации общества, чем политические партии и другие общественные институты. В этой связи и трансформацию компании нужно проводить с оглядкой на эти факторы», — уверен Алексей Мельников.

По его словам, вызовом сейчас становится неопределенность, из-за которой стопорится любая трансформация. «Стратегическое планирование работает с большими оговорками, растет уровень неопределенности, ключевые для планирования факторы пересматриваются крайне часто. На работу компаний очень сильное влияние оказывают санкции против России. Все это давление извне приводит к тому, что в компаниях одновременно с принципами agile внедряются и регламентация процессов, и внедрение инструментов вертикального управления, и выстраивание четкой организационной структуры. Примером целевой модели в трансформации для нас является

конструктор «Лего»: мы стараемся построить модульную организацию, которую можно реконфигурировать в зависимости от имеющихся целей, предложенных условий и действующих обстоятельств», — подытожил господин Мельников.

ДИАЛОГ КУЛЬТУР Неуспешная интеграция наблюдается в 50–80% случаев слияния компаний, привела данные статистики операционный директор компании Vogenius в России Вероника Войновян. Причина парадоксальна: во всем виноват человеческий фактор. Одним из факторов неуспеха интеграции, по мнению экспертов, является коллапс культур, пояснила эксперт.

Более того, чем крупнее компания, тем сложнее продвигать изменения внутри нее. И именно поэтому успешное достижение стратегических целей во многом зависит от того, насколько сотрудники разделяют ценности компании. «Если корпоративная культура препятствует достижению стратегии, ее нужно менять», — уверена руководитель проектов дирекции по развитию корпоративной культуры ПАО «Сбербанк» в Северо-Западном банке Любовь Лапина. — Топ-менеджмент Сбербанка пошел по пути преобразования сверху, то есть начал с изменения себя. Программа по развитию корпоративной культуры для высшего и среднего топ-менеджмента в Сбербанке работает с 2015 года. На самом деле, очень сложно осознанно принять, что ранее успешные методы управления сейчас не работают и твоя задача — изменить отношение к происходящему и иначе вести бизнес-процессы. Если есть лидер, которому верят и разделяют те ценности, которые он транслирует, то изменить вектор развития возможно, в том числе и в такой крупной компании, как Сбербанк. Сегодня мы запустили программу развития корпоративной культуры и эмоционального интеллекта на уровень линейного менеджмента». По словам Любови Лапиной, в основу изменений положено развитие эмоционального интеллекта: сотрудники более эффективно начинают управлять собой, своими чувствами, а соответственно — и всей командой. «Это приносит свои плоды. По результатам опросов внутри компании уже сейчас заметно, что стало меньше бюрократии. Это позволяет уйти от многих длительных согласований. Также очевидна большая вовлеченность лидеров-руководителей в управление командой в соответствии с ценностями и стратегией компании», — подытожила госпожа Лапина.

Сергей Ложкин уверен, что корпоративная культура также должна учитывать активную роботизацию, происходящую во многих отраслях экономики. «В современном мире человеку уже приходится

конкурировать с роботами. В частности, компания NFP занимается оптимизацией процессов, имитационным моделированием, роботизацией, мы ведем ряд подобных проектов в Европе и в России. Один из кейсов нашей компании связан с внедрением программных роботов в крупном фармацевтическом холдинге. И в связи с этим компания переучивает 40 человек. Сейчас тренд повышения эффективности многих предприятий связан с роботизацией производственных процессов. Из года в год роль этого фактора только усиливается. Роботы уже выполняют работу операторов, занимаются бухгалтером. На этом фоне меняется смысл профессии, идет эволюция многих человеческих специальностей», — прокомментировал эксперт.

НА ПУТИ К КЛИЕНТУ По мнению генерального директора инжиниринговой компании «Лиман-трейд» Олега Бирюкова, неотъемлемой частью корпоративной культуры сегодня становится клиентоориентированность. «Но работодателю стоит немалых трудов, чтобы у него появились такие сотрудники. И здесь нужна система обучения персонала всем необходимым знаниям и навыкам для удовлетворения потребностей клиентов и конструктивного решения их проблем», — считает он.

Сейчас на рынке идет жесткая ценовая конкуренция, но клиенту уже важна не только цена, но и качество обслуживания, считает господин Бирюков. Клиент ожидает высокого уровня сервиса, он более разборчив и требователен. Именно это различие в качестве обслуживания создает у него позитивный настрой и расположенность к компании, ее товарам или услугам. Также все большую важность приобретает постпродажный сервис, как гарантия того, что клиент не только еще раз обратится к компании, но и будет давать другим компаниям рекомендации.

Директор по устойчивому развитию и корпоративным программам «Филип Моррис Интернэшнл» в России Ирина Жукова рассказала, что компания в настоящее время находится на этапе серьезной трансформации. «Более десяти лет назад мы начали инвестировать в разработку менее вредной для здоровья человека продукции. Результатом этой работы стал инновационный продукт iQOS, в котором табак нагревается, но не горит. Во время использования устройства выделяется табачный пар, преимущественно состоящий из воды, глицерина и никотина, при этом уровни вредных веществ снижены в среднем на 90–95%. Мы уверены, что будущее — за инновационными менее вредными альтернативами сигаретам», — рассказала Ирина Жукова. По ее словам, такие изменения невозможны

без внутрикорпоративной трансформации. «Для совершенно нового продукта, недавно появившегося на рынке, iQOS демонстрирует многообещающие результаты. Однако важно понимать, что на текущий момент именно устойчивость и наши успехи в традиционном сегменте делают возможным дальнейшие инвестиции в создание будущего без сигаретного дыма. Поэтому одна из наших задач — сохранить баланс внутри организации», — подытожила она.

ТЕХНИЧЕСКОЕ УСКОРЕНИЕ Глава подразделения по бизнес-трансформации SAP CIS Андрей Кузнецов рассказал, что компания SAP разработала ряд продуктов, внедрение которых само по себе является естественным двигателем изменений для любой компании: облачные решения, решения класса Business Network, платформы для развития инноваций (интернета вещей, Big Data, машинного обучения). Также господин Кузнецов отметил, что управление изменениями в проектах внедрения SAP лучше начать еще до старта проекта: с поиска тех возможностей для бизнеса, которые предоставляют новые технологии, определения областей трансформации, разъяснения необходимости изменений в компании. «При внедрении системы класса ERP в компании начинается более тесная интеграция бизнес-процессов отдельных подразделений между собой. В целях оптимизации сквозных процессов функции могут передаваться от одного подразделения к другому. Возможны изменения и в системе управления, в качестве примера можно привести создание единого центра обслуживания, когда бухгалтерский или кадровый учет для группы компаний ведется созданной для этого сервисной организацией», — отметил Андрей Кузнецов.

По его словам, диджитализация (цифровизация) бизнеса становится основным катализатором изменений. Более двадцати лет назад использование компьютеров изменило сферу бухучета, а сейчас их использование охватило и производственный персонал. Это приводит к изменению обязанностей «синих воротничков», предъявляет высокие требования к их квалификации в части информационных технологий. Ключевая роль в успехе трансформации отводится менеджменту, который должен стать локомотивом изменений. «Бонусы мотивируют менеджмент, а измеримые показатели заставляют быть более дисциплинированными. Необходимо объяснить сотрудникам, что каждый из них является важным элементом при внедрении изменений, их вовлеченность в происходящее становится одним из ключевых факторов успешности проекта», — добавил Андрей Кузнецов. ■

ВЗРЫВ В ТОННЕЛЕ

2017 ГОД СТАЛ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ТРАГИЧНЫХ В ИСТОРИИ ПОСТСОВЕТСКОГО САНКТ-ПЕТЕРБУРГА. В ГОРОДСКОМ МЕТРО ПРОИЗОШЕЛ ТЕРАКТ. ВЛАДИСЛАВ ЛИТОВЧЕНКО

В результате взрыва самодельной бомбы погибли 16 человек, в том числе и террорист-смертник Акбаржон Джалилов, а более 50 пассажиров получили ранения. Кроме того, удавшаяся террористическая акция вызвала всплеск активности у последователей Джалилова.

Атака на петербургскую подземку была проведена 3 апреля 2017 года. По версии следствия, непосредственным исполнителем теракта стал уроженец Киргизии Акбаржон Джалилов, незадолго до совершения преступления получивший российское гражданство. Именно он пронес в метро две самодельные бомбы, представлявшие собой корпуса огнетушителей, наполненные взрывчаткой и поражающими элементами — металлическими шариками от подшипников.

Как следует из материалов уголовного дела, вначале молодой человек пытался совершить взрыв на станции «Площадь Восстания», а после того как бомба почему-то не сработала, оставил ее на платформе. Подозрительную сумку минут за двадцать до теракта в вагоне обнаружил во время планового обхода сотрудник метрополитена, вызвавший полицейских. Пока стражи порядка разбирались с сумкой, в вагоне поезда, следовавшего между станциями «Сенная

площадь» и «Технологический институт», Джалилов активировал вторую бомбу, находившуюся у него в рюкзаке. В результате взрыва погибли 16 человек, около 50 пассажиров получили ранения различной степени тяжести. От самого смертника остались лишь голова и конечности.

Уже 6 апреля в Санкт-Петербурге и Москве спецслужбы задержали восемь предполагаемых сообщников Джалилова — уроженцев Таджикистана, Киргизии и Узбекистана. На вероятных экстремистов силовики вышли, изучая контакты Джалилова и его электронную переписку с подельниками. При обыске в арендованной выходцами из Центральной Азии петербургской квартире было обнаружено самодельное взрывное устройство, конструктивно схожее с тем, что было использовано в вагоне метро террористом-смертником, и огромное количество религиозной исламской литературы. Всем предполагаемым членам экстремистской группы предъявлено обвинение по ч. 3 ст. 205 УК РФ и ч. 2 ст. 222.1 УК РФ (террористический акт; незаконные приобретение, передача, сбыт, хранение, перевозка или ношение взрывчатых веществ или взрывных устройств). Стоит отметить, что обвиняемые свою вину не признают и утверждают, что

они стали жертвой провокации спецслужб. Правоохранительные органы говорят, что одним из последствий теракта в метрополитене стала активизация последователей преступников. Так в первой половине декабря 2017 года в Петербурге сотрудники ФСБ России заявили, что предотвратили серию терактов, запланированных сторонниками запрещенного в России «Исламского государства» (ИГ). Основной целью экстремистов должен был стать расположенный в центре города Казанский кафедральный собор. Кроме того, по версии спецслужбы, злоумышленники собирались взорвать несколько самодельных бомб в местах массового нахождения людей.

За два дня, 13–14 декабря оперативники ФСБ при поддержке ведомственного спецназа задержали семерых предполагаемых террористов. Во время обысков у них была изъята взрывчатка — как самодельная, так и тротильные шашки фабричного производства, детонаторы, автоматы Калашникова и различная экстремистская литература.

Одним из вероятных террористов оказался 18-летний Евгений Ефимов, выполнявший в ячейке ИГ роль оружейника. По данным следствия, именно он занимался изготовлением самодельных взрывных устройств.

Ефимов был задержан одним из первых и практически сразу дал признательные показания, сообщив, что взрыв в Казанском соборе злоумышленники планировали произвести 17 декабря 2017 года.

А уже 27 декабря самодельное взрывное устройство было приведено в действие в камере хранения магазина торговой сети «Перекресток», расположенного в Калининском районе Санкт-Петербурга (Кондратьевский проспект, 44). По данным Следственного комитета России, мощность взрыва была эквивалентна 200 граммов тротила. Причем бомба сработала вечером, в момент пика посещаемости торговой точки покупателями. Стенки металлической ячейки камеры хранения несколько погасили взрывную энергию и задержали часть осколков. В результате подрыва никто не погиб, обрушения конструкций в самом здании не произошло. Но различные ранения и травмы получили 13 человек. Изначально преступление, квалифицировалось как покушение на убийство, но спустя некоторое время, после того как президент России Владимир Путин назвал произошедшее терактом, формулировка была изменена в соответствии с мнением главы государства. ■

«НОЧНОЙ ГУБЕРНАТОР» ВЕРНУЛСЯ В ПЕТЕРБУРГ

В МИНУВШЕМ ГОДУ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ИЗ МОСКВЫ ВПЕРВЫЕ ЗА ДЕСЯТЬ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ БЫЛ ДОСТАВЛЕН АВТОРИТЕТНЫЙ ПЕТЕРБУРГСКИЙ БИЗНЕСМЕН ВЛАДИМИР БАРСУКОВ (КУМАРИН), КОТОРОГО СКР СЧИТАЕТ ЛИДЕРОМ ТАК НАЗЫВАЕМОГО ТАМБОВСКОГО ПРЕСТУПНОГО СООБЩЕСТВА. ДМИТРИЙ МАРАКУЛИН

Поводом для этапирования стал третий судебный процесс. Первые два судебных разбирательства по различным причинам проходили в столице.

Третье уголовное дело Владимира Барсукова — о создании организованного преступного сообщества (ОПС), члены которого, по версии следствия, совершили в Петербурге серию рейдерских захватов и покушений на захват предприятий, — пришло в Куйбышевский райсуд осенью прошлого года. На тот момент было неизвестно, доставят ли главного фигуранта дела в Петербург. Владимир Барсуков, задержанный в августе 2007 года, был арестован и сразу же этапирован в столичный СИЗО «Матросская тишина».

Предполагалось, что очередное судебное разбирательство авторитетного бизнесмена пройдет по уже привычной схеме. Так, в начале 2009 года первое уголовное дело поступило в Куйбышевский райсуд. Владимир Барсуков совместно с рядом других фигурантов обвинялся в том, что в составе организованной преступной группы совершил хищение имущества и долей в уставном капитале ООО «Пушкинская» (ресторан «Петербургский уголок», располагавшийся на Невском проспекте) и ООО «Магазин „Смольнинский“». Чтобы законные владель-

цы коммерческих предприятий не смогли вернуть похищенное, участники группы заключили ряд фиктивных сделок купли-продажи, а потом перерегистрировали право собственности на доли в уставных капиталах этих предприятий на подконтрольных им лиц.

Однако на предварительных слушаниях прокуратура ходатайствовала о переносе процесса в Москву. Поводом стала информация о том, что некие криминальные лидеры Петербурга и Ленобласти готовят в отношении подсудимых силовые акции, вплоть до физического устранения. Защита авторитетного бизнесмена возражала: по оценке адвокатов, просьба стороны обвинения нарушает принцип территориальной подсудности, прописанный в Конституции РФ. Кроме того, адвокаты опасались, что ряд свидетелей по делу не сможет присутствовать на судебных заседаниях в столице. Тем не менее Куйбышевский райсуд Петербурга согласился с позицией надзорного ведомства, в итоге первое уголовное дело Владимира Барсукова было рассмотрено райсудом на выездной сессии в здании Мосгорсуда и завершилось вынесением обвинительного приговора.

Весной 2013 года в горсуд Петербурга поступило второе уголовное дело Владими-

ра Барсукова — о покушении на убийство фактического владельца Петербургского нефтяного терминала (ПНТ) Сергея Васильева, мешавшего, по версии следствия, рейдерскому захвату своего предприятия.

Преступление было совершено 5 мая 2006 года на Петроградской стороне. Бронированный Rolls-Royce, в котором находился Сергей Васильев, и джип с охраной были блокированы «Жигулями» на перекрестке Левашовского проспекта и Ординарной улицы. После этого предприниматель и его охрана были расстреляны двумя автоматчиками. Сам коммерсант, получивший тяжелые ранения, выжил, один из его охранников был убит.

Перед началом процесса защита Владимира Барсукова, основываясь на опыте первого судебного разбирательства своего клиента, уже была готова к заявлению стороной обвинения ходатайства о переносе процесса в столицу. В частности, адвокат Сергей Афанасьев говорил, что интрига заключалась лишь в том, какая причина будет названа в качестве основания для слушаний дела в Мосгорсуде. На этот раз прокуратура сослалась на плохое состояние здоровья обвиняемого, не позволяющее этапировать его из Москвы в Петербург. Второй процесс Владимира Барсукова, прошедший в столи-

це, завершился также обвинительным приговором.

Предварительные слушания по третьему уголовному делу авторитетного бизнесмена, которое было передано Генпрокуратурой РФ в Куйбышевский райсуд Петербурга, как ожидалось, пройдут по аналогичным сценариям — без участия главного фигуранта. Однако в конце октября неожиданно появилась информация, что Владимир Барсуков все-таки этапирован в Северную столицу. На этот раз личному присутствию авторитетного бизнесмена не помешали ни его состояние здоровья, ни «некие криминальные лидеры».

Правда, судебные разбирательства по существу дела пока не могут начаться. Первоначально Куйбышевский райсуд отказался рассматривать это уголовное дело, обнаружив нарушения в обвинительном заключении и высказав сомнения в подсудности этого уголовного дела Куйбышевскому суду. Дело в том, что большинство мошенничеств и покушений на мошенничество относятся к юрисдикции Петроградского райсуда.

Прокуратура обжаловала это решение первой инстанции в госудре Петербурга и добилась его отмены: апелляция согласилась с надзорным ведомством и вернула дело обратно в Куйбышевский райсуд. ■

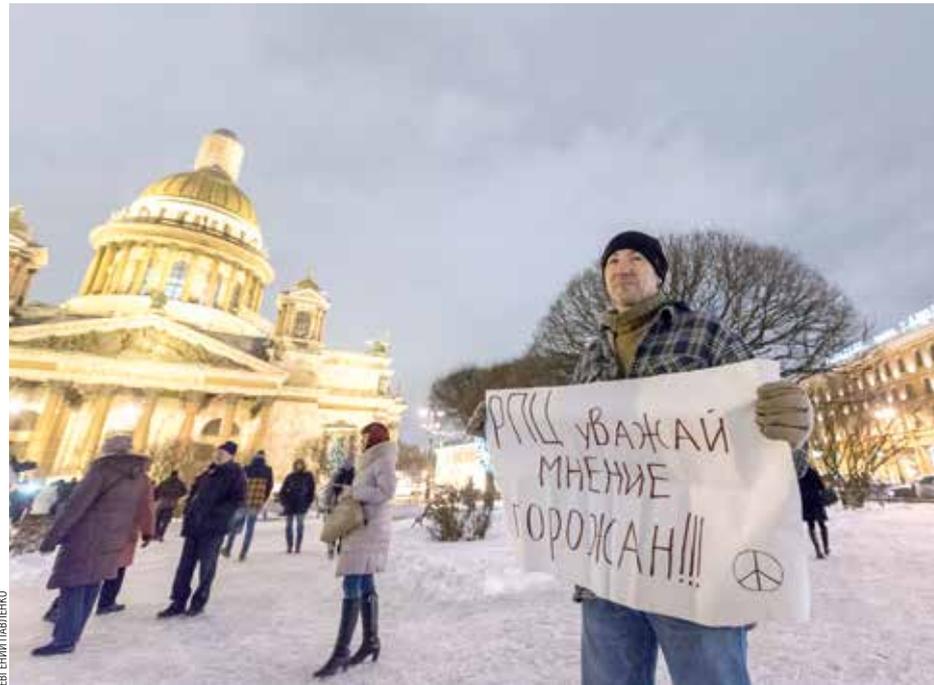
СТРАСТИ ПО СОБОРУ «ИСААКИЕВСКИЙ ВОПРОС», КОТОРЫЙ БЫЛ ОДНИМ ИЗ ГЛАВНЫХ В ПЕТЕРБУРГСКОЙ ПОВЕСТКЕ В ПРОШЛОМ ГОДУ, ТАК И ОСТАЛСЯ НЕРЕШЕННЫМ. ВГ НАПОМИНАЕТ, КАК РАЗВИВАЛСЯ КОНФЛИКТ ВОКРУГ ИНИЦИАТИВЫ ПЕРЕДАТЬ ЦЕРКВИ ОДИН ИЗ КУЛЬТОВЫХ ПЕТЕРБУРГСКИХ ПАМЯТНИКОВ И КАК ЭТОТ ПРОЦЕСС ПОВЛИЯЛ НА РЕГИОНАЛЬНУЮ ПОЛИТИКУ. МАРИЯ КАРПЕНКО

Конфликт вокруг передачи Исаакиевского собора Русской православной церкви развивался по тому же сценарию, что и все скандалы в сфере городской культурной или градостроительной политики. Причиной конфликта, как и в случае с мостом имени Ахмата Кадырова или с мемориальной доской фельдмаршалу Маннергейму, стал не сам факт принятия решения, а то, каким образом его приняли. В начале года губернатор Георгий Полтавченко объявил, что о передаче Исаакия церкви «вопрос решен», но этим словам не предшествовало не то что полноценного общественного обсуждения — не было даже попытки поинтересоваться мнением горожан. Что предсказуемо привело к уличным акциям протеста. Благо что в Петербурге протест есть кому возглавить: резонансную кампанию с лозунгом «Защитим Исаакиевский собор» поддержали депутаты регионального парламента сразу из трех фракций («Яблоко», «Справедливая Россия» и Партия роста, а ситуативно на их сторону вставали даже коммунисты), а также непарламентские оппозиционеры («Парнас», «Открытая Россия») и деятели культуры. Как и раньше, городские власти дали повод для объединения оппозиционерам, которые в мирных условиях консолидируются с трудом.

Ситуация обострялась еще и тем, что неосторожный комментарий о «решенном вопросе» Георгий Полтавченко дал тогда, когда технически процедуре передачи собора еще не инициировали, а договоренность об этом была достигнута лишь в неформальной переписке губернатора с патриархом Кириллом. Когда вокруг ситуации поднялся шум, выяснилось, что РПЦ не подавала в комитет имущественных отношений, в чьем ведении находится здание музея, заявки о притязаниях на собор. Между тем, по федеральному закону, только такая заявка, опубликованная на официальном сайте комитета, может дать старт процедуре реституции — и то только после общественного обсуждения.

ПОЛИТИЧЕСКОЕ ДЕЛО Заявку ждали в течение всего года. Но РПЦ так и не дала реституции хода. Лидеры «исаакиевского» протеста считают — небезосновательно, — что процесс затормозился их усилиями: власти испугались массовых публичных выступлений. На самом деле, этому поспособствовали и особенно рьяные сторонники передачи собора церкви, благодаря публичной реакции которых резонанс от протестных акций многократно усилился.

Первый же народный сход, который оппозиционные депутаты устроили прямо перед Исаакиевским собором (и под окнами Марининского дворца, где располагается петербургский парламент), политизировался: собравшиеся скандировали, кроме традиционных градозащитных лозунгов, требование отставки губернатора Георгия



ЛИДЕРЫ «ИСААКИЕВСКОГО» ПРОТЕСТА НЕБЕЗОСНОВАТЕЛЬНО СЧИТАЮТ, ЧТО ПРОЦЕСС ЗАТОРМОЗИЛСЯ ИХ УСИЛИЯМИ: ВЛАСТИ ИСПУГАЛИСЬ МАССОВЫХ ПУБЛИЧНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ

Полтавченко. То же происходило и на всех последующих митингах — а их противникам передачи Исаакия церкви удалось собрать еще четыре раза, с таким постоянством за последние годы петербуржцы выходили на улицы разве что в знак протеста против строительства «Охта-центра». Но из Смольного никакой реакции на протестные выступления, как всегда, не последовало, городские чиновники, которые имели отношение к процессу передачи собора, снизили публичную активность до минимума. Другое дело — председатель петербургского ЗакСа Вячеслав Макаров, который, казалось, решил претендовать на роль главного в городе поборника христианской веры. На протяжении нескольких недель на каждом заседании Законодательного собрания он выступал с трибуны с такими заявлениями, которые вызывали ни у протестно настроенных петербуржцев, ни, как представляется, у администраторов внутренней политики на федеральном уровне, явно не заинтересованных в раскручивании скандала в предшествующий президентским выборам год. Господин Макаров говорил депутатам, что все они — «воины Христовы». Наказывал лидерам протеста «встать на колени перед Исаакием и молить о прощении». Обвинял депутатов-оппозиционеров в том, что они, «не покаившись, бросают тень на Законодательное собрание», которое «не сберегло православную веру». И в довершение всего по инициативе спикера петербургский парламент ужесточил правила встреч депутатов с избирателями (именно в этом формате, не требующем согласования с властями, оппозиционеры проводили протестные акции), прежде

чем аналогичный закон был принят на федеральном уровне.

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ СКАНДАЛ На фоне молчания губернатора активность председателя парламента, чьи политические амбиции и до исаакиевского конфликта были очевидны, выглядела чрезмерно демонстративной попыткой создать себе имидж главного сторонника передачи Исаакия церкви, главного в городе «борца с неверными». В этом стремлении он спровоцировал федеральный скандал: пригласил в Марининский дворец ректоров петербургских вузов и собрал их подписи под просьбой о скорейшей передаче собора церкви. При этом письмо содержало формулировки, которые трудно представить звучащими из уст руководителей светских вузов: в нем говорилось, например, что решение о передаче собора «полностью соответствует духу федерального законодательства и пожеланиям миллионов православных христиан», а протестующим приписывалось намерение «посеять религиозную рознь» и «оскорбить чувства верующих». Кстати, не все депутаты из числа единороссов приветствовали такую стилистику поведения председателя парламента: некоторые из них предлагали Вячеславу Макарову поддержать идею проведения референдума по этому вопросу, исходя из мысли о том, что большинство петербуржцев проголосует в пользу передачи Исаакия церкви, и таким образом решение легитимизируется.

Идея проведения референдума принадлежала все той же группе сторонников сохранения Исаакия в статусе музея, среди участников которой были шесть депутатов ЗакСа, непарламентские оппозиционеры

и деятели культуры. Петербургскому парламентскому большинству не привыкать отклонять подобные инициативы: в архиве регионального ЗакСа хранятся оставшиеся без удовлетворения заявки на проведение референдумов по вопросу строительства «Охта-центра» и наименования моста именем Ахмата Кадырова. В этот же раз ситуация осложнялась тем, что параллельно на федеральном уровне всерьез обсуждалась идея проведения региональных референдумов в день президентских выборов — как инструмента повышения явки. Но и в этой ситуации петербургский парламент не смог обойтись без скандала: лидеры региональной «Единой России» не просто отклонили заявку, но и ужесточили правила подачи таких заявок на будущее. А заодно вбросили в повестку новость о намерении никому не известных людей провести еще два референдума по очевидно абсурдным поводам, чтобы манипулятивно поставить все три инициативы в один ряд как безумные.

СМЕНА ДИРЕКТОРА Впрочем, эпопея с отклонением инициативы о проведении референдума способствовала поддержке темы Исаакия в региональной и федеральной повестке. Так же, как и длительный (и безуспешный) судебный процесс против Смольного, инициированный градозащитниками. В котором, кстати, на стороне истцов выступал и представитель государственного музея-памятника «Исаакиевский собор» — организации, в чьем оперативном управлении и находится здание храма. На тот момент музей возглавлял Николай Буров — государственный, но не конформист. Он всегда выступал против передачи собора церкви, объяснял, что в нынешней конфигурации музей «Исаакиевский собор» приносит бюджету доход, что уникально для России, и за счет собственных средств реставрирует здание храма. Отклонение позиции от «официальной линии» заставило господина Бузова покинуть свой пост. Теперь музей возглавляет Юрий Мудров, куда более расположенный к церкви.

Развязкой сюжета стало растиражированное всеми федеральными СМИ заявление неназванного «высокопоставленного федерального чиновника» о том, что решение о передаче собора не было согласовано с президентом Владимиром Путиным и что выходом из ситуации могло бы стать совместное использование собора церковью и музеем. Этот сигнал ясно давал понять региональным политикам, что конфликт необходимо погасить — по крайней мере, до президентских выборов. Вопрос отложили в долгий ящик и убрали из публичной повестки. И только спикер ЗакСа Вячеслав Макаров продолжает каждый день уже второй год обновлять на сайте парламента публикацию со своим интервью, в котором отстаивает необходимость передать собор РПЦ. ■

УЛИЧНЫЙ ЛОКОМОТИВ

В 2017 ГОДУ РЫНОК ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НЕ ПОКАЗАЛ СЕРЬЕЗНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ. ИЗ ОСНОВНЫХ СОБЫТИЙ МОЖНО ОТМЕТИТЬ ПОКУПКУ ГРУППОЙ X5 RETAIL GROUP 32 СУПЕРМАРКЕТОВ СЕТИ «О'КЕЙ», 18 ИЗ КОТОРЫХ НАХОДЯТСЯ В ПЕТЕРБУРГЕ. А ТАКЖЕ КОМПАНИЯ «РОСЕВРОДЕВЕЛОПМЕНТ» КУПИЛА ТРК «ЛЕТО». РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Андрей Свистунов, директор по развитию компании IPG.Estate, считает, что пока рынок торговой недвижимости в основном движется за счет активности в сегменте стрит-ритейла. При этом стоит отметить, что крупные сетевые игроки в продуктовом сегменте, которые ранее строили стратегию на количественном развитии сети, притормозили свой рост и пересматривают планы.

«Также стоит сказать о том, что „Юл-март“ сокращает свое присутствие, закрывая точки, кроме того, часть площадей в пригородных центрах распределения заказов игрок сдает в аренду, а часть готов продать. Начало 2018 года для рынка было более перспективным: например, холдинг „Адамант“ намерен начать в 2018 году строительство второй очереди „Варшавского экспресса“, — отмечает господин Свистунов.

В компании JLL согласны с мнением, что стрит-ритейл оставался наиболее динамичным сегментом торговой недвижимости. Например, к концу 2017 года доля свободных помещений на Старо-Невском проспекте снизилась до 3,9%, что является минимальным значением для данного торгового коридора за последние три года, свидетельствуют данные компании

JLL. Показатель уменьшился в октябре — декабре в сравнении с предыдущим кварталом на 4,1 п. п., за год — на 3,5 п. п.

В 2017 году на Старо-Невском были открыты магазины таких брендов, как Dior, Escada, Wolford, Lise Charmel, а в четвертом квартале начал работу первый в Петербурге монобрендовый бутик Bulgary. Помимо Старо-Невского, в лидеры по темпам заполнения вышел Владимирский проспект, где год назад пустовало 5,9% помещений, а в конце 2017 года — 1,4%. В числе интересных открытий на Владимирском проспекте — «Икорный бар», Xiaomi и Marchelas.

В среднем вакантность на основных торговых улицах Петербурга за квартал уменьшилась на 0,1 п. п., до 6,7%, вернувшись к уровню конца 2016 года. Снижение объема свободных помещений на одних магистралях было уравновешено ростом показателя на других. Самое значительное увеличение вакантности (на 5,5 п. п.) наблюдалось на 6–7-й линиях В.О., в первую очередь за счет закрытия небольших объектов сектора услуг (микрофинансовых организаций) и общепита, а также нескольких арендаторов в непосредственной близости от станции метро «Василеостровская». В результате

доля свободных помещений здесь достигла максимального уровня среди ключевых торговых коридоров — 11,9%.

«Вторая половина ушедшего года стала периодом равновесия на рынке стрит-ритейла Петербурга. Наиболее отчетливо это проявляется на главном торговом коридоре города — основной части Невского проспекта, где оставались неизменными такие основные показатели рынка, как уровень арендных ставок (7,5–13 тыс. рублей за квадратный метр в месяц), ротация арендаторов (7,6% за квартал) и доля вакантных площадей (4%). При этом спрос на Невский остается на высоком уровне: эта магистраль привлекает внимание всех профилей, с доминированием общепита в структуре арендаторов — 37%, — комментирует Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге.

Операторы общественного питания традиционно занимают лидирующее положение в структуре как открытых, так и закрытых арендаторов. Среди новых объектов четвертого квартала стоит отметить такие кафе и рестораны, как Sofix и «Кофейню № 1» на Садовой улице, «Каха Бар» и Black Books Bar на улице Рубинштейна, «#Fagш» и «Шикари» на Невском

проспекте. Как в четвертом квартале, так и в 2017 году в целом на основных торговых улицах было открыто на 3% больше объектов стрит-ритейла, чем закрыто.

«Если ранее банки входили в число наиболее желаемых арендаторов, то текущая высокая неопределенность в этом секторе, когда едва ли не каждую неделю появляются новости об отзыве лицензий или санации, приводит к тому, что собственники помещений все чаще делают выбор в пользу других сегментов, — отмечает Юлия Корчемная, руководитель направления стрит-ритейла компании JLL в Санкт-Петербурге. — В последние три года количество отделений банков на основных торговых улицах уменьшается на 5–7% ежегодно».

Торговые коридоры, в которых происходил наиболее существенный рост или снижение доли свободных помещений, также находятся в лидерах по годовой ротации. Так, за 2017 год на Старо-Невском и Владимирском проспектах изменения коснулись 28,7 и 24,3% объектов стрит-ритейла соответственно, а на 6–7-й линиях Васильевского острова годовой показатель составил 25,9%. Наивысший за год уровень ротации на основных торговых улицах пришелся на четвертый квартал — 9,1%. ■



ЕВГЕНИЙ ПЛАВТЕНКО

К КОНЦУ 2017 ГОДА ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ НА СТАРО-НЕВСКОМ ПРОСПЕКТЕ СНИЗИЛАСЬ ДО 3,9%, ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ МИНИМАЛЬНЫМ ЗНАЧЕНИЕМ ДЛЯ ДАННОГО ТОРГОВОГО КОРИДОРА ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА

ИДЕАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

В 2017 ГОДУ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК НА МИРОВОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ДОСТИГ \$677 МЛРД. В ЭТОМ ОБЪЕМЕ НА ДОЛЮ РОССИИ ПРИШЛОСЬ МЕНЕЕ 7%. ДЕНИС КОЖИН

Согласно исследованию компании JLL, на протяжении 2017 года инвесторы демонстрировали уверенность в глобальном рынке недвижимости, что привело к росту объема сделок в последнем квартале до трехлетнего максимума. Следуя за восстановлением мировой экономики и вопреки политической нестабильности, объем инвестиционных транзакций в четвертом квартале 2017 года увеличился до \$213 млрд по сравнению с \$206 млрд годом ранее. В результате годовой инвестиционный показатель, по оценке экспертов JLL, вырос на 2%, до \$677 млрд.

«Рост экономики, низкие процентные ставки и отсутствие инфляционного давления, наблюдавшиеся во всем мире в 2017 году, создали идеальные условия для инвесторов,— комментирует Пранав Сетураман, аналитик отдела исследований финансовых рынков и инвестиций компании JLL.— Даже запланированное сокращение программ по покупке активов и рост процентных ставок не привели к снижению активности на глобальных рынках благодаря сильным фундаментальным показателям и позитивным настроениям, что, в свою очередь, положительно отразилось на рынке недвижимости. Несмотря на позднюю стадию текущего рыночного цикла, интерес инвесторов к сектору оставался стабильным. И хотя ставки капитализации на многих рынках находятся на минимальных уровнях, высокие показатели денежного потока поддерживали цены».

РОСТА НЕ БУДЕТ В то же время эксперты JLL не ожидают дальнейшего увеличения объема инвестиционных сделок на мировом рынке недвижимости в 2018 году. По их мнению, относительный недостаток качественного продукта в сочетании с поздней стадией рыночного цикла могут привести к небольшому снижению показателя — на 5–10%, с годовым результатом на уровне \$630 млрд.

Изменения на рынке будут стимулировать инвесторов в поиске доходности рассматривать новые стратегии, в том числе смещать фокус на долговое финансирование, сделки слияния и поглощения и альтернативные секторы рынка недвижимости.

Продолжая динамику всего года, в четвертом квартале регион Северной и Южной Америки продемонстрировал снижение объема инвестиционных сделок в сравнении с аналогичным периодом 2016 года на 18%, до \$64 млрд. Годовой результат сократился на 13% и составил \$247 млрд.

«Эпицентром» негативной динамики стали США, где инвестиционный показатель стал рекордно низким с 2013 года — \$224 млрд (снижение на 16% год к году). Северные «соседи» США завершили год гораздо более успешно: так, объем сделок в Канаде достиг \$17 млрд, превысив на 22% предыдущий показатель и на 23% среднегодовой результат последних лет. Бразилия показала себя еще более «светлым пятном» региона, превзойдя доволь-



ЛИДЕРОМ, НЕСМОТЯ НА НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ НА ФОНЕ ВРЕХИТ, СТАЛА ВЕЛИКОБРИТАНИЯ, ГДЕ ОБЪЕМ СДЕЛОК ВЫРОС НА 32% ЗА ГОД

но слабые предыдущие годы и продемонстрировав рост по сравнению с 2016-м на 166%, до \$3,9 млрд.

Инвесторы продолжают интересоваться европейской недвижимостью, в результате объем сделок в EMEA вырос в четвертом квартале на 20%, до \$101 млрд. 2017 год для региона в целом также стал успешным: объем инвестиционных сделок в регионе вырос на 16% и составил \$284 млрд. Этой динамике дополнительно способствовала слабость американской валюты, поддержавшая показатель в долларах.

Лидером, несмотря на неопределенность на фоне Brexit, стала Великобритания, где объем сделок вырос на 32% за год. В Германии активность в четвертом квартале снизилась, но сильный старт года позволил завершить его с пятипроцентным ростом. Нидерланды установили рекорд на уровне \$23 млрд, превысив предыдущий максимум 2007 года на 55%. Позитивный тренд продолжился и в Южной Европе, где активность в Италии и Испании увеличилась по сравнению с прошлым годом на 19%, в Греции и Португалии — на 37 и 40% соответственно.

Второй год подряд Азиатско-Тихоокеанский рекорд ставит рекорд в четвертом квартале. В октябре — декабре объем сделок достиг \$49 млрд, увеличившись по сравнению с предыдущим максимумом

мом 2016 года на 9%, что привело к росту на 11% по итогам 2017 года, до \$146 млрд.

Два крупнейших рынка региона, Китай и Япония, продемонстрировали лучшие результаты в регионе, прибавив 5 и 6% соответственно. Высокий спрос позволил Гонконгу завершить год на рекордной отметке в \$16 млрд (рост на 59% к предыдущему году). Увеличение показателя также зафиксировано в Австралии (+12%) и Сингапуре (+20%).

РОСТ ВСЕ ЖЕ ЕСТЬ Объем инвестиционных сделок на российском рынке недвижимости достиг \$4,6 млрд. Доля Санкт-Петербурга выросла до 16%. По оценке компании JLL, в четвертом квартале 2017 года объем инвестиционных сделок на рынке недвижимости России составил \$1,9 млрд, что на 88% превысило результат аналогичного периода 2016 года (\$1 млрд). В целом за 2017 год показатель увеличился на 9% по сравнению с предыдущим годом, до \$4,6 млрд.

«В 2017 году на рынке происходили как позитивные, так и негативные изменения,— комментирует Олеся Дзюба, руководитель отдела исследований компании JLL в России и СНГ.— Экономика восстанавливалась на протяжении всего года. Рубль торговался в узком диапазоне, немного укрепившись к концу года. Инфляция снизилась, побив целевой ориентир

Центрального Банка. Несмотря на санацию нескольких банков и пошатнувшуюся из-за этого уверенность инвесторов, в конце года закрылось несколько крупных сделок. Так, в четвертом квартале были завершены сделки по продаже портфеля торговых центров компании Immofinanz и части складского комплекса „Север-2“. По нашей оценке, в 2018 году объем инвестиционных транзакций продолжит восстановление и достигнет \$5 млрд».

2017 год отметился ростом инвестиций в торговую недвижимость, на которую пришлось 40% от общего объема, за ним следуют офисы — 34%. Сектор ритейла лидировал на протяжении всего года, а в четвертом квартале значительный вклад внесла сделка по покупке компанией Fort Group портфеля из пяти торговых центров.

Москва остается наиболее привлекательным направлением для инвесторов. В 2017 году доля столичных транзакций осталась практически на уровне прошлого года — 79%. При этом стоит отметить рост доли Петербурга в общем объеме с 9% в 2016 году до 16% в завершившемся году. В абсолютных цифрах показатель Северной столицы увеличился на 96% — с \$380 млн до \$744 млн. Инвестиционная активность в Петербурге продолжает расти, инвесторы все более часто рассматривают активы в Северной столице как альтернативу московским.

Доля иностранных инвестиций в общем объеме увеличилась с 6% в 2016 году до 17% в прошедшем году.

«В 2017 году на рынок вышли новые иностранные игроки и оживились уже присутствовавшие на нем. Среди дебютантов отметим китайскую компанию Fosun Group, которая приобрела офисный комплекс „Воздвиженка Центр“ в Москве. В числе „старожилов“ на рынке стоит выделить британский инвестиционный фонд Raven Russia, который приобрел активы и в Москве, и в Санкт-Петербурге, и глобального инвестора Jensen Group, купившего БЦ „Аэроплаза“ в Санкт-Петербурге,— комментирует Евгений Семенов, региональный директор и руководитель отдела финансовых рынков и инвестиций компании JLL.— Инвестиционный рынок постепенно восстанавливается, о чем свидетельствует и снижение доли сделок по реструктуризации в общем объеме чистых инвестиций: с 48% годом ранее до 2% в 2017-м».

Ставки капитализации для активов институционального качества остаются неизменными. Ориентиром для игроков рынка аналитики JLL считают ставки капитализации в Москве в диапазонах 9–10,5% для офисов и торговых центров, 11–12,5% для складов; в Санкт-Петербурге — 9,5–11,5% для офисов и торговых центров, 11,5–13,5% для складов. На фоне снижения Банком России ключевой ставки стоимость банковского финансирования продолжит уменьшаться в ближайшей перспективе. Это, в свою очередь, будет способствовать снижению ставок капитализации объектов недвижимости в 2018 году. ■



ЕВГЕНИЙ ПАСЕРКО

ОПРЕДЕЛЕННЫЕ НАДЕЖДЫ ПО ПРЕОБРАЗОВАНИЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА СВЯЗЫВАЮТ С МЕХАНИЗМОМ КОМПЛЕКСНОГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ (КУРТ), КОТОРЫЙ БЫЛ ЗАКРЕПЛЕН В ФЕДЕРАЛЬНОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ В ЭТОМ ГОДУ

Городские власти не первый год говорят о необходимости реновации промышленных зон в центре Петербурга, однако проекты преобразования «серого» пояса, как правило, носят точечный характер и не дают ответа на вопрос о том, как эти территории будут развиваться в долгосрочной перспективе. Сдвинуть ситуацию с мертвой точки в Смольном рассчитывают с помощью инвентаризации промышленных зон и оценки их налоговой отдачи. Предполагается, что результаты этой работы найдут отражение в обновленной версии стратегии социально-экономического развития города до 2035 года.

БЕЗ РЕСУРСОВ На пути преобразования «серого» пояса по-прежнему остается ряд препятствий. Председатель комитета по градостроительству и архитектуре, главный архитектор Санкт-Петербурга Владимир Григорьев связывает медленное развитие «серого» пояса с отсутствием необходимых инструментов. «15–20 лет назад, когда возникали агентства территориального развития, это было очень модно и соответствовало европейскому опыту. Но у нас эти агентства практически не сработали», — отмечает он.

Глава комитета по промышленной политике и инновациям (КППИ) Санкт-Петербурга Максим Мейксин, в свою очередь, обращает внимание на наличие пробелов в законодательстве. «Законодательно нет такого понятия, как, условно говоря, ТСЖ промпредприятий. Когда есть такая форма, можно управлять территориями через создание управляющей компании и передачу ей на баланс существующего хозяйства с соответствующими бюджетными отчислениями на поддержание инфраструктуры. Но такой формы нет, а реально обязать войти предприятие в некую управляющую компанию достаточно сложно», — пояснил он. Чтобы этот механизм заработал, необходимо законодательно предусмотреть определенные организационные и финансовые условия для создания управляющих компаний, подчеркнул глава КППИ.

В текущей ситуации нет ни законодательства, ни человеческих ресурсов, развил эту мысль исполнительный директор НП «Промышленная зона „Обухово“» Сергей Каравашкин. По его словам в текущей ситуации задача по инвентаризации промзон недостижима. «Сегодня промышленные зоны не промышленные, а много-

функциональные нежилые зоны. Там все: и склады, и логистика, и офисы, и производства. И какая в итоге информация поступит в комитеты по градостроительству и стратегической политике, чтобы они выложили ее генплан и стратегию, неизвестно», — высказал опасения эксперт.

Впрочем, аренда помещений в «сером» поясе зачастую является для бизнеса вынужденным вариантом. Поскольку в Петербурге отсутствуют хорошие помещения площадью 1,5–2 тыс. кв. м, то малые производственные предприятия вынуждены арендовать помещения класса С в старых промзонах, объяснил директор по развитию ООО «Шафт» Евгений Богданов. «Единственным вариантом получить качественное помещение с хорошей теплоизоляцией и эффективной планировкой является строительство его с нуля. Но при поиске и покупке участка и проведении сетей отсутствует возможность контролировать сроки строительства, что осложняет реализацию таких проектов», — отметил он.

Определенные надежды по преобразованию промышленных территорий эксперты связывают с механизмом комплексного устойчивого развития территорий (КУРТ), который был закреплён в федеральном законодательстве в этом году. В отличие от комплексного освоения территорий, механизм КУРТ позволяет реализовывать проекты на частных землях и по инициативе самих правообладателей, пояснил старший юрист Dentons Таир Сулейманов. Также в числе преимуществ инструмента юрист назвал упрощенную процедуру разработки и одобрения проектов планировки и межевания территорий и возможность договориться с городом по инфраструктурным обязательствам.

СПРОС РОЖДАЕТ ПЕРЕДВИЖЕНИЕ Альтернативой «серому» поясу для промышленников является размещение производств в промышленных парках. В последнее время участники рынка фиксируют оживление спроса на промышленные площадки со стороны резидентов. «В 2017 году спрос вырос в разы к 2016 году и не только количественно, но и качественно. Если в 2016 году компании просто приходили спросить, сколько стоит земля, то в 2017 году мы ведем переговоры о конкретных параметрах размещения предприятий в нашем промышленном парке», — рассказал директор по инве-

БЕГ С ПРЕПЯТСТВИЯМИ ЧЕРЕЗ «СЕРЫЙ» ПОЯС

ДЛЯ РЯДА ПЕТЕРБУРГСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ АКТУАЛЬНОЙ ДИЛЕММА: СОХРАНЯТЬ ПРОИЗВОДСТВО В ЧЕРТЕ ГОРОДА ИЛИ ПЕРЕНОСИТЬ ЕГО НА ОКРАИНУ. ПЛЮСЫ И МИНУСЫ КАЖДОЙ ИЗ ЭТИХ МОДЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ СТАЛИ ТЕМОЙ ОБСУЖДЕНИЯ КРУГЛОГО СТОЛА «ПЕТЕРБУРГСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ: РАЗВОРОТ К РОСТУ. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВ», ОРГАНИЗОВАННОГО ИД «КОММЕРСАНТЪ». КОНСТАНТИН КУРКИН

стициям компании «ВТБ Девелопмент» Александр Паршуков. «Если говорить о прошлом годе, то спроса фактически не было как в Питере и Москве, так и в других регионах. В этом году у нас уже есть контракт по строительству нового мебельного производства в Ленинградской области, есть контракты и в Петербурге», — подтвердил коммерческий директор A Plus Development Вячеслав Зелепуга.

Предложение на рынке индустриальных парков также увеличивается. Как отмечает руководитель проектов международного сотрудничества и внешних коммуникаций Ассоциации индустриальных парков Яна Лелес, в последние пять лет количество индустриальных парков выросло в несколько раз. «Brownfield — одна из наиболее интересных сейчас площадок, поскольку если смотреть структуру спроса, то от инвесторов очень много запросов на аренду. Также очень много запросов на небольшие помещения от 0,5 до 2,5 тыс. кв. м», — отметила она.

Основными преимуществами индустриальных парков, по словам господина Паршукова, являются минимизация рисков и сокращение сроков по девелоперской фазе, которая наименее понятна для производителей предприятий. Заместитель генерального директора по экономике и финансам ГК «Севкабель» Сергей Ярмилко относит к числу плюсов размещения производства в индустриальном парке готовую инфраструктуру (в прошлом году предприятие подписало соглашение с АО «ВТБ Девелопмент» о создании кабельного производства в индустриальном парке «Марьино»). «Это как приехать в апартаменты, где ты не должен думать, как будешь себя обеспечивать, а должен думать о том, чем будешь заниматься», — пояснил он.

Однако, как показала дискуссия, с этой логикой согласны далеко не все участники рынка. По мнению господина Богданова, приобретение площадки в индустриальном парке является дорогим удовольствием: «В условиях затрудненного доступа к рыночному фондированию собственникам необходимо будет финансировать такой проект из своего кармана, что довольно рискованно в текущей нестабильной ситуации».

«Для нашего предприятия очень важна база людей, которые работают. У нас очень специфические профессии, которым обучаются только на производстве, поэтому в области мы их не найдем», —

обозначил другой аспект проблемы директор фабрики «Петролоход» Андрей Скоробогатов.

Гендиректор НПО по переработке пластмасс имени «Комсомольской правды» Сергей Цыбуков добавил, что в нынешних условиях нет отраслей, которые готовы инвестировать в новое создание производств: «Оборонные предприятия сокращают военную составляющую, а все остальные отрасли настолько низкомаржинальны, что строительство больших заводов нерентабельно для всех, кроме больших корпораций, работающих на глобальном рынке. Поэтому основная проблема в том, что мы не создаем новых отраслей, а уже дальше вопрос финансирования и инфраструктуры».

ПАРКОВКА МЕЖДУНАРОДНОГО НАЗНАЧЕНИЯ Как отметил Александр Паршуков, в настоящий момент речь идет не столько о переезде из центра города действующих предприятий, сколько о приходе в город новых промышленных инвесторов. По большей части это либо международные компании, либо российские компании, имеющие международных партнеров и работающие по их технологиям, уточнил он.

Правда, для того чтобы работать с международными корпорациями, необходимо отвечать их производственным стандартам. Как пояснил руководитель направления по работе с органами власти в Московском и Северо-Западном регионах компании «Coca-Cola HBC Россия» Игорь Наймушин, для компании важно соответствовать не только критериям российского и петербургского законодательства, но и внутренним требованиям системы Coca-Cola. «Завод в Петербурге занял первое место по таким показателям, как качество выпускаемой продукции, энергоэффективность, затраты воды. Мы продолжаем инвестировать в повышение эффективности производства», — пояснил топ-менеджер.

Международные компании предпочитают строить предприятия с чистого листа, потому что понимают, что это дешевле и быстрее, чем перестраивать существующие, отметил директор по закупкам Wrigley Алексей Жуков. Индустриальные парки больше подходят для средних компаний, которым важная синергия, тогда как для крупных проектов более привлекателен greenfield, добавил он. ■

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

МАКСИМ ЛЕОНИДОВ ПОХУДЕЛ В КАРЕЛИИ ЗА ТРИ ДНЯ НА ЧЕТЫРЕ КИЛОГРАММА

У российских звезд в последние годы принято ездить в Карелию не только за впечатлениями от края лесов и озер, но и за здоровьем. Недавно оздоровительную клинику «Кивач» посетил известный музыкант и актер Максим Леонидов. По словам певца, трудности гастрольной жизни не оставили ему выбора, а рекомендации сделали свое дело.

— Почему именно клиника «Кивач»?

— Большую роль, конечно, играют рекомендации. Мне порекомендовали мои знакомые, моя приятельница, которая здесь уже не первый год. Если я не ошибаюсь, она тут уже 5 раз была, и, в общем, она щебетала мне, щебетала... И в конце концов довел я свое здоровье гастрольным образом жизни до такого состояния, что ничего другого не осталось, как сюда приехать его поправлять. А во-вторых, местоположение, репутация.

— Слоган клиники: «К нам едут за результатом». Ну и как? Есть результат?

— Знаете, что я вам по секрету скажу, — я за три дня похудел на четыре килограмма. Такого со мной в принципе не было никогда. Я приехал сюда и весил 90,3 килограмма.

На четвертый день я весил 86,5 килограмм. Легкость, цвет лица, все, конечно, меняется.

— Говоря о клинике «Кивач», многие упоминают применяемые здесь передовые подходы к лечению, максимально полезные оздоровительные процедуры, а также удивительную карельскую природу: клиника расположена в вековом сосновом бору на берегу чистейшего озера. Каковы ваши впечатления о клинике «Кивач»?

— У меня впечатления только хорошие на самом деле. Хотелось бы что-нибудь поругать, но, в общем, как бы и нечего. Потому что замечательный персонал, очень дружелюбный, вежливый. Это относится не только к лечащему персоналу, но и обслуживающему. Все профессионалы

своего дела, все очень заботливые. Все процедуры выполняются вовремя. Нет никаких сбоев. Короче говоря, высокий профессионализм. Вот это, мне кажется, очень важно.

Остается только подчеркнуть, что двадцатилетний опыт работы, результативные оздоровительные программы, избавляющие организм не только от токсинов, но и от инфекций — источников большинства заболеваний, комфорт и здоровое питание — те факторы, благодаря которым клиника «Кивач» привлекает гостей не только со всех уголков России, но и из-за рубежа.

Девиз «Кивача» «К нам едут за результатом!» полностью себя оправдывает. Посетив клинику «Кивач» однажды, вы наверняка захотите вернуться вновь!



МАКСИМ ЛЕОНИДОВ
Музыкант



ГЛАВНЫЕ
ПРЕИМУЩЕСТВА:



ДЕТОКС



ДИАГНОСТИКА
CHECK UP***



ANTI AGE**



ПЛАСТИЧЕСКАЯ
ХИРУРГИЯ



КОСМЕТОЛОГИЯ



/kivachclinic

На протяжении 20 лет клиника занимается очищением организма (детоксом) по специально разработанным программам, она специализируется на интегративной медицине и была признана «Лучшей Detox*** и Anti Age** клиникой» (премия Aurora Beauty & Health European Awards 2014). Здесь применяются передовые подходы к диагностике и лечению, включая вегеторезонансное тестирование, гемосканирование, спектральную фототерапию, квантовую эндовазальную терапию, лимфотропную терапию.

* Клиника «Кивач». Лауреат в номинации «Лучшая Detox*** клиника», «Лучшая Anti Age** клиника». Премия Aurora Beauty & Health European Awards. **Антивозрастная. ***Детокс. ****Обследование

Клиника «Кивач»
Карелия
186202, Республика Карелия,
Кондопожский р-н, с. Кончезеро
8 (800) 100-80-30
www.kivach.ru

Не является публичной офертой.
Лицензия ЛО-10-01-001090 от 15 декабря 2016 г.
Услуги по профилю пластическая хирургия
предоставляются ООО «Кивач Эстетик плюс»

ЛУЧШЕ, ЧЕМ ЗАГРАНИЦА

Инновационный подход к оздоровлению в Карелии

Генеральный директор ЗАО «Клиника «Кивач» Александра Улич рассказала о программах и разработках учреждения.

— Александра Витальевна, безусловно, заповедная природа Карелии — мощный фактор привлекательности для гостей. А какие есть возможности у клиники «Кивач» как медицинского и оздоровительного комплекса?

— Клиника «Кивач» является многопрофильным медицинским учреждением. За 20 лет работы мы накопили огромные знания, создали уникальные разработки и методики, которые позволяют через очищение организма лечить многие хронические заболевания. Мы постоянно расширяем перечень предоставляемых услуг, так, в 2015 году под брендом «Кивач» было открыто хирургическое отделение. Мы используем современные медицинские технологии, постоянно обновляя оборудование и обучая персонал. Наши врачи — высококлассные специалисты, регулярно повышающие свой профессиональный уровень. Многие процедуры и способы лечения, которые есть в «Киваче», мы стали применять первыми в России.

— Ваши слова провоцируют на традиционный дискурс об импортозамещении. Как видятся вам конкурентные преимущества клиники на фоне открытого рынка медицинских услуг и индустрии здоровья в целом?

— Мы оказываем услуги на европейском уровне и наши результаты говорят сами за себя. За здоровьем к нам едут не только со всех уголков нашей необъятной Родины, но и из-за границы: география гостей насчитывает более 30 стран мира. Среди наших пациентов много звезд кино и телевидения. Благодаря комплексному подходу организм человека воспринимается как единая целостная система, что позволяет эффективно лечить не симптомы, а причину заболевания. Наши детокс-программы — это комплекс взаимосвязанных мероприятий: детокс-процедур, термолечения, галотерапии, фитотерапии, бальнеотерапии, массажа, лечебной физкультуры, лимфотропной и вегеторезонансной терапии и многого другого. Это позволяет активизировать механизмы саморегуляции и

самооздоровления, заложенные в нас природой, восстановить нормальную работу всех органов и систем для активного долголетия и снижения риска различных заболеваний в будущем.

— Александра Витальевна, поскольку сказанное вами не оставит равнодушными, не могли бы Вы сделать краткий анонс предложений от клиники «Кивач»?

— Для нас важен индивидуальный подход к каждому гостю, поэтому мы предлагаем три уровня программ очищения организма: «Базовый», «Премиум» — с углубленной диагностикой, «Эксклюзив» — для самых взыскательных гостей и «Лечебное голодание» — для самых стойких. Посещать клинику можно всей семьей: у нас в числе прочих предусмотрены программы детского оздоровления и для «продвинутого» возраста — «Здоровье 60 плюс». Также мы занимаемся общим оздоровлением, лечением бесплодия, предоставляем возможность получения услуг косметологии и хирургии. Приезжайте к нам за здоровьем, и мы подберем программу специально для вас!



АЛЕКСАНДРА УЛИЧ
генеральный директор
ЗАО «Клиника «Кивач»



КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ
КРЕСТОВСКИЙ

DE LUXE



ОТРАЖАЯ МЕЧТЫ

О КРАСОТЕ

Клубные резиденции «Крестовский de luxe» расположились в одном из самых живописных и привилегированных уголков Петербурга – на Крестовском острове. В этой части города с давних пор строили свои резиденции аристократы, развивались элитные виды спорта – яхтинг и теннис, решались судьбы страны. Здесь классические представления об элитном образе жизни нашли своё воплощение в современных технологиях и материалах.



Реклама. ООО «Газпромбанк-Инвест»

• www.krestovskiy.spb.ru

СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВЕРШЕНО

• 606-00-00

Крестовский Де Люкс