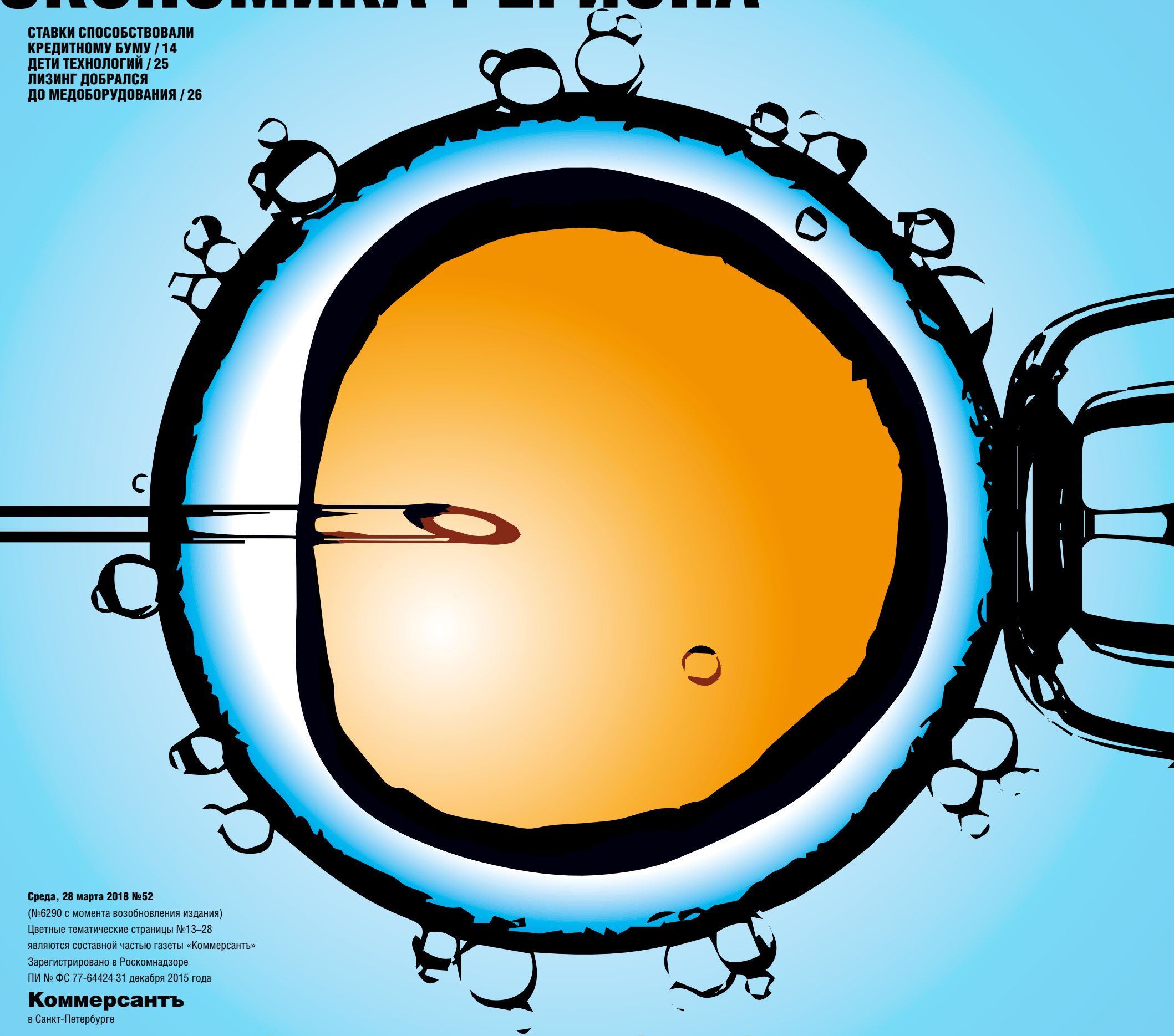


САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

СТАВКИ СПОСОБСТВОВАЛИ
КРЕДИТНОМУ БУМУ / 14
ДЕТИ ТЕХНОЛОГИЙ / 25
ЛИЗИНГ ДОБРАЛСЯ
ДО МЕДБОРУДОВАНИЯ / 26



Среда, 28 марта 2018 №52

(№6290 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №13–28

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Зарегистрировано в Роскомнадзоре

ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года

Коммерсантъ

в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА



наши специалисты проконсультируют
вас о возможных противопоказаниях

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

LEGENDA
INTELLIGENT
DEVELOPMENT

ООО «ЛЕГЕНДА СМАРТ»

РЕКЛАМА



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

ОТСТАЛОСТЬ КАК ЗАЛОГ УСПЕХА

Потребительское кредитование продемонстрировало внушительные результаты по итогам прошлого года: в Петербурге его рост составил почти 40%. Эксперты объясняют кредитный бум тем, что несколько кризисных лет соотечественники откладывали крупные покупки, а в прошлом году все же решились на приобретение новых машин, квартир и иных крупных покупок.

Но эксперты упускают из виду и еще один нюанс: отечественная банковская система, как бы ее ни ругали, оказалась очень дружелюбной к клиенту по сравнению с банковскими системами других стран.

Так получилось, что мой сын живет за границей, и я не понаслышке столкнулся с реалиями работы зарубежной финансовой системы. Некоторое время сын жил в одной части страны, затем переехал в другую. Однако для того, чтобы решать вопросы с банком, ему необходимо было по-прежнему ездить в отделение, которое располагалось по прежнему месту жительства. И лишь после совершения ряда бюрократических процедур и личного появления в старом отделении (причем строго до 14:00 в будний день — позже оно закрывалось!) он смог, наконец, спустя год после переезда, переменить отделение приписки.

С аналогичными проблемами сталкивались и знакомые в других странах. Банковская система России все еще молода и находится в стадии формирования, поэтому банки активно бьются за место под солнцем, а значит, и за каждого клиента. Для этого кредитные учреждения внедряют технологические новинки, сервисы активно привязываются к гаджетам, идет постоянная работа для повышения удобства клиента. Очевидно, что и достучаться до потенциального заемщика дружелюбному банку проще. Банки же в развитых странах свою долю на рынке давно застолбили, и активно бороться за новых клиентов у них стимулов гораздо меньше.

Впрочем, аналогичная ситуация и в других сферах экономики, по крайней мере в секторе B2C. Так что отсталость некоторых сфер финансового и клиентского сервиса может оказаться залогом будущего успеха.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

СТАВКИ СПОСОБСТВОВАЛИ КРЕДИТНОМУ БУМУ

ПРОШЛЫЙ ГОД ОТМЕТИЛСЯ РЕЗКИМ ПОВЫШЕНИЕМ СПРОСА НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ В ПЕТЕРБУРГЕ — РОСТ ВЫДАЧИ ПОТРЕБКРЕДИТОВ СОСТАВИЛ ОКОЛО 40% ПО СРАВНЕНИЮ С 2016 ГОДОМ — БАНКИ ВЫДАЛИ ОКОЛО 600 МЛРД РУБЛЕЙ. ДЕНИС КОЖИН, ВИКТОРИЯ СТЕПАНОВА

В 2017 году сберегательная модель поведения населения сменилась ростом потребительского спроса. Как следствие, люди начали закрывать отложенный интерес за счет потребительского кредитования.

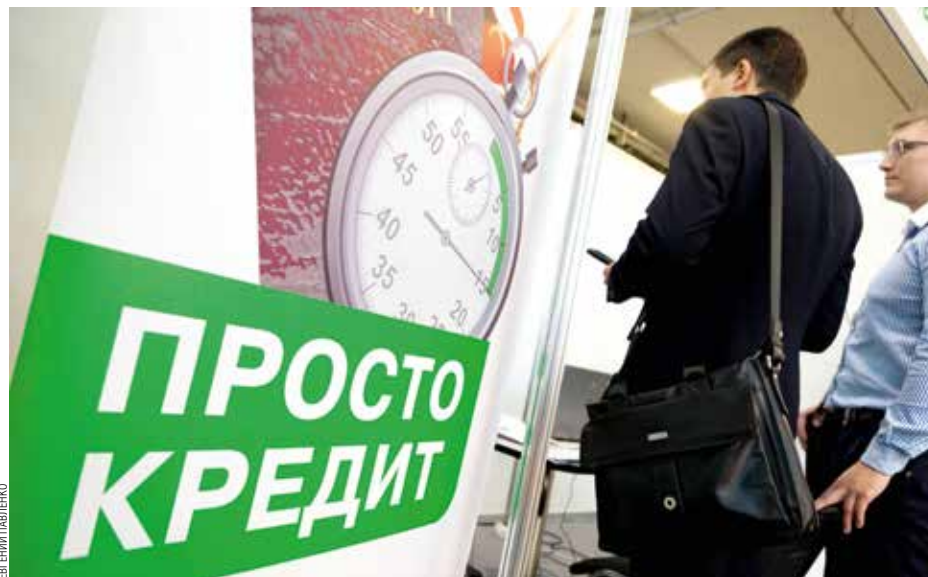
Александр Шестаков, руководитель пресс-службы в финтех-проекте Kviku, говорит: «Люди воздерживались от крупных трат на протяжении нескольких последних лет, но наступило время, когда требуется обновление бытовой техники и электроники, когда жилье требует хотя бы косметического ремонта, а также необходимо решить другие важные вопросы».

По данным ГК TeleTrade, банковское кредитование населения в Санкт-Петербурге в прошедшем году переживало настоящий бум. Объем выдачи новых кредитов в городе на начало 2018 года составил 595 млрд рублей, что на 176 млрд, или на 39%, больше, чем на начало 2017 года, по данным ЦБ РФ. Эти темпы намного опережают общероссийские. По стране в целом прирост новых выдач кредитов физлицам составил 28%. Например, портфель потребительских кредитов Северо-Западного банка ПАО «Сбербанк» по итогам 2017 года увеличился на 7% по сравнению с предыдущим годом и превысил 162,5 млрд рублей.

«Самым активным регионом в этой сфере на территории обслуживания Северо-Западного банка Сбербанка стал Санкт-Петербург, где объем потребительского кредитования по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос на 39% и превысил 30 млрд рублей. Клиенты Северо-Западного банка в Петербурге в 2017 году взяли 110 тыс. потребительских кредитов, это на 25% больше, чем в 2016 году», — рассказал заместитель председателя Северо-Западного банка — директор головного отделения Сбербанка по Санкт-Петербургу Анатолий Песенников.

По данным БКИ «Эквифакс», основными целями кредитования в городе и области выступали нецелевые кредиты (47% от общей суммы), ипотека (30%), автокредитование (14%), карточные кредиты (8%). Мария Сальникова, ведущий аналитик ООО «Эксперт плюс», приводит данные Национального бюро кредитных историй (НБКИ), согласно которым, в 2017 году больше всего кредитовались покупки техники, мебели, одежды, гаджетов. Согласно статистике Альфа-банка, среди товарных категорий в 2017 году особой популярностью пользовались кредиты на мобильные телефоны, бытовую технику и компьютеры. При этом количество кредитов, выданных на телефоны, увеличилось по сравнению с предыдущим годом почти в три раза.

«При этом нужно иметь в виду, что кредитование намного опередило экономический рост в городе. В январе 2018 года промышленность повысила объем произ-



ВРЕМЕНА, КОГДА ФИНАНСОВЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ В ПОПЫТКАХ «НАГНАТЬ ТРАФИК» УДЕЛЯЛИ МАЛО ВНИМАНИЯ КАЧЕСТВУ КЛИЕНТОВ ПРОШЛИ. СЕЙЧАС ИНТЕРЕС БАНКОВ СМЕЩАЕТСЯ В СТОРОНУ «ЗАРПЛАТНЫХ» ЗАЕМЩИКОВ И ГРАЖДАН С ХОРОШЕЙ КРЕДИТНОЙ ИСТОРИЕЙ

водства на 1,6%, розничная торговля — на 2,5%, общепит — на 9,1%, платные услуги — на 5,1%, в годовом исчислении, по сравнению с январем 2017 года, по данным Петростата», — рассказал Марк Гойхман, ведущий аналитик ГК TeleTrade. Он считает, что такое опережение связано со многими факторами. Двукратно упала инфляция в 2017 году, до 2,5%, по данным Росстата, а ключевая ставка ЦБ уменьшилась с 10 до 7,75%. Это, говорит господин Гойхман, приводит к снижению банковских ставок. С января по декабрь по России средний процент по розничным кредитам до года сократился с 22,4 до 19%, свыше года — с 16,2 до 12,9%, по данным ЦБ РФ. «То есть банки уменьшают свой процент в среднем на 2–3 пункта, что соответствует изменению ставки ЦБ и его политике. Это соответствует и динамике ставок в Петербурге», — поясняет аналитик.

Александр Шестаков говорит: «Снижение ставок стало одним из основных факторов увеличения объемов кредитного портфеля практически во всех сегментах, включая даже автокредитование, рост которого противоречит более ранним прогнозам многих экспертов».

Но Марк Гойхман считает, что ситуация в данной сфере далека от благополучной. Сильное увеличение кредитования физических лиц происходит на фоне снижения реальных доходов населения. По данным Петростата, в Петербурге они сократились в 2017 году на 3,4%. Таким образом, отчасти кредиты замещают доходы людей. «Они вынуждены брать займы, чтобы зачастую просто обеспечить текущую жизнь, без заметного повышения потребления», — обращает внимание на тревожный сигнал аналитик.

Представители банковского сообщества несколько иначе трактуют поведение потребителей. Александр Казанский, директор филиала «Санкт-Петербургский» Уральского банка реконструкции и развития (УБРиР), поясняет, что новые кредиты клиенты брали для погашения старых, потому что ставки стали ниже. «Ставки в течение года по потребительским кредитам снижались по рынку пропорционально снижению ключевой ставки (за год –2,25 п. п.), что стимулировало клиентов рефинансировать кредиты, оформленные ранее под высокие ставки. По рынку этот вид кредитования занимает около 13% в общем объеме выдач», — говорит господин Казанский. Он отмечает еще один тренд рынка кредитования: за потребительскими займами начали обращаться индивидуальные предприниматели и представители малого бизнеса. Доля таких кредитов составляет 5–6%. «Среди целей, на которые клиенты берут потребкредиты, в этом году появился первоначальный взнос на ипотеку. Таких кредитов примерно 7–8%», — говорит господин Казанский.

Показательно, что при отмеченном увеличении выдач кредитов в городе в 2017 году на 39% остаток задолженности перед банками повысился только на 20%, до 608,7 млрд рублей, по данным ЦБ РФ. «Это может означать, что до половины новых кредитов население направляет на погашение прошлых займов. Здесь одна из основных причин, почему наибольший рост имеют необеспеченные потребительские и карточные кредиты. То есть займы гасятся не из доходов, которых не хватает. Ситуация нездоровая и означает усиление за кредитованности населения. Хотя определенный позитив в этом тоже есть.

За счет новых заимствований по меньшим ставкам в Петербурге снизилась сумма просроченной задолженности на 443 млн рублей, или на 1% в 2017 году, по данным ЦБ России»,— рассуждает господин Гойхман.

Ведущий аналитик по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА» Екатерина Щурихина отмечает, что качество розничных кредитов в Северной столице выше среднероссийского: на 1 января 2018 года доля просроченной задолженности составила 5,5% (–1,2 п. п. за год) против 7% в целом по РФ.

Александр Шестаков говорит, что времена, когда финансовые учреждения в попытках «нагнать трафик» уделяли мало внимания качеству клиентов, вследствие чего столкнулись с рекордным уровнем просрочки, прошли. Сейчас интерес банков смещается в сторону «зарплатных» заемщиков и граждан с хорошей кредитной историей.

Алексей Коренев, аналитик ГК «Финам», говорит о снижении кредитования в иностранной валюте. «Соответствующие показатели в 2017 году были равны 3,89 млн рублей, в то время как в 2016-м — 4,29 млн. То есть снижение объемов кредитования в иностранной валюте составило 9,36%»,— отмечает он.

Представители АО «Альфа-Банк» в Северо-Западном федеральном округе выделяют несколько причин повышения активности заемщиков. «Первая — это, конечно же, снижение процентных ставок по кредитам. Вторая причина — стабилизация общей экономической ситуации в стране, что ведет к увеличению доходов населения, а значит, к росту возможностей по обслуживанию кредитных продуктов»,— считают в Альфа-банке.

В 2017 году в Петербурге портфель потребительских кредитов Альфа-банка вырос на 40% по сравнению с предыдущим годом, при этом количественный показатель выдачи кредитов удвоился. «Такой рост стал возможен в том числе и благодаря запущенной банком в мае прошлого года программе „рефинансирование внешних кредитов“»,— отмечают в кредитной организации.

Станислав Дужинский, аналитик банка «Хоум Кредит», считает, что в отсутствие внешнего негатива оценки роста рынка банковской розницы в 2018 году выглядят умеренно оптимистичными. «Спрос населения на новые кредиты сохранится, а с учетом роста профицита ликвидности их предложение будет постоянно совершенствоваться за счет как ценовых, так и неценовых факторов»,— прогнозирует аналитик.

В этом году принципиально новых продуктов на рынке не ожидается, зато грядут перемены в системе оценки заемщиков. В конце прошлого года ЦБ утвердил концепцию расчета показателя долговой нагрузки для банков и МФО. Для этого регулятор предложил использовать показатель РТИ — долговая нагрузка будет рассчитываться как отношение ежемесячных платежей по всем непогашенным займам и по новому кредиту к среднемесячному доходу за полгода. Эти меры призваны помочь в борьбе с закредитованностью населения. «В целом в 2018 году спрос на кредиты сохранится, люди продолжат закрывать свой отложенный спрос кредитами. Мы прогнозируем, что по рынку возможен прирост на уровне 10–15%»,— резюмирует господин Казанский. ■

ЖИЗНЕННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ

РОСТ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ В 2017 ГОДУ В ПЕТЕРБУРГЕ СОСТАВИЛ ОКОЛО 6%. ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ ВЫСТУПИЛО СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ. ТАКЖЕ РАСТЕТ СТРАХОВАНИЕ ИПОТЕЧНЫХ РИСКОВ, ДМС, СТРАХОВАНИЕ ВЫЕЗЖАЮЩИХ ЗА РУБЕЖ. ДЕНИС КОЖИН

По данным Банка России, по итогам 2017 года объем премий, собранных в Петербурге, составил почти 85 млрд рублей, что на 5 млрд больше, чем за 2016 год. Лидером по взносам, как и годом ранее, стала СК «Ресо-Гарантия», собравшая 14,5 млрд рублей премии за 2017 год. Топ-10 по взносам в 2017 году покинула компания «Либерти Страхование», опустившись с 10-го на 11-е место, в то же время «Альфа-Страхование-Жизнь» вошла в топ-10, поднявшись, в свою очередь, с 11-го места на 10-е. Это уже третья компания по страхованию жизни, которая вошла в лидеры страхового рынка Санкт-Петербурга.

Страховщики говорят, что в целом в 2017-м продолжились те тренды, которые и развивались все последние годы: усилилась консолидация рынка, ужесточились требования регулятора в лице ЦБ РФ, обозначился рост электронных продаж, в первую очередь за счет е-ОСАГО. Также развиваются новые технологии и сервисы, которые упрощают и улучшают взаимодействие всех заинтересованных сторон. Крупнейшими игроками страхового рынка в Петербурге остаются «Ресо-Гарантия», группа «Ренессанс-страхование», «Согаз», «Росгосстрах», «Ингосстрах».

Александр Блайвас, управляющий директор СК «Сбербанк страхование», связывает рост сегмента страхования жизни с ростом продаж инвестиционного страхования жизни, которое сейчас активно продается через банковский канал. Кроме того, отмечает он, на страховом рынке Петербурга, как и в целом по рынку, можно было наблюдать рост по страхованию имущества физических лиц. «Если говорить о причинах, то они также частично кроются в активной деятельности банков не только по продаже страховых продуктов в целом, но в том числе и по стимулированию ипотеки: происходит снижение ставок и сокращение требований к заемщику. А ипотека традиционно является драйвером роста рынка страхования имущества граждан»,— поясняет он.

В корпоративном сегменте, по словам генерального директора страхового общества «Помощь» Александра Локтаева, премии страховщиков и число договоров снижаются. Компании продолжают сокращать расходы и отказываться от страхования. «Добровольно сегодня защищают имущество в основном западные компании, либо очень крупные российские корпорации, имеющие многолетнюю практику страхования. Конкуренция за таких клиентов просто невероятная. И страховщикам приходится демпинговать и усложнять страховые программы. При этом в сегменте растет число мошеннических операций. Например, в договоре страхования указывается товара больше, чем есть по факту. Или после наступления страхового случая страхователь заключает контракт на ремонт поврежденного имущества на завышенную стоимость. Есть, к сожалению, случаи, страхования объекта недвижимости на завышенную стоимость с



С НАЧАЛА 2017 ГОДА КОЛИЧЕСТВО ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДОГОВОРОВ В РОЗНИЧНОМ СЕГМЕНТЕ СТРАХОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА ВЫРОСЛО ПРИМЕРНО НА 30%

целью дальнейшей имитации страхового события»,— рассказал господин Локтаев.

Как говорят страховщики, спрос потребителей в последнее время все больше смещается в сторону простых и понятных «коробочных» продуктов, причем именно в банковском канале. «Еще год назад они были „неполноценные“: имели много ограничений по суммам, объектам, рискам. Одним словом, не совсем подходили клиентам, которые хотели купить „коробку“ и застраховать свою недвижимость сразу от всех рисков. Однако в 2017 году ситуация изменилась кардинально: клиентский спрос сместился в сторону минимизации временных затрат на получение необходимой страховой услуги. Все это также оказывает положительное влияние на динамику сегмента страхования имущества физлиц»,— говорит господин Блайвас.

По его подсчетам, с начала 2017 года количество заключенных договоров в розничном сегменте страхования имущества выросло примерно на 30%. «Конечно, это связано в том числе и с ипотечным бумом, но рынок страхования имущества физлиц также растет»,— отмечает эксперт. Кроме того, указывает страховщик, в этом сегменте есть большой потенциал для всех игроков в связи с тем, что в России застраховано только 10–15% жилья. «Рынок страхования имущества физических лиц Санкт-Петербурга и Ленинградской области является вторым по объему после Москвы и Московской области. Так что я думаю, что в этом виде страхования можно будет наблюдать хорошую динамику как по рынку в целом, так на рынке Петербурга в частности»,— прогнозирует господин Блайвас.

Ольга Захарченко, руководитель Северо-Западного дивизиона СК «Ренессанс-страхование», считает прошлый год успешным. При этом она отмечает, что каско, традиционно составляющее основной объем розницы, продолжает стагнацию. Причин этому, по мнению госпожи Захарченко, несколько. «Во-первых, несмотря на то, что объем автокредитования (это сегмент с максимальным проникновением каско) уже вышел на уровень докризисного 2014 года, пока темпы продаж новых автомобилей еще не вышли на те же объемы. В 2008 году их было про-

дано по стране 3 млн штук, в 2016-м — около 1,4 млн, в 2017-м — примерно 1,6 млн, а в 2018-м ожидается около 2 млн. Во-вторых, автопарк страны стареет, средний срок эксплуатации автомобиля серьезно вырос, а страховые компании обычно не принимают на страхование автомобили старше семи лет. В-третьих, продолжает расти популярность бюджетных программ, с использованием франшиз и прочих бюджетосберегающих опций, что снижает среднюю стоимость полиса»,— говорит она.

Евгений Дубенский, заместитель генерального директора, член правления СК «Альянс», также пессимистичен: «Несмотря на то, что экономика адаптировалась к новым реалиям, у наших клиентов, у физических и юридических лиц, не становится больше денежных средств: новых инвестиций в экономику крайне мало, потребление не растет, из экономических показателей обнадеживает только снижение уровня инфляции».

Он отмечает, что главная проблема рынка — ОСАГО — в 2017 году не была решена, и ситуация продолжает быть тяжелой. «Повысилась доступность полисов за счет электронного ОСАГО и действий ЦБ, но убыточность в токсичных регионах, злоупотребления автопосредников продолжают давить на общую ситуацию по этому виду. Введение натурального возмещения существенного влияния не оказало»,— указывает господин Дубенский. → 16

ТОП-10 СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ ПО ВЗНОСАМ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ЗА 2017 ГОД

КОМПАНИЯ	ПРЕМИИ ЗА 2017 ГОД, ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ
«РЕСО-ГАРАНТИЯ»	14 502 882
ГРУППА «РЕНЕССАНС-СТРАХОВАНИЕ»	8 060 918
«СОГАЗ»	5 680 899
«РОСГОССТРАХ»	5 047 078
«ИНГОССТРАХ»	4 875 966
«АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ»	4 724 354
«СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»	4 590 836
РОСГОССТРАХ-ЖИЗНЬ	3 755 956
ВСК	3 359 556
«АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНЬ»	3 023 094
ИСТОЧНИК: РАЕХ («ЭКСПЕРТ РА»), ПО ДАННЫМ БАНКА РОССИИ	

15 → Александр Локтаев также пессимистичен. «Ситуация на рынке за последние годы сильно не изменилась: страхование остается в кризисе, ставки продолжают падать, процент добровольного страхования снижается. В основном развиваются либо вмененные виды (например, страхование в рамках банковских залогов), либо страхование объектов, где наступление страхового случая крайне вероятно. В этой ситуации для страховщиков основной вопрос стоит в формировании портфеля, так как качественный структурированный портфель сохраняет прибыльность», — говорит он.

Господин Дубенский полагает, что ситуация на страховом рынке в 2018 году существенно не изменится. «Рост рынка в 2018-м продолжится за счет роста страхования жизни, будет расти ипотечное страхование, имущество физических лиц, дополнительный импульс развитию этого сегмента

рынка может придать принятие закона о страховании жилья, который уже несколько лет обсуждается, но еще находится в Госдуме», — прогнозирует эксперт.

Ольга Захарченко считает, что самым серьезным сегментом, влияющим на рынок в этом году, скорее всего, станет оживление автострахования вследствие роста продаж новых автомобилей. «Вообще, владельцы новых автомобилей — это наиболее привлекательная для страховщиков аудитория, с адекватной убыточностью и высоким спросом на каско. Продолжающийся рост кредитования, скорее всего, позволит поддерживать рост „залогового“ страхования имущества предприятий и частных лиц», — говорит она.

Также страховщики рассчитывают на увеличение объемов ДМС, благодаря не только возможному росту спроса на соцпакеты, но и дополнительным возможностям, кото-

рые открывает для рынка принятие закона о телемедицине. «Можно прогнозировать, что новый закон позволит создать линейку продуктов для частных лиц, включающих и телемедицинские, и традиционные медуслуги», — полагает госпожа Захарченко. По ее мнению, в этом году петербургский рынок вырастет примерно на 5–7%.

Александр Цыганов, заведующий кафедрой «Ипотечное жилищное кредитование и страхование» Финуниверситета при правительстве РФ, отмечает, что в 2018 году ожидаются изменения на рынке ОСАГО, так как продолжается дискуссия про либерализацию тарифов, изменение региональных коэффициентов. «Небесспорная деятельность автоюристов также способствует рассмотрению различных вариантов изменения страхового законодательства», — говорит он. Господин Цыганов также добавляет, что ожидаемое продол-

жение снижения позиции «Росгосстраха» на российском рынке ОСАГО может привести к перераспределению положения основных игроков.

«Еще одной тенденцией станет усиление внимания к продажам полисов страхования жизни в коммерческих банках. В 2015–2017 годах такие продажи постоянно росли, но увеличивалось и недовольство клиентов, которые на собственном опыте узнавали о существенно меньшей, чем декларировалось, доходности, отсутствии по накоплениям гарантий АСВ и невозможности досрочно снять часть или все средства без потерь. Уже объявленное усиление как страхового, так и банковского надзора в сфере совместных продаж должно привести к снижению темпов роста страхования жизни и, возможно, к уходу нескольких страховщиков жизни с банковского канала продаж», — резюмирует господин Цыганов. ■

«ДАЧНАЯ САГА» ПРОДЛЕНА НА ДВА ГОДА

ДАЧНАЯ АМНИСТИЯ ПРОДЛЕНА: ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ВЛАСТИ ДАЛИ ВЛАДЕЛЬЦАМ ЗАГОРОДНЫХ УЧАСТКОВ, У КОТОРЫХ ИМЕЮТСЯ НЕЗАРЕГИСТРИРОВАННЫЕ СТРОЕНИЯ, ЕЩЕ ДВА ГОДА НА УРЕГУЛИРОВАНИЕ БЮРОКРАТИЧЕСКИХ ВОПРОСОВ. ДЛЯ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО РЕГИОНА ЭТО ПРОДЛЕНИЕ БОЛЕЕ ЧЕМ АКТУАЛЬНО: ПО ОЦЕНКАМ ЭКСПЕРТОВ, НА ДАННЫЙ МОМЕНТ В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ НА ТЕРРИТОРИИ ДАЧНЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ПАРТНЕРСТВ НЕ ЗАРЕГИСТРИРОВАНО ОКОЛО 70% СТРОЕНИЙ, А НА ЗЕМЛЯХ, ОТВЕДЕННЫХ ПОД ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО (ИЖС), НАХОДИТСЯ 50–60% НЕЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ДОМОВ. ВИКТОРИЯ СТЕПАНОВА

Сроки дачной амнистии должны были истечь 1 марта 2018 года, но за неделю до этой даты Госдума в очередной раз продлила период, в течение которого у владельцев незарегистрированных строений на принадлежащих им участках, есть возможность оформить свои постройки в Росреестре. Срок амнистии отодвинут до 1 марта 2020 года.

За 2016 и 2017 годы, по статистике регионального управления Росреестра, в Ленинградской области по упрощенной программе было зарегистрировано 24 813 жилых объектов. В ушедшем году было оформлено 2760 прав на земельные участки, 4461 право на объекты недвижимости, разрешение на строительство для которых не требуется, и 3401 право на объекты недвижимости на участке под ИЖС либо под приусадебное хозяйство.

До истечения срока «дачной амнистии» для регистрации строения требуется разрешение на строительство, оно оформляется без оплаты пошлины на основании градостроительного плана, расходы на который в целом индивидуальны и, по оценкам специалистов, начинаются от 5 тыс. рублей, а также технический план. Оформление разрешения на строительство занимает месяц, подготовка технического плана — около двух недель, поэтому удобнее готовить эти документы параллельно. Затем разрешение на строительство и технический план нужно направить в Росреестр, где право собственности будет оформляться от 10 до 12 рабочих дней. Итого на регистрацию жилого объекта по упрощенной программе потребуются около полутора месяца, а вот цена вопроса

может существенно отличаться из-за необходимости составления технического плана здания.

После окончания срока амнистии желающие зарегистрировать недвижимость в собственность должны будут получить разрешение на ввод в эксплуатацию. Для этого необходимо оплатить государственную пошлину и направить в Росреестр разрешение на строительство, правоустанавливающие документы на земельный участок и подготовленный кадастровым инженером технический план жилого дома. Для оформления прав на нежилые объекты (садовые дома и другие хозяйственные постройки) получать разрешение на ввод в эксплуатацию не нужно.

Брокер агентства «Эжотон» Ольга Иванова связывает пассивность владельцев недвижимости в оформлении прав собственности с усложнившейся в прошлом году процедурой регистрации. Прежде необходимо было направить в Росреестр лишь заполненную декларацию об объекте недвижимости, а теперь регистрация жилого дома невозможна без составления технического плана, которое влечет за собой дополнительные материальные издержки. По данным экспертов, цены на эту услугу начинаются от 12 тыс. рублей. «При составлении плана необходимо указывать географические координаты объекта, с обязательным выездом кадастрового инженера на участок для координирования. Также необходимо заказать исходные пункты в Росреестре для выполнения геодезических работ. Обязательно приложить поэтажный план здания

с указанием площади помещений. Кроме того, для ИЖС необходимо иметь разрешение на строительство и решение органа местного самоуправления о присвоении милицейского адреса объекту» — поясняет Алексей Горланов, коммерческий директор компании «Гарант-Кадастр». По словам Станислава Азацкого, директора компании «Адвекс — Загородная недвижимость», стоимость ввода в эксплуатацию, может колебаться в большом диапазоне — от 50 до 150 тыс. рублей и выше. В стоимость могут входить услуги по изготовлению и утверждению проекта дома, изготовление технического плана и кадастрового паспорта. Также на цену составления плана влияют площадь и архитектура дома, оснащение коммуникациями, удаленность от городских границ и геодезическая привязка к участку.

Управляющий партнер агентства недвижимости «Загородный стиль» Петр Манько, считает что особых сложностей получение разрешения на ввод в эксплуатацию не вызовет, однако не видит в нем необходимости: построенный объект проверяет и утверждает кадастровый инженер или представитель бюро технической инвентаризации, после чего разрабатывается технический план. «А разрешение на ввод в эксплуатацию предполагает проведение повторной проверки объекта специалистом, цель которой остается неясна. Поэтому те, кто продолжит надеяться на „русский авось“, рискуют и деньгами, и временем. Задача государства в этой ситуации очевидна — повысить налоги. В среде экспертов есть мнение, что территории частного сектора будут кон-

тролировать беспилотными дронами и проводить аэрофотосъемку, а затем сверять эту информацию с данными кадастрового учета, после чего, в случае несовпадения, налагать штрафы на владельцев», — предполагает он.

Дмитрий Сперанский, руководитель экспертного бюро «Сперанский», отмечает, что «дачная амнистия» — такая же длинная сага, как и приватизация квартир и, несмотря на неоднократные продления, порядка в этом вопросе до сих пор не наблюдается. «Побудить владельцев недвижимости к массовой регистрации прав собственности могут только штрафы или другие санкции», — считает он. В то же время, как подчеркивает эксперт, недвижимость не зарегистрирована именно у наименее состоятельных граждан, а значит, проблема скорее в цене вопроса, нежели в халатности владельцев, поэтому ужесточения мер со стороны Росреестра в этом вопросе не предвидится.

«У нас социально ориентированное государство, людям дают достаточно времени, чтобы разобраться, но то, что происходит сейчас, — это какая-то махновщина: строю что хочу и где хочу. Вольница закончится, государство начнет закручивать гайки. Регистрировать недвижимость в дальнейшем станет сложнее не технологически, все можно оформить через портал госуслуг или МФЦ, а документально, ужесточатся требования к строительству. Недвижимость — это страна бумаг, без них она неликвидна», — заключает Игорь Горский, президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области. ■

МЕДИЦИНСКИЙ ТУРИЗМ

Клиника «Скандинавия» — один из лидеров на рынке многопрофильных частных клиник Санкт-Петербурга

- все виды диагностики, комплексные программы углубленного обследования
- хирургия для взрослых и детей
- многопрофильный стационар
- репродуктология
- родильное отделение

Лечение по ОМС* для жителей Санкт-Петербурга и регионов РФ

- экстракорпоральное оплодотворение;
- операции при недержании мочи у женщин;
- операции при деформации стопы и кисти;
- фактоэмульсификация катаракты;
- пластика уретры при врожденных и приобретенных структурах;
- лазерное лечение сосудистых новообразований (гемангиом и винных пятен) у детей.

* Для получения услуги по ОМС необходимо направление в ООО «АВА ПЕТЕР» по форме №057/у

8 (812) 600-77-77

www.avaclinic.ru

Реклама. Лицензия № ЛО-78-01-008442 от 18.12.2017

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО ПОЛУЧИТЬ КОНСУЛЬТАЦИЮ СПЕЦИАЛИСТА

«ЛЮДИ НАС ЗНАЮТ И ИДЕНТИФИЦИРУЮТ НА РЫНКЕ»

ГРУППА КОМПАНИЙ «РОССТРОЙИНВЕСТ» ПОЛНОСТЬЮ РЕАЛИЗОВАЛА СВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН НА 2017 ГОД И ПОСТАВИЛА ЗАДАЧИ НА ТЕКУЩИЙ ГОД. О ПРИОРИТЕТНЫХ ДЛЯ «РОССТРОЙИНВЕСТА» РЕГИОНАХ, ВЛИЯНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ НА СТРОИТЕЛЬНУЮ ОТРАСЛЬ, РАБОТЕ НА ЗАРУБЕЖНОМ РЫНКЕ И ПЕРСПЕКТИВНЫХ ВОЗМОЖНОСТЯХ РЕБРЕНДИНГА В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ДМИТРИЮ МАТВЕЕВУ РАССКАЗАЛ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ГРУППЫ КОМПАНИЙ ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ.

BUSINESS GUIDE: Удалось ли «Росстройинвесту» реализовать свой бизнес-план на 2017 год?

ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ: Ввод в эксплуатацию осуществлялся в соответствии с графиком, все запланированные объекты были построены. С продажами аналогично: отклонений от плана в меньшую сторону не было, смещаться в большую — задача не стояла.

BG: Какие у группы планы на 2018 год?

И. К.: Планируем покупку нескольких земельных участков, сейчас ведем соответствующую работу. Также намерены запустить проект и начать продажи жилого комплекса в Москве. У нас в активе есть несколько площадок, на которых планируем начать реализацию проектов в этом году. В частности — следующую очередь проекта «Золотые купола» в Сертолово.

BG: О каких новых локациях идет речь?

И. К.: Две территории находятся в Приморском районе. По одной из них договор подписан, но пока не зарегистрирован. По второй — на Земледелческой улице — разрабатываем проект планировки, к настоящему времени согласовали его второй этап. Еще по двум участкам, тоже в черте Петербурга, ведутся переговоры. Это территории в Московском и Центральном районах, намерены их запустить в работу в этом году, но пока о параметрах проектов говорить рано. Кроме того, мы корректируем проект на проспекте Маршала Блюхера, где у нас в собственности большой земельный участок.

BG: Расскажите чуть подробнее про проект в Москве.

И. К.: Это будет жилой дом премиум-класса на Звенигородском шоссе в Центральном округе Москвы, его площадь около 18 тыс. кв. м, высота — 75 м. Строительство займет около трех лет, инвестиции составят примерно 5 млрд рублей. В ближайшие два месяца планируем получить разрешение на строительство и открыть продажи. В Московском регионе изучаем еще пару участков под строительство, но договоры пока не заключены, идет переговорный процесс.

BG: Новые участки в Ленинградской области группа приобретает не планирует?

И. К.: Пока нам достаточно той площадки, которая у нас есть: территории проекта «Золотые купола» на 300 тыс. кв. м жилья. Там интересная архитектура, которой ни у кого нет, очень хорошая природа: чистый лес, озера и, как следствие, хорошая экология. Плюс наше традиционное качество строительства и материалов. Фактически человек живет как на даче, может пойти за грибами, ловить рыбу, искупаться в озере. Кто-то любит жилье в Девяткино, так как рядом метро, а кто-то не хочет этой су-



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

матехи и загазованности и предпочитает проекты, подобные нашему.

BG: Планируете выходить в другие регионы России?

И. К.: Нет, в альтернативных субъектах РФ мы сегодня не видим перспектив для группы. Пока — Ленинградская область, Петербург и Москва. В этих трех регионах достаточно большой потенциал, поэтому мы решили сосредоточиться именно на них.

BG: А выход на рынки других стран?

И. К.: Мы работали в Испании, успешно построили жилой дом в курортном городке недалеко от Барселоны и реализовали все квартиры. Мы этот бизнес понимаем, но в данный момент «Росстройинвесту» интереснее работать в России, и пока возвращаться к зарубежному направлению не планируется.

BG: За счет каких средств группа обеспечивает финансирование своих проектов?

И. К.: Всегда по-разному. И за счет собственных средств, и за счет банковских кредитов. Соотношение собственного и кредитного финансирования различается от комплекса к комплексу. Иногда полностью осуществляем вложения своими силами, иногда классически 30 на 70, бывают и другие варианты. Среди наших основных и постоянных партнеров из финансового сектора — Сбербанк и ВТБ.

BG: В относительно ближайшей перспективе власти планируют ликвидировать механизм привлечения средств дольщиков к строительству...

И. К.: С высокой долей вероятности это ухудшит, образно выражаясь, «гибкость» строительной отрасли. Но делаются попытки внести изменения в этот законопроект, так как корректировки нужны и крайне важны. Свои замечания к законопроекту направили и Москва, и Петербург, но вопрос, будут ли они учтены, сохраняется. В любом случае, они необходимы, так как чрезмерная категоричность данного документа ухудшит работу отрасли жилищного строительства. Если в существующем виде он не пойдет в работу, то это будет только во благо строительной отрасли, ведь законопроект принят без консультаций с экспертным сообществом, без глубокой проработки, без аналитики, без стратегического видения, без планирования, без продуманных последствий и наспех. Поэтому его надо модернизировать и дорабатывать.

BG: Отмена долевого строительства в будущем не подогревает текущий спрос на жилье?

И. К.: Инертность рынка очень высокая. Разрешений на строительство сейчас действительно будет выдано значительно больше, но на спрос это повлияет не сильно. Кроме того, получение разрешения на строительство не означает резкий рост объемов строительства. Жилье будет вводиться по мере необходимости, поэтому, повторюсь, рынок будет инертен.

BG: Какова доля ипотечных сделок в структуре продаж группы?

И. К.: От объекта к объекту разная, но в среднем — 55–65%. Думаю, она сохра-

нится примерно на таком же уровне, но будет меняться в зависимости от жилого комплекса. Например, в проектах эконом-сегмента доля ипотечных покупок всегда выше.

BG: Большинство проектов «Росстройинвеста» представляет собой высокотажные здания. Нет ли запроса на снижение этажности?

И. К.: Нет, ведь многим нравится жить высоко: чище воздух, лучше виды, меньше шума. При этом высокий дом не всегда означает большое количество жильцов — при значительной высоте в нем может быть сформировано мало квартир. Высотное строительство для крупных городов — это правильная тенденция. Зачем жить в шуме и дышать выхлопными газами? Молодым людям, например, нравится высоко жить. Преимуществ достаточно много, просто реализовывать такие проекты нужно не в центре, а в подходящих локациях на городских окраинах. Среди других плюсов высотного строительства — возможность развивать и применять новые строительные технологии в отрасли.

BG: Планируете диверсифицировать бизнес? Например, в рамках транспортных проектов.

И. К.: Сегодня мы не видим потенциала в таком бизнесе.

BG: Может быть, рассматриваете покупку строительных компаний или компаний по производству стройматериалов?

И. К.: Нет, поскольку главный ресурс строительных компаний — это люди. Не юридические лица и не механизмы. У нас есть хороший, сформированный за много лет коллектив, и мы продолжаем работать.

BG: В связи с летними изменениями в строительном законодательстве небольшие и средние компании, по вашей оценке, будут испытывать проблемы?

И. К.: Какие-то проблемы будут, но это совсем не означает, что такие компании прекратят свое существование. Думаю, что их сложности будут минимальны.

BG: Интересен ли «Росстройинвесту» рынок облигационных займов?

И. К.: Мы работает по другим схемам, без использования этого механизма, применяем прямое кредитование. По сути, это тот же заем, просто видоизмененный.

BG: А выход на IPO?

И. К.: Не рассматриваем.

BG: Многие строительные компании в последнее время проводят ребрендинг. Группа будет поддерживать тренд?

И. К.: Периодически думаем на эту тему, определенная работа проводится, но конкретного решения о проведении ребрендинга пока нет. Может быть, такого решения и не будет, ведь люди и так нас знают и идентифицируют на рынке. ■



ЕВГЕНИЙ ПЛАТЕНКО

САМ ТЕРМИН IOT НЕ ИМЕЕТ ЧЕТКОГО И ЗАФИКСИРОВАННОГО В ПРАВОВОМ ПОЛЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ

ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ ПОДОРОЖАЕТ

К 2020 ГОДУ РЫНОК ИНТЕРНЕТА ВЕЩЕЙ ДОСТИГНЕТ \$21 МЛРД, НО НА ДОЛЮ РОССИИ БУДЕТ ПРИХОДИТЬСЯ НЕ БОЛЕЕ 5%, ПРОГНОЗИРУЮТ АНАЛИТИКИ. ВНЕДРЕНИЕ ПОДОБНЫХ РЕШЕНИЙ КАК НА БЫТОВОМ УРОВНЕ, ТАК И В РАЗЛИЧНЫЕ ОТРАСЛИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ПРИВЕДЕТ К ЭКОНОМИИ РЕСУРСОВ И ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ. С ДРУГОЙ СТОРОНЫ, ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ ОПАСНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ «УМНЫХ» УСТРОЙСТВ: НА ЗАКОНОДАТЕЛЬНОМ УРОВНЕ ТРЕБОВАНИЙ К БЕЗОПАСНОСТИ В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ СЕГМЕНТЕ IOT СЕЙЧАС НЕ СУЩЕСТВУЕТ. АЛЕКСЕЙ КИРИЧЕНКО

Интернет вещей (Internet of Things, IoT) считается новой стадией развития интернета за счет повсеместного внедрения широкополосного доступа, появления облачных технологий, «умных» смартфонов, беспроводных сетей, удешевления электронных компонентов и обработки данных. «IoT-системы обычно состоят из сети устройств и облачной платформы, к которой они подключены. К ним примыкают системы хранения, обработки, анализа и защиты данных. IoT соединяет окружающие нас объекты в компьютерную сеть. Они обмениваются информацией между собой и работают практически без постоянного вмешательства человека и в режиме реального времени», — объясняет эксперт информационного агентства Crediinform Антон Щербаков. По его прогнозам, объем рынка IoT к 2020 году достигнет \$21 млрд, на долю России будет приходиться \$980 млн.

Ведущий аналитик компании «СёрчИнформ» Алексей Парфентьев отмечает, что необходимо разделять IoT и промышленный интернет вещей (IIoT). «Первый ориентирован на человека и призван обеспечить комфорт. Второй работает на некое производство, индустрию и должен оптимизировать процессы. На бытовом уровне «умные» вещи помогают человеку, например, экономить свет или следить за здоровьем. На промышленном — автоматизировать процессы, сокращать ручные операции и совершенствовать рынок труда, минимизировать расходы и повышать эффективность целых предприятий или отраслей», — объясняет господин Парфентьев.

По мнению руководителя департамента развития новых направлений бизнеса ООО «Тошиба Рус» Владимира Максимова, сегодня рынок IoT развивается в основном в направлении совершенствования промышленных систем. «Рост выручки в этом сегменте за счет внедрения IoT прогнозируется на уровне, близком к 30%. Объем enterprise-рынка в шести ключевых отраслях российской экономики (транспорт, банковский сектор, сельское хозяйство, ритейл, строительство и промышленность) составляет примерно 20 млрд рублей. И лидером в этом направлении является транспортная отрасль — более 10 млрд», — отмечает господин Максимов.

Доля инвестиций транспортных компаний в IoT-решения в общих IT-расходах уже достигает 16%, добавляет директор по маркетингу Eaton в России Алексей Бурочкин. «Компании нуждаются в повышении эффективности своего производства, сокращении издержек, контроле всех этапов производственного цикла, снижении аварийности», — говорит он.

Эксперты отмечают, что эффект от внедрения новых решений будет очень существенным в Санкт-Петербурге, который известен своими проблемами в сфере энергетики и ЖКХ: большой процент изношенных сетей, постоянные коммунальные аварии и неразвитый рынок энергоэффективных технологий. «Высокую актуальность для рынка представляют датчики контроля на промышленных объектах и интеллектуальные счетчики расхода энергоресурсов, которые можно внедрять повсеместно», — добавляет господин Бурочкин.

К 2025 году, как оценили аналитики из PwC, эффект от внедрения IoT в электроэнергетике, здравоохранении, сельском хозяйстве, транспортировке и хранении грузов, в сегменте «умного города» составит 2,8 трлн рублей в России. «Это станет возможным за счет экономии затрат на техническое обслуживание, электроэнергию, повышения энергоэффективности, оптимизации транспортных и логистических потоков и в целом за счет повышения эффективности производственных процессов», — объясняет Владимир Максимов.

ПРОБЛЕМА БЕЗОПАСНОСТИ Сам термин IoT не имеет четкого и зафиксированного в правовом поле определения. Как считает гендиректор компании «Цифра» (входит в ГК «Ренова») Игорь Богачев, в отличие от мобильной связи, относительно интернета вещей регуляторика пока не требуется, поскольку нет прямого требования от бизнеса. «Устройства IoT еще не получили настолько широкого распространения. Вопрос еще также и в том, как вести учет устройств в интернете вещей, поскольку сим-карты не смогут обеспечить весь объем различных устройств интернета вещей, их просто-напросто не хватит», — рассуждает господин Богачев. По его словам, работа над развитием

самых технологий должна быть в приоритете, иначе можно оказаться в ситуации, когда «нам придется регулировать чужие технологии вместо своих».

Проблемной стороной IoT остается безопасность, отмечает господин Парфентьев. Защищать «умные» устройства и предупреждать пользователей об угрозах информационной безопасности должны производители, но они заинтересованы разве что в продажах, утверждает аналитик. «Возможно, ситуация изменится, если у вендоров появится стимул придерживаться требований к защите IoT-устройств. Например, вводятся штрафы со стороны регуляторов», — рассуждает господин Парфентьев. В свою очередь, в промышленном IoT уже есть правовое поле в виде доктрины информационной безопасности, закона № 187-ФЗ «О безопасности критической информационной инфраструктуры РФ», а также требования ФСТЭК и отраслевых регуляторов. «Учитывая актуальную с 1 января 2018 года уголовную ответственность за несоблюдение правил информационной безопасности, можно ждать, что уровень безопасности в IoT повысится», — полагает аналитик.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ СФЕРЫ Опрошенные BG провайдеры и операторы сообщили, что активно развиваются в направлении интернета вещей и промышленного интернета. «В настоящее время „Ростелеком“ работает с проектами в сфере ЖКХ, энергетики, удаленного мониторинга высоконагруженных сложных технических устройств (например, в сфере генерации электроэнергии)», — сообщили в пресс-службе «Ростелекома».

Для «Вымпелкома» наиболее перспективные сферы применения решений m2m (межмашинное взаимодействие) и IoT — это транспорт и логистика, также актуальным направлением становится страховая телематика и специализированные решения для автодилеров и рынка b2b2c. Из отчетности компании за третий квартал 2017 года следует, что увеличение выручки в сегменте m2m составило 24,7%, рост количества устройств — 27%, а динамика трафика по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — 54%.

В МТС подсчитали, что количество сим-карт, которые сегодня используются в m2m- и IoT-проектах оператора, приближается к 5,5 млн штук, что составляет 42% российского рынка m2m. Главным IoT-событием 2018 года оператор называет развитие так называемого «узкополосного» стандарта интернета вещей (Narrow-Band IoT, или NB-IoT), суть которого в бесперебойной передаче данных и в низком энергопотреблении. «Использование NB-IoT даст возможность предложить рынку готовые инновационные продукты и услуги для систем „умного“ дома и города, мониторинга и безопасности, управления производственными процессами на предприятиях», — поясняют в МТС.

В Tele2 рассказали, что сим-карты оператора используются для мониторинга работы торговых автоматов, бытовых и промышленных счетчиков, транспортных средств, систем безопасности. В 2017 году количество сим-карт Tele2, используемых в m2m-решениях в Северо-Западном регионе, выросло на 33% по сравнению с 2016 годом. При этом интернет-трафик, потребляемый клиентами m2m, вырос в 2,3 раза, а выручка от m2m-направления увеличилась более чем в два раза.

В «Мегафоне» отметили, что современные технологии позволяют делать «умными» целые города. «Мы уже реализовали пилотный проект для Иннополиса. В нем с помощью радиомодулей организована система управления ЖКХ. В счетчики вмонтированы модули, которые передают данные, в том числе о потреблении воды и электричества. ЖКХ оперативно и точно получает информацию о потреблении, а пользователь понимает, сколько он потратил, а на смартфоне может видеть свои затраты», — рассказали в компании.

Услуги на базе IoT является одним из ключевых направлений стратегии развития для АО «ЭР-Телеком Холдинг». «В 2018–2019 годах компания планирует запустить сеть стандарта LoRaWAN в 60 городах с населением свыше 300 тыс. человек, включая производственные площадки корпоративных клиентов», — отметил президент «ЭР-Телеком Холдинг» Андрей Кузнев. По его словам, для стимулирования внедрения и использования решений и сервисов в области IoT необходимы слаженные действия государства и бизнеса. ■

«СОКРАЩЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ НА ПОСЛЕДУЮЩИЕ ГОДЫ МЫ НЕ ОЖИДАЕМ»

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА ПО РАЗВИТИЮ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ (КРТИ) ПЕТЕРБУРГА СЕРГЕЙ ХАРЛАШКИН В РАМКАХ ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ЛИДИИ ГОРБОРУКОВОЙ РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАКИЕ ОБЪЕКТЫ ИНФРАСТРУКТУРЫ БУДУТ ПОСТРОЕНЫ В ПЕТЕРБУРГЕ УЖЕ ПОСЛЕ ПРОВЕДЕНИЯ ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ 2018 ГОДА, КАКИЕ НОВЫЕ СТАНЦИИ МЕТРО БУДУТ ПРОЕКТИРОВАТЬСЯ И ВОЗВОДИТЬСЯ В БЛИЖАЙШИЕ ТРИ ГОДА, А ТАКЖЕ КАКОЕ РАЗВИТИЕ ЖДЕТ ЗОНУ ПЛАТНЫХ ПАРКОВОК В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА.

BUSINESS GUIDE: Какой процент освоения бюджетных средств у КРТИ по итогам 2017 года?

СЕРГЕЙ ХАРЛАШКИН: Эта цифра составила 94,2%, или 56,3 млрд рублей. Все, что было нами запланировано, удалось выполнить и даже получилось улучшить показатели 2016 года. Тогда исполнение по бюджету у нас было 96,2%, но нам выделяли 54,9 млрд рублей. А в 2017 году у нас бюджет больше — 59,8 млрд рублей. И выполнение в процентном соотношении больше. За прошлый год открыли движение на десяти строящихся объектах. Среди них путепровод на пересечении Пулковского шоссе с Дунайским проспектом, Яхтенный мост, проезд по Южному берегу Обводного канала, путепровод в створе Поклонногорской улицы и другие объекты. Также закончилась реконструкция Синопской набережной, реконструкция Тучкова моста. Кроме этого, было обновлено 119 дорожных объектов по программе текущего ремонта и 10 по программе капитального ремонта.

BG: Участники рынка дорожного строительства опасаются, что после того как отгремят фанфары мундиала, объем средств на дорожные объекты в Петербурге резко сократится и они останутся без работы. Ваше мнение по поводу того, что будет с рынком дорожного строительства, найдется ли работа для дорожников?

С. Х.: У меня таких опасений нет. Понятно, что сейчас надо завершить работы к чемпионату мира по футболу. Но традиционно мы уделяем много внимания развитию инфраструктуры города в целом. Сокращения финансирования на последующие годы мы не ожидаем, объектов много в проектировании. Традиционно размер адресно-инвестиционной программы комитета составляет 50–60 млрд рублей. Например, на 2018 год будет выделено 56,7 млрд рублей, из них на метро — 27,9 млрд рублей. По указанию губернатора около 30 млрд рублей ежегодно город будет направлять только на метро. К нему пристальное внимание. На дорожное строительство в 2018 году запланировано 14,7 млрд рублей. На текущий ремонт дорог — 5 млрд рублей.

Конечно, таких огромных «денежнотех» строек, как мост через остров Серный, набережная Макарова, пока не будет. Но, например, вместо одного объекта за 5 млрд рублей будет три по 1,5 млрд рублей. Во-первых, будут достраиваться стартовавшие ранее проекты. Также мы начнем реализацию новых проектов. Так, с 2018 года стартует строительство продолжения проспекта Ветеранов на участке от улицы Пионерстроя до пересечения



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

с проспектом Буденного, дополнительной транспортной развязки у выставочного центра «Экспофорум». Начнется второй этап реконструкции Приморского шоссе — строительство оаимляющих квартал «Лахта-центр» улиц и примыканий к существующему Приморскому шоссе, а также реконструкция Лиговского путепровода.

BG: Платные парковки в центре Москвы приносят прибыль, а в Петербурге являются убыточным, и все из-за проблемы с взиманием штрафов. Когда будет найдено решение?

С. Х.: Я бы не стал акцентировать внимание на убытках для бюджета. У платной парковочной зоны в Центральном районе Петербурга есть и другие задачи, с которыми нам удалось справиться за время ее работы. Это сокращение трафика личного автотранспорта в центр города, повышение скорости движения, а также увеличение свободных парковочных мест. У автомобилистов появилась гарантированная возможность разместить свое транспортное средство в месте назначения в платной зоне. Загрузка зоны платной парковки по итогам 2017 года составила 55,3%, хотя еще год назад эта цифра была значительно меньше. В основе своей народ, конечно, платит. В бюджет за прошлый год от автомобилистов поступило 96,3 млн рублей. Что касается неплательщиков, то за год было сформировано 269 206 проектов постановлений об административном правонарушении. Но, к сожалению, в КоАП не предусмотрена передача персональных данных от ГИБДД в адрес администрации в случае нарушения правил пользования платной парковки. Сейчас мы решаем вопрос, как взимать с неплательщиков штрафы. В частности, идет согласование

процедуры передачи персональных данных на федеральном уровне. В первом чтении Госдумой РФ уже принят законопроект, который лоббирует московская инспекция МАДИ. Суть законопроекта сводится к тому, чтобы передать от ГИБДД к муниципальным органам власти Москвы права по администрированию штрафов за нарушения ПДД, зафиксированные с помощью камер. По прогнозам, в законопроект будут внесены изменения, в том числе по распространению данных полномочий и на Санкт-Петербург, и к лету 2018 года он будет принят во втором и третьем чтениях. Таким образом, у Петербурга, как и у других российских регионов, появится право на получение персональных данных и выставление штрафов за неоплату парковки в пилотной зоне.

BG: На этом фоне будет ли Смольный и дальше расширять зону платных парковок в Петербурге?

С. Х.: Да, это позволит повысить загрузку парковочного пространства в платной зоне и снизить в приграничной, а также обеспечит повышение доходов городского бюджета. По программе «Развитие транспортной системы Санкт-Петербурга на 2015–2020 годов» до конца 2020 года предусмотрено создание до 60 тыс. платных парковочных мест на улично-дорожной сети в Центральном, Адмиралтейском, Петроградском и Василеостровском районах. По адресному перечню зона платной парковки должна быть организована еще на 182 улицах в Центральном районе, на 153 улицах в Адмиралтейском районе и на 141 улице в Петроградском районе. Пока в бюджете Петербурга деньги на развитие единого городского парковочного пространства не заложены. Поэтому

сроки расширения платных парковок не определены. Город рассчитывает привлечь инвесторов на данный проект, возможно, будет заключать концессионное соглашение с инвестором. Но если будет 60 тыс. мест, то платная парковка будет приносить, по нашим подсчетам, 5–6 млрд рублей в год. В принципе, к проекту есть интерес со стороны ВТБ и оператора московских парковок. Но пока по нашим парковкам не собираются штрафы, концессионеры не сильно рвутся участвовать в проекте.

BG: Какие станции метро будут строиться в первую очередь после ввода в строй объектов Фрунзенского радиуса и участка Невско-Василеостровской ветки (станций «Новокрестовская» и «Беговая»)?

С. Х.: Будут идти проектирование и строительные работы сразу на нескольких ветках. Так, до конца первого квартала 2018 года планируется проведение конкурсных процедур на актуализацию проектной документации на станциях продолжения Невско-Василеостровской линии метро: «Улица Савушкина», «Зоопарк», «Коммандантский проспект» и «Шуваловский проспект». Корректировка нужна из-за изменения строительных норм. Завершение работ по проектированию намечено на начало 2019 года. В настоящее время идет разработка проектной документации по станциям «Боровая», «Броневая», «Черниговская» («Заставская»), «Обводный канал — 2» («Каретная») — это объекты уже другой линии метро — Красносельско-Калининской. Срок завершения проектных работ — четвертый квартал 2018 года. Также в этом году планируется выполнить предпроект станции «Кудрово» Лахтинско-Правобережной линии метрополитена и электродепо Правобережное, Фрунзенско-Приморской линии от станции «Шуваловский проспект» до станции «Коломязская», а также участка кольцевой линии от станции «Лесная» до станции «Ладомская». Предпроект позволит понять точное местоположение объектов и сроки сдачи. Недавно на строящемся участке Лахтинско-Правобережной линии завершился первый этап проходческих работ — от станции «Горный институт» до станции «Театральная». Завершение работ по новой ветке намечено на конец ноября 2019 года. По действующему контракту с ОАО «Метрострой» станция «Театральная» будет построена «на проход», то есть без выхода на поверхность. Для пассажиров эту станцию планируется открыть в четвертом квартале 2023 года. ■

Полную версию интервью читайте на сайте www.kommersant.ru/regions/78

«МЫ ИЗНАЧАЛЬНО ПРОЕКТИРУЕМ ТАКУЮ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В СВОИХ ОБЪЕКТАХ, КОТОРАЯ БУДЕТ ВОСТРЕБОВАНА С УЧЕТОМ ПОСЛЕДУЮЩЕЙ ЗАСТРОЙКИ»

ХОРОШО СПРОЕКТИРОВАННАЯ И ПРОДУМАННАЯ КАЧЕСТВЕННАЯ КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ БУДЕТ ВОСТРЕБОВАНА В ЛЮБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ — ДАЖЕ В КРИЗИС, УВЕРЕН ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КОМПАНИИ LEGENDA ЛЕОНИД ФАРИСЕЕВ. В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ЛИДИИ ГОРБОРУКОВОЙ ОН РАССКАЗАЛ, КАКИМИ ПАРАМЕТРАМИ ДОЛЖНЫ ОБЛАДАТЬ СОВРЕМЕННЫЕ ВСТРОЕННЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ, ЧТОБЫ ОНИ НИКОГДА НЕ ПОТЕРЯЛИ СВОЮ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ.

BUSINESS GUIDE: По вашим оценкам, в каком состоянии сегодня находится рынок встроенных коммерческих помещений Петербурга? Стабилен ли спрос на такие объекты особенно в новых районах застройки?

ЛЕОНИД ФАРИСЕЕВ: Если коммерческая недвижимость находится на проходном месте и вложения в нее могут окупиться за 10–12 лет, то такой коммерческий объект будет востребован всегда, везде и в любое экономическое время, кризис или нет — без разницы. Он всегда будет ликвидным. Более того, существует пул потенциальных покупателей, которые готовы к моментальной инвестиции в такую недвижимость при ее появлении на рынке. Сразу хочу сказать, что коммерческой недвижимости в Петербурге много, но купить хорошие объекты, учитывая те параметры, которые я назвал, крайне сложно. На вторичном рынке это практически невозможно по той простой причине, что курочку, которая несет золотые яйца, никто продавать не будет. А на первичном рынке данную коммерческую недвижимость можно приобрести, как правило, только на старте продаж, то есть когда объект еще на стадии котлована.

BG: Как изменилась стоимость встроенных коммерческих помещений в последнее время?

Л. Ф.: Последние пять лет рынок не сильно изменился. Рост цен составил в среднем 15–20%. Здесь важно отметить, что любой объект коммерческой недвижимости может как подорожать, так и подешеветь. В среднем колебания по стоимости в любую из сторон могут быть на уровне 10–15%. Это зависит от той прибыли, которую этот объект может принести в конкретный момент времени в данной локации, насколько эта локация насыщена коммерческими площадями. Если в районе появился новый объект, то арендные ставки тут же падают, срок окупаемости помещения растет, а стоимость коммерческой недвижимости становится меньше. И наоборот, если рядом закрывается какой-то крупный объект, то цена на оставшиеся тут же растет. Поэтому все относительно. Именно поэтому мы изначально проектируем такую коммерческую недвижимость в своих объектах, которая будет востребована с учетом последующих перспектив застройки.



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

BG: В итоге какой горизонт планирования при проектировании встроенных коммерческих помещений у компании Legenda?

Л. Ф.: Мы стараемся максимально глубоко, насколько это возможно в существующей градостроительной политике, заглянуть, а что же там будет дальше. Есть градостроительные документы, на которые мы опираемся. Но кроме этого, мы ориентируемся и на свой опыт, включаем логику и понимаем, что в окружении могут появиться какие-то еще объекты. Коммерческой недвижимости в определенной локации нужно ровно столько, сколько нужно, и никак не больше. Иначе на нее тут же падает цена. Возьмем, например, квартал «Балтийская жемчужина», который мы сейчас осваиваем и строим там «Legenda Героев». Мы рассматриваем в комплексе вообще весь микрорайон и рассчитываем, какой будет потребность в коммерческой недвижимости в дальнейшем. В данном конкретном случае мы приняли решение выделить только один этаж под «коммерцию». Это делается для того, чтобы люди, купившие у нас объекты коммерческой недвижимости, были уверены, что они будут расти в цене и ни в коем случае не подешевеют. Но, к сожалению, на рынке часто происходит так, что некачественную, неграмотно спроектированную коммерческую недвижимость собственники

не могут продать не просто по сниженной цене, а вообще ни по какой, потому что ее попросту не сдать в аренду и она не приносит дохода.

BG: Какой объем коммерческих встроенных площадей сегодня реализует компания Legenda?

Л. Ф.: Всего в наших строящихся объектах 27 тыс. кв. м встроенной коммерческой недвижимости: по 10 тыс. кв. м в жилых комплексах «Legenda Дальневосточного» и «Legenda Комендантского» и 7 тыс. «квадратов» — в «Legenda Героев». В этих комплексах встроенные коммерческие площади проданы на 60–80% в зависимости от комплекса. Из них в 2017 году мы реализовали около 10 тыс. кв. м.

BG: Компания Legenda строит жилье, ориентируясь на свой собственный формат Smart. Применим ли он к встроенным коммерческим помещениям?

Л. Ф.: Безусловно, хоть формат Smart по-разному воплощается в жилье и коммерческих площадях. Например, в квартире, построенной по smart-стандартам, предусмотрены все нюансы. Покупателю жилья остается только въехать. Не надо сносить стены, заново наносить штукатурку... Все уже готово. В объектах коммерческой недвижимости все в точности до наоборот. Мы делаем универсальную заготовку для любого типа арендатора. Любой бизнес требует мгновенного переформатирования площадки для приспособления под свои потребности. Для этого нужно помещение open space или открытая планировка с минимальным количеством несущих колонн внутри. Это одна из составляющих нашего smart-подхода к созданию объектов коммерческой недвижимости. Другими составляющими успеха будущего объекта являются окна-витрины и наличие высоких потолков. Таким образом, мы получаем универсальную заготовку, где дальше любой бизнесмен может воплотить любую концепцию. Например, сегодня это кафе, завтра — офис.

Более того, если мы посмотрим на весь комплекс коммерческих площадей в наших жилых объектах, то мы увидим, что все они с открытой планировкой. Перегородки внутри этажа коммерческой площади спроектированы так, что они не являются несущими. Поэтому можно объединить несколько помещений внутри одного крыла, убрав несколько стен.

Это своеобразный конструктор внутри дома. Когда есть возможность управлять «нарезкой», это очень удобно при сдаче разным арендаторам. Крупные инвесторы покупают несколько помещений по соседству. На весь объект мы можем получить три-четыре собственника коммерческой недвижимости, которые потом могут формировать пул арендаторов.

BG: Несмотря на это, учтены ли какие-то функциональные особенности будущих арендаторов коммерческих помещений, которые выводит на рынок Legenda?

Л. Ф.: Да, с одной стороны, помещения могут отличаться конфигурацией, с другой, все-таки у них есть специализация, которую мы учитываем при строительстве. Например, в медицинском центре должно быть больше естественного освещения, поэтому в площадях для таких объектов мы стараемся сделать максимальное количество окон по фасаду, выход окон на обе стороны дома. По большому счету, мы стараемся предусмотреть в наших проектах все: пекарни, сетевые магазины, рестораны, медицинские центры, аптеки, салоны красоты. То есть все те объекты, без которых дом не может жить. Поэтому мы изначально подводим инженерные сети под потребности наших потенциальных арендаторов коммерческой недвижимости. Делаем многофункциональные планировки.

BG: Помимо помещений на первом этаже, компания Legenda реализует «встройку» на втором этаже. Есть ли различие в функциональном назначении этих помещений?

Л. Ф.: Изначально мы рассчитывает надобность второго этажа коммерческой недвижимости по тем критериям, которые я уже назвал. Например, в жилом комплексе «Legenda Героев» у нас предусмотрен только один этаж коммерческой недвижимости. А в комплексе на Комендантском проспекте — уже два этажа, так же и на Дальневосточном проспекте. В среднем первые этажи занимает бизнес, ориентированный на клиентов, которые совершают импульсную покупку. Это кофейни, аптеки, пекарни. Площади на вторых этажах больше предназначены для клиентов, которые ориентированы на целевой заход, — салоны красоты, медицинские центры. Но это деление очень условно, потому что у нас организовано пространство входов на вторые этажи таким образом, что оно подходит под очень разные виды бизнеса. ■

«ВХОЖДЕНИЕ В „СЕВЕРГРУПП“ ПОДТВЕРЖДАЕТ ПОТЕНЦИАЛ И ВОЗМОЖНОСТИ ЧАСТНОЙ МЕДИЦИНЫ»

ВХОЖДЕНИЕ КОМПАНИИ «АВА-ПЕТЕР» В «СЕВЕРГРУПП» СТАЛО ЗНАКОВЫМ СОБЫТИЕМ ДЛЯ ВСЕЙ РОССИЙСКОЙ ЧАСТНОЙ МЕДИЦИНЫ, УБЕЖДЕН ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ КОМПАНИЙ «АВА-ПЕТЕР» ГЛЕБ МИХАЙЛИК. В БЕСЕДЕ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ ВГ ТАТЬЯНОЙ КАМЕНЕВОЙ ОН ОБЪЯСНИЛ ПОЧЕМУ.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BUSINESS GUIDE: Каковы итоги 2017 года для вашей компании с точки зрения числа пациентов, новых услуг, финансовых показателей по сравнению с 2016 годом?

ГЛЕБ МИХАЙЛИК: Самым важным достижением и событием для нас в прошлом году стало закрытие в декабре сделки по приобретению «Севергрупп» (компания, которая осуществляет деятельность по управлению инвестициями в интересах Алексея Мордашова) контрольной доли участия в капитале «АВА-Петер». Сделка, подготовка которой продолжалась более двух лет, подтверждает потенциал и возможности частной медицины.

Если говорить о достигнутых показателях, то выручка группы компаний «АВА-Петер» выросла на 7% по сравнению с 2016 годом. Хотя рост был не такой значимый, как годом ранее, но это объясняется объективными причинами: в 2015 году открылась первая очередь «Северной клиники», самого масштабного проекта под брендом «Скандинавия».

BG: Какие дивиденды получит «АВА-Петер» от изменения своего статуса в ближайшей перспективе?

Г. М.: Сейчас идет работа по сближению наших технологических процессов, и это дорога с двусторонним движением. Для такой крупной финансово-промышленной группы, как «Севергрупп», это первый опыт работы в медицинском бизнесе. Сейчас наши партнеры изучают «правила игры» в частной медицине, а мы изучаем стандарты «Севергрупп» (внутренний контроль, финансовый учет и планирование), которые предстоит имплементировать в «АВА-Петер». Ожидать моментальных дивидендов от нашего нового статуса было бы нелогично. Но преимущества мы видим уже в том, что ранее принятые инвестиционные планы остаются актуальными. Прежде всего это строительство второй очереди «Северной клиники». Это крупный проект с объемом инвестиций более 1,6 млрд рублей, из которых только 250 млн рублей пойдут на закупку медицинского оборудования. Предварительная структура финансирования подразумевает вложение не менее 40% привлеченных средств. Сейчас мы как раз на стадии подтверждения инвестиционных планов.

BG: Что будет представлять собой вторая очередь «Северной клиники»? В чем отличия от первой очереди?

Г. М.: Нам пришлось разделить проект по «Северной клинике» на две очереди исключительно из-за ограничений в возможностях привлечения средств. На базе второй очереди клиники, которая будет составлять единый комплекс с первой, будут открыты родовое и родильное отделения, отделение интенсивной терапии новорожденных, отделение пренатальной диагностики и генетическая лаборатория.

BG: Насколько сильна конкуренция на рынке частной медицины в Санкт-Петербурге?

Г. М.: Конкуренция возрастает, причем в основном с государственными клиниками, которые активно работают в рамках обязательного медицинского страхования (ОМС) и выходят на рынок коммерческой медицины. Но мы привыкли конкурировать, боремся за пациента и привлекаем его исключительным качеством услуг и техническими возможностями. Но здесь речь не идет о специфических супервозможностях. Наша сила заключается в комплексности. По сути, мы медицинский хаб, способный предоставить до 80% от всего спектра медицинских услуг. Мы располагаем великолепным медицинским оборудованием. А главное, как и в любом другом бизнесе, — это команда профессионалов. В компании работает более 2,2 тыс. сотрудников, более 70% из них — врачи, в том числе 34 доктора медицинских наук, 157 кандидатов медицинских наук, врачи высшей и первой категорий всех специальностей.

BG: Ваши клиники вспомогательных репродуктивных технологий не первый год, помимо Петербурга, работают также в Вологде и Казани. Почему начали расширение географии присутствия «АВА-Петер» именно с этих городов и планируете ли вы открывать новые филиалы в других регионах?

Г. М.: Открытие филиала в Вологде стало логическим продолжением давнего сотрудничества с Департаментом здравоохранения Вологодской области. В какой-то момент стало целесообразным с экономической точки зрения открыть филиал в этом регионе.

Проект в Казани появился во многом благодаря усилиям директора клиники «АВА-Казань», которая вышла с инициативой о работе в Татарстане. Мы долго выбирали объект для инвестирования, и в итоге были реализованы два проекта.

Прежде всего это клиника лечения бесплодия, созданная на базе республиканского центра планирования семьи и репродукции, которая стала первой в России полномасштабной концессией в области здравоохранения. Второй проект — это многопрофильная клиника «АВА-Казань» с небольшим перинатальным центром. Проект интересный, но потребовавший невероятного объема предварительной работы. Казань передала в уставной капитал ООО «АВА-Петер» историческое здание в самом центре столицы Татарстана, у федерального университета — того самого, где в свое время учился В. И. Ленин. Мы реконструировали здание постройки XIX века, без преувеличения спасли его от разрушения. Многопрофильная клиника «АВА-Казань» начала работу в 2014 году.

В настоящее время мы рассматриваем возможности открытия филиалов наших клиник в других регионах. Скорее всего, это будет один из городов-миллионников, потому что нам, конечно, важны наличие рынка и готовность региона к взаимодействию. Сколько регионов, столько и рынков, столько и вариантов проектов, но общий сдерживающий фактор — отсутствие на месте высококвалифицированного медицинского персонала или хотя бы того персонала, который готов осваивать новое и работать в частной медицине. Разумеется, мы занимаемся подготовкой, обучением новых специалистов наших клиник. Но с нашим вхождением в «Севергрупп» вопрос создания собственного обучающего центра стал важным, как никогда ранее. Потому что масштабное развитие медицинского бизнеса в составе «Севергрупп» без такого центра невозможно.

BG: Как «АВА-Петер» сейчас участвует в оказании медицинской помощи в рамках системы ОМС?

Г. М.: Обязательное медицинское страхование — наиболее быстрорастущий сегмент, который открывает все больше спектров услуг, интересных для частной медицины. Поэтому мы с удовольствием работаем в ОМС и готовы продолжать это направление. Нас сдерживают только некоторые обстоятельства. Прежде всего это убыточные тарифы по ряду направлений (в их числе, к примеру, детская аденомотомия, тонзиллотомия). В большом объеме мы оказываем в рамках ОМС

диагностические услуги (МРТ, КТ). Занимаемся лечением бесплодия, причем принимаем не только петербуржцев, но и жителей других российских городов. В 2017 году по региональным программам такую медицинскую услугу в нашей клинике получили более 1,8 тыс. семей со всей России. Мы оперируем катаракту и готовы делать таких операций больше. Занимаемся травматологией и ортопедией, протезированием суставов. В нынешнем году будем заниматься также протезированием стоп. Нам предоставлено 625 квот по лазерному лечению гемангиом у детей. Как операторы в области обязательного медицинского страхования мы получаем около 13% оборота и будем расширять присутствие в этом сегменте, пусть не очень прибыльном и осложненном бюрократическими процедурами. Мы понимаем, что никакого другого пути развития, кроме развития страховой медицины, наверное, не существует.

BG: А работа в сегменте добровольного медицинского страхования (ДМС) для вас так же интересна, как и ОМС?

Г. М.: В объеме поликлинических услуг, которые мы оказываем, ДМС составляет около 20%. Работодатели не очень охотно вкладываются в социальные программы, особенно в условиях экономической нестабильности. Тем не менее доля страховых пациентов неуклонно растет. Думаю, когда мы достигнем соотношения категорий страховых и коммерческих пациентов 50/50, это будет оптимальная для нас статистика.

BG: Какие задачи стоят перед вашей компанией в нынешнем году?

Г. М.: Конечно, мы будем стремиться выполнить инвестиционный план, операционный план, работать над увеличением оборота и повышением доходности. Но главное — мы приняли решение о начале подготовки клиник к сертификации по американскому стандарту JCI — Joint Commission International, который на сегодня признан самым высоким международным стандартом в области медицины. Мы сертифицированы немецкими экспертами по стандарту ISO 9001:2008 и постоянно проходим ресертификацию. Но ценность этого сертификата несколько размывается в отличие от JCI, получить который возможно только в результате очень серьезной и экспертной, и организационной работы. ■

ЧАСТНЫЕ СТОМАТОЛОГИИ РАССТАВИЛИ ПО РАНЖИРУ

ЭКСПЕРТНЫЙ ЖУРНАЛ О СТОМАТОЛОГИИ STARTSMILE СОВМЕСТНО С ИД «КОММЕРСАНТЪ» ПОДГОТОВИЛ РЕЗУЛЬТАТЫ ПЕРВОГО ЕЖЕГОДНОГО РЕЙТИНГА ЧАСТНЫХ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ КЛИНИК САНКТ-ПЕТЕРБУРГА. ОПИРАЯСЬ НА ДАННЫЕ ГЛОБАЛЬНОГО ВСЕРОССИЙСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ОТРАСЛИ ЧАСТНОЙ СТОМАТОЛОГИИ, ПРОВЕДЕННОГО РАНЕЕ, В ХОДЕ КОТОРОГО ОЦЕНЕНО БОЛЕЕ 1000 КЛИНИК ИЗ 94 ГОРОДОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, ЭКСПЕРТАМИ БЫЛО ПРИНЯТО РЕШЕНИЕ ПРОВЕСТИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ЛОКАЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ, ОХВАТЫВАЮЩЕЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНИНГРАДСКУЮ ОБЛАСТЬ. В РЕЗУЛЬТАТЕ ЭТОЙ РАБОТЫ БЫЛ СОСТАВЛЕН НОВЫЙ РЕЙТИНГ, В КОТОРЫЙ ВОШЛИ 55 КЛИНИК САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, РАСПРЕДЕЛЕННЫЕ НА ДВА СПИСКА: «ТОП-15 СЕТЕВЫХ СТОМАТОЛОГИЙ» И «ТОП-40 НЕСЕТЕВЫХ СТОМАТОЛОГИЙ».

ЮЛИЯ КЛОУДА, STARTSMILE

Ежегодный всероссийский рейтинг стоматологических клиник, иначе говоря — федеральный рейтинг, опубликованный в октябре 2017 года,— это уникальный социально ориентированный некоммерческий проект, направленный на выявление лидеров индустрии, предоставляющих эффективное и качественное лечение, а также широкий комплекс стоматологических процедур в соответствии с высочайшими мировыми стандартами. По сути, речь идет о единственном в своем роде федеральном исследовании такого масштаба, которое, являясь полноценным навигатором, реально помогает пациентам выбрать достойную клинику.

Для оценки стоматологических клиник было разработано более 150 критериев, которые включают в себя направления, как непосредственно влияющие на качество лечения, так и поддерживающие спокойное состояние пациента, что в конечном итоге благоприятно сказывается на результатах медицинского вмешательства. Среди таких критериев — наличие современного высокотехнологичного оборудования, применение новых технологий и методик лечения, использование качественных расходных материалов, квалификация врачей, в том числе, наличие у них ученых степеней. Ко второй группе можно отнести такие критерии, как, например, благоустроенность территории и интерьеров клиники,

возможность воспользоваться рассрочкой платежа или кредитом.

Кроме того, важным конкурентным преимуществом для современной стоматологии является наличие узкопрофильных специалистов, таких как гнатолог, невролог, остеопат, пародонтолог, гигиенист, челюстно-лицевой хирург, эндодонт. Их присутствие позволяет клинике придерживаться при лечении и диагностике комплексного всестороннего подхода, что позволяет поднять медицинскую помощь на новый уровень. В рейтинге наличие таких врачей дает возможность клинике получить дополнительные баллы, сумма которых определяет положение стоматологии в финальном списке.

Каждый год происходит работа над усовершенствованием рейтинга, благодаря чему постоянно растет число критериев оценки деятельности клиник. Если в первый год проведения он основывался лишь на 50 критериях, то спустя пять лет их количество увеличилось более чем втрое и превысило 150. В 2017 году, благодаря началу сотрудничества со специалистами Московского государственного медико-стоматологического университета им. Евдокимова и его ректором Олегом Янушевичем, произошли значительные изменения в системе оценки, за счет чего нынешний год стал рекордным с точки зрения объема требований, предъявляемых к клиникам.

Одним из многих условий включения в исследование было наличие трех и более оборудованных кабинетов для приема и лечения пациентов, поскольку только таким образом можно обеспечить должный уровень всего комплекса стоматологических процедур. Кстати, здесь, в отличие от остальных регионов России, сетевым стоматологиям Москвы и Санкт-Петербурга предъявлено дополнительное условие — наличие не менее трех филиалов. В других городах достаточно было двух.

Также в 2017 году предъявлен новый критерий оценки качества клиники, основанный на мнении пациентов о врачах-стоматологах. Для его максимальной объективности было решено проанализировать количество поисковых запросов в интернете на врачей поименно. Это подтвердило предположение, что чаще всего запрашиваются врачи, имеющие опыт медицинской практики от десяти лет и большое количество лояльных пациентов. На молодых специалистов, работающих менее пяти лет, поисковых запросов найдено не было или их было незначительное количество.

В 2017 году, по сравнению с предыдущим 2016 годом, в целом по стране был отмечен рост инвестиционных вливаний в стоматологическую отрасль — появлялись новые стоматологии, расширялись сетевые клиники, закупалось оборудование. Как ни странно, эта тенденция обошла

Петербург стороной — здесь, в отличие от федерального рейтинга, новых клиник открылось недостаточно для выделения их в отдельный список. Таким образом, если во всероссийском исследовании присутствует список «Клиники, которым меньше трех лет», то в местном рейтинге от него пришлось отказаться. Кроме того, многие из действующих клиник Северной столицы не могли быть включены в рейтинги по другим объективным причинам. Так, например, если в федеральном рейтинге клиники отсеивались из-за недостаточной суммы набранных оценочных баллов, то здесь, учитывая специфику, оценка проводилась совсем иначе: для включения в исследование достаточно было лишь соответствовать заявленным организаторами критериям. Тем не менее даже с такими изменениями подходящих стоматологий нашлось немного. В результате клиники Санкт-Петербурга были разделены всего на два списка: «Топ-15 сетевых стоматологий» и «Топ-40 несетевых стоматологий». Однако, несмотря на столь небольшое количество, эти стоматологии оказывают действительно качественную медицинскую помощь в соответствии с современными мировыми стандартами. ■

Ознакомиться с результатами пятого ежегодного всероссийского рейтинга стоматологических клиник можно здесь: www.kommersant.ru/doc/3440618

РЕЙТИНГ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ КЛИНИК САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

НЕСЕТЕВЫЕ КЛИНИКИ	
1	СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА «ГРАНДИМЕД»
2	СТОМАТОЛОГИЯ «ДОКТОР ДЕНТ»
3	СТОМАТОЛОГИЯ «ДЕНТА L»
4	СТОМАТОЛОГИЯ «ЗДОРОВЬЕ»
5	СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА PERFECTSMILE
6	СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА «ГИЛЬДИЯ СТОМАТОЛОГОВ»
7	ЦЕНТР ИМПЛАНТАЦИИ «SUPER СМАЙЛ»
8	СТОМАТОЛОГИЯ «РЕНИДЕНТ»
9	«ЦЕНТР ИМПЛАНТАЦИИ ДОКТОРА ЗОРИНА»
10	СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА «ХОРОШАЯ СТОМАТОЛОГИЯ»
11	СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА «АЛЛЕГРО»
12	АКАДЕМИЯ ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ МЕДИЦИНСКОЙ КОСМЕТОЛОГИИ И ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ ATRIBEaute CLINIQUE
13	СТОМАТОЛОГИЯ ZUB
14	СЕМЕЙНАЯ СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА «НОРД ДЕНТАЛ»/NORD DENTAL
15	СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА DENTAL HOUSE
16	СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЙ ЦЕНТР «ПАЛКИНЪ»
17	СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА «АТЛАНТИЯ»
18	КЛИНИКА «ШВЕДСКАЯ СТОМАТОЛОГИЯ»

19	СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА LEGE ARTIS
20	СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА «ИНВИТА»
21	«СТОМАДЕУС»
22	СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЙ ЦЕНТР «ВИТА»
23	СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА «НОВЫЙ ВЕК»
24	СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЙ ЦЕНТР «КЛИНИКА 32»
25	СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА «УЛЫБКА»
26	СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА «МИЛЛЕНИУМ»
27	СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА «ПЬЕР ФОШАР»
28	СЕТЬ КЛИНИК СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ «ИБН СИНА»
29	СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА «ПАРАДНАЯ ПАРОДОНТОЛОГИЯ»
30	СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА «КРОМА»
31	КЛИНИКА ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ И КОСМЕТОЛОГИИ «СТУДИЯ БЕЛЯЕВОЙ ИРИНЫ»
32	СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА NORD DENTAL
33	ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ СТОМАТОЛОГИЯ «ФЕНИКС»
34	СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА «НИКА»
35	СТОМАТОЛОГИЯ «РУБИН»
36	СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА MATISS DENT
37	КЛИНИКА СЕМЕЙНОЙ СТОМАТОЛОГИИ «ДУНАЙ»

38	СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА «ТАРИДЕНТ»
39	КЛИНИКА «ОХТА ДЕНТАЛ»
40	СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА ALEXANDRIA
СЕТЕВЫЕ КЛИНИКИ	
1	СЕТЬ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ КЛИНИК ДЛЯ ДЕТЕЙ И ВЗРОСЛЫХ «ВЕРОНИКА»
2	СЕТЬ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ КЛИНИК «МЕДИ»
3	КЛИНИКА СЕМЕЙНОЙ СТОМАТОЛОГИИ «МЕДГАРАНТ»
4	СЕТЬ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ КЛИНИК «КЛИНИКА ДОБРОГО СТОМАТОЛОГА»
5	СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЙ ЦЕНТР «АЗЛИТА»
6	ЦЕНТРЫ ИМПЛАНТАЦИИ И СТОМАТОЛОГИИ «ИНТАН»
7	СЕТЬ КЛИНИК «ПЕРВАЯ СЕМЕЙНАЯ КЛИНИКА ПЕТЕРБУРГА»
8	СЕТЬ КЛИНИК ЩАДЯЩЕЙ СТОМАТОЛОГИИ «ПАНДЕНТ»
9	СЕТЬ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ КЛИНИК «СТОМА»
10	СЕТЬ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ КЛИНИК «АЙСБЕРГ+»
11	СЕТЬ КЛИНИК «ЖЕМЧУЖИНА СЕВЕРА»
12	СЕТЬ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ КЛИНИК «АСТРА»
13	СЕТЬ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ КЛИНИК «ВИТАНИКА»
14	СЕТЬ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ КЛИНИК «СЕМЕЙНАЯ СТОМАТОЛОГИЯ»
15	СЕТЬ КЛИНИК «МИР СТОМАТОЛОГИИ»
ИСТОЧНИК: STARTSMILE	

РЕЙТИНГ

БЕЗ ЛИШНИХ ПЯТЕН

В ПЕТЕРБУРГЕ НЕ ТАК МНОГО УЧРЕЖДЕНИЙ ЗАНИМАЕТСЯ ЛЕЧЕНИЕМ ГЕАНГИОМ — ДОБРОКАЧЕСТВЕННЫХ СОСУДИСТЫХ НОВООБРАЗОВАНИЙ, ВСТРЕЧАЮЩИХСЯ В БОЛЬШИНСТВЕ СЛУЧАЕВ У ДЕТЕЙ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ НАПРАВЛЕНИЕ ВКЛЮЧЕНО В СИСТЕМУ ГОСГАРАНТИЙ, А ПОЛУЧИТЬ КОНСУЛЬТАЦИЮ ПО ПОЛИСУ ОМС МОЖНО КАК В ГОРОДСКИХ И ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ, ТАК И В НЕСКОЛЬКИХ ЧАСТНЫХ КЛИНИКАХ.

ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА

Гемангиома — это доброкачественная опухоль, которая образуется из стенки сосуда. Она представляет собой узел синюшно-красного цвета, размером от 0,3 до 1 см. Однако встречаются и гигантские новообразования, достигающие 10, а иногда и 15 см. Гемангиомы делятся на врожденные и приобретенные.

Как правило, говорит генеральный директор многопрофильной клиники «Остмедконсалт» Александр Некипелов, новообразования появляются в виде красных пятен в первый месяц жизни ребенка и активно растут до восьмимесячного возраста (в 80% случаев). Валерий Файзуллаев, заведующий отделением детской хирургии клиники «Скандинавия», рассказывает: «Инфантильная (младенческая) гемангиома, по разным данным, встречается у 2% пациентов и имеет четыре стадии развития: фаза быстрой пролиферации (роста), фаза медленной пролиферации, фаза стабилизации и фаза инволюции (регрессии)».

По данным дерматовенеролога медицинского центра «СМ-Клиника» Дениса Барбинова, врожденные новообразования исчезают в 90% случаев у детей до одного года, у детей до десяти лет — в 99% случаев. «Если гемангиома не угрожает жизни ребенка, не закрывает дыхательные пути и не травмируется, то удалять ее нецелесообразно», — считает господин Барбинов. В случае активного роста гемангиомы, отмечает Александр Некипелов, сразу назначается лечение, так как недостатки самостоятельного регресса — длительность процесса и избытки кожи, которые впоследствии необходимо удалять хирургическим путем.

Другое дело, если мы говорим о приобретенных гемангиомах, предупреждает господин Барбинов, надеяться на самостоятельную регрессию нельзя. «С возрастом шансы на их появление увеличиваются, от пола это не зависит. Чаще всего новообразование появляется у людей, регулярно испытывающих тепловые нагрузки, употребляющих алкоголь и продукты с содержанием кофеина. Иными словами, на это влияют любые факторы, вызывающие сокращение сосудов», — рассказывает эксперт. — Основные показания к удалению гемангиомы: ее частая травматизация, воспаление или резкое увеличение в размерах. В первом случае возникает большая кровопотеря и в определенном проценте случаев гемангиома может превратиться в злокачественное новообразование. Однако есть и противопоказания для удаления, например, заболевания или состояния, сопровождающиеся нарушением свертываемости крови».

CEO Tel Aviv Clinic Артур Миллер отмечает, что, помимо этого, гемангиомы могут возникать при различных аномалиях центральной нервной системы или позвоночника. Они влияют на внутренние органы,



ВРОЖДЕННЫЕ НОВООБРАЗОВАНИЯ ИСЧЕЗАЮТ В 90% СЛУЧАЕВ У ДЕТЕЙ ДО ОДНОГО ГОДА, У ДЕТЕЙ ДО ДЕСЯТИ ЛЕТ — В 99% СЛУЧАЕВ

такие как печень, части желудочно-кишечного тракта, головной мозг или органы дыхательной системы. «Гемангиомы на коже — результат аномальной пролиферации сосудов. Причины заболевания неизвестны, но эксперты полагают, что у детей болезнь инициирована некоторыми белками в плаценте при беременности. Гемангиома кожи может появляться на ее поверхности или в подкожном жировом слое. Сначала она выглядит как родинка, но с течением времени начинает прорастать на поверхности кожи. Гемангиомы печени считаются чувствительными к эстрогенам. Во время менопаузы многим женщинам назначают гормонотерапию для компенсации уровня их естественного эстрогена, и неправильно выбранная его доза может активировать рост гемангиомы печени. Помимо кожи и печени, гемангиомы могут возникать в других органах — в почках, легких, головном мозге. Такие гемангиомы часто называются кавернозными», — рассказывает господин Миллер. Для диагностики врачу часто достаточно визуального осмотра во время физического обследования. Гемангиомы на органах обычно обнаруживаются на УЗИ, МРТ или КТ.

«Если обнаружена одна небольшая гемангиома, то, как правило, она не вызывает беспокойства и со временем исчезает сама по себе», — считает эксперт. — При более тяжелых клинических условиях лечение может включать введение кортико-

стероидов в гемангиому, прием бета-блокаторов, лазерную терапию», — говорит CEO Tel Aviv Clinic. Опасность заболевания заключается в том, что если вовремя не начать лечение, то возможно внезапное увеличение и прорастание опухоли в близлежащие органы, нарушая их функции. Также опасны для жизни случаи кровотечения гемангиомы, ее локализации (например, дыхательные пути, слизистые) или инфицирования, объясняет Валерий Файзуллаев.

Удалением подобных новообразований занимаются дерматоонкологи. Наблюдение и лечение пациентов с гемангиомами входит в ОМС. «В Петербурге гемангиомы лечат Городской центр по лечению гемангиом при Детской городской поликлинике № 68 и наша клиника «Косметология Остмедконсалт», — рассказывает Александр Некипелов. С 2018 года в систему госгарантий по этому направлению включена также клиника «Скандинавия» (ООО «АВА-Петер»). Пока в силу малой информированности населения последняя принимает по три пациента в неделю. В клинике «Остмедконсалт» за 2017 год прошли консультацию 2434 ребенка. Всего, по данным комитета по здравоохранению Санкт-Петербурга, в рамках ОМС по данному направлению в городе ежегодно проходит лечение более 5 тыс. детей.

«Методы лечения гемангиом: лазерное склерозирование, близкофокусная рент-

генотерапия, препаратное лечение (анаприлин), хирургический метод», — перечисляет господин Некипелов. — В ОМС входит лазерное склерозирование. Процедура чувствительная, малоболезненная. Среди противопоказаний — судорожные состояния или эпилептические приступы (в анамнезе), наличие воспалительных элементов на коже области лазерной обработки, при обработке в периорбитальной области — изменения сосудов глазного дна. Рекомендации после процедуры: в течение суток исключить контакт с водой, длительные водные процедуры (ванны, сауны, бассейн) — на 7–10 дней, исключить активное солнце в течение трех-четырех недель».

Обычная гемангиома может быть удалена сразу, во время первичной консультации, утверждает Денис Барбинов. «По времени это занимает от 5 до 15 минут. На месте манипуляции образуется корочка площадью с новообразование, которая отпадает на 7–21-е сутки. Стоимость лечения в частной клинике составляет от 2 до 10 тыс. рублей в зависимости от размера и локализации новообразования», — говорит эксперт. По данным Валерия Файзуллаева, тариф в рамках программы ОМС варьируется от 3926 рублей до 24 381 рублей (бесплатно для пациентов). Лечение за наличный расчет составит от 4510 до 21 тыс. рублей.

Господин Файзуллаев называет лазерное лечение самым современным и пока единственным методом, который позволяет избавиться от опухоли навсегда, безболезненно и без рубцов. По мнению других специалистов, существуют и иные методики, которые позволяют провести операцию минимально травматично для пациента. «При радиоволновом удалении гемангиомы аппаратом «Сургитрон» остается только небольшое пятнышко цвета слоновой кости. По размеру оно в три-четыре раза меньше, чем само образование», — приводит пример Денис Барбинов из «СМ-Клиники».

Для лечения язв на поверхности гемангиом кожи часто используется гель Becaplermin (Regranex), добавляет Артур Миллер. «Гель также используется в качестве лечения второй линии, когда другие методы не помогли, но его применение обязательно нужно согласовать с врачом», — предупреждает он. — Если гемангиома на коже крупная или в чувствительной области, врачи могут рекомендовать хирургическое удаление. При удалении гемангиом на органах, хирургическая резекция поврежденного участка также может решить проблему. Однако в неоперабельных случаях эффективным способом избавиться от гемангиомы становится эндоваскулярная эмболизация основной артерии, которая поставляет в гемангиому кровь». ■



КРИСТИНА КОРМИЛИЦЫНА

ПО ЧАСТОТЕ НАСТУПЛЕНИЯ БЕРЕМЕННОСТИ ПОСЛЕ ЭКО В ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ РОССИЯ ОПЕРЕЖАЕТ ГЕРМАНИЮ, ФРАНЦИЮ, ИТАЛИЮ, ИСПАНИЮ

Вспомогательные репродуктивные технологии (ВРТ) — это методы лечения бесплодия, при которых один или несколько этапов оплодотворения проводятся вне тела женщины. Российская ассоциация репродукции человека подсчитала: в 2015 году в стране провели 105 тыс. циклов экстракорпорального оплодотворения (ЭКО) — на 40 тыс. больше, чем в 2013 году.

«В среднем результативность конвенциональной программы ЭКО варьируется в пределах 38–48%, однако применение дополнительных методов, таких как преимплантационная генетическая диагностика и использование донорских материалов, позволяет повысить эффективность до 75%. Важную роль играет комплексная подготовка к программе ВРТ и беременности», — говорит заместитель главного врача по репродуктивной медицине группы компаний «АВА-Петер» Алла Калугина. По ее словам, успешность программы зависит от многих факторов: от возраста женщины, гормонального статуса, наличия сопутствующей патологии, а также от показателей спермограммы супруга.

Директор клиники репродукции «Эмбрио» Ирина Лукошкина замечает, что по частоте наступления беременности после ЭКО в европейских странах Россия опережает Германию, Францию, Италию, Испанию.

КАК ЭТО ДЕЛАЮТ ЭКО врачи называют наиболее эффективным и распространенным методом преодоления бесплодия. Главный принцип, касающийся этой технологии, гласит: «Одно ЭКО — один здоровый ребенок». Это принципиально важный вопрос, подчеркивает Алла Калугина. В генетической лаборатории «АВА-Петер» проводят исследования пар хромосом эмбрионов: это помогает минимизировать риски остановки развития долгожданной беременности.

Дополнительно к ЭКО могут проводить микроманипуляцию ИКСИ — это инъекция сперматозоида в цитоплазму яйцеклетки. Она применяется, если качество или количество сперматозоидов у мужчины снижено, из-за чего сперматозоид не может самостоятельно оплодотворить яйцеклетку. Эмбриолог отбирает сперматозоид с нормальной морфологией и прогрессивным движением, после чего с помощью специальной иглы вводит его прямо в яйцеклетку. Если в эякуляте мужчины сперматозоиды отсутствуют, то их возможно получить

ДЕТИ ТЕХНОЛОГИЙ

по данным всемирной организации здравоохранения за разные годы, от 8 до 29% пар репродуктивного возраста бесплодны. За последние десять лет в России этот показатель составляет 15%. Вспомогательные репродуктивные технологии (ВРТ) становятся более востребованными и в то же время доступными: они развиваются, а потому дешевеют. Кроме того, с каждым годом расширяется список ВРТ, которые можно получить за счет бюджета по системе обязательного медицинского страхования (ОМС). АННА СМЕРНОВА

с помощью микробиопсии придатков яичка для дальнейшего использования в программе ЭКО+ИКСИ.

Внутриматочная инсеминация (ВМИ) — максимально приближенный к естественному процессу зачатия метод. Разница заключается в том, что сперму мужчины заранее подготавливают, а затем искусственным путем с помощью катетера вводят в полость матки женщины в благоприятное для наступления беременности время. При этом шансы на оплодотворение и зачатие с помощью инсеминации значительно выше, чем при обычном половом акте. Показаниями к ВМИ могут быть эндокринное, иммунологическое и мужское бесплодие. Оно действенно и в случаях, когда женщина, не имеющая партнера, хочет ребенка — тогда используется донорская сперма.

Ирина Лукошкина рассказывает про криопрограммы: они включают заморозку и хранение в криобанке эмбрионов, полученных при ЭКО, заморозку ооцитов (женских половых клеток) и спермы. «При лечении бесплодия с помощью ЭКО у 25% пар остаются неиспользованные эмбрионы хорошего качества. По желанию пациента эти эмбрионы можно заморозить, криоконсервировать. Так они могут храниться долгие годы. Когда пациенты будут готовы, то могут воспользоваться эмбрионами в программе криопереноса: эмбриолог проводит разморозку и отбор эмбрионов, а врач переносит эмбрионы хорошего качества в полость матки пациентки», — объясняет госпожа Лукошкина.

РЕДКИЕ ВРТ За рубежом внедряют донацию цитоплазмы — это технология, предназначенная для пар, в которых яйцеклетка женщины не может обеспечить здоровый эмбрион. Донация заключается в пересадке цитоплазмы из клеток женщины-донора в яйцеклетку матери. В результате получается «реконструированная» зигота с ядерной ДНК от матери и отца и цитоплазматической ДНК от матери и донора. Врачи продолжают изучать эффективность этого метода и спорят о его морально-этических аспектах.

Также за границей практикуется заморозка и дальнейшее использование яичниковой ткани. «Сейчас заморозку яичниковой ткани в первую очередь предлагают женщинам с онкозаболеваниями, лечение которых может привести к бесплодию. Заморозка и трансплантация яичниковой ткани — перспективное направление для

сохранения фертильности. Российские клиники уже начинают его применять, но пока этот метод на стадии освоения», — рассказала директор клиники репродукции «Эмбрио».

Он применяется буквально в единичных российских клиниках, согласно Алла Калугина. «Совместная работа репродуктологов и онкологов помогает стать родителями людям, которые победили злокачественные процессы и перенесли тяжелейшее лечение. Наступление беременности у женщины после онкологического заболевания — это результат слаженной работы всей команды специалистов клиники», — говорит врач из «АВА-Петер».

Несмотря на уровень развития репродуктивной медицины, ВРТ имеют достаточно много противопоказаний. В первую очередь они связаны с состоянием здоровья женщины, которой предстоит вынашивать ребенка. Это любые заболевания в стадии обострения, некоторые болезни крови, психические заболевания, тяжелые сердечно-сосудистые заболевания. «Обследование и лечение до применения ВРТ может быть долгим. Врач-репродуктолог поэтапно назначает обследование: если на одном из этапов обнаруживаются проблемы, их необходимо решить до программы ВРТ. Серьезный подход к лечению требует времени, и порой немалого. Но женщину, которая полностью не обследовалась или не долечилась, брать в программу нельзя», — уверен врач-эмбриолог клиники «Медицина» Алексей Бачурин. Проблемы со здоровьем мужчины для зачатия ребенка играют меньшую роль: применение ВРТ требует получения сперматозоидов, и даже если их очень мало, достаточно единичных. Правда, врачи замечают, что в такой ситуации шансы на благоприятный исход программы уменьшаются.

ДОСТУПНОСТЬ ТЕХНОЛОГИЙ Стоимость ВРТ в России зависит от региона. Основные виды технологий в Петербурге и Москве в среднем стоят 100–150 тыс. рублей, в регионах — от 60 до 100 тыс. рублей. ИКСИ обойдется в 60–80 тыс. в столицах, от 25 тыс. рублей — в других регионах страны.

С 2013 года ЭКО можно сделать по полису обязательного медицинского страхования за счет бюджета. С 2016 года в систему ОМС вошли все виды бесплодия и был расширен список доступных за счет

государства технологий. «Какие методики ВРТ входят в систему ОМС, ежегодно определяют правительство Российской Федерации и Министерство здравоохранения. С 2018 года в ОМС вошли криоконсервация и разморозка эмбрионов. Хранение криоконсервированных эмбрионов в ОМС не входит и оплачивается за счет личных средств граждан», — сообщили в пресс-службе Территориального фонда обязательного медицинского страхования Санкт-Петербурга (ТФОМС).

В этом году медпомощь с использованием ВРТ в рамках ОМС в Петербурге оказывают 22 медучреждения: это 13 частных клиник, три больницы городского подчинения и шесть федеральных клиник. В 2018 в бюджете ТФОМС заложено 607,4 млн рублей на оплату их услуг по части ВРТ.

Сейчас государство оказывает мощную поддержку парам, страдающим бесплодием, уверена Алла Калугина из «АВА-Петер». «Тактика и подход персонала к пациенту не зависят от способа финансирования — важно, это ЭКО по полису ОМС в частной клинике или в государственном учреждении. Результативность лечения в программах ОМС находится в открытом доступе, гарантируя достоверность и прозрачность данных. В соответствии с эффективностью оказанного лечения происходит ранжирование клиник, выделяя лидеров в своей области. Однако в передовых клиниках существует некоторый лист ожидания, что при определенных состояниях здоровья пациентов является критичным», — замечает госпожа Калугина.

Совладелец центра планирования семьи «Медика» Леонтий Чагунава уверен, что существенной разницы по эффективности ВРТ в частных и государственных клиниках нет. «В частных клиниках с пациентами, получающими эту услугу по ОМС, работает тот же персонал, используется то же оборудование, соблюдаются те же стандарты качества, что и при обслуживании коммерческих пациентов. И государственные учреждения оказывают медицинские услуги на коммерческой основе. К тому же сейчас бюджетные организации, в особенности в мегаполисах, получают современное оборудование и ряд из них практически не уступает крупным коммерческим клиникам», — рассуждает он. Правда, с сожалением констатирует: по поводу уровня сервиса и стандартов качества обслуживания, доступности медицинских услуг частные центры пока выигрывают. ■

ЛИЗИНГ ДОБРАЛСЯ ДО МЕДБОРУДОВАНИЯ

В КОНЦЕ 2017 ГОДА БЫЛИ ПРИНЯТЫ ИЗМЕНЕНИЯ В НАЛОГОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ, В СООТВЕТСТВИИ С КОТОРЫМИ ОПЕРАЦИИ ПО ПЕРЕДАЧЕ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ ПО ДОГОВОРАМ ЛИЗИНГА ОСВОБОЖДЕНЫ ОТ НДС. ЭКСПЕРТЫ ОЖИДАЮТ СУЩЕСТВЕННОГО РОСТА ДОЛИ ЛИЗИНГА В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ, ОСОБЕННО В ЧАСТНОМ СЕГМЕНТЕ.

ВИКТОРИЯ СТЕПАНОВА, РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Согласно новому подпункту 33 пункта 2 статьи 149 НК РФ, освобождена от обложения налогом на добавленную стоимость передача медицинских изделий, имеющих соответствующее регистрационное удостоверение, по договорам финансовой аренды (лизинга) с правом выкупа. В данной норме речь идет преимущественно о важнейших и жизненно необходимых медицинских изделиях.

Владимир Шевченко, директор Philips Capital в России и Центральной Азии, говорит: «Перечень медицинских товаров определен постановлением правительства РФ № 1042 от 30 сентября 2015 года. Со ссылкой на данный перечень измененная статья 149 НК РФ определяет среди операций, не подлежащих налогообложению, лизинг медицинских изделий (при условии наличия регистрационного удостоверения на медицинское изделие). В числе прочих медицинских изделий постановление определяет рентгеновское, ультразвуковое и иные виды медицинского оборудования».

Генеральный директор ООО «Гранти-мед» Надежда Лавренюк поясняет, что до принятия постановления правительства лизинговая компания, покупая оборудование с нулевым НДС, добавляла НДС сверху при передаче аппарата в лизинг. Лизинг становился невыгоден для медицинских организаций, освобожденных от НДС. «Теперь ситуация изменилась!» — радуется она.

Ольга Кириллова, заместитель директора департамента корпоративного бизнеса АО «Сбербанк Лизинг», отмечает: «Говорить об объемах рынка пока рано, поскольку ранее лизинг не был оптимальным решением для приобретения медицинского оборудования. Однако уже сейчас можно утверждать, что либерализация в части отмены НДС будет способствовать развитию данного направления. Лизинг может стать эффективным финансовым инструментом для обновления фонда медицинского оборудования, развития отечественной промышленности и медицинской отрасли в целом».

В ОЖИДАНИИ РОСТА «Мы ожидаем существенного роста доли лизинга в общем объеме финансирования медицинского

оборудования, особенно в частном сегменте. Перспективы роста рынка лизинга связаны с тем, что все большее число клиник будет оценивать оборудование с точки зрения совокупной стоимости владения. Помимо стоимости оборудования и финансирования, она также включает в себя сервис, налогообложение, повышение эффективности использования оборудования и другие факторы. Такой подход может изменить модель использования оборудования, а именно совершить переход от эксплуатации до полного физического износа к регулярной замене оборудования для получения наиболее передовых медицинских технологий. По этой схеме работает большое количество зарубежных клиник, и эти решения основаны на механизме лизингового финансирования», — говорит господин Шевченко.

Медицинский директор холдинга «СМ-Клиника» по Северо-Западу Сергей Пониделко отмечает: «Лизинг, как и любое кредитование, дает возможность приобретать оборудование, которое начинает зарабатывать деньги, когда нет собственных свободных оборотных средств. У нас был опыт покупки техники в лизинг несколько лет назад. Это было эндоскопическое оборудование для гастро- и колоноскопии. Однако тогда сделка еще не была освобождена от НДС, поэтому данная схема показалась нам довольно затратной. По нашему опыту, выгоднее покупать технику напрямую у поставщиков оборудования, которые предлагают компаниям разные схемы рассрочки. Возможно, сейчас, когда налог на медоборудование по лизингу отменили, покупки будут так же выгодны для клиник, а сама система лизинга станет регулярным механизмом финансирования сделок».

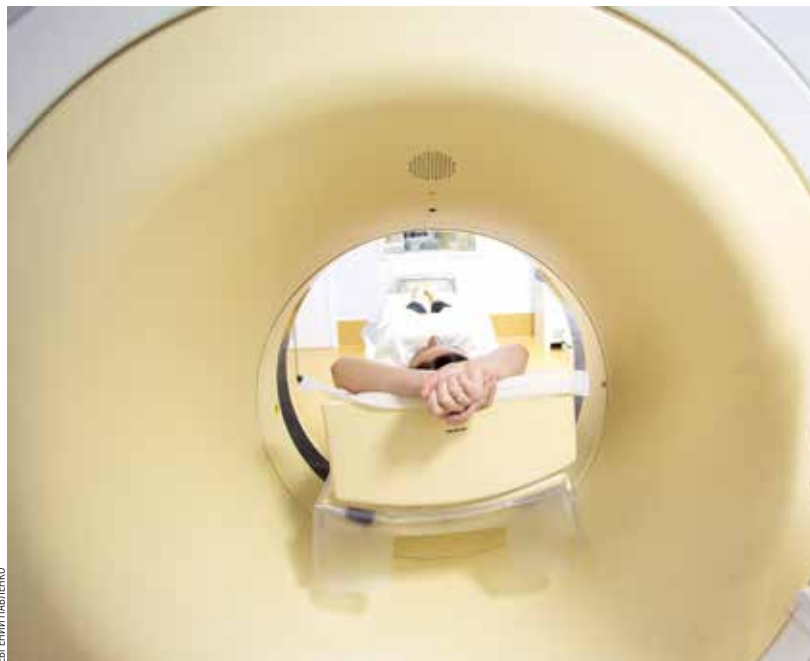
«Платежи по лизингу идут в расходы организации, соответственно происходит уменьшение налогооблагаемой базы, появляется возможность приобретения дорогостоящего современного оборудования, легче решаются проблемы с дефектами оборудования, поломкой», — перечисляет госпожа Лавренюк.

ПОКА ЛИШЬ ЕДИНИЦЫ Илья Бобин, генеральный директор ООО «Медмарт», рассказывает, что пока лишь единицам

клиник, впервые вышедших на рынок, удается приобрести оборудование в лизинг. По его мнению, связано это с тем, что в прошедшем году требования к лизингополучателям существенно ужесточились: для лизинговых компаний важна история деятельности клиента, годы существования на рынке, положительный бухгалтерский баланс, имущество в собственности, а также наличие поручителей с имуществом. «Поэтому новым юридическим лицам без истории и поручителей тяжело заключить договор», — поясняет эксперт.

Господин Бобин указывает на то, что в основном клиники приобретают в лизинг такие дорогостоящие диагностические приборы, как компьютерные и магнитно-резонансные томографы, как правило, европейского производства. «Некоторые новички рынка хотят провести комплексное оснащение в лизинг, но по указанным причинам лизинговые компании неохотно идут на такие сделки. Жесткие требования лизингодателей объясняются как общей экономической ситуацией, так и тем фактом, что для неспециализированных лизинговых компаний медицинское оборудование является объектом сложным и непонятным. Зачастую модификации и варианты комплектаций одного и того же оборудования могут менять его цену в несколько раз», — рассуждает эксперт.

Развитие рынка лизинга медоборудования, как полагают аналитики, будут определять новые правила регистрации медицинских изделий и техники, начинающие действовать в рамках Таможенного союза, на основании которых производится сертификация. Также на рынок значительно повлияют общая экономическая ситуация в стране и курс рубля в частности — от этого будет зависеть соотношение импортного и отечественного оборудования на рынке. Задача лизинговых компаний в этой ситуации состоит в том, чтобы разработать такую стратегию, при которой они могли бы заключать договоры с новичками рынка с минимальными рисками для себя. «Мы как поставщики также заинтересованы в этом компромиссе. Поэтому те из лизингодателей, кто сможет его найти, будут контролировать рынок», — уверен господин Бобин.



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

В ОСНОВНОМ КЛИНИКИ ПРИОБРЕТАЮТ В ЛИЗИНГ ТАКИЕ ДОРОГОСТОЯЩИЕ ДИАГНОСТИЧЕСКИЕ ПРИБОРЫ, КАК КОМПЬЮТЕРНЫЕ И МАГНИТНО-РЕЗОНАНСНЫЕ ТОМОГРАФЫ, КАК ПРАВИЛО, ЕВРОПЕЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

НОВОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО Владимир Шевченко считает, что наиболее эффективно в лизинг может передаваться ультразвуковое оборудование. Оно является одним из наиболее массовых видов медицинского оборудования и пользуется активным спросом среди частных и государственных клиник. Его стоимость относительно небольшая по сравнению с другими видами оборудования, добавляет он. Кроме того, оно не требует такого сложного монтажа. «По этой причине в сегменте ультразвукового оборудования могут быть предложены привлекательные условия финансирования. Другие виды оборудования (компьютерные томографы, магнитно-резонансные томографы) также могут финансироваться по схеме финансового лизинга», — говорит эксперт.

Господин Шевченко полагает, что отмена НДС стала наиболее существенным фактором, изменившим условия финансового лизинга. Теперь финансовый лизинг получил дополнительное преимущество по сравнению с ранее использовавшимися финансовыми решениями (рассрочкой платежа и арендой) с точки зрения условий и привлекательности финансирования для конечных пользователей.

Помимо отсутствия НДС, лизинг имеет ряд значительных преимуществ, в числе которых: длительный срок (от года до четырех-пяти лет) и конкурентоспособная стоимость финансирования, возможность последующего выкупа по остаточной стоимости, экономия на налоге на имущество (оборудование находится на балансе лизинговой компании), сокращение базы по расчету налога на прибыль за счет отнесения лизинговых платежей на расходы предприятия, возможность ускоренной амортизации оборудования, находящегося в лизинге. К тому же при лизинге, говорят эксперты, нет необходимости в дополнительном обеспечении (в отличие от банковского кредита).

«Среди недостатков можно отметить тот факт, что оборудование не находится в собственности клиники в период действия лизингового контракта. Для некоторых лечебных учреждений это снижает привлекательность лизинга как финансового решения», — рассуждает господин Шевченко. ■

ЮРИСТЫ ПОДВЕЛИ ИТОГИ ГОДА

31 ЯНВАРЯ 2018 ГОДА

ИД «КОММЕРСАНТЪ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ПРОВЕЛ IX ЕЖЕГОДНЫЙ ЮРИДИЧЕСКИЙ ФОРУМ, ПОСВЯЩЕННЫЙ ПОДВЕДЕНИЮ ИТОГОВ ЗАКОНОТВОРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОЦЕНКЕ ИХ ВЛИЯНИЯ НА БИЗНЕС. УЧАСТНИКИ ФОРУМА РАССКАЗАЛИ О РЕФОРМЕ ПРОЦЕССУАЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, О ПОЛОЖЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЮРФИРМ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ, А ТАКЖЕ ОБ АДАПТАЦИИ ПРАВА К НОВЫМ СЕРВИСАМ И ТЕХНОЛОГИЯМ.

АЛЕКСЕЙ КИРИЧЕНКО

Юрист практики по разрешению споров Baker McKenzie Александр Коркин рассказал о реформе процессуального законодательства, которую подготовил Верховный суд РФ. Речь идет о постановлении пленума ВС РФ № 30 от 3 октября 2017 года, основная цель изменений — снижение нагрузки на судей. Господин Коркин подсчитал, что с 2014 года в арбитражных судах рассматривалось стабильно по 1,5 млн дел в год, а в судах общей юрисдикции их количество постоянно росло — с 12,8 млн дел в 2014 году до 18 млн в 2016 году (это только гражданские и административные дела). Первое изменение касается дальнейшего внедрения электронных форм взаимодействия судов. «В арбитражных судах (АС), согласно вступившим в силу изменениям, информируют о заседаниях, публикуют решения по умолчанию через систему kad.arbitr. Суды общей юрисдикции, по сути, приближаются к той системе, которая была создана в АС, но делается это все на отдельном сайте», — поясняет господин Коркин. Однако он считает, что перевод судов общей юрисдикции на полное электронное взаимодействие с участниками процесса может обернуться для бизнеса серьезными проблемами в связи с нестабильной работой сайтов судов общей юрисдикции.

Второй важный момент в реформе процессуального законодательства, по словам Александра Коркина, касается юридической силы определения судебных коллегий ВС. Не так давно некоторые суды стали пересматривать уже вступившие в законную силу судебные решения на основании тех позиций, которые высказывали судебные коллегии. «В 30-м пленуме ВС РФ расширяет перечень актов, которые могут являться основанием для пересмотра дел по новым обстоятельствам. Туда включаются обзоры судебной практики, утвержденные президиумом ВС РФ. На мой взгляд, это довольно опасная история, так как к качеству обзоров уже не раз возникали вопросы, а критерии, по которым туда включаются дела, непонятны», — считает Александр Коркин.

ОТЛИЧИЕ НА ПОРЯДОК Управляющий партнер юридической фирмы «Борениус» Андрей Гусев сравнил доходы юрфирм на российском и ключевых рынках развитых стран и пришел к выводу, что они могут отличаться на порядок. «В США годовой объем рынка юридических услуг составляет около \$300 млрд, в России почти в 100 раз меньше: 222 млрд рублей (около \$3,8 млрд). В Штатах работает приблизительно 1,6 млн лицензированных юристов, у нас — в районе 100 тыс. адвокатов и до 1 млн юристов без адвокатского статуса. Получается, что в России работает сопоставимое число юристов, но зарабатывают они почти в 100 раз меньше американцев», — рассказал господин Гусев. На это существует множество причин. Прежде всего в России большие и



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

УЧАСТНИКИ ФОРУМА ВЫРАЗИЛИ ОПАСЕНИЕ, ЧТО ПЕРЕВОД СУДОВ ОБЩЕЙ ЮРИСДИКЦИИ НА ПОЛНОЕ ЭЛЕКТРОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С УЧАСТНИКАМИ ПРОЦЕССА МОЖЕТ ОБОБРАТЬСЯ ДЛЯ БИЗНЕСА СЕРЬЕЗНЫМИ ПРОБЛЕМАМИ В СВЯЗИ С НЕСТАБИЛЬНОЙ РАБОТОЙ САЙТОВ СУДОВ

сильные отделы инхаусов, также у нас еще пока нет культуры большую часть юридической работы отдавать на аутсорсинг. Хотелось бы также отметить, что на российском рынке ослабевает положение международных юрфирм (так называемых ильфов). По словам господина Гусева, в них трудится всего-навсего около 1600 человек, а за последние два года рынок юридических услуг, оказываемых ильфами, сократился на 30%, при этом рынок российских юрфирм (так называемых рульфов) в рублевом выражении вырос. Непростое положение ильфов на российском рынке может усугубиться: в октябре 2017 года Минюст подготовил проект концепции регулирования рынка профессиональной юридической помощи, согласно которому любая подконтрольность юрфирм иностранным лицам будет запрещена. По сути, это означает, что ильфов предлагается убрать с рынка полностью.

НЕПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ СУДОВ Максим Смирнов, юрист практики разрешения споров Rightmark Group, осветил отдельные аспекты правоприменительной практики, связанные с определением размера субсидиарной ответственности контролирующих должника лиц в делах о банкротстве организаций. Юрист в полемическом ключе обратил внимание на непоследовательность судов при определении размера ответственности как при привлечении бенефициаров к ответственности за непередачу бухгалтерской документации арбитражному управляющему, так и при определении размера ответственности контролирующих лиц за совершение (одобрение) убыточных сделок должника. «Субсидиарная ответственность, по моему мнению, является ответственностью за невозможность удовлетворить требования кредиторов, а не ответственностью за доведение до банкротства организа-

ции», — отметил господин Смирнов. Именно из этого он рекомендовал исходить при определении размера субсидиарной ответственности.

Партнер, руководитель юридической практики ЕУ в Санкт-Петербурге Анна Костыра и старший юрист ЕУ Артемий Иванюшин говорили об адаптации права к новым технологиям и вызовам современной экономики. Анна Костыра начала с рассуждения о том, в каких ситуациях требуется адаптация законодательства, а в каких достаточно общих норм, в том числе балансирующих принципов: допустимости всего, что прямо не запрещено, и запрета недобросовестного поведения и злоупотребления правом. Криптовалюты, виртуальные игровые товары, доменные имена, регистрационные досье на лекарственные средства — эти активы были предметом сделок в 2017 году, хотя ни один из них не признан законом как объект права. Юристы рассказали об актуальной судебной практике и правовом статусе этих явлений в России, уделив особое внимание криптовалюте как наиболее популярной для 2017 года теме. «Регулятор в России прошел стадии от игнорирования, отрицания и гнева до принятия криптовалют», — говорит Артемий Иванюшин. Он напомнил, что еще в 2014 году Банк России и Росфинмониторинг обратили внимание на виртуальную валюту, назвав операции с ней сомнительными. Банк России повторил то же самое в 2017 году. Налоговая служба более прагматично отнеслась к этому вопросу, указав, что доход облагается налогом, но не уточнив, каков порядок налогообложения дохода от операций с криптовалютой.

СВЯЗАННЫЕ ОДНОЙ ЦЕПЬЮ Партнер и директор филиала «Городисский и партнеры» Виктор Станковский рассказал, что патентным поверенным пришлось разо-

браться в блокчейн-технологии, активное обсуждение которой продолжалось весь 2017 год. Он напомнил, что в прошлом году в России были поданы двадцать одна заявка на изобретение с применением блокчейн-технологии и семь заявок на регистрацию компьютерных программ и баз данных, из чего следует, что бизнес выбирает эти две формы для защиты результатов интеллектуальной деятельности. Первый блокчейн-патент (способ контроля подлинности и качества продукции в процессе производства и реализации) зарегистрировал владелец молочного предприятия в Гатчине Ленинградской области. Однако, несмотря на то, что блокчейн-технология относится к новейшему технологическому укладу, для обеспечения правовой охраны изобретений на ее основе используются основополагающие принципы Парижской конвенции по охране промышленной собственности 1883 года, нашедшие свое отражение в четвертой части Гражданского кодекса России. «Первое слово в названии данного изобретения — способ. Способ, согласно Гражданскому кодексу, — это процесс осуществления действий над материальным объектом с помощью материальных средств. Если хотя бы чего-то из этой цепочки нет, значит нет объекта патентного права», — утверждает господин Станковский.

Старший партнер Versus.legal Александра Курдюмова объяснила, зачем бизнесу создавать центр интеллектуальной собственности внутри компании. В пример она привела семилетний спор пермского ритейлера с владельцами петербургской сети магазинов из-за товарного знака «Семья». «Ненужных расходов и финансовых потерь можно было бы избежать, если бы специалисты маркетинга перед тем, как выпустить бренд на рынок, проконсультировались с юристами по поводу того, какие товарные знаки существуют», — рассказывает госпожа Курдюмова. Построение центров интеллектуальной собственности особенно актуально для компаний, работающих в таких сферах, как FMCG, производство, фарма, медиа и IT.

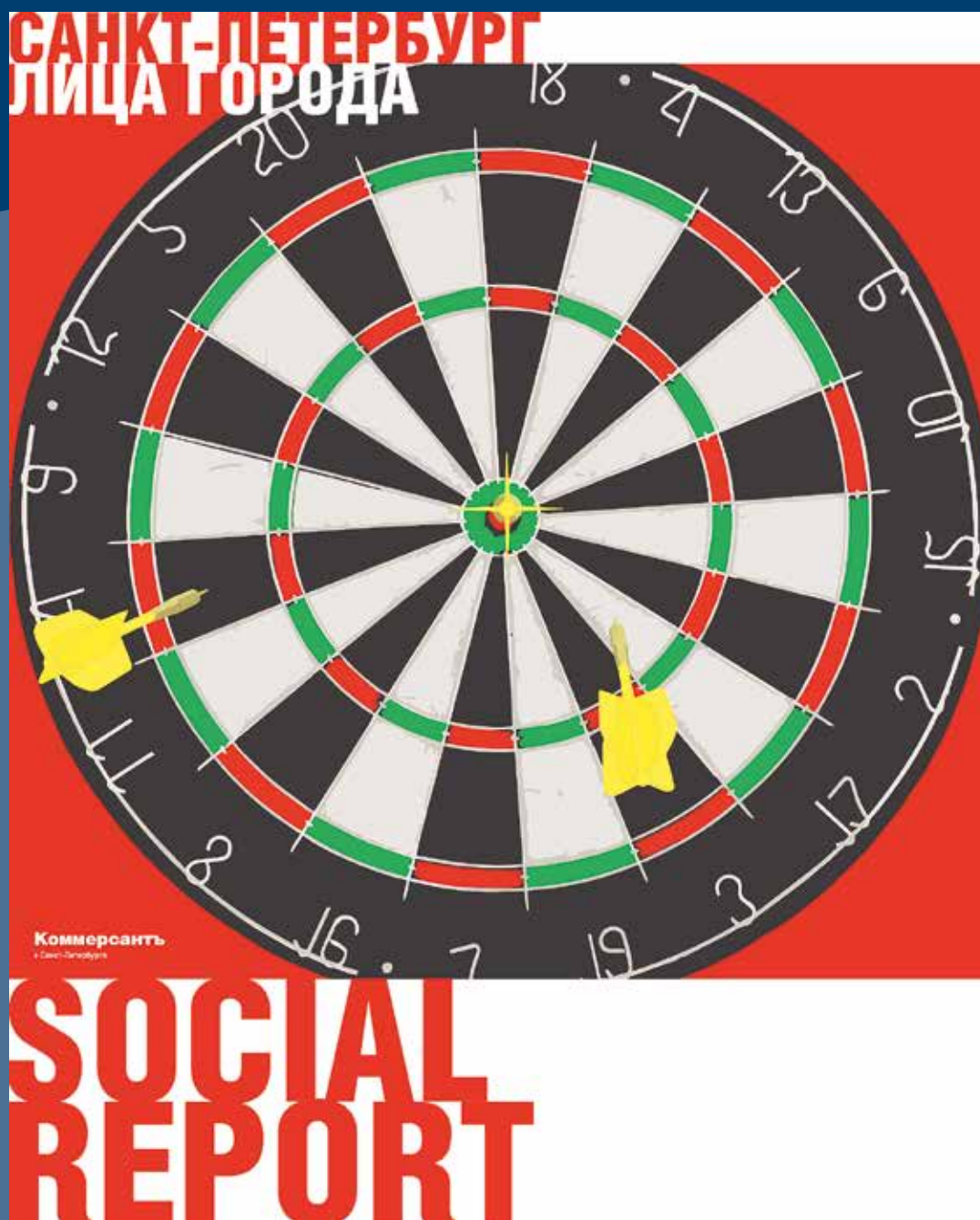
Старший юрист гражданско-правового департамента юридической фирмы «Клифф» Елена Кузнецова подчеркнула распространение тренда диджитализации на бизнес, когда упрощается процедура заключения договоров, повсеместно используется электронная цифровая подпись (ЭЦП). «При этом я наблюдаю два противоположных явления: гибкость законодателя и реактивность правоприменителя. Договор в письменной форме может быть заключен, в том числе путем обмена электронными документами, передаваемыми по каналам связи. Главный фактор — возможность установить, что он исходит от стороны по договору. Это одно из проявлений общей концепции свободы договора», — сказала госпожа Кузнецова. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ

Коммерсантъ

ЕЖЕГОДНЫЙ
ПРОЕКТ
ИЗ СЕРИИ
ПРИЛОЖЕНИЙ
SOCIAL REPORT —
«ЛИЦА ГОРОДА».
САМЫЕ
ОТКРЫТЫЕ
ПЕТЕРБУРГСКИЕ
РУКОВОДИТЕЛИ.

Имена и фотографии
самых цитируемых
лиц города
будут представлены
на страницах
приложения
в сопровождении
справочной
информации.



ФОРМАТ — А3.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

18

АПРЕЛЯ 2018 ГОДА

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ВЫПУСКЕ
(812) 325-85-96, e-mail: reklama@spb.kommersant.ru