

лучший выбор лучшие цены



Цена в Санкт-Петербурге 1 508 EUR*

Милан 1 660 EUR Дубай 1 681 EUR Лондон 1 622 EUR
Пиджак Giorgio Armani

Цена в Санкт-Петербурге 238 EUR*

Милан 270 EUR Дубай 271 EUR Лондон 256 EUR
Поло Pal Zileri



Б. Конюшенная 21–23 • dlt.ru
8 (812) 648 08 48

*Цена в Санкт-Петербурге: пиджак Giorgio Armani 113 000 рублей, поло Pal Zileri 17 850 рублей. По данным внутреннего исследования цен, ассортимента и подтверждения качества в разных городах мира. ОАО «ТД ЦУМ», Регламент ОАО «ТД ЦУМ» № 391 от 12.02.2018. ОГРН 1027739063208. Москва, ул. Петровка, д. 2. Цены указаны из официальных источников на 12.02.2018, Реклама

лучший выбор лучшие цены



Цена в Санкт-Петербурге 2 604 EUR*

Милан 2 800 EUR Дубай 3 073 EUR Лондон 2 833 EUR
Сумка Giorgio Armani

Цена в Санкт-Петербурге 660 EUR*

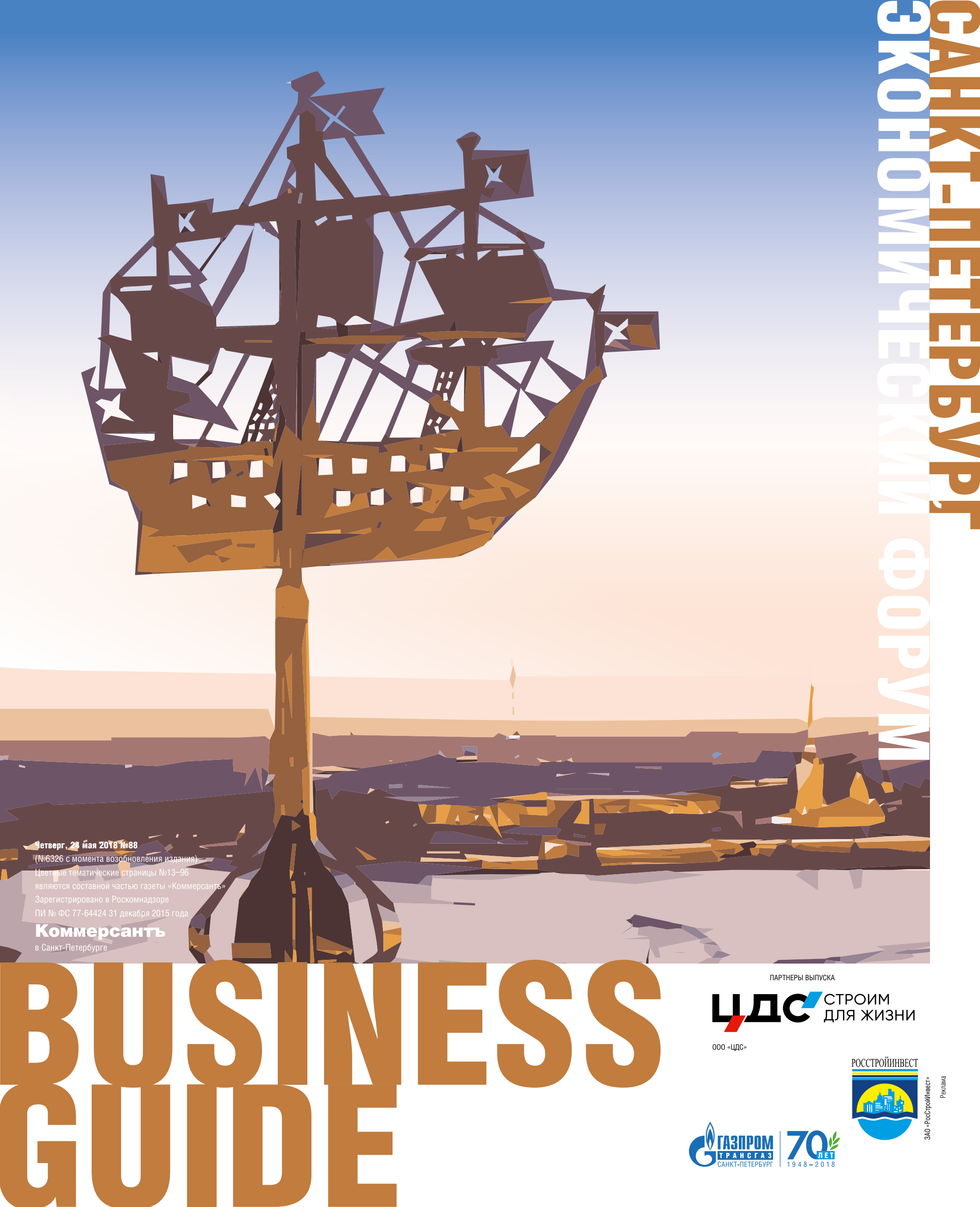
Милан 710 EUR Дубай 788 EUR Лондон 733 EUR
Кроссовки Tom Ford



Б. Конюшенная 21–23 • dlt.ru
8 (812) 648 08 48

*Цена в Санкт-Петербурге: сумка Giorgio Armani 195 500 рублей, кроссовки Tom Ford 49 500 рублей. По данным внутреннего исследования цен, ассортимента и подтверждения качества в разных городах мира. ОАО «ТД ЦУМ». Регламент ОАО «ТД ЦУМ» № 391 от 12.02.2018. ОГРН 1027739063208. Москва, ул. Петровка, д. 2. Цены указаны из официальных источников на 12.02.2018. Реклама

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ



Четверг, 24 мая 2018 №88

(№6326 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №13–96
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года

Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

ЦДС СТРОИМ
ДЛЯ ЖИЗНИ

ООО «ЦДС»



70 ЛЕТ
1948 – 2018



3АО «Росстройинвест»
Реклама



Новый Bentley V8 Пусть границы существуют для других

Bentley Bentley теперь доступен с дизельным и бензиновым двигателем V8:
бензиновый двигатель 4,0 л, 550 л. с., 770 Нм, 0–100 км/ч за 4,5 сек., максимальная скорость 290 км/ч;
дизельный двигатель 4,0 л, 435 л. с., 900 Нм, 0–100 км/ч за 4,8 сек., максимальная скорость 270 км/ч.

Реклама. Название «Bentley» и символ в виде крылатой литеры «B» являются зарегистрированными товарными знаками. © 2018 Bentley Motors Limited. Bentley – Бентэйга.



BENTLEY



BENTLEY МОСКВА

Третьяковский проезд, 1/4 • Барвиха Luxury Village, 8-й км Рублево-Успенского шоссе • Рублево-Успенское шоссе, вл. 2

Тел. +7 (495) 933 33 77 • www.bentleymoscow.ru

BENTLEY САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Ул. Гельсингфорсская, 2а (пересечение с Выборгской наб.)

Тел. +7 (812) 363 30 30 • www.bentleypb.ru



GOLDEN
CITY

Saint Petersburg

//GOLDEN CITY —

ЗОЛОТАЯ МЕЧТА НА БЕРЕГУ ЗАЛИВА

Квартиры бизнес-класса в сердце Санкт-Петербурга //



Партнер проекта



БАНК
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ПАО «Банк «Санкт-Петербург», ген.лицензия № 436 от 31.12.2014.

Застройщик ООО НТВО, проектная декларация на рекламируемом сайте, юридический адрес: Невская губа, участок № 8 (западнее Васильевского острова квартал 6). Реклама.



(812) 603 43 22
goldencityspb.ru



LAMBORGHINI URUS

Первый супер-SUV*. Самый быстрый в мире**.

*Новый Lamborghini Urus: первый супер-SUV. Безупречное воплощение ДНК Lamborghini.

**Самый быстрый SUV в мире из существующих на период май 2018 г.

Максимальная скорость автомобиля - 305 км/ч, разгон от 0 до 100 км/ч за 3.6 секунды. Реклама



Lamborghini Москва, Официальный дилер
121248, Москва, Кутузовский проспект, 12А
+7 495 500 500 1
www.lamborghini-avtodom.ru

Lamborghini Санкт-Петербург, Официальный дилер
196158, Санкт-Петербург, Пулковское шоссе, 14
+7 812 500 500 1
www.lamborghini-avtodom.ru



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ»

ПОПЫТКА НАЛАДИТЬ ДОВЕРИТЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Одной из основных тем нынешнего Петербургского международного экономического форума станет цифровизация экономики. Если еще пять лет назад интеграция информационных технологий в бизнес воспринималась как экзотика, то сегодня практически не осталось сфер, где бы активно не внедрялись ИТ. Даже такой, казалось бы, архаичный сектор, как сельское хозяйство, сегодня все активнее оснащается современными геоинформационными системами, датчиками, комплексами по мониторингу. А главное — затраты на оснащение хозяйств способны окупаться за один сезон, потому что позволяют повысить рентабельность аграрных предприятий почти на треть.

Банки и страховые компании также активно осваивают гаджеты. Например, в некоторых странах каско без телематики становится уже слишком дорогим удовольствием. Появляются и новые страховые продукты — например киберстрахование.

Банки же, наконец, перестали видеть в финансово-технических компаниях конкурентов и начали активное сотрудничество. На этом фоне актуальным выглядит девиз нынешнего форума «Создавая экономику доверия». Кстати, именно доверие необходимо для развития экономики совместного потребления — судя по всему, она станет ключевым трендом ближайших десятилетий. И цифровизация будет все больше усиливать этот тренд.

Проблема остается в том, что очень часто внедрение цифровых технологий опережает законодательство, в результате многие из них оказываются в правовом вакууме — и инвесторам приходится работать на свой страх и риск. Отечественные регуляторы все чаще идут по пути запретов, а российская правоприменительная практика все чаще расходится с юридической практикой развитых стран. И главная работа по налаживанию доверия, вероятно, на российском рынке будет вестись не между равноправными субъектами бизнеса, а между регулятором и компаниями.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ДОВЕРИТЕЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ (ПМЭФ) В ЭТОМ ГОДУ ПРОЙДЕТ УЖЕ В 22-Й РАЗ, ЕГО ДЕВИЗ — «СОЗДАВАЯ ЭКОНОМИКУ ДОВЕРИЯ». ВОПРОС ДЕЙСТВИТЕЛЬНО АКТУАЛЬНЫЙ, УЧИТЫВАЯ ВСЕ БОЛЬШУЮ ВОВЛЕЧЕННОСТЬ СТРАН В ГЛОБАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ И ОБОСТРЕНИЕ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА НЕЕ. КАК ИМЕННО ПРЕОДОЛЕТЬ ВОЗНИКАЮЩИЕ СЛОЖНОСТИ, НЕЙТРАЛИЗОВАТЬ НЕГАТИВНЫЕ МОМЕНТЫ И УКРЕПИТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ, БИЗНЕСМЕНИ И ПОЛИТИКИ БУДУТ ОБСУЖДАТЬ В ТЕЧЕНИЕ ТРЕХ ДНЕЙ.

ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ

ТЕМАТИЧЕСКИЙ БЛОК «Глобальная экономика в эпоху изменений» коснется всех аспектов экономических отношений в меняющемся мире. Так, в рамках сессий будут затронуты вопросы глобальных цепочек поставок, демографической ситуации в мире, социального неравенства, цифровизации экономики, развития медицины и энергетической трансформации.

Участники обсудят новые направления торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества со странами БРИКС, функционирование финансово-банковской системы стран с развивающимися рынками, потенциал использования Северного морского пути, глобальную продовольственную безопасность и возможности развития «умных» городов.

В частности, сотрудничество со странами БРИКС будет обсуждаться в контексте председательства ЮАР в «пятерке» в этом году. Ключевая тема — сотрудничество с развивающимися странами для достижения инклюзивного роста с помощью четвертой промышленной революции, в том числе и в странах Африканского континента.

Участники круглых столов оценят развитие транспортной инфраструктуры, уровень поддержки молодежного и женского предпринимательства, сотрудничества в области снижения административных барьеров, сотрудничества с Новым банком развития БРИКС и реализацию совместных проектов в Африке.

Перспективы Северного морского пути будут в фокусе дискуссии о потенциале развития Арктики. В настоящее время морская магистраль становится ключевым фактором в развитии Арктического региона и инфраструктурным проектом общемирового значения. Среди вопросов — развитие системы управления коммуникациями транспортной артерии, нормативно-правовое регулирование судоходства в полярных морях и обеспечение его безопасности, экологическая обстановка.

Создание «умной» среды в городах на ПМЭФ будет рассматриваться в свете того, что сегодняшняя мировая экономика на 70% формируется за счет сервисного сектора, а ключевым фактором успеха становится рациональное использование городской инфраструктуры. Инвестиции в создание удобных пешеходных маршрутов, зон отдыха и их событийное наполнение, развитие индустрии уличной торговли и развлечений, развитие транс-



ОДНОЙ ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ТЕМ НЫНЕШНЕГО ФОРУМА СТАНУТ ВОПРОСЫ СОЗДАНИЯ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ «ЦИФРОВЫХ» ЭКОНОМИК НА ГЛОБАЛЬНОМ УРОВНЕ

портной сети и модернизация коммунальной инфраструктуры окупаются многократно созданием новых рабочих мест, ростом туристической активности и как следствие — ускорением экономики и повышением уровня жизни.

Кроме того, модернизация городской среды вышла на новый уровень — теперь речь идет не о простом благоустройстве, а о создании принципиально нового качества жизни. Предполагается, что запуск и реализация в 2018–2019 годах российского проекта «Умный город» позволят протестировать различные подходы и технологии для того, чтобы тиражировать на всей территории страны наиболее эффективные решения. Какие ноу-хау появились в России, каковы возможности для инос-тран-ных инвестиций, как сделать любой населенный пункт удобным, живым, активным и экономически самостоятельным — все эти вопросы стоят в повестке ПМЭФ.

Экономические возможности России в других направлениях планируется обсу-

дить в рамках отдельного блока ПМЭФ, посвященного реализации потенциала страны: спикеры подискутируют об основных вызовах, стоящих перед экономикой РФ, экспортном потенциале и путях выхода на лидерские позиции в технологической и энергетической сферах. Основной вопрос — какие структурные преобразования нужны для увеличения темпов экономического роста и где найти ресурсы для ускорения, ведь относительная макроэкономическая стабильность обеспечила только фундамент, но не конкретные инструменты для развития.

Особое место в блоке уделено экспортному потенциалу креативных индустрий России. В современном мире бизнес в области креативных индустрий формирует новые ниши на стыке технологий, расширяя при этом экспортные возможности, и является одним из источников роста несырьевого экспорта, способствующим присутствию за рубежом и развитию имиджа России. → 24

ПОВЕСТКА ДНЯ

caviar
BAR & RESTAURANT

PRECIOUS



REGALE

«Икорный бар» — единственный в городе икорный ресторан, представляющий
классическую русскую кухню и полтора десятка видов икры

Belmond Grand Hotel Europe
+7 812 329 66 22, Санкт-Петербург, Михайловская ул., 1/7

BELMOND.COM

22 → Кроме того, хорошие креативные продукты повышают международную инвестиционную привлекательность стран и дают возможность изменить структуру экспорта в пользу высоких технологий, услуг и цифровых сервисов. Данный сектор дает возможность использовать человеческий капитал в мировом контексте, и перед многими странами и бизнес-субъектами сейчас стоит задача признать значение и роль креативных индустрий как драйвера экономического роста и инструмента «мягкой силы». Задача непосредственно России — разработать стратегию расширения присутствия страны в мировом инвестиционном и бизнес-сообществе за счет увеличения доли в креативной экономике.

Еще одно перспективное для РФ направление — туризм. Количество международных прибытий туристов в мире за 2017 год выросло на 7% и достигло максимума за последние семь лет. Ежегодные доходы от международного туризма превышают \$1,2 трлн. В России с 2001 года въездной туристический поток вырос более чем вдвое, но потенциал роста еще очень велик.

Какие инфраструктурные, политические, организационные и бизнес-решения нужны для того, чтобы повысить популярность России как туристического направления, как привлечь новых туристов и увеличить число повторных поездок в страну, что необходимо сделать для того, чтобы расширить присутствие на традиционных и выйти на новые туристские рынки, эксперты обсудят в рамках профильной сессии.

БУДУЩИЕ ЛИДЕРЫ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ Несколько деловых сессий входят в блок «Технологии для лидерства». Несмотря на то, что основой промышленных революций всегда были отдельные технологии — паровой двигатель, электричество, транзистор и, например, интернет,— в настоящее время наблюдается принципиально иная и нестандартная для значительной части бизнеса картина: экспоненциальный рост технологий во всех отраслях. Меняются экономические уклады, отношения между людьми, и стирается грань между реальным и виртуальным. Такой «транзитный мир», подчеркивают эксперты, просуществовать какое-то время, но не сможет существовать постоянно. В перспективе от рутинных задач человека избавит искусственный интеллект, возобновляемые источники энергии вытеснят нефть, а биотехнологии решат проблему нехватки медикаментов. Выдержать темп изменений могут не все, и часть международных компаний уже утратила лидерские позиции из-за невозможности оперативно отреагировать на новые факторы. В «транзитном мире» отставшие страны быстро превращаются в доноров капитала для прорывных отраслей стран-лидеров, и именно вопрос сохранения на цифровой карте мира и адаптации к новой реальности является для них наиболее актуальным.

Скорость изменения цифрового мира ставит не только глобальный вопрос о лидерстве, но и диктует новые условия конкуренции. Традиционно сильной стороной больших компаний всегда была стабильность, а молодые проекты отличались своей мобильностью. Теперь ситуация значительно изменилась, и крупные игроки финансового и технологического

рынков вынуждены соперничать по гибкости со стартапами. Единственный способ добиться этого без потери надежности — трансформация в полноценные экосистемы. Конкуренция за потребителя не ограничивается предложением лучшей услуги: на первый план выходит битва ценностей и подходов, которая вынуждает даже банки не ограничиваться финансовыми операциями. Противопоставление экосистем охватывает все возможные сферы соперничества между компаниями: за клиентов, за сотрудников, за медиа и за свою позицию на рынке.

Тут же встает вопрос и о блокчейне. Для России это пока пилотная технология, хотя и применяемая не только бизнесом, но и некоторыми государственными структурами. Внедрение ее в бизнес-процессы и государственное управление потенциально может кардинально изменить их работу и повысить эффективность, но отсутствие сегодня наработанных практик и полного понимания, в каких сферах действительно есть необходимость в блокчейне, тормозит этот процесс. Нужно различать и сферу применения технологии блокчейна: либо это просто следование тренду, либо — действительно жизненная необходимость. Как развить и масштабировать применение блокчейна в своей работе, при реализации каких проектов технологию можно внедрять, делегатам ПМЭФ расскажут те, кому это успешно удалось.

Участники блока «Человеческий капитал в цифровой экономике» сосредоточатся на вопросах трансформации мирового рынка труда, роли образования в цифровой экономике и конкурентоспособности в условиях экономики знаний.

В настоящее время на рынке сохраняется дисбаланс между спросом на профессионалов и предложением. Во многих отраслях экономики наблюдается быстрое сокращение спроса на работников производства и руководителей среднего звена, в то время как другие секторы сталкиваются с дефицитом специалистов в сфере информационных технологий, цифрового управления и других высококвалифицированных специалистов в технологической области.

Представителям власти и бизнеса предстоит обсудить, что лежит в основе дефицита навыков на международном рынке и какие шаги можно предпринять для того, чтобы специалисты могли находить новые возможности для трудоустройства, что должны делать руководители предприятий для поддержки работников, профессии которых устарели. Компании и страны поделятся опытом создания эффективных программ переподготовки

кадров и расскажут о том, как оперативно правительства готовы реагировать на столь быстрые и фундаментальные изменения на рынках труда.

Отдельное место программы форума занимают «Беседы о будущем»: специалист в области теоретической физики и популяризатор науки Митио Каку проведет форсайт-сессию на тему «Будущее разума», российский предприниматель Олег Тиньков расскажет о будущем технологического предпринимательства в России, Игорь Рыбаков — об общественном предпринимательстве как новом глобальном тренде, а дон Уго Салинас Прайс — о мексиканском серебряном песо и российском серебряном рубле в условиях глобализации.

ВСЕОБЩАЯ ЦИФРОВИЗАЦИЯ Все эти темы объединяет одна общая идея, что цифровизация сейчас выступает в качестве основного драйвера экономического роста и повышения качества жизни населения. Но реальные изменения в эффективности и конкурентоспособности отраслей российской экономики невозможны без доступа к высококачественной цифровой инфраструктуре. Создание надежной поддерживающей цифровой инфраструктуры — это ключевое конкурентное преимущество для городов и национальных экономик будущего. На сегодняшний день в России доступ в интернет для граждан и организаций является одним из самых дешевых в мире, динамично развивается также рынок хранения и обработки данных.

При этом актуальным является вопрос обеспечения технологической устойчивости и безопасности развивающейся цифровой инфраструктуры. Ведь стоят задачи не только стимулировать рост на основе цифровой инфраструктуры, но и обеспечить ее независимость, устойчивость и безопасность, что не может не создавать дополнительного экономического давления на отрасль. Пути решения этой и других проблем, в том числе создания стимулов для развития нужной инфраструктуры, на ПМЭФ будут обсуждать «цифровые» эксперты.

Другой аспект — создание и взаимодействие «цифровых» экономик на глобальном уровне. Уже через несколько лет все элементы глобальной инфраструктуры полностью перейдут на цифровые технологии, но без гарантии безопасности все цифровое строительство превращается в опасную авантюру: одно дело потерять информацию на своем компьютере или даже деньги на счете в банке, и совсем другое — если в результате саботажа отключатся энергетические сети, останутся связь, транспорт и городское хозяйство.

Виртуальное пространство постепенно становится еще одним измерением реального пространства, в нем появилась своя собственная инфраструктура — своеобразные мосты и дороги. В этом пространстве есть и свои залежи «полезных ископаемых» — данных, за счет которых добываются разные криптовалюты. Поэтому цифровое пространство будущего вызывает интерес государств не только из-за ценностей, которые оно содержит,



В РАМКАХ ПМЭФ ТРАДИЦИОННО СОСТОИТСЯ И РЯД КУЛЬТУРНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ



Яхт-клуб Санкт-Петербурга
Saint Petersburg Yacht Club

РЕКЛАМА

«ВЫИГРЫВАЕТ ТОТ, КТО ОСТАНАВЛИВАЕТСЯ ПЕРВЫМ В САНКЦИОННОЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ СПИРАЛИ»

ВОЙНА САНКЦИЙ ДЛИТСЯ УЖЕ ЧЕТЫРЕ ГОДА, И ЗАТИШЬЯ ПОКА НЕ ПРЕДВИДИТСЯ: В МАРТЕ США ВВЕЛИ НОВЫЕ САНКЦИИ В ОТНОШЕНИИ РОССИИ. НО РЕСУРСОВ ДЛЯ ЭТОГО СОРЕВНОВАНИЯ У ВСЕХ СТОРОН СТАНОВИТСЯ ВСЕ МЕНЬШЕ. ВГ ОБРАТИЛСЯ К ЧИТАТЕЛЯМ С ВОПРОСОМ: «А ЧТО ЕЩЕ МОЖНО ЗАПРЕТИТЬ?»

но и как новое поле боя. Возникает понятие «цифровой суверенитет», то есть способность государств контролировать свое цифровое пространство и обеспечить его безопасность. Вызовы, возможности и потенциальное партнерство в виртуальной реальности эксперты также будут обсуждать на ПМЭФ.

Как и в прежние годы, на ПМЭФ состоятся межстрановые бизнес-диалоги и тематические бизнес-завтраки. Пройдут встречи деловых кругов России и стран-гостей Франции и Японии. Запланированы встречи с представителями деловых сообществ США, Индии, Италии и Финляндии и Африки. Тематические бизнес-завтраки соберут представителей фармацевтических компаний и IT-индустрии.

Также на полях ПМЭФ пройдут региональный консультативный совет «Деловой двадцатки», Форум малого и среднего предпринимательства и Молодежный экономический форум.

КУЛЬТУРНОЕ РАЗНООБРАЗИЕ Традиционно состоится и ряд культурных мероприятий, приуроченных к форуму. Так, 23 мая на сцене Михайловского театра пройдет гала-концерт в поддержку борьбы с онкологическими заболеваниями, в Музее Фаберже будет организован благотворительный вечер, где выступят пианистка Мира Евтич и симфонический оркестр Мариинского театра под управлением Валерия Гергиева, а в Эрмитаже концертом «Выдающиеся голоса XXI века» откроется музыкальный фестиваль «Дворцы Санкт-Петербурга».

В рамках перекрестного года России и Японии в Мариинском театре 24 мая выступит японский ансамбль AUN J Classic Orchestra. В галерее искусств KGallery откроется выставка «Космос. Истории людей», а в комплексе «Метрополия» участники форума смогут выступить в роли знатоков на интеллектуальной игре «Что? Где? Когда?». В этот же день в Михайловском театре пройдет прием с участием пианиста Бориса Березовского.

Благотворительный гала-концерт с участием солиста Мариинского театра Владимира Галузина и виолончелиста Сергея Ролдугина состоится 25 мая в Президентской библиотеке. В Мариинском театре выступит хор туринаского Театра Реджо и пройдет совместное выступление оркестра Дрезденской государственной капеллы и пианиста Дениса Мацуева. На основной сцене Мариинского театра состоится гала-концерт к 200-летию Мариуса Петипа.

Торжественное мероприятие от имени губернатора Петербурга для гостей и участников ПМЭФ-2018 пройдет 26 мая на Дворцовой площади и завершится гала-концертом «Классика на Дворцовой».

В Эрмитаже будет организована выставка «Инновация как художественный прием». Также в дни работы форума крупнейшие музеи Петербурга и пригородов будут доступны для участников мероприятия.

Кроме того, в рамках празднования 315-летия со дня основания Петербурга состоится карнавальное шествие первого Петербургского международного фестиваля циркового искусства, Петербургский международный парад ретроавтомобилей и мототехники, парад духовых оркестров и оркестров барабанщиков, светомузыкальное шоу «Поющие мосты» и праздничный фейерверк. ■

АЛЕКСЕЙ ФУРСОВ,
основатель ресторанный группы
«Евразия Холдинг»:

— На мой взгляд, у нас нет возможности эффективных ответных санкций. Все, что мы делаем,— это плевки против ветра, которые в нас обратно и попадают. Единственное, что мы можем сделать,— это полностью запретить хождение американского доллара в наличном и безналичном виде и перейти на расчеты в евро и других альтернативных валютах: с Китаем — в юанях, с Турцией — в лирах. Правда, до конца непонятно, к чему это приведет.

СЕРГЕЙ МОХНАРЬ,
генеральный директор «ПСК-недвижимость»:

— Можно выбрать позицию «око за око» и продолжать этот процесс бесконечно, в конечном итоге, остановив развитие мировой экономики. А можно пойти другим путем — создать выгодные условия инвестирования в российскую экономику для иностранных компаний, активизируя интерес предпринимателей какими-то льготами для бизнеса. Тогда не придется придумывать очередную причину санкций и можно будет двигаться вперед, открывая новые возможности для бизнеса и населения.

НИНА КОЗЛОВА,
президент международной сети
«Финэкспертиза»:

— Я думаю, что война санкций — это перспективный путь, путь в никуда. Мы уже шли по нему, реально ощутимых дивидендов никто от этого не получил. Это такая обоюдоострая, обоюдоболезненная игра. Хотя определенный полезный эффект обе стороны могут получить, наращивая собственное производство, собственные компетенции в той или иной попавшей под запрет области. Но на это потребуется время, где-то — годы. Соответственно, если вводить запрет на что-либо «американское», то нужно продумать, чтобы такой запрет стимулировал наращивание собственных компетенций, создавать параллельно условия в России для развития этих компетенций.

СЕРГЕЙ ХЕСТАНОВ,
доцент кафедры фондовых рынков
и финансового инжиниринга факультета
финансов и банковского дела (ФФБД) РАНХиГС:

— Что можно запретить назло Америке?! Доля США во внешнеторговом обороте

РФ — около 8%, доля РФ во внешнеторговом обороте США — 0,2–0,3%. Соотношение очень асимметричное — любой обмен симметричными санкциями для России в десятки раз болезненнее, чем для США. Кроме того, Россия — экспортер в основном сырья, а США — готовых изделий. Из достаточно уникальных позиций можно запретить поставки титана и изделий из него. Это будет достаточно болезненно для «Боинга», но погубит «Ависму». Можно запретить поставки ракетных двигателей (но это только поможет продажам альтернативных поставщиков, которые имеются). Особого смысла в этом нет, поэтому более разумнее ситуацию не обострять.

АЛЕКСЕЙ ВЯЗОВСКИЙ,
вице-президент «Золотого монетного дома»:

— В ответ на санкции можно запретить российскому правительству и Центральному Банку финансировать дефицит бюджета США, покупая американские казначейские облигации. Чуть менее \$100 млрд вложено в эти бумаги, и сейчас представляется, что подобные «инвестиции» — не лучшая идея. Облигации могут быть арестованы, счета-депо заблокированы... Да, последние несколько месяцев управляющие в ЦБ снижали долю американских долговых бумаг в портфеле (увеличивая долю золота, которое дорожало), но происходит это медленно, «рывками».

НИКОЛАЙ ИВЕНЕВ,
председатель совета директоров
IVA Technologies:

— Сегодня 99% российского IT-рынка приходится на долю зарубежных производителей. Мы наблюдаем тотальную гегемонию иностранных вендоров. Для возврата доли рынка отечественным производителям и стимулирования развития данного сегмента требуются протекционистские меры со стороны государства. Еще один определяющий фактор необходимости введения ограничительных мер в отношении зарубежной ТКО-продукции — обеспечение безопасности критически важной инфраструктуры: зависимость от импортных IT-решений не позволяет защитить стратегически важные объекты от внешнего воздействия. Таким образом, целесообразно ввести санкции в отношении телекоммуникационного оборудования, причем это могут быть как пошлины на ввоз и утилизацию продукции, так и

полный запрет на закупку ряда товарных позиций.

АЛЕКСАНДР ФИЛИМОНОВ,
партнер Artisan Group Public Relations:

— У России, к сожалению, осталось очень мало рычагов воздействия на США. Единственное, чем Россия может ответить,— это нанести очередной удар по торговым отношениям с Евросоюзом — то есть, скажем, ввести специальные квоты на поставку газа в Восточную Европу или перестать поставлять никель в европейские страны. Все остальные меры, как экономические, так и политические, уже приняты.

СТАНИСЛАВ ДРУГАЛЁВ,
основатель компании Caravan:

— Можно развить политику импортозамещения до максимума: если говорить о нашей области, то запретить вообще все иностранное ПО. Вон какие светлые головы и золотые руки у наших разработчиков, россияне регулярно становятся победителями международных конкурсов, да вся Кремниевая долина уже практически говорит по-русски — неужели не разработаем аналогичное ПО, и даже лучше? Уверен, это лишь вопрос времени!

КОНСТАНТИН АНДРЕЕВ,
управляющий партнер,
креативный директор
event-агентства Redday:

— Вообще, взаимная гонка санкций контрпродуктивна для развития экономики любой страны. А поскольку мы государство, сильно зависящее от импорта, в первую очередь в сфере развития технологий и производства оборудования, то ограничительная политика отражается на России не лучшим образом. Что же касается контрсанкций, то в последнее время Россия все больше стала утрачивать свою идентичность, растворяясь в глобализационной политике. Учитывая санкции, в этом свете логично было бы запретить использование иностранных языков на уровне управленческой системы компаний, работающих на территории нашей страны. С одной стороны, это было бы отличным ответом на любые санкции, с другой — выглядело бы вполне закономерно: если ты работаешь на территории этой страны — будь добр говорить на ее языке и придерживаться культурных традиций, принятых здесь. → 26

25 → АЛЕКСЕЙ КОРЕНЕВ,
аналитик ГК «Финам»:
— Роспотребнадзор тут осторожно намекнул, что в биг-маках от Макдональдса калорий оказалось больше, чем заявлено на упаковке. И это повод для разбирательств (с возможными последствиями). Впрочем, тема опять сомнительная: сеть быстрого питания столь же быстро понизит количество калорий и претензии придется снимать. Более того — создастся прецедент для разбирательства в международных судах. Попробовать ограничить импорт из России минеральных удобрений, где мы в числе мировых лидеров? Но нет формального повода — никто из владельцев подобных предприятий не входит в санкционные списки. Попытаться ввести ограничения на поставки в США и Европу никеля, титана и палладия? Точно не будут делать. Это все равно, что выколоть себе глаз, чтобы у тещи зять был кривой. Ударить по банковской системе? Но SWIFT уже официально и категорически заявил, что России отключать не будут. Так что получается, что санкции, конечно, будут новые вводить. Но вот ударить уже так же больно, как ударили по компаниям Олега Дерипаски, в ближайшее время вряд ли получится.

НИКОЛАЙ АЛЕКСАНДРОВ,
генеральный директор ОАО «Метрострой»:
— То, что сегодня происходит на геополитической арене, можно и нужно использовать в целях стимулирования развития отраслевой экономики в нашей стране. Необходи-

мо развивать локальное производство и промышленность, при этом создаваемый продукт должен быть конкурентным не только на отечественном рынке, но и за границей. Государство, конечно, должно поддерживать такие инициативы, но и производственному кластеру, бизнес-сообществу необходимо проявлять инициативу. Мы уже пошли по этому пути, наладили свое производство эскалаторов и траволаторов для метрополитена, активно сотрудничаем с опытно-экспериментальным Скуратовским заводом в Туле в сфере производства горнопроходческого оборудования.

КОНСТАНТИН ДОБРЫНИН,
старший партнер коллегии адвокатов Pen & Paper:
— Выигрывает тот, кто останавливается первым в санкционной законодательной спирали. Но для этого надо иметь политическую волю и понимание того, что Россия — это прежде всего Европа, а не медвежий угол мира. А это понимание отрицает идею реактивной законодательной политики, когда страна вынуждена постоянно отвечать на чужую санкционную повестку вместо того, чтобы остановиться и вспомнить о своих истинных национальных интересах. А это свобода, гласность и перестройка сознания прежде всего и его тотальная демилитаризация, если хотите. Поэтому своим бывшим коллегам-депутатам как формальным проводникам или ретрансляторам законодательных запретительных инициатив я бы посоветовал

задуматься об этом и понять, что интересы страны важнее очередного запрета, например, иностранного юридического консалтинга или лекарств.

ПАВЕЛ ПЛАВНИК,
председатель совета директоров ПАО «Звезда», генеральный директор НПК «Звезда»:
— Стоило бы запретить неадекватное отношение к западным странам — либо чересчур радужное, либо чрезмерно воинственное.

ЕЛЕНА КИРИЛЕНКО,
генеральный директор компании «Келеанз Медикал»:
— Я против всех этих запретов и ограничений, если речь идет о жизни людей. К сожалению, ограничительные меры на поставку импортного медицинского оборудования, медикаментов и медицинских изделий являются вынужденными, введенными в ответ на западные санкции. Плохо, что от этих мер могут пострадать пациенты, которые не получают своевременную медицинскую помощь. В то же время эта ситуация дала мощный толчок в развитии российских производств. В частности, Санкт-Петербург неоднократно называют в прессе фармацевтической столицей России. Активно наращивают производственные мощности производители медицинского оборудования и расходных материалов. Как говорится, нет худа без добра. Здравоохранение должно быть вне политики. Все современные российские и за-



рубежные разработки в области медицины должны работать на благо пациентов.

ВЛАДИСЛАВ ЧЕПИНОГО,
управляющий директор ООО «Коммуникации»:
— Предлагаю поменять все айфоны на Yota или «тайгафоны», одежду от итальянских и французских модельеров — на одежду фабрики «Большевичка», часы швейцарские — на часы завода «Ракета».

ТАМАРА РОНДАЛЕВА,
генеральный директор АО «ОЗС Санкт-Петербург»:
— Нужно договориться с Павлом Дуровым, чтобы он заблокировал Telegram в западных странах.

ЕЛЕНА ЛАШКОВА,
генеральный директор группы компаний «Геоизол»:
— Необходимо сосредоточиться не на контрсанкциях, а на укреплении своего экономического положения. В сложившихся условиях необходимо развивать внутреннее производство, уделять внимание инфраструктурным проектам, чтобы максимально обеспечить занятость населения. ■

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ГОРКИ

В 2017 ГОДУ ОБЪЕМ ВХОДЯЩИХ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ (ПИИ) В МИРЕ, ПО ДАННЫМ UNCTAD, СОСТАВИЛ \$1,52 ТРЛН. ДОЛЯ РОССИИ В ЭТОМ ОБЪЕМЕ СОСТАВЛЯЕТ ТОЛЬКО 1,84% (\$27,89 МЛРД). СЛЕДУЕТ ОТМЕТИТЬ ЧТО С 2013 ГОДА ЭТА ДОЛЯ СОКРАТИЛАСЬ В ТРИ РАЗА, ХОТЯ ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА ИНТЕРЕС ИНВЕСТОРОВ К СТРАНЕ НЕМНОГО ОЖИВИЛСЯ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Потребность в инвестициях в России остается крайне высокой. Объем валового накопления инвестиций в основной капитал в России составляет по итогам 2017 года, по данным IMF, около 24,3% от ВВП. За последние пять лет этот показатель принципиально не изменился, даже несколько снижался в 2014–2015 годах. «При этом, для сравнения, у наших соседей и партнеров по различным объединениям этот показатель выше: например, Казахстан — 27%, Белоруссия — 25%, Китай — 44%, Индия — 31,7%», — говорит директор по корпоративным и суверенным рейтингам агентства «Эксперт РА» Александра Таранникова.

По данным опроса Росстата, 15% организаций указывают средний возраст основного используемого в производстве оборудования свыше двадцати лет. Недоинвестированность отдельных секторов экономики в условиях геополитической напряженности создает существенный запрос на формирование внутреннего инвестора. На российском финансовом рынке наиболее заметную роль играют банки, активы которых, по данным Банка России, составляют около 117 трлн рублей, или треть всех финансовых активов внутренних инвесторов. Формы коллективного

инвестирования развиты все еще слабо. Отношение стоимости чистых активов паевых инвестиционных фондов к ВВП — 2,7%, при том, что стоимость открытых фондов — 0,2%, а инвестиционные ресурсы НПФ составили 5,7% от ВВП. Все эти показатели значительно ниже значений не только развитых, но развивающихся стран со схожей экономикой.

ПАДАЮТ ВСЕ По итогам 2017 года на Россию пришлось чуть более 2% мировых иностранных инвестиций, согласно данным UNCTAD. В 2017 году UNCTAD оценила общий объем иностранных инвестиций в мире в \$1,52 трлн, причем по сравнению с 2016 годом объем инвестиций в 2017 году сократился на 16%. Прошедший мировой кризис затронул все страны мира, хотя США оказались затронуты в наименьшей степени, они остаются самой инвестиционно привлекательной страной: на США в 2017 году приходилось почти 21% мировых инвестиций. На Китай приходится 15% мировых инвестиций с учетом Гонконга, а без учета Гонконга на Поднебесную приходится все равно 9,5% мировых инвестиций, и это второе место по инвестиционной привлекательности в мире после

США. В 2013 году условия для России на мировом рынке инвестиций складывались куда благоприятнее: Россия занимала третье место в мире по инвестиционной привлекательности с объемом инвестиций в \$94 млрд, а в 2017 году объем иностранных инвестиций в России сократился на 67%, до \$31 млрд, из которых львиную долю составляли инвестиции в ценные бумаги. В 2013 году на Россию приходилось 6,4% мировых инвестиций (на США только 11%, на Китай без учета Гонконга — 9%).

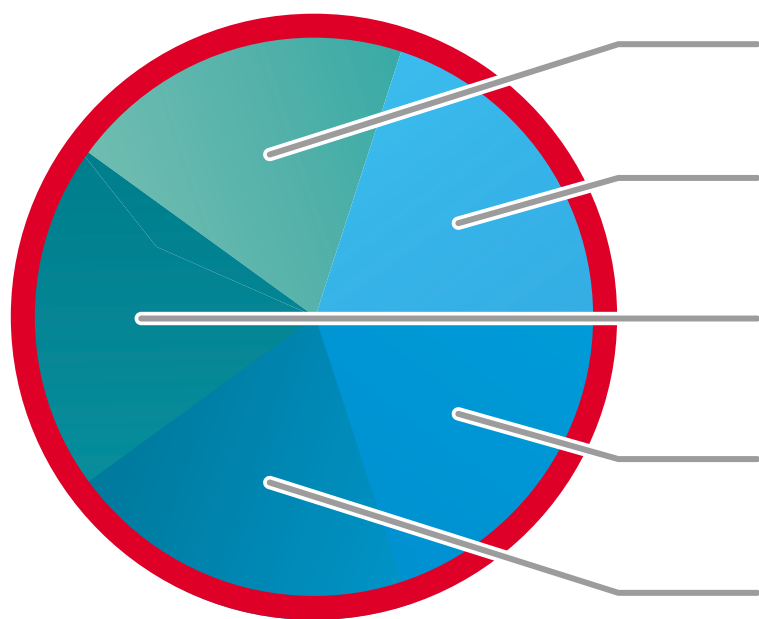
Юрий Зайцев, старший научный сотрудник Лаборатории исследований международной торговли Института прикладных экономических исследований (ИПЭИ) РАНХиГС, указывает на то, что в настоящее время в Россию продолжают инвестировать иностранные компании, осуществляющие инвестиции, ориентированные на внутренний российский рынок (продовольствие, обрабатывающие производства) в силу необходимости локализации производства из-за девальвации рубля после 2014 года. Во второй группе находятся компании, попавшие под контрсанкции из сектора сельского хозяйства, которые переместили производство в Россию, чтобы избежать процедур

импортирования сельхозтоваров, на которые наложен режим эмбарго. Уменьшение притока ПИИ связано с падением интереса иностранных (особенно западных) инвесторов к России.

Заместитель директора аналитического департамента инвесткомпаний «Альпари» Наталья Мильчакова говорит, что иностранные инвесторы в России по-прежнему предпочитают ликвидные активы, то есть финансовые — акции и облигации. В основной капитал иностранцы в России вкладываются очень скромно. Так, по данным Росстата, объем иностранных инвестиций в основной капитал российских предприятий в 2017 году составил только 83,5 млрд рублей, или примерно \$1,43 млрд, а с учетом кредитов иностранных банков объем иностранных инвестиций в России составил 749 млрд рублей, или \$12,8 млрд. Доля иностранных инвестиций в основной капитал российских предприятий, таким образом, составила только 6,4% общего объема инвестиций в основной капитал. Основная доля инвестиций идет в российский нефтегазовый сектор, машиностроение, транспортировку и хранение (почти 43% совокупного объема инвестиций в основной капитал). → 28

ТЕНДЕНЦИИ

Наша главная валюта — ваш успех



Выгода в валюте



Скорость в валюте



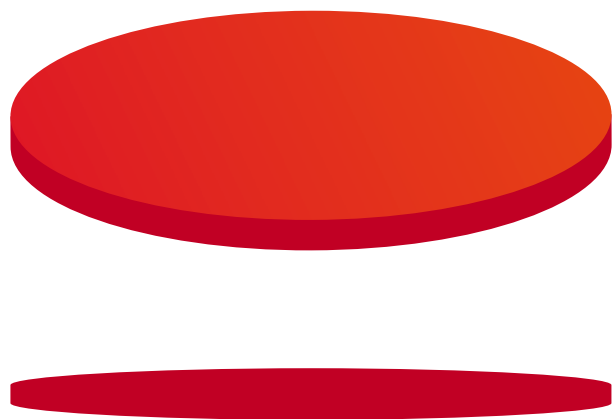
Экспертиза в валюте



Простота в валюте



**Индивидуальность
в валюте**





26 → ВСЕ НАШЕ Александра Таранникова отмечает, что, по данным Банка России, на начало 2017 года наибольший объем прямых инвестиций пришел в РФ из таких стран, как Кипр (36%), Нидерланды (11%), Багамы (9%) и Бермуды (6%). Такая структура может свидетельствовать о российском происхождении прямых инвестиций, которые реинвестируются обратно из офшорных юрисдикций. «Если попытаться очистить прямые инвестиции от офшорных реинвестиций, то наиболее крупными инвесторами в Россию можно назвать, по данным исследования ЕУ 2016 года, Германию и США (совокупно 40% проектов). В 2010–2016 годах Германия исторически находилась в тройке основных инвесторов в российскую экономику, при этом в общем количестве немецких проектов ПИИ на долю России приходится около 6,5%», — говорит госпожа Таранникова.

Россия, согласно ЕУ, заняла седьмое место по количеству проектов ПИИ (прямых иностранных инвестиций): зарубежные инвесторы вложились в 205 проектов, в основном в развитие новых производственных мощностей (166 проектов). Что касается отраслевой структуры проектов ПИИ, то наиболее привлекательными для зарубежных инвесторов являлись пищевая промышленность (32 проекта), машины и оборудование (27 проектов) и химические продукты (23 проекта).

«В части странового распределения портфельных инвестиций из России, по состоянию на 01.10.2017, на страны, предлагающие упрощенные правила регистрации компаний и более льготные условия налогообложения (Ирландия, Кипр, Люксембург и Нидерланды), пришлось две трети общего объема таких инвестиций. Примечательно, что исходящие портфельные инвестиции по состоянию на конец 2017 года были представлены почти полностью долговыми ценными бумагами (94%), из которых 55% пришлось на долгосрочные инвестиции банков. При этом структура входящих портфельных инвестиций была представлена более чем на две трети участием в капитале и паях/акциях инвестиционных фондов, а в долговых ценных бумагах преобладал суверенный долг», — рассказала госпожа Таранникова.

Она полагает, что санкционный режим, усилившийся в апреле 2018 года, безусловно, создаст оттоки иностранных инвесторов из российских активов. «Снижение интереса западных инвесторов, к сожалению, не может быть равноценным образом заменено азиатскими инвесторами. Приток инвестиций, который можно ожидать и который наблюдался в первом квартале 2018 года, представлен возвращением российских капиталов из-за рубежа», — говорит она.

Александра Таранникова указывает, что в структуре вложений финансовых активов физических лиц около 60% приходится на наличные и депозиты. Тем не менее в связи со снижением процентных ставок в России фондовый рынок стал лучше конкурировать с депозитами за средства внутренних инвесторов. «На рынке брокерских услуг за последние два года клиентская база выросла на 372 тыс. клиентов, на рынке услуг управления активами — на 64 тыс. клиентов. В структуре внутренних инвестиций, как ОПИФ и ИДУ, так и в портфелях НПФ, стала заметной доля корпоративных облигаций, что позволяет надеяться на здоровый тренд по

формированию долгосрочного инвестора, ориентированного на надежный, а не спекулятивный доход. От технологичности сервисных решений и пресечения недобросовестных практик зависит, будет ли этот тренд долгосрочным и позволит ли он создать устойчивый внутренний инвестиционный ресурс», — отмечает госпожа Таранникова.

ПОДТОЛКНУТЬ ИНВЕСТОРА Рецептов возвращения интереса инвесторов к России не так и много, говорят эксперты. «Изменить ситуацию может улучшение оценок рисков инвесторов по отношению к российскому рынку. Риски могут быть снижены за счет улучшения факторов инвестиционного климата, имеющих регуляторный, макроэкономический и политический характер», — добавляет Юрий Зайцев.

«Потенциал для роста, точнее — для возврата доли на рынке у России есть, но его реализации мешают санкции. С другой стороны, кроме санкций, есть еще и другие факторы — отсутствие институциональных реформ и не самый благоприятный налоговый климат. Дискуссии в правительстве о возможном повышении НДС и введении налога с продаж или торгового сбора также не способствуют инвестиционной привлекательности России. После формирования нового правительства, вероятно, доверие иностранных инвесторов к России может несколько повыситься, так как сформированный новый кабинет министров Путин вряд ли будет быстро менять», — полагает Наталья Мильчакова. Она отмечает, что благоприятный налоговый климат мог бы оказаться для иностранных инвесторов приоритетнее, чем санкции Запада.

Эдуард Хахимов, директор по развитию бизнеса Bilfinger Tebodin в России, уверен, что экономика и промышленность в России сегодня находятся на этапе пе-

ремени. «По данным британской аудиторско-консалтинговой компании EY, Россия входит в топ-10 стран мира по количеству проектов с привлечением прямых иностранных инвестиций. Кроме строительной отрасли, иностранные инвесторы вкладываются также в отечественные агро- и пищевую промышленность, химию и нефтехимию, машиностроение. Основываясь на внутренних исследованиях Bilfinger Tebodin и на нашем личном общении с иностранными инвесторами, мы можем сделать вывод, что частный бизнес верит в перспективу и готов вкладывать средства в российскую промышленность. Размещение производства зарубежных компаний в России имеет большой потенциал как для внутреннего рынка, так и для экспорта в зарубежные страны. Можно использовать разные пути увеличения доли прямых иностранных инвестиций в отечественные проекты, но если говорить в перспективе, то главные из них — это глобализация и мировое партнерство (включая совместные производства и трансфер-технологии), а также увеличение индекса доверия к экономике и бизнесу России», — говорит господин Хахимов.

Денис Соловьев, управляющий директор ИК «Церих Кэпитал Менеджмент», считает, что на данный момент большую часть инвестиций в российский рынок со стороны нерезидентов можно охарактеризовать как спекулятивную, а это значит, что при дальнейшем росте риска можно ожидать быстрое избавление нерезидентов от российских активов.

«В качестве дополнительной причины можно выделить отсутствие приоритета на рост капитализации со стороны многих российских компаний. До недавнего времени компании уделяли не слишком много внимания собственной капитализации: российские нефтяные гиганты по

стоимости уступают своим зарубежным конкурентам», — говорит господин Соловьев. По его словам, эта тенденция может измениться. Так, например, только за последнее время поступили новости о принятии гигантами рынка ряда мер по увеличению стоимости компании: «Роснефть» объявила о запуске программы buy-back, сокращении долга и увеличении выплат акционерам, НОВАТЭК продлил buy-back до 2019 года.

Господин Соловьев также полагает, что для многих инвесторов интересен технологический сектор — перспективные технологии легче масштабировать и вывести на международные рынки. «В этой связи можно ожидать развитие совместных проектов России и Китая, рост стартапов в области кибербезопасности, электронных платежей», — рассуждает эксперт.

УСТОЯВШАЯСЯ КУЛЬТУРА Финансовый аналитик FxPro Александр Купчикевич считает, что в США и Европе на развитие рынка капитала имеет влияние устоявшаяся культура инвестиций пенсионных накоплений и сбережений, которая только зарождается в России. Без внутренних факторов основным источником притока средств в Россию являются инвестиции в рамках портфелей, скажем, «Развивающиеся рынки» или «Энергетика». «Российский рынок отстает от мировых последние несколько лет за счет высокой премии за риск, которую зарубежные инвесторы предъявляют к российским активам. Также это проявляется в виде повышенной доходности еврооблигаций крупнейших российских компаний, доходность которых в разы выше аналогичных показателей у сравнимых по обороту европейских компаний и даже заметно превосходит уровень инфляции. Без новых санкций или ужесточения риторики в отношениях между Россией и Западом, российский рынок будет постепенно прибавлять от текущих излишне заниженных уровней. То есть, как в 2017-м, наши акции могут чувствовать себя лучше рынка, постепенно возвращаясь в поле зрения глобальных рынков капитала. В случае снятия санкций или резкого потепления отношений процесс естественным образом пойдет значительно быстрее», — прогнозирует господин Купчикевич.

Старший аналитик инвестиционной группы QBF Роман Кузнецов отмечает, что профиль отечественного инвестора остается довольно консервативным, если сравнивать со средними показателями по миру. «Если основными активами, приобретаемыми с инвестиционными целями в США и Европе, являются акции и фонды взаимных инвестиций, то инвесторы в РФ предпочитают вложения в недвижимость и депозиты в отечественных банках. Малая активность частных инвесторов на организованном рынке определяет сравнительно низкую ликвидность отечественного рынка и делает его более спекулятивным, что тормозит приток длинных денег», — говорит господин Кузнецов. ■



НЕДОИНВЕСТИРОВАННОСТЬ ОТДЕЛЬНЫХ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ СОЗДАЕТ СУЩЕСТВЕННЫЙ ЗАПРОС НА ФОРМИРОВАНИЕ ВНУТРЕННЕГО ИНВЕСТОРА



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

«МЫ РАССЧИТЫВАЕМ, ЧТО ГОЛОВНАЯ КОМПАНИЯ ПРИМЕТ РЕШЕНИЕ О НОВЫХ ПРОЕКТАХ В ПЕТЕРБУРГЕ»

К КОНЦУ 2020 ГОДА КОМПАНИЯ «БАЛТИЙСКАЯ ЖЕМЧУЖИНА» ДОЛЖНА ЗАВЕРШИТЬ ОДНОИМЕННЫЙ ЖИЛОЙ ПРОЕКТ КОМФОРТ-КЛАССА НА ЮГЕ ГОРОДА. О ТОМ, ЧТО ОСТАЛОСЬ ДОСТРОИТЬ, О ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРАХ ПРОЕКТА, ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ЮГО-ЗАПАДА ГОРОДА И ИНТЕРЕСАХ КОМПАНИИ В ПЕТЕРБУРГЕ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG АНАСТАСИИ ЦЫБИНОЙ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЗАО «БАЛТИЙСКАЯ ЖЕМЧУЖИНА» ВАН ЛЯНЦЗЮНЬ.

BUSINESS GUIDE: Насколько верно были выбраны класс и концепция застройки территории, к освоению которой компания приступила 13 лет назад?

ВАН ЛЯНЦЗЮНЬ: «Балтийская жемчужина» имеет очень хорошую локацию: на севере квартала — Финский залив, на востоке — Южно-Приморский парк. Это идеальное место для жилья комфорт-класса, которое и было нами спроектировано с учетом особенностей окружающей территории и ландшафта. Всего в районе будет семь детских садов, четыре школы, поликлиника и полицейский участок. В Китае я живу в похожем квартале, и там комплекс с подобной социальной инфраструктурой считается идеальным для того, чтобы вырастить ребенка в окружении всего наилучшего и подготовить его к будущему. Конечно, в России есть свои особенности, в том числе в части градостроительных документов и нормативов. Но все 13 лет мы стараемся предлагать нашим покупателям больше: больше парковочных мест, больше зелени и мест для прогулок и отдыха, готовую к новоселью инфраструктуру, большие площади квартир, больше возможностей для комфортной жизни в пределах микрорайона.

BG: А как решается вопрос с инфраструктурой: транспортной доступностью квартала, его коммерческой составляющей и удобством проживания людей в домах?

В. Л.: Я работаю в компании шесть лет. За эти годы нами был построен второй выезд из района через проспект Героев, что позволило улучшить транспортную доступность и снизить нагрузку на Петергофское шоссе. Что касается удобства для жителей непосредственно внутри домов, то в каждом квартале есть встроенный подземный паркинг с лифтом, который позволяет людям комфортно добраться до автомобиля в любую погоду, а на лестничных площадках расположено всего от трех до пяти квартир. На первых этажах домов комфорт-класса предусмотрены встроенные коммерческие помещения для создания полноценной коммерческой инфраструктуры шаговой доступности. А торговый флагман квартала — крупнейший на юго-западе Петербурга центр «Жемчужная плаза». Сейчас обсуждается возможность строительства второй очереди торгового комплекса.

BG: Хотелось бы вам сейчас что-то изменить в проекте?

В. Л.: В Китае есть пословица: «Архитектура — искусство сожаления». Чаше всего после завершения очередного проекта мы оглядываемся и видим, что какие-то вещи могли бы улучшить. Рынок недвижимости развивается очень быстро, особенно в Петербурге, и покупатели повышают свои требования к жилью. Мы внимательно следим за изменениями на рынке и стремимся соответствовать новым тенденциям, но главное — быть открытым покупателям. Востребованность нашего предложения подтверждает правильность выбранной концепции строительства на юго-западе города жилья с высоким уровнем комфорта, и, несмотря на кризис и экономическую ситуацию, мы не меняем проект, не снижаем планку, не строим меньше парковочных мест и не задерживаем сроки ввода объектов.

BG: Сколько жилья построено в «Балтийской жемчужине» к настоящему времени и когда планируется полностью завершить проект?

В. Л.: Согласно договору с администрацией Петербурга, мы должны завершить строительство до 31 декабря 2020 года, в том числе и в части обязательств по инженерной инфраструктуре и социальным объектам. Мы уже построили две школы и четыре детских сада. К строительству еще одного детского сада, поликлиники и полицейского участка приступим в текущем году. Также начнем строить все оставшиеся дороги и инженерные коммуникации в северной части микрорайона, ближе к Финскому заливу. Если говорить непосредственно о жилье, то построено 70% от запланированного объема, или 770 тыс. кв. м. Осталось построить еще 300 тыс. кв. м, 140 тыс. из которых уже в процессе строительства, а оставшаяся часть — в процессе проектирования. Летом этого года начнем продажи еще одного объекта — ЖК «Жемчужный каскад» площадью 60 тыс. кв. м. Новый квартал будет состоять из высоких видовых корпусов, связанных малоэтажными секциями.

BG: Вы строите объекты социального назначения по схеме безвозмездной передачи городу. Как это сказывается на экономике проекта?

В. Л.: Мы действительно берем на себя обязательства по строительству таких объектов за свой счет, а затем передаем их городу для дальнейшей эксплуатации. Губернатор Петербурга и глава Красносельского района при каждом визите в квартал дают самые высокие оценки качеству строительства не только наших домов, но и школ и детских садов, это для нас очень важно. Недавно директор одной из школ квартала выступила с инициативой назвать учреждение именем «Балтийской жемчужины», и мы, конечно, очень этим гордимся.

BG: Сколько девелоперов участвует в проекте сейчас и кого еще планируется привлечь? Может быть, среди потенциальных инвесторов есть иностранные компании?

В. Л.: Общая площадь земельного участка для реализации проекта — около 2 млн кв. м, и застраивать такой объем силами только одной компании нецелесообразно. Сегодня мы сотрудничаем с четырьмя девелоперами: SRV, Setl City, KBC и Legenda Development. SRV, как я уже отметил, планирует строить вторую очередь «Жемчужной плазы», компания Setl City завершила свой проект, Legenda продолжает строительство. А KBC скоро приступает к строительству второго объекта на территории. Мы готовы рассматривать новых инвесторов, желающих принять участие в застройке нашего микрорайона. Особенно заинтересованы в компаниях, которые совместно с нами смогут реализовать проекты коммерческих объектов. И если есть девелоперы, разделяющие наш подход к строительству качественного и комфортного жилья и коммерческой инфраструктуры, мы всегда рады сотрудничеству. Сейчас ведутся переговоры с несколькими компаниями.

BG: Как вы в целом видите развитие не только «Балтийской жемчужины», но и всего юго-запада Петербурга?

В. Л.: Эта территория имеет очень высокий потенциал для развития: здесь красивая природа, множество достопримечательностей мирового уровня. Взять хотя бы Финский залив, фонтаны Петергофа и Константиновский дворец. Кроме того, близко расположен аэропорт, проводятся крупные деловые мероприятия, есть большое количество земельных участков для масштабных проектов в сфере конгрессно-выставочной деятельности.

BG: Есть ли у самой компании интерес к строительству альтернативной жилью недвижимости: отелей, ресторанов, других коммерческих объектов?

В. Л.: Мы рассчитываем на то, что наша головная компания примет решение о строительстве новых объектов в Петербурге, но пока рано говорить об этом: нужно внимательно рассмотреть все потенциальные возможности. Например, если говорить о гостиницах, есть дисбаланс спроса. Пик туристического сезона в Петербурге приходится на весну и лето. Есть мнение, что только туристов из Китая в этом году будет около 1 млн человек. Дополнительный туристический поток, помимо Петербургского международного экономического форума, даст и чемпионат мира по футболу. Но зимой поток туристов существенно ниже, соответственно, стоимость проживания падает, поэтому прежде чем принимать решения об инвестициях в этом сегменте, следует провести серьезные исследования. Пока же мы делаем упор на реализацию проекта «Балтийская жемчужина».

BG: Можно ли сравнить развитие рынка недвижимости Петербурга с развитием аналогичных рынков китайских городов?

В. Л.: В Шанхае есть микрорайоны, схожие по масштабу с «Балтийской жемчужиной». Обычно такие объекты находятся не в центре города, все социальные объекты и инженерия в них новые, а уровень качества выше, чем в других комплексах — и с точки зрения проектирования, и с точки зрения используемых строительных материалов. Объекты недвижимости такого уровня — что в Шанхае, что в Петербурге — являются хорошей инвестицией для сохранения сбережений и даже их приумножения с учетом роста цен на недвижимость. Но различия в климате накладывают свои ограничения. Например, в части озеленения придомовых территорий. В Шанхае времена года разграничиваются очень четко, и там значительно теплее, что позволяет сажать много зелени и даже экзотических растений. А более суровые зимы, как в Петербурге, диктуют застройщику требования к повышенной теплоизоляции. Всегда нужно четко понимать требования клиентов в той стране, в которой работаешь. ■

СТИЛЬ ВОЖДЕНИЯ

АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЕ

ЯВЛЯЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ ТЕХ ОТРАСЛЕЙ, КОТОРЫЕ, КАК ПРАВИЛО, БЫСТРЕЕ ДРУГИХ РЕАГИРУЮТ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ. ЕСЛИ ИДЕТ ПОДЪЕМ, ТО И ПРОДАЖИ ЛИЧНОГО АВТОТРАНСПОРТА РАСТУТ, ПРИ ЭТОМ СПРОСОМ НАЧИНАЮТ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ МАШИНЫ БОЛЕЕ ВЫСОКОГО, ПУСТЬ И НЕ ВСЕГДА ПРЕМИАЛЬНОГО, КЛАССА. ЕСЛИ ЖЕ ФИКСИРУЕТСЯ СПАД, ТО ПРОДАЖИ МАШИН СНИЖАЮТСЯ, ЧТО НАГЛЯДНО ДЕМОНСТРИРОВАЛ РОССИЙСКИЙ АВТОРЫНОК В КРИЗИСНЫЕ ГОДЫ. ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ

Зачастую в современном виде отрасль становится полигоном для обкатки инновационных решений и технологий. Несмотря на то, что автомобилестроение все больше завязывается на глобальные цепочки поставок и укрупнение, и уже никого не удивляет приобретение относительно молодым китайским концерном европейской марки с солидной историей, рынки разных стран со сходными уровнями экономики серьезно отличаются по типу и составу автопарков.

АМЕРИКАНСКАЯ КЛАССИКА В США автомобиль по-прежнему является неотъемлемым атрибутом классической «американской мечты», хотя в последние годы и фиксируется определенный тренд на ужесточение экологических норм (яркий пример — «дизельгейт» с участием концерна VAG) и использование альтернативного углеводородному типу топлива, в первую очередь — электричества, где определенный прорыв в свое время продемонстрировала Tesla.

Тем не менее североамериканские автоконцерны видят будущее именно в традиционной для Штатов технике — тяжелых внедорожниках и больших пикапах. В апреле текущего года The Wall Street Journal сообщил, что американские производители автомобилей постепенно сворачивают выпуск так называемых пассажирских автомобилей (сравнительно небольших и экономичных седанов, купе, хэтчбэков) и переходят на более рентабельные внедорожники и пикапы, доля которых на рынке продолжает расти.

Долгое время считалось, что небольшие автомобили — необходимый сегмент, если детройтская тройка хочет успешно конкурировать с японцами, а также привлекать молодежь и покупателей с ограниченным бюджетом. Однако на фоне снижения цен на бензин и повышения энергоэффективности внедорожников даже большие седаны вышли из моды.

Например, General Motors (GM) в течение 2018 года прекратит производство субкомпактных автомобилей Chevrolet Sonic, а в ближайшие несколько лет может отказаться и от седанов Chevrolet Impala, хотя этот автомобиль является не просто средством передвижения, а определенным символом для США. GM пока продолжит продавать в США Chevrolet Cruze и Chevrolet Bolt, а также седаны Buick и Cadillac.

Ford Motor, скорее всего, перестанет выпускать автомобили Fiesta для рынка США в течение ближайшего года, а в дальнейшем прекратит производство седанов Taurus. По Ford Fusion (известным в России как Ford Mondeo) руководство Ford пока не приняло окончательного



В КОНЦЕ АПРЕЛЯ ТЕКУЩЕГО ГОДА В РОССИИ НАКОНЕЦ-ТО БЫЛА УТВЕРЖДЕНА СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДО 2025 ГОДА

решения, ведь модель является главным конкурентом для неплохо продающихся в США Honda Accord и Toyota Camry.

При этом Ford и Fiat Chrysler на фоне успеха новых моделей Jeep и пикапов F-150 планируют все быстрее наращивать долю больших и дорогих машин. Fiat Chrysler еще несколько лет назад прекратил выпуск седанов Chrysler 200 и компактных автомобилей Dodge Dart, на очереди — Chrysler 300 и Dodge Charger.

Аналитики считают, что такое изменение стратегии может быть сопряжено с дополнительными рисками в случае изменения цен на энергоносители, регулирования или потребительских предпочтений. Впрочем, текущая статистика по большому счету не оставляет автогигантам США выбора: доля продаж седанов, купе и других категорий пассажирских автомобилей на американском рынке снизилась с 51% в 2012 году до 37% в 2017 году.

ЭЛЕКТРИФИЦИРОВАННАЯ ЕВРОПА

Страны Европейского союза являются одними из самых продвинутых в части использования электромобилей, и практически в любом более или менее крупном городе можно встретить и достаточное количество самих машин, работающих на электричестве, и мест для их зарядки.

Однако несмотря на давние традиции моторостроения, европейцы оказались не готовы к начавшемуся по всему миру буму электромобилей именно в части необходимых комплектующих: аккумуляторы для европейских марок выпускают в основном в азиатских странах — в Японии (Panasonic), в Китае (BYD) и в Южной Корее (LG и Samsung).

В связи с этим в конце прошлого года Европейский союз объявил о намерении

создать объединенного европейского производителя аккумуляторов для электромобилей по образцу аэрокосмического концерна Airbus для того, чтобы не отдать этот перспективный рынок компаниям из Азии и США, особенно на фоне запуска уже упомянутой Tesla первой очереди сооружаемой в пустыне штата Невада совместно с Panasonic гигантской «гигафабрики», которая после выхода на проектную мощность в 2020 году должна будет ежегодно производить 500 тыс. аккумуляторов.

Аккумуляторная батарея — самый главный и дорогостоящий элемент электромобиля. От нее зависят цена машины и дальность пробега без подзарядки. Таким образом, складывается ситуация, когда быстро наращивающий в последнее время производство электромобилей европейский автопром будет не сам выпускать их главный и наиболее дорогостоящий элемент, а закупать его у сторонних производителей, отказываясь от важного звена в цепочке создания добавленной стоимости и попадая в зависимость от зарубежных производителей. По оценкам экспертов, объем рынка батарей для электромобилей составит в 2025 году около €250 млрд.

При этом идею объединенного производителя батарей, например в Германии, поддерживают далеко не все автопроизводители. Так, BMW Group заявляла, что компания действительно закупает батареи для электромобилей у Samsung, но добавленную стоимость обеспечивают разрабатываемая уже в Европе электроника, регулирующая работу аккумуляторов, а также другие собственные системы.

Концерн Volkswagen, объявивший выпуск электромобилей основным направлением своего развития, в вопросе аккумуляторов пока не определился. Сейчас VW покупает их также у Samsung, но в 2018 году начнет экспериментальный выпуск малых партий аккумуляторов на собственном заводе, чтобы впоследствии решить, имеет ли смысл самостоятельное крупносерийное производство. Цель автоконцерна — в 2025 году оснащать электродвигателями 25–30% выпускаемых автомобилей. Это означает, что компании потребуются 2–3 млн батарей в год, для производства которых понадобится не одно, а сразу несколько предприятий.

На востоке Германии у «дочки» Daimler AG — Accumotive — уже действует предприятие по производству литий-ионных батарей. В мае прошлого года началось сооружение второго завода стоимостью €500 млн, который будет поставлять аккумуляторы для электромобилей марок Mercedes-Benz и Smart.

Но в любом случае, по оценкам экспертов, европейский автопром без батарей для своих электромобилей не останется. Например, южнокорейская компания LG Chem строит в Польше крупнейший в Европе завод по производству до 100 тыс. батарей в год, который планируется запустить в текущем году.

КИТАЙСКИЕ ОСОБЕННОСТИ

Мировые продажи легковых автомобилей в 2017 году перевалили за отметку в 90 млн штук, при этом около четверти от этого количества было реализовано в Китае. Еще десять лет назад доля Поднебесной в общемировом масштабе не превышала 15%. Авторынок Китая в настоящее время продолжает рост, но власти страны ужесточают экологические требования к автотранспорту и к 2025 году ставят целью продажи не менее 7 млн автомобилей в год с нулевыми или минимальными вредными выбросами. Под такие требования вынуждены подстраиваться и европейские производители, работающие в Китае.

Компания Volkswagen заявила, что вместе с партнерами в Китае к 2020 году вложит €15 млрд в развитие автомобилей, работающих на новых источниках энергии, и технологий беспилотного управления транспортом. К этому сроку немецкий автогигант планирует представить на китайском рынке 15 качественно новых моделей авто, а к 2025 году — 40 моделей автомобилей на новых источниках энергии. В рамках этих планов VW запустил в Китае новый бренд электромобилей SOL, а первой моделью в линейке стал внедорожник E20X. Его выпускает компания Anhui Jianghuai Automobile Group Corporation — первое совместное предприятие с участием капитала Volkswagen в Китае в области производства авто на новых источниках энергии. → 34

Me and my Paul&Shark.*



**ГАЛЕРЕЯ БУТИКОВ GRAND PALACE, 2 ЭТАЖ
НЕВСКИЙ ПР., 44 / ИТАЛЬЯНСКАЯ УЛ., 15, Т. 449-94-01**

ЖИЛЬЕ В БЕРЛИНЕ УШЛО В ОТРЫВ

БЕРЛИН СТАЛ ЛИДЕРОМ В МИРОВОМ РЕЙТИНГЕ ИНДЕКСА РОСТА ЦЕН НА ЖИЛЬЕ, МОСКВА И ПЕТЕРБУРГ — ВО ВТОРОЙ СОТНЕ ГОРОДОВ.

КИРИЛЛ ОРЛОВ

По итогам 2017 года столица Германии возглавила рейтинг Global Residential Cities Index (GRCI) международной консалтинговой компании Knight Frank с годовым ростом цен на жилье в размере 20,5%. Способствовали столь позитивной динамике несколько факторов: высокие темпы роста населения, стабильная экономика, рекордно низкий уровень безработицы и интерес к Германии со стороны зарубежных инвесторов. В первой десятке городов-лидеров также оказались Гамбург (рост +14,1%), Мюнхен (+13,8%) и Франкфурт (+13,4%).

По словам директора по зарубежной недвижимости и частным инвестициям компании Knight Frank Марины Шалаевой, Германия — одно из самых востребованных направлений для инвестиций как в жилую, так и коммерческую недвижимость среди российских покупателей. По количеству запросов стабильно входит в пятерку направлений вместе с Великобританией, Кипром, Францией и Италией. Основной спрос сконцентрирован в Берлине, Франкфурте, Мюнхене, эти же города показывают самые высокие темпы роста цен за последние полгода. В Берлине востребована покупка пулов небольших лотов (площадью 40–60 кв. м) в новостройках, расположенных в бизнес-районах и недалеко от учебных заведений. Цена за лот составляет €300–400 тыс., инвесторы покупают от пяти квартир для последующей сдачи в аренду. Приобретая жилье на этапе строительства, покупатели получают прирост стоимости минимум 5% в год в ближайшие несколько лет, а после регулярный доход от сдачи в аренду в пределах 3–5% годовых.

Санкт-Петербург занял в рейтинге 107-е место с годовым темпом роста цен в размере 1,2%, Москва — 119-е место с показателем 0,2%. За год в двух российских столицах динамика цен на жилье оказалась противоположной. По итогам 2016 года Москва находилась на последнем, 150-м месте рейтинга с 15-процентным падением цен на жилье. Санкт-Петербург, напротив, занимал 83-ю строчку с ростом цен в размере 4,5%.

По словам директора департамента управления продажами жилых проектов

МИРОВОЙ ИНДЕКС РОСТА ЦЕН ЗА ПЕРИОД С IV КВАРТАЛА 2016 ГОДА ПО IV КВАРТАЛ 2017 ГОДА

МЕСТО	ГОРОД	ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕН ЗА ГОД, %
1	БЕРЛИН	20,5
2	ИЗМИР	18,5
3	РЕЙКЬЯВИК	16,6
4	ВАНКУВЕР	16,0
5	БУДАПЕШТ	15,5
6	ГОНКОНГ	14,8
7	ГАМБУРГ	14,1
8	МЮНХЕН	13,8
9	РОТТЕРДАМ	13,4
10	ФРАНКФУРТ	13,4
...	...	...
107	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1,4
119	МОСКВА	0,2

ИСТОЧНИК: GLOBAL RESIDENTIAL CITIES INDEX, KNIGHT FRANK RESEARCH, 2018



РЕЗКОМУ РОСТУ ЦЕН НА ЖИЛЬЕ В БЕРЛИНЕ СПОСОБСТВОВАЛИ ВЫСОКИЕ ТЕМПЫ РОСТА НАСЕЛЕНИЯ, СТАБИЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА, РЕКОРДНО НИЗКИЙ УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ И ИНТЕРЕС К ГЕРМАНИИ СО СТОРОНЫ ЗАРУБЕЖНЫХ ИНВЕСТИТОРОВ

компании Knight Frank Ольги Широковой, после 2016 года, ознаменовавшего высокой девелоперской активностью и адаптацией рынка к новым реалиям, на протяжении прошлого года цены на жилую недвижимость оставались относительно стабильными. За 12 месяцев на рынок столицы вышло 170 новых корпусов в 57 новых объектах, а также три новых корпуса в уже реализуемых проектах. В 2017 году, ввиду большого объема предложения и, как результат, высокой конкуренции, девелоперы были вынуждены выводить на рынок новые проекты по более низким ценам. Однако, в отличие от 2016 года, когда новое предложение явно доминировало над «старыми запасами» и приводило к

ДЕСЯТКА ГОРОДОВ МИРА С САМОЙ ВЫСОКОЙ РАЗНИЦЕЙ ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН МЕЖДУ IV КВАРТАЛОМ 2016 ГОДА И IV КВАРТАЛОМ 2017 ГОДА

ГОРОДА	ИЗМЕНЕНИЕ ЗА ГОД, %
1 СЕВИЛЬЯ	12,10
2 ГОНКОНГ	10,50
3 ЭДИНБУРГ	9,50
4 АХМАДАБАД	7,50
5 ГЛАЗГО	7,10
6 ГЕТЕБОРГ	7,10
7 АБЕРДИН	5,40
8 ВАРШАВА	5,40
9 ХАЙДАРАБАД	5,30
10 МАРСЕЛЬ	4,30

ИСТОЧНИК: GLOBAL RESIDENTIAL CITIES INDEX, KNIGHT FRANK RESEARCH, 2018

отрицательному изменению средних цен, в 2017 году выход новых объектов по привлекательным ценам был нивелирован ростом цен в уже реализуемых и наиболее успешных объектах. Высокие темпы поглощения также способствовали росту цен в самых интересных проектах. Что касается спроса, то 2017 год побил все рекорды: в Москве было зарегистрировано 54 207 ДДУ (+52% относительно 2016 года). Высокие объемы поглощения стимулировались снижающейся ставкой по ипотеке.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, отметил: «В течение 2017 года на рынке недвижимости Петербурга отмечалась разнонаправленная динамика цен. Стоимость квадратного метра элитного жилья практически не изменилась, в бизнес-классе и сегменте жилья массового спроса цены выросли на 3 и 4% соответственно, а в пригородных проектах упали на 4%. Это отчасти связано с тем, что покупатели из пригородного сегмента постепенно переориентируются на объекты массового спроса, расположенные в черте города внутри КАД. Поэтому проекты, возводящиеся на административно подчиненных территориях, из-за локального затоваривания однотипным жильем невысокого качества вынуждены конкурировать друг с другом ценой. В связи с поправками в 214-ФЗ до конца года можно ожидать роста стоимости квадратного метра на 10–15%. Однако при условии ажиотажного спроса, который может возникнуть на фоне макроэкономических событий, застройщики могут существенно поднять цены».

Во всем мире темпы роста цен на жилье замедлились: по итогам прошлого года совокупный индекс составил в среднем 4,5%, годом ранее — 6,6%. Отмена фискальных стимулов, введение контроля над капиталом в Китае и переход многих стран к нормализации денежно-кредитной политики успокоили локальные рынки. В результате по итогам 2017 года темпы роста цен на жилье свыше 20% были зафиксированы только в Берлине, а годом ранее — в 12 городах мира.

Замедление темпов роста цен на жилье в китайских городах оказало заметное влияние на общую динамику индекса. В 2016 году цены в 15 китайских городах, входящих в рэнкинг GRCI, в среднем увеличились на 23% в годовом исчислении. В 2017 году — всего на 1,6%. Город Чунцин теперь является лидером (23-е место с динамикой +10%), а предыдущие «горячие» рынки Шэньчжэнь и Пекин сползли на дно рэнкинга — соответственно с 11-го на 138-е и с 6-го на 123-е места.

Самыми динамичными и укрепляющимися рынками в 2017 году стали Севилья и Гонконг. В Севилье за год цены выросли с 7,4 до 9,9%, в Гонконге — с 4,3 до 14,8%.

Несмотря на то, что за последние 18 месяцев повышение процентных ставок на покупку жилья в США происходило четыре раза, рост цен ускорился. В 15 городах они выросли в среднем на 6,3% в 2017 году. Сиэтл и Сан-Франциско стали лидерами рейтинга GRCI с ростом 12,7% (12-е место) и 9,3% (27-е место) соответственно. ■

«РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ ТРЕБУЮТСЯ НОВЫЕ ЛЮДИ»

РОССИЙСКОМУ СТРОИТЕЛЬНОМУ БИЗНЕСУ НАДО ПРОЯВЛЯТЬ БОЛЬШЕ АКТИВНОСТИ В ВЫХОДЕ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ, И СЕГОДНЯ ДЛЯ ЭТОГО ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТИ, УБЕЖДЕН ФЕДОР ТУРКИН, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ГК «РОССТРОЙИНВЕСТ». КАК ЭТО СДЕЛАТЬ, ОН РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ.

BUSINESS GUIDE: Что изменилось для строительного бизнеса за последний год?

ФЕДОР ТУРКИН: Работать стало сложнее. Однако при этом число сделок в целом выросло: сказывается большая, чем ранее, доступность ипотеки. И потом, у людей всегда будет желание улучшить свои жилищные условия. Но поскольку реальные доходы населения падают и бюджетные перспективы для многих и многих семей туманные, это сказывается на ситуации на строительном рынке. Цена за квадратный метр на многих объектах (разных застройщиков) — на уровне себестоимости. Это значит — нет развития. А это, в свою очередь, означает отставание от более благополучных строительных рынков. Но это еще не самое неприятное. Потому что в попытке привлечь дополнительные средства застройщики начинают продавать квартиры ниже себестоимости. И если потом они не смогут поднять цену до разумной, которая позволит завершить строительство, в перспективе могут оказаться пострадавшие должники. Такие примеры из совсем недавнего прошлого уже известны. Достаточно вспомнить историю с СУ-155. Неблагоприятная рыночная конъюнктура и рискованная маркетинговая политика могут привести и к тому, что компания сменит владельца с одновременным отказом от части планов, или к тому, что бизнес окажется под угрозой из-за личных обязательств собственников.

Сегодня еще более, чем несколько лет назад, надо отдавать себе отчет в том, что экономика — это не только вечный подъем. Что в ней (помимо искусственно спровоцированных кризисов) бывают и откаты назад — это совершенно естественный процесс.

BG: На российском рынке действует немало строительных компаний с иностранным капиталом. Хорошо это или плохо для отечественной экономики?

Ф. Т.: В любой ситуации есть моменты позитивные и негативные. Позитив в том, что успех этих компаний показывает: с Россией можно иметь дело. А если говорить о негативе, это наша недостаточная активность. Давайте посмотрим на компанию Renaissance Construction, которую организовали в Санкт-Петербурге турецкие бизнесмены. Их объекты — «Лахта-центр», ряд уникальных зданий в Москве. До этого ничего подобного они не строили, научились прямо в процессе — так и мы должны действовать.

Или вспомним компанию Siemens, которая поставила поезд «Сапсан». Она не выпускала поезда, но когда появился заказ, они освоили новый вид продукции. А у нас аналогичные поезда еще в советские времена пробовали делать в Калинин (нынешняя Тверь). И неплохие получались поезда. И если бы продолжали эту тему,



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

то добились бы результата не хуже, чем Siemens. Я в этом абсолютно уверен.

BG: Как бы оценили сегодняшнюю рыночную ситуацию?

Ф. Т.: Позитиву всегда находится место. Вообще, надо сказать, в нашей строительной отрасли работают герои. Потому что как только возникают проблемы с финансами в государстве, первые, кого лишают бюджетного финансирования, — строители. Что нам остается делать? Доказывать своим трудом, что мы патриоты. Я сейчас говорю обо всем строительном секторе. Ведь смотрите, сколько компаний берут на себя сверхвысокие обязательства. Уже и дороги строят, и поликлиники, и школы. Хотя строительство социальных объектов, дорог, внешних сетей всегда было в сфере ответственности государства.

BG: Возможно, происходит перераспределение ролей государства и бизнеса?

Ф. Т.: Роль государства, напротив, приобретает еще большую важность. Все, в принципе, очень просто. В нашей стране 4 млн человек живет в аварийных условиях — это почти население Петербурга. Значительная часть людей живет в регионах, где приобретать для себя жилье никто не будет. Однако там надо работать, эти регионы важны для страны, поэтому города все равно должны создаваться. Как это происходило при Иване Грозном, Петре I, Екатерине II. Эти города были не только местом жительства для людей — они защищали, развивали эти регионы. Они становились центрами культуры. Словом, города там нужны. И это должно быть спланировано, но не бизнесом, а государственной властью — силами специалистов многих министерств. По сути, именно так делалось в Советском Союзе. И можно было бы отмахнуться от этой практики

как от изжившей себя, если бы и сейчас так не делали в Китае, а частично и в тех же США.

BG: Получается, есть понимание, что требуется нашей стране для развития экономики. И есть понимание, что это имеет место у других стран, но не у нас. Какой же выход?

Ф. Т.: Поскольку часть работы по обустройству страны должна быть за государством (частному бизнесу, с точки зрения маркетинга, никакого интереса там нет), значит, при этом должны решаться глобальные задачи. Если, например, вдоль всей протяженности Северного морского пути (развитие которого сейчас планируется на принципиально ином уровне, чем в свое время в Советском Союзе) строить поселки и города, никто там жилье покупать не станет. Следовательно, жилье должно предоставлять государство, а строить его могут как государственные компании, так и частный бизнес на принципах государственно-частного партнерства.

Схем подобных в мире вообще десятки известны, и у нас они, кстати, тоже уже работают — на этих условиях построены новый аэропортовый комплекс Пулково, Западный скоростной диаметр. Насколько я понимаю, с точки зрения извлечения прибыли это не самые удачные проекты. Однако и строительство дорог в Европе, как выяснилось, не самое прибыльное дело. В Испании — точно знаю — крупные частные проекты по строительству дорожной инфраструктуры в большом минусе. Но давайте смотреть с точки зрения государства: такие проекты нужны. Значит, откуда-то должны прийти деньги. Откуда — это опять же решается на уровне не частного бизнеса, а министерств. Так что на самом деле роль государства

сейчас должна стать значительно важнее. Рынок сам ничего отрегулировать не сможет. Должна быть стратегия государства. К примеру, как та же Турция, 40 лет назад бывшая аграрной страной, превратилась в государство с диверсифицированной экономикой? Была разработана стратегия, в том числе по продвижению турецкого бизнеса во всем мире. На эти цели для экспортно-импортного банка Турции было выделено в общей сложности \$500 млрд. Реализуя девелоперские проекты в других странах, турецкие компании не только получают прибыль, но и оказывают влияние на развитие территорий своего присутствия.

BG: Совсем скоро состоится Петербургский международный экономический форум. Насколько он, на ваш взгляд, эффективен и насколько может быть представителем в нынешних условиях?

Ф. Т.: ПМЭФ, с моей точки зрения, — это площадка экономистов типа Кудрина, Чубайса. Людей, формировавших экономическую политику России в 1990–2000-е годы. Однако ПМЭФ необходим, чтобы привлекать внимание к России. Участники форума видят, как меняется город, страна, и важность этого невозможно переоценить. Да, вряд ли стоит рассчитывать, что на форуме прозвучат принципиально новаторские идеи, но наиболее заметные персоны могут ведь и меняться. Главное — что сохраняется площадка, которая с самого начала была задумана как маркетинговый центр для страны.

BG: В чем уникальность ПМЭФ по сравнению с Российским инвестиционным форумом, проходящим в Сочи?

Ф. Т.: В Петербург приезжает президент РФ, тогда как в Сочи ключевой спикер — премьер-министр. Разумеется, выступления первого лица привлекают самое пристальное внимание. Когда я последний раз был на форуме, огромное число иностранных бизнесменов слушали доклад и дискуссию с участием президента РФ стоя. То есть едут конкретно на президента РФ — его авторитет колоссален.

BG: Что бы вы хотели услышать в его докладе в этом году?

Ф. Т.: Что рассматриваются реальные идеи по строительству нашей экономики. Что появляются новые люди. Потому что те люди, которые уже на протяжении 25 лет определяют нашу экономическую политику, все-таки уже свою функцию выполнили. Как участник экономического сообщества, конечно, считаю, что для экономического развития нам не хватает денег. Вернее сказать, эти деньги есть, но мы сами искусственно не пускаем их в оборот. Российская экономика зависит от доллара — это было введено при Борисе Ельцине и считалось достижением. Но сегодня нужна принципиально иная система экономических координат. ■



30 → К 2021 году VW планирует начать локальное производство электромобилей как минимум на шести заводах в Китае. В целом в 2017 году китайское подразделение германского гиганта и два его совместных предприятия — SAIC Volkswagen (Шанхай) и FAW-Volkswagen (Чанчунь) — поставили почти 3,2 млн автомобилей на рынок Китая.

Схожие заявления по увеличению ассортимента на китайском рынке и в части автомобилей с классическими ДВС, и в части электромобилей сделал и Ford: в конце прошлого года американский автоконцерн обнародовал новую стратегию работы в Китае, пообещав выпустить 50 новых моделей для этого рынка до конца 2025 года, в том числе 15 новых электромобилей. В 2017 году Ford продал в Китае 1,19 млн автомобилей. Это на 6% меньше, чем годом ранее, хотя китайский авторынок за прошлый год вырос на 3%.

Другой американский автопроизводитель — GM — увеличил объемы сбыта в прошлом году на 4,4%, и становится все более зависимым от рынка Китая, акцентируя усилия именно в этой стране и частично сворачивая операции в других странах Азии, например, в Южной Корее.

СВОИМ ПУТЕМ В конце апреля текущего года в России наконец-то была утверждена стратегия развития автомобильной промышленности до 2025 года. Среди основных пунктов: удовлетворение российскими производителями 80–90% внутреннего спроса на автомобили, рост экспорта автомобильной техники и компонентов, наращивание технологических компетенций национальных производителей автомобильной техники и комплектующих, выведение на рынок продуктов с принципиально новыми свойствами в области электродвижения, автономного вождения, подключенного автотранспорта и газомоторной техники.

В качестве одного из ключевых механизмов наращивания производственного и научного потенциала предусмотрено

создание технологических консорциумов, которые будут консолидировать усилия государства, автопроизводителей, информационно-телекоммуникационных компаний, научных, инжиниринговых и общественных организаций в целях освоения новых технологий и выведения на рынок продукции с новыми свойствами.

Также в стратегии говорится, что стоит учитывать и опыт стран с развитой автомобильной промышленностью, где 70–80% всего объема производства легковых автомобилей приходится на 6–8 платформ: это является оптимальным и устойчивым уровнем, обеспечивающим объем производства на одну платформу на уровне не менее 100–150 тыс. автомобилей.

В такой пропорции, например, стараются работать и строить производственные планы заводы автоконцернов Nissan и Toyota, работающие в Петербурге. Мощности российского предприятия Toyota, введенного в эксплуатацию в конце 2007 года, рассчитаны как раз на выпуск 100 тыс. автомобилей в год. Завод выпускает две модели — Camry и RAV4. Первая уже собрана на новой платформе GA-K архитектуры TNGA; вторая, планы по запуску производства нового поколения которой японская компания традиционно не комментирует, также будет собираться на этом глобальном модуле.

Мощности завода Nissan в Петербурге, запущенного в 2009 году, также составляют 100 тыс. автомобилей в год. Предприятие выпускает модели X-Trail, Murano и Qashqai, отказавшись от слабо востребованных российскими покупателями Teana и Pathfinder. Две модели завода — X-Trail и Qashqai — построены на одной платформе CMF, разработанной Renault-Nissan. Murano собирается на платформе Nissan D, и точной информации о том, какое технологическое будущее ждет эту модель, нет. Впрочем, объемы ее производства на петербургском заводе невелики по сравнению с моделями на CMF, и основная ставка делается на них.

Предприятие Hyundai в Петербурге и по номинальной мощности, и по объемам выпуска значительно опережает японские компании, собирая около 200 тыс. автомобилей в год. Завод выпускает четыре модели со сходными технологическими решениями в их платформах и пока является единственным из городских автопроизводителей, заявивших о возможности строительства предприятия по выпуску двигателей. Как будут обстоять дела с расширением производства автомобилей, пока неясно, но уже сейчас завод работает на пределе своих мощностей.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ОТСТАВАНИЕ Российская стратегия обозначает и ряд общемировых тенденций в автомобилестроении, упомянутых выше: электрификация транспортных средств, повышение их автономности и внедрение IT-решений.

Впрочем, авторы документа признают, что догнать некоторые страны по уровню внедрения этих технологий будет непросто. Например, целевое видение российского рынка электромобилей подразумевает отставание от глобальных темпов роста доли электромобилей в продажах в среднем на четыре-пять лет. Доля электромобилей в продажах на российском рынке к 2020 году может достичь 1–1,5% (15–25 тыс. автомобилей), в основном электромобили в России будут представлены легковыми автомобилями премиального сегмента, что обосновано ожидаемым отсутствием на рынке моделей бюджетного сегмента вследствие сохраняющейся высокой глобальной стоимости батарейных блоков.

В 2020–2025 годах вследствие прогнозируемого снижения средней стоимости батарей можно ожидать увеличения спроса на электромобили в среднем ценовом сегменте на российском рынке, что позволит увеличить продажи электромобилей до уровня 4–5% от общего объема продаж (85–100 тыс. автомобилей), отмечается в стратегии, но темпы роста продаж электромобилей после 2025 года во многом

будут определены развитием зарядной инфраструктуры в регионах Российской Федерации.

К концу прошлого года в России было зарегистрировано 1,5 тыс. электромобилей, а общее количество зарядных станций составляло 130 штук, из которых 50 были расположены в Москве и Московской области, а 40 — в Санкт-Петербурге. Отставание российского рынка в использовании технологий, связанных с автономным вождением, также оценивается в пять лет. Дорожная инфраструктура для внедрения беспилотников потребует определенной адаптации и модернизации в части состояния дорожного полотна, разметки и знаков, что позволит нарастить долю автомобилей с элементами автономности в продажах до 60–65% к 2035 году.

Но в настоящее время в российском правовом поле отсутствует понятие, касающееся автомобиля с высокой степенью автоматизации управления, что препятствует использованию такого транспортного средства на дорогах общего пользования. Прогнозируется, что в течение 2018 года это понятие будет введено в Конвенцию о дорожном движении от 8 ноября 1968 года и, как следствие, в технический регламент Таможенного союза «О безопасности колесных транспортных средств».

В целом разработчики стратегии считают, что объем рынка легковых автомобилей в России в 2020 году составит 1,72 млн штук, в 2025 году — 2,23 млн штук. В 2017 году этот показатель насчитывал 1,51 млн штук. Производство легковых автомобилей в прошлом году составило 1,34 млн единиц. В 2020 году оно должно вырасти до 1,6 млн штук, в 2025 году — до 2,21 млн. Экспорт же должен увеличиться с прошлогодних 83 тыс. до 269 тыс. машин к 2025 году. ■

СТРИТ-РИТЕЙЛ ГОТОВ К ЧЕМПИОНАТУ

РЫНОК СТРИТ-РИТЕЙЛА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА МЕНЯЕТСЯ В ПРЕДДВЕРИИ ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ: АКТИВНО РАЗВИВАЮТСЯ КАФЕ И РЕСТОРАНЫ, АЛКОГОЛЬНЫЕ И КОНДИТЕРСКИЕ МАГАЗИНЫ. ВЕРОНИКА АБРАМЯН

Доля свободных помещений на основных торговых улицах Санкт-Петербурга увеличилась за январь — март 2018 года на 0,8 п. п. и на 1,2 п. п. за год, достигнув 7,5%. Согласно данным компании JLL, это наибольшее значение показателя с третьего квартала 2015 года. Рост вакантности обусловлен закрытием преимущественно небольших несетевых арендаторов: цветочных и продуктовых магазинов, а также аптек и финансовых организаций.

Увеличение доли свободных помещений наблюдалось на большинстве торговых улиц, за исключением заметного снижения на 6–7-й линиях В.О. (на 2,9 п. п. за квартал) и минимального — на Садовой улице и Московском проспекте.

В целом за первый квартал 2018 года было закрыто на 14% арендаторов стрит-

ритейла больше, чем открыто. Значительное количество закрытий, по мнению экспертов JLL, связано как с сезонным фактором, так и с влиянием приближающегося чемпионата мира по футболу.

«Можно ожидать, что освободившиеся в первом квартале помещения не будут пустовать долго и будут заняты», — комментирует Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге. — Судя по результатам квартала, на повышенный спрос в период мундиала рассчитывают заведения общепита и магазины алкогольной продукции и кондитерских изделий. Именно в этих сегментах наблюдалось превышение открытий над закрытиями».

«Кафе и рестораны традиционно являются наиболее активными игроками

рынка стрит-ритейла. В частности, происходят заметные изменения на главной ресторанной улице города — Рубинштейна, на которой заведения общественного питания продолжают вытеснять остальные профили. В первом квартале здесь были открыты такие бары и рестораны, как Mur Mur, „Скобари“, „Трудовые будни“, и в результате доля общепита в структуре арендаторов на Рубинштейна достигла 68%, — отмечает Юлия Корчемная, руководитель направления стрит-ритейла компании JLL в Санкт-Петербурге. — Учитывая помещения в процессе отделки, мы ожидаем дальнейшего увеличения ресторанной доли на этой улице».

В результате активной смены арендаторов улица Рубинштейна стала лидером среди основных торговых коридоров по

ротации — 10,5% в первом квартале, что также является наибольшим значением для этой магистрали за последние два года. В среднем по рынку наблюдалось уменьшение ротации на 2,5 п. п. по сравнению с последними месяцами 2017 года, до 6,6%.

«Уменьшение ротации свидетельствует об устойчивом развитии рынка стрит-ритейла Санкт-Петербурга. Это уже оценили инвесторы, которые проявляют высокий интерес к покупке объектов с существующим арендатором. В среднем бюджет таких сделок составляет от 50 до 150 млн рублей, ожидаемые сроки окупаемости вложений — 7–10 лет. Для инвесторов сегодня рынок стрит-ритейла Петербурга является хорошей альтернативой банковским вкладам», — добавляет Юлия Корчемная. ■

глобас!

ПРОВЕРКА КОНТРАГЕНТОВ — ONLINE СЕРВИС

всегда поможет, когда важно:



Минимизировать затраты при проверке контрагентов



Найти надежных поставщиков и платежеспособных покупателей



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



Быть в курсе всех изменений, происходящих у контрагентов



Избежать риска работы с фирмами-однодневками



Визуализировать связи/ структуру управления/ владения интересующей компании



Использовать удобный инструмент для анализа конкурентной среды



Проверять контрагентов в любой стране мира online / offline



Создать собственный регламент проверки контрагента



Подготовить документ о реальности контрагента по критериям ФНС



Автоматизировать обновление баз данных по контрагентам с помощью API-сервиса

ЕСЛИ ВЫ:

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

НАШ СЕРВИС ДЛЯ ВАС!

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

+7 (812) 406-84-14

office@credinform.ru

www.globas.ru

Наши опытные консультанты всегда на связи!

Мы подберем для Вас оптимальный тарифный план!

КОСМИЧЕСКИЕ ВЫСОТЫ АПК

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС — ОДНА ИЗ НАИБОЛЕЕ ДИНАМИЧНЫХ И ПЕРСПЕКТИВНЫХ ТОЧЕК ПРИЛОЖЕНИЯ ИНФОКОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ. И РОССИЯ ЗДЕСЬ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ИСКЛЮЧЕНИЕМ. СКОРЕЕ НАОБОРОТ: ОГРОМНЫЕ ПРОСТОРЫ СТРАНЫ, КОЛОССАЛЬНЫЕ ПЛОЩАДИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ УГОДИЙ, ИСТОРИЧЕСКИ СЛОЖИВШАЯСЯ НИЗКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ И В ЦЕЛОМ МАССА НЕРЕШЕННЫХ ВОПРОСОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ СОЗДАЮТ ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ ЕГО ЦИФРОВИЗАЦИИ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Как говорят эксперты, в настоящее время цифровизации сельского хозяйства уделяется повышенное внимание, в том числе и на государственном уровне. Разработана Федеральная научно-техническая программа развития сельского хозяйства на 2017–2025 годы. В рамках Национальной технологической инициативы (НТИ) вопросам ИТ в сельском хозяйстве также уделено много внимания, о чем говорится в «дорожных картах» FoodNet и AeroNet. В рамках НТИ на приоритетные проекты, которые связаны с реализацией концепции «умного» сельского хозяйства планируется привлечь 3,3 млрд рублей — как в виде грантов и возвратных инвестиций из государственного бюджета, так и в виде частных инвестиций.

ПЕРСПЕКТИВНЫЙ СЕГМЕНТ По прогнозам аналитиков Министерства сельского хозяйства РФ, за ближайшие восемь лет доля российского рынка информационно-компьютерных технологий в сельском хозяйстве вырастет примерно в пять раз. Дмитрий Керимов, генеральный директор компании «FOSS Россия», подсчитал, что в настоящий момент в России тратится 0,9% ВВП на поддержку сельского хозяйства, при этом в стране появилось достаточно много передовых агрохолдингов, которые внедряют прогрессивные технологии. Он указывает, что в этом году была запущена государственная программа «Цифровое сельское хозяйство», которая подразумевает плотное сотрудничество Минсельхоза РФ с такими структурами, как Роскосмос и Росгидрометцентр, различные научно-технические центры и компании, занимающиеся внедрениями высокотехнологических инноваций в сельское хозяйство. «А в высших аграрных учебных заведениях России с прошлого года были открыты кафедры цифровизации сельского хозяйства для подготовки специалистов, готовых к работе в новых условиях. В целом сельское хозяйство является емкой, перспективной сферой для внедрения инноваций и высоких технологий», — уверен господин Керимов.

Инвесторы в последнее время все активнее вкладываются в ИТ для АПК. Сергей Мышляков, руководитель отдела тематической обработки данных дистанционного зондирования Земли компании «Совзонд», полагает, что к таковым можно отнести Российскую венчурную компанию (РВК), «Сколково-Агротех», инвестирующие в передовые разработки для сельского хозяйства, в том числе на венчурной основе. В соответствии с «дорожной картой» FoodNet среднегодовой рост рынка ИТ-решений в сельском хозяйстве может



БЕСПИЛОТНЫЕ ЛЕТАТЕЛЬНЫЕ АППАРАТЫ СТАНОВЯТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ДОСТУПНЫМИ, А ПОТОМУ ВСЕ ШИРЕ ПРИМЕНЯЮТСЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

составить 12%, при этом объем рынка прогнозируется на отметке \$480 млрд в 2035 году по сравнению с \$46 млрд в 2015 году. В разработки сельского хозяйства инвестируют также крупные ИТ-компании (1С, SAP), производители сельскохозяйственной техники («Ростсельмаш»), удобрений и СЗР (Avgust, «Уралхим»). На передовых позициях внедрения инфокоммуникационных технологий в России стоят крупные агрохолдинги («Русагро», «Продимекс», «Кубань», «Зеленая долина», «АгроТерра»).

С 2014 года пивоваренная компания AB InBev Efes реализует в России глобальную инновационную программу Smart Barley («умный ячмень»), целью которой является повышение эффективности производства ячменя, оптимизация затрат и сбережение ресурсов. Smart Barley — это пакет из более чем 15 технологических инструментов, позволяющих оптимизировать и повышать эффективность процесса выращивания ячменя. Как рассказали в компании, в России применяются три из них: спутниковый мониторинг посевов E-Leaf, аналитический сервис Grower Benchmark и селекционный исследовательский проект Global Barley Research.

Сергей Романов, директор по работе с агросектором SAS в России и СНГ, говорит: «Интернет-технологии — один из главных драйверов в цифровизации агрокомплекса. Датчики и устройства, упомянутые выше, — основа для построения интернета вещей в отрасли и база для внедрения искусственного интеллекта. В частности, аналитика данных и системы

распознавания образов могут работать в сочетании с интернет-технологиями в животноводстве. Мы просчитывали экономический эффект от внедрения такой системы компьютерного зрения в свиноводстве, и по нашим расчетам получилось, что на один откормочный комплекс на 2500 голов увеличение прибыли составит 4–6 млн рублей в год. Соответственно, для свинокомплекса на 100 откормочных корпусов ежегодный прирост составит 400–600 млн рублей».

КОНСЕРВАТОРЫ Средние и мелкие товаропроизводители в данном направлении пока не так активны. «Причинами являются недостаточная осведомленность мелких и средних фермеров о возможностях ИТ-решений, инертность и консерватизм фермеров, недостаток финансирования (хотя имеются недорогие, условно бесплатные и бесплатные ИТ-решения для фермеров). Для устранения последней причины представляется целесообразным развитие программ целевого субсидирования фермеров (по аналогии с Евросоюзом и США)», — рассуждает господин Мышляков.

Илья Строкин, директор агропромышленной практики KPMG в России и СНГ, добавляет: «Фермеры очень традиционны, они подчинены циклу сельхозпроизводства, который не позволяет быстро внедрять и масштабировать используемые технологии. Поэтому малые и средние производители предпочитают не рисковать и делают ставку только на те инновации, по которым уже есть кейсы возврата

инвестиций. Крупные игроки экспериментируют охотнее — они активно пробуют различные инновации на малых объемах, но в итоге приживается лишь малая часть технологий, которые в полной мере смогли доказать свою эффективность».

Однако пока цифровизация АПК России серьезно отстает от развитых стран. Для сравнения, в США, Германии и Великобритании доля ИТ-специалистов от общего количества работников в АПК, по данным AB InBev Efes, превышает 4% (4,3; 4,5 и 4,1% соответственно). В то время как в России этот показатель составляет только 2,4%.

По данным Минсельхоза России, внедрение ИТ в АПК приведет к снижению себестоимости производства зерновых на 1513,3 рубля за тонну. Эта экономия будет достигнута в основном за счет снижения издержек на содержание основных средств, оплату труда, использование нефтепродуктов, минеральных удобрений и химических средств. Общий прирост продукции сельского хозяйства может составить 361,4 млрд рублей, ожидаемый прирост продукции растениеводства — 193,9 млрд рублей.

По информации портала Tadviseer, наиболее распространенными классами ИТ-решений в сельском хозяйстве являются: системы управления предприятием (ERP), учетные системы, системы электронного документооборота, решения в области спутниковой связи и навигации, системы безопасности и контроля автотранспорта, системы управления персоналом, активами и бизнес-процессами, решения в области бизнес-аналитики, системы CRM. Причем ERP-системы интегрируют в себя и другие классы ИТ-решений.

Основным технологическим трендом сельского хозяйства является точное земледелие, которое заключается в наиболее эффективном с экономической и экологической точек зрения использовании каждого гектара земель, а также семян, удобрений, горюче-смазочных материалов (ГСМ), средств защиты растений (СЗР). Как результат — сокращение затрат на производство одного центнера продукции и повышение урожайности.

Для внедрения технологий точного земледелия необходимы сенсоры и информационные системы обработки и анализа данных. В последних все чаще применяются технологии интеллектуального анализа данных (data mining), основанные на машинном обучении. Сергей Мышляков полагает, что развитие технологий точного земледелия стимулирует развитие сразу нескольких технологических направлений. → 38

«ЗАСТРОЙЩИКИ ПОСТЕПЕННО БУДУТ УХОДИТЬ ОТ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ЖИЛЬЯ БЕЗ ОТДЕЛКИ»

СПРОС НА ЖИЛЬЕ В ПЕТЕРБУРГЕ НАХОДИТСЯ НА УРОВНЕ ОКОЛО 4 МЛН КВ. М В ГОД И ОСНОВАНИЙ ДЛЯ СОКРАЩЕНИЯ РЫНКА НЕТ, УВЕРЕНА НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖ ЗАО «БФА-ДЕВЕЛОПМЕНТ» ЕЛЕНА ГУТМАН. В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ЛИДИИ ГОРБОРУКОВОЙ ОНА РАССКАЗАЛА, ПОЧЕМУ ГОТОВОЕ ЖИЛЬЕ С ОТДЕЛКОЙ СТАНОВИТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫМ НА РЫНКЕ, А ТАКЖЕ ПРИОТКРЫЛА ПЛАНЫ КОМПАНИИ ПО РЕАЛИЗАЦИИ ДВУХ МАСШТАБНЫХ ПРОЕКТОВ.



ЕЛЕНА ГУТМАН

BUSINESS GUIDE: Многие эксперты говорят о затоваривании рынка жилья квадратными метрами, снижении интереса покупателей к ряду объектов на рынке. Как идут продажи по объектам компании «БФА-Девелопмент», например, в ЖК «Огни залива»?

ЕЛЕНА ГУТМАН: Есть некий избыток предложения на рынке недвижимости. Трудности с реализацией, скорее всего, испытывают компании, стройки которых находятся за КАД. Что касается объектов, расположенных внутри городской черты, с хорошей правильной локацией и безошибочно сформированной квартирографией объекта, то, как правило, сложностей с продажей не происходит. Наш крупномасштабный жилой комплекс «Огни залива» находится на юго-западе города на первой линии Финского залива. В рамках реализации проекта предполагается ввод нескольких очередей. Первая очередь сдана в эксплуатацию в 2016 году, всего мы ввели 2200 квартир, большинство из них уже продано. Сегодня мы продолжаем реализацию готовых квартир с полной отделкой в этой очереди по договорам купли-продажи. Это прекрасное предложение на рынке. Большинство покупателей двух- и трехкомнатных квартир продает имеющееся жилье, берет ипотечный кредит и въезжает в готовую квартиру. Также сейчас «БФА-Девелопмент» ведет строительство второй очереди ЖК «Огни залива». Продажи в первом квартале 2018 года по сравнению с таким же периодом 2017 года выросли на 12%.

BG: По вашим оценкам, покупатели больше склоняются к покупке готового жилья, чем строящегося?

Е. Г.: По нашему комплексу «Огни залива», где в продаже есть и готовое, и строящееся жилье, мы отмечаем, что спрос на готовое жилье даже выше, чем на строящееся. Это связано с тем, что вторичный рынок более понятен семейному покупателю, ведь он платит деньги за готовую квартиру. Тем более если речь идет о недавно введенном жилье, отвечающем всем современным тенденциям удобства и качества. Более того, грядущее изменение законодательства способствует тому, что в дальнейшем будут продаваться в основном готовые квартиры.

BG: Работать на строительном рынке проще не становится, мы видим, что сложности возникают то у одного, то у другого игрока.

Как в этой ситуации выстраивает свою политику компания «БФА-Девелопмент»?

Е. Г.: Спрос на жилье находится на уровне около 4 млн кв. м в год. Он достаточно стабилен. Оснований для каких-то пессимистичных прогнозов по поводу сокращения рынка мы не видим. Мы в спокойном режиме реализуем те проекты, которые у нас есть. В первую очередь это ЖК «Огни залива». Также готовятся к выводу на рынок еще два крупномасштабных проекта в городской черте — редевелопмент территории завода «Красный выборжец» на Свердловской набережной и территории бумажной фабрики на Октябрьской набережной. Мы понимаем, что та локация, которая есть у наших проектов, обеспечивает нам стабильный спрос. Ведь половина успешности проекта в сфере недвижимости определяется именно локацией. Остальные 50% — это имя застройщика, качество самого проекта и его исполнение. За семь лет работы на жилищном рынке ЗАО «БФА-Девелопмент» завоевало прочное положение ответственного застройщика, который неукоснительно выполняет все обязательства перед дольщиками. Мы также предъявляем высокие требования к планировочным решениям, создаем комфортные условия для проживания. На одном этаже в наших комплексах обычно размещается не более шести квартир. Студии в нашем проекте есть, но, как правило, это одна-две студии на этаже. Сейчас на рынке наблюдается переизбыток однокомнатных квартир и студий. И многие строители переключились на увеличение доли двух- и трехкомнатных квартир в своих проектах.

BG: Тем не менее сегодня покупатели готовы приобретать квартиры все меньших и меньших площадей. Есть случаи, когда крупные застройщики полностью переделывали проекты, уменьшая площадь комнат, потому что так хотят покупатели. Что такое комфортный метраж квартиры в философии вашей компании?

Е. Г.: Тенденция на рынке сейчас такова, что люди очень вдумчиво подходят к своему выбору. Никто не хочет платить за лишнюю площадь, которая будет пустовать и не будет востребована при эксплуатации квартиры. Например, речь идет о неверно спроектированных коридорах, где происходит пересечение дверей и невозможно установить шкафы. Сейчас оптимальная площадь в комфорт-классе, по нашим данным, для однокомнатных квартир составляет

38 кв. м, для двухкомнатных — 54–56 кв. м, а для трехкомнатных — 72 кв. м. Это тот метраж, который хорошо воспринимается рынком, а стоимость квартиры является доступной и понятной большинству покупателей. Нам, возможно, проще, чем другим компаниям получить качественное проектное решение, потому что в группе компаний БФА есть «ПСБ-Жилстрой», который имеет в своем составе проектно-архитектурное бюро. Еще на стадии формирования концепции проекта наши маркетологи анализируют, какая площадь квартир будет востребована покупателями в данной локации. А благодаря налаженным связям с проектировщиками нам удастся оперативно воплотить все это на практике. Мы готовим именно тот продукт, который будет востребован на рынке через два-три года.

BG: Насколько важно для покупателей сегодня наличие отделки в квартире?

Е. Г.: Отделка становится неотъемлемым требованием рынка. Например, в ЖК «Огни залива» мы не предлагаем своим покупателям жилье без полной чистовой отделки. В квартирах установлены металлическая входная дверь, двухкамерные металлопластиковые окна, остеклены лоджии и балконы. Стены в комнатах, на кухне и коридорах оклеены обоями, потолки покрашены, полы в комнатах и на кухне покрыты ламинатом, а в ванной пол и стены облицованы кафелем. Мы также устанавливаем сантехнику и смесители, счетчики холодной и горячей воды, радиаторы с регуляторами тепла, розетки европейского типа, в том числе и в ванной. Тенденции таковы, что застройщики на рынке комфорт-класса и стандартного жилья постепенно будут уходить от предложения без отделки. Более того, растет число проектов, которые предлагают квартиры с мебелью. «БФА-Девелопмент» также готовит своим покупателям предложение по первой очереди ЖК «Огни залива» на установку встроенных кухонь и шкафов. Покупатель может отказаться, если ему неинтересно. В дальнейшем, если мы убедимся, что предложение востребовано, будем предлагать мебель в квартирах второй очереди комплекса.

BG: Компания «БФА-Девелопмент» ранее инвестировала средства в покупку квартир в элитном комплексе «Леонтьевский мыс». Что сейчас происходит со спросом на элитное жилье?

Е. Г.: Элитные квартиры были и будут востребованы всегда. Сейчас этот рынок в прин-

ципе показывает стабильный спрос. Нет оснований полагать, что в ближайшее время произойдет его серьезное сокращение. В Петербурге представлено широкое предложение элитной недвижимости. Здесь также популярность многих объектов связана с локацией. Те жилые комплексы, которые строятся в хороших местах, а их проекты тщательно проработаны, будут всегда популярны у покупателей. Переоцененные проекты, с завышенными ожиданиями застройщиков испытывают трудности с реализацией. Но этот проект действительно уникален, и мы видим к нему интерес.

BG: На какой стадии находится реализация проекта по редевелопменту бывшей территории завода «Красный выборжец»?

Е. Г.: Идет активная стадия проектирования. До конца 2018 года предполагается разработать проектную документацию на первую очередь строительства и начать строительные-монтажные работы. Проектирование и строительство первой очереди объекта будут происходить в 2018–2020 годах, а работа над второй очередью — в течение 2021–2023 годов. Вначале мы будем осваивать территорию, расположенную между Невой и Кондратьевским проспектом. В рамках проекта будет построено около 250 тыс. кв. м жилья. Это будут дома бизнес-класса и класса комфорт. На территории комплекса будет построено два детских сада и школа. Мы готовимся вывести на рынок красивый, яркий проект. При разработке концепции застройки территории принято решение об организации общественно-рекреационной пешеходной зоны, проходящей через всю территорию проекта.

BG: Еще один проект редевелопмента, заявленный компанией, касается преобразования территории бывшей бумажной фабрики братьев Варгуниных на Октябрьской набережной, 54. Что происходит с ним?

Е. Г.: Проект находится на стадии разработки градостроительной документации. Все идет по плану. Проект архитектурной «Студии 44» в 2017 году был одобрен Градостроительным советом при губернаторе Петербурга. Многофункциональный жилой комплекс на 11 тыс. жителей будет полностью обеспечен транспортной, инженерной и социальной инфраструктурой, исторические здания будут приспособлены под социальные функции, там есть многопролетные корпуса, очень интересные. Комплекс будет невысоким, всего 9–13 этажей с несколькими доминантами. ■



Балтийская жемчужина

РЕКЛАМА

36 → Во-первых, это геоинформационные системы. «Эти системы — основа для использования и пространственного анализа всех данных, имеющих пространственную составляющую (а в сельском хозяйстве объем таких данных достигает 90%). Имеется тенденция разработки веб-решений с клиент-серверной архитектурой, доступных через интернет», — говорит господин Мышляков.

Во-вторых, космическая съемка. Уже сегодня имеются возможности ежедневно получать актуальные космические снимки высокого разрешения на любую точку поверхности Земли и наблюдать по ним за всеми процессами, происходящими на полях. В-третьих, беспилотные технологии. «Беспилотные летательные аппараты (БПЛА) становятся все более доступными. Совершенствуются сенсоры на базе БПЛА (мультиспектральные, гиперспектральные, микроволновые) и другая полезная нагрузка», — отмечает господин Мышляков.

В-четвертых, аппаратура онлайн-анализа почвы, предназначенная для совместного использования с сельскохозяйственными агрегатами (при предпосевной обработке почвы, непосредственно при посеве и других агротехнологических операциях). Развиваются и агроскаутинг (процесс сбора информации непосредственно в поле), системы мониторинга и контроля машинно-тракторного парка, основанные на использовании систем спутниковой навигации и бортовой телеметрии, системы учета расходных материалов, системы интеллектуального управления высевом, внесением удобрений.

ЕЖЕЧАСНЫЙ КОНТРОЛЬ «Среди новых направлений, безусловно, стоит отметить интернет вещей. Примерами решений на основе интернета вещей являются: контроль собранного урожая от бункера до элеватора, мониторинг качества продукции и условий ее хранения, отслеживание мест происхождения продуктов питания, «умные» ресурсосберегающие фермы и теплицы. Все эти решения дают существенную экономию материально-технических ресурсов, энергозатрат, обеспечивают прозрачность бизнес-процессов и безопасность получаемой продукции», — рассуждает господин Мышляков.

По утверждению аналитического агентства PWC, «общий минимальный экономический эффект от внедрения интернета вещей в сельском хозяйстве может составлять около 469 млрд рублей за

период до 2025 года». Ожидается, что основными драйверами данного эффекта будут оптимизация затрат на персонал, сокращение потерь продукции, понесенных в результате нарушений режимов хранения и хищений, сокращение потерь ГСМ. «За подтверждением справедливости этих утверждений достаточно зайти в интернет, где уже сейчас можно найти большое количество успешных кейсов применения современных технологий. Одно из первых эффективных решений этой сферы — система контроля режимов хранения сахарной свеклы компании «Русагро». Система позволяет контролировать состояние кагатов (насыпей), в которых свекла хранится при поступлении на завод до переработки. Из-за протяженности кагатов (сотни метров) и обширных территорий их расположения ранее контроль температурно-влажностного режима был практически невыполнимой задачей. Сейчас, благодаря применению автономных IoT-устройств, снабженных GPS-трекерами, акселерометрами, датчиками температуры и влажности появилась реальная возможность знать о состоянии кагата в конкретной точке, в привязке к ГИС. Несколько десятков тысяч автономных (до пяти лет работы) установленных устройств объединены в сеть LoRaWAN, что обеспечивает покрытие всей площади хранения. Это дало возможность на 20% снизить уровень потери сырья», — рассказал Константин Болтрукевич, директор департамента по работе с промышленными предприятиями компании «Техносерв».

«Россия — наиболее подходящая страна для использования больших данных: в этом достаточно убедиться, оценив размеры наших сельскохозяйственных угодий и масштабы агропромышленного производства. Так, например, в России находится 10% всех пахотных земель мира, из них 4/5 приходится на Центральное Поволжье, Северный Кавказ, Урал и Западную Сибирь. Между тем, как известно, в российском сельском хозяйстве многое зависит от климата. Более трех четвертей сельскохозяйственных земель нашей страны находится в зоне рискованного земледелия. Для них требуются специализированные агротехнологии и подходы, иначе любой год с неустойчивой погодой прямиком ведет к неурожаю. Минимизировать эти риски можно как раз за счет грамотного планирования, использования методов бережливого производства и точного земледелия — все они сегодня доступны в России», —

говорит Алексей Петунин, заместитель генерального директора, директор по работе с партнерами, средним и малым бизнесом SAP CIS. Однако он признает, что новизна цифровых технологий и отсутствие инфраструктуры для них тормозят их внедрение в России. Еще одна трудность — человеческий фактор, на региональном уровне заметно сопротивление внедрению IT. «При этом именно в областях с традиционно сильным сельским хозяйством — Краснодарский край, Ростовская, Белгородская области, Татарстан, Ставропольский край, Воронежская область — технологии цифрового земледелия могут быть востребованы, чтобы повысить эффективность производства, повысить качество продукта и сделать прозрачными все процессы, снизив риски мошенничества», — считает господин Петунин.

ОКУПИТЬСЯ ЗА ОДИН СЕЗОН Сергей Мышляков полагает, что окупаемость инвестиций в цифровизацию АПК зависит от множества факторов, в первую очередь от того, какая именно технология внедряется. «Сельское хозяйство традиционно относится к отраслям с не очень высокими горизонтами планирования и существенной волатильностью рынков. В таких условиях аграриям нужны короткие сроки окупаемости инвестиций. Для большинства новых направлений науки и техники экономический эффект от их внедрения ощущается уже через год-два, а в ряде случаев (например, при точечном дифференцированном внесении удобрений) эффект может ощущаться уже в текущем сезоне», — отмечает он.

Господин Петунин говорит, что сроки окупаемости технологий в АПК составляют от трех до 15 месяцев, то есть в рамках одного сельскохозяйственного сезона. Внедрение систем мониторинга, основанных на технологиях больших данных и интернета вещей, позволяет аграриям контролировать движение урожая от каждого бункера комбайна до места хранения на элеваторе и снизить потери урожая, в том числе и его хищения на 15–20%.

В России наибольшим спросом пользуются информационные системы управления растениеводством и животноводством, нацеленные на планирование, учет и прогнозирование. Обычно это облачные или кастомизированные решения, которые создаются крупными мировыми вендорами. Также популярны системы контроллинга над расходом ГСМ, датчики

на комбайны и технику, которые предотвращают хищения, позволяют следить за эффективностью использования. Такие технологии окупаются за один сезон. А вот инновации, связанные с моделированием или прогнозированием урожайности, показывают свою эффективность только с течением времени, поэтому не так популярны. «Что касается инвестиций в технологические инновации в области АПК, на Западе они активно развиваются. На смену модному ранее FinTech приходит AgTech. В России же сама система вывода и капитализации стартапов не очень развита, поэтому и о массовом появлении стартапов в области сельхозтехнологий говорить не приходится», — говорит господин Строкин.

Владимир Зюков, генеральный директор компании «Нева Милк», рассказал: «У нашей компании есть несколько производственных площадок в форме партнерства, с нашим непосредственным участием. Одна из них, молочная ферма, расположена в Калининграде. На ней оптимизация количества обслуживающего персонала и повышение эффективности «работы» каждой отдельной коровы достигаются с помощью технологии удаленного мониторинга и обработки больших массивов данных. В систему было вложено около 4 млн рублей, и эти затраты удалось окупить за год. На каждое животное помещается комплекс датчиков, отслеживающих текущее физическое состояние, уровень надоя, количество съеденного корма, отелы, график осмотров и многое другое. Параметры контролируются оператором, который может делать выгрузку данных, строить графики, анализировать зависимость показателей. Можно оперировать как с данными по всему стаду, так и по отдельным животным, или же делать выборку по годам рождения, контрольным группам. По итогам анализа условия содержания коровы могут быть скорректированы и оптимизированы. Конечно, при условии, что коровники также достаточно автоматизированы. В результате столь точное отслеживание параметров позволяет увеличить надои и объемы отгрузки молока на 20–30%».

Сергей Романов уверен, что у цифровых технологий в сельском хозяйстве огромный потенциал. «Большая часть территории РФ считается зоной рискованного земледелия, и часто можно слышать, что все зависит от погоды на 70%. Однако неэффективность производства и нерациональное использование ресурсов наносят едва ли не больший урон, чем плохие погодные условия. Например, при неправильном хранении и неэффективном производстве зерна теряется около 30% урожая, и цифровизация помогла бы избежать этих потерь. Мониторинг земель, мониторинг цен при экспорте и импорте, работа с данными в селекции — все это также повышает результаты», — говорит эксперт. Он резюмирует: за счет цифровизации сегодня можно контролировать две трети самых важных факторов, влияющих на урожайность, и даже небольшой прирост на гектар при тех же погодных условиях дает серьезный плюс в валовом рублевом выражении. ■



АЛЕКСАНДР МИРОДОНОВ

ЗА БЛИЖАЙШИЕ ВОСЕМЬ ЛЕТ ДОЛЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИНФОРМАЦИОННО-КОМПЬЮТЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ ВЫРАСТЕТ ПРИМЕРНО В ПЯТЬ РАЗ

ВЫСТАВКИ — ТОПЛИВО ЭКОНОМИКИ: НА СТАРТ, ВНИМАНИЕ, МАРШ!

Каждый год в мире проходит 30 тысяч выставок, в которых участвует 4,5 млн компаний-экспонентов и более 260 млн посетителей. В 2017 году в России прошло 1429 выставок, из них около 200 приняла Северная столица. Здесь прошли крупные события, в том числе Петербургский международный экономический форум, Петербургский международный газовый форум, Российский международный энергетический форум.

Проекты собирают тысячи специалистов со всего мира, помогают налаживать эффективные контакты, инициируют контракты, создают новые рабочие места, повышают качество сопровождающих сервисов: отельного, ресторанного и перевозок.

Деловые мероприятия оказывают значительное влияние на инфраструктуру городов, где они проводятся: участники и посетители по всему миру тратят на выставки около 98 млрд евро в год. Половину этой суммы забирают в доход представители выставочной индустрии — организаторы мероприятий, площадок, остальное уходит местной инфраструктуре гостеприимства. Также выставки обеспечивают сотни тысяч рабочих мест в области продаж, маркетинга, эксплуатации.

СОБЫТИЙНЫЙ ТУРИЗМ — ДРАЙВЕР ЭКОНОМИКИ

Как показывает статистика, объем туристического потока в Санкт-Петербург растет: в 2016 году он составил 6,9 млн человек, а в 2017 году — 7,5 млн. В их число входят бизнес-туристы, которые приезжают в город на деловые встречи, конгрессы и симпозиумы. По данным конгрессно-выставочного бюро, в Петербурге за первый квартал прошло 45 крупных мероприятий, как b2b, так и b2c, которые собрали до 70–80 тыс. посетителей, из них — до 15% иногородних участников.

Выставки и форумы вносят свой вклад в развитие бизнес-компетенций города и привлечение инвестиций. Среднестатистические бизнес-туристы, как правило, тратят в два-три раза больше (340 долларов), чем обычные (100–200 долларов). Чтобы увеличивать поток деловых туристов в город, правительство разработало и утвердило программу «Развитие конгрессно-выставочной деятельности в Санкт-Петербурге». Ее цель — развитие событийного туризма и снижение роли сезонного фактора. Ожидается, что исполнение госпрограммы поспособствует повышению качества и разнообразию услуг в сфере туризма, укреплению роли туризма как драйвера роста экономики города, в том числе позволит к 2023 году увеличить долю туризма в ВРП до 6%. Общий объем финансирования госпрограммы до 2023 года составит 4 300 450,9 тыс. рублей.

Свой вклад в увеличение потока деловых туристов в город вносит компания «ЭкспоФорум-Интернэшнл». По словам Сергея Воронкова, генерального директора, на данный момент одна из главных задач компании — увеличивать число крупных деловых мероприятий: «Мы ставим перед собой цель привлечь минимум два-три глобальных конгресса в год с количеством участников 2000–5000 человек».

Самое главное и важное для организаторов событий города мероприятие 2018 года — Международный конгресс Всемирной ассоциации выставочной индустрии (UFI), который соберет главных организаторов событий со всего мира в конгрессно-выставочном центре «Экспофорум». Это уникальная возможность презентовать город иностранным организаторам и привлечь их мероприятия в Петербург.

Конгресс UFI — ключевое событие выставочной индустрии планеты. Ежегодно конгресс собирает около 700 профессионалов выставочной сферы из 85 стран. «Для Петербурга большая честь принимать у себя такое мероприятие: показать город, обменяться опытом, установить новые контакты. Кроме того, Глобальный конгресс UFI 2018 пройдет вместе с главным гастрономическим событием в городе — международным фестивалем Megustro, что соответствует концепции по совмещению конгрессно-выставочных и событийных ме-



роприятий для более комфортного и интересного пребывания в городе туристов из России и зарубежных стран», — рассказывает генеральный директор «ЭкспоФорум-Интернэшнл» Сергей Воронков.

ВЛИЯНИЕ ВЫСТАВОК НА РАЗВИТИЕ ГОРОДА

Главная задача выставок — демонстрация разработок и оборудования, идей и достижений, заключение выгодных контрактов. Многие петербургские выставки становятся крупными событиями в политической, экономической и культурной жизни города и страны.

«Личные знакомства, кулуарные переговоры, живые презентации — телефон и письмо с электронным каталогом никогда не заменят общения face-to-face. Выставочная площадка — всегда нейтральная территория, где можно куда непринужденнее общаться, нежели в офисной «переговорке». Мы называем выставки пространством человеческих отношений. И даже больше — пространством формирования человеческих отношений», — говорит Сергей Воронков.

Компания «ЭкспоФорум-Интернэшнл» — один из лидеров конгрессно-выставочного рынка России. В сегменте организаторов мероприятий «ЭкспоФорум-Интернэшнл» контролирует более 40% рынка Северо-Западного федерального округа. В 2017 году площадки компании — выставочный комплекс «Ленэкспо» и конгрессно-выставочный центр «Экспофорум» — приняли 175 мероприятий, в том числе 79 выставок, 38 конгрессов и 58 ивентов, привлекли почти 13 тыс. экспонентов и около миллиона посетителей. За пятилетку количество мероприятий компании выросло на 122%. На долю собственных, организуемых компанией «ЭкспоФорум-Интернэшнл», приходится более трети.

Сегодня в портфеле компании 40 собственных проектов различного формата. Среди крупнейших — Петербургский международный газовый форум, Российский международный энергетический форум, форум «Российский промышленник», выставка-ярмарка «Агро-русь», выставка и конференция «ЖКХ России», форум «Экология большого города» и др.

В 2015 году «ЭкспоФорум-Интернэшнл» запустила на базе «Ленэкспо» несколько стратегических проектов: Китайский деловой центр, Центр импортозамещения и локализации, Центр поддержки экспорта, Деловой центр стран Латинской Америки. Аналогов таких центров в России нет до сих пор. В 2016 году в трех павильонах «Ленэкспо» заработал Российско-Китайский бизнес-парк, открылся самый большой в Европе ресторан китайской кухни на 800 мест.

Среди партнеров компании — ведущие мировые и российские выставочные организаторы: ITE Group, Reed Exhibitions, Messe Dusseldorf, Messe Essen, Messe Frankfurt, Dolphin Exhibitions, «Рестэк», «Фарэкспо», «Кино Экспо», KBK «Империя» и другие. В этом году в планах — продлить стратегические соглашения о сотрудничестве до 2023 года.

НАРАЩИВАНИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ

Многие проекты компании прогрессируют из отдельных и самостоятельных в тематические недели, объединяясь с проектами схожих тематик. Например, два традиционных для петербургской осени и значимых для региона проекта — «Российский промышленник» и Инновационный форум (заказчик — комитет по промышленной политике и инновациям Санкт-Петербурга) — в 2018 году обретут новую силу. С 28 по 30 ноября в «Экспофоруме» откроются «Дни промышленности и инноваций»: три павильона и конференц-залы займут проходящие параллельно Петербургский международный инновационный форум, международный форум «Российский промышленник», выставка «Защита от коррозии», IV Открытый региональный чемпионат WorldSkills Russia 2018 и Научно-образовательный салон.

Неуклонно растут флагманские проекты: Петербургский международный газовый форум в 2017 году был оценен международными экспертами как лучшее мировое ежегодное мероприятие отрасли. В этом году проект пройдет с 2 по 5 октября. Недавно, в апреле, завершился VI Российский международный энергетический форум — одно из ключевых деловых событий в сфере ТЭК. В этом году РМЭФ привлек более 250 экспонентов, 2500 делегатов и 8500 посетителей из 21 региона России и 17 стран мира, традиционно в его рамках прошла выставка «Энергетика и электротехника» (в 2018 году она отметила 25-й юбилей).

«ЭкспоФорум-Интернэшнл» старается внести свой вклад в развитие компетенций региона как промышленного и научного центра. В качестве примера можно привести судостроительную отрасль Санкт-Петербурга. В Петербурге находится 43 организации судостроительной отрасли, на которых работают более 50 тыс. специалистов. Стараясь внести свой вклад, компания выступает соорганизатором одного из главных мероприятий судостроительной отрасли — выставки и конференции по гражданскому судостроению, судоходству, деятельности портов и освоению океана и шельфа «Нева». На протяжении 28 лет проект является крупным отраслевым мероприятием в области гражданского судостроения не только в России, но и в Восточной Европе и служит диалоговой площадкой для обсуждения вызовов отрасли.

Также у Санкт-Петербурга большие перспективы в развитии компетенций в медицинской сфере. В городе функционирует кластер медицинской, фармацевтической промышленности, объединяющий более 160 компаний. Компания «ЭкспоФорум-Интернэшнл» активно поддерживает его развитие, ежегодно проводя Петербургский международный форум здоровья, где на площадке встречаются представители бизнеса и власти, ученые и врачи, обсуждая будущее отрасли. Однако задача конгрессно-выставочных мероприятий — не только обсуждать, но и показывать главные достижения рынка. Так, в рамках форума «Российский промышленник» был отведен стенд фармкластеру, где

презентовали аппарат искусственной вентиляции легких российского производства.

Компания также расширяет портфель b2c-мероприятий. В этом году совместно с симфоническим оркестром Ленинградской области «Таврический» запустили череду концертов. На данный момент оркестр отыграл уже два мультимедийных концерта. Во время последнего игра оркестра сопровождалась демонстрацией песочного шоу на одном из самых больших в России универсальном широкоформатном экране размером 24 x 10 м.

ЛУЧШАЯ ПЛОЩАДКА ДЛЯ ЛУЧШИХ МЕРОПРИЯТИЙ

Конгрессно-выставочный центр «Экспофорум» по праву считается одной из лучших и крупнейших площадок в Европе и России. На площадке проходят масштабные спортивные, деловые, развлекательные мероприятия, выставки, форумы и международные ротируемые конгрессы. Многие из них отмечены профессиональными знаками UFI, PCBYA.

В 2017 году здесь прошло 105 мероприятий, в том числе крупнейшее в мире экономическое событие — Петербургский международный экономический форум, а также Петербургский международный газовый форум, важные медицинские, IT-, промышленные и социальные мероприятия.

Универсальность и мощь конгрессно-выставочного центра подтверждаются экспертами мирового уровня. В 2017 году «Экспофорум» вошел в топ-25 площадок для мероприятий по версии ведущего мирового медиа для ивент-менеджеров EventMB. В рейтинге «25 площадок для мероприятий и дестинаций, обязательных к посещению в 2018 году», помимо «Экспофорума», присутствуют лучшие комплексы мира — из США, Канады, ОАЭ, Китая и других стран. «Экспофорум» — единственный представитель России.

В 2018 году организаторы престижной британской премии Exhibition News Awards признали «Экспофорум» одной из лучших международных площадок для проведения мероприятий. В этом же году конгрессно-выставочный центр «Экспофорум» попал в шорт-лист международной премии «Здание года — 2018» в категории «Культурная архитектура», организованной самым посещаемым в мире архитектурным порталом Archdaily.

««Экспофорум» входит в тройку крупнейших комплексов России, это один из самых современных в Европе конгрессно-выставочных центров. Предлагая новые форматы, создавая зрелищные и полезные события, мы вносим свой вклад в экономику Санкт-Петербурга. Конгрессы притягивают деловых туристов, продвигают город на мировой арене и создают новые компетенции города и бизнеса», — подчеркивает генеральный директор «ЭкспоФорум-Интернэшнл» Сергей Воронков.

**Ксения Грауверг,
пресс-служба «ЭкспоФорум-Интернэшнл»**



ГОЛОД — НЕ ТЕТКА

ДЕСЯТЬ ЛЕТ НАЗАД ЭКСПЕРТЫ МНОГО ГОВОРИЛИ О ВОЗМОЖНОСТИ НАСТУПЛЕНИЯ МИРОВОГО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО КРИЗИСА. СЕГОДНЯ, ПО СТАТИСТИКЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, В МИРЕ НЕДОЕДАЕТ ПОЧТИ МИЛЛИАРД ЧЕЛОВЕК. ОДНАКО СЕЙЧАС ЭКСПЕРТЫ БОЛЕЕ ОПТИМИСТИЧНЫ: ПРОГРЕСС, СКОРЕЕ ВСЕГО, НЕ ДАСТ ЧЕЛОВЕЧЕСТВУ УМЕРЕТЬ ОТ ГОЛОДА. НО ДЛЯ ЭТОГО, ВОЗМОЖНО, ПРИДЕТСЯ ПЕРЕЙТИ НА НАСЕКОМЫХ И ИСКУССТВЕННОЕ МЯСО.

РОМАН РУСАКОВ

Согласно статистике ФАО (FAO, Food and Agriculture Organization — Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН), количество недоедающих в мире, то есть регулярно получающих недостаточное количество питательных веществ, составляет более 10%, точнее — 830–850 млн человек. Несмотря на то, что процент недоедающих людей в мире стабильно снижается, среди экспертов периодически возникают разговоры о продовольственном кризисе — это обусловлено двумя основными причинами: продолжающимся ростом населения (до 9,1 млрд человек к 2050 году) и сокращением пригодных для сельского хозяйства земель вследствие климатических изменений. Такие глобальные тренды, как урбанизация, старение населения и увеличивающаяся продолжительность жизни, только подстегивают опасения скептиков.

Василий Узун, главный научный сотрудник Центра агропродовольственной политики Института прикладных экономических исследований (ИПЭИ) РАНХиГС, указывает на то, что о новом мировом продовольственном кризисе заговорили в 2007–2008 годы, когда резко выросли мировые цены на продовольствие и наиболее бедные группы населения и страны вынуждены были сокращать и без того скудное потребление продовольствия. Под угрозой срыва оказалась программа тысячелетия по сокращению численности голодающего населения в два раза за 2000–2015 годы. Для обозначения процесса опережающего увеличения цен на продовольствие по сравнению с общим ростом цен в несельскохозяйственной сфере был даже предложен специальный термин «агфляция» (аграрная инфляция), рассказывает господин Узун. Однако в последующие годы цены вернулись на прежний уровень, программа миллениума по борьбе с голодом была выполнена. «Общемировая долгосрочная тенденция состоит в постепенном сокращении цен на продовольствие по сравнению с другими товарами. Однако она может быть нарушена в отдельные периоды, в отдельной стране или по отдельным видам продовольствия в связи с погодными условиями, изменением климата, внутренних или внешних конфликтов, экономической конъюнктуры. Например, при резком росте цен на нефть, многие виды продовольствия (кукурузу, сахарный тростник, растительное масло) бизнесу выгоднее переработать на биотопливо, чем продавать бедному населению по низким ценам. При этом дорожают мясо (кукуруза идет на корм), сахар, растительное масло, то есть самые энергонасыщенные и востребованные недоедающим или голодным населением продукты», — говорит господин Узун. По его словам, мировая продовольственная проблема порождена



АЛЕКСАНДР ГАЛЬПЕРИН

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ ПРОБЛЕМА РЕЗКО ОБОСТРЕЯЕТСЯ В ПЕРИОДЫ, КОГДА БЫСТРО РАСТУТ ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ, ОСОБЕННО В СТРАНАХ С БОЛЬШОЙ ЧИСЛЕННОСТЬЮ ЖИТЕЛЕЙ

не физической недостаточностью продовольствия, а его экономической недоступностью для бедных. «И такие бедные есть не только в слаборазвитых африканских странах, но и в самых развитых. Например, в США более 50 млн человек не могут обеспечить свои семьи едой и получают продовольственную помощь от государства. И предоставляется она в виде не пакетов с едой, а денег. Уже много лет обсуждается аналогичная программа для России, где тоже высок процент бедных, которые не могут обеспечить себе и своим детям полноценное питание, но государство не может найти для нее средства», — констатирует господин Узун.

МОЖЕМ АДАПТИРОВАТЬСЯ! Виталий Шеремет, партнер, руководитель практики по работе с компаниями агропромышленного сектора KPMG в России и СНГ, сохраняет оптимизм. Он полагает, что человечество уже не раз доказывало, что может адаптироваться и реагировать на появляющиеся вызовы — три промышленные революции оказали существенное влияние на эффективность сельского хозяйства. «Механизация, использование удобрений и средств защиты растений, разделение производства на этапы, развитие генной инженерии и биотехнологий ведут к повышению урожайности и более эффективному использованию имеющихся ресурсов. На очереди — плоды четвертой промышленной революции в АПК», — говорит эксперт. По его словам, эра интернета вещей и искусственного интеллекта способна значительно минимизировать риски управления сельским хозяйством — как погодные, так и риск человеческой ошибки.

Оптимальное управление цепочками поставок способно сократить такие издерж-

ки глобализации, как потери продовольствия, которые оцениваются совокупно в 30% от объема на всех этапах производства, и потребления — в натуральном выражении это эквивалентно 1,3 млрд тонн еды в год, отмечает господин Шеремет.

Алексей Головченко, управляющий партнер юридической компании ЭНСО, также уверен, что мирового продовольственного кризиса не произойдет, поскольку присутствует фактор перепроизводства множества товаров. «Мы производим больше, чем потребляем, и это касается не только глобальных вещей (автомобилей, недвижимости). Такие страны, как Индия и Китай, защищают себя от перепроизводства на рынках — внешнему производителю продуктов, к примеру, будет очень сложно попасть на данные рынки сбыта. Современные технологии позволяют собирать колоссальный урожай. Также огромный объем плодородной земли не используется по назначению. Если не случится форс-мажора (масштабного природного катаклизма), ни о каком продовольственном кризисе и речи идти не может. Слухи о грядущем продовольственном кризисе просто создают искусственный спрос на экопродукты. Огромный пласт экономики родился на пустом месте», — уверен эксперт.

ПИЩЕВОЙ ДИСБАЛАНС Людмила Алямовская, коммерческий директор Tillyrad, согласна с коллегами. «Известно, что в мире потребность в еде больше, чем ее производится. Это связано, в первую очередь, со стремительным ростом населения. В глобальном смысле аграрная инфляция возникает из-за нехватки воды на Земле и истощения ее ресурсов, но не меньше на ситуацию влияет обесценение денежных активов. Мы не замечаем, что с каждым годом еды становится меньше. Мы

видим лишь то, что продукты постоянно дорожают. Если говорить о России, то на рост цен влияют санкции. Еще одним фактором возможного дефицита продуктов в России стал переход на систему „Меркурий“, больше известную как „продуктовый ЕГАИС“. Представители крупнейших компаний-ритейлеров предупреждают, что в связи с введением электронных ветеринарных сертификатов многие производители мясной и молочной продукции откажутся от сотрудничества. Уже летом мы, возможно, увидим последствия в виде полупустых полок в магазинах. Миру нужен не только принципиально новый подход к развитию сельского хозяйства, но и новые способы урегулирования конфликтов. Невозможно развивать земледельческие технологии без оглядки на международную обстановку, поэтому в глобальных вопросах нужно действовать сообща», — полагает госпожа Алямовская.

Владимир Зюков, генеральный директор компании «Нева Милк», также полагает, что продовольственный кризис развитым и средним развивающимся странам не грозит. «Да, мраморного мяса всему населению планеты не хватит. Но предпосылки общего дефицита белка животного происхождения не наблюдаются. Россия, в силу низкой технологической просвещенности населения, тяготеет к тренду „чистых фермерских продуктов“. На практике же, единственное, что нас сейчас спасает от нехватки продовольствия на федеральном уровне, — это ГМО. Нахождение в авангарде технологий априори обеспечивает более высокий уровень жизни населения. Поэтому если российские потребители поймут, что суть ГМО не в выращивании светящихся мутантов, а в ускорении процесса селекции (то, что раньше делали за 50 лет, сейчас возможно за полгода), то с продовольствием проблем не возникнет вообще», — высказывается господин Зюков.

Поэтому, считает он, в РФ необходима корректная информационная кампания, направленная не на популяризацию ГМО, а на простое объяснение, как это работает и для чего нужно. В противном случае обеспечить всю гигантскую территорию продуктами одинаково высокого качества при текущем состоянии АПК будет крайне сложно. «Копируемое же нами европейское экосознание имеет совершенно иные корни и объясняется большей плотностью и равномерностью населения, чем в РФ. Там выращивать и потреблять продукты выгоднее в одной локальной области, чем перевозить на сотни километров, где условия сельскохозяйственного производства почти такие же. Кроме этого, власти поддерживают местный АПК дотациями, поэтому условное финское молоко или картофель не будет конкурировать с условным испанским», — поясняет он. → 42



ЕВГЕНИЙ ГАВЛЕНКО

«НАМ ВАЖНО ПОНИМАТЬ, ЧТО КЛИЕНТУ НУЖНО БУДЕТ ЗАВТРА»

PAROS РАССЧИТЫВАЕТ МИНИМУМ НА ДЕСЯТИПРОЦЕНТНЫЙ РОСТ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ В 2018 ГОДУ, А ТАКЖЕ ПЛАНИРУЕТ РАСШИРИТЬ АССОРТИМЕНТ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ ЧАСТНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ И МАКСИМАЛЬНО ЛОКАЛИЗОВАТЬ ПРОИЗВОДСТВО ТЕХНИЧЕСКОЙ ИЗОЛЯЦИИ. ТАИСИЯ СЕЛЕДКОВА, ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ И КОММУНИКАЦИЯМ КОМПАНИИ PAROS В РОССИИ, В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ РАССКАЗАЛА ОБ ОСНОВНЫХ ПУТЯХ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ.

BUSINESS GUIDE: Могли бы вы назвать основополагающие принципы работы компании?

ТАИСИЯ СЕЛЕДКОВА: В нынешнем году бренд Paros отмечает 25-летие присутствия на российском рынке. Четверть века — достаточно серьезный период, за который и в стране, и в бизнесе многое менялось: экспортно-импортные отношения, уровень развития бизнеса. За это время у нас была возможность помогать строительному бизнесу овладеть такими понятиями, как качественное строительство, соответствие нормам, в том числе по использованию качественных материалов с точки зрения пожарной безопасности, экологичности, долговечности. Говоря о долговечных и качественных материалах, мы подразумеваем те, которые будут положительно влиять и на окружающую среду, и на людей, живущих в домах, построенных из них.

У компании четыре основополагающих принципа. Первый принцип — это ориентир на клиента. Нам очень важно не просто работать в постоянной связи с клиентом, но и фактически быть на шаг впереди, чтобы понимать, что ему будет нужно завтра.

Второй важный принцип — инновации. Он неразрывно связан с темой взаимоотношений с клиентом. Рынки развиваются достаточно быстро, инновационных материалов очень много. Соответственно, чтобы быть на волне, быть первопроходцем в некоторых строительных решениях, Paros остается одним из лидеров по инновациям.

Следующий — принцип роста. Для нас характерно, поставив цели, двигаться к ним максимально последовательно и эффективно. В России все происходило поступательно. Может быть, не так быстро, как хотелось бы российскому потребителю, тем не менее в этом году мы отметим еще одну важную дату — пятилетие завода Paros, действующего в Тверской области.

Четвертым по счету, но не последним по значимости, является принцип персонала. Компания Paros всегда очень четко и выверенно подходила к подбору и развитию сотрудников. Все они являются настоящими профессионалами в своей зоне ответственности. Надо особо отметить, что взаимоотношения, которые мы строим

внутри коллектива и со всеми нашими поставщиками, партнерами и клиентами, — пример профессионализма.

BG: Почему столь важным для компании Paros в России остается Санкт-Петербург?

Т. С.: Северно-Западный регион мы считаем домашним: он близок к Финляндии, что положительно отражается на понимании и финских строительных технологий, и температурного режима, в котором они работают. Поэтому исторически и логистически так сложилось, что Северо-Запад, Санкт-Петербург остаются в приоритете компании. В Петербурге работают финские строительные компании — наши друзья и партнеры YIT, Lemminkäinen. К слову, именно компания Lemminkäinen строила наш завод в Твери, используя опять-таки собственные материалы компании Paros. Это проникновение качественных идей финского строительства — философия было всегда в хорошей качественной связке: застройщиков в лице названных компаний и производителей.

Россия для финнов — огромный потенциал. Но для руководства Paros Group важно было не только открыть здесь бизнес-единицу, но и привнести философию качественного строительства — философию качественной финской жизни. Финляндия признана в этом году самой чистой страной в мире с точки зрения воздуха, и к этому результату пришли не за один год... Если соотнести это с деятельностью российского подразделения Paros Group, то именно финская философия качества определяла принцип выбора нами компаний-партнеров. А вот если говорить о том, где мы видим дальнейшее развитие компании, то это Центральный федеральный округ.

BG: Есть ли планы по увеличению производственных мощностей завода Paros в Твери? Или стоит работать только над диверсификацией продукции?

Т. С.: Проект завода изначально был рассчитан на три линии, каждая — с определенной мощностью производства. Первый этап — 50 тыс. тонн продукции в год, и пока работает только одна линия, которая сейчас загружена на 95%. В ближайшей перспективе мы рассчитываем расширить производство. Проект был поставлен на паузу ввиду кризиса, хотя вся необходимая и разрешительная документация полностью готова.

BG: Каких решений руководства Paros Group стоит ожидать в связи с изменением экономической ситуации в стране?

Т. С.: Для нас значимым является решение российского правительства о повышении энергоэффективности и снижении энергопотребления и о создании соответствующей «дорожной карты». Конечно, для Paros как производителя теплоизоляционных материалов это очень плодородная почва, чтобы прорабатывать строительные решения, которые максимально бы удовлетворяли нормы, но не удорожали новое строительство.

Однако поскольку мы развиваем и другие направления (продукты для технической изоляции, а также изоляционные решения в области судостроения), для нас имеют важность и решения российских властей в части развития речного и морского флота. Сейчас направления технической и морской изоляции не приносят компании глобальных дивидендов в денежном выражении, но являются для нас очень интересными с точки зрения наработки проектов для энергетического комплекса, нефте- и газоперерабатывающих заводов.

Ранее техническая изоляция была преимущественно импортным продуктом. Но задача нашего российского завода сегодня — максимально локализовать производство, производить продукты для технической изоляции, в том числе и для морской изоляции.

BG: Как вы получаете обратную связь от аудитории, чтобы понимать, что нужно рынку?

Т. С.: Три года назад в компании был введен такой инструмент, как Net Promoter Score — индекс лояльности наших клиентов. Ежегодно наши клиенты отвечают на вопросы разной степени сложности — начиная от того, порекомендуют ли они продукцию Paros, и заканчивая разноплановым собеседованием, которое проводится сторонней организацией. Вопросы рейтинговые, и мы получаем оценку деятельности Paros в числовом выражении. Плюс у клиентов есть возможность дать развернутые комментарии в форме обратной связи. Мы ежеквартально смотрим эти комментарии и адаптируем наши практики, маркетинговые решения к пожеланиям клиентов. Отмечу, что Paros стал первой

компанией на российском строительном рынке, использующей этот инструмент. А если говорить о соотношении российского подразделения с другими подразделениями компании, то наши оценки были и остаются самыми высокими в группе.

BG: Что отличает российское подразделение от всей группы Paros?

Т. С.: Это, наверное, революционный шаг, который мы сделали в 2015 году, разработав и выведя на рынок продукт для сегмента DIY (Do It Yourself). Ни одно подразделение группы специально ничего такого не разрабатывало. Компания, напротив, всегда себя позиционировала как производителя для профессионалов. Но кризисная ситуация вносит определенные коррективы и в политику, и в осознание рынка, чтобы посмотреть, с какими еще категориями клиентов можно работать и какие ниши освоить. В российском подразделении итогом такого анализа стала разработка продуктов для DIY. Это те же профессиональные продукты, только предназначенные для частного потребителя.

Это была первая попытка, и она оказалась достаточно успешной. И в год 25-летия бренда мы хотим продолжить развитие по этому направлению. В этом строительном сезоне мы планируем предложить расширенный ассортимент продукции для частного клиента, где будут представлены не только классические решения по теплоизоляции, но и звукоизоляционные материалы, а также специальная теплоизоляция для саун и бань.

BG: За счет чего возможно дальнейшее развитие компании Paros?

Т. С.: Совсем недавно, 5 марта, Paros Group стала частью крупного американского холдинга — компании Owens Corning. Холдинг отмечает в этом году свое 80-летие, и с покупкой Paros Group они «закрыли» для себя сегмент продуктов с высоким пожаробезопасным индексом. Это новая веха в истории развития и нашей компании, более того, нас ожидают возможные структурные изменения. Российский рынок показывает более высокие темпы развития, чем европейский рынок, но для выполнения масштабных планов требуются инвестиции, и как раз изменение статуса компании дает основания верить в яркое и насыщенное будущее. ■

40 → Продовольственная проблема резко обостряется также в периоды, когда быстро растут доходы населения, особенно в странах с большой численностью жителей (таких как Китай, Индия). Соответственно, увеличивается потребление наиболее качественных видов продовольствия (молока, мяса), растут цены — и опять возникают угрозы для бедных семей. Современные технологии позволяют нарастить объемы производства продовольствия, если на него будет платежеспособный спрос. Кроме того, имеющееся продовольствие тоже может быть использовано более рационально. Наряду с недоедающими около трети земель страдают от ожирения и могли бы сократить потребление, отмечает господин Узун. И еще один источник — сокращение потерь. «По данным ФАО, около 30% готового продоволь-

ствия теряется в процессе потребления: недоеденные блюда, истекшие сроки использования продукции», — указывает он.

ЕСТЬ ПО-НОВОМУ «Одним из проявлений глобализации также является изменение паттернов потребления. Некоторые из них пока малозаметны с точки зрения объемов, но интересны с точки зрения темпов роста. Например, набирает популярность использование насекомых в качестве кормов для животных и в качестве еды для человека не только в традиционных регионах потребления, но и на новых рынках. В Западной Европе и в Америке появились компании, которые предлагают насекомых в качестве пищевых добавок или как healthy snack в форме батончиков. Производство белка из насекомых значительно дешевле традиционного белка животного

происхождения, а также сегодня позиционируется как белок, обладающий рядом преимуществ: он оказывает положительный эффект на здоровье, наносит меньше вреда экологии при производстве. Заодно решается и проблема гуманного отношения к животным (animal welfare)», — говорит господин Шеремет.

Абсолютно новый тренд, которого не было еще пять лет назад, — это эксперименты в области искусственного мяса. Сегодня из-за своей цены оно является скорее экзотикой, но темпы, с которыми снижается стоимость его производства, и интерес определенной части общества, озабоченной защитой животных, экологичностью производства и уменьшением так называемого «экологического следа» от выращивания животных, уже в обозримом будущем могут сделать произ-

водство искусственного мяса дешевле, чем натурального. «Это подтверждается недавними сделками на глобальном рынке продуктов питания: традиционные мясные компании Cargill и Tyson инвестируют в Memphis Meat — стартап по производству искусственного мяса. По тем же причинам набирает популярность и использование растительных жиров вместо животных жиров, например, для безлактозного молока», — говорит господин Шеремет.

«Что касается России, то благодаря наличию ресурсной базы и темпам развития сельского хозяйства, мы уверенно идем в сторону нетто-экспорта продовольствия, поэтому если продовольственный кризис и затронет мир, то Россия будет одной из последних стран, которая пострадает от этого, по крайней мере, в обозримом будущем», — заключает эксперт. ■

РАЗДЕЛИТЬ НА ВСЕХ

ИДЕЯ СОВМЕСТНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ В НОВОМ ФОРМАТЕ ПОЯВИЛАСЬ НЕ ТАК ДАВНО, ХОТЯ САМ ПРИНЦИП ИСПОЛЬЗОВАЛСЯ ЕЩЕ ДО ВОЗНИКНОВЕНИЯ ТОВАРНО-ДЕНЕЖНЫХ ОТНОШЕНИЙ И ПРЕДПОЛАГАЛ САМЫЕ ПРОСТЫЕ ФОРМЫ БАРТЕРА. ТЕКУЩАЯ «ВЕРСИЯ» ПОДРАЗУМЕВАЕТ, ЧТО ИНОГДА УДОБНЕЕ ПЛАТИТЬ ЗА ВРЕМЕННЫЙ ДОСТУП К ПРОДУКТУ, ЧЕМ ВЛАДЕТЬ ИМ ПОСТОЯННО. РАЗЛИЧНЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ ПЛАТФОРМЫ ПОЗВОЛЯЮТ ОБМЕНИВАТЬСЯ НАВЫКАМИ, ВЕЩАМИ, УСЛУГАМИ И ДАЖЕ ДЕНЬГАМИ. НАИБОЛЬШУЮ ПОПУЛЯРНОСТЬ СОВМЕСТНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ ПРИОБРЕЛО В СФЕРАХ ТРАНСПОРТА И ПУТЕШЕСТВИЙ.

ДМИТРИЙ БЫКОВ

ОБЩИЙ АВТОМОБИЛЬ То, что сейчас находится на слуху в сфере развития транспортных моделей в городах, — это каршеринг. Достаточно молодой для России, данный рынок давно существует в развитых странах. Краткосрочная аренда автомобиля, с одной стороны, дает пользователю альтернативу покупке собственной машины со всеми сопутствующими расходами — страховкой, бензином, налогом и техобслуживанием, с другой — позволяет снизить нагрузку на транспортную сеть и заниматься развитием общественного транспорта. Последнее особенно актуально не только для городов Европы, но и для таких крупных мегаполисов, как Москва и Петербург.

Сам каршеринг условно можно разделить на два типа: в одном случае оператором выступает компания, в автопарк которой входят модели разных брендов, во втором операторами являются сами автопроизводители, предлагая пользователям лишь машины собственных брендов, при этом иногда с маркетинговой целью.

Одной из самых крупных каршеринговых компаний в мире является немецкая Car2go, основанная концерном Daimler AG в 2008 году. Сервис работает в 25 городах в восьми странах мира — Германии, Австрии, США, Канаде, Италии, Голландии, Испании и даже в Китае. Автопарк насчитывает около 14 тыс. автомобилей марок Smart и Mercedes, количество пользователей — более 2,5 млн человек.

Воспользоваться услугами оператора могут водители старше 18 лет с международными правами и опытом во-

ждения не менее одного года. В истории аварий не должно быть нарушений, связанных с алкоголем или наркотиками. Российским водителям для регистрации в сервисе необходимо будет предоставить заверенную и переведенную на английский копию истории аварий. Плата за регистрацию составляет около \$5, аренда может быть поминутной, почасовой или посуточной. Цены различаются в зависимости от города и модели автомобиля, но, например, в Берлине стоимость минутной аренды составляет от €0,26, двухчасовой — от €17,9, суточной — от €79, что значительно дешевле использования такси за аналогичные временные промежутки. В стоимость включены парковка, страховка и бензин. Заправка автомобилей осуществляется с помощью топливной карты, и за это пользователи получают бонусные минуты.

Прямой конкурент Car2go — учрежденный концерном BMW AG и сервисом Sixt в 2011 году оператор DriveNow. Автомобили компании — BMW и Mini — доступны в девяти странах — Австрии, Великобритании, Германии, Дании, Швеции, Бельгии, Италии, Финляндии и Португалии, автопарк насчитывает около 6 тыс. единиц, число пользователей — примерно 1 млн человек.

Регистрация в сервисе стоит €29, воспользоваться им могут люди старше 21 года со стажем вождения более одного года. Стоимость использования, как и в случае с Car2go, различается в зависимости от страны и города. В Берлине стоимость минуты — от €0,33. Доступны пакеты на три и шесть часов, а также суточная

аренда. Тарифы включают страховку, парковку и бензин.

В начале года появилась информация о том, что BMW AG и Daimler AG ведут переговоры об объединении своих каршеринговых сервисов. Предполагается, что после слияния оба бренда сохраняют свои названия, но смогут существенно сократить затраты.

АМЕРИКАНСКИЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ Активность на рынке каршеринга в мировом масштабе проявляет и General Motors (GM). В конце 2016 года американский автомобилестроительный концерн вложил средства в сервис краткосрочной аренды автомобилей в Китае YiWeiXing Technology Company. Оператор в партнерстве с прокатными компаниями позволяет водителям арендовать автомобили с поминутной, почасовой или посуточной оплатой через приложение Feezu. Компания была создана в 2014 году и работает более чем в 40 городах КНР.

До этого GM вложил около \$500 млн в «народное такси» Lyft Inc. и поучаствовал в запуске каршерингового сервиса Maven. Вероятно, на решение GM об инвестициях в Китае повлиял тот факт, что китайский рынок краткосрочной аренды развивается бурными темпами: ежегодное число заказов в приложениях каршеринговых сервисов превышает 2 млрд. При этом более 70% рынка контролирует Didi Chuxing Technology Company, созданная в результате слияния двух операторов такси, за которыми стоят высокотехнологичные гиганты Alibaba Group и Tencent Holdings. В Didi Chuxing входит и китайский бизнес Uber.

Американский оператор каршеринга Zipcar, входящий в состав Avis Budget Group, начал работу раньше своих европейских конкурентов — в 2000 году. Сервис предлагает около 30 моделей автомобилей различных брендов, общий автопарк — более 8 тыс. машин в 500 городах и девяти странах — США, Австрии, Бельгии, Канаде, Франции, Германии, Испании, Турции и Великобритании. Всего у Zipcar более 500 тыс. пользователей с фирменными картами.

Чтобы взять в аренду автомобиль, водитель должен быть старше 21 года, иметь действующие права и не иметь больше двух аварий за последние три года и больше одной — за последние полтора. Водителям из России с международными правами нужно представить справку об отсутствии аварий из ГИБДД. Пользователи Zipcar имеют возможность зарезервировать автомобиль как на ближайшее время, так и до года вперед. Доступ к автомобилям осуществляется с помощью карточки, которая открывает дверь, ключи находятся внутри.

Вступительный взнос составляет \$25, годовой членский взнос — \$60. Стоимость аренды — от \$7,5 в час до \$56 в день в зависимости от города, времени дня, дня недели и модели автомобиля. Топливо, парковка, страховка и техобслуживание включены в стоимость проката. К своему аккаунту также можно добавить водителей из своей семьи — за \$25 с человека. Ежегодный платеж при этом уменьшится до \$35. Минимальное время аренды автомобиля составляет час, а максимальное — целую неделю. → 50

Волшебное Озеро

Осталось 4 участка у озера.

*Самое лучшее место под Санкт-Петербургом для
коттеджного поселка — по оценкам риэлтеров.*

Гармония с природой и грамотный расчет.

Уникальные участки ИЖС на берегу озера.

Magic Lake (Волшебное озеро) — единственный клубный поселок в статусе ИЖС, расположенный прямо на берегу Лемболовского озера - самого красивого и чистого озера Ленинградской области. На берегу озера в окружении реликтового соснового леса Вы почувствуете гармонию с природой. Поселок находится всего в 20 мин от КАД по Новоприозерскому шоссе (А121).

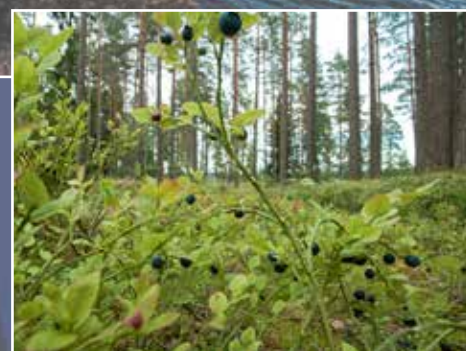
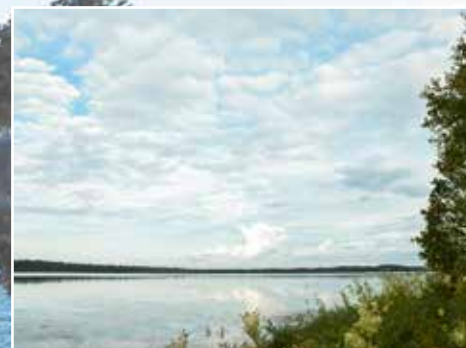
Поселок создан для обеспечения максимального комфорта жителей. Тихий плеск воды в озере, шелест деревьев и щебетание птиц создадут ощущение уединенности, уюта и покоя, а видеонаблюдение и круглосуточная охрана — обеспечат безопасность.

Концепция поселка основана на сохранении природной красоты этого сказочного места. Максимальное сохранение соснового леса, использование естественных экологических материалов для строительства, единый стандарт высоты (1,5 м) внутрипоселкового ограждения, чистая питьевая

вода из артезианской скважины и, конечно, избранная публика соседей позволят в полной мере насладиться отдыхом на природе Вам и Вашим детям. А песчаный пляж дополнит волшебную атмосферу.

Для любителей активного отдыха и развлечений рядом с поселком, на расстоянии 10 км., расположен роскошный горнолыжный курорт с ресторанно-развлекательным комплексом «Игора». В районе населенного пункта Коробицино в 30-40 минутах езды крупнейшие горнолыжные курорты: «Снежный», «Золотая долина», «Красное озеро». Рядом с п. Стекланный расположена конно-спортивная школа и конюшни.

Супермаркеты, строительные, продуктовые, промтоваров магазины, аптека, школа и детский сад, ресторанный комплекс, кафе, СТО расположены в поселках поблизости: п. Васкелово и п. Стекланный. До ТЦ «МЕГА-ПАРНАС» 20 мин. по Новоприозерскому ш.



РЕКЛАМА

т. 8 (812) 333-40-41
www.magic-lake.ru

ПЛАТА ЗА ВЪЕЗД

ВЪЕЗДНОЙ ТУРПОТОК В РОССИЮ ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ, НЕСМОТРЯ НА ВСЕ СОПУТСТВУЮЩИЕ СЛОЖНОСТИ: ЕСТЬ ВОПРОСЫ, СВЯЗАННЫЕ С КАЧЕСТВОМ ИНФРАСТРУКТУРЫ ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ТУРИСТОВ, КОМФОРТОМ ПОЕЗДОК В ОТДАЛЕННЫЕ И ТРУДНОДОСТУПНЫЕ РАЙОНЫ СТРАНЫ И РАЗВИТИЕМ МАРШРУТНОЙ, СЕТИ, В ТОМ ЧИСЛЕ ВОЗДУШНОЙ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ЭКСПЕРТЫ И ПРЕДСТАВИТЕЛИ БИЗНЕСА ГОВОРЯТ ОБ ОГРОМНОМ ПОТЕНЦИАЛЕ РОСТА В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ. НО ДЛЯ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ НУЖНО РЕШИТЬ РЯД НАСУЩНЫХ ДЛЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ ПРОБЛЕМ И СФОРМИРОВАТЬ НОВЫЕ СТИМУЛЫ. ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ

Увеличение поступлений от въездного туризма является реально достижимой для России задачей, считают эксперты Центра стратегических разработок (ЦСР). Согласно его данным, в 2017 году Россия экспортировала услуги по статье «поездки» на сумму менее \$9 млрд, что составляет всего около 0,7% общемирового итога, и оставалась вне группы ведущих мировых поставщиков таких услуг. Отрицательное сальдо по данной статье превысило \$22 млрд, и в настоящее время это одна из крупнейших дефицитных позиций текущего платежного баланса страны.

Усилия по расширению въездного туризма и частичной переориентации российских граждан на внутренний туризм могут существенно улучшить состояние внешних расчетов РФ, говорится в исследовании ЦСР. Оптимистический вариант предполагает дальнейшее расширение въездного туристического потока из Китая при повышении насыщенности и комплексности туристических программ, чему будут способствовать реализация совместных инициатив в рамках сотрудничества России и КНР по сопряжению строительства Евразийского экономического союза и Экономического пояса Шелкового пути. Также среди факторов роста на этом направлении — улучшение транспортной доступности территории страны для китайских туристов по мере развития наземных скоростных магистралей, прежде всего — в железнодорожном пассажирском сообщении.

В материалах ЦСР указано на возможность восстановления и даже увеличения въездного потока из развитых стран при условии смягчения санкционных ограничений и нормализации двусторонних политических отношений. Диверсификация же страновой направленности въездного туризма возможна и за счет динамичных развивающихся государств с высокими и растущими подушевыми доходами, но только с учетом совершенствования туристической инфраструктуры и продвижения положительного образа и возможностей России как поставщика туруслуг за рубежом.

Реализовывать такой план по наращиванию экспорта туристических услуг ЦСР предлагает за счет решения нескольких ключевых задач. Во-первых, по мнению экспертов, необходимо проведение масштабной постоянной рекламной и информационно-пропагандистской кампании для повышения осведомленности зарубежной аудитории о российских туристических продуктах и узнаваемости России как привлекательного направления. Во-вторых, нужно разработать и внедрить систему стимулирования зарубежных туроператоров



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ВЪЕЗДНОГО ТУРИЗМА НУЖНО РАСШИРИТЬ ГОСТИНИЧНЫЙ ФОНД, ОСОБЕННО В СРЕДНЕМ ЦЕНОВОМ ДИАПАЗОНЕ, ПОВЫСИТЬ КАЧЕСТВО ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ, КЛАССИФИЦИРОВАТЬ И СЕРТИФИЦИРОВАТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ ГОСТИНИЧНОГО КОМПЛЕКСА

за привлечение иностранного туристического потока в Россию.

Наконец, в-третьих, следует упростить визовый режим со странами, обладающими наибольшим потенциалом увеличения туристического потока в Россию, распространить на всю территорию РФ механизм внедренной с 2017 году на Дальнем Востоке электронной визы, расширить практики безвизового группового туристического обмена со странами-партнерами и привести в цивилизованное состояние пункты пропуска, приоритетные с точки зрения въездного туристического потока.

Также нужно расширить гостиничный фонд, особенно в среднем ценовом диапазоне, повысить качество гостиничных услуг, классифицировать и сертифицировать предприятия гостиничного комплекса, и провести мероприятия по адаптации сервиса в гостиницах, аэропортах, вокзалах, ресторанах и музеях под индивидуальные особенности и специфические потребности представителей различных культур и крупных этноконфессиональных групп, то есть реализовать проекты наподобие China Friendly или India Friendly.

Среди других мер — устранение дефицита туристической инфраструктуры внутри страны, принятие новой федеральной целевой программы по развитию внутреннего и въездного туризма на период 2019–2025 годов с соответствующим бюджетным обеспечением, повышение транспортно-ценовой доступности привлекательных для въездного туризма объектов, внедрение системы tax free в России для повышения заинтересованности иностранных граждан

в посещении страны и совершенствование туристического законодательства в целом, включая разработку нового закона о туризме и туристической деятельности, соответствующего передовым международным правовым стандартам в данной сфере.

Часть предложений по развитию въездного туризма при этом вполне применима к сфере образования и здравоохранения, отмечается в исследовании. В частности, имеющаяся сеть из 55 национальных туристических офисов Visit Russia в 29 странах также может быть задействована для повышения информированности иностранных граждан о возможностях получения образования в России и лечения в медицинских организациях страны. Именно в этом секторе въездного туризма большое значение имеют уже обозначенные факторы — вопросы упрощения визового режима, модернизации пунктов пропуска, получения недорогого и качественного туристического сервиса, адаптированного к различным категориям въезжающих граждан.

Необходимо стимулировать и переориентацию операторов туристического рынка с выездного на въездной и внутренний туризм. Новые участники туристического рынка, по замыслу аналитиков центра, могут создаваться при поддержке государственных корпораций, институтов развития, компаний и банков с государственным участием. Совокупный валютный эффект такого маневра с учетом генерирования дополнительных экспортных доходов и экономии на расходах при поездках за рубеж будет весомым, говорится в исследовании.

ВОДНЫЕ МАРШРУТЫ По данным Ассоциации туроператоров России (АТОР), в 2018 году российские речные теплоходы перевезут рекордное количество иностранных туристов, и иностранный турпоток может выйти на докризисный уровень впервые с 2014 года, когда количество зарубежных гостей на российских теплоходах сократилось вдвое.

В этом году каждый десятый пассажир круизного теплохода будет иностранцем. Увеличение числа бронирований, отмечают в АТОР, связано не только с предстоящим чемпионатом мира по футболу, но и с тем, что общий интерес к России растет. При этом, в отличие от «наземного» въездного рынка, на котором преобладают китайские туристы, в круизы в основном едут гости из Европы — немцы, французы, итальянцы и испанцы. Летний сезон в текущем году также характеризуется ростом круизных туристов из США, которые практически отсутствовали четыре года назад. Также увеличилось количество туристов из Вьетнама.

Вместе с тем внутренний рынок также показывает хорошие результаты. Например, 80% мест на круизы «Мостурфлота» предстоящим летом и осенью уже раскуплено, и это больше, чем было весной 2017 года.

Согласно данным АТОР, хорошему спросу способствует ценовая политика ведущих круизных операторов: цены в этом году практически не выросли, а индексация с учетом инфляции произошла всего на 3–5%. Средняя стоимость речного круиза составляет 4–6 тыс. рублей в день на человека. Что касается теплоходов повышенной комфортности, используемых исключительно для иностранных групп, то там цена начинается от 10 тыс. рублей в сутки.

В летнем сезоне прогнозируется и рост числа морских круизных туристов. Например, петербургский пассажирский порт «Морской фасад» планирует в 2018 году увеличить пассажиропоток на 7% по сравнению с прошлым годом, до 600 тыс. человек.

Всего в навигацию 2018 года ожидается 263 судозахода, что является рекордом за всю историю, а количество дней максимальной загрузки, когда в порту находится от пяти до семи судов, выросло в этом году на треть. Вместе с тем «Морской фасад», открытый в 2008 год, уже практически исчерпал возможности по увеличению круизных судозаходов. По словам губернатора Петербурга Георгия Полтавченко, порт создавался в расчете на максимальный пассажирооборот до 2 млн пассажиров в год, но выполненные за весь период эксплуатации «Морского фасада» объемы ежегодных перевозок не достигают и 50% от расчетного максимального пассажирооборота. → 46



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

«ПРЕИМУЩЕСТВА НАШИХ НОВАЦИЙ УЖЕ ОЧЕВИДНЫ»

РУКОВОДСТВО ГРУППЫ ЦДС ЗАЯВЛЯЕТ, ЧТО ЦИФРОВИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КОМПАНИИ ВЫШЛА НА НОВЫЙ КАЧЕСТВЕННЫЙ УРОВЕНЬ. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЦДС МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ СЧИТАЕТ, ЧТО ПРЕИМУЩЕСТВО В УПРАВЛЕНИИ ИНФОРМАЦИЕЙ ОБЕСПЕЧЕНО НА НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ВПЕРЕД. СВОЮ ПОЗИЦИЮ ОН ПОЯСНИЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ.

BUSINESS GUIDE: Какие задачи были поставлены в рамках мероприятий по повышению эффективности внутренних бизнес-процессов?

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ: Требовалось оценить вклад каждого департамента в создание продукта — эта задача и инициировала все остальные новшества. Так, надо было четко определить, кто за что отвечает, чтобы удалить повторяющиеся элементы, это было сделано еще два года назад. Второй этап новаций — сбалансирование всех отделов и департаментов с точки зрения участия в создании той ценности, которую мы предлагаем клиентам. Разумеется, в итоге это отражается на наших показателях эффективности.

Система поощрения сотрудников разбивается на двух уровнях. Первый — это фиксация определенных проектных задач на квартал. Второй — привязка производственной эффективности к определенным числовым показателям. Сейчас в ЦДС все подразделения имеют проектные показатели, и уже у 60% сотрудников есть личные оцифрованные KPI. Очевидно, что для адекватной оценки и планирования деятельности система должна быть автоматизирована. Модель цифровизации, которая складывается в компании сегодня, состоит из нескольких ключевых элементов. Прежде всего это глобальный цифровой продукт собственной разработки — CRM. Реализация системы своими силами началась после того, как мы посмотрели все доступные решения на рынке и не нашли ни одного CRM-продукта, который полноценно отвечал бы нашим требованиям. Для выполнения задач по автоматизации бизнес-процессов компании и их дальнейшего развития в департаменте информационных технологий была создана собственная группа бизнес-приложений. Специалисты этого подразделения анализируют передачу информации между департаментами и реализуют в информационных системах процессы, происходящие на предприятии, включая интеграцию информационных систем между собой.

Благодаря программе CRM мы решаем важнейший вопрос учета взаимодействия с клиентом, но не только. Это база данных с комплексной настройкой, эффективная как для управления продаж, так и для отделов, создающих продукт и планирую-

щих деятельность компании. Эта система внедрялась поэтапно, но недавно мы поняли: все, свершилось, мы удовлетворены достигнутым результатом, поскольку обеспечили себе не только качество управления информацией, к которому стремились, но и гандикап в этой части на несколько лет вперед.

Второй компонент новой информационной модели — это система Ахарт (MSDynamics AX). Она была выбрана как решение, которое сможет постепенно охватить большинство бизнес-процессов компании, а также будет достаточно гибким, чтобы внедрять автоматизацию постепенно. Кроме того, мы хотели, чтобы с ростом объема информации, обрабатываемого с помощью Ахарт, не происходило существенных изменений в скорости работы системы. В дальнейшем мы планируем интеграцию Ахарт с системой планирования от того же производителя.

Третий компонент нашей информационной модели, который сейчас на стадии активного проектирования и внедрения, — система личных кабинетов для обеспечения контроля качества результатов. В ЦДС за качество и безопасность строительства отвечают несколько служб. Помимо классического технического надзора, есть также отдел контроля качества, служба безопасности и служба охраны труда, департамент маркетинга. В новой информационной модели оценка параметров качества и безопасности на любом этапе работ напрямую связана с программным комплексом Ахарт. Обнаруженные дефекты, недоделки, нарушения фиксируются (включая фото- и видеofиксацию), привязываются к координатам в пределах объекта и мгновенно передаются в системе как выявленные проектные отклонения. Соответственно, эти виды работ будут оплачены только после снятия всех замечаний, о чем также должна быть информация в системе.

Еще один компонент новой системы — BIM-проектирование. Это набор программных инструментов, который позволяет создавать информационную модель проекта. Важно, что все созданное при проектировании отражается в финансово-производственной модели — в системе Ахарт. Между ними есть понятная обратная связь.

Не менее важно, что перечисленные программные компоненты позволяют дальнейшее внедрение разнообразных надстроек, и одна из них — система контроля доступа на строительные объекты. Проект получил название БСКУД ЦДС, и это частично наша внутренняя разработка. Понятно, что соответствующее оборудование есть на рынке в виде сканеров, считывателей. Но вот программное обеспечение оказалось проще нам сделать самим.

BG: В чем суть проекта?

М. М.: В основе системы контроля доступа лежит биометрия — методика распознавания людей по одной или более физическим или поведенческим чертам. В качестве биометрического показателя был выбран рисунок вен на ладони человека. Биометрические данные работника заносятся в базу данных БСКУД при приеме на работу. Это позволяет установить право доступа работников на те или иные территории строительных объектов. Более того, БСКУД интегрирован в систему документооборота компании, он автоматически передает данные о фактически отработанном времени каждым сотрудником и позволяет объективно рассчитывать заработную плату. Недавно этот проект получил престижную премию «HR-бренд».

BG: В чем изменился подход к отбору персонала в связи с переходом на названные выше программы? Приходится ли чему-то обучать новых специалистов на месте?

М. М.: При подборе персонала в группу разработки бизнес-приложений предпочтение отдаем профессионалам, предъявляются серьезные требования к их опыту и реализованным проектам. Это позволяет быстрее вводить в курс дела новых сотрудников и получать качественный и понятный результат.

Для решения вопросов, возникающих у пользователей, в ЦДС создана служба технической поддержки. Сегодня это единая точка контакта для каждого сотрудника по всем вопросам, связанным с информационными технологиями.

Одна часть службы технической поддержки (координаторы) представляет собой единую диспетчерскую, которая знает, как решить любой вопрос. То есть пользователям не надо тратить время на то, чтобы понять, кто отвечает за ту или иную систему, кому написать, чтобы купили ком-

пьютер. Достаточно обратиться в службу поддержки письмом или по телефону и сообщить о проблеме. Другая часть службы технической поддержки — это штат инженеров, которые умеют решать большинство типовых проблем с компьютерами и программным обеспечением.

BG: Какие предложения по дальнейшему совершенствованию производственных и управленческих процессов вносят сотрудники ЦДС?

М. М.: В нашей корпоративной культуре уже сложилось понимание того, что если сотрудник видит, как что-то можно улучшить в работе своего подразделения или компании в целом, то об этом надо заявить руководству и выдвинуть конкретное предложение. В прошлом году в компании стартовал проект «Конкурс инноваций». И часть предложений, поступивших на рассмотрение авторитетной конкурсной комиссии, уже внедрена. Например, оформление всех документов при приемке квартиры теперь происходит непосредственно на объектах. Еще одна инновация — разработка наших геодезистов. Для наблюдения за деформациями объектов строительства в геодезии используются тахеометры. Этот прибор изначально был создан для тех, кто работает «в полях», и он не учитывает специфику строительной отрасли, где нужно размечать множество точек. Поэтому до сих пор многие расчеты геодезистам-строителям приходилось производить в голове или на бумаге. Но благодаря специальному контроллеру, изобретенному сотрудником ЦДС, можно «в один клик» получить результат в электронном виде.

BG: Как изменилось восприятие ЦДС внешней аудиторией?

М. М.: Девелопмент — сложный бизнес, должно пройти несколько циклов, чтобы получился конечный продукт. Сейчас мы ведем строительство большого числа объектов, и я могу констатировать, что благодаря автоматизации процессов графики производства работ соблюдаются предельно четко. Через год-два преимущества наших инноваций будут отмечены не только изменением визуального облика компании, но станут очевидны уже на примере реализованных по новым принципам проектов. И это наверняка сделает образ нашей компании еще более привлекательным для клиентов. ■

44 → Но у «Морского фасада» сохраняется основной резерв для роста суммарного пассажирооборота — увеличение паромных перевозок, в которые будут вовлечены и российские туристы, и иностранные. В настоящее время для привлечения в порт паромных операторов, которые хотят осуществлять, в том числе, и грузовые операции, планируется реализовать проект по реконструкции пункта пропуска. Завершение работ и ввод порта в эксплуатацию планируются в октябре 2019 года.

ТЯГА В СТОЛИЦУ И НА КУРИЛЫ Иностранный турпоток на майские праздники в ожидаемо самую популярную туристическую точку России — Москву — вырос примерно на 20% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом одним из ключевых аттракторов для интуристов стали проводимые в эти дни репетиции парада Победы, а также последующий праздник 9 Мая.

По данным Ростуризма, большинство иностранных туристов, посещающих столицу России, выбирают экскурсионные программы и маршруты, включающие посещение Красной площади. При этом они активно интересуются парадом Победы и стремятся увидеть своими глазами прохождение воинских частей и военной техники. Мэр города Сергей Собянин сообщал, что в 2017 году Москву посетил 21 млн иностранных граждан, а столица заработала на туризме 700 млрд рублей.

В последние два года «Ростуризм» совместно с региональными властями также прорабатывал вопросы повышения доступности Дальнего Востока — привлекательного для жителей России и гостей страны направления. В 2018 году на российском туристическом рынке появились пакетные туры на Камчатку, Сахалин и Курилы, благодаря которым поездки по этим регионам будут обходиться для потребителей примерно вдвое дешевле.

Высокая стоимость путешествия ранее являлась ключевым ограничением наращивания турпотока на Дальний Восток. Теперь же открылись и возможности не только для роста непосредственного числа путешественников, но и для увеличения оборота в 53 отраслях экономики, участвующих в обслуживании туристов.

Для туроператоров, обеспечивающих туристический поток в регионы Дальнего Востока, будет предусмотрен повышающий коэффициент при предоставлении субсидий по уплате части затрат. Соответствующее распоряжение правительства РФ об утверждении концепции федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации на 2019–2025 годы» согласовало Минвостокразвития. В программу по предложению министерства включены дополнительные перспективные туристические направления на Дальнем Востоке. Предполагается, что это будет способствовать созданию равных с территориями европейской части России возможностей для ведения бизнеса и жизни населения, а формирование туристско-рекреационных кластеров на основе государственно-частного партнерства позволит повышать инвестиционную привлекательность регионов.

Так, например, в Камчатском крае планируется развивать сразу несколько таких кластеров: «Горнолыжный курорт Морозная-Седло», «Петропавловская гавань», «Култучное озеро» и санаторий «Начикинский». Аналогичные предложения по включению в проект новой ФЦП Ростуризм ждет и от Сахалина, и от Курильских островов.

«Камчатка, Сахалин и Курилы представляют особый интерес для туристов как направления, благоприятные для горного, активного, пешеходного, экологического, культурно-познавательного и других видов туризма. Пакетные туры на Камчатку представлены на данный момент с перелетом из Москвы и Петербурга, но количество городов вылета будет

увеличено до 12 в ближайшей перспективе», — отмечал глава Ростуризма Олег Сафронов в апреле текущего года.

Стоимость пакетного тура на Камчатку, по его словам, без перелета начинается от 64 тыс. рублей на двоих и включает размещение в отеле, страховку, трансфер, экскурсии и питание. Цены на аналогичные предложения на Сахалин и Курильские острова начинаются от 98 тыс. рублей, и если для российского туриста цена может быть завышенной, то для путешественников из Европы и США она является весьма приемлемой.

Глава ведомства также отмечал, что одной из актуальных задач в рамках развития туристической привлекательности Дальнего Востока является повышение транспортной доступности направлений и оптимизация стоимости перелета, в том числе за счет перспективного внедрения программ чартерных авиаперевозок.

КУРОРТНЫЙ СБОР Финансирование развития инфраструктуры для туристов в ряде регионов РФ планируется осуществлять, в том числе, за счет взимания курортного сбора. Его с 1 мая в некоторых курортных городах Алтайского и Ставропольского краев стали взимать с путешественников, останавливающихся в гостиницах, санаториях и других объектах размещения. Сбор распространяется только на совершеннолетних постояльцев, а размер платы составляет 30 и 10 рублей с человека в сутки соответственно.

Власти Крыма при этом отложили начало эксперимента по введению сбора на год — до 1 мая 2019 года, объяснив это предстоящим открытием Крымского моста, необходимостью улучшения администрирования оплаты сбора и обращениями владельцев отелей. Введение курортного сбора в Краснодарском крае перенесено на 16 июля из-за проведения чемпионата мира по футболу.

Сбор будет взиматься не на всей территории регионов, а лишь там, где есть наибольший туристический спрос. Так, в

Алтайском крае заплатить должны будут только туристы, приехавшие на курорт Белокуриха. Курортный сбор в Краснодарском крае будет взиматься с туристов на территории восьми муниципалитетов: четырех городов-курортов (Анапа, Геленджик, Сочи, Горячий Ключ), а также четырех курортных поселений в Туапсинском районе (Новомихайловский, Джубга, Небуг и Шепси).

В Ставропольском крае придется платить в четырех городах Кавказских Минеральных Вод — Пятигорске, Кисловодске, Железноводске и Ессентуках. В Крыму курортный сбор будет взиматься только в период с 1 мая по 30 сентября в Алуште, Евпатории, Саках, Судак, Феодосии и Ялте, а также в Черноморском районе.

Закон «О проведении эксперимента по развитию курортной инфраструктуры в Республике Крым, Алтайском крае, Краснодарском крае и Ставропольском крае» был принят в июле 2017 года. По итогам обсуждения введение сбора решено было сделать максимально плавным и щадящим. В частности, регионы получили право самостоятельно решать, хотят ли они вводить сбор, когда и в каком размере. В силу документ вступил 1 января 2018 года. В соответствии с его положениями, размер налога не может превышать 50 рублей с одного человека за сутки пребывания в гостинице в 2018 году и 100 рублей — в остальные годы проведения эксперимента.

Практика взимания курортного сбора с туристов пришла в Россию из-за рубежа, где с начала 2010-х годов налог был введен во многих популярных европейских странах, таких как Австрия, Германия, Италия, Франция, Чехия, Испания.

Курортный сбор в Европе направлен на развитие инфраструктуры или минимизацию ущерба от отдыхающих, например, на чистку пляжей и реставрацию зданий в исторических центрах городов. Насколько этот механизм будет эффективен в России — покажет время. ■

СПРОС НА ОТЕЛИ ВЫРОС В МОСКВЕ И В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ СПРОС НА КАЧЕСТВЕННЫЕ ГОСТИНИЦЫ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2018 ГОДА ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ 2017 ГОДА ВЫРОС НА ФОНЕ НЕБОЛЬШОГО ПАДЕНИЯ ЦЕН. ДЕНИС КОЖИН

«Первые несколько месяцев года всегда являются относительно спокойным временем для отельеров. Новогодние праздники накладывают отпечаток на начало января, в феврале деловая активность в Москве только начинает просыпаться, а туристам все еще слишком холодно созерцать красоты Санкт-Петербурга, и, как правило, только март является полноценным деловым месяцем в гостиничной сфере, когда начинаются мероприятия и возрастает поток бизнес-туристов», — говорит Татьяна Веллер, руководитель департамента гостиничного бизнеса компании JLL.

«Загрузка на столичном рынке увеличилась на 3,5 п. п., до 65%, при снижении среднего тарифа (ADR) на 4%, до 7,1 тыс. рублей. В Петербурге на 1,5 п.п. больше гостиничных номеров было занято по сравнению с прошлым годом (46%), однако тариф упал на 5%, до 4,6 тыс. руб-

лей», — отмечает Татьяна Веллер. Доходность на номер (RevPAR) в обоих городах в среднем по рынку осталась на уровне прошлого года — 4,4 тыс. рублей в Москве и 2,1 тыс. рублей в Петербурге.

Наиболее востребованными сегментами гостиничного рынка Москвы в начале 2018 года были высокий, где загрузка достигла 74%, и новый в анализе JLL — эконом. В самых недорогих качественных гостиницах (средняя цена за номер в первом квартале — 2,4 тыс. рублей) было занято 69% номеров. Интересно, что в московском люксовом сегменте ADR в первом квартале года составил практически столько же, сколько и за весь довольно успешный 2017 год: около 18 тыс. рублей.

В Санкт-Петербурге высокий сегмент, как и в Москве, достиг максимальной загрузки по рынку — 58%, на втором месте — верхний предел среднего, где было

продано 53% номеров. «Похоже, что отели этих ценовых категорий начали вести обратную прошлогодней политику: тогда погоня за тарифами велась в ущерб загрузке», — комментирует госпожа Веллер. — Единственным сегментом рынка Петербурга, которому удалось нарастить тариф в первом квартале, стал средний, где ADR увеличился на 11% по сравнению с прошлым годом и составил 2,4 тыс. рублей. При этом он же стал лидером по падению загрузки, которая опустилась в январе — марте ниже 36%, потеряв 2 п. п.».

С начала года в Москве открылись две брендированные гостиницы на 340 номеров — «Ibis аэропорт Домодедово» (150 номеров) и «Holiday Inn Express — аэропорт Шереметьево» (190 номеров) в приаэропортовых зонах. В 2018 году столичный рынок ожидает более 2 тыс. новых номеров, и есть основания полагать, что

большинство из них будет введено во втором квартале. В Санкт-Петербурге новые отели в первом квартале 2018 года открыты не были, а до конца года заявлено 244 номера в эконом-сегменте — «Holiday Inn Express Садовая».

«Две российские столицы готовятся к приему персонала, болельщиков, команд, спонсоров и журналистов ЧМ-2018, и в следующие месяцы до кульминации в июле количество гостей в городах чемпионата обещает увеличиваться опережающими органический рост темпами. В то же время вводится довольно большое количество номеров, даже на довольно зрелых рынках, таких как Москва, Екатеринбург, Ростов-на-Дону, и будет ли сопровождаться главное спортивное событие года взрывным ростом загрузки качественных гостиниц, пока еще остается вопросом», — замечает Татьяна Веллер. ■



РУССКИЕ САМОЦВЕТЫ

СЕРЕБРЯНОЕ НАСЛЕДИЕ

Ювелирный завод «Русские самоцветы» – одно из ведущих ювелирных предприятий России, которое успешно продолжает традиции Петербургской ювелирной школы и великого ювелира Карла Фаберже, отражая уникальный стиль в своих изделиях.

Лучшие мастера Северной столицы создают настоящие произведения ювелирного искусства. В ассортимент выпускаемой продукции входят ювелирные украшения, гладкое столовое серебро, эмалево-филигранная посуда,

предметы украшения интерьера, культовые изделия и часы, а также корпоративные украшения на заказ.

Каждое изделие уникально и отвечает высоким стандартам качества и стиля.



РЕКЛАМА

г. Санкт-Петербург
пл. Карла Фаберже, 8
Тел. +7 (812) 528-01-03
E-mail: office@russam.ru

Отдел оптовых продаж
Тел. +7 (812) 528-03-75

 /russammarket

 /russam.ru

 /russamocvet

russam.ru | faberge8.ru

ДОХОДНАЯ АЛЬТЕРНАТИВА

ЛЕТНИЙ ТУРИСТИЧЕСКИЙ СЕЗОН В ПЕТЕРБУРГЕ В ЭТОМ ГОДУ ОЗНАМЕНУЕТСЯ ПРОВЕДЕНИЕМ ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ (ЧМ), НА МАТЧИ КОТОРОГО ПРИЕДЕТ МНОЖЕСТВО БОЛЕЛЬЩИКОВ ИЗ РАЗНЫХ СТРАН И ГОРОДОВ: УЖЕ СЕЙЧАС ПРОДАНО 1,7 МЛН БИЛЕТОВ, ОКОЛО 1 МЛН ШТУК — НА МАТЧИ, КОТОРЫЕ ПРОЙДУТ В МОСКВЕ И СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ. ЭКСПЕРТЫ И УЧАСТНИКИ РЫНКА ВНОВЬ ГОВОРЯТ О ТОМ, ЧТО ГОРОД ИСПЫТЫВАЕТ НЕХВАТКУ КАЧЕСТВЕННЫХ МЕСТ СРЕДНЕЙ ЦЕНОВОЙ КАТЕГОРИИ ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ГОСТЕЙ, И ОБРАЩАЮТ ВНИМАНИЕ НА АПАРТ-ОТЕЛИ КАК АЛЬТЕРНАТИВУ ГОСТИНИЦАМ КАТЕГОРИИ «ТРИ ЗВЕЗДЫ».

ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ

Генеральный директор Hospitality Management Блейк Андерсон-Бунтз отмечает, что из-за ЧМ-2018 Петербург остается на слуху у туриста. В период проведения соревнований путешественник, который не является болельщиком, вряд ли запланирует сюда поездку, но он может выбрать город для посещения спустя какое-то время. Гость же, который приезжает на ЧМ, обычно выбирает гостиницу категории «три звезды» — сегмент, который в Петербурге до сих пор не насыщен, и сегодня эту нишу активно заполняют апарт-отели.

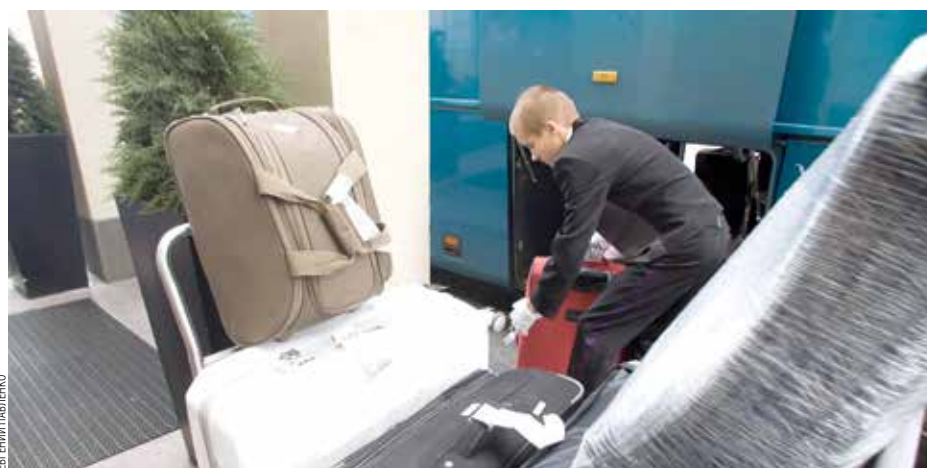
На рынке Петербурга действительно ощущается нехватка отелей европейского уровня «три звезды», соглашается генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью» Николай Антонов. «Средний сегмент имеет очень широкий потенциал для развития даже вне разовых мероприятий вроде ЧМ-2018 или 300-летия Петербурга. Он будет актуален для города, который является туристическим центром летом и деловым — в остальные девять месяцев года», — говорит он.

С ПЕРСПЕКТИВОЙ НА ОБЫЧНЫЙ ГОД

По словам господина Антонова, на мероприятия, подобные ЧМ-2018, спрос на любые сегменты гостиничной инфраструктуры максимален — гости готовы заселиться в любой объект размещения, мало-мальски пригодный для жизни, но необходимо развивать отельную инфраструктуру не с оглядкой на эти мероприятия, а с ориентиром на обычный год.

Солитарен с экспертами и генеральный директор управляющей компании «VALO-сервис» Константин Сторожев: гостиниц категорий «четыре» и «пять звезд» в Северной столице в достатке, и эта ниша закрыта, а вот вариантов двух- и трехзвездочного размещения не хватает. «Гостиницы в этом сегменте — самые востребованные во всем мире. На сегодняшний момент в Петербурге очевиден дисбаланс в структуре предложения по размещению: количество мест в трехзвездочных отелях сравнимо с количеством мест в четырехзвездочных, хотя во всем мире трехзвездочных отелей больше в разы», — уточняет он.

Несмотря на дефицит качественного предложения в средней ценовой категории, в целом в преддверии ЧМ-2018 года на гостиничном рынке Петербурга идет снижение запланированной загрузки, отмечает генеральный директор управляющей компании «Кронвелл Менеджмент» и вице-президент Российской гостиничной ассоциации Алексей Мусакин. «С одной стороны, выставленных номеров немного, но это может быть связано с тем, что отели ждут роста цен непосредственно к нача-



АПАРТ-ОТЕЛИ ПОКА ЗАНИМАЮТ НЕ ОЧЕНЬ БОЛЬШУЮ ДОЛЮ НА ГОСТИНИЧНОМ РЫНКЕ, НО УЧИТЫВАЯ ПЛАНИРУЕМЫЕ ПРОЕКТЫ, ЧЕРЕЗ ГОД-ПОЛТОРА ОНИ СТАНУТ ДОСТАТОЧНО СЕРЬЕЗНЫМИ КОНКУРЕНТАМИ НА НЕМ

лу чемпионата, и с тем, что часть номеров резервирована Match Accommodation. В среднем, я думаю, загрузка на время ЧМ-2018 упадет примерно на 15% по сравнению с аналогичными периодами прошлых лет», — говорит эксперт.

ГИБКИЙ ФОРМАТ

По словам господина Андерсона-Бунтза, преимущество апарт-отелей состоит в том, что они могут работать с разными группами проживающих: теми, кто выбирает апартаменты как альтернативу арендному жилью, организованными туристическими группами, индивидуальными путешественниками, командировочными и корпоративными клиентами.

Рынок апартаментов в Петербурге находится в самом начале своего развития, поэтому апарт-комплексы, предназначенные для размещения и не являющиеся псевдожилем, можно пересчитать на пальцах одной руки, подчеркивает Константин Сторожев. «Власть, к сожалению, не рассматривает апартаменты как реальную альтернативу гостиницам. Правительственные структуры больше обеспокоены борьбой с псевдогостиничными проектами, и из-за нее зачастую не видят пользы, которую апартаменты могут принести в части заполнения востребованного среднего сегмента», — говорит он.

Заполняемость таких проектов обеспечена дефицитом, и этот бизнес легко реализуем, понятен и полезен, считает гендиректор «VALO-сервиса», но город на этапе проектирования и согласования должен обеспечить дифференциацию настоящих апарт-отелей и проектов псевдожиля, не соответствующих требованиям индустрии гостеприимства.

Апарт-отели пока занимают не очень большую долю на гостиничном рынке, но учитывая планируемые постройки, через

год-полтора они станут достаточно серьезными конкурентами на нем, говорит Алексей Мусакин. «В настоящее время в Петербурге существует несколько сотен номеров, которые уже сдаются, а учитывая открытие через год проекта VALO, рассчитанного на 1000 апартаментов, 450 из которых — это именно апарт-отель, то уже сформируется около 5% рынка, а если появятся новые объекты — 7–8%», — уточняет эксперт.

СТАБИЛЬНЫЙ ДОХОД

Классический гостиничный бизнес в Петербурге характеризуется жесткой сезонностью, когда загрузка гостиниц составляет в среднем от 80 до 100%, а отельеры устанавливают самые высокие ставки на номерной фонд, благодаря которым и получают основную долю годовой прибыли, рассказывает Константин Сторожев. Сдача номеров в долгосрочную аренду, которая предполагает постоянный, стабильный и выверенный доход, — это совсем другой бизнес.

«Рассматривать ЧМ-2018 как мероприятие, влияющее на этот бизнес, нельзя. Годовая доходность, о которой заявляют сегодня УК апарт-отелей (около 10% годовых. — **BG**), не связана с одним событием, тем более проходящим в высокий летний сезон», — отмечает он. В остальном же показатель доходности на уровне 10% годовых эксперты «VALO-сервиса» видят вполне реалистичной цифрой в тех проектах, где девелопер построил качественную инфраструктуру и продал юниты инвесторам по корректным ценам.

В низкий сезон, говорит гендиректор УК, декларируемая доходность апартаментов может быть обеспечена за счет грамотных инфраструктурных решений, формирующих преимущество перед другими участниками рынка: просторное лобби, удобный

ресепшн, а также спа-зоны с бассейном, коворкинг. Кроме того, необходима активная работа с корпоративными клиентами, которые рассматривают апарт-комплексы не только с точки зрения проживания, но и в качестве конференц-площадок.

«Например, в нашем апарт-комплексе VALO уже запроектирован спа с фитнес-центром и бассейном. Мы планируем развивать такие деловые активности, как коворкинг: это интересно для бизнес-туристов, которые смогут не только жить в комплексе, но и полноценно работать, не выходя из дома. Также всегда будут группы туристов, которые рассчитывают свою поездку в режиме экономии и приезжают в несезон. Для них нужно большое лобби и понятная служба ресепшн, чтобы быстро и без сложностей разместиться в апартаментах», — рассказывает господин Сторожев.

НЕ СНИЖАЯ ПЛАНКИ

Предпосылок для снижения доходности сервисных апартаментов не наблюдается, считает директор по развитию сети апарт-отелей YE'S Андрей Жамкин: спрос на аренду качественных юнитов заметно опережает предложение, и такая тенденция будет сохраняться в перспективе. «Безусловно, мы не живем в отрыве от рынка и хорошо знаем, что такое высокий и низкий сезоны. Но мы научились маневрировать и избегать заметных колебаний, стараемся работать на опережение и поддерживать стабильно высокую загрузку апарт-отеля», — говорит он.

По словам Николая Антонова, доходность на уровне 10–15% — это средний показатель без учета различных крупных событий, в том числе и ЧМ-2018. На время ЧМ она, само собой, вырастет, но это всего лишь чуть больше месяца, а профессиональные операторы апарт-отелей считают программы доходности без учета подобных разовых и краткосрочных международных мероприятий, поэтому в программах доходности рассчитаны данные для среднестатистического года, сезона и месяца, подчеркивает эксперт.

Алексей Мусакин обращает внимание на еще один аспект, связанный с проектами апарт-отелей: способ привлечения инвестиций. «Апарт-отели должны создавать такую же гостиничную инфраструктуру, что и классические отели, но способ привлечения инвестиций в апарт-отель и в гостиницу разный. В одном случае инициатор проекта должен привлечь сразу серьезную сумму, в том числе кредитные средства при необходимости, а это от 700 млн рублей и больше, во втором — собрать эту сумму со 100 потенциальных инвесторов, которые вкладываются в строительство объектов и потом передают их в управление», — указывает он. ■



ВВОД КОМПЛЕКСА, СТРОИТЕЛЬСТВО КОТОРОГО НАЧАЛОСЬ В 2016 ГОДУ, НАМЕЧЕН НА КОНЕЦ 2018 ГОДА

ПРОЕКТ

ИНФРАСТРУКТУРНОЕ РАЗНООБРАЗИЕ

ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ СЕГМЕНТ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ АКТИВНО РАЗВИВАЕТСЯ В ПЕТЕРБУРГЕ. НА ЭТО ВЛИЯЕТ СРАЗУ НЕСКОЛЬКО ФАКТОРОВ: НЕХВАТКА В ГОРОДЕ КАЧЕСТВЕННЫХ ГОСТИНИЦ СРЕДНЕГО ЦЕНОВОГО СЕГМЕНТА, БОЛЕЕ ВЫСОКИЙ И ПРОГНОЗИРУЕМЫЙ ДОХОД ДЛЯ ИНВЕСТИТОРОВ ПО СРАВНЕНИЮ СО СДАЧЕЙ В АРЕНДУ КЛАССИЧЕСКОГО ЖИЛЬЯ, ИНОЙ СПОСОБ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ В РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТОВ. ПРИ ЭТОМ СРЕДИ ВСЕХ СТРОЯЩИХСЯ И ЗАЯВЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ НЕ ТАК МНОГО АПАРТ-ОТЕЛЕЙ, КОТОРЫЕ БЫ ИМЕЛИ ЛОКАЦИЮ В САМОМ ЦЕНТРЕ И ИЗНАЧАЛЬНО БОЛЕЕ ВЫСОКИЙ ПО СРАВНЕНИЮ С ОСТАЛЬНЫМИ КЛАСС.

ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ

Один из подобных проектов — классический апарт-отель бизнес-класса Prime Residence, предназначенный для получения дохода от сдачи апартаментов в краткосрочную и среднесрочную аренду. Он расположен в 200 метрах от Невского проспекта рядом с Невой и Александровской лаврой, а его особенностью является разнообразная внутренняя инфраструктура, рассчитанная не только на жителей комплекса, но и на его гостей: фитнес-зона, коворкинг с трансформирующимся кинотеатром и собственный ресторан.

В апарт-отеле будет круглосуточно работать зона ресепшен, которая предоставит полный спектр услуг для резидентов, в том числе заказ экскурсий, бронирование билетов и столиков. Предусмотрен сервис event room — предоставление полностью оборудованного помещения для организации мероприятий, а также service room — обслуживание и уборка апартаментов. Стоимость эксплуатации со всей сопутствующей инфраструктурой составит около 150 рублей за квадратный метр в месяц.

К реализации проекта в текущем году была привлечена немецкая компания Drees & Sommer, которая выступила партнером группы «Ярд» (реализует проект апарт-отеля) и консультантом. Она будет контролировать строительство Prime Residence на всех этапах до ввода в эксплуатацию: следить за сроками выполнения строительных работ, оценивать и проверять конструктивные элементы, качество работ и монтажа, участвовать в приемке работ на промежуточных этапах, проводить работу по исключению дефектов со стороны подрядных организаций, определять факт готовности объекта, участвовать в проведении проверок контролирующими органами, а также оптимизировать финансовые затраты по строительству апарт-отеля.

Ввод комплекса, строительство которого началось в 2016 году, намечен на конец 2018 года. Сейчас в здании уже закончены монолитные работы, работы по внешнему остеклению, установлены внутренние межквартирные перегородки, идет про-

кладка внутренних коммуникаций и начинается монтаж фасада.

ВЫГОДНОЕ ВЛОЖЕНИЕ Если рассматривать рынок в целом, то инвестор может вложить деньги в три типа недвижимости, от которой впоследствии может получить доход: жилая, коммерческая и апартаменты. При этом вложения в обычные жилые квартиры, сдающиеся затем внаем, не позволяют рассчитывать на доход, превышающий 3–4% годовых: обеспечивать арендной квартире хорошую заполняемость становится все сложнее. Обслуживаемые апартаменты приносят доход от 8% годовых в зависимости от стадии вхождения в проект и локацию.

Коммерческая недвижимость (склады и офисы) приносит сопоставимый доход, но порог входа существенно выше — от 20 млн рублей, в отличие от апартаментов. Так, в Prime Residence стоимость начинается от 4,6 млн рублей.

Группа «Ярд» разработала несколько программ доходности, рассчитанных исходя из площади приобретаемого помещения. Учитываются статус покупателя (физическое это или юридическое лицо), соответствующее налогообложение и уровень загрузки апартамента.

Доход от покупки апартамента на стадии строительства может принести владельцу 20–25% годовых. Учитывая готовность Prime Residence на уровне 60% и более высокие цены, чем год назад, доходность новых покупателей будет варьироваться в районе 8–15% в зависимости от загрузки отеля, при этом данный показатель включает затраты на работу управляющей компании, которые составят 10% от получаемого дохода. Согласно такой статистике, окупаемость апартаментов в Prime Residence составит семь-восемь лет. К настоящему времени в комплексе реализовано две трети от общего числа апартаментов, и к концу года «Ярд» рассчитывает реализовать весь пул первой очереди.

ВОЗРОЖДЕНИЕ ТРАДИЦИИ Покупателями апартаментов в Prime Residence являются, как правило, граждане РФ,

в основном — петербуржцы, около 15% составляют москвичи и жители Крайнего Севера.

Большинство апартаментов предназначено для последующей сдачи в аренду: их площадь варьируется от 23 до 43 кв. м и они подходят людям, приехавшим на несколько дней в Петербург и желающим жить в комфортном и транспортно доступном месте в центре города.

«В Prime Residence возможно и постоянное проживание. Последний этаж комплекса отведен под шикарные апартаменты площадью от 85 кв. м, имеющие несколько комнат и просторные открытые террасы. В XIX веке многие рантье, живущие на доход от недвижимости, проживали в тех же домах, где находились сдаваемые комнаты. Собственная квартира была побольше и побогаче, сдаваемая — поменьше и попроще. Эта традиция может возродиться и в нашем апарт-отеле», — отмечает председатель совета директоров группы «Ярд» Андрей Кошкин.

По его словам, главным фактором, определяющим выбор апарт-отеля, является локация, так как именно от нее зависит наполняемость и востребованность у будущих жильцов, поэтому Центральный район, часть Адмиралтейского и Петроградского районов всегда будут востребованы и у покупателей, и у постояльцев.

Отличительной особенностью апарт-комплексов является обязательное наличие отделки, которая выполняется в едином стиле, характерном для данного отеля. Помимо готовой отделки, апартаменты зачастую передаются и с полной меблировкой, что избавляет покупателя от дополнительных временных трат и позволяет сразу сдавать юнит.

Третья важная составляющая, о которой уже упоминалось, — внутренняя инфраструктура, закладываемая застройщиком еще на этапе проектирования, и услуги управляющей компании. «Современный апарт-отель похож на хорошую гостиницу с хорошим сервисом, но при этом существенно дешевле», — подчеркивает председатель совета директоров.

ХОРОШИЙ СПРОС Исходя из того, что место определяет 80% успеха той или иной доходной недвижимости, высоким спросом будут пользоваться апарт-отели, расположенные в пешей доступности от метро, а также в непосредственной близости от крупных деловых центров, например, таких, как будущий «Лахта-центр», отмечает господин Кошкин. Приятный бонус для будущих постояльцев — вид на главные достопримечательности или на воду, но на стадии покупки инвестором эта опция не играет серьезной роли.

«В Prime Residence есть апартаменты, с террасы которых можно наблюдать за разводкой моста Александра Невского в период белых ночей — говорит Андрей Кошкин. — Они точно будут востребованы у туристов, приезжающих полюбоваться этой особенностью нашего города. Но сейчас наших покупателей интересуют будущая доходность и рост капитализации актива. В зависимости от выбранной доходной программы мы предлагаем 8–12% годовых при вложениях в 4,6 млн рублей за апартамент площадью 29,9 кв. м».

В начале текущего года группа «Ярд» начала реализацию еще одного проекта апарт-отеля, напоминает Андрей Кошкин: на проспекте Добролюбова между дворцом спорта «Юбилейный» и бизнес-центром «Арена Холл». Здесь так же, как и в Prime Residence, планируется формирование сервисных апартаментов, сдавать их в аренду компания пока планирует самостоятельно. В комплексе будет около 200 номеров и вся необходимая инфраструктура: спортивный зал, ресторан, детская игровая комната и прочее. Сдать объект планируется в конце 2020 года, к управлению строительством будет вновь привлечена Drees & Sommer.

«Место для элитного проекта вполне подходящее: в двух минутах ходьбы находится станция метро «Спортивная», из окон здания будут виды на Малую Невку, в шаговой доступности — Петропавловская крепость и стрелка Васильевского острова. Когда на Тучковом буяне появится Судебный квартал, эта часть Петроградки станет еще притягательнее», — добавляет господин Кошкин. ■

ПРОЕКТ

42 → Еще в 2007 году сервис слился со своим конкурентом Flexcar. Кроме того, головная компания Zipcar — Avis — в 2016 году договорилась о сотрудничестве с упомянутым китайским Didi Chuxing. Тогда компании решили скоординировать свои технологии и коммерческие ресурсы, чтобы начать предоставлять услуги по прокату автомобилей китайским пользователям в 175 странах и районах мира: пользователи Didi получили возможность арендовать транспортные средства, предлагаемые группой Avis в аэропортах и в городах.

Что касается России, то здесь работает несколько операторов, преимущественно в Москве и Петербурге: «Делимобиль», BelkaCar, YouDrive, EasyRide и другие. Схемы работы во многом сходны с операторами из Европы, США и Китая при, как правило, более низких тарифах. Например, у «Делимобиля», который начал работу в 2015 году, сейчас есть около 2,6 тыс. автомобилей Hyundai Solaris и Renault Captur, стоимость минуты начинается от 3 рублей, суточной аренды — от 2 тыс. рублей.

Впрочем, по словам мэра Москвы Сергея Собянина, парк компаний, предоставляющих в Москве автомобили в краткосрочную аренду, до конца года составит не менее 10–15 тыс. автомобилей, и уже сейчас российская столица обошла все европейские города по этому показателю.

В рамках подготовки к ЧМ-2018 некоторые российские сервисы каршеринга начнут принимать иностранные документы для регистрации в системе и переведут свои сервисы на английский язык. Предполагается, что болельщики и туристы смогут арендовать автомобиль и доехать, например, до стадионов и достопримечательностей.

Почти все мировые автоконцерны так или иначе инвестируют в каршеринговые компании в ответ на быстрый рост спроса на подобные услуги. Вместе с тем топ-менеджеры автомобилестроительной отрасли тревожат тот факт, что все больше потребителей предпочитают кратковременно арендовать автомобили, а не владеть ими.

СОВМЕСТНОЕ ЖИЛЬЕ Самым ярким примером совместного потребления в туристической сфере является сервис Airbnb, который был основан в 2008 году в Сан-Франциско. Airbnb представляет собой платформу, которая позволяет путешественникам забронировать себе жилье — от комнаты с хозяевами до отдельных коттеджей и замков — у владельцев напрямую. За услугу компания берет себе комиссию как с владельцев жилья, так и со съемщиков. Жилье через этот сервис можно найти более чем в 65 тыс. городов более чем в 190 странах мира. За все время существования компании ее услугами воспользовалось более 300 млн человек.

В 2017 году Airbnb стал третьим по капитализации стартапом в мире, уступая только сервису заказа такси Uber и китайскому производителю смартфонов Xiaomi. В апреле текущего года компания Booking Holdings сообщила, что ее сайт для бронирования жилья booking.com обогнал Airbnb по числу домов и квартир, которые сдаются в аренду путешественникам, хотя Booking главным образом фокусируется на отелях и хостелах, а Airbnb создавался специально для сдачи частного жилья его владельцами.

Согласно заявлению Booking, за прошлый год число частных жилых помеще-



КАРШЕРИНГ УСЛОВНО МОЖНО РАЗДЕЛИТЬ НА ДВА ТИПА: В ОДНОМ СЛУЧАЕ ОПЕРАТОРОМ ВЫСТУПАЕТ КОМПАНИЯ, В АВТОПАРК КОТОРОЙ ВХОДЯТ МОДЕЛИ РАЗНЫХ БРЕНДОВ, ВО ВТОРОМ ОПЕРАТОРАМИ ЯВЛЯЮТСЯ САМИ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛИ, ПРЕДЛАГАЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМ ЛИШЬ МАШИНЫ СОБСТВЕННЫХ БРЕНДОВ, ПРИ ЭТОМ ИНОГДА С МАРКЕТИНГОВОЙ ЦЕЛЬЮ

ний, размещенных на сайте, увеличилось на 27%, до 5 млн. У Airbnb показатель составляет 4,85 млн, включая около 200 тыс. номеров в отелях. Представители Airbnb тогда прокомментировали это сообщение тем, что бизнес их компании растет быстрее и с меньшими затратами, чем у традиционных конкурентов.

Акции Booking Holdings с начала 2018 года при этом подорожали на 20%, капитализация компании оценивается в \$100 млрд. Airbnb не имеет листинга на бирже, но в ходе привлечения финансирования в марте 2017 года компания была оценена в \$31 млрд. Сейчас компания рассматривает возможность первичного размещения акций (IPO) в 2019 году.

Частные дома всегда присутствовали на традиционных сайтах бронирования вроде Booking и Expedia, однако в основном в виде загородных домов. В последние годы в свете конкуренции со стороны Airbnb, во многом изменившего расклад сил в отрасли, особенно в крупных туристических городах, эти компании также начали привлекать владельцев квартир и домов к краткосрочной аренде.

Для туристов работает и еще один сервис, сходный с Airbnb по названию и сути, но несколько более узкий по назначению — Airpnr. В отличие от созвучной компании, приложение предоставляет пользователям официальный доступ не к целым квартирам, а к туалетным комнатам. Пользователям предлагается воспользоваться услугой за наличные или через платежные системы. Заведения вроде кафе и ресторанов часто оставляют эту услугу бесплатной, анонсируя в профайлах на сайте Airpnr или в приложениях свои блюда или дизайн.

Другая составляющая, актуальная и для туристов, и для жителей крупных городов, — велопрокат. Механизм работы операторов сходен с той же системой, которая используется в каршеринге. Как правило, он распространен либо в городах с развитой велосипедной инфраструктурой (например, в странах Европы) или же там, где загруженность дорог делает перемещения на велосипеде более быстрыми, как, например, в ряде стран Азии.

Несмотря на большее, чем в каршеринге, количество операторов и значительно

более дешевый «входной» билет, велопрокат приживается не везде. Например, приложение для велопроката Bike ушло из Лондона после того, как клиенты стали массово бросать свои велосипеды на тротуарах, в Петербурге периодически возникали вопросы с финансированием подобных проектов.

В Москве дела обстоят лучше: сезон велопроката открылся в конце апреля, заработало 430 станций, а количество велосипедов достигло 4,12 тыс. единиц. Ежегодно в ближайшие пять лет в столице планируется открывать по 50 станций и добавлять 500 велосипедов. Протяженность велодорожек в Москве составляет 773 км.

Среди других идей московских властей — запуск самокатного каршеринга. Руководитель столичного департамента транспорта Максим Ликсутов отмечал, что его начнут тестировать в Москве после ЧМ-2018. Интерес в этом направлении есть не только у новичков рынка, но и у каршеринговых операторов, отмечал чиновник, не называя, однако, конкретных интересных.

ЗАЙМИ И ИНВЕСТИРУЙ Экономика совместного потребления развивается и в сегменте, связанном с финансами. Так, британская платформа ZOPA (Zone of Possible Agreement), созданная в 2005 году, объединяет тех, кому нужны деньги, с теми, у кого они есть. Суть заключается в том, чтобы вместо обращения к традиционным банкам с традиционно высокими процентами и низкими ставками по вкладам заемщики получали деньги по низким ставкам, а кредиторы — высокий процент прибыли. Сам сервис зарабатывает на комиссии от депозитов и выдачи кредитов. За время работы платформа помогла одолжить около 600 млн фунтов стерлингов.

Примечательно, что одним из инвесторов ZOPA является венчурный фонд Runa Capital, основанный российскими гражданами, но возможность использования сервиса в России пока выглядит практически нереализуемой, учитывая проводимую Центробанком страны жесткую политику по контролю финансового

сектора. Существует и множество других аналогичных сервисов — Rate Setter, Funding Circle и другие.

Среди чисто российских примеров — краудфандинговый интернет-проект в области коммерческой недвижимости Aktivio. Основателем платформы является создатель интернет-ритейлера KupiVIP.ru Оскар Хартманн. Сервис выполняет работы по подготовке сделок (аудит на юридическую чистоту, доходность, техническое состояние, коммерческую привлекательность, надежность арендаторов), а также по их совершению и дальнейшему управлению коммерческой недвижимостью после ее покупки, что позволяет инвесторам не тратить свое время на взаимодействие с арендаторами и эксплуатационными службами.

Новые платформы, сервисы и операторы, которые предоставляют услуги совместного потребления, продолжают активно появляться на рынке. Те, кто уже присутствует на нем, расширяются и привлекают новых инвесторов для развития своих проектов, повышения коммерциализации и их последующей перепродажи с хорошей наценкой, если существует такая цель.

Подобные платформы есть уже практически во всех сегментах экономики и социальной сферы — от аренды зонтика и парковочного места до использования частного самолета и выкупа излишков вырабатываемого электричества. Развитие экономики совместного потребления несет за собой целый ряд изменений в обществе: создание цифровой экосистемы и вовлечение в нее миллионов потребителей, появление феномена «онлайн-репутации», повышение приоритета пользования над владением и развитие микропредпринимательства.

Тем не менее развитие совместного потребления влечет за собой и определенные риски, связанные, в том числе, с государственным регулированием и налоговым законодательством. Вопросы, связанные с влиянием sharing economy на традиционные бизнес-модели и государственные институты, представителям коммерческих структур и власти необходимо будет решать в самое ближайшее время. ■

СТАНИСЛАВ НОВИКОВ: «ДИДЖИТАЛИЗАЦИЯ СОКРАЩАЕТ РАЗРЫВ В ФИНАНСОВОЙ ОСВЕДОМЛЕННОСТИ ЖИТЕЛЕЙ МЕГАПОЛИСОВ И РЕГИОНОВ»

О значении Петербургского форума в деловой жизни страны, тенденциях в мировой и отечественной экономике, стремительно растущей роли высоких технологий в инвестиционной сфере, а также об успехах и стратегических планах БКС¹ рассказывает заместитель председателя правления Финансовой группы БКС по розничному бизнесу Станислав Новиков.

— Станислав Михайлович, в эти дни всеобщее внимание приковано к ПМЭФ-XXII. На ваш взгляд, какое место сегодня занимает форум в жизни государства, инвесторов, бизнеса?

— За два с лишним десятилетия Петербургский международный форум стал одной из ведущих международных площадок для обсуждения ключевых экономических вопросов, стоящих перед Россией, развивающимися рынками и миром в целом, а также для достижения важных договоренностей. ПМЭФ твердо зарекомендовал себя как уникальная коммуникационная площадка для бизнес-элиты, представителей власти, иностранных инвесторов и политиков, крупных экспертов, деловых СМИ.

Форум, к слову, является нашим ровесником — в июне мы отметим 23-летие БКС, — и, безусловно, темы, которые поднимались на этой площадке, для нас всегда были актуальными и интересными. ПМЭФ-XXII — не исключение, заявленные на нем темы, в особенности вопросы повышения доверия между населением, бизнесом и государством и роли человеческого капитала в цифровой экономике, в той или иной степени являются насущными для каждого.

— Как, по вашим оценкам, за последние годы на глобальном и национальном уровне изменились условия для инвестиций? Какие тенденции вы бы выделили особо?

— На глобальном уровне тревогу вызывает усиление санкционно-го противостояния, признаки торговых войн, а из последних новостей — выход США из «ядерной сделки» с Ираном, что в конечном счете может еще серьезнее накалить Ближний Восток. Международный валютный фонд предупредил, что глобальный рост, который прогнозируется в 2018—2019 годах на уровне 3,9%, в 2020 году может перейти к замедлению, если ведущие экономики мира не перестанут наносить удары по мировой торговле. Вместе с тем страны ОПЕК+ сумели привести мировой рынок нефти к относительному балансу с котировками в \$60-70 за баррель, вполне комфортными для рубля и российского бюджета.

Что касается российской экономики, то она в целом справилась с вызовами 2014-2015 годов, перейдя к росту. В 2016 году я присутствовал на сессии ПМЭФ, где выступали Эльвира Набиуллина, Алексей Кудрин и Антон Силуанов. Тогда обсуждались макроэкономические ориентиры, озвученные до этого президентом России Владимиром Путиным, в частности, достижение уровня инфляции на уровне 4% и снижение ключевой ставки для оживления кредитования и инвестиций. Ставка ЦБ за два года снизилась уже на треть (с 10,5 до 7,25%), а инфляция замедлилась до исторических минимумов.

Стабильная низкоинфляционная конъюнктура очень важна для финансового рынка России, она позволяет увеличивать число долгосрочных инвесторов, стимулирует спрос на инвестиционные продукты, способствует появлению «длинных» денег в экономике.

— Как меняют рынок новые технологии, как они влияют на отношения с клиентами, уровень финансовой грамотности?

— Финтех — один из самых мощных на сегодня драйверов формирования прослойки частных инвесторов. Потому что благодаря высоким

технологиям инвестиции становятся людям ближе, доступнее и понятнее, эти технологии открывают и перед инвестиционными компаниями, и перед их клиентами новые возможности. Появляются все более удобные и безопасные мобильные банки, приложения для инвестиций, планирования персональных финансов и т. д.

Диджитализация сокращает разрыв в финансовой осведомленности между жителями мегаполисов и отдаленных уголков страны. Сегодня, не выходя из дома, можно покупать и продавать ценные бумаги, обменивать валюту, открывать вклады, управлять личными финансами и т. д. Совсем недавно это казалось фантастикой.

Стремясь быть всегда на несколько шагов впереди, в дополнение к офлайн-сети «БКС Премьер»², «БКС Ультима»³ и «БКС Брокер»¹ — это 87 офисов и свыше 100 агентских пунктов — мы работаем над digital-экосистемой, а фактически строим отдельный большой бизнес, нацеленный на привлечение и обслуживание клиентов через цифровые каналы.

Эта система будет объединять традиционный онлайн-банкинг, инвестиции, программу лояльности и сервис умных советов.

— С какими результатами подходит БКС к своему 23-летию?

— Поступательная реализация бизнес-стратегии и тенденции на рынке, которые мы сумели заблаговременно предвидеть, позволили нам с 2015 года, то есть фактически всего за три года, удвоить нашу клиентскую базу и в начале этого года выйти на первое место по количеству клиентов, зарегистрированных на Мосбирже⁴. Сегодня БКС доверяют уже около 300 тысяч человек, для них работают более 4 тысяч сотрудников.

Что касается финансовых показателей группы, то за первое полугодие минувшего года чистая прибыль выросла на 48% к первому полугодю 2016 года — до 4,4 млрд рублей, выручка увеличилась на 28% — до 10,3 млрд рублей⁵. Позитивная динамика позволяет нам наращивать инвестиции в развитие бизнеса: если в прошлом году их объем составлял 2 млрд рублей, то в текущем планируется суммарно вложить уже порядка 5 млрд рублей.

— Как развивается розничная сеть «БКС Премьер», оправдал ли себя избранный формат?

— «БКС Премьер» — один из наших самых успешных проектов. В прошлом году мы открыли новые филиалы в Ульяновске, Калуге, Москве, совсем скоро откроем филиал в Набережных Челнах. Также мы постепенно приводим уже действующие филиалы к формату бизнес-класса, что дает клиентам еще больше комфорта, инвестиционных возможностей и привилегий. За минувший год мы перереформировали филиалы «БКС Премьер» в Санкт-Петербурге и Москве («Проспект Мира»), Нижнем Новгороде, Воронеже, Перми, на очереди представительства компании в Уфе, Иркутске, Ставрополе, Краснодаре, филиал «Павелецкий» в Москве.

Обслуживание в «БКС Премьер» остается глубоко персонифицированным: к каждому клиенту прикрепляется финансовый советник, который готов консультировать по вопросам управления финансами независимо от суммы средств на счете, при этом инвестиционный портфель формируется индивидуально — исходя из сроков вложения средств, отношения клиента к риску, суммы инвестиций и множества других факторов.

Параллельно с успешным развитием в БКС цифровых каналов и переводом все большего числа финансовых операций в онлайн мы уделяем много ресурсов и внимания развитию офлайн-сети, что важно для компании и клиентов. Живой личный контакт с финансовым



советником помогает создавать для клиента решение, наиболее полно соответствующее его инвестиционному профилю и финансовым целям.

Также «БКС Премьер» организует по всей России множество мероприятий для частных инвесторов. Ежемесячно проводится до сотни конференций, круглых столов и семинаров с участием известных финансовых экспертов, лучших специалистов по инвестициям и личным финансам. Наши мероприятия посещают тысячи человек — от вчерашних вкладчиков, которые только знакомятся с миром инвестиций, до владельцев крупного бизнеса. Свободные места на этих встречах — большая редкость, ведь для многих это отличная возможность задать вопрос авторитетным экспертам в области личных финансов и инвестиций, услышать базовые экономические прогнозы, подкрепленные аналитическими расчетами, завязать новые деловые знакомства и так далее.

— Меняются ли инвестиционные предпочтения состоятельных клиентов?

— В портфелях состоятельных клиентов растет доля инвестиционных продуктов, наблюдается рост интереса к профессиональному управлению благосостоянием. При этом прослеживается снижение склонности к риску, на первый план вышло сохранение капитала, востребованы инвестиции с определенной, комфортной для них степенью риска и приемлемым уровнем потенциального дохода.

Как показывает опыт «БКС Ультима Private Banking»⁶, сегодня клиента на этом рынке может заинтересовать только конкретное предложение, «заточенное» под его индивидуальные цели. Именно поэтому мы придерживаемся в своей работе с состоятельными клиентами трех базовых принципов: персональное планирование, персональный подход к клиенту и персональные привилегии.

— Какие стратегические цели стоят перед БКС?

— В рамках стратегии, которую мы готовим, к 2022 году предполагается более чем трехкратный рост объема клиентских активов — до 1 трлн рублей, а также пятикратный рост числа клиентов — до 1,5 млн человек. Основную ставку мы делаем на высокие технологии, инновационные продукты и персонифицированный подход.

НОВИКОВ СТАНИСЛАВ МИХАЙЛОВИЧ

Заместитель председателя правления ФГ БКС по розничному бизнесу.

Родился в 1975 году в Москве.

Окончил экономический факультет МГСУ. Второе высшее образование получил в Финансовой Академии при Правительстве РФ по специальности «Банки и кредит». В 2010 г. получил степень Executive MBA в Высшей школе бизнеса Чикагского университета (University of Chicago Booth School of Business, USA).

2002-2010 гг. — вице-президент КБ CITIBANK; руководил сетью отделений в России, а также курировал продажи инвестиционных и страховых продуктов Ситибанка в России.

С 2010 года возглавляет дирекцию розничного бизнеса в Финансовой группе БКС, включая направления «БКС Премьер» и «БКС Ультима».

Лауреат премии «Лучший банкир года» (2018)⁷.

ФИНАНСОВАЯ ГРУППА БКС

Компании Финансовой группы БКС предоставляют населению и бизнесу широкий комплекс инвестиционных и банковских услуг, в том числе собственные разработки финансовой инженерии — структурные продукты, биржевые ноты и др.

Финансовая группа БКС была образована на базе Компании БКС, учрежденной 20 июня 1995 года в городе Новосибирске. В том же году компания получила первую лицензию на осуществление деятельности на рынке ценных бумаг в качестве финансового брокера и инвестиционного консультанта. В 1998 году БКС стала членом секции фондового рынка Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ) и участником Российской торговой системы (РТС). В 2000 году открыт филиал компании в Москве, и тогда же БКС в числе первых в России предложила клиентам интернет-трейдинг.

В 2011 году ФГ БКС объявила о новой стратегии, в рамках которой помимо брокериджа («БКС Брокер») были выделены три направления развития: розничное направление («БКС Премьер»), инвестиционный банк («БКС Банк») и направление по работе с состоятельными клиентами («БКС Ультима»).

Сегодня ФГ БКС — это:

- лидер по объемам сделок на фондовом рынке Московской биржи. 714 млрд рублей — месячный оборот на фондовом рынке;⁸
- рейтинг кредитоспособности ruBBB+ со стабильным прогнозом от агентства RAEX (Эксперт РА);⁹
- более 290 тысяч клиентов, в том числе более 4 тысяч юридических лиц;⁴
- 87 офисов и более 100 агентских пунктов в крупнейших городах России;
- более 4 тысяч сотрудников.

www.bcs.ru

1 ООО «Компания БКС», лицензия №154-04434-100000 от 10.01.2001 на осуществление брокерской деятельности. Выдана ФСФР. Без ограничения срока действия.

2 Услуги оказывает АО «БКС Банк» Генеральная лицензия ЦБ РФ №101 от 15.12.2014 г.

3 Digital (англ.) — «цифровой».

4 По данным Мосбиржи. Источник: <https://www.moex.com/s719>

5 Финансовые результаты по МСФО за 1П 2017

6 Private banking (англ.) — частное банковское обслуживание.

7 Премия SPEAR'S Russia Wealth Management Awards 2017.

Источник: <https://awards2017.pbwm.ru/>

8 Месячный оборот БКС на фондовом рынке в режиме основных торгов Т+ по акциям и паям, по итогам торгов на ПАО «Московская Биржа» в апреле 2018 г. Источник: <https://www.moex.com/ru/spot/members-rating.aspx?rid=115&month=4&year=2018>

9 Источник: <https://raexpert.ru/releases/2017/Aug04d>

СТАВКА НА ЖИЗНЬ

ИНВЕСТИЦИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ (ИСЖ) ОСТАЕТСЯ ГЛАВНЫМ ДРАЙВЕРОМ СТРАХОВОГО РЫНКА. ХОТЯ В ЭТОМ ГОДУ ЭКСПЕРТЫ ОПАСАЮТСЯ БОЛЕЕ СДЕРЖАННЫХ ТЕМПОВ РОСТА ЭТОГО СЕГМЕНТА ВСЛЕДСТВИЕ ИСЧЕРПАНИЯ СПРОСА, ОБОСТРЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ МИССЕЛИНГА И ВОЗМОЖНОГО СМЕЩЕНИЯ ФОКУСА БАНКОВ С ПРОДАЖИ ИСЖ НА СОБСТВЕННЫЕ ДЕПОЗИТЫ.

ЯНА КУЗЬМИНА

По итогам 2017 года по сравнению с 2016 годом темпы прироста страхового рынка России (non-life и life) составили 8,3%, совокупный его объем достиг 1,279 трлн рублей. В то же время без учета сегмента страхования жизни (то есть рынок non-life-страхования) сократился на 1,8%.

По данным агентства RAEX («Эксперт РА»), наибольшее сокращение премий наблюдалось в ОСАГО (–5,2%, или 12,3 млрд рублей в абсолютном выражении) в результате исчерпания эффекта от последнего повышения тарифов, страховании автокаско (–4,8%, или 8,2 млрд рублей) ввиду снижения стоимости полисов с франшизой и усеченными программами, страховании прочего имущества юридических лиц (–10,7%, или 11,5 млрд рублей), что стало следствием коррекции после роста в 2016 году, и сельскохозяйственном страховании (–60,1%, или 5,9 млрд рублей) в результате сокращения объемов господдержки. Наиболее позитивную динамику среди non-life-сегментов продемонстрировали страхование от несчастных случаев и болезней (+12,3%, или 13,3 млрд рублей), страхование прочего имущества граждан (+11,6%, или 6 млрд рублей) и страхование финансовых рисков (+25%, или 5,3 млрд рублей) за счет оживления на рынке потребительского кредитования и туристического потока, а также продвижения банками «коробочных» продуктов.

Как говорит директор филиала СК «Зетта Страхование» в Санкт-Петербурге Борис Какителашвили, по каско регион просел на 10%, по ОСАГО — на 4%. «В сегменте каско мы потеряли около 12% к сумме сборов годом ранее, что соответствует тенденциям рынка в целом», — отмечает он.

Для того чтобы удержать ситуацию, страховщики предлагают продукты неполного каско, позволяющие по приемлемой цене застраховаться от тех рисков, которые кажутся наиболее вероятными. Такие предложения очень быстро стали популярны и несколько сдерживают падение в сегменте. Если раньше доля франшиз в полном каско обычно не превышала 5%, то сейчас различные продукты на основе франшизы составляют чуть ли не половину рынка.

«Также быстро завоевали популярность усеченные продукты каско. Например, в нашей компании — это продукт „Аккуратный водитель“, который покрывает риски угона и тотальной гибели автомобиля, а также риски „ДТП по моей или чужой вине“. Стоимость — всего 3–4% от стоимости транспортного средства, что уже значительно дешевле полного каско. Продукт „Не виноват“, который защитит от всех рисков, произошедших не по вине водителя, обойдется в сумму менее 3% от страховой суммы», — рассказывает эксперт. Ну и, наконец, страховщики предлагают самый экономичный вариант: застраховаться от какого-то определенного



РЫНОК СТРАХОВАНИЯ РАЗВИВАЕТСЯ СЛАБО НЕ ТОЛЬКО ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПРИЧИНАМ, НО И ИЗ-ЗА ОБЩЕЙ СЛАБОСТИ ИНСТИТУТОВ И ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКИ

риска. «В нашей компании полная финансовая защита на случай угона на большинство транспортных средств составит всего около 1% от стоимости автомобиля, что может позволить себе почти каждый владелец автомобиля», — рассказывает господин Какителашвили.

Очевидными драйверами для страхового рынка Петербурга и Ленобласти в 2017 году стали такие виды, как страхование имущества физических лиц (+12% к уровню 2016 года) и страхование имущества юридических лиц (+1,3%). Господин Какителашвили считает, что рост в этих сегментах не позволил региональному страховому рынку сегмента non-life провалиться еще глубже. В большой степени увеличение клиентского спроса объясняется интенсивным ростом потребительского кредитования и банковского страхования. Этим же объясняется и хорошая динамика по страхованию от несчастных случаев: на страховом рынке Петербурга и Ленобласти этот вид прибавил в 2017 году 13,6%, заняв долю в 7% всего регионального страхового рынка non-life города и области.

ГЛАВНЫЙ ДРАЙВЕР ПРИОСТАНОВИТСЯ Страхование жизни, а именно его крупнейший сегмент — инвестиционное страхование жизни, остается практически единственным драйвером страхового рынка. По итогам 2017 года объем страхования жизни достиг 332 млрд рублей, темпы прироста взносов — 54%. По оценкам

агентства «Эксперт РА», премии по инвестиционному страхованию жизни составили около 230 млрд рублей, сегмент рос опережающими темпами — на 75–80%. Основная причина бурного роста страхования жизни заключается в активном продвижении банками инвестиционного страхования жизни, что обеспечивает банкам дополнительный высокий доход за счет получения комиссионного вознаграждения от продаж. В то же время такой значительный рост премий по ИСЖ несет в себе определенные риски и может свидетельствовать о проблеме мисселинга, то есть некачественных продажах или неполного донесения информации о полисе страхования и его сути. В результате на этапе получения выплат (по окончании срока действия полиса или при его досрочном расторжении) клиенты увидят реальную доходность по своим программам или сумму к выплате, которые могут разойтись с их ожиданиями, что приведет к нежеланию перезаключать договор страхования жизни и даже к полному разочарованию в этом рынке. Стоит также отметить, что неопределенность по уровню доходности по полисам ИСЖ крайне высока, что связано с тем, что по ИСЖ в настоящее время нет полной публичной информации, а страховщики жизни самостоятельно принимают решение о частоте и необходимости информирования клиента о доходности в период действия полиса. Таким образом, недостаточное понимание некоторыми клиентами продукта на этапе приобретения полиса и неудовлетворен-

ность результатами размещения средств могут подорвать доверие к рынку страхования жизни в целом, что может негативно отразиться на его динамике. «Мы также не исключаем, что вероятны изменения в регулировании сегмента инвестиционного страхования жизни, что впоследствии может привести к значительной трансформации этого вида или к перетоку вложений в другие инвестиционные инструменты, предлагаемые банками и некредитными финансовыми организациями», — говорит директор по страховым рейтингам агентства «Эксперт РА» Ольга Скуратова.

Илья Озолин, генеральный директор компании «Проминстрах», полагает, что в 2018 году страхование жизни все же останется одним из важных драйверов роста, хотя и он считает, что оно сбавит темпы прироста сборов из-за ряда факторов: исчерпания спроса, обострения проблемы мисселинга и возможного смещения фокуса банков с продажи ИСЖ на собственные депозиты.

Дмитрий Попов, исполняющий обязанности генерального директора страховой компании «Сбербанк страхование», также полагает, что в этом году в лидерах по росту сборов по-прежнему будут оставаться продукты, относящиеся к страхованию жизни, прежде всего — к инвестиционному страхованию жизни. «На рынке non-life локомотивами роста, на мой взгляд, будут такие виды страхования, как страхование имущества граждан (в том числе ипотечное страхование),

страхование от несчастных случаев и страхование путешественников. Важно отметить, что все эти линии бизнеса показали рост в 2017 году. Есть основания полагать, что и в 2018 году эта положительная динамика продолжится», — говорит господин Попов. Он указывает на то, что в последнее время банки активно стимулируют развитие ипотечного кредитования, снижая ставки, сокращая требования к заемщику, что упрощает получение ипотечного кредита. «Стабилизация рынка недвижимости делает более доступным приобретение жилья с использованием механизма ипотечного кредитования. Да и сам процесс приобретения продуктов по страхованию жилья очень прост: это можно сделать онлайн, не выходя из дома, в любое время суток. Все это делает рынок страхования имущества физических лиц привлекательным для граждан», — рассуждает эксперт. Он добавляет, что снижение ставок по кредитам окажет влияние на оживление туристического потока, а значит, и на рост страхования путешественников. Растущие продажи, прежде всего в банковском канале, показывает страхование от несчастных случаев и болезней. «У добровольного медицинского страхования в числе стимулов роста на сегменте физических лиц я бы выделил развитие „коробочных“ продуктов и программ страхования от критических заболеваний», — добавляет господин Попов. Он отмечает, что рынок корпоративного ДМС в 2017 году не показал роста (менее 2% при оценке медицинской инфляции около 8% означает де-факто сокращение рынка в количестве клиентов и/или застрахованных лиц), и эксперты не ожидают появления новых локомотивов роста корпоративного ДМС в 2018 году.

По мнению Евгения Дубенского, заместителя генерального директора, члена правления СК «Альянс» и СК «Альянс Жизнь», все, что связано со страхованием жизни, — это текущий драйвер продаж и потенциал рынка страхования на будущее. Кроме ИСЖ, речь идет о программах накопительного страхования жизни или о достаточно новом для России виде — долевом страховании жизни. На Западе его называют unit-linked, это программы, где есть накопительные и инвестиционные составляющие. Это очень большой сегмент на развитых рынках, а в России с учетом тренда на снижение инфляции и процентов по депозитам этот вид страхования может быть новым драйвером продаж. «Отдельная и большая тема — это возможное участие страховщиков жизни в пенсионной реформе и развитие продаж пенсионных программ», — говорит господин Дубенский.

Аналитики агентства «Эксперт РА» согласны с мнением, что наиболее вероятным изменением видится назревшее решение законодательного закрепления продуктов unit-linked (долевого страхования жизни, ДСЖ), которые популярны на западных и азиатских рынках и пока не разрешены российским законодательством. «Сегодня страховщики предлагают своим клиентам продукты, которые приближены по своей сути к ДСЖ, насколько это позволяет действующее законодательство, однако сложность этих продуктов не позволяет сделать их массовыми. Законодательное закрепление ДСЖ станет значимым фактором развития рынка страхования жизни и накопительного страхования», — полагает госпожа Скуратова.

Она ожидает, что инвестиционное страхование жизни прибавит в 2018 году око-

ло 40% (объем взносов составит 320 млрд рублей). В результате страхование жизни в целом покажет наибольшие темпы прироста взносов: около 30%, а объем премий достигнет 430 млрд рублей.

НОВЫЕ СЕГМЕНТЫ В ряде западных стран, например в Италии, достаточно широкое распространение получили продукты с телематикой в каско. Но проникновение таких продуктов все равно ограничено и не превышает 10–15% против 1% у России (по различным экспертным оценкам). Отчасти это объясняется высокой убыточностью автострахования на Западе, а также отсутствием возможности у клиента купить каско без телематики по приемлемой цене. В нашей стране в настоящее время таких ограничений не существует, поэтому темпы развития страховых продуктов с телематикой существенно ниже, чем в европейских странах.

Еще одним перспективным сегментом господин Попов называет страхование киберрисков. «В России, впрочем, как и во всем мире, этот рынок только формируется. Первый продукт, связанный с киберстрахованием, в России был запущен в октябре 2017 года СК „Сбербанк страхование“ для предприятий малого бизнеса, и сегодня уже более 3 тыс. компаний защищены от киберугроз», — говорит он.

Игорь Хереш, директор по развитию бизнеса АО «Группа Т-1», полагает, что страховая телематика может стать драйвером для рынка, причем не только каско, но и ОСАГО, правда, при определенных изменениях в законе об ОСАГО.

Евгений Дубенский отмечает, что рынок страхования развивается слабо не только по экономическим причинам (отсутствие денег, кризис), но и из-за об-

щей слабости институтов и правоприменительной практики. «Наглядный пример — страхование ответственности врачей. Есть реальные риски, ошибки врачей, ущерб и актуальная потребность в финансовой защите всех участников. Это огромный рынок и система взаимоотношений сторон, где страхование — цивилизованный инструмент защиты, разрешения споров и выплаты компенсаций потерпевшим, но у нас на практике все по-другому. Или еще пример: в Европе премии по страхованию судебных издержек составляют десятки миллиардов евро. Так как даже самые законопослушные граждане и предприятия могут оказаться ответчиками по различным спорам и претензиям со стороны третьих лиц. И расходы на адвокатов, юристов, судебные издержки покрываются этим видом страхования. Надо ли объяснять, почему в России этот вид страхования даже не предлагается страховщиками», — говорит господин Дубенский.

Оказывать давление на рынок в 2018 году, по мнению госпожи Скуратовой, будут стагнация в сегменте ОСАГО и сохраняющаяся тенденция к сокращению премий по страхованию автокаско. Поддержку рынку non-life окажут стабильно высокие темпы прироста взносов по страхованию имущества граждан, ожидаемое ускорение роста сегмента ДМС и восстановление рынка страхования имущества юридических лиц. В то же время без учета рынка страхования жизни в 2018 году рынок non-life-страхования вырастет не более чем на 3–4% — до уровня 980 млрд рублей. По прогнозу госпожи Скуратовой, страховой рынок в 2018 году с учетом страхования жизни (non-life и life) вырастет на 10–11%, до 1,4 трлн рублей. ■

АНТИСТРЕСС В УСЛОВИЯХ МЕГАПОЛИСА: ВЫЖИВАЕМ В КАМЕННЫХ ДЖУНГЛЯХ

— В этом году санаторий отмечает свое 30-летие. За это время здравница стала известной не только в Санкт-Петербурге и Ленобласти, но и далеко за ее пределами. Что привлекает людей в ваш санаторий?

— Действительно, санаторий был основан в 1988 году, но даже спустя 30 лет он занимает лидирующие позиции на рынке санаторно-курортных услуг региона и пользуется спросом не только у жителей города, но также и у иностранных граждан. Появление у санатория профильного инвестора ММЦ «СОГАЗ» серьезно усилило позиции санатория на рынке благодаря его включению в единый комплекс лечения, реабилитации и восстановления. Подтверждение этому — высокие оценки, многочисленные отзывы и благодарности гостей здравницы. Санаторий «Белые ночи» — ММЦ «СОГАЗ» по праву гордится не только народным признанием, постоянными гостями, приезжающими в санаторий на протяжении многих лет, но и высоким профессионализмом специалистов и персонала санатория, который является залогом качества медицинского лечения и комфортного отдыха. Немаловажно и расположение: уютный комплекс размещен на берегу Финского залива, на территории соснового парка площадью 33 га. Мягкий климат, природная тишина и свежесть морского воздуха наряду с уникальными природными факторами создают благоприятные условия для отдыха и восстановления.

— Каждый человек в условиях современного мира и высокого ритма жизни сталкивается с

такими состояниями, как стресс и усталость. Предлагает ли ваш санаторий какие-то специальные программы для борьбы с ними?

— Конечно. Эффективные методики борьбы со стрессом — ключ к долголетию, сохранению молодости и здоровья. Для наших гостей мы подготовили специализированную программу «Антистресс» продолжительностью 10 дней, позволяющую эффективно отдохнуть с максимальной пользой для здоровья.

— Что входит в состав данной программы?

— Курс условно разбит на несколько блоков: консультация и диагностика профильных специалистов для выявления основных источников беспокойств, разгрузка и улучшение морального состояния. Вам предложат комплекс лечебных и оздоровительных процедур, в частности, спа-программы, иглоукалывание для расслабления, а также бальнеопроцедуры с посещением бассейна, банного комплекса, сауны, хамама.

— А как быть человеку, который испытывает состояние стресса и усталости, но у него нет возможности найти на отдых и восстановление полноценных 10 дней?

— Для таких целей прекрасно подойдет программа «Дни здоровья» общего направления, продолжительностью от 2 до 4 дней. В программу входят свободное посещение бассейна, занятия в тренажерном зале, а также сауна, га-локамера, ингаляции и ванны.

— Помимо особых природных факторов, в санатории оказывают и уникальные для Санкт-Петербурга процедуры, ради которых многие едут специально за границу, расскажите подробнее о них.

— Особое внимание хочется уделить двум передовым методикам, которые действительно пользуются большой популярностью благодаря своей эффективности и небольшому спектру противопоказаний. Первая — это любимая многими карбокситерапия, родиной которой считается Чехия. Следующей, но не менее популярной, является баротерапия. Сочетание лечебных программ, уникальных процедур и природы Финского залива поможет сохранить ваше здоровье на долгие годы, зарядить энергией успеха!

Санкт-Петербург, г. Сестрорецк,
38-й км Приморского шоссе, д. 2
+7 800 200-11-41, +7 812 309-81-42
www.white-nights.ru

О ВОЗМОЖНЫХ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯХ ПРОКОНСУЛЬТИРУЕТСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

НОВАЯ КУЛЬТУРА БИЗНЕС-РАСХОДОВ

Банк «Санкт-Петербург» получил высокую награду на IV региональном форуме Visa за внедрение первой в России премиальной корпоративной карты.

В апреле 2018 года в Ереване прошел региональный форум для ключевых партнеров Visa, на котором освещались актуальные новости индустрии рынка электронных платежей и планы развития бизнеса карточных продуктов. На мероприятии генеральный директор Visa в России Екатерина Петелина вручила Банку «Санкт-Петербург» грамоту за внедрение первой в России корпоративной карты Visa Platinum Business. Этот продукт, запущенный Банком «Санкт-Петербург» в декабре 2017 года, сочетает в себе преимущества корпоративной карты и набор эксклюзивных сервисов, позволяющих решать как бизнес-задачи компании, так и личные вопросы держателя карты.

ВРЕМЯ ПРИШЛО

Корпоративные карты как инструмент расчетов для бизнеса на российском рынке используются уже достаточно давно, при этом в последнее время наметилась тенденция к изменению структуры операций. Юридические лица стали все чаще использовать карты не только для снятия наличных и мелких хозяйственных трат, но и в основной деятельности при расчетах с контрагентами.

По данным Центробанка России, в последние 10 лет этот рынок активно развивается (количество карт выросло в 11 раз), однако доля операций по корпоративным картам в общем объеме на фоне платежей физических лиц все еще находится на достаточно низком уровне и составляет всего 4%.

Потенциал развития рынка корпоративных карт в условиях улучшающейся платежной инфраструктуры и общего курса на уход от cash-операций нельзя недооценить. Понимая это, банки и платежные системы работают над тем, чтобы сделать карты наиболее интересными и

привлекательными для компаний.

Для Visa одной из основных предпосылок создания нового продукта в линейке корпоративных карт (кроме высокого потенциала рынка) стала необходимость в диверсификации и расширении корпоративного карточного портфеля в России, ведь успешный опыт запусков аналогичных премиальных продуктов в других странах у компании уже есть.

Для Банка «Санкт-Петербург» внедрение Visa Platinum Business — это возможность стать пионерами в данном сегменте.

Премиальная корпоративная карта, выпущенная Банком «Санкт-Петербург» совместно с платежной системой Visa, открывает качественно новый этап в развитии карточных продуктов для бизнеса.

«Рынок премиальных карт для корпоративных клиентов в России находится на ранней стадии развития, — отмечает вице-президент, член правления ПАО «Банк «Санкт-Петербург» Вячеслав Ермолин. — Мы видим высокий потенциал роста транзакционной активности и маржинальности в продукте Visa Platinum Business и уверены, что спрос со стороны клиентов будет расти».

ДВОЙНЫЕ БОНУСЫ

Обе стороны, банк и платежная система, постарались предоставить максимальное количество привилегий владельцам премиальных карт.

Банк «Санкт-Петербург» реализовал для своих клиентов несколько эксклюзивных сервисов: программу доступа в комфортные бизнес-залы аэропортов Lounge Key и консьерж-сервис от компании Aspire.

Благодаря программе Lounge Key держатели карты Visa Platinum Business получают доступ в залы ожидания аэропортов — а это более 840 залов в 450 городах мира, и к программе ежемесячно присоединяются новые аэропорты. Найти нужный зал помогают мобильное приложение и специальный сайт, а пропуск в зал осуществляется с помощью самой карты.

Крупнейшая международная консьерж-служба Aspire Lifestyles — это более 700 тысяч компаний-партнеров и около 2 тысяч консьержей по всему миру. Для карты Visa Platinum Business консьерж-сервис создавался на стыке личных интересов держателя и бизнес-потребностей компании. Клиенты банка, пользующиеся премиальной корпоративной картой, имеют возможность обратиться в консьерж-службу 24/7 и получить квалифицированную помощь в вопросах организации деловых переговоров, командировок, заказа трансфера, воспользоваться услугами секретаря, решить проблему, что подарить и как доставить цветы партнеру и многое другое.

Помимо сервисов от Банка «Санкт-Петербург», держатели карты получают возможность воспользоваться привилегиями, входящими в базовый пакет Visa.

Программа страхования покупок Liability Waiver Insurance от Visa позволяет компании возместить расходы в случае, если сотрудник воспользовался картой в своих интересах, не согласовав траты с руководством, или списание средств с корпоративной карты было незаконным. Сумма возмещения — до 25 тысяч долларов на одного держателя карты и 1,65 млн долларов на компанию в год.

Партнер Visa, комплексная глобальная сеть International SOS, в любое время дня и ночи найдет медицинского работника или врача с международной квалификацией поблизости от местонахождения путешественника, если ему нужно получить бесплатную медицинскую консультацию. А при необходимости обеспечит транспортировку и лечение, включая требуемые медицинские препараты и оборудование. International SOS также поможет в случае утери багажа или документов и при других форс-мажорах.

Помимо этого, держатели карты Visa Platinum Business получают доступ к программе «Мир привилегий» Visa, благодаря которой могут воспользоваться скидками и специальными пред-

ложениями от компаний-партнеров по всему миру, просто предъявив свою платежную карту.

«Все сервисы, подключенные к премиальной карте, предоставляются известными мировыми компаниями, — говорит Виктория Щагина, директор Дирекции продуктов и методологии корпоративного бизнеса ПАО «Банк «Санкт-Петербург». — Поэтому мы гарантируем высокое качество услуг. Клиенту достаточно иметь всего одну пластиковую карту, чтобы получить комфортные условия, где бы он ни находился. Кроме того, карта оснащена всеми передовыми технологиями бесконтактной оплаты, которые делают расчеты безопасными и удобными».

ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ

Первые месяцы работы с Visa Platinum Business в Банке «Санкт-Петербург» смело можно назвать отличным стартом нового продукта. Премиальные корпоративные карты вызвали живой интерес у клиентов, в связи с чем банку удалось достичь значительного увеличения показателя активности использования и среднего чека. Так, объем операций на одну карту Visa Platinum Business в 4 раза превысил оборот по стандартной карте Visa Business.

Многие держатели Visa Platinum Business уже успели оценить те возможности, которые открывает для них карта. Клиенты банка рассчитываются картой Visa Platinum Business в зарубежных поездках, активно посещают комфортные бизнес-залы, обращаются в консьерж-службу для организации поездок и пользуются скидками у компаний-партнеров.

Сейчас перед банком стоит непростая задача — прохождение пути Visa Platinum Business от первоначального рынка к массовому. В планах — кастомизация продукта, расширение перечня предоставляемых сервисов, внедрение бонусной программы и реализация других инструментов, позволяющих сделать карту Visa Platinum Business наиболее выгодной для клиентов.



VISA

Премиальная
корпоративная карта

Платиновый статус
вашей компании



/812/ 332 7878

www.bspb.ru

«УГОЛОВНО-ПРАВОВЫЕ РИСКИ СТАНОВЯТСЯ КЛЮЧЕВЫМИ ДЛЯ БИЗНЕСА»

РЫНОК ИНВЕСТКОМПАНИЙ, РАБОТАЮЩИХ С ПРОБЛЕМНЫМИ АКТИВАМИ С ТЕМ, ЧТОБЫ ИЗВЛЕЧЬ ОТ ИХ ПРОДАЖИ ВЫГОДУ, АКТИВНО ФОРМИРУЕТСЯ В РОССИИ. РУСТАМ УЛУБАЕВ, ПРЕЗИДЕНТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ КОМПАНИИ «ВЕРТИКАЛЬ КАПИТАЛ», ОДНОГО ИЗ НЕМНОГИХ ЗАМЕТНЫХ ИГРОКОВ НА РЫНКЕ С ПЕТЕРБУРГСКИМИ КОРНЯМИ, РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG АНАСТАСИИ ЦЫБИНОЙ ОБ ОСНОВНЫХ ПРИЧИНАХ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ПРОБЛЕМНЫХ АКТИВОВ, О ТОМ, ПОЧЕМУ РАСТЕТ СПРОС НА УСЛУГИ ТАКИХ КОМПАНИЙ, А ТАКЖЕ О НЕОБХОДИМЫХ ШАГАХ, КОТОРЫЕ СТОИТ ПРЕДПРИНЯТЬ ПАРТНЕРАМ В КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ.

BUSINESS GUIDE: Словосочетание «инвестиционная работа со специальными ситуациями» — в последнее время достаточно часто используемый термин. Можете дать расширенное определение этого понятия?

РУСТАМ УЛУБАЕВ: Special situations — это международный термин, обозначающий инвестиционную возможность особого характера, которая позволяет приобрести актив ниже рыночной стоимости в силу определенных причин. Это могут быть корпоративный конфликт партнеров, сложные судебные разбирательства вокруг бизнеса, дефолты по обязательствам перед кредиторами, банкротство, претензии регуляторов, уголовно-правовые проблемы и многое другое. Все это негативно влияет на стоимость бизнеса. Смысл работы — в приобретении подобных активов и повышении их стоимости за счет разрешения негативных обстоятельств и урегулирования претензий третьих лиц. Как правило, эта работа финансового и юридического характера.

BG: Это только российское явление — все эти «разборки» партнеров и силовое давление?

Р. У.: На западных рынках специальные ситуации связаны в большей степени с фондовым рынком, публичными активами и корпоративным управлением. Такие гранды, как Goldman Sachs или J.P. Morgan, имеют элитные подразделения, глубоко анализирующие distressed assets (проблемные активы. — **BG**) и любые особенные возможности на рынке. В России специальные ситуации практически всегда сопряжены с уголовно-правовыми рисками. К сожалению, такова наша особенность.

BG: Почему бизнесмену, оказавшемуся в «специальной ситуации», нужно идти в структуры, аналогичные вашим, а не к адвокатам или, допустим, в другой банк для рефинансирования?

Р. У.: Не каждый банк мечтает рефинансировать проблемного должника. И получение кредита в условиях дефолта и плохой отчетности — это все-таки чудо. Что касается юридических фирм, то большинство из них не имеет навыков комплексной работы с кризисными ситуациями и соответствующих инструментов. И, конечно, выкуп или финансирование «специальной ситуации» — это прямое нарушение закона об адвокатуре, что влечет за собой потерю статуса.

Если коротко о преимуществах компаний, работающих именно в такой отрасли, то,



во-первых, мы и наши коллеги сами, без лишних формальностей, финансируем проекты в сложных экономических и юридических условиях. Я считаю, что это главный и основной момент. Во-вторых, в отличие от юристов, которые заинтересованы прежде всего в своих legal fees (судебные издержки. — **BG**) и как можно большем объеме правовых проблем, инвесторы в проблемные активы любые расходы по проекту (в том числе и на юристов) несут самостоятельно. И финальная задача у нас совершенно другая.

BG: Кто работает на рынке специальных ситуаций в России, кто основные игроки?

Р. У.: Это специализированные банковские структуры и частные инвестиционные фонды, группы, специализирующиеся на банкротствах и работе с банками по линии АСВ, иногда это неформальные структуры. По понятным причинам проблемных активов много, и это притягивает разношерстную публику, сейчас время покупателя.

BG: Вы наблюдаете повсеместное использование уголовных дел при разрешении корпоративных конфликтов?

Р. У.: Да, это важный для инвестиционного климата негативный фактор — уголовно-

правовые риски становятся ключевыми для бизнеса, это очень серьезная проблема. Кто умеет снимать эти риски — тот в очень сильной позиции. Например, в корпоративном конфликте вокруг «Юлмарт» эти риски играют ключевую роль. Главная же проблема мажоритарных акционеров компании, как мы считаем, в том, что они переоценили свои возможности и упустили момент для сделки. Проблемы с банками и, как результат, арест одного из акционеров — это следствие просчетов в управлении.

BG: Насколько добавляет вам работы британский закон об аресте имущества, происхождение которого неизвестно?

Р. У.: В этом ключе могу сказать следующее: одна из самых влиятельных мировых юрисдикций перестает быть безопасным пристанищем для недобросовестных бизнесменов и аферистов, выдающих себя за политических эмигрантов. Мы много работаем с проектами, где так или иначе есть «английский элемент». И почти каждая история имеет обратную сторону, когда нежелание выполнять обязательства в России маскируется под преследования в России...

BG: Что является основной причиной конфликтов в бизнесе?

Р. У.: Важным фактором является неумение признавать свои ошибки и нежелание договариваться. Склонность наших бизнесменов к излишней эмоциональности, а также подмена норм закона или условий договора понятиями и прочей беллетристикой по-прежнему являются существенными препятствиями в цивилизованном разрешении конфликта.

Универсальных советов нет, но одну рекомендацию я дам: если начался конфликт, попробуйте сесть за стол, и пока не договоритесь по ключевым вещам — не выходите из-за него. Возможно, в присутствии медиатора или человека, который способен помочь найти решение. Два, три дня на это уйдет — не важно. Потому что в войне, если до этого дойдет, — потеряют все.

BG: Меняется ли картина проблемных активов в России, по вашим наблюдениям?

Р. У.: Меняется в части количества проблемных активов, их становится больше с каждым годом. Это результат экономических процессов во всем мире — спад или слабый рост экономики, усиление регулятивных функций государства и контроля за финансовыми институтами, усложнение доступа к капиталу. Среди факторов возникновения проблемных ак-

тивов — закредитованность бизнеса, высокая конкуренция, доминирование госзаказа и, как следствие, непрозрачные правила игры. Основные рынки, где наибольшее сосредоточение таких активов, — банки, строительство, госпредприятия. И тенденция такова, что банки из главных поставщиков проблемных активов сами превращаются в главный проблемный актив.

BG: Какие навыки необходимы таким инвесторам, как вы?

Р. У.: Три главных момента. На стадии входа надо оценить актив, его потенциальный рост и негативные факторы, влияющие на его стоимость. Дальше необходимо иметь ресурсы и квалификацию для работы с этими негативными факторами. Третье — это выход из актива. И это самое главное: нельзя заходить в специальную ситуацию, если ты не понимаешь, как выйти из нее с плюсом. И, конечно, способность работать в условиях практически военных действий.

BG: Назовите наиболее масштабные проекты в России сегодня.

Р. У.: Номер один сейчас — это проблемные активы ФК «Открытие», считаем, что это в районе \$10 млрд. А также активы банков под управлением АСВ.

BG: А из ваших проектов что бы вы выделили?

Р. У.: Недавно мы вышли из проекта крупнейшего тепличного комплекса на Северо-Западе. Пресса много писала об этом проекте. Также мы представляем интересы Азербайджана при реструктуризации проблемных кредитов Международного банка Азербайджана. Среди них известный пятизвездочный отель, ряд торговых комплексов, коммерческая недвижимость, торговые сети и другие активы.

BG: Назовите основные направления вашей работы.

Р. У.: Сейчас около 40% составляют истории, связанные с комплексной работой с проблемной задолженностью банков, затем около 40% — это специальные ситуации, связанные с корпоративными конфликтами и другими юридическими проблемами. Еще около 20% объема работы — это более или менее классические прямые инвестиции.

BG: В интервью Forbes вы сказали, что ни разу не отказывались от проекта, узнав кто оппонент...

Р. У.: Это так. Самые сложные проекты — это когда ты не знаешь, кто против тебя работает, а если узнал — значит, точно договоришься или найдешь решение. ■



Официальный поставщик Российского Императорского Дома

СЕНТЯБРЕВЪ

Фирменные салоны «Сентябревъ»

Санкт-Петербург

Каменноостровский пр., 19/13, тел.: (812) 233-40-20, 232-99-19, karita@sentiabrev-spb.ru

ул. Стремянная, д. 5, тел.: (812) 713-35-98, 764-94-61, absida@sentiabrev-spb.ru

www.sentiabrev-spb.ru



ВАЛЮТНОЕ ЗАРЕГУЛИРОВАНИЕ

В РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЕ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПО-ПРЕЖНЕМУ СОХРАНЯЕТСЯ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО БАРЬЕРОВ, ЗАТРУДНЯЮЩИХ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БИЗНЕСА. ПОПЫТКИ ГОСУДАРСТВА СМЯГЧИТЬ ОГРАНИЧЕНИЯ В ЭТОЙ СФЕРЕ ПОКА НОСЯТ КОСМЕТИЧЕСКИЙ ХАРАКТЕР И ПОЧТИ НЕ РЕШАЮТ ПРОБЛЕМУ ЕГО ЧРЕЗМЕРНОЙ РЕГЛАМЕНТИРОВАННОСТИ.

КОНСТАНТИН КУРКИН

В текущем году валютное законодательство претерпело ряд изменений, связанных с порядком предоставления в банк подтверждающих документов и ответственностью за нарушение законодательства. Коррективам подвергся и закон о валютных операциях, благодаря чему банки получили дополнительные основания для отказа резидентам в проведении операций. Также была упрощена жизнь для россиян, проживающих в стране менее 183 дней. Их, в частности, освободили от необходимости ставить налоговиков в известность об открытии, закрытии и изменении реквизитов счетов в иностранном банке.

Несмотря на все эти новшества, в валютном законодательстве по-прежнему остается серьезное количество барьеров. Например, в законодательстве сохраняется обязательство возврата в уполномоченные банки валютной выручки. За нарушение этого правила предусмотрен штраф в размере от 75 до 100% от суммы сделки. Как отмечает юрист департамента налогового и юридического консультирования Северо-Западного регионального центра KPMG в России и СНГ Антон Руднев, требование валютной репатриации не поспевает за договорной практикой, которая стала намного более разнообразной после недавней реформы Гражданского кодекса России. Бизнес заинтересован в смягчении валютных ограничений в части расширения перечня договорных инструментов (зачет, отступное, конвертируемый заем), которые бы не противоречили положениям о репатриации денежных средств, отмечает он.

Необходимость валютной репатриации снижает конкурентоспособность российского бизнеса по сравнению с предпринимателями из стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), где подобные ограничения отсутствуют, сказано в докладе Центра стратегических разработок (ЦСР). В частности, из-за этого невозможно использование электронных денежных счетов для трансграничных расчетов, подчеркивают сотрудники фонда.

На то, что российская практика валютного регулирования расходится с общемировой, обращают внимание и другие экс-

парты. Так, заместитель операционного директора компании «Интеркомп» Оксана Бочарова отмечает, что, в отличие от России, в странах ОЭСР не прибегают к ограничениям по использованию зарубежных счетов, а основатель проекта Kviku Вениамин Липский указывает на отсутствие там понятия налогового резидента.

ОПЕРАЦИЯ «РЕЗИДЕНТ» Другим барьером для бизнеса является запрет на валютные операции между резидентами, который не распространяется только на отдельно оговоренные в законе случаи. Отечественное законодательство запрещает переводы между резидентами в иностранной валюте, что зачастую приводит к довольно курьезным ситуациям. В последнее время к этой проблеме привлекла внимание история предпринимателя Николая Кузнецова, который пытался перевести \$616 тыс. на счет своего отца в Мособлбанке. Поскольку эта кредитная организация в тот момент находилась под санкциями, банк-корреспондент приостановил перевод. После того как деньги все-таки были разблокированы, они сначала поступили в банк Barclays и только потом были зачислены на счет отца господина Кузнецова в Сбербанке. В результате этого предприниматель был оштрафован налоговыми на 30 млн рублей.

Вызывает вопросы у участников рынка и соразмерность ответственности за нарушение валютного законодательства. «Сейчас предпринимателям грозят чрезмерно жесткие меры в случае возможных нарушений — от огромных штрафов до уголовного наказания в виде лишения свободы. При этом многие нарушения возникают из-за слишком размытых формулировок в Уголовном кодексе, что может неоднозначно трактоваться участниками внешнеэкономической деятельности», — сетует господин Липский.

Еще одна проблема — излишняя зарегулированность валютной сферы. Нововведения этого года говорят не о либерализации системы валютного регулирования в России, а скорее о замене одних требований другими, считает Оксана Бочарова. Так, отмена паспортов сделок не привела к улучшению положения валютных резидентов, так как эту обязанность заменили



РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАСХОДИТСЯ С ОБЩЕМИРОВОЙ

постановкой на учет контрактов по ВЭД в уполномоченных банках, приводит пример госпожа Бочарова.

Валютному регулированию не хватает последовательности и системности, добавляет гендиректор компании «Лидер» (занимается поставкой оборудования в Россию) Геннадий Сафронов, отмечая, что инструкции ЦБ и валютное законодательство зачастую противоречат друг другу. «У нас выходит много законов, подзаконных актов, инструкций, но изучают их далеко не все участники внешнеэкономической деятельности. Если бы банки, которые работают с регулятором, раз в квартал проводили брифинги с предпринимателями о законодательных изменениях, это позволило бы не допустить многих нарушений», — пояснил он.

ВХОДНОЙ КОНТРОЛЬ В том, что система валютного контроля устарела и нуждается в обновлении, мало кто сомневается. При этом в отношении характера этих изменений участники рынка зачастую высказывают полярные взгляды. Нет единства в этом вопросе и среди государственных органов. Сторонником либерализации регулирования в валютной сфере является Минфин, предлагающий отменить репатриацию валютной выручки экспортеров. Его оппонентом выступает Центробанк (ЦБ), считающий этот шаг рискованным. Председатель ЦБ Эльвира Набиуллина публично согласилась, что действующая норма является устаревшей, но отметила, что на институте репатриации валютной выручки строится вся система контроля над незаконными трансграничными операциями.

Специалисты ЦСР предлагают пойти еще дальше, вообще упразднив валютное регулирование. Существующие валютные ограничения в фонде называют анахронизмом, от которого отказались все развитые страны. «Меры валютного контроля в России носят постоянный характер, в то время как в зарубежных юрисдикциях они преимущественно применяются в периоды кризисов», — сказано в докладе ЦСР. При этом либерализацию валютного регулирования эксперты фонда предлагают дополнить шагами по совершенствованию международного налогового обмена и улучшению законодательства в сфере

противодействия отмыванию денежных средств, полученных преступным путем. Результатом реформы станет снижение издержек для бизнеса и повышение экономической активности, ожидают в ЦСР.

Альтернативой валютному регулированию являются налоговый контроль со стороны государства и международный обмен информацией между государствами и участниками внешнеэкономической деятельности, соглашается госпожа Бочарова. По ее словам, отмена валютных ограничений позитивным образом отразится на развитии российской экономики и даст возможность компенсировать эффект от экономических санкций со стороны ЕС и США. Очевидно, что отмена ограничений создаст возможность для участников оборота чаще и с меньшими издержками осуществлять расчеты в иностранной валюте, считает она.

Впрочем, необходимость перенимать зарубежный опыт очевидна не для всех. «Для стран с развивающейся экономикой, как в России, это будет неправильным шагом, так как может привести к увеличению оттока капитала из страны, сокращению налоговой массы и откинет нас на несколько шагов назад», — высказывает опасения заместитель управляющего петербургского филиала Фор-банка Алина Бажулина.

При этом некоторые эксперты убеждены, что текущая конъюнктура, наоборот, требует закручивания гаек. По мнению доцента кафедры экономики и финансов факультета экономических и социальных наук РАНХиГС Алисена Алисенова, санкции способствуют ослаблению и волатильности рубля, что является негативным сигналом для инвесторов и кредиторов. Выход из ситуации господин Алисенов видит во введении нормы продажи части валютной выручки на внутреннем рынке. «Продажа части экспортной выручки на внутреннем рынке позволит увеличить ее предложение и перейти от плавающего обменного курса национальной валюты к переходному валютному режиму либо к фиксированному режиму. В этом случае валютный курс будет более гибким и поможет экономике России лучше подстраиваться под меняющиеся внешние условия и угрозы», — объясняет он. ■

«СЛОЖИВШАЯСЯ ПРАВОВАЯ СИСТЕМА УНИЧТОЖАЕТ ЭКОНОМИКУ РОССИИ»

БИЗНЕС В РОССИИ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ СТАЛ ДОВОЛЬНО РИСКОВЫМ ЗАНЯТИЕМ. О НЕОБХОДИМОСТИ РЕФОРМЫ СУДЕЙСКОГО КОРПУСА И О ТОМ, ПОЧЕМУ ПРАКТИЧЕСКИ КАЖДЫЙ КОММЕРСАНТ МОЖЕТ ПОПАСТЬ ПОД СЛЕДСТВИЕ И ОЧУТИТЬСЯ В СИЗО, КОРРЕСПОНДЕНТУ ВЪГ АЛЕНЕ ШЕРЕМЕТЬЕВОЙ РАССКАЗАЛ ЕГОР НОСКОВ, УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР «ДЮВЕРНУА ЛИГАЛ».

BUSINESS GUIDE: Несколько лет ведутся разговоры о необходимости реформы судебного корпуса. Вы согласны с тем, что назрела необходимость перемен?

ЕГОР НОСКОВ: Состояние российского правосудия при наличии стройной системы судов имеет полную аналогию с тем, что существовало в России до 1864 года. Несмотря на то, что в Российской империи полностью отсутствовали демократические институты, при наличии только воли императора Александра II в 1864 году прошла самая значительная за последние 300 лет судебная реформа, которая сделала российское правосудие одним из передовых в мире. Появился суд присяжных, который в современной России существует в вечно зачаточном состоянии и не имеет возможности развиваться. Суд присяжных склонен оправдывать подсудимых, и это не вписывается в существующую чудовищную статистику, когда обвинительными являются 99,7% приговоров.

В 1847 году сенатор Кастор Лебедев писал, что «человек, узнавший российское правосудие, может заболеть и помешаться, так оно отвратительно дурно». Но в 1864 году все изменилось, и выяснилось, что абсолютная власть монарха не является помехой для расцвета юридической мысли. Самодержавие не мешало судьям выносить решения, противоречащие представлениям императора о добре и зле. Сто лет спустя мы имеем крайне зарегулированную судебную систему, которая, по сути, является копией судебной системы СССР. Согласно статистике, основное количество судебных решений по уголовным делам просто копирует обвинительное заключение прокуратуры. В результате у нас менее 0,5% оправдательных приговоров.

ВГ: Какую проблему судебного корпуса вы бы назвали основной?

Е. Н.: Главная проблема судебного корпуса, на мой взгляд, кроется в существующем принципе назначения судей. Основной контингент судей в судах общей юрисдикции — это бывшие судебные секретари или сотрудники следственных органов и прокуратуры. Совершенно естественно, что мировоззрение бывшего сотрудника следственных органов или прокуратуры не будет способствовать принятию либеральных решений в отношении тех же бизнесменов, которых они по определению считают паразитами общества. Иными словами, нам необходимо изменить принцип назначения судей, но для этого необходима политическая воля. В дореволюционной России это получилось спустя всего три года после отмены крепостного права, по сути — рабства. При этом появилось и значительное количество просвещенных судей, таких, например, как А. Ф. Кони, возникла плея-



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

да блестящих судебных ораторов — российских адвокатов, которые даже 150 лет спустя на слуху. И если в России 1864 года нашлось достаточное количество высокообразованных людей, чтобы изменить всю систему правосудия, то удивительно, почему такого же результата невозможно достичь 25 лет спустя после распада Советского Союза.

ВГ: Доверяет ли, на ваш взгляд, общество российскому правосудию?

Е. Н.: Было бы лицемерием утверждать, что доверяет. Большое количество судебных решений последних лет представляется несправедливым и необоснованным, так как зачастую решения были продиктованы сиюминутными политическими задачами. Активная часть общества понимает, что при неблагоприятном развитии событий человек непременно окажется в СИЗО, где не сможет себя защитить. Поэтому граждане предпочитают либо не заниматься активными видами деятельности, либо просто покидают страну. У нас колоссальное количество арестов в виде содержания под стражей в процессе предварительного следствия. Несмотря на то, что Уголовно-процессуальным кодексом предусмотрены и залог, и домашний арест, и подписка о невыезде, сейчас основная масса лиц, обвиняемых не в общественно опасных деяниях, оправляется в СИЗО.

ВГ: Какие тенденции вы наблюдаете сейчас на рынке юридических услуг?

Е. Н.: Если говорить о доходах, то сейчас юридическому рынку не на что жаловаться. Что бы ни происходило в стране и в мире, для человека неизменно важны вопросы сохранения здоровья и собствен-

ности. В этом плане можно проводить аналогию между профессиями врача и юриста. Если спросить врача, чем ему было бы приятнее заниматься при условии равной оплаты: проводить экстренные операции или спасать жизнь пациентов, то наверняка врач сделал бы выбор в пользу спасения жизни. С юристами аналогичная ситуация. Но сейчас российские юристы в основном проводят экстренные операции: занимаются банкротствами, бракоразводными делами, сопровождением уголовных дел бизнесменов.

ВГ: Громкие преследования чиновников и топ-менеджеров крупных компаний в последние годы стали обыденной составляющей повестки дня. Чувствуете ли увеличение интереса к этой практике?

Е. Н.: Количество обращений по поводу защиты по экономическим составам преступлений растет с каждым годом. Если раньше основной пласт работы занимало сопровождение сделок по инвестиционным проектам, то сегодня юридические фирмы открывают новые практики по направлению white collar crime, доходы от которых уже в разы превышают доход от сопровождения сделок. И «Дювернуа Лигал» — не исключение. Мы создали адвокатское бюро, которое занимается уголовно-правовой защитой, и оно более чем загружено, а объем работ растет минимум на 50% ежегодно. Наш офис в Лондоне специализируется исключительно на том, что выступает как административный офис для российских клиентов, которые покинули страну и обвиняются в России по экономическим составам преступлений. В существующей правовой реальности уголовное право подминает под себя

все остальные отрасли. Конфликты, по существу, представляющие собой гражданско-правовой спор, по которым еще десять лет назад было бы немыслимо возбуждение уголовного дела, сегодня переходят в уголовно-правовую плоскость.

ВГ: Каковы, на ваш взгляд, причины такой трансформации споров?

Е. Н.: Человек склонен исполнить свои обязательства гораздо быстрее, если его посадить в СИЗО, арестовать все его имущество и возбудить против него уголовное дело. И этим инструментом стали широко пользоваться как государственные структуры, так и сами предприниматели. Если в 1990-е годы для быстрого решения конфликтов бизнесмены «забивали друг другу стрелки», то в современной России гораздо эффективнее писать заявления о возбуждении уголовного дела.

ВГ: Наверное, это происходит из-за того, что под статью «мошенничество» можно подвести все что угодно?

Е. Н.: Это воистину «резиновая» статья. Ведь в действительности мошенничество — это хищение имущества путем введения в заблуждение. Без конкретизации, какого именно заблуждения и какого вида хищения. Поэтому под данную статью подходит как сделка по приобретению зарубежных акций, которая оказалась следствием несправедливой, так и обман цыганами граждан путем продажи им фальшивых ювелирных изделий. В результате адвокаты занимаются юридической казуистикой, и уголовные дела закрываются зачастую, не благодаря оправдательным приговорам, а по нереабилитирующим основаниям.

ВГ: Как коммерсантам обезопасить свой бизнес? Или в случае чего поможет только заграница?

Е. Н.: Многие бизнесмены легкомысленно относятся к этому вопросу, считая, что их связи помогут избежать уголовного преследования. Но практика показывает, что даже высокий уровень дохода и связей может не помочь. Необходимо понимать, что по любому уголовному делу все имущество может быть моментально арестовано судом или объявлено вещественным доказательством постановлением следователя. Огромное количество примеров, когда по уголовному делу на 3 млн рублей арестовывают имущество на 500 млн рублей, и этот арест не снимается до тех пор, пока не будет решения суда, которое в 99,7% будет обвинительным.

Защититься от царящего произвола практически невозможно, поэтому коммерсанты идут по пути бизнес-эмиграции. Сложившаяся система фактически уничтожает экономику России, и этот процесс возможно остановить только последовательным приложением политической воли, которой, к сожалению, пока не наблюдается. ■

ЗАКОПАТЬ ТОПОР ВОЙНЫ

НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО СТАРТАПЫ ТАК И НЕ СТАЛИ ИГРАТЬ ПЕРВУЮ СКРИПКУ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ, ИМ УДАЛОСЬ ЗАПУСТИТЬ ЧЕРЕДУ ИЗМЕНЕНИЙ НА РЫНКЕ. ПОД ИХ ВЛИЯНИЕМ КЛАССИЧЕСКИЕ БАНКИ НАЧАЛИ ПЕРЕСТРАИВАТЬ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ И ПОВЫШАТЬ КАЧЕСТВО СЕРВИСА. СЛЕДУЮЩИМ ЭТАПОМ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ЗАКЛЯТЫМИ КОНКУРЕНТАМИ СТАНЕТ КООПЕРАЦИЯ, В ХОДЕ КОТОРОЙ БАНКИ БУДУТ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ ФИНТЕХ-ПРОЕКТАМ ДОСТУП К СВОИМ РЕСУРСАМ, ПОЛУЧАЯ ВЗАМЕН ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ.

КОНСТАНТИН КУРКИН

Долгое время финтех-стартапы воспринимались как угроза существованию банков. Однако, как показывает практика, кредитные организации по-прежнему продолжают доминировать в финансовой сфере. Как констатируют в своем докладе эксперты Всемирного экономического форума (ВЭФ), готовность клиентов перейти от традиционных банковских услуг к финтех-сервисам оказалась переоцененной. Во многом это связано с предпочтениями аудитории, у которой банки вызывают гораздо больше доверия, чем различные альтернативные сервисы. Клиенты воспринимают банки как надежный и понятный на бытовательском уровне механизм для получения разного рода финансовых услуг, указывает заместитель управляющего Фор-банка в Санкт-Петербурге Алина Бажулина.

Еще одним фактором сохранения банками лидирующих позиций стала их адаптация к меняющейся ситуации на рынке. «Банки идут в ногу со временем и активно внедряют современные технологии в бизнес-процессы, что позволяет успешно конкурировать с финтех-компаниями и сохранять доминирование на рынке», — отмечает главный аналитик Промсвязьбанка Дмитрий Монастыршин. Быстрыми темпами идет развитие интернет-банкинга, применение искусственного интеллекта в риск-менеджменте, взаимодействии с клиентами, перечисляет он.

Способствует сохранению статус-кво и регулятивная среда. Единственным барьером, который стоит на пути внедрения качественно новых финансовых сервисов, являются законодательные ограничения, сетует основатель проекта Kviku Вениамин Липский. Медленные изменения в нормативно-правовом регулировании играют на руку банковскому сектору, считает он.

НИШЕВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ В результате финтех-проектам удастся выдерживать конкуренцию с банками только в отдельных рыночных сегментах. Финансовые стартапы работают в узкоспециализированных областях и «заточены» под решение какой-то конкретной проблемы, объясняет основателя проекта DeHedge Дмитрий Анисимов. «Здесь финтех-стартапы пользуются конкурентными преимуществами скорости и гибкости, близости к клиенту», — объясняет он. — Кроме того, существуют маргинальные ниши, в которые банки просто не хотят заходить, например микрокредитование».

Схожей позиции придерживаются и другие участники рынка. Стартапы в основном оказывают услуги платежных сервисов, электронных кошельков, мобильного эквайринга, микрокредитования,



АЛЕКСАНДР КУРКОВ

ЕДИНСТВЕННЫМ БАРЬЕРОМ, КОТОРЫЙ СТОИТ НА ПУТИ ВНЕДРЕНИЯ КАЧЕСТВЕННО НОВЫХ ФИНАНСОВЫХ СЕРВИСОВ, ЯВЛЯЮТСЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ

замечает директор по развитию платежного сервиса SimplePay Дмитрий Агапитов. При этом в сферах инвестирования, трейдинга и финансового консалтинга из-за более высокого уровня доверия лидируют банки и консалтинговые компании, комментирует он. В повседневных финансовых операциях на небольшие суммы финтех более удобен и востребован населением, однако немногие готовы доверить таким проектам сохранность больших средств, говорит господин Липский. На рынках сложных долгосрочных услуг (управление капиталами и депозиты) главную роль играют банки, продолжает он.

Согласно исследованию ЕУ, в долгосрочной перспективе наибольшее распространение финтех-продукты получат в сфере платежей и переводов. Объем транзакций с применением финтех-сервисов в этом сегменте в среднем будет расти на 31% в год и к 2020 году достигнет \$14,8 трлн, ожидают аналитики ЕУ. Также в компании видят перспективы для внедрения финансовых технологий в сфере онлайн-финансирования, страхования и управления капиталом.

ПЛОХОЙ МИР ЛУЧШЕ ХОРОШЕЙ ВРАЖДЫ

Впрочем, отношения между стартапами и банками постепенно переходят от конкуренции к сотрудничеству. Кредитные организации все чаще начинают выстраивать с финтех-проектами партнерские отношения. Так, Сбербанк совместно с Фондом развития интернет-инициатив (ФРИИ) создал специальную акселерационную программу для стартапов, с помощью которой кредитная организация ищет новые технологические

решения. Другой пример — стартап-акселератор «Финтех Лаб», в создании которого приняли участие группа ВТБ, банки «Санкт-Петербург», «Хоум Кредит» и «Ак Барс», а также платежная система MasterCard.

Кроме того, кредитные организации превратились в ключевого инвестора в финтех. По подсчетам CB Insights, в период с 2011 по 2016 год крупнейшие российские банки обеспечили 90% инвестиций в финтех-сектор. Венчурные фонды для вложений в перспективные проекты, в частности, имеют Сбербанк, Газпромбанк, банк «Санкт-Петербург». «Те финтех-стартапы, которые показывали хоть какую-то удачную модель, были поглощены банками и, в лучшем случае, релоцированы с сохранением бренда и внутренней моделью управления», — констатирует заместитель директора департамента IT по инновациям Росевробанка Александр Васильев.

Как отмечают эксперты, решение зарыть топор войны сулит выгоды как одной, так и другой стороне. «Финтех может предложить гибкость в подходах к решению поставленных задач, высокую скорость реализации и „человеческое лицо“ конечного продукта. Банки же могут обеспечить необходимую экспертизу, финансовый ресурс и доступ к широкой клиентской базе», — говорит заместитель генерального директора по развитию ИК «Велес Капитал» Анатолий Лукашов. «Грамотное партнерство с финтех-проектами дает возможность увеличить свою прибыль за счет роста доходов от применения инновационных бизнес-моделей, цифровых продаж, новых продуктов, а также снизить операционные расходы за счет автома-

тизации бизнес-процессов», — добавляет госпожа Бажулина.

По мнению генерального директора процессинговой компании Uniteller Алексея Богаткина, самым эффективным способом взаимодействия с финтехом для банков является поглощение успешных стартапов. Этот вариант делает банки более маневренными, чем при создании дочерних подразделений для инноваций и разработок, уверен эксперт. «На данные подразделения все равно оказывает влияние структурированность банков, и они превращаются скорее в аутсорсинговые компании для банков, нежели в инновационные стартапы», — поясняет свою мысль господин Богаткин.

По мере обострения конкуренции в данном сегменте банки будут больше внимания уделять собственным финтех-стартапам, что рано или поздно приведет к слиянию данных сфер, прогнозирует старший аналитик QBF Роман Кузнецов.

ВЗАИМОВЫГОДНОЕ ПАРТНЕРСТВО

Более серьезные опасения, чем финтех-стартапы, у банков вызывают крупные IT-корпорации, которые обладают не только технологической базой, но и внушительными ресурсами. «Преимуществами Facebook, Google, „Яндекса“ является большая лояльная пользовательская база, а также наличие информации о пользователях. Использование этих факторов позволяет эффективно развивать финансовые сервисы», — замечает господин Монастыршин. Крупные технологические компании обладают значительной клиентской базой, предоставляют клиентам огромный перечень услуг в различных сферах и умеют монетизировать накопленные данные, чего пока нельзя сказать о банках, полагает заместитель генерального директора SAP CIS Андрей Горайнов.

Впрочем, участники рынка не исключают, что и здесь конкуренция в перспективе может перерасти в кооперацию. «Сегодня банки ищут новые ниши для роста, а технологические компании заинтересованы в монетизации своего главного ресурса — аудитории. Поэтому здесь возможно совместное использование конкурентных преимуществ обеих сторон, особенно в области Big Data», — считает господин Анисимов.

Банки получают выгоду от партнерства с IT-гигантами, даже если их роль будет сведена сугубо к технической, убежден господин Богаткин. «Если, например, Facebook решит создать свое платежное решение и даже выпускать собственные платежные карты, где роль банка будет сведена только к технической, банкам будет выгодно такое сотрудничество, потому что банков много, а Facebook один», — резюмирует он. ■

ИРИНА БАБЮК: «ДЛЯ НАС ПЕРВОСТЕПЕННЫ НЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ, А КАЧЕСТВО РЕАЛИЗАЦИИ УНИКАЛЬНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА»

Накануне Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ-2018) председатель комитета по инвестициям Санкт-Петербурга Ирина Бабюк рассказала в своем интервью о результатах инвестиционной политики города за прошедший год и о новых проектах, которые будут формировать облик и социально-экономическую среду города сегодня и завтра.

— Ирина Анатольевна, с какими результатами инвестиционной политики Санкт-Петербург подошел к ПМЭФ-2018?

— Прошедший год для нашего города стал ожидаемо результативным. В городе реализовывалось более трех тысяч инвестиционных проектов в различных секторах экономики. По сегодняшней предварительной оценке, прирост инвестиций в основной капитал в Санкт-Петербурге за 12 месяцев 2017 года составил 13% в сравнении с предыдущим годом на ту же дату оценки. Правительством Санкт-Петербурга было приложено много усилий для стимулирования инвестиционной активности бизнеса. В первую очередь стоит отметить, что на протяжении последних полутора лет комитет по инвестициям сопровождает инвестпроекты на территории Санкт-Петербурга по принципу «единого окна». И можно с уверенностью сказать, что такой клиентоориентированный подход оказался востребован бизнесом. В текущем году мы планируем и дальше совершенствовать механизмы взаимодействия с инвесторами, внедряя современные электронные сервисы. Убеджена, что осуществление прямой связи инвесторов и правительства Санкт-Петербурга для оперативного решения возникающих у обеих сторон вопросов — это основа оптимального и взаимовыгодного сотрудничества, залог грамотного модернизации инвестиционных процессов. В 2017 году за консультацией во фронт-офис комитета по инвестициям обратились 2,5 тыс. физических и юридических лиц. В этом году мы рассчитываем на большую цифру. Кроме того, всю необходимую информацию потенциальные инвесторы могут получить без посещения фронт-офиса на нашем инвестиционном портале, который эксперты считают одним из лучших в России.

Говоря о непосредственных мерах поддержки, которые привлекают в Петербург инвестиции, нужно сказать, что желаемый результат принесла возможность присвоения статуса стратегического инвестиционного проекта Санкт-Петербурга. Бизнес проявляет активный интерес к тем льготам и преференциям, которые дает этот статус, и инициирует новые проекты в увязке со стратегическими задачами и интересами города.

Всего по 58 петербургским стратегическим проектам прогнозные инвестиции сегодня составляют свыше 1 трлн рублей, а фактически по этим проектам уже вложено около 476 млрд рублей. Только за прошлый год в Санкт-Петербурге статус стратегического был присвоен 11 новым инвестиционным проектам на общую сумму более 80 млрд рублей.

К ПМЭФ-2018 комитет по инвестициям подготовил специальное издание — «Путеводитель инвестора Санкт-Петербурга», на его страницах (в том числе и в онлайн-версии) представлена вся актуальная подробная информация о конкурентных преимуществах ведения бизнеса на территории Санкт-Петербурга, о разнообразной системе мер государственной поддержки инвесторов.

— Накануне ПМЭФ-2018 Санкт-Петербург поднялся с пятого места на первое в рейтинге «Уровень развития государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации» по данным Национального центра государственно-частного партнерства. Что помогло достичь таких результатов?

— Справедливости ради, надо отметить, что наш город не является единоличным лидером этого рейтинга, а делит первое место с Москвой, Московской и Самарской областями. Так что нам есть к чему стремиться. Отвечая на ваш вопрос, могу сказать, что повышение позиции Санкт-Петербурга в рейтинге стало закономерным результатом той системной работы, которая велась комитетом по инвестициям в последние годы: мы



усилили команду, курирующую вопросы ГЧП, и отказались от помощи консультантов, которые ранее привлекались для составления конкурсной документации: теперь комитет делает это самостоятельно, сократив сроки подготовки документов и, соответственно, бюджетные затраты на консультантов. Эти усилия не остались незамеченными. В начале года Санкт-Петербург получил национальную премию «РОСИНФРА» за победу в номинации «Квалифицированный заказчик».

На сегодняшний день в нашем городе на разных стадиях реализуется шесть проектов ГЧП, два проекта проходят конкурсные процедуры, еще 15 — в стадии подготовки. В частности, планируются к осуществлению такие масштабные проекты ГЧП, как создание железнодорожного сообщения с аэропортом Пулково, ряд проектов по развитию трамвайного сообщения, реконструкция и применение под современные нужды Конюшенного ведомства, спортивно-концертного комплекса «Петербургский», проекты строительства автомобильных тепловодов через железнодорожные пути скоростных поездов «Сапсан» и «Аллегро», строительство магистрали М-49 в развивающемся районе города. И, конечно, самый крупный инфраструктурный проект — Восточный скоростной диаметр. По ряду проектов инициативы уже поданы, ведется их рассмотрение исполнительными органами государственной власти Санкт-Петербурга, по части проектов ведутся переговоры с инвесторами. Общий прогнозируемый объем инвестиций в экономику города в ближайшие пять-семь лет составляет более 450 млрд рублей.

Но главное — государственно-частное партнерство затрагивает самые важные сферы городской экономики: транспортную, социальную, спортивную, коммунальную и культурно-туристическую. Этот механизм позволяет городу реализовывать самые амбициозные планы, в том числе и связанные с сохранением архитектурно-исторического наследия — уникального сокровища Санкт-Петербурга.

— Один из резонансных законопроектов, принятых в этом году, — так называемый закон о поддержке креативных индустрий или о фонде креативных пространств, тоже открыл новые возможности для реконструкции и приспособления под современное использование исторических зданий и пространств. Что еще дало принятие этого документа Петербургу?

— Наш город сегодня занимает второе место в России по индексу креативного капитала и первое — по показателю, который отражает открытость и степень заинтересованности городского правительства в развитии креативных индустрий (рейтинг креативности компании PwC и фонда Calvert 22). По-

этому поддержка развития креативных индустрий, создание новых творческих пространств — это не дань моде, а ответ на объективную необходимость города и вызов времени. На мой взгляд, это повод для гордости — что Санкт-Петербург первым в Российской Федерации на законодательном уровне ввел определение «креативная деятельность» и принял закон о поддержке организаторов креативных пространств.

Сегодня креативные индустрии — один из драйверов развития экономики. Эта сфера составляет около 3% мирового ВВП, обеспечивая рабочими местами 29,5 млн человек. К тому же креативные индустрии, будучи областями производства уникальных продуктов и услуг, выступают не какой-то отдельной сферой деятельности, а тесно вплетаются в отношения и влияют на остальные отрасли экономики. Например, туризм, торговлю, общественное питание, а также культурную и научно-образовательную сферы.

Очевидно, что Санкт-Петербург с его богатой и разнообразной культурной средой обладает колоссальным потенциалом в этой сфере, однако сегодня все еще развивает его недостаточно широко. Закон о поддержке креативных индустрий призван это исправить. Он ввел наиболее востребованную для таких инвесторов меру государственной поддержки — предоставление объектов недвижимости, находящихся в собственности Санкт-Петербурга, по льготным ценам. Существует два сценария реализации данного механизма — заключение договора аренды объекта недвижимости или концессионного соглашения, предусматривающего предоставление объекта недвижимости без концессионной платы.

Комитет занимается сопровождением инвестиционных проектов, на каждом этапе мы проводим работу по упрощению реализации проектов, связанных с креативной деятельностью. Вместе с инициативными инвесторами мы постоянно ищем варианты успешного баланса между творческой наполненностью и коммерческой выгодой. Так создаются креативные кластеры, которые соединяют в себе творчество, прикладную науку, ремесла, социальные проекты, культуру и бизнес. Формируются новые бренды, неразрывно связанные с Санкт-Петербургом.

В частности, новыми центрами притяжения как для туристов, так и для жителей Санкт-Петербурга уже стали Планетарий № 1 с самым большим в мире проекционным куполом, центр творческих индустрий Art Play, территории острова Новая Голландия. Планируются к реализации такие знаковые для города проекта, как создание уникальных общественно-культурных пространств в центре — в зданиях Конюшенного ведомства и Апраксина двора, организация тематических парков различной направленности во многих районах Санкт-Петербурга, реформирование под креативное пространство территории бывшего завода «Красный треугольник» и другие проекты.

— Чего ожидаете от ПМЭФ-2018 в плане количества подписанных городом соглашений и суммы инвестиций? Какими видите векторы работы комитета до конца года?

— Ставка на инвестиционный потенциал Санкт-Петербурга бесприоритетна — и итоги ПМЭФ 2018 года, уверена, это подтвердят. Комитет по инвестициям Санкт-Петербурга готовит к подписанию на форуме около 30 соглашений с инвесторами. Это соглашения в области транспортной, социальной и туристической инфраструктуры, а также в области культуры, образования и спорта.

Постоянно повышая планку целевых ориентиров нашей работы, мы добились рекордных показателей в прошлом году. Но хочу подчеркнуть, что в стратегической перспективе для нас первостепенен не количественный а качественный аспект реализации инвестиционного потенциала Санкт-Петербурга. Поэтому в текущем году мы делаем упор на системную последовательность в работе: продолжение и завершение начатых в предыдущие годы проектов, подготовка к реализации и запуск новых. Будут ли новые рекорды? Несомненно! Но они случатся в свое время как закономерный результат комплексной работы по многим направлениям инвестиционной политики, закрепят успехи управленческой команды города и станут подтверждением правильности выбранного образа действий.

В ПОИСКАХ НОВОЙ ПАРАДИГМЫ

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ОБРАЗОВАНИЯ РАСТЕТ СРЕДИТЕЛЬНЫМИ ТЕМПАМИ И К 2021 ГОДУ ДОСТИГНЕТ 2 ТРЛН РУБЛЕЙ. ОДНАКО НА ГЛОБАЛЬНОМ РЫНКЕ ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЯ ВСЕ ЕЩЕ ПРОИГРЫВАЕТ КОНКУРЕНЦИЮ. ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО НЕОБХОДИМО ИЗМЕНИТЬ ПОДХОД К ОБУЧЕНИЮ И СДЕЛАТЬ СТАВКУ НА НОВЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ОНЛАЙН-ПРОДУКТЫ.

АЛЕНА ШЕРЕМЕТЬЕВА

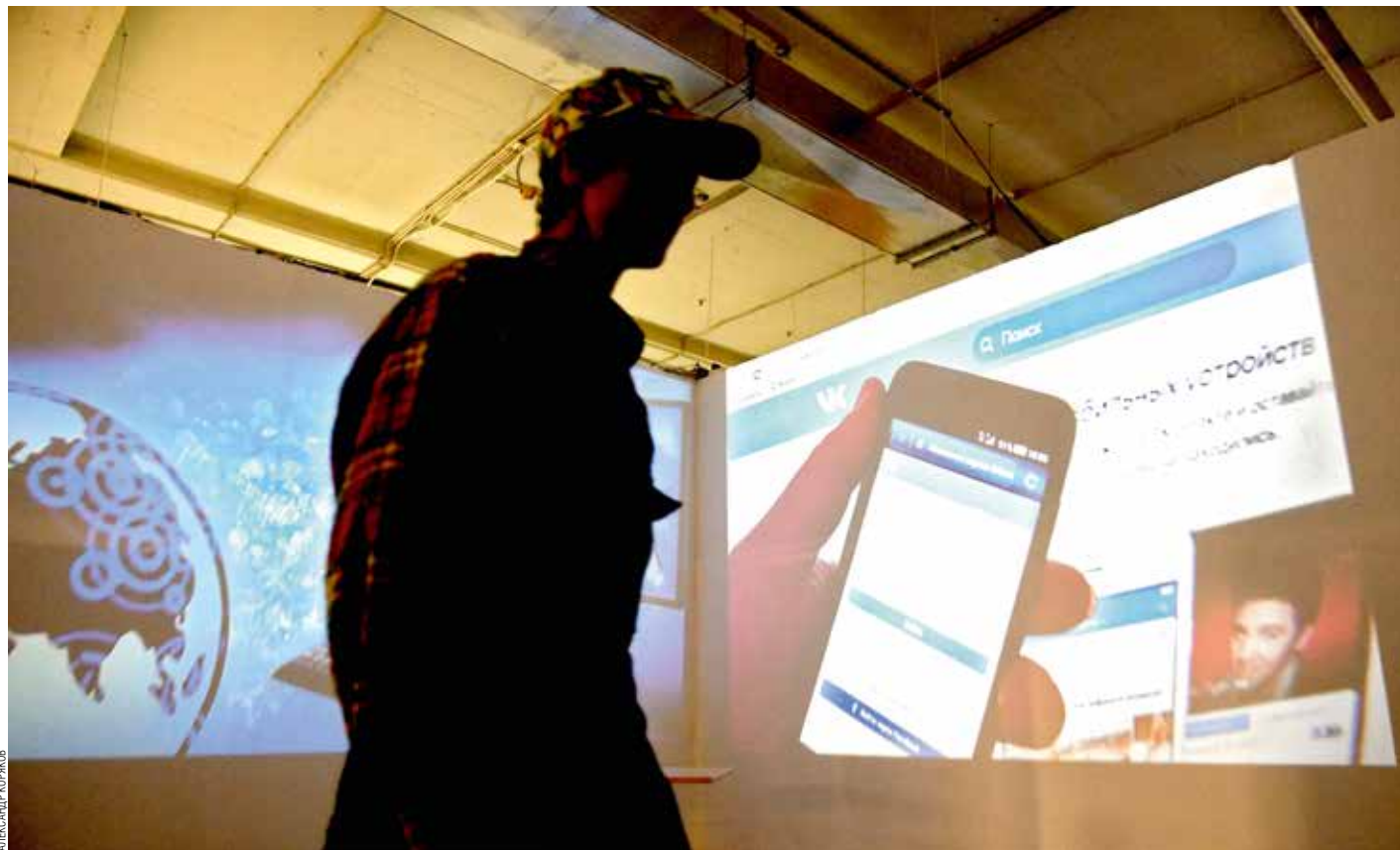
Объем российского рынка образования, по оценкам операционного директора образовательного холдинга «Нетология-групп» Алексея Полехина, на конец 2016 года составил 1,8 трлн рублей. Эксперт прогнозирует, что к 2021 году он достигнет 2 трлн рублей. «Доля негосударственного сектора в российском образовании по итогам 2016 года составила 19,2%, или 351,7 млрд рублей. К 2021 году она незначительно изменится в процентном отношении, зато в абсолютном значении вырастет до 385,4 млрд рублей,— делится данными господин Полехин.— На текущий момент проникновение онлайн-технологий в российское образование находится на уровне 1,1%. За ближайшие пять лет показатель вырастет до 2,6%. В денежном выражении цифровая часть отрасли увеличится с нынешних 20,7 до 53,3 млрд рублей».

Российский EdTech, по оценкам отраслевых аналитиков и игроков рынка, ежегодно прибавляет 17–25%, а в пятилетней перспективе его ждет рост как минимум на 20% год к году. Мировой EdTech, по данным господина Полехина, сегодня достигает \$165 млрд и в ближайшие пять лет будет расти более чем по 5% в год. В Восточной Европе именно Россия является драйвером роста рынка онлайн-образования. При самом консервативном сценарии среднегодовой рост российского онлайн-образования в ближайшие пять лет будет находиться на уровне 20%, прогнозирует эксперт.

Но несмотря на стремительный рост, Россия пока проигрывает конкуренцию на мировом образовательном рынке. По словам Алексея Долинского, основателя компании Coursalytics, в рейтинге систем высшего образования QS Россия находится на 26-м месте из 50 стран. Положительным фактором эксперт называет появление все большего количества англоязычных программ. «Сейчас в российских университетах их уже несколько сотен. Усилия по продвижению российских вузов в мировых рейтингах, упрощение правил пребывания для иностранных студентов в России, внедрение Минобрнауки методики по развитию экспорта образования — все это также положительные факторы для продвижения российского образования»,— отмечает господин Долинский.

По его оценкам, Россия находится на седьмом месте в мире по количеству иностранных студентов с долей мирового рынка около 6%. При этом большинство иностранных студентов, приезжающих в Россию, составляют представители стран бывшего СССР. Это значимый для России рынок, но не глобальный. Также значимы Китай, Индия, Вьетнам и страны Африки.

СМЕНА СТРАТЕГИИ Для того чтобы российский рынок образования стал



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

ПРИ САМОМ КОНСЕРВАТИВНОМ СЦЕНАРИИ СРЕДНЕГОДОВОЙ РОСТ РОССИЙСКОГО ОНЛАЙН-ОБРАЗОВАНИЯ В БЛИЖАЙШИЕ ПЯТЬ ЛЕТ БУДЕТ НАХОДИТЬСЯ НА УРОВНЕ 20%

конкурентоспособным, необходимо поменять образовательную парадигму, уверены эксперты. Александр Ларьяновский, управляющий партнер онлайн-школы английского языка Skyeng, считает, что в первую очередь должна смениться модель образования, которая сегодня есть в школах и вузах. «Во всем мире модель образования представляет из себя перевернутый треугольник, высота которого равна шкале времени: то есть, чем старше человек становится, тем больше знаний он получает. В России же так исторически сложилось, что с начальных классов дети изучают очень много информации, которая с возрастом забывается, рассказывает господин Ларьяновский.— Среднестатистический одиннадцатиклассник вряд ли вспомнит то, что учил в пятом классе, например, решение квадратных уравнений, без которых невозможно усвоить знания в последних классах школы. Также должна поменяться скорость актуализации тех данных, которые заложены в образовательном процессе. Сейчас она практически отсутствует».

По мнению Елены Аксеновой, научного руководителя образовательных программ фонда Олега Дерипаски «Вольное дело», Россия нуждается в разработке и импорте эффективных методик образования и использовании современных инструментов в образовании. Важным трендом, на ее взгляд, являются синтетичность и практичность образовательного процесса, развитие связанности контента с жизненными

ситуациями и повышение применимости получаемых знаний. Эксперт считает, что необходим «экосистемный подход» к образованию, который подразумевает динамизм и постоянное обновление содержания образовательных программ. Также необходимо учитывать требования полипрофессиональности и метапрофессиональности, что возможно лишь при организации сложных индивидуальных и групповых образовательных маршрутов. «Такие маршруты невозможны в одной образовательной организации или в бюрократической образовательной системе. Нужна гибкая частно-государственная экосистема местных, национальных, глобальных образовательных форматов и площадок на основе кооперации и партнерства»,— отмечает госпожа Аксенова.

Если сейчас зайти на любой сайт поиска работы и посмотреть на десять самых востребованных профессий, то мы увидим, что им в нашей стране нигде не учат, сокрушается господин Ларьяновский. Рынок образования и рынок труда, по его словам, существуют в России абсолютно изолированно друг от друга.

«Работая с российскими студентами, мы часто отмечаем их блестящую теоретическую подготовку, но большинство из них не до конца понимает, каким образом применить огромный пласт научного знания в практической деятельности»,— отмечает Джейми Битон, основатель и генеральный директор компании Crimson Education. Вероятно, это связано с тем,

что в российских университетах доля практических занятий в образовательных программах невелика, полагает эксперт. «В британских и американских вузах практическая работа занимает до 50% занятий в учебном плане. Такие занятия подразумевают как обучение в игровом формате, так и реализацию полноценных проектов в рамках университета и за его пределами»,— делится опытом господин Битон.

Эксперты уверены, что расширение совместных программ с ведущими университетами мира позволит повысить престиж собственных российских программ. Кроме того, необходимо создавать программы профессионального образования в тех сферах, где Россия сохраняет международное лидерство. «Например, в финской бизнес-школе Aalto есть программа для топ-менеджеров в сфере игровой индустрии, потому что Финляндия является одним из лидеров в этой сфере, и на эту программу приезжает бизнес со всего мира. Россия могла бы создавать такие программы в сфере нефтедобычи, атомной промышленности, управления в сфере космоса»,— говорит Алексей Долинский.

По мнению Алексея Полехина, в мировом масштабе максимальный потенциал роста — у сегментов дошкольного и школьного образования, корпоративного образования, изучения иностранных языков и репетиторства. Те же направления, по его словам, на подъеме в России, и именно к

ним относятся компании с максимально высокой рыночной стоимостью и с наиболее удачно выстроенной монетизацией.

Участники рынка уверены, что будущее — за непрерывным образованием на протяжении всей жизни. По мнению Роберта Уразова, генерального директора союза «Молодые профессионалы (Ворлдскиллс Россия)», стране нужны массовые программы, которые бы позволяли людям независимо от возраста быстро получать и обновлять свои умения и навыки на протяжении всей жизни. «Сейчас технологические циклы меняются гораздо быстрее, чем раньше. И скорость этих изменений будет только нарастать. Работникам придется постоянно учиться, чтобы оставаться востребованными. Многие уже сейчас столкнулись с тем, что имеющийся багаж знаний и умений не позволяет успешно продвигаться по карьерной лестнице», — отмечает господин Уразов.

«В сознании потребителей укореняется идея непрерывного обучения. В России эту концепцию пока разделяет и претворяет в жизнь сравнительно малая часть аудитории. В массе своей россияне привержены традиционной модели образования, которая предполагает конечность учебного процесса по достижении утилитарной цели (освоение профессии, получение диплома)», — отмечает господин Полехин.

УЧЕБА УХОДИТ В ОНЛАЙН На глобальном рынке Россия сейчас берет на вооружение построение онлайнowych об-

разовательных платформ, активно развивает массовые открытые онлайн-курсы, дистанционное и онлайн-образование, говорит Татьяна Клячко, директор Центра экономики непрерывного образования РАНХиГС.

Потенциал этого рынка огромен, и играет тот, кто первым займет эту нишу. Интерес к онлайн-образованию растет и со стороны государства, и со стороны частного бизнеса. «Ведущие российские университеты переводят свои программы в онлайн-формат и на такие международные платформы, как Coursera. Государство принимает закон, который позволяет студентам обучаться на программах другого вуза и затем засчитывать это обучение в зачетку. Пока эта система взаимодействия между вузами не отработана, и сложно говорить даже о первых результатах, но формально она уже разрешена», — рассказывает господин Полехин.

Юлия Купцова, проректор Института МИРБИС, говорит, что, перенимая опыт зарубежных вузов по реализации дистанционного обучения, российские образовательные организации маскируют дистанционную форму под определение «заочная форма с использованием дистанционных образовательных технологий». По ее наблюдениям, зачастую руководители учебных заведений, просто боятся начинать многолетний и дорогостоящий проект внедрения электронного обучения, который завязан на массе рисков, связанных и с возможным ужесточением лицензионных или аккредитационных тре-

бований к таким программам и к платформе системы дистанционного обучения.

Между тем Александр Ларьяновский считает, что люди стали больше доверять онлайн-образованию. «Это заметно по скорости роста рынка: если несколько лет назад специалистами прогнозировалось его увеличение на 15–20% в год, то сейчас мы наблюдаем рост на 50–100% в зависимости от ниши», — констатирует эксперт.

КАДРОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ Участники рынка считают, что развитие онлайн-образования тормозят в том числе и педагоги. По словам Елены Пономаревой, доцента кафедры менеджмента БГТУ «Военмех», в сфере высшего профессионального образования продолжает наблюдаться разрыв между уровнем владения информационными технологиями студентами и профессорско-преподавательским составом, средний возраст которого часто превышает 60 лет.

Для того чтобы решить кадровую проблему, необходимо привлекать в отрасль специалистов-практиков и заниматься «омоложением» кадров. Роберт Уразов считает, что необходимо снимать ограничения в отношении людей, которые могут готовить специалистов. «Сегодня обязательное требование для преподавателя — педагогическое образование. Но, скажем, у продвинутого специалиста-практика в сфере IT такого диплома может и не быть, хотя по всем прочим параметрам он идеальный кандидат в преподаватели, потому что знает, как все работает на практике, и

знаком со всеми последними тенденциями в своей сфере», — поясняет эксперт.

По мнению Наталии Закхайм, основателя бизнес-школы «Личность и капитал», даже если специалист-практик сможет работать со студентами, возникнет еще одна проблема: отсутствие учебно-методических пособий и внятных программ. «Образовательный продукт в лучшем случае предлагается слушателям в виде разрозненных лекций-рекомендаций, не объединенных содержательной и методологической концепцией. Нехватка новых, современных, при этом профессионально поданных, „упакованных“ образовательных программ, на мой взгляд, сегодня просто колоссальная», — сетует госпожа Закхайм.

Одной из основных проблем с кадрами эксперты считают отсутствие клиентоориентированности и шаблонный подход к обучению. «Учителя все еще живут по принципу „вас много — я одна“ и „ты никуда не денешься, все равно придешь на мой урок“. Но ведь образование — сервисная функция, поэтому такой подход должен обязательно меняться», — делится наблюдениями Александр Ларьяновский. — В нашей стране всегда существовал культ наработанного годами опыта и устоявшихся методик. Но мир вокруг очень быстро меняется, поэтому в идеале учитель должен самостоятельно непрерывно себя развивать. Конечно, способных на это специалистов очень мало, поэтому постоянное повышение квалификации педагогов — одна из основных задач». ■

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ БЬЮТ РЕКОРДЫ

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК НА МИРОВОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2018 ГОДА ДОСТИГ РЕКОРДНОГО УРОВНЯ ЗА ОДИННАДЦАТЬ ЛЕТ.

ДЕНИС КОЖИН

На фоне благоприятных экономических условий в крупнейших развитых странах мира глобальный объем инвестиционных сделок на рынке недвижимости в январе — марте 2018 года вырос до \$165 млрд, говорится в исследовании компании JLL. Показатель увеличился на 15% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и стал максимальным результатом для первого квартала после 2007 года. Несмотря на растущую напряженность в вопросах торговли и повышенную волатильность на фондовом рынке, инвесторы продолжают демонстрировать значительную активность на рынке недвижимости.

Регион Северной и Южной Америки открыл год ростом инвестиционной активности после четырех кварталов отрицательной динамики объема сделок. В первом квартале 2018 года показатель в регионе увеличился на 18% и составил \$68,8 млрд. Основным драйвером роста стал рынок США, где результат на уровне \$62,8 млрд (увеличение на 23%) оказался наивысшим для аналогичных кварталов с 2015 года.

Говоря о других странах региона, следует отметить Бразилию, где вопреки продолжающимся политическим сложностям наблюдается повышенная активность:

третий квартал подряд объем инвестиционных сделок здесь превышает отметку \$1 млрд. Хотя в Канаде результат оказался на 28% ниже, чем в первом квартале 2017 года, он был значительно выше среднего показателя первых трех месяцев предыдущих лет.

Европейский регион уверенно начал 2018 год: объем инвестиционных сделок на рынке недвижимости сохранился на уровне \$56,3 млрд, что на 18% выше среднего исторического значения первых кварталов. Основу этой динамики обеспечили два крупнейших рынка региона — Великобритания и Германия, где показатели увеличились по сравнению с первым кварталом 2017 года на 10 и 13% соответственно. Активность в Великобритании нормализуется: инвесторы, не обращая внимания на Brexit, ищут возможности на рынке Лондона. В свою очередь, устойчивый рост экономики и занятости в Германии привлекают как локальных, так и зарубежных инвесторов.

В остальных странах Европы динамика инвестиций была разнонаправленной: объем сделок снизился во Франции (–3%), Италии (–3%), Испании (–30%) и Швеции (–53%), при этом он увеличился в Дании (3%), Швейцарии (74%) и Португалии

(138%). В Европе стоит выделить Польшу, которая привлекает инвесторов потенциалом роста: объем сделок в первом квартале превысил \$2 млрд.

Вслед за рекордным финалом 2017 года Азиатско-Тихоокеанский регион преодолел еще один максимум: объем сделок в первом квартале текущего года достиг \$40 млрд, увеличившись на 34% год к году и превзойдя на 22% предыдущий лучший результат 2008 года. Данная динамика была обеспечена высоким спросом на всех основных рынках региона и ростом объема сделок в Японии (23%), Гонконге (72%), Австралии (87%), Китае (93%). Крупнейшими рынками, зафиксировавшими снижение активности по сравнению с прошлым годом, стали Южная Корея (–18%) и Сингапур (–39%). В Индии объем сделок достиг второго по величине уровня за всю историю страны, преодолев \$1,6 млрд.

По словам аналитиков компании JLL, рынок подготовил много сюрпризов инвесторам в первом квартале 2018 года: нарастание напряженности в вопросах торговли, перспективы трудного выхода Великобритании из Европейского союза и рост волатильности рынка акций. Центральные банки постоянно сообщают,

что переход от политики «количественного смягчения» к «количественному сжатию» уже не за горами. Тем не менее дефляция в Еврозоне и стагнация цен в Японии делают невозможным сближение монетарных политик Федерального резерва США, Европейского центрального банка и Банка Японии в ближайший год. Вместо этого инвесторам придется иметь дело с несовпадением монетарных политик на фоне продолжающегося роста процентных ставок в США.

Несмотря на эти факторы, на глобальном рынке недвижимости сохраняются высокая активность и стабильный спрос. В то же время эксперты компании JLL ожидают небольшого снижения объема инвестиций — на 5–10%, до уровня около \$650 млрд по итогам 2018 года. Это происходит на фоне продолжающегося смещения фокуса инвесторов от традиционных сделок по покупке отдельных объектов в сторону новых возможностей, таких как долговое финансирование, сделки по слиянию и поглощению (M&A), альтернативные секторы недвижимости. Хотя способы входа инвесторов на рынок недвижимости сегодня меняются, их интерес к сектору остается неизменным, заключают специалисты JLL. ■



В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2018 ГОДА В ПРОДАЖУ ПОСТУПИЛО ДВА НОВЫХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСА, ОДИН ИЗ НИХ — NOVARD HOUSE В ЦЕНТРАЛЬНОМ РАЙОНЕ

По данным компании Knight Frank St. Petersburg, средневзвешенная цена предложения сохранилась на уровне конца 2017 года, составив 351,5 тыс. рублей за квадратный метр. Первый квартал 2018 года уже традиционно стал спокойным для рынка элитной жилой недвижимости. На протяжении последних трех лет в данный период новые проекты на рынок не выводятся. Предложение по итогам первого квартала составило, по данным Knight Frank, 161 тыс. кв. м, или 1,3 тыс. квартир, что на 3% ниже аналогичного показателя четвертого квартала 2017 года и на 16% превысило показатель первого квартала 2017 года.

Основная доля элитных квартир по-прежнему сконцентрирована на Кре-

ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ ПОШЛО В РОСТ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ В ПЕТЕРБУРГЕ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ ТЕКУЩЕГО ГОДА ПО СРАВНЕНИЮ С ПЕРВЫМ КВАРТАЛОМ 2017 ГОДА УВЕЛИЧИЛОСЬ НА 16%, ДО 1,3 ТЫС. КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ. ЗА ПЕРВЫЕ ТРИ МЕСЯЦА ГОДА БЫЛО ПРОДАНО ЭЛИТНЫХ КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ НА 18% БОЛЬШЕ, ЧЕМ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2017 ГОДА.

КИРИЛЛ КОССОВ

стовском и Петровском островах. 38% предложения представлено квартирами с тремя спальнями средней площадью около 150 кв. м, еще 30% — это квартиры с двумя спальнями средней площадью 107 кв. м.

Как говорят в компании «МК-Элит», в первом квартале 2018 года в продажу поступило два новых жилых комплекса: One Trinity Palace на Петроградской стороне и Novard House в Центральном районе. В обоих комплексах квартиры предлагают только с отделкой.

Как говорят в Knight Frank St. Petersburg, активность покупателей элитной жилой недвижимости была высокая — на уровне аналогичного периода прошлого года. За первый квартал 2018 года было реализовано более 100 квартир совокупной площадью 12,9 тыс. кв. м, что на 18% (в штуках квартир) и на 17% (в кв. м) выше объема продаж в первом квартале 2017 года.

Основной интерес покупатели проявили к трем объектам квартальной жилой застройки в связи с широким ассортиментом квартир. Также примечательным стал рост числа сделок в клубных объектах верхнего

ценового сегмента — на 30% по сравнению с первым кварталом 2017 года.

Большинство сделок в первом квартале 2018 года было совершено с квартирами площадью 120–149 кв. м, которые экспонировались по стоимости 35–49 млн рублей. Также были популярны квартиры до 99 кв. м стоимостью до 24 млн.

«Увеличение цены предложения в марте 2018-го по сравнению с январем связано с запуском в продажу двух премиальных жилых проектов с отделкой; с ростом цен на проекты „Голландия“, „Крестовский de luxe“, „Привилегия“, Esperclub, „Петровская Ривьера“. Следует отметить, что у трех проектов при этом наблюдалось значительное снижение цен („Дом на Кирочной“, „Леонтьевский мыс“ и „Дом у ратуши“),— рассказали в «МК-Элит».

В Knight Frank St. Petersburg говорят, что в первом квартале 2018 года в сторону повышения корректировались коммерческие условия только по тем объектам, у которых возросла строительная готовность. У большинства проектов уровень цен не изменился. В то же время в некоторых объектах

верхнего ценового сегмента было отмечено появление существенных скидок на ряд квартир. К числу самых дорогих локаций относятся Каменный остров и «золотой треугольник». По наиболее демократичным ценам сейчас можно приобрести жилье на Петровском острове.

Специалисты компании «МК-Элит» отмечают, что на рынке начал нарастать разрыв между ценой предложения и ценой сделки: сейчас он составляет примерно 22%. «В течение предыдущего года разрыв не превышал 15%. Отчасти это связано с тем, что в продажу поступают проекты с включенной в цену метра отделкой, отчасти — из-за необходимости поддерживать необходимый объем продаж в условиях жесткой конкуренции. Наиболее остро ситуация складывается на Петровском острове. Высокая концентрация крупных проектов и планы начала продаж новых адресов в ближайшее время могут подтолкнуть девелоперов к запуску акций, а далее — к снижению заявленных цен Петровского острова до уровня цен Петроградской стороны»,— говорят в «МК-Элит». ■

ОФИСНЫЙ РЫНОК ЖДЕТ ВТОРОГО ПОЛУГОДИЯ

СУММАРНЫЙ ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ КАЧЕСТВЕННЫХ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2018 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ СОСТАВИЛ 5,7 ТЫС. КВ. М. ОСНОВНОЙ ОБЪЕМ ВВОДА ОФИСНО-АДМИНИСТРАТИВНЫХ ЗДАНИЙ ОЖИДАЕТСЯ ВО ВТОРОМ ПОЛУГОДИИ 2018 ГОДА.

КИРИЛЛ КОССОВ

По данным Knight Frank St. Petersburg, в первом квартале 2018 года экспертами рынка отмечается сохранение тенденции к снижению вакантных площадей в бизнес-центрах классов А и В, а также увеличение ставок аренды. Объем сделок аренды и продажи составил около 16,5 тыс. кв. м качественных офисных площадей.

Первые три месяца года были ознаменованы рядом крупных сделок. В первом квартале 2018 года была закрыта сделка по продаже офисного здания по адресу 8-я Советская улица, 31. Покупателем объекта класса В общей площадью 2,1 тыс. кв. м стал производитель автоматики и компонентов для энергетического комплекса ГК «Текон». Девелоперская компания «Авиелен А.Г.» получила разрешение на третью очередь строительства МФК «Аэропортсити» в гостинично-деловой зоне аэропорта Пулково, она начнется с возведения башни площадью 18 тыс. кв. м. Срок сдачи объекта в эксплуатацию заявлен на 2021 год. Также стало известно об одной из крупнейших сделок, закрытых в течение 2017 года: компания Wargaming арендовала 7,8 тыс. кв. м в бизнес-цен-

тре «Русские самоцветы» на площади Карла Фаберже. Для размещения междunarодного разработчика компьютерных игр потребовалась реконцепция здания. А компания «Петрострой», специализирующаяся на строительстве жилья, приступает к возведению качественного бизнес-центра на углу Дунайского и Витебского проспектов. В декабре 2017 года девелоперу было выдано разрешение на строительство коммерческого объекта со встроенно-пристроенным паркингом.

Как говорят в Knight Frank St. Petersburg, по итогам первого квартала 2018 года суммарная площадь качественных офисных помещений в Санкт-Петербурге составила около 3 млн кв. м. В течение квартала девелоперы продемонстрировали низкую активность по вводу проектов в эксплуатацию: объем ввода составил 5,7 тыс. кв. м в трех бизнес-центрах, по своим характеристикам относящихся к классу В. На рынок аренды вышел один объект — торговое офисное здание у станции метро «Звездная», другие два объекта предназначены для собственных нужд компаний. В связи с низким показателем ввода бизнес-цен-

тров объем арендопригодных площадей изменился незначительно по сравнению с концом 2017 года. В позитивном ключе развивается рынок качественной недвижимости на северо-западе города. Руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg Светлана Москвиченко отмечает, что во время активной фазы строительства «Лахта-центра» с начала 2015-го по конец 2017-го уровень средневзвешенной ставки в офисных центрах класса В увеличился на 11%. При этом некоторые компании выбирают альтернативный аренде способ размещения и строят небольшие здания площадью 1–1,5 тыс. кв. м под собственные нужды. С первого квартала 2017 года по первый квартал 2018 года в данной локации введено в эксплуатацию 17 тыс. кв. м офисных помещений, что сопоставимо с аналогичным показателем в период с 2011 по 2014 год.

По итогам рассматриваемого периода было арендовано 14,4 тыс. кв. м офисных площадей, что стало следствием ограниченного предложения на рынке. Сделки аренды, в которых площадь офиса составила более 700 кв. м, относятся преиму-

щественно к бизнес-центрам класса В. В первом квартале 2018 года наибольшая активность по количеству сделок была отмечена среди компаний IT- и телекоммуникационного профиля. «Однако за счет нескольких относительно крупных сделок в лидеры вышел сектор финансов и банковских услуг — его доля составила треть от общего объема арендованных в течение квартала офисных площадей»,— подчеркивает Марина Пузанова, руководитель отдела коммерческой недвижимости Knight Frank St. Petersburg.

Согласно заявленным девелоперами срокам, в течение 2018 года планируется завершение работ по строительству и реконструкции 35 качественных офисно-административных зданий (включая последующие очереди действующих объектов). «Принимая во внимание текущие этапы строительства, до конца 2018 года на рынок аренды поступит не более 11 бизнес-центров суммарной арендопригодной площадью 96 тыс. кв. м. Около половины всех проектов реализуется для собственных нужд компаний»,— заключают в Knight Frank St. Petersburg. ■

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

КОФЕ! МАЙ! ЗАПРАВЛЯЙ!

АКЦИЯ С 1 ПО 31 МАЯ 2018 ГОДА



**ПОЛУЧАЙТЕ ЧАШКУ КОФЕ ПОСЛЕ КАЖДОЙ
2-Й ЗАПРАВКИ ОТ 30 Л И ПОСЛЕДУЮЩЕЙ ПОКУПКИ**

**А ТАКЖЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ БАЛЛЫ
ЗА КАЖДЫЕ 100 РУБЛЕЙ ЗАПРАВКИ**



от 1600 ₽



от 2200 ₽



Акция проводится для держателей карт Программы поощрения клиентов ЛУКОЙЛ. После каждой 2-й заправки от 30 л любым видом топлива при совершении любой последующей покупки на АЗС. Участнику предоставляется право на приобретение Авиационного напитка за 1 руб. При заправке любым видом бензина или газа на сумму от 1600,00 до 2199,99 руб. Участнику начисляется 1 (один) дополнительный балл за каждые 100 руб., потраченные на заправку, и 2 (два) балла при заправке на сумму от 2200,00 руб. и более. Данное предложение не является публичной офертой. Информация об организаторах, сроках проведения, правилах Акции, порядке получения Баллов и Авиационных напитков и подробные условия Акции – на сайте www.licard.ru. РЕКЛАМА

ТЕНЕВЫЕ МИЛЛИАРДЫ

РЫНОК КРИПТОВАЛЮТ В РОССИИ ТОЛЬКО НАЧИНАЕТ РАЗВИВАТЬСЯ. МЕЖДУ ТЕМ ЕГО ТЕНЕВОЙ ОБОРОТ, ПО САМЫМ СКРОМНЫМ ПОДСЧЕТАМ, УЖЕ ОЦЕНИВАЕТСЯ В СОТНИ МИЛЛИАРДОВ РУБЛЕЙ В ГОД. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ПРИНЯТИЕ ОТРАСЛЕВОГО ЗАКОНА ПОЗВОЛИТ ВЫВЕСТИ ЧАСТЬ СРЕДСТВ ИЗ ТЕНИ, ЧТО ПОЗИТИВНО СКАЖЕТСЯ НА СОСТОЯНИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ. АЛЕНА ШЕРЕМЕТЬЕВА

Согласно данным портала bitcoinity.org, которые приводит Дарья Генералова, со-основатель компании ICOBox, еженедельный объем сделок с биткоинами в России составляет около 2,4 млрд рублей. «Учитывая, что в среднем мировые объемы торгов биткоином составляют приблизительно 30% от всей торговли криптовалютой, можно говорить об общем объеме сделок с криптовалютой в России на сумму около 7 млрд рублей», — констатирует эксперт.

По оценкам Леонида Делицына, аналитика ГК «Финам», мировой объем торгов криптовалютами составляет \$50 млрд в сутки (1% мирового валютного рынка), из которых на россиян приходится \$200–300 млн. Несмотря на небольшую долю рубля в торговле криптовалютами, Россия входит в число стран-лидеров по числу и объемам проектов ICO (первичное размещение токенов).

«Каждое десятое ICO мира имеет российские корни. Российские ICO в прошлом году привлекли около \$300 млн, но половина этих средств пришлось на всевозможные финансовые пирамиды и прочие мошеннические схемы», — рассказывает Ольга Прохорова, эксперт «Международного финансового центра». — Сейчас сделки покупки-продажи криптовалют за рубли и доллары имеют характер полулегальных, когда, к примеру, продавец и покупатель встречаются в кафе. В связи с этим нередко случаются кражи довольно крупных сумм».

По ее словам, в России действует около 70 криптовалютных обменников, из них 16 работают в Москве. Эти организации не имеют никакой лицензии и действуют полулегально, в условиях отсутствия необходимых норм закона, утверждает госпожа Прохорова.

Если рассматривать рынок криптовалют по количеству специалистов, причастных к его развитию, то Россия однозначно входит в тройку лидеров, считает Александр Дужников сооснователь компании НОQU. По оценкам Российской ассоциации криптовалют и блокчейна, только в процесс майнинга в нашей стране вовлечено около 250 тыс. человек.

Юрий Гугнин, заместитель председателя комиссии по цифровой экономике при Госдуме РФ, считает, что крипторынок обеспечивает импорт капитала в Россию. «Только в рамках проекта „Карма“ мы привлекли \$10 млн, и эти деньги в основном направляются на аренду офиса и выплату зарплат в России, а также на кредитование российского малого и среднего бизнеса», — рассказывает эксперт.

ВНЕ ЗАКОНА Отсутствие законодательного регулирования рынка криптовалют стимулирует появление теневых схем. «Лидерами по покупке и предложению криптовалют в Москве становятся граждане Китая, работающие на рынках столицы. Заработанные средства переводятся



В РОССИИ ДЕЙСТВУЕТ ОКОЛО 70 КРИПТОВАЛЮТНЫХ ОБМЕННИКОВ, ИЗ НИХ 16 РАБОТАЕТ В МОСКВЕ

в биткоины и отправляются на родину. Таким образом, наблюдается отток средств из России. По оценкам ЦБ РФ, ежемесячный оборот данного бизнеса составляет около 600 млрд рублей и большая часть этих средств выводится из России в Китай», — сетует Ольга Прохорова.

Государство стремится к созданию нормативно-правовой базы для крипторынка, но этот процесс идет очень медленно. В этом году появилось несколько законодательных инициатив, направленных на регулирование рынка криптовалют и ICO в России.

Как рассказала Екатерина Смирнова, руководитель практики по интеллектуальной собственности/информационным технологиям юрфирмы «Качкин и партнеры», основным законопроектом в этой области является проект закона «О цифровых финансовых активах», который изначально был представлен в двух редакциях: Минфина и ЦБ РФ. Впоследствии законопроект, объединяющий положения обоих

ведомств, был внесен в Государственную думу рядом депутатов.

Эксперты рынка считают этот документ «сырым». «Создается впечатление, что его составители до конца не понимают, как функционируют криптобиржи, как осуществляется майнинг, куда вообще уходят ресурсы», — сокрушается Анна Кокорева, заместитель директора аналитического департамента компании «Альпари». Чтобы легализовать операции с криптовалютой, правительство должно понимать, кто находится по каждую сторону сделки и какова цель платежа.

«Основной аргумент против легализации крипторынка заключается в том, что невозможно отследить, куда и зачем уходят деньги. Но в анонимности заключается весь смысл криптовалюты. Поскольку рынок децентрализованный, установить тотальный контроль за сделками все равно не получится. Правительство может принять закон, но по факту поймать майнера-нелегала или отследить несанкцио-

нированную сделку будет невозможно», — поясняет госпожа Кокорева.

В частности, критике подверглось установление ограничения суммы, которую могут вкладывать в ICO неквалифицированные инвесторы. По мнению Екатерины Смирновой, такое ограничение бессмысленно в силу экстерриториальности рынка криптовалют. Потенциальные инвесторы просто будут участвовать в ICO в других юрисдикциях.

Станным решением эксперты считают и признание майнинга предпринимательской деятельностью, если лицо, которое его осуществляет, превышает лимиты энергопотребления. «Такое положение противоречит критериям предпринимательской деятельности, установленным Гражданским кодексом», — указывает госпожа Смирнова. — Кроме того, при квалификации майнинга как предпринимательской деятельности возникает множество налоговых вопросов, не урегулированных законопроектом».

Критике подвергается признание смарт-контракта некоей электронной формой договора, что, по словам Екатерины Смирновой, не соответствует его технической сути и вступает в противоречие с существующим регулированием договорных обязательств.

Основная проблема в предлагаемой схеме регулирования рынка криптовалют заключается в том, что совершенно не учитывается специфика технологий, которые предлагается регулировать.

«Технология блокчейна, на основе которой построены все существующие продукты на рынке криптовалют, отличается несколькими важными аспектами: децентрализацией, экстерриториальностью и используемой криптографией, которая защищает систему от внесения изменений неуполномоченными лицами. То есть любые третьи лица, включая государство, лишены технической возможности влиять на движение криптовалют либо давать какие-либо обязательные указания владельцам криптовалюты», — поясняет эксперт.

Екатерина Смирнова считает, что единственный аспект в технологии криптовалюты, на который может и должно влиять государство, — это процесс обмена реальных денежных средств на криптовалюту (в том числе и в ходе ICO), а также обратный обмен криптовалютой на реальные денежные средства.

Дмитрий Корнилов, академик РАЕН, предлагает упростить законотворцам задачу и ввести налогообложение криптобирж и «обменников», создать для них благоприятные условия и экономические зоны (в том числе в дотационных регионах). «Чем раньше государство легализует крипторынок, определит условия его функционирования, тем быстрее российская экономика получит новый источник получения доходов. Полный запрет приведет лишь к уходу крипторынка в тень», — уверяет господин Корнилов.

Мария Андрианова, руководитель юридического департамента финтех-компании DeHedge, считает, что если следовать логике пакета отечественных законопроектов по криптоиндустрии, то основная задача государства сейчас — понять и максимально быстро закрепить в законодательстве эффективный метод заработка на новой сфере бизнеса и контроль за ее развитием.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ Сейчас в мире существует три основных подхода к регулированию рынка криптовалют. Первый предполагает отсутствие какого-либо контроля. Такой подход существует в Бразилии, Гонконге, а до апреля 2018 года существовал в Евросоюзе. «При этом государственные органы информируют граждан и организации о риске того, что криптовалюты могут использоваться в целях легализации денежных средств, полученных преступным путем и финансирования терроризма, а также о том, что в силу высокой волатильности криптовалют и отсутствия регулирования, возникают высокие риски потери вложенных денежных средств», — говорит Екатерина Смирнова.

Второй подход заключается в запрете на использование криптовалют и проведение ICO. Подобный запрет принят в Китае, Южной Корее, Вьетнаме, Египте, Исландии. При этом граждане и организации данных стран активно участвуют на рынке криптовалют в других юрисдикциях,

пользуясь тем, что многие криптовалюты могут использоваться анонимно. Третий подход подразумевает введение частичного регулирования рынка криптовалют. «Как правило, вводится требование о лицензировании обменных площадок, идентификации лиц, осуществляющих покупку криптовалюты либо продажу криптовалюты за реальные деньги. В отношении ICO принимается решение о распространении на него регулирования для финансовых инструментов (которое подразумевает, в частности, идентификацию участников, обязательное раскрытие эмитентом сведений о рисках)», — отмечает госпожа Смирнова. Этот подход применяется в США, Австралии, ОАЭ, Швейцарии, Канаде, Японии и в других странах. Частично данное регулирование применяется в Европейском союзе и Белоруссии.

В целях налогообложения ряд стран законодательно закрепил определение криптовалют. «В США они рассматриваются как имущество, в Швейцарии как валюта, в Японии и Канаде как товар, в Великобритании как активы, в то время как Нидерланды предложили их определение в качестве „продуктов бартера“. В соответствии с этими определениями и будет выстраиваться налогообложение в этих странах. Во многих юрисдикциях НДС на операции с криптовалютами не распространяется», — рассказывает Ольга Прохорова.

НАМАЙНИТЬ ПЕРСПЕКТИВЫ По прогнозам Леонида Делицына, после того, как в России начнет действовать закон о цифровых активах, сформируются рейтинги ICO и их начнут продвигать в том числе и традиционные финансовые организации, которые пока ждут закона. В результате рынок быстро вырастет в 2–4 раза.

Но есть и обратная сторона медали. Легализация будет означать, что государство начинает отвечать за рынок криптовалют, защищать криптобизнес, суды должны будут принимать иски, жалобы обманутых вкладчиков (например, вложившихся в ICO), разрешать тяжбы между участниками хозяйственных споров.

«Безусловно, от легализации выиграют биржи, банки, финансовые организации — они смогут зарабатывать на новом рынке. Но ведь и государство должно ясно понять, что оно получит с этого праздничного стола, кроме дополнительных расходов и головной боли», — рассуждает господин Делицын. — Среди звучавших идей — развитие телемедицины, привлечение инвестиций в дотационные регионы и другие высокорисковые проекты, которые вряд ли окупятся в самые ближайшие годы». Беда в том, что пока нет громких историй успеха, за которыми можно было бы с уверенностью следовать».

Анна Кокорева полагает, что рынок криптовалют в долгосрочной перспективе может составить серьезную конкуренцию фиатным деньгам. «Система проведения транзакций на базе блокчейна может дискредитировать деятельность SWIFT, VISA и MasterCard. Это вряд ли понравится международным финансовым институтам и правительствам разных стран, поэтому еще длительное время рынок криптовалют будет испытывать давление», — резюмирует госпожа Кокорева. Однако те, кто первым возьмет на вооружение криптовалюту в масштабах государства, в долгосрочной перспективе могут выиграть. ■

ПЕНСИОНЕРАМ И МИГРАНТАМ ПОДНИМУТ ПЛАНКУ

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В СТРАНЕ УХУДШАЕТСЯ, КОЛИЧЕСТВО ТРУДОСПОСОБНОГО КОРЕННОГО НАСЕЛЕНИЯ СОКРАЩАЕТСЯ, А ПОКАЗАТЕЛИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ЭМИГРАЦИИ РАСТУТ. НА ЭТОМ ФОНЕ УЧАСТНИКИ РЫНКА ОЖИДАЮТ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ИНИЦИАТИВ, СВЯЗАННЫХ С ПОВЫШЕНИЕМ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА, И РЕШЕНИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА СОКРАЩЕНИЕ ЭМИГРАЦИИ И ПРИВЛЕЧЕНИЕ В СТРАНУ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ЭКСПАТОВ.

АЛЕНА ШЕРЕМЕТЬЕВА

По данным Росстата, в 2015 году доля лиц старше пенсионного возраста составила 24,56%, а к 2030 году она возрастет до 28%. По среднему варианту прогноза Росстата, с 2017 по 2030 год убыль трудоспособного российского населения составит 4 млн человек, а за период с 2010 по 2030 год — 9 млн человек, говорится в исследовании «Повышение пенсионного возраста: позитивные эффекты и вероятные риски», проведенном РАНХиГС.

ДОЖИТЬ ДО ПЕНСИИ О необходимости повышения пенсионного возраста уже несколько лет активно говорят с самых высоких трибун. Так, в апреле премьер-министр России Дмитрий Медведев сказал, что правительство готово обсуждать вопрос повышения пенсионного возраста на законодательном уровне. А это означает, что вопрос скоро будет решен. Выборы прошли, настала пора принимать непопулярные решения.

Эксперты говорят, что повысить пенсионный возраст, скорее всего, будут постепенно и данная мера в большей степени будет касаться женщин, так как демографический потенциал повышения пенсионного возраста для мужчин крайне ограничен.

«При пенсионном возрасте в 60 лет ожидаемая продолжительность жизни мужчины на пенсии составляет около 16 лет, а вероятность дожития 20-летних мужчин до 60 лет — 68%. Это одни из самых низких показателей среди стран с развитой системой обязательного пенсионного страхования. При повышении пенсионного возраста до 63 лет оба этих показателя становятся наихудшими в данной группе стран», — говорится в исследовании РАНХиГС.

В то же время имеется определенный демографический потенциал повышения пенсионного возраста в отношении женщин. Так, согласно данным исследования РАНХиГС, при пенсионном возрасте 55 лет ожидаемая продолжительность жизни на пенсии составляет около 26 лет, а вероятность дожития 20-летних женщин до 55 лет — 92%. И это одни из самых высоких показателей среди стран с разви-

той системой обязательного пенсионного страхования. При повышении пенсионного возраста до 60 лет показатели России будут на среднем уровне среди представленных стран, до 63 лет — станут практически наихудшими.

Евгений Гонтмахер, член Комитета гражданских инициатив, обращает внимание на то, что при повышении пенсионного возраста необходимо учитывать российскую специфику — «сверхсмертность» мужчин среднего возраста. «По данным Всемирного Банка, среди европейских стран в России фиксируется наиболее высокий показатель смертности: 43% мужского населения не доживает до 65 лет», — констатирует эксперт.

По словам Рубена Карапетяна, доцента кафедры экономической социологии СПбГУ, проблема повышения пенсионного возраста имеет смысл, если не говорить о людях, а рассматривать только человеческий ресурс. «Прежде всего, каждый человек живет отведенное ему время, здесь равенства быть не может. Соответственно, некорректен (по крайней мере, с гуманистических позиций) обобщающий для каждого показатель средней продолжительности жизни. Еще один аспект — это качество жизни, как рабочей так и пенсионной. Известно, что разнообразие жизни (путешествия, общение, доступность общественных благ) способствует ее продлению. А интенсивность труда, его неблагоприятные условия укорачивают жизнь», — рассказывает господин Карапетян. — Это должны учесть отечественные экономисты и политики. Когда они поднимут качество жизни россиян до уровня стран Западной Европы (скажем, Швейцарии), тогда это будет неоспоримым аргументом в пользу повышения пенсионного возраста».

Часть экспертов скептически настроена и считает, что время для таких масштабных реформ еще не пришло. Но думы о бюджете и ситуации на рынке труда заставляют других экспертов смотреть на данную проблему под иным углом. → 68

67 → По оценкам Александра Цыганова, руководителя департамента страхования и экономики социальной сферы Финансового университета при правительстве России, повышение пенсионного возраста должно привести к увеличению предложения на рынке труда квалифицированных специалистов. Между тем господин Цыганов отмечает, что уже намечается тенденция на снижение количества рабочих мест из-за автоматизации и цифровизации многих бизнес-процессов.

Наталья Горобинская, директор по персоналу компании «Финэкспертиза», полагает, что увеличение пенсионного возраста может носить как позитивный, так и негативный характер. «К позитивным изменениям я бы отнесла увеличение числа опытных работников на рынке труда. А из негативных моментов: рост безработицы в связи с увеличением предложения рабочей силы и снижение темпов роста заработной платы», — говорит госпожа Горобинская.

Согласно данным аналитики hh.ru, 3% соискателей из Петербурга от общего числа специалистов, которые находятся в поиске работы последние три месяца этого года, старше 55 лет. Тех, кому уже за 60, еще меньше — всего 1%. Однако в абсолютных цифрах эти значения куда весомее — речь идет о тысячах резюме, уточняет Ирина Жильникова, руководитель пресс-службы HeadHunter по Северо-Западу.

ЭМИГРАЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТА Согласно данным мониторинга социально-экономического положения и самочувствия населения, проведенного экспертами РАНХиГС, в 2017 году миграционный прирост населения России был самым низким с 2010 года и составил 211,9 тыс. человек. Он был обеспечен небольшим увеличением числа прибывших в страну (589,1 тыс. против 575,2 тыс. в 2016 году) и существенно опередившим его ростом числа уехавших из страны (377,2 тыс. против 313,2 тыс. человек).

Статистика по «утечке умов» неутешительная. Так, по данным аналитиков РАНХиГС, ежегодно Россию покидают около 100 тыс. человек, из них почти 50% — люди с высшим образованием. При этом около 30% эмигрантов не собираются возвращаться.

Алексей Галицкий, основатель и владелец компании UP Business Coaching, уверен, что «утечка мозгов» будет продолжаться с дальнейшей волатильностью рубля. Ведь если до 2014 года доход квалифицированного сотрудника в России был приближен к доходу таковых в развитых странах, то после девальвации рубля он упал вдвое. «У людей есть все причины продать свой трудкратно дороже на Западе за более стабильную валюту. Все это подкрепляется целенаправленной травлей либерального движения и запретительной риторикой государства — от не поддающихся критике законов Димы Яковлева, до появления «Платона», преследованием мессенджера Telegram и запретов на иностранных бенефициаров компаний, ведущих деятельность в стране. Добавьте ко всему вышесказанному невероятно низкий процент оправдательных приговоров, стремящийся к нулю, и фактически полное отсутствие независимых СМИ — и тем, у кого есть мозги, хочется «утечь» из страны», — делится мнением господин Галицкий.



НА РЫНКЕ ТРУДА РОССИИ ЕСТЬ ОПРЕДЕЛЕННЫЙ НАБОР ПОЗИЦИЙ, КОТОРЫЕ НЕВОЗМОЖНО ЗАКРЫТЬ ЗА СЧЕТ СОБСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ, ПОСКОЛЬКУ ИХ ПОПРОСТУ НЕ ХВАТАЕТ. ПРОБЛЕМА СОСТОИТ В ТОМ, ЧТО ТРУД МИГРАНТОВ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ ТАМ, ГДЕ ВОЗМОЖНО ПРИВЛЕКАТЬ И МЕСТНЫЙ ПЕРСОНАЛ

Наталья Горобинская более оптимистична и считает, что руководство страны ведет политику сокращения «утечки мозгов». «Идет создание технопарков, научных центров, программ по созданию кадрового резерва в масштабах государства. Это, в свою очередь, открывает новые возможности для предпринимателей», — уверяет эксперт.

Рубен Карапетян считает, что эмиграция — это общемировая тенденция и останавить ее не нужно. «Если Россия планирует продолжать свое активное участие в мировой экономике, то налагать какие-либо табу на эмиграцию рабочей силы из России нецелесообразно. Речь следует скорее вести о перечне мероприятий, которые бы способствовали сокращению данной тенденции», — говорит господин Карапетян.

МИГРАЦИЯ РАБОЧИХ РУК Наряду с интеллектуальной эмиграцией из страны, наблюдается наплыв в Россию дешевой рабочей силы из стран ближнего зарубежья. Эксперты говорят, что это неадекватная замена, так как качество человеческого капитала только снижается.

Ирина Жильникова отмечает, что есть определенный набор позиций, которые невозможно закрыть за счет собствен-

ных ресурсов, поскольку их попросту не хватает. Однако проблема в том, что труд мигрантов используется там, где возможно привлекать и местный персонал. «Это касается сферы услуг, розничной торговли, строительства. Компании ссылаются на нехватку специалистов по ряду профессий, и такая проблема действительно есть, однако альтернативный подход к поиску персонала — привлечение соискателей из других регионов. Тем более что тренд на мобильность среди кандидатов сегодня набирает обороты. Работники готовы менять место жительства ради интересных вариантов трудоустройства», — рассказывает госпожа Жильникова.

По мнению Рубена Карапетяна, допуск мигрантов к вакансиям, направленный на сокращение дефицита рабочей силы в одних отраслях, меняет картину во всей экономике, даже в обществе. Любопытно мыслящий предприниматель понимает, что если цена труда мигрантов ниже, то именно эту рабочую силу использовать целесообразнее.

«Сейчас мы видим, что в России растет численность не только низкоквалифицированных мигрантов (строители, уборщики), но и мигрантов, имеющих специальное и даже высшее образование (врачи, учителя, IT-работники). Они будут

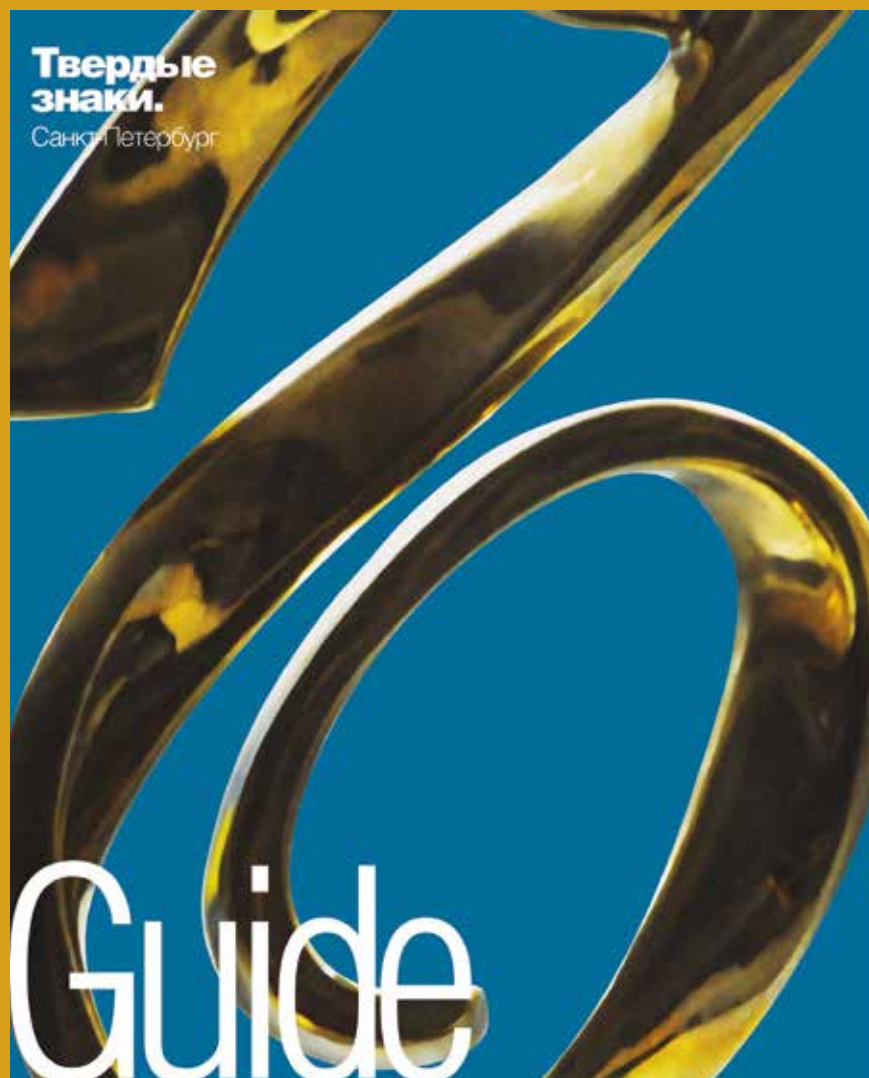
проявлять большую активность, интенсивно внедряясь в различные отрасли и составляя все большую конкуренцию коренным жителям», — констатирует господин Карапетян.

Однако труд мигрантов все же необходим стране, так как последствия «демографической ямы» приведут к тому, что скоро будет не хватать рабочей силы любого качества.

Евгений Гонтмахер, однако, считает, что нехватка рабочей силы является отчасти позитивным моментом. «Это подталкивает предпринимателей к рачительному использованию человеческого ресурса, стимулирует закупку более эффективного оборудования и использование цифровых технологий. Так что сокращение трудоспособного населения — это очень сложный, многозначный процесс», — рассуждает господин Гонтмахер. — Судя по всему, произойдет перераспределение трудовых ресурсов из одних сфер в другие. Например, из индустриальных секторов, где рабочие места автоматизируются, люди будут переходить в сервисную экономику. Они будут обслуживать других людей. Но для этого нужна система непрерывного профессионального образования. Это, конечно, не безболезненный процесс. Но он не носит трагического характера». ■

ИЮНЬ 2018 ГОДА

ЕЖЕГОДНАЯ ЦЕРЕМОНИЯ ВРУЧЕНИЯ ПРЕМИИ «ТВЕРДЫЕ ЗНАКИ»



ВЫХОД ПРИЛОЖЕНИЯ «ТВЕРДЫЕ ЗНАКИ» —
27 ИЮНЯ 2018 ГОДА
ФОРМАТ — А3
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ВЫПУСКЕ

(812) 325 8596, e-mail: reklama@spb.kommersant.ru

ПАРТНЕРСТВО МЕРОПРИЯТИЯ

(812) 324 6949, доб. 220, e-mail: pavshukov@spb.kommersant.ru

ЧУТКИЙ ИНСТРУМЕНТ

РЫНОК IPO, НАЧАВШИЙ БЫЛО ОЖИВАТЬ В 2017 ГОДУ, НЫНЕШНЕЙ ВЕСНОЙ ПЕРЕЖИЛ НОВЫЙ ШОК: НОВЫЕ САНКЦИИ США ЗАСТАВИЛИ МНОГИЕ РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ ОТЛОЖИТЬ ВЫХОД НА БИРЖИ. ТЕПЕРЬ, ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ, НОВОГО ОЖИВЛЕНИЯ СТОИТ ЖДАТЬ НЕ РАНЕЕ 2019–2020 ГОДОВ.

РОМАН РУСАКОВ

Несмотря на то, что российский рынок IPO зародился не так давно, он уже пережил несколько серьезных кризисов, вызванных как нестабильностью финансового рынка (2007–2009), так и рядом совершенно обособленных от финансов причин (текущие кризисные явления в России ввиду осложнения внешнеполитических отношений, санкций). Как и в целом для экономики России, для отечественного рынка IPO характерен перекося в сторону так называемых «фундаментальных» отраслей — это металлургия, нефтегаз, горнодобывающие компании, компании финансового сектора. Также в последнее 10–15 лет рынок IPO в стране значительно пополнился компаниями в сфере ритейла и телекоммуникаций. «В то время как в мире активно набирает рост IPO высокотехнологичных компаний в сфере IT, онлайн-банкинга, из десяти крупнейших IPO и SPO в России в 2017 году половину составляли компании тяжелой промышленности», — говорит Карина Елесина, консультант группы «Прайм Эдвайс». Она полагает, что IPO — это бесспорный способ привлечь хоть и более дорогое, но необходимое финансирование, что немаловажно в условиях ужесточившейся политики Банка России в отношении кредитных организаций как в части достаточности капитала, так и в части требований по залоговому обеспечению.

В то же время последовательное снижение ключевой ставки способствовало росту объема предоставленных нефинансовым организациям кредитов с 20,8 трлн рублей на начало 2015 года до 24,6 трлн на начало 2018 года. Таким образом, обращаясь к IPO, российские компании стремятся получить более предсказуемое с точки зрения дальнейшего обслуживания, финансирование, сохраняющее независимость компании от внешних контрагентов. Однако сегодня в условиях сильной волатильности экономики и курса рубля реальным потенциалом для успешного IPO располагают компании с перспективами интенсивного роста (IT, онлайн-интеграторы).

Георгий Ващенко, начальник управления операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс», отмечает, что иногда у компании просто нет выбора: «Если компании нужны средства на развитие, то выбор стоит между докапитализацией и ростом долга. Увеличение долговой нагрузки не может быть бесконечным — при отношении долга к годовой EBITDA выше двух банки уже ограничивают объемы кредитования, облигационные займы связаны с более низким рейтингом и более высокой ставкой. Это тупик. Докapитализация — единственный выход из создавшегося положения».

Он указывает, что средний размер IPO в США составляет около \$200 млн. На российском рынке были публичные размещения акций на сумму менее 1 млрд рублей.

ПОСЛЕ ЗАТИШЬЯ После затишья в 2016 году, когда не было ни одного размещения на Московской бирже, на рынке IPO отмечается оживление. Так, в начале 2017 года были размещены акции «Детского мира», осенью состоялось размещение акций Еп+ на Лондонской бирже и глобальных депозитарных расписок на Московской бирже. На бирже в Москве осенью появились и акции компании «Обувь России». Тем не менее Денис Иконников, аналитик инвестиционно-управляющей компании QBF, считает, что об ажиотаже говорить не приходится. Многие компании предпочитают отложить IPO на более отдаленные сроки из-за санкций, политической и экономической нестабильности в РФ: АФК «Система» отложила размещение своих активов Segezha Group, «Медси», «Степь», «Лидер Инвест» на 2020–2021 годы.

Рафаэль Абрамян, руководитель направления стратегии и инвестиций Rambler Group, указывает, что введение в апреле текущего года очередного санкционного пакета в отношении России со стороны США вызвало панику среди инвесторов и обрушило капитализацию компаний более чем на 20%. На этом фоне оптимизм потенциальных кандидатов на IPO стремительно улетучивается. «Один из последних примеров — вынужденный перенос срока IPO компании-разработчика программного обеспечения IBS. При этом мы видим хоть и точечный, но спрос на успешные, быстрорастущие российские компании, для которых основной рынок сбыта — домашний. Так, например, успешное размещение акций на российских биржах произвели такие ритейлеры, как „Детский мир“ и „Обувь России“. Можно предположить, что подобных примеров — размещение акций на отечественных биржах российской компании, играющей преимущественно на локальном рынке, — будет становиться все больше, в то время как аппетит к крупным глобальным размещениям пока будет слаб», — говорит он.

СЫРЬЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА Основную долю публичных российских компаний традиционно составляли представители нефтегазового сектора, энергетики, металлургии и добывающей промышленности. На втором месте были крупнейшие банки и сетевой ритейл. За последние несколько лет в этот список активно внедрились игроки IT-отрасли и телекома. Однако Антон Лифшиц, генеральный директор и совладелец компании Global Health Care, считает, что качественного развития рынка не произошло, IPO по-прежнему остается локальным инструментом, эффективность которого с каждым годом вызывает все больше вопросов. «Лицевая сторона рынка IPO выглядит весьма привлекательно. Статус публичной компании гарантирует прозрачность, повышенное внимание инвесторов, дает возможности сделать cash out и перейти на качественно иной уровень ликвидности. Как бонус — рост

стоимости компании и возможность привлекать финансирование через выпуск бондов, ослабив тем самым зависимость от банковских кредитных линий. IPO действительно дает переход на новый уровень возможностей. При одном „но“: этот выход должен быть успешным. Причем, не только на старте, но и в процессе дальнейших торгов», — говорит господин Лифшиц. Просчитать или спрогнозировать результат заранее невозможно, а российские компании, выходящие на интересные с точки зрения ресурсов иностранные биржи, находятся в дополнительном кольце уязвимости из-за нестабильной ситуации в экономике и внешней политике.

Даниил Егоров, руководитель управления торговых стратегий Dukascopy Bank SA, считает, что тенденцией последних лет для российских компаний стал уход с больших площадок (NASDAQ, Dow Jones, LSE) на малые. Это, по его мнению, вызвано, во-первых, избыточными требованиями к котирующимся на них компаниям, а во-вторых — достаточно низким спросом на российские акции, что, в свою очередь, вызвано непрозрачной политикой дивидендов, относительно стагнирующими основными показателями (прибыльность, рост активов), а также общей геополитической напряженностью. «Все это влияет на капитализацию компаний, и размещаться на крупных площадках становится бессмысленным. Что же касается российских площадок, то за последние пять лет мы видим резкий рост количества эмитентов второго и третьего эшелона, что нормально для более или менее развитого рынка», — говорит господин Егоров. Чаще всего IPO начали организовывать не производственные компании, как это было раньше, а сервисные.

Среди тенденций рынка Ольга Плевако, партнер отдела инвестиций и рынков капитала КГМГ в России и СНГ, отмечает, что на иностранных биржах в последние годы практически отсутствует размещение акций, предпочтение отдается формату депозитарных расписок, что существенно сокращает расходы на размещение, при этом круг инвесторов, готовых инвестировать в российский бизнес, при смене формата сужается не столь значительно. Она также указывает на то, что наличие якорного инвестора повышает вероятность успеха размещения, поэтому при любых размещениях компании активно взаимодействуют с крупными инвесторами, которые могли бы выступить в этой роли.

«Впрочем, ситуация с сервисными компаниями далеко не однозначна: скажем, IBS переносил IPO уже несколько раз, главной причиной называл санкции, хотя санкции как раз на его бумаги повлиять не должны. Тенденция последних лет — малые IPO, с суммой до 10 млрд рублей. А IPO таких гигантов, как ИД „Просвещение“ (около 72 млрд рублей), — редкость. Учитывая вялость рынка и стагнацию его объемов, помимо первоначального привлечения акционерного капитала особого

смысла устойчивым компаниям принимать на себя все риски IPO фактически нет. Единственное, что может быть интересно, — это сбор пула инвесторов на перспективу», — полагает господин Егоров.

ДОРОГОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ Подготовка к IPO — долгосрочный корпоративный проект, требующий значительных ресурсов, в том числе финансовых. Необходимо привести бизнес-процессы, отчетность, структуру компании, систему управления к международным стандартам, обеспечить прозрачность, открыть информацию и решить еще целый комплекс задач. Подготовка к IPO — это не менее года-двух напряженной работы. «Все это никак не гарантирует доверия инвесторов. И каждая компания, имеющая подобные амбиции, должна сначала четко ответить себе на вопрос „Зачем?“ Вопрос не праздный, учитывая опыт российских несерьезных компаний на Гонконгской и Лондонской биржах, а также американской NASDAQ, когда акции „Яндекса“, „Мегафона“, QIWI, Mail.ru торговались на уровне или ниже цены размещения. Даже успешный старт Тинькофф-банка (Tinkoff Credit System) на Лондонской бирже в 2013 году и его позиционирование в качестве IT-компании нового формата не помогли укрепить доверие инвесторов», — говорит господин Лифшиц. История мировых гигантов тоже неоднородна, чего стоит только резонансный выход на IPO компании Facebook в 2012 году. И это не самый плохой сценарий, отмечает эксперт. Неудачное IPO за последние 15 лет привело к банкротству многие крупные компании по всему миру.

Господин Егоров полагает, что иногда могут не окупиться даже затраты на подготовку к IPO. «Учитывая ярко выраженную инертность рынка, достаточно сдержанные тенденции к длинным позициям и весьма неоднозначную структуру компаний, которые сейчас выходят на IPO, особых плюсов нет», — указывает эксперт.

Денис Иконников согласен с этим мнением. «В условиях санкций и низкой покупательной способности населения РФ проводить IPO под расширение компании не столь привлекательно. Помимо этого, многие корпорации откладывают первичное размещение акций из-за низкой фундаментальной оценки отечественного фондового рынка: мультипликатор P/E, который показывает, сколько годовых прибылей компании необходимо для окупаемости инвестиций, для российского фондового рынка составляет менее восьми, тогда как для американского рынка — около 22», — говорит он.

ЗАТРАТЫ ОКУПАТСЯ Для успеха IPO необходимо, чтобы сошлись внутренние и внешние условия. Под внутренними условиями в первую очередь имеется в виду организационная зрелость компании, которая может послужить инвестору гарантией качества управления и прозрачности деятельности. «Из практики наибольшие



СРЕДНИЙ РАЗМЕР IPO В США СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО \$200 МЛН. НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ БЫЛИ ПУБЛИЧНЫЕ РАЗМЕЩЕНИЯ АКЦИЙ НА СУММУ МЕНЕЕ 1 МЛРД РУБЛЕЙ

усилия российским компаниям приходится предпринимать в отношении формирования прозрачной юридической структуры, системы корпоративного управления, системы вознаграждения менеджмента, повышения качества финансовой информации и ее аудит. Многие компании не имеют четко сформулированной стратегии, а также качественной финансовой модели, подкрепленной историческими данными и показывающей перспективы развития», — указывает госпожа Плевако. Инвестор покупает будущее компании, отмечает она, поэтому умение менеджмента и текущих собственников донести до инвестиционного сообщества в цифрах и фактах перспективы роста бизнеса является ключевым фактором успеха публичного размещения. Также очень важны слаженность работы команды менеджмента и наличие успешных историй по реализации комплексных стратегических проектов этой командой в прошлом.

Внешние факторы, помимо глобальных, страновых и секторальных рисков, включают наличие сопоставимых компаний, планирующих размещение в том же временном диапазоне, которые могут создать конкуренцию данному активу и оттянуть на себя часть инвестиционного спроса. «Влияние внешних факторов на аппетит инвесторов сложно переоценить, поэтому известно большое количество примеров, когда компания провела основательную подготовку, но в последний момент отменила размещение из-за неблагоприятной конъюнктуры. По моей личной статистике, не более 20% компаний, начавших подготовку к публичному размещению, осуществляют его», — приводит данные госпожа Плевако.

«Идеальное время для выхода на рынок — во время наименьшего политического „стресса“, на растущем рынке и при благоприятной политической конъюнктуре. Для компании важно добиться взаимного баланса при оценке стоимости акций самим эмитентом и потенциальными инвесторами», — говорит Денис Соловьев, управляющий директор ИК «Церих Кэпитал Менеджмент».

Однако, добавляет он, следует отметить, что обычно процесс подготовки к размещению имеет оздоравливающий и позитивный эффект на бизнес и качество управления в целом, поэтому при любом раскладе усилия, затраченные на подготовку, не пропадают даром и позитивно влияют и на возможность получения банковского финансирования в будущем, и на привлекательность для частных инвесторов в рамках непубличных сделок. Текущий собственник также выигрывает, получая на основе более четкой структуры и качественной информации дополнительные возможности по выявлению неэффективных процессов и максимизации прибыли.

Денис Соловьев считает также, что плюсом для компаний при выходе на IPO может стать увеличение стоимости нематериальных активов (собственного бренда) за счет повышения узнаваемости компании в кругу инвесторов и в СМИ.

ОТЛОЖИТЬ ДО ЛУЧШИХ ВРЕМЕН

«Ближе к 2019 году можно будет увидеть увеличение активности на российском рынке IPO. Несмотря на вялую динамику IPO, ряд компаний предпочитает проводить вторичное размещение акций (SPO). В июне 2017 года золотодобывающая

компания ПАО „Полюс“ разметила 9% капитала в рамках SPO, что позволило ей в ноябре войти в индекс MSCI Russia, на который ориентируются многие иностранные инвесторы, и повысить свою инвестиционную привлекательность. Аналогичного эффекта достигла сталелитейная компания ПАО „ММК“, которая в сентябре прошлого года провела SPO 3% уставного капитала, повысила количество акций в свободном обращении и была включена в индекс», — рассуждает господин Иконников.

Ольга Плевако полагает, что в нынешнем году оживления ждать не стоит, это дело более отдаленной перспективы. После бурной активности в 2017 году и надежд на продолжение успеха в начале этого года, настроение собственников сменилось на более осторожное после объявления новых санкций в апреле 2018 года. «Рынок пока разбирается с последствиями для различных игроков, пытаются понять новые правила игры и ограничения. Потенциальные инвесторы в первую очередь анализируют возможные последствия для них и формируют свою стратегию в новых условиях. Тем не менее мы видим, что интерес к российским компаниям не ослабевает, вопрос скорее в форме и размере возможных инвестиций. Поиск решений займет определенное время, поэтому в ближайшие несколько месяцев не стоит ждать крупных публичных транзакций», — считает она.

«Последние несколько месяцев мы наблюдаем очень высокий интерес к теме подготовки к IPO. Интересуются компании из самых разных отраслей, скорее среднего размера, чем крупного. Это демонстрирует высокую стрессоустойчивость

нашего бизнеса, а также надежду на то, что нынешние сложности временные и через полгода-год рынок восстановится. На основании таких ожиданий компании принимают решение инвестировать в подготовку к размещению — оптимизировать юридическую структуру, сформировать отчетность МСФО за два-три года, получить аудиторское заключение, улучшить систему управления рисками и систему внутреннего контроля, развить собственную функцию по связям с инвесторами. В целом мы видим настрой компаний достичь состояния готовности к размещению через полтора-два года. На мой взгляд, это разумно — в ближайшие полгода-год инвесторы, скорее всего, будут соблюдать осторожность и наблюдать за развитием событий», — резюмирует госпожа Плевако.

«В случае если рынки покажут положительную динамику по итогам 2018 года, мы можем увидеть ряд новых эмитентов на Московской бирже уже в 2019 году. На сегодняшний день многие компании предпочитают начать подготовку к выходу на публичный рынок с размещения на рынке облигаций. Это позволяет компании адаптироваться к публичности, получить первые наработки по части взаимодействия с инвесторами, подготовки отчетности и в итоге определить для себя, насколько компания в целом готова двигаться дальше в направлении выхода на IPO. Мы уже фиксируем увеличение интереса компаний к размещению корпоративных бондов как к источнику дополнительного фондирования и провели ряд размещений выпусков корпоративных облигаций небольших компаний», — говорит господин Соловьев. ■

ГОРОД БУДУЩЕГО — МЕСТО ПЕРСПЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

В 2018 ГОДУ СТРОИТЕЛЬСТВО ГОРОДА-СПУТНИКА «ЮЖНЫЙ» В ПУШКИНСКОМ РАЙОНЕ ПЕТЕРБУРГА ПЕРЕХОДИТ В АКТИВНУЮ ФАЗУ. ФЛАГМАНОМ ПРОЕКТА СТАНЕТ НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР «ИТМО ХАЙПАРК», ИНВЕСТИЦИИ В КОТОРЫЙ ОЦЕНИВАЮТСЯ В 41 МЛРД РУБЛЕЙ. ДМИТРИЙ БЫКОВ



СОЗДАНИЕ ПЕРВЫХ ОБЪЕКТОВ ЦЕНТРА «ИТМО ХАЙПАРК», КОТОРЫЙ УЖЕ МОЖЕТ ПРЕТЕНДОВАТЬ НА СТАТУС ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ, ЗАЙМЕТ НЕ МЕНЕЕ ТРЕХ ЛЕТ

И город-спутник, и его научный кластер создавались и корректируются с применением динамической цифровой модели, позволяющей спрогнозировать различные сценарии развития. С помощью заложенных алгоритмов оцениваются и прогнозируются риски, объемы средств и сроки возврата вложений в инфраструктуру, что делает мегапроект более понятным и интересным для потенциальных инвесторов.

Министр связи и массовых коммуникаций России Николай Никифоров в конце прошлого года сообщал, что создание первых объектов центра «ИТМО Хайпарк», который уже может претендовать на статус территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР), займет не менее трех лет.

На площади не менее 350 тыс. кв. м должны появиться бизнес-инкубаторы и прогрессивные производства инновационного центра, а также научные центры, учебные здания и общежития, входящие в состав нового кампуса Университета ИТМО. В частности, в центре «ИТМО Хайпарк» планируется размещение магистратуры и аспирантуры университета, ориентированных на прикладные исследования. Предполагается, что к 2024 году здесь будет обучаться 3,6 тыс. человек, создано 12 тыс. рабочих мест, пять инновационных производств и около 50 международных лабораторий. Инноград будет специализироваться на прикладных исследованиях и разработках в сферах искусственного интеллекта и киберфизических систем, фотоники и квантовых технологий, урбанистики и других.

«Наша задача — чтобы молодые таланты развивали свой потенциал в своей стране. Для решения этой задачи построены площадки в московском Сколково и казанском Иннополисе, но на Северо-Западе ничего подобного пока нет. Новый кампус, безусловно, станет катализатором развития как нашего университета, так и всего образовательного кластера в

России», — комментирует ректор Университета ИТМО Владимир Васильев.

Генеральный директор компании «Старт Девелопмент» (девелопер города-спутника «Южный») Сергей Хромов отмечает, что формирование центра «ИТМО Хайпарк» разбито на три этапа. В рамках первого в течение пяти лет планируется построить кампус, в рамках второго — создать инновационную инфраструктуру, третьего — производственный комплекс. При этом второй и третий этапы будут реализовываться параллельно.

«В Петербурге появится научно-образовательный и инновационный центр нового поколения. Он призван решать задачи по развитию высоких технологий, которые поставил перед страной президент России и которые продиктованы самим временем. Для нашего города этот проект будет драйвером развития экономики в рамках петербургской «Стратегии-2030» и важным шагом в градостроительной политике», — подчеркивает губернатор Санкт-Петербурга и председатель совета директоров АО «ИТМО Хайпарк» Георгий Полтавченко.

Сейчас уставный капитал компании, которая полностью находится в собственности государства, составляет 321 млн рублей. По словам главы города, в текущем году Петербург внесет еще 1,3 млрд рублей. Федеральные власти заложили в проект на 2018–2020 годы еще 3 млрд рублей. Общая же структура финансирования, согласно оценкам инициатора и участников проекта, предполагает, что 53% средств предоставят федеральные власти, 35% — частные инвесторы, 12% — Смольный.

ДЕВЯТЬ ГОРОДОВ Город-спутник «Южный» в общей сложности займет территорию площадью более 2 тыс. га. Реализация проекта, который предполагает сооружение 8,8 млн кв. м недвижимости (в том числе 4,3 млн кв. м жилья на 134 тыс. человек) займет около 15 лет.

Концепция проекта предполагает разделение территории «Южного» на девять мини-городов, каждый из которых будет иметь свой центр притяжения — «дворец» (по аналогии с окружающим его историческим наследием — парками и дворцами Пушкина, Петродворца и Гатчины). Здесь «дворцы» — это многофункциональные комплексы, объединяющие общественные и креативные пространства, различные коммерческие структуры и организации, направленные на организацию досуга, отдыха и дополнительного образования местных жителей и всех горожан Петербурга.

«Дворцы» сформируют так называемую «Золотую аллею» — главное пространство города-спутника — велосипедный каркас, символ «Южного» и связывающий элемент между мини-городами. Во всех мини-городах «Южного», помимо многофункциональных «дворцов» и жилья (индивидуальная застройка, а также мало- и среднеэтажное жилье высотой три-пять этажей с доминантами до десяти этажей), будет построена необходимая транспортная, коммунальная и социальная инфраструктура.

По проекту, в городе-спутнике появится 37 детских садов, 16 школ, 21 спортивный комплекс, восемь поликлиник и больница, 25 объектов культуры и искусства. Почти 16 га отдано под размещение объектов физкультуры и спорта. Разнообразные общественные зоны и парки займут около 350 га — четверть всей территории «Южного».

Строительство города-спутника будет осуществляться согласно концепции «умный город» (smart city), когда все жилые и бизнес-процессы синхронизированы и позволяют избежать неудобств и жителям кварталов «Южного», и коммерческим структурам, работающим в них.

Вложения в проект оцениваются в 219 млрд рублей. Среди уже известных инвесторов — турецкая Renaissance Construction, которая будет выступать подрядчиком строительства, и Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ), согла-

шение между которыми было подписано во время ПМЭФ-2017.

«Привлечение опытного международного инвестора к такому масштабному проекту, как строительство целого города, позволит существенно сократить расходы на его реализацию и повысить эффективность работ. Опыт и экспертиза турецких партнеров окажутся незаменимыми на всех этапах создания города-спутника — от проектирования объектов до их строительства и ввода в эксплуатацию», — заявлял глава РФПИ Кирилл Дмитриев.

ТРАНСПОРТНЫЕ СВЯЗИ С помощью уже упомянутой цифровой динамической модели можно не только отобразить любые будущие городские процессы, объединить градостроительные планы, «примерить» различные архитектурные и планировочные решения, но и следить за реализацией «дорожных карт» инфраструктурного развития, в том числе и транспортного. Для транспортной связи с городом-спутником, в частности, планируется запуск «Аэроэкспресса».

Конкурс на выбор концессионера для строительства его первого участка — от Витебского вокзала до аэропорта Пулково — объявят уже во второй половине текущего года. По словам вице-губернатора Петербурга Игоря Албина, протяженность линии составит 22 км. Стоимость проекта оценивается в 19 млрд рублей. Затем линия «Аэроэкспресса» будет продлена до «Южного» — это еще 10–15 км.

По словам Сергея Хромова, уже сегодня «Южный» находится в выгодной транспортной локации: рядом проходит шестиполосное Киевское шоссе, на территории будущего города-спутника расположены две железнодорожные станции. Компания ведет переговоры с РЖД о запуске скоростных поездов «Ласточка», которые будут останавливаться в «Южном». Когда к этим мерам добавится строительство «Аэроэкспресса», вопрос о транспортной доступности города-спутника будет решен на долгие годы вперед. ■

«NORD STREAM RACE — ЭТО ВЫЗОВ ДЛЯ СПОРТСМЕНОВ»

С 24 ИЮНЯ ПО 6 ИЮЛЯ 2018 ГОДА ПРОЙДЕТ КРУПНЕЙШАЯ БАЛТИЙСКАЯ ОФШОРНАЯ РЕГАТА NORD STREAM RACE 2018, ОРГАНИЗОВАННАЯ ЯХТ-КЛУБОМ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПРИ ПОДДЕРЖКЕ КОМПАНИЙ ПАО «ГАЗПРОМ» И NORD STREAM AG. УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР NORD STREAM AG АЛЕКСЕЙ ЗАЙЦЕВ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ АННЕ СМИРНОВОЙ, КАК РАЗВИВАЕТСЯ РЕГАТА, ЧЕМ ОНА УНИКАЛЬНА И КАКИХ РЕСУРСОВ ТРЕБУЕТ ОТ КОМАНД.

BUSINESS GUIDE: В чем заключается уникальность гонки Nord Stream Race?

АЛЕКСЕЙ ЗАЙЦЕВ: Nord Stream Race — это самая протяженная офшорная регата в Балтийском море и одна из самых протяженных в Европе. Дистанция регаты составляет 1000 морских миль, преодоление которых разделено на четыре этапа: из северогерманского города Киль в Копенгаген, из Копенгагена в Стокгольм, оттуда в Хельсинки и финиш в Санкт-Петербурге. Регата открытого моря требует от спортсменов серьезной физической, эмоциональной и психологической выносливости, постоянной концентрации. Поддерживать максимальную скорость яхты нужно от старта до финиша, невзирая на погодные условия.

BG: По какому принципу отбирают команды для участия в регате?

А. 3.: Наша регата проходит вдоль газопровода Nord Stream, соответственно, мы вовлекаем все страны, через территориальные воды которых проложен наш газопровод: Германию, Данию, Швецию, Финляндию и Россию. Участниками регаты Nord Stream Race становятся победители национальных парусных лиг. В последние годы в Европе активно развивается формат национальных лиг, подобных лигам чемпионов в футболе, волейболе или баскетболе. В рамках таких лиг яхт-клубы страны соревнуются между собой. Благодаря этой системе отбора болельщиками становятся не только клубы-участники, но и все зрители, которые следят за парусными лигами той или иной страны.

BG: Какой уровень подготовки у спортсменов, принимающих участие в Nord Stream Race?

А. 3.: Участие в Nord Stream Race очень сильно отличается от гонок в рамках национальных парусных лиг. Соревнования в рамках национальной парусной лиги — это серия коротких прибрежных гонок, а Nord Stream Race — это гонка в режиме нон-стоп в открытом море. Конечно, у победителей национальных парусных лиг высокий уровень спортивной подготовки, но даже его не всегда достаточно, чтобы принимать участие в гонке открытого моря. Nord Stream Race — это настоящий вызов для спортсменов. По правилам регаты, на борту обязательно должны находиться профессиональные шкипер и навигатор, а остальные спортсмены могут быть новичками в офшоре. Мы всячески поощряем присутствие в экипажах молодежи.

BG: Кто будет представлять Россию на Nord Stream Race 2018?

А. 3.: Команда «Повелители паруса» из Екатеринбурга второй раз подряд будет представлять Россию на Nord Stream Race. Поведет команду мастер спорта



международного класса Сергей Мусихин. Уральская парусная школа очень сильна, ее основа была заложена еще в советские времена. Сейчас на Урале осуществляется активная тренировочная и соревновательная деятельность, а спортсмены показывают хороший уровень как на рос-

сийских, так и на международных соревнованиях.

BG: Как развивается Nord Stream Race?

А. 3.: За шесть лет существования регаты мы изменили систему отбора, увеличили количество этапов и городов, которые принимают участие в регате, сменили

класс яхт на более скоростной. Ранее гонка была разделена на два этапа, а сейчас на четыре. Больше городов и стран вовлечено в регату, соответственно, аудитория Nord Stream Race расширилась. К тому же за каждой из команд стоят не только менеджеры, родственники и одноклубники — за команду болеет вся страна. Я уже упоминал о связи Nord Stream Race с национальными парусными лигами. Клубные соревнования — это тоже один из трендов в современном парусном мире. Мы привлекаем команды из разных стран, которые стали чемпионами на национальном уровне, и даем им возможность проявить себя на международном. В этом и заключается главная идея Nord Stream Race — «Объединяя Балтику спортом!».

BG: Какие новшества ждут участников Nord Stream Race в 2018 году?

А. 3.: В предстоящем сезоне старт регаты в городе Киль пройдет вместе с одним из крупнейших в мире парусных фестивалей «Кильская неделя». Флот Nord Stream Race будет принимать участие в гонке — открытии фестиваля, а старт первого этапа совпадет с заключительным днем «Кильской недели».

Мы хотим популяризировать парус не только в среде любителей этого спорта, но и для более широкой аудитории. В Копенгагене гоночная деревня Nord Stream Race раскинется в самом центре города напротив Оперного театра, в финской столице флот также будет базироваться в центре города. В Швеции запланирован совместный старт Nord Stream Race с исторической, известной во всем мире гонкой вокруг острова Готланд — AF Offshore Race, которая проводится с 1937 года.

В Санкт-Петербурге участники регаты окунутся в атмосферу чемпионата мира по футболу, который в это время будет принимать Северная столица. Мы не останемся в стороне от происходящего и планируем интегрировать футбольную тему в нынешний сезон Nord Stream Race.

Еще одна важная аудитория, вовлеченная в NordStreamRace, — это бизнес. На 2018 год запланированы специальные мероприятия для объединения деловых кругов разных стран. К примеру, в Германии это будет бизнес-заседание в гоночной деревне, посвященное теме взаимодействия бизнеса и спорта, запланировано также несколько этапов демонстрационных коротких гонок с участием предпринимателей и прессы. Регата стартует совсем скоро, мы приглашаем всех следить за ходом борьбы на официальном сайте Яхт-клуба Санкт-Петербурга, а от имени компании Nord Stream AG желаем успехов всем участникам в этом сложном и интересном спортивном соревновании. ■

МУСОРНЫЕ СТРАДАНИЯ

ГОРОД ПРИСТУПИЛ К РЕКУЛЬТИВАЦИИ МУСОРНОГО ПОЛИГОНА «НОВОСЕЛКИ», КОТОРЫЙ СЕМЬ ЛЕТ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ГЛАВНЫХ ПОВОДОВ ДЛЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ВОЛНЕНИЙ ЖИТЕЛЕЙ ПРИМОРСКОГО РАЙОНА. ПРОЕКТ РАССЧИТАН НА ТРИ ГОДА, НО ЭКОЛОГИ ОБЕЩАЮТ, ЧТО ДЛЯ ИЗБАВЛЕНИЯ ОТ ПЛОХОГО ЗАПАХА НУЖНЫ КАЧЕСТВЕННО ВЫПОЛНЕННЫЕ РАБОТЫ И ДЕСЯТЬ ЛЕТ.

АННА СМЕРНОВА

Приморский считается в городе одним из самых престижных и экологических районов. Но в нем есть сразу два объекта, отравляющих жизнь горожан: полигон твердых отходов «Новоселки» и полигон складирования осадков сточных вод «Северный» ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга».

До 2011 года многие жители Приморского района, особенно южной и восточной его частей, даже не знали, что по соседству с ними базируется городская свалка. Но семь лет назад запах с нее стал доноситься до станции метро «Комендантский проспект», а затем распространяться все дальше. Почему это произошло именно в 2011 году, до сих пор доподлинно неизвестно. Одна из основных версий — бурное экономическое развитие района.

По утверждениям экологов, главным фактором порчи воздуха стала вырубка лесов под строительство автозаводов Nissan и Hyundai. Первый появился в 2009 году, второй — годом позже. Через несколько месяцев в районе появился плохой запах: деревья могли служить естественной преградой, мешающей распространению зловония. Теперь на месте бывшей лесополосы располагаются заводские цеха. К ним подступают жилые дома на активно застраиваемых Парашютной улице и Комендантском проспекте.

С массовой застройкой экологи связывают нарастающее раздражение горожан дурным запахом — раньше эта часть района не была так заселена, поэтому и возмущаться было некому. Несмотря на все минусы от запахов, Приморский район остается одним из самых привлекательных для городских застройщиков, а значит, и для покупателей. По словам руководителя маркетинга и аналитики «Лаб-боратории метров» Елизаветы Яковлевой, близость полигонов ТБО и сточных вод никак не влияет на решение потенциальных покупателей о приобретении недвижимости в этой части города.

«В основном покупатели хорошо знают этот район: кто-то приезжал сюда в гости, кто-то живет тут сейчас, поэтому о возможных проблемах с запахом люди осведомлены. Но и плюсы района для них очевидны. Никогда это не сказывается и на цене квартир. Скорее влияние на них оказывает наличие или отсутствие социальной и транспортной инфраструктуры», — отмечает госпожа Яковлева.

ОТКУДА ЗАПАХ? Жители Приморского района научились относиться к ситуации с иронией: шутят, что уже могут по запаху различить, откуда именно он исходит — от свалки, от сточных вод или от промзоны с асфальтовыми заводами в Коломьягах.

«Я встречала одинаковое количество мнений как за свалку, так и за сточные воды. Но почвы для утверждений, что запах идет от сточных вод, нет. Наоборот, те, кто был на объекте «Водоканала», говорят обратное: от него воняет не сильно и не всегда, а вот от свалки — стабильно и очень тошнотворно», — говорит активистка движения «Мы против вони в Приморском районе» Ирина Смирнова.

Координатор проектов экологического движения «Раздельный сбор» Екатерина Шалунова признается, что определить точный источник запахов в конкретных случаях тяжело, поскольку оба полигона — и мусорный, и сточных вод — находятся близко друг к другу. А основной запах исходит от продуктов разложения, которые есть в обоих случаях.

Но полигон «Новоселки» решили закрыть и подвергнуть рекультивации. Возможно, к этому Смольный подтолкнуло то, что о дурном запахе в Приморском районе губернатора Петербурга спросил президент. В августе 2017 года Владимир Путин задал Георгию Полтавченко тот же вопрос, который он много раз должен был слышать от жителей — как в городе решается «мусорная проблема». Оказалось, что в Смольном уже сыграли на упреждение и приняли решение прекратить прием мусора на полигон в «Новоселках» и начать рекультивацию.

«Уже сегодня все отходы мы в „Новоселки“ не отправляем. Свозим туда только строительные отходы для того, чтобы провести обваловку», — ответил президенту господин Полтавченко 9 августа прошлого года.

Этот ответ обнадежил жителей Приморского района, хотя и эйфории не вызвал. Они понимают, что только подготовка проекта рекультивации займет немало времени: по мнению Екатерины Шалуновой, на это может уйти не менее полутора лет. А только после этого начнется процесс превращения мусорной горы в зеленый холм.

МУСОРА НЕТ Куда теперь отправляются нестроительные отходы, спустя несколь-



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

НА ПРОВЕДЕНИЕ РАБОТ ПО РЕКУЛЬТИВАЦИИ «НОВОСЕЛОК» В ГОРОДСКОМ БЮДЖЕТЕ ЗАЛОЖЕНО 757 МЛН РУБЛЕЙ: В 2018 ГОДУ — 157 МЛН, В 2019-м — 300 МЛН, В 2020-м — 300 МЛН

ко месяцев после встречи в верхах прояснил вице-губернатор Санкт-Петербурга Николай Бондаренко. Он сообщил, что власти рассматривают возможность использования девяти лицензируемых полигонов Ленинградской области для перераспределения, скапливающихся на севере Петербурга твердых коммунальных отходов. Это полигоны в поселке Тракторное Приозерского района, в деревне Кути Волховского района, в промзоне «Фосфорит» Кингисеппского района, в Сланцах, на полигоне в 5 км от Волосово, в деревнях Самарка и Лепсари Всеволожского района, а также вблизи деревни Куныголово.

На проведение работ по рекультивации «Новоселок», по данным господина Бондаренко, в городском бюджете заложено 757 млн рублей: в 2018 году — 157 млн, в 2019-м — 300 млн, в 2020-м — 300 млн. В начале мая ГКУ «Центр комплексного благоустройства» объявило конкурс по выбору подрядчика рекультивации полигона. Победителю предстоит изготовить рабочую документацию и провести рекультивацию участка площадью 83,5 га. Максимальная стоимость контракта — бо-

лее 755 млн рублей. Срок исполнения — октябрь 2020 года.

Объем предстоящих работ в документации указан по состоянию на сентябрь 2014 года. Высота существующего отвала — 35–38 м. Площадь, занятая непосредственно мусором, — 70,8 га, ее занимают 16 млн куб. м мусора. Подрядчик должен будет выровнять и укрепить террикон (мусорную гору), создать защитный слой, который закроет отходы от осадков. После здесь должны высадить деревья, а в итоге на месте свалки должен появиться лес. Итоги конкурса должны подвести 25 мая.

«Такими темпами раньше, чем через десять лет, избавиться от запаха не получится», — убеждена эколог Екатерина Шалунова. По ее словам, мусор разлагается в течение десятилетий, а из него выделяется так называемый биогаз, содержащий загрязнители воздуха. И чтобы полностью избавиться от его запахов, нужно не только время, но и соблюдение всех норм по сбору газа. Для этого на первом этапе рекультивации необходимо построить станцию дегазации свалочных газов, которую планировали построить за счет инвестора. ■

УЙТИ ОТ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА

ЕЩЕ ПЯТЬ ЛЕТ НАЗАД СЛОВА «БЛОКЧЕЙН», «КРИПТОВАЛЮТА» И «МАЙНИНГ» БЫЛИ НЕЗНАКОМЫ БОЛЬШИНСТВУ РОССИЯН, ОДНАКО СЕЙЧАС ЭТИ ПОНЯТИЯ МЕНЯЮТ УСЛОВИЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА ВО МНОГИХ ОТРАСЛЯХ. ГДЕ В РОССИИ ЛУЧШЕ ВСЕГО «ПРИЖИЛИСЬ» БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГИИ И В КАКИХ НАПРАВЛЕНИЯХ ИХ СТОИТ ЖДАТЬ В БЛИЖАЙШЕЙ ПЕРСПЕКТИВЕ, ВЫЯСНЯЛА КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ ОЛЬГА КАНТЕМИРОВА.

По словам директора по развитию бизнеса проекта Boat Pilot Юлии Плавник, сегодня стало очень модно говорить о том, что блокчейн способен изменить любую сферу деятельности. «На текущий момент отсутствует исчерпывающее представление о границах и возможностях блокчейн-технологии. Однако она постоянно исследуется, и уже сегодня есть определенное понимание критериев, когда она нужна, а также кейсов, когда ее внедрение неэффективно», — сказала Юлия Плавник.

Руководитель компании Clarus Андрей Зимин уверен, что логичнее всего применять технологии распределенной цепочки блоков в сферах с высоким уровнем цифровизации, в которых важно уйти от человеческого фактора.

«Блокчейн может быть применен во всех современных информационных системах, где необходимо хранить данные так, чтобы нельзя было их незаметно изменить задним числом. Система прекрасна тем, что каждый участник сети знает все о новых записях», — поддерживает его вице-президент Российской ассоциации криптовалют и блокчейна Денис Душнов.

ИЗБЕЖАТЬ ОШИБОК ПРИ РЕГИСТРАЦИИ

Одним из наиболее перспективных направлений для внедрения блокчейн-технологии, по мнению экспертов, является сфера недвижимости. Сегодня самыми распространенными проблемами при купле-продаже недвижимости считаются бюрократия, непрозрачность сделок и ошибки в документации. «Применение блокчейн-технологии позволит отслеживать историю объекта, проверять права собственности, обеспечивать точность документации. Примером являются платформы Ubitquity и BeRentier. Считается, что на блокчейн перейдут государственные реестры недвижимости», — уверена преподаватель Финансового университета при правительстве РФ Венера Шайдуллина.

Такая практика уже получила свое распространение за рубежом. Так, в Швеции с помощью блокчейна заработал земельный кадастр, а в Грузии и на Украине — реестр объектов недвижимости.

Начали присматриваться к новой технологии и российские ведомства. В конце января этого года в деревне Кудрово Ленинградской области с применением блокчейн-решений уже был зарегистрирован первый в России договор участия в долевом строительстве. Скорость сделки по сравнению с традиционным подходом сократилась как минимум в десять раз. Эксперимент был реализован Росреестром, АИЖК и Внешэкономбанком.

Советник президента Европейской юридической службы по цифровым рынкам Владимир Анников добавил, что в мае



ЕВГЕНИЙ ПЛАВНИК

БЛОКЧЕЙН МОЖЕТ БЫТЬ ПРИМЕНЕН ВО ВСЕХ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ, ГДЕ НЕОБХОДИМО ХРАНИТЬ ДАННЫЕ ТАК, ЧТОБЫ НЕЛЬЗЯ БЫЛО ИХ НЕЗАМЕТНО ИЗМЕНИТЬ ЗАДНИМ ЧИСЛОМ

2018 года в Москве начнет работу «блокчейн-реестр» перехода прав собственности объектов недвижимого имущества. Он будет представлять собой копию определенной части данных ЕГРН. Держателями так называемых «удостоверяющих узлов» нового реестра станут Минэкономразвития, ФНС и правительство Москвы. «Проект направлен на то, чтобы оценить сразу несколько аспектов его работы: неизменность данных, производительность, потребность в вычислительных мощностях, необходимость дополнительной защиты. Также будет протестирована система правовой экспертизы документов, подаваемых на госрегистрацию, на возможность применения автоматизированного решения на базе смарт-контрактов», — перечислил Владимир Анников.

ОБЪЕДИНИТЬ ДАННЫЕ Российские бизнесмены начали внедрять блокчейн-технологии в сфере здравоохранения. По мнению экспертов, она подходит для учета пациентов, обмена информацией и организации системы медицинского страхования граждан. На III Восточном экономическом форуме министр здравоохранения РФ Вероника Скворцова поставила задачу по созданию и хранению медицинских карт с применением технологии блокчейна.

Генеральный директор «Лабораторной службы „Хеликс“» Юрий Андрейчук сообщил, что сейчас вся медицинская информация по каждому конкретному пациенту представлена в разрозненном, нестандартизированном виде. В результате данные пациента находятся в разных, не связанных между собой источниках. «Медицинские организации должны быть заинтересованы в том, чтобы иметь доступ к полным клиническим данным пациента. В связи с этим перед всеми игроками отрасли стоит задача объединения данных с применением технологии блокчейна», — считает Юрий Андрейчук.

В рамках данной системы, продолжает господин Андрейчук, пациент сам решит, какую информацию из своей медкарты он будет готов раскрыть. «Данные в блокчейне не подлежат изменению: если мошенник попытается что-то откорректировать, то все системы в сети будут указывать на фальсификацию. Таким образом, информационная безопасность выходит на первый план. Подделка в таких случаях становится бессмысленной, что обеспечит высокий уровень защиты персональных данных», — объяснил Юрий Андрейчук, добавив, что для внутренних проектов медучреждений технологию можно применить в логистике данных и биоматериалов.

По мнению основателя компании NWP Solution Александра Фролова, блокчейн может применяться не только в документообороте медицинских учреждений, но и для мониторинга здоровья человека. Например, платформа NWP Solution предлагает браслет для отслеживания состояния новорожденных.

Заместитель управляющего научно-исследовательским центром «Экобезопасность» Константин Захаров уверен, что технология блокчейна необходима и для проведения клинических исследований (КИ) фармакологических препаратов. В Санкт-Петербурге в НМИЦ онкологии им. Петрова совместно с НМИЦ радиологии разработали систему учета здоровых добровольцев для участия в КИ на основе технологии блокчейна. Сервис проходит испытание в «Экобезопасности». Создать эту систему, говорит Константин Захаров, решили по нескольким причинам. «Сегодня все базы добровольцев хранятся по медучреждениям. Технология блокчейна распределяет данные по узлам, в которых только определенная информация доступна всем участникам процесса в неизменяемом виде и защищена современными криптографическими алгоритмами. Таким образом, уровень безопасности и сохранности коммерческой тайны крайне высок», — объясняет господин Захаров. → 76

75 → Вторая причина заключается в поведении добровольцев. Они должны участвовать в КИ не чаще одного раза в три месяца, чтобы избежать опасных межлекарственных взаимодействий. На деле некоторые предприниматели пытаются сразу после окончания одного КИ записаться в другое. Новая система этого не позволит, так как каждый факт участия в КИ будет зафиксирован и она просто не пустит записаться в новую программу КИ. В базе добровольцев уже есть 800 человек.

«Для внедрения проекта на федеральном уровне нужно не только время для испытания в полном объеме, но и средства. Фактически сегодня проект реализуется на частные инвестиции», — заключил господин Захаров.

АВТОРСКИЕ ПРАВА И БАНКИ Пригодится новая технология и для объектов интеллектуальной собственности (например, песен или фильмов). Основатель и финансовый директор Kviku Вениамин Липский рассказал, что композиторы уже используют блокчейн для дистрибуции и получения доходов.

«Это позволяет решить проблему распределения авторских гонораров и платежей, обеспечивая прозрачность сложной цепочки интеллектуальных прав на музыкальные произведения», — поясняет Венера Шайдуллина. — При этом роялти смогут получать все соавторы музыкальных произведений. Указанная технология позволяет разделять права на музыкальное произведение как сложный объект авторского права на простые элементы. Примером может послужить проект Soundchain».

Владимир Анников добавляет, что о применении блокчейна для объектов интеллектуальной собственности в 2017 году заявляли Российский союз правооб-

ладателей, Всероссийская организация интеллектуальной собственности и Российское авторское общество.

По мнению заместителя директора департамента информационных технологий Росевробанка Александра Васильева, сегодня почти все крупные банки страны осваивают блокчейн-технологии. Генеральный директор Phenom.team Алексей Смирнов, считает, что ведение документооборота и проведение транзакций через блокчейн обеспечат защиту от дублирования транзакций, их неизменяемость и подлинность записанных данных.

В целом эффект от блокчейн-технологии прямо пропорционален числу участников, внедряющих ее. «В Ассоциации финансовых технологий, куда входят 13 банков, одновременно работают сразу над несколькими проектами с использованием технологии блокчейна: децентрализованная депозитная система для учета электронных закладных, цифровой аккредитив, распределенный реестр цифровых банковских гарантий», — добавил господин Васильев.

ПОДЪЕМНЫЙ ГРУЗ Присоединяются к блокчейн-технологии и компании, занимающиеся грузоперевозками. Руководитель Академии блокчейна Кирилл Михайлов объясняет, что это позволит проследить за всей цепочкой поставок продукции, убедиться в ее качестве и уменьшить число посредников. Интеграция с выбранной по требованиям платформой ускорит бизнес-процессы и снизит ряд издержек компаний, таких как банковская комиссия за конвертацию и перевод валюты. Кроме того, будут исключены задержки в отправке и получении средств между участниками рынка, работающими на одной платформе. «После фрахтования контейнера в порту происходит запись

в блокчейне, и заказчику уже не нужно ждать часы или дни для получения документов. Хеши их записей появятся в системе практически моментально, и можно будет использовать эти данные для дальнейших действий с грузом» — сказал Кирилл Михайлов.

Генеральный директор ГК AsstrA Дмитрий Лагун добавил, что сегодня ведущие мировые логистические компании внимательно отслеживают все современные тренды в IT-сфере и ищут возможности для их реализации в своем бизнесе. Например, корпорация IBM совместно с мировым лидером в сфере контейнерных перевозок Maersk объявили о разработке нового предприятия, которое сосредоточится на создании торговой блокчейн-платформы для мировой логистической индустрии. Кроме того, транспортная компания AsstrA решила создать блокчейн-сервис, с помощью которого можно было бы сделать заказ на доставку груза по всему миру так же легко, как и забронировать номер в гостинице.

«Мы хотим создать Booking.com в логистике. Чтобы появился аналогичный сайт для букировки фрахта, необходима дальнейшая стандартизация транспортных средств. Например, большинство грузоотправителей не устраивает то, что выбор сведен в основном только к 20-футовым и 40-футовым контейнерам. Нужно «дробление» стандарта. Клиент должен иметь возможность подобрать для своего груза «комнату» подходящего размера», — объяснил Дмитрий Лагун.

СОХРАНИТЬ ТЕМП В целом, по мнению экспертов, блокчейн-технологии можно использовать в различных направлениях. Это может быть проверка подлинности и подтверждения прав доступа или сервис голосования во время выборов и рефе-

рендумов, борьба с контрафактом алкогольной продукции или деятельность на фондовом рынке.

По мнению сооснователя маркетплейса на блокчейне Storiqa Руслана Тугушева, блокчейн в электронной коммерции поможет решить проблемы между продавцами и покупателями. «Часто при заказе товара отзывы не соответствует описанию. Если в привычный алгоритм онлайн-торговли внедрить блокчейн, то весь процесс станет прозрачнее и надежнее. С таким подходом выигрывают покупатели, получая честную информацию, и продавцы, которые будут уверены в надежности транзакций и возврате денежных средств», — считает он.

Стоит отметить, что блокчейн уже начали использовать даже российские благотворительные фонды. Основатель компании BeEasy Александр Беспалов сообщил, что «Рыбаков Фонд» недавно включил в список своих партнеров проект BeEasy, с помощью которого сможет получать пожертвования в криптовалюте.

Аналитик инвесткомпаний «Альпари» Роман Ткачук считает, что Петербургу в процессе внедрения новой технологии можно обратить внимание на опыт соседних стран. Например, в Эстонии на ее базе работает система электронного гражданства, в Финляндии — идентификация беженцев.

По мнению Владимира Анникова, для России сейчас важно не гнаться за другими странами, а сохранять нынешние темпы развития. «Государству пора определиться в отношении спорных явлений (таких как криптовалюта, ICO и майнинг) и не создавать излишних барьеров. А вот бизнесу надо обзавестись доверием к российской юрисдикции, и эта задача посложнее, чем у государства. В любом случае на сегодня состояние дел в стране вызывает оптимизм», — подытожил Владимир Анников. ■

БИЗНЕС ВО ЛЬДАХ

РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА В АРКТИКЕ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ СВЯЗАНО С ПРОЕКТАМИ ПО ОСВОЕНИЮ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ — С ДОБЫЧЕЙ НЕФТИ, ГАЗА, УГЛЯ И РУДЫ. ДРУГИХ ПРЕДПОСЫЛОК ДЛЯ СТРУКТУРНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ ЭКСПЕРТЫ ПОКА НЕ ВИДЯТ. ЛИДИЯ ГОРБОРУКОВА

Сегодня в Арктике развивается десять инвестиционных проектов — пять в области энергоресурсов и пять касается добычи угля и руды, рассказала руководитель Дальневосточной практики КПМГ Ольга Сурикова. Основные территории проектного развития — это континентальная часть Арктики — Ямал, север Красноярского края и Чукотка, много лицензий выдано и на российском арктическом шельфе, но разведка и промышленная добыча там пока не ведутся. По словам эксперта, в Арктической зоне добывается около 16% от общей добычи нефти в РФ, а доля газа с арктических месторождений достигает 39% всей газодобычи в РФ. При этом территория неразведанного арктического шельфа составляет более 90%, неразведанная территория континентальной части Арктики — более 53%.

Нефтегазовые запасы Арктической зоны РФ являются одними из самых богатых, однако геологическое строение и природно-климатические особенности



НЕФТЕГАЗОВЫЕ ЗАПАСЫ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РФ ЯВЛЯЮТСЯ ОДНИМИ ИЗ САМЫХ БОГАТЫХ, ОДНАКО ГЕОЛОГИЧЕСКОЕ СТРОЕНИЕ И ПРИРОДНО-КЛИМАТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ АРКТИЧЕСКОГО ШЕЛЬФА ТРЕБУЮТ УНИКАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РАЗВЕДКИ, ДОБЫЧИ И ТРАНСПОРТИРОВКИ УГЛЕВОДОРОДНОГО СЫРЬЯ

арктического шельфа требуют уникальных технологий разведки, добычи и транспортировки углеводородного сырья. При этом развитие технологий и транспортировка углеводородов по Северному морскому пути в страны Азии и Европы уже позволяет сделать арктические проекты экономически целесообразными, считает Ольга Сурикова.

Арктика имеет значительный потенциал развития, преимущественно в нефтегазовой отрасли. Здесь важно разделять проекты, реализуемые на материковой части региона, и проекты на шельфе, отметил ведущий аналитик по корпоративным рейтингам агентства «Эксперт РА» Филипп Мурадян. По его словам, проекты на шельфе сегодня являются значительно менее актуальными в связи с их недостаточной рентабельностью с поправкой на риски при текущих ценовых условиях, а также ограниченным доступом к технологиям глубоководного бурения. → 78



ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

«ПОСЛЕДНИЙ ГОД МЫ НЕ ВИДИМ ЯВНО НЕГАТИВНЫХ И ПРЕДВЗЯТЫХ ОЦЕНОК „ЛАХТА-ЦЕНТРА“»

В КОНЦЕ 2018 ГОДА САМЫЙ ВЫСОКИЙ НЕБОСКРЕБ В ЕВРОПЕ — «ЛАХТА-ЦЕНТР» — БУДЕТ ВВЕДЕН В ЭКСПЛУАТАЦИЮ. ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «МФК „ЛАХТА ЦЕНТР“» АЛЕКСАНДР БОБКОВ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ЛИДИИ ГОРБОРУКОВОЙ РАССКАЗАЛ О ЗАВЕРШАЮЩЕМ ЭТАПЕ СТРОИТЕЛЬСТВА БАШНИ, О ТОМ, КАК СОБИРАЛАСЬ КОМАНДА ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ СТОЛЬ МАСШТАБНОГО ПРОЕКТА, А ТАКЖЕ ОБЪЯСНИЛ, КАК УСТРОЕНА СИСТЕМА ПРОТИВОПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СТОЛЬ ГРАНДИОЗНОМ ЗДАНИИ ВЫСОТОЙ 462 МЕТРА.

BUSINESS GUIDE: Сохраняются ли планы по вводу в эксплуатацию небоскреба в конце 2018 года?

АЛЕКСАНДР БОБКОВ: Да. Мы уже вступили в завершающий этап строительства объекта. Сейчас мы выполняем в основном внутренние инженерные работы, которые будут вестись еще шесть-семь месяцев до момента начала обустройства будущих «жителей». Объем наших обязательств ограничивается подготовкой объекта под отделку, которой будут заниматься уже арендаторы. Они планируют в основном закончить обустройство помещений в конце 2019 года.

BG: Сейчас высотное здание практически завершено, виден его облик. Поступали ли от горожан или представителей общественных организаций какие-то отклики по поводу того, как объект вписался в архитектуру города?

А. Б.: Я далек от мысли, что проект будет нравиться всем. Но последний год мы не видим явно негативных и предвзятых оценок «Лакhta-центра». Напротив, здание все больше нравится. Когда башня будет закончена и предстанет в первоначальном замысле, я думаю, что мы получим массу восторженных откликов. Объект получился красивым, необычным, не давящим вблизи, а наоборот, дружелюбно обнимающим. Да, именно обнимающим, ведь если подойти на Северную площадь, то там возникает полное ощущение, что при приближении вас обнимают.

Башня очень красиво отражает свет, она сливается с петербургским небом. Этот эффект достигнут благодаря тому, что на «Лакhta-центре» установлено холодногнутое стекло с особыми отражающими свойствами. Это позволяет избежать разрыва в картинке, что нередко можно наблюдать на плоских стеклах. Это сложное инженерное решение. Каждое стекло нужно было сделать с изгибом, при этом обеспечив его прочность. Его доставляли к нам плоским, но в специальных формах под собственным весом оно приобретало нужный нам угол. Затем стекло крепилось и поднималось вверх для монтажа. Итак много-много тысяч раз. Конструкция получилась грандиозной. Высота здания 462 метра, а общий вес башни составляет 600 тыс. тонн. Только вдумайтесь: если полный железнодорожный вагон длиной 17 метров вмещает 60 тонн, то это 10 тыс. вагонов общей длиной 170 км. Такую громадину удерживает 282 основные сваи, уходящие на глубину до 82 метров, этот параметр подземной части башни сопоставим с размером современного 24-этажного дома, уходящего в глубь вендских глин.

BG: Сегодня большое внимание уделяется пожарной безопасности общественно-деловых объектов. Как решен этот вопрос в таком масштабном высотном здании, как «Лакhta-центр»?

А. Б.: Для объектов такой сложной архитектуры, планировки, конструкции и, конечно, высотности вопрос пожарной безопасности первостепенный, и решается он еще на

стадии концепции. Согласно текущим российским нормативам, основные проектные решения должны не просто минимизировать вероятность и последствия пожара, а должны полностью исключать возможность его возникновения. Это отдельная научная и технологическая задача. Основные решения не только рассчитывались исключительно под наш комплекс, но дополнительно подвергались натурным испытаниям. Здание разделено на отдельные пожарные отсеки — замкнутые пространства, в которых системы противопожарной автоматики могут локализовать возможный очаг пожара и автоматически потушить его. Аналог переборки на корабле или подводной лодке. Основные современные системы пожаротушения, защиты конструкций, инженерных сетей, которые на обычных объектах применяются избирательно, в «Лакhta-центре» использованы практически одновременно. Например, тонкораспыляемая вода, которая создает туман и препятствует распространению огня. Сценарии и схемы всевозможных нештатных ситуаций также были проработаны еще на стадии проекта. Кроме этого, у нас есть разные требования по огнестойкости материалов и конструкций. Те элементы, которые являются особо важными и участвуют в обеспечении устойчивости здания и его конструкций, имеют предел не менее 240 минут нахождения под нагрузкой при открытом огне.

Оперативное информирование людей также заложено в систему противопожарной безопасности объекта и уже неоднократно успешно отработано, к счастью, на «ложных» пожарах. В последнее время при резкой смене окружающей температуры и давления многие были неоднократно свидетелями облачности вокруг башни, которая может быть воспринята как задымление.

BG: «Лакhta-центр» — первое здание такой высоты и сложности, построенное не только в Петербурге, но и в Европе. Как компании удалось собрать необходимых специалистов для реализации проекта?

А. Б.: Некоторых специалистов мы получили сразу подготовленными, то есть пригласили их на работу из аналогичных московских и восточноазиатских проектов. Часть сотрудников нам удалось привлечь из других

компаний. Но особую гордость у нас вызывают те специалисты, которых мы взрастили сами. Они совершенствовали свои знания и набирались опыта вместе с проектом. Такой подход к набору кадров для многих разорвал замкнутый круг применения принципа первого раза. Понятно, что все хотят получить сразу опытного специалиста, все хотят взять на работу человека с папкой реализованных проектов. Тем самым отсекают способных и талантливых людей, которые еще не успели проявить себя. Но ведь должна быть точка отсчета! Я считаю, что наша отдельная заслуга и предмет гордости в том, что несколько десятков специалистов получили у нас бесценный опыт реализации глобального высотного проекта. Мы считаем, что в специалисте главное — это желание, трудолюбие и амбиция. А дополнительные знания и опыт можно получить, уже работая бок о бок с матерыми, уникальными специалистами. «Лакhta-центр» стал для многих молодых специалистов уникальной площадкой и возможностью проявить себя — шансом, который они не упустили. В результате у многих появилась первая запись о фактическом личном участии в мировом мега-проекте. Мы посчитали: всего около 20 тыс. человек принимали участие в строительстве нашего комплекса, из них более 10 тыс. непосредственно работали на объекте и еще около 10 тыс. по всему миру, производя для нас необходимые материалы, конструктивные элементы и уникальное оборудование.

BG: Где в дальнейшем после окончания стройки «Лакhta-центра» специалисты смогут применить свои уникальные знания и опыт? Понятно, что часть из них продолжит реализацию второй очереди проекта, но явно не все.

А. Б.: Опыт строительства «Лакhta-центра» уже обращает внимание других работодателей на этих специалистов. Сейчас главная проблема в том, что некоторые самые активные специалисты до завершения проекта хотят двигаться дальше, вписываться в реализацию других объектов по всему миру. Конечно, первые, кто смотрит на наших коллег, — это компании, реализующие объекты со значительной высотной составляющей. Конечно, есть и другие интересные и сходные проекты. И если ты хороший,

сформировавшийся специалист, имеющий практический опыт реализации уникальных проектов, то будешь востребован рынком не только здесь, но и далеко за пределами России и даже Европы. Надеюсь, что для многих наших специалистов в ближайшем будущем найдутся такие задачи — интересные, с вызовом, чтобы драйв, полученный здесь, не пропал.

BG: По-вашему, строительство «Лакhta-центра» даст старт массовой застройке отдельных территорий Петербурга высотными зданиями или все-таки такие объекты являются единичными и уникальными, по крайней мере, пока?

А. Б.: По моему субъективному мнению, настоящему высотных зданий в городе не должно быть много. Петербург исторически — это город отдельных доминант и соразмерной им окружающей застройки. Это красиво, концептуально и проверено временем. Наша доминанта соответствует духу XXI века и сомасштабна современной застройке. Я думаю, что много таких объектов, как «Лакhta-центр», в Петербурге не будет: это очень и очень сложная история как с архитектурной, конструктивной, технологической, так и с финансовой точки зрения.

BG: А если еще один инвестор найдет, который захочет на юге Петербурга реализовать подобный проект?

А. Б.: Все зависит от проекта. Можно выбрать привлекательную локацию, например, на намывных территориях в районе пассажирского порта «Морской фасад», который нуждается в конечном оформлении, ведь это морские ворота Петербурга. Или на быстро развивающихся территориях юго-запада города. До сих пор Петербург выглядит гораздо привлекательнее с суши, чем с воды; внутри города сотни километров набережных заняты промышленными задворками. Для этого, конечно, есть историческое основание: раньше все крупные перевозки осуществлялись в основном по воде. Но сейчас уже давно нет этих производств. Я надеюсь, что кто-то смелый на юге города задаст импульс развитию водного фронта. Такой замечательный и выдающийся город, как наш, заслуживает развития, отражения своего времени, разумного сочетания современной архитектуры и признанной классики. ■

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

76 → Единственным эксплуатируемым месторождением на шельфе Арктики в России является Приразломное. На материке за последние годы успешно введены в эксплуатацию такие проекты, как Новопортовское месторождение «Газпром нефти», Южно-Тамбейское месторождение и «Ямал СПГ» НОВАТЭКа, Восточно-Мессояхское месторождение, разрабатываемое «Газпром нефтью» совместно с «Роснефтью». Государство помогает развитию этих проектов посредством налоговых льгот, а также обеспечением трубопроводной инфраструктуры, координируя инвестиционную программу «Транснефти» (трубопровод Заполярье — Пурпе), говорит господин Мурадян.

«Традиционно Арктика — это территория проектов по освоению природных ресурсов, крупных инфраструктурных проектов и логистики по транспортному коридору. И при растущем спросе на энергоресурсы в странах АТР пока нет предпосылок для структурной трансформации экономики российской Арктической зоны. По крайней мере до 2030 года. Если говорить про туризм, то уникальной природой нужно гордиться и всячески популяризировать. Но чтобы турист полюбил Север, нужны условия, которых пока нет», — констатировала госпожа Сурикова.

Санкт-Петербург имеет непосредственное отношение к двум арктическим проектам, поделился руководитель проектов SBS Consulting Денис Хайретдинов. Первый проект — это строительство на мощностях ООО «Балтийский завод — Судостроение» плавучей атомной электростанции (ПАТЭС) «Академик Ломоносов». Второй связан с разработкой опытных образцов оборудования для подводных добычных комплексов. Его курирует «Газпром».

«В Петербурге достаточно серьезный научно-технический потенциал по части морских и судостроительных технологий, а также находятся якорные заказчики из сферы ТЭК, поэтому у города есть все шансы занять свою нишу на арктическом рынке. Тем не менее я не верю, что этого будет достаточно для того, чтобы претендовать на координирующую роль во всей арктической теме», — высказал свою точку зрения Денис Хайретдинов.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ЗАМЕРЗАЕТ

Директор департамента флота транспортной группы FESCO Владимир Чабров говорит, что цена входа бизнеса для работы в Арктике очень высокая. Здесь нет инфраструктуры, и все нужно привезти с собой — от людей до техники. Но стоимость доставки груза на Север для строительства объектов зачастую значительно превышает стоимость самого груза.

По его словам, основным фактором, сдерживающим развитие судоходства в Арктике, являются сложные и порой непредсказуемые природные условия. «Заблаговременное планирование рейсов транспортных судов невозможно по причине отсутствия достоверных ледовых прогнозов. Нельзя также не отметить ограниченную достоверность гидрометеорологической информации в Арктике и отсутствие регулярной авиаразведки, доступной рядовому судовладельцу. Инфраструктура Северного морского пути пока слабая и не способствует прогрессу в мореплавании (отсутствия возможности пополнять запасы топлива, пресной воды, провизии)», — перечислил трудности Владимир Чабров.

«Пока говорить о высокой инвестиционной привлекательности российской

Арктики не приходится в силу ограниченности объектов для капитальных вложений: фактически речь идет лишь о месторождениях минерального сырья, вроде Приразломного, разрабатываемого в настоящее время «Газпром нефтью», или же Павловского, осваиваемого Первой горнорудной компанией», — считает независимый промышленный эксперт Леонид Хазанов. Тем не менее, по его словам, даже для разработки месторождений в арктических широтах необходимо формирование целостной системы поддержки инвесторов, начиная от предоставления им налоговых льгот и заканчивая обустройством необходимой инфраструктуры.

Такая ситуация складывается во всех странах, которые развивают свою арктическую часть. По словам профессора, директора программы подготовки управленческих кадров для Севера и Арктики РАНХиГС Веры Сморчковой, например, в Канаде бизнес на пять лет освобожден от всех налогов, если идет на Север. А среднегодовая ставка процентов по кредиту варьируется от 3 до 5,3%, что является достаточно благоприятным уровнем для развития малого бизнеса по сравнению со среднероссийскими ставками. Госпожа Сморчкова отметила, что все северные страны вкладывают очень большие средства в развитие своих арктических территорий, в повышение комфортности проживания в Арктике. Но в российской Арктической зоне, напротив, происходит сокращение численности населения. За последние семь лет оно уменьшилось на 63 тыс. человек, это больше, чем население такого города, как Салехард. При этом число жителей арктических районов в подавляющем большинстве других стран растет. «В нашей арктической „Стратегии“ прописано комплексное социально-экономическое развитие арктических территорий, что полагаю, будет способствовать снижению оттока населения из арктических территорий, которое продолжается до сих пор», — уверена она.

Денис Хайретдинов рассматривает привлекательность Арктики как локации для бизнеса с трех сторон — размера и уровня человеческого капитала, стоимости ресурсов (трудовые, сырье) и транспортной доступности. Эксперт выделил два тренда. Во-первых, развитие территории Арктики будет подталкивать реализацию отдельных высокотехнологичных проектов по отдельным направлениям. «Среди таких направлений — криогенные стали, технологии сжижения природного газа, СПГ-оборудование, автономные плавучие объекты. Конкретными примерами являются технология сжижения „Арктический каскад“, криогенные стали, разрабатываемые для проекта „Арктик СПГ-2“, СПГ-заводы для плавучих платформ, плавучая атомная электростанция „Академик Ломоносов“, самодвижущаяся платформа „Северный полюс“», — прокомментировал Денис Хайретдинов. Во-вторых, по его словам, следует отметить интерес иностранных компаний к участию в развитии российского Севера. Подключение иностранных компаний происходит как в рамках конкретных проектов (например, Total в «Ямал СПГ»), так и в рамках достаточно размытых соглашений о сотрудничестве в производственной (размещение заказов на суда ледового класса на южнокорейских верфях) и научно-исследовательской сферах. Например, архангельский САФУ и Корейский полярный исследователь-

ский институт заключили соглашение о проведении совместных исследований и разработке совместных образовательных программ.

ПО «ЛЕДОВОМУ» ШЕЛКОВОМУ ПУТИ

Ключевую роль в освоении Арктики играет Северный морской путь (СМП). Зачастую это единственный путь доставки грузов, так как по суше в некоторых районах Крайнего Севера логистика невозможна.

По словам Веры Сморчковой, СМП соединяет Тихий океан и Атлантику, по сути, это кратчайший путь, связывающий Европу с Дальним Востоком и всем Азиатско-Тихоокеанским регионом. «Сегодня на трассе СМП расположено свыше 50 портов, эксплуатируется более ста специализированных транспортных судов ледового класса. Для перевозки грузов и товаров из Европы в страны АТР Северный морской путь экономически гораздо более выгоден, чем Суэцкий канал», — уверена госпожа Сморчкова.

В 2016 году был принят комплексный проект развития Северного морского пути. Программа предполагает обновление навигационного и гидрографического обеспечения, создание полноценно действующей системы регулирования движения судов и защиты морей от загрязнений, формирование аварийно-спасательной инфраструктуры СМП.

По словам управляющего партнера экспертной группы Veta Ильи Жарского, сейчас СМП переживает достаточно сильный подъем после практически полной утраты интереса к маршруту в 1980–1990-х годах. «Если в 1996 году по Северному морскому пути было переправлено всего 1,8 млн тонн грузов, то по итогам 2017 года эта цифра составила 10,6 млн тонн грузов. Это в 2,5 раза больше, чем среднегодовые значения даже периода расцвета маршрута при СССР. Однако в целом Северный путь не может конкурировать с Южным (через Суэцкий канал), где 10,6 млн тонн груза — это объемы, которые проходят за сутки», — привел статистику господин Жарский.

Это связано с тем, что часть Северного морского пути проходит через арктические льды и движение судов здесь затруднено даже в теплое время года. А для проводки во льдах нужны ледоколы, при этом существенно растут расходы на топливо. Из-за этого себестоимость транспортировки тонны груза по СМП в четыре раза выше, чем по южному маршруту, подсчитал эксперт.

Илья Жарский не исключил, что уже через семь-восемь лет эта проблема будет урегулирована в связи с ростом среднегодовой температуры в Арктике. За этот период СМП может стать пригодным для движения судов без сопровождения ледоколов круглый год. А до тех пор, по словам эксперта, развитие портов будет в первую очередь нацелено на рост объемов перевалки экспортируемых товаров, в первую очередь нефти, нефтепродуктов и СПГ.

По прогнозам Ольги Суриковой, с учетом развития утвержденных проектов разработки месторождений и тех, которые имеют лицензионные обязательства в среднесрочной перспективе (до 2023–2025 годов), грузопоток по Северному морскому пути может увеличиться в четыре раза — до 40 млн тонн к 2025–2030 годам.

СКВОЗЬ АЙСБЕРГ В ОКЕАНЕ По мнению Владимира Чаброва, для вывода Северного морского пути на уровень

развитых и признанных международным сообществом зон торгового судоходства необходимо строительство новых дизельных ледоколов и транспортных судов под российским флагом с ледовым классом Arc 4 и выше.

Сейчас в акватории СМП исторически работают восемь ледоколов, четыре из которых атомные и способны обеспечить круглогодичное судоходство, отметила Ольга Сурикова. Ввод еще нескольких ледоколов ожидается в среднесрочной перспективе, обсуждается строительство сверхсильного ледокола, который может покрыть потребность в проводке в зимнее время года в Восточном секторе СМП.

Для развития Арктики России нужно еще как минимум четыре ледокола, считает господин Чабров. Но без государственной поддержки не обойтись, потому что стоимость одного нового ледокола, по оценкам экспертов, составляет не менее 12 млрд рублей.

По мнению Леонида Хазанова, чтобы по Северному морскому пути можно было увидеть в большом количестве караваны судов, нужно минимум десять ледоколов. «Если принять стоимость строительства каждого подобного корабля за \$600–700 млн, то необходимые капитальные вложения в их сооружение в сумме могут составить \$6–7 млрд. Это колоссальные деньги, которые быстро не окупятся, и поэтому их источником должен быть не только государственный бюджет, но и частные компании, заинтересованные в возможностях использования ресурсов Арктики», — указывает эксперт.

Правительство РФ уже реализует программу обновления дизельного ледокольного флота. Например, дизель-электрические ледоколы проекта 21900 — «Москва» и «Санкт-Петербург», построенные на Балтийском заводе по заказу Федерального агентства морского и речного транспорта РФ. Интересным проектом является ледокол-спасатель «Балтика» проекта Р-70202 с асимметричной формой корпуса, построенный на судостроительном заводе «Янтарь». Всего в последние годы реализовано или в процессе постройки восемь ледоколов, не считая специализированных ледокольных судов обеспечения нефтедобывающих платформ и дежурных судов ликвидации аварийных разливов нефти, строящихся по заказу таких крупных компаний, как «Газпром» и «Роснефть», и родственных им структур.

Государственно-частное партнерство в ключевых арктических проектах может являться одним из способов привлечения российских судовладельцев в Арктику. «Существующая инфраструктура не способна обеспечить весь спектр услуг, необходимых судовладельцам транспортного флота, поэтому необходимо развитие береговых баз бункеровки, ремонта и технического обслуживания судов», — считает господин Чабров. Также, по его словам, необходимо создание новых и усиление существующих подразделений по спасению и ликвидации аварийных разливов нефти. «Мы полагаем, что может быть выгодно использование дронов, так как они позволяют выявить по ходу движения судна места, которые лучше обойти. Для практической реализации указанных мер необходимо определить ключевые порты на побережье СМП, на базе которых создать опорные пункты по обслуживанию флота как транзитного, так и осуществляющего завоз грузов в Арктику», — уверен эксперт. ■

«МЫ ЧАСТО ЯВЛЯЕМСЯ ПЕРВОПРОХОДЦАМИ»

СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ЛОГИСТИКИ ПОСТЕПЕННО ПРЕВРАЩАЕТ ТРАНСПОРТНЫЕ КОМПАНИИ — В IT-ГИГАНТОВ. БЕЗ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ У ПЕРЕВОЗЧИКОВ СЕГОДНЯ НЕ ОБХОДИТСЯ ПОЧТИ НИ ОДИН ПРОЦЕСС: ОТ УПРАВЛЕНИЯ АВТОПАРКОМ В ФЕДЕРАЛЬНОМ МАСШТАБЕ И ВПЛОТЬ ДО ОПТИМИЗАЦИИ ДОКУМЕНТООБОРОТА В БЭК-ОФИСАХ. В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ДМИТРИЮ МАТВЕЕВУ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ДЕЛОВЫЕ ЛИНИИ» ФАРИД МАДАНИ РАСКАЗАЛ О ПЕРСПЕКТИВАХ «ЦИФРОВОГО» РАЗВИТИЯ, БУДУЩЕМ БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГИЙ И ВНЕДРЕНИИ В РАБОТУ БЕСПИЛОТНИКОВ.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BUSINESS GUIDE: Каков уровень автоматизации процессов в логистических центрах компании в настоящее время?

ФАРИД МАДАНИ: Уровень автоматизации в «Деловых линиях» в целом очень высок — от личного кабинета и широкого онлайн-функционала и до внутренней автоматизации, которая скрыта от глаз клиента. В понятие «автоматизации» я включаю все технологические платформы и разработки. Сегодня технологии позволяют сократить операционные расходы на 20% и более, а также перераспределить на другие задачи до 25% персонала.

Для автоматизации грузоперевозок мы используем систему управления транспортом (TMS), которая помогает эффективно управлять нашим автопарком из 4 тыс. машин в федеральном масштабе. Это возможно благодаря уникальной маршрутизации и грамотному управлению издержками, включая расход топлива, предикативной аналитике технического состояния транспорта, соблюдению норм труда и отдыха. Система TMS предполагает задействование автоматизированных рабочих мест диспетчера, логиста, менеджера маршрутов, регионального диспетчера. В итоге силами нескольких человек управляется огромная часть операций.

Автоматизация складских процессов по системе WMS обеспечивает учет груза на складе и всех происходящих с ним складских операций: перемещение грузов по складу, маркировку, подготовку к загрузке и выгрузке. Автоматизация также охватывает учет тары, текущие задачи и общий грузооборот склада.

Для автоматизации учета в компании внедрено специализированное решение «Деловые линии: грузоперевозки» на платформе «1С: Предприятие 8.3». В системе работают несколько тысяч бизнес-пользователей, и мы уже успешно протестировали возможность увеличения их количества до 10 тыс. Кстати, мы подписали соглашение о развитии сотрудничества с 1С в рамках Петербургского экономического форума. Если говорить про уровень автоматизации в разрезе регионов, то почти везде он одинаков. Различаются только физические характеристики терминалов, например, их площадь. Где-то это 20 тыс. кв. м, а где-то — 1,5 тыс. кв. м.

BG: Поставщики оборудования, которое используют «Деловые линии» на складах,

сами проводят его настройку под бизнес-процессы компании или приходится делать это самостоятельно?

Ф. М.: Преимущественно мы сами настраиваем все оборудование. Ведь, в конечном счете, только мы видим нужный образ результата. Сторонних исполнителей приходится привлекать крайне редко.

BG: Сколько роботов используют «Деловые линии»? На сколько и в какой перспективе планируется увеличить их количество?

Ф. М.: В современном мире понятие «робот» утратило ту однозначность, какая была еще 10–15 лет назад. Поэтому, говоря про такие технологии, нужно четко понимать: робот — это не человекообразный андроид, а некая технологичная платформа, программа или машина, которая позволяет автоматизировать процессы и упростить и ускорить наше производство.

Сегодня крайне важны технологии как таковые, и мы в них активно инвестируем. Часто имеет место синергия — когда разработка, призванная оптимизировать процессы внутри «Деловых линий», в дальнейшем адаптируется под нужды бизнеса клиента — в частности, это математическое моделирование цепочек поставок.

BG: Какой уровень технологической оснащенности подвижного состава «Деловых линий» — как в «автомобильном» смысле, так и в «логистическом»?

Ф. М.: На наших машинах сегодня установлена почти вся доступная и полезная электронная «начинка». Начиная с систем мониторинга и заканчивая приборами учета времени, которое водитель проводит за рулем. Кроме того, у наших водителей есть мобильное приложение и специальный навигатор, который оптимизирует связь с ним и обеспечивает всей необходимой информацией с учетом специфики управления грузовиками.

Но какой бы ни была электронная «фаршировка», давайте не забывать, что доставка физически осуществляется машиной, грузовиком. Поэтому новизна автопарка — один из ключевых факторов конкурентоспособности транспортных компаний. У нас пробег машин не превышает 1 млн км. Это примерно три года эксплуатации. По данным «Автостата», в целом по России 65% грузовиков старше 15 лет. Учитывая активную эксплуатацию грузового транспорта и высокий пробег, машины старше 15 лет могут элементар-

но сломаться в пути, что чревато срывом срока поставки, а иногда и порчей груза. В «Деловых линиях» такая ситуация практически невозможна, поскольку машины «свежие», а в случае ДТП всегда есть возможность оперативно заменить машину на линии, где бы она ни находилась. Поэтому, делая акцент на технологиях, нельзя упускать из виду базовый актив перевозчика — состояние автопарка.

BG: Планирует ли компания развивать направления доставки грузов с использованием существующих беспилотных дронов и перспективных беспилотных автомобилей?

Ф. М.: На текущий момент и в текущих российских реалиях беспилотные автомобили — это скорее фантастика, чем реальность, хотя уже осенью планируются первые испытания беспилотников, а стратегия развития российского автопрома до 2025 года делает ставку на развитие этих технологий. Очень просто: если беспилотная машина, к примеру, еще проедет по трассе Москва — Петербург, то при съезде с этой трассы (напомню, у нас 1,5 тыс. пунктов доставки, и часто это отдаленные поселки) исчезает разметка, появляются ямы на дороге — и по идее «умный» беспилотный грузовик встанет, поняв, что «дорога кончилась». Поэтому вопрос беспилотных автомобилей — это скорее вопрос развития дорожной инфраструктуры, а также отчасти законодательного регулирования. Сходная ситуация с дронами. Вам известна хоть одна успешно себя зарекомендовавшая на хотя бы среднем горизонте времени модель по доставке грузов? Кроме того, в российских реалиях, когда дрон полетит над коттеджами и загородными домами, его запросто могут сбить, посчитав, что ведется несанкционированная съемка, например. Однако в пределах складов мы такие технологии иногда используем. К примеру, когда дрон проводит инвентаризацию грузов.

BG: Блокчейн и смарт-контракты: используют ли «Деловые линии» эти технологии в работе?

Ф. М.: Технология представляется нам перспективной. Сами по себе решения на основе блокчейна должны быть общепромышленными. Только тогда они будут эффективны. Смысл блокчейна — прозрачность, надежный обмен данными,

верификация данных, интеграция процессов — в полной мере реализуется при взаимодействии нескольких игроков из разных отраслей. Тогда все участники смогут лучше интегрировать свои процессы и ускорить их, отпадет необходимость сложных проверок данных. Полагаю, что в ближайшие пять-семь лет появятся отраслевые стандарты, и мы будем готовы внедрять их.

BG: Какие планы по внедрению новых IT- и технологических решений есть у «Деловых линий» на ближайшие три-пять лет?

Ф. М.: Мы постоянно внедряем перспективные инновации, отслеживаем и сами инвестируем в различные разработки. Отмечу, однако, что разные «модные» медийные темы — очень часто не более чем пожиратели денег с неочевидным эффектом, поэтому любого рода внедрения мы просчитываем исключительно рационально. У нас даже есть правило «трех месяцев»: если технология не может показать отдачу за один квартал, мы вынуждены от нее отказаться или отложить в стол на определенное время.

В целом мы не только идем в русле формирующихся трендов, но и сами часто выступаем первопроходцами. Так, наш проект по страхованию груза до сих пор не имеет аналогов не только на российском, но и на мировом рынке. Мы развиваем отраслевые решения и сегменты (сегмент температурных перевозок, сегмент e-commerce и другие), готовимся к реализации концепции «физического интернета», предлагаем оптимизацию бизнес-процессов на основе математического моделирования для наших корпоративных клиентов. Вместе с тем снова хочу вернуть внимание из виртуальной и технологической реальности в физическую — доставка обеспечивается машиной. И, скажем, перевод машин на газ позволит сэкономить до 25–30% затрат на топливо плюс увеличит ресурс двигателя. Это в результате удешевит стоимость доставки для конечного потребителя. И в погоне за высокими технологиями мы не забываем о «прозе жизни» и об удобстве для конечных пользователей услуг. Так, мы сейчас развиваем сеть малоформатных офисов, которые ориентированы на небольшие отправления. Это позволяет нам стать еще ближе к клиенту, увеличив количество наших филиалов в городах. ■

«НА НЫНЕШНЕЙ ПЛОЩАДКЕ НЕГДЕ РАЗВЕРНУТЬСЯ С НАШИМИ ГЛОБАЛЬНЫМИ ИДЕЯМИ»

КОМПАНИЯ «СЕВКАБЕЛЬ» ПЛАНИРУЕТ ПОСТРОИТЬ НОВЫЙ ЗАВОД В ИНДУСТРИАЛЬНОМ ПАРКЕ «МАРЬИНО». ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «СЕВКАБЕЛЯ» АРТЕМ ПИДНИК РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ АННЕ СМИРНОВОЙ, ПОЧЕМУ БЫЛО ПРИНЯТО РЕШЕНИЕ О СТРОИТЕЛЬСТВЕ НОВОЙ ПЛОЩАДКИ И О ПЛАНАХ ПО РАЗВИТИЮ КРЕАТИВНОГО ПРОСТРАНСТВА «ПОРТ СЕВКАБЕЛЬ» НА МЕСТЕ СТАРОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА КОЖЕВЕННОЙ ЛИНИИ ВАСИЛЬЕВСКОГО ОСТРОВА.

BUSINESS GUIDE: Почти сразу после подписания соглашения о сотрудничестве с «Росскатом» вы анонсировали работу над новой площадкой для «Севкабеля». Когда начнет работать новый завод?

АРТЕМ ПИДНИК: Понимаете, для нас это архиважный шаг. «Севкабелю» через полгода исполнится 139 лет, а все это время он развивался в ограниченном пространстве Кожевенной линии, поэтому новый завод — буквально новый этап в нашей истории, такое решение нельзя принимать второпях. Сейчас подготовительный этап почти закончен: после множества экспертиз у нас есть вся нужная информация, готовы технологии, решены проблемы инженерии и коммуникаций — мы вот-вот переходим в этап строительства. Кстати, не понимаю, почему все считают, что это долго. Полтора года — обычный предстроительный цикл для выхода девелопера непосредственно на площадку, поэтому мы в графике и даже немного опережаем.

BG: Зачем вам понадобился новый завод, чем не устраивает тот, что есть?

А. П.: Нам уже тесно в этом замкнутом пространстве. Сейчас цеха настолько загружены, что мы не успеваем удовлетворить весь спрос на нашу продукцию, а такой проблемы быть не должно. К тому же на нынешней площадке нам просто негде развернуться с нашими глобальными идеями. При любви «Севкабеля» к инновациям и ярким идеям никак нельзя ограничиваться десятью гектарами.

BG: Что это за идеи и инновации, для которых нужно строить целый завод?

А. П.: Во-первых, мы занимаемся внедрением инструментов искусственного интеллекта в производство. По этим вопросам мы сотрудничаем с ИТМО и «Сколково» — пытаемся вместе найти самые передовые способы роботизации. Оговорюсь сразу: наши сотрудники — наш основной капитал, и мы вовсе не собираемся от них отказываться. Это не замена живых людей на машины, а наоборот забота — мы планируем автоматизировать травмоопасные процессы, чтобы минимизировать риски здоровью.

Во-вторых, мы активно занимаемся разработкой новых продуктов и материалов совместно с «Росатомом» и «Роснано» — хочется вывести производство на новый уровень за счет качества и передовых технологий, а не за счет количества.

Можно сказать, что мы выступаем в роли системного интегратора — собираемся опробовать на себе все то, чего пока побаиваются остальные, и рассказать о результатах миру. Будем первопроходца-



ми. Да и в целом мы боремся с консервативными взглядами в промышленности, и мне даже кажется, что нам это удастся.

BG: Появление общественного пространства «Порт Севкабель» — это тоже борьба с консервативными взглядами?

А. П.: Можно сказать и так, хотя появление «Порта» кажется мне закономерным и не то чтобы ломающим стереотипы. «Севкабель» вообще в теплых отношениях с Петербургом — их судьбы неразрывно связаны. А «Порт Севкабель» — просто воплощение нашей любви и благодарности к Северной столице. Нам повезло, что у нас есть такие неиссякаемые источники энергии и вдохновения и есть возможности, чтобы сделать желаемое реальностью.

BG: То есть вами двигал альтруизм?

А. П.: Не совсем. Это важно и для нас — сохранить историю в ее первозданном виде, показать людям красоту промышленности, может быть, вдохновить кого-то на интересные проекты, для которых мы станем площадкой или партнером. Например, сейчас мы ведем переговоры с ИТМО по поводу проведения у нас хакатонов и создания интеллектуального интерфейса для

коворкинга. Мы им интересны как прецедент, когда промышленность вдруг обращается к творчеству, они нам — своими свежими идеями, которые в дальнейшем могут помочь и основной работе — производству кабельно-проводниковой продукции.

BG: Вам не обидно, что теперь название «Севкабель» чаще употребляют в связи с выставками и концертами, чем в связи с заводом?

А. П.: Нисколько не обидно. По сути, «Порт» — это и есть завод, его творческая часть, креативный всплеск. Мы ценим свою историю и стремимся поделиться своей гордостью за завод: на территории у нас сохранены артефакты, старинные станки, советские плакаты, макеты. Собираемся делать интерактивную выставку о пути «Севкабеля»: 138 лет работы дают достаточно материала. «Порт» — это как музей истории «Севкабеля», но не скучный и тихий, а современный, живой, который показывает взаимодействие завода и города в режиме реального времени. Но в общем и целом, «Порт Севкабель», конечно, больше делается для жителей Петербурга и для тех, кто хочет делать его лучше. «Се-

рый пояс» звучит немного грустно, но это так — предприятия окольцевали город, закрыли доступ к большой воде, к прекрасным пейзажам, заняли огромные территории, которые можно было бы использовать гораздо более эффективно. Мы решили стать новаторами в этой сфере: все привыкли к тому, что такие пространства создают на заброшенных заводах, а в нашем случае все наоборот. Многим эта смесь промышленности и креатива кажется спорной, но наш опыт показывает, что такая система отлично работает.

BG: И все-таки «Порт Севкабель» — бизнес-проект или творчество?

А. П.: Я не могу однозначно ответить на этот вопрос, потому что бизнес — это и есть творчество. Самые креативные люди, которых я встречал, — успешные бизнесмены. Сейчас мир меняется с такой скоростью, что без творческой жилки прогорит любое дело. Для нас такие проекты как «Порт Севкабель», строительство нового завода, внедрение искусственного интеллекта, стоят рядом — все это несколько сумасшедшие идеи, которые привносят в работу драйв и дух авантюризма. Жить нужно интересно, и работать — тоже. ■

УСПЕТЬ ЗА СТРАТЕГИЕЙ

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ РОССИИ, КОТОРАЯ ВКЛЮЧАЕТ ПРОГНОЗ ПО РАЗВИТИЮ КАК ТРАДИЦИОННЫХ ОТРАСЛЕЙ (НЕФТЬ, ГАЗ, УГОЛЬ), ТАК И ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ, ПРОХОДИЛА ЧЕРЕЗ ЭТАПЫ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ С НАЧАЛА НУЛЕВЫХ ГОДОВ. ПРИ ЭТОМ ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ СИСТЕМАТИЧЕСКОЕ НЕДОВЫПОЛНЕНИЕ ЦЕЛЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В СТРАТЕГИИ.

АЛЕКСЕЙ КИРИЧЕНКО

Принятая распоряжением правительства РФ от 28 августа 2003 года «Энергостратегия до 2020 года» (далее ЭС-2020) предусматривала лишь тенденции и прогнозные параметры общего характера с акцентами на энергетическую и экологическую безопасность, бюджетную эффективность, а также на развитие нормативно-правовой базы. «Представленные в ЭС-2020 тезисы об использовании государством своих прав собственника недр и активов в топливно-энергетическом комплексе (ТЭК) были реализованы в части реструктуризации и акционирования государственной собственности в данной сфере», — говорит доцент кафедры международной коммерции факультета «Высшая школа корпоративного управления» РАНХиГС Тамара Сафонова. Этот процесс сопровождался приватизацией активов, не находящихся под контролем государства по результатам постсоветской приватизации. В ЭС-2020 под высокими мировыми ценами на нефть марки Urals подразумевалась цена всего до \$30 за баррель в 2020 году.

ХРОНИЧЕСКОЕ ОТСТАВАНИЕ В ноябре 2009 года правительство РФ утвердило «Энергостратегию до 2030 года» (далее — ЭС-2030), предусматривающую более детализированный прогноз развития ТЭК России с распределением на три этапа. На первом этапе, который завершился в 2013–2015 годах, страна должна была выйти из кризиса и модернизировать ТЭК. На втором этапе — перейти к инновационному развитию. На третьем этапе — развивать инновационную экономику с опорой на эффективное использование традиционных энергоресурсов и новых неуглеводородных источников энергии.

В ЭС-2020 перечислены важнейшие стратегические инфраструктурные проекты в сфере энергетики, многие из которых уже реализованы или находятся на завершающей стадии реализации. «Это трубопроводная система Восточная Сибирь — Тихий океан, вторая нитка Балтийской трубопроводной системы; нефтепродуктопроводы «Север» и «Юг»; газопровод «Северный поток», морские нефтяные терминалы в Приморске, Усть-Луге и Козьмино. Некоторые проекты, предусмотренные ЭС-2020, оказались до настоящего времени не реализованными. Например, нефтепровод Бургас — Александруполис, Приморский нефтеперерабатывающий завод на Дальнем Востоке», — перечисляет госпожа Сафонова.

В части анонсирования планов государства в сфере экспорта нефти и нефтепродуктов за счет развития восточного вектора поставок уже можно наблюдать значимые изменения. «По состоянию на 1 апреля этого года морской экспорт нефти в Восточном направлении составляет 33% от общего объема экспорта из России», — говорит госпожа Сафонова.

Несколько замедленно реализуются планы по развитию нефтепереработки и нефтехимии. «В настоящее время на сектор отечественной нефтепереработки приходится 52% от общего объема добычи нефтяного сырья. Последние два года падают объемы экспорта нефтепродуктов на фоне уверенной экспортной «альтернативы», то есть цены, стимулирующей прирост экспортных объемов нефти, что приблизило «симптомы» голландской болезни. Как это уже происходило в 1990-е годы», — отмечает она.

По словам профессора, члена экспертного горного совета НИТУ «МИСиС» Александра Ковальчука, по ряду целевых показателей ЭС-2030 наблюдается систематическое их невыполнение. «Например, хроническое отставание по объемам ввода новых угольных электростанций, приводящее к стагнации внутреннего рынка угля. При этом выполнение целевых параметров развития угольной промышленности страны, заложенных в энергетической стратегии, обеспечивается за счет роста экспорта, составляющего почти половину объема добываемого в стране угля и чрезмерной зависимости угольной промышленности от конъюнктуры мирового рынка угля», — говорит господин Ковальчук.

Приоритеты и задачи в ЭС-2030 подверглись корректировке в проекте энергостратегии до 2035 года. Как отмечает

Минэнерго, пересмотр прогнозов развития потребовал начавшийся в 2014 году геополитический кризис и введение рядом стран финансовых и технологических ограничений против России. В частности, перспективы увеличения энергетического экспорта на европейском направлении в сравнении с прогнозами ЭС-2030 существенно сужаются, а возможный прирост поставок на азиатском направлении требует масштабных инвестиций в развитие экспортной инфраструктуры.

НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ Проект ЭС-2035 подготовлен исходя из мировых цен на нефть марки Urals до 2020 года в пределах от \$40–65 за баррель, с последующим ростом к 2035 году до \$80–100 за баррель. Консервативный сценарий энергостратегии предусматривает умеренный рост экономики за счет модернизации топливно-энергетического и сырьевого секторов при относительно медленном развитии перерабатывающих отраслей промышленности. Оптимистический сценарий предполагает полное использование потенциала энергетического сектора для ускорения роста экономики и повышения благосостояния населения России в сочетании с более оптимистическим прогнозом мирового спроса и цен на энергоносители.

В частности, основной задачей энергостратегии в нефтяной отрасли является

стабильная добыча нефти (включая газовый конденсат), чтобы обеспечить загрузку имеющихся нефтеперерабатывающих мощностей и исполнение заключенных экспортных контрактов. Возможность увеличения добычи рассматривается за счет освоения трудно извлекаемых ресурсов нефти и расширения добычи на шельфе. Добыча при консервативном сценарии уменьшится до 490 млн тонн в 2035 году с 530 млн в 2015 году, а при оптимистическом составит свыше 550 млн тонн. Экспорт нефти при консервативном сценарии останется на уровне 250 млн тонн в год, а при оптимистическом — вырастет до 300 млн тонн.

Ожидаемым результатом стратегии в газовой отрасли станет рост добычи газа к 2035 году в 1,4 раза, или до 860 млрд куб. м. Это возможно при благоприятной конъюнктуре мирового и внутреннего рынков: за счет увеличения добычи газа в районе Обско-Тазовской губы более чем в 1,5 раза, создания новых центров добычи на полуострове Ямал, в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, а также в акваториях морей. Рост экспорта газа прогнозируется в 1,2–1,8 раза, до 360 млрд куб. м, при обеспечении его диверсификации. Как географической — увеличение поставок газа, в том числе сжиженного, на рынок Азиатско-Тихоокеанского региона, так и продуктовой — рост производства сжиженного газа в 3–8 раз. → 83



НАЧАВШИЙСЯ В 2014 ГОДУ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЙ КРИЗИС И ВВЕДЕНИЕ РЯДОМ СТРАН ФИНАНСОВЫХ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ОГРАНИЧЕНИЙ ПРОТИВ РОССИИ ПОТРЕБОВАЛИ ПЕРЕСМОТРА ПРОГНОЗОВ РАЗВИТИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ СТРАНЫ

ИННОВАЦИИ ВНЕДРЯЮТСЯ В ОРГАНЫ

МЕДИЦИНСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ НА ПРОТЯЖЕНИИ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ РАЗВИВАЮТСЯ ТАК ЖЕ АКТИВНО, КАК И ДРУГИЕ НАУКОЕМКИЕ ОТРАСЛИ ЗА ТЕМ ЛИШЬ ИСКЛЮЧЕНИЕМ, ЧТО ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ РАЗРАБОТОК ЗАНИМАЕТ БОЛЕЕ ДЛИТЕЛЬНОЕ ВРЕМЯ, ЧЕМ, НАПРИМЕР, В IT-СЕКТОРЕ ИЛИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ТРЕБУЕТСЯ ДЛИТЕЛЬНЫЙ СРОК ИСПЫТАНИЙ И СЕРТИФИКАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ МЕДИЦИНСКИХ РЕШЕНИЙ. НОВЫЕ ИЗДЕЛИЯ, ПРЕПАРАТЫ И МЕТОДЫ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ТЕХ ИЛИ ИНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ ПОЯВЛЯЮТСЯ КАК ПУТЕМ РАЗВИТИЯ УЖЕ СУЩЕСТВУЮЩИХ НАРАБОТОК, ТАК И ПОСРЕДСТВОМ АБСОЛЮТНО НОВЫХ, РАНЕЕ НЕ ПРИМЕНЯЕМЫХ ПРАКТИК И МЕДИЦИНСКИХ ИННОВАЦИЙ. ДМИТРИЙ БЫКОВ

Отдельный раздел в инновационной медицине сейчас отводится различным имплантатам и органам, напечатанным на 3D-принтере. В начале февраля текущего года НИИ онкологии Томского национального исследовательского медицинского центра (НИИМЦ) первым в России начал проводить реконструктивно-восстановительные операции по закрытию костных дефектов лица с помощью 3D-имплантатов из нанокерамики.

По составу нанокерамика напоминает родную кость пациента, а при ее изготовлении используются оксиды циркония, алюминия и их смеси, безопасные для организма. Чтобы полностью повторить форму утраченного фрагмента, сперва создается трехмерная модель черепа, затем его и твердые ткани, окружающие дефект, печатают из пластика на 3D-принтере, проводится примерка. После этого создается матрица, которая заполняется смесью керамического порошка с полимерами, и после спекания готовый имплантат передается на стерилизацию медикам.

До недавнего времени дефекты костной ткани закрывали протезами из пластика, полиэтиленов, титана и его сплавов, до 40% которых отторгаются из-за развития воспалительных процессов. Таким образом, имплантаты из нанокерамики решают проблему приживаемости и анатомического сходства одновременно.

Американский Oregon Health & Science University (OHSU) также использует в своих разработках 3D-принтер — для изготовления и имплантации искусственных кровеносных сосудов. Изначально технология создана для применения в стоматологии, но при определенных доработках может быть использована и в других направлениях медицины.

Процесс выглядит следующим образом: внутрь канала больного зуба вставляется тонкое полимерное волокно, созданное при помощи специально разработанного метода 3D-печати из агарозы. Оставшиеся пустоты заполняются гелеобразным материалом, содержащим клетки пульпы. Затем волокно извлекается и в полученные микроканалы, которые проходят вдоль всей длины зуба, вводятся эндотелиальные клетки, выделенные из внутренней поверхности стенок кровеносных сосудов. Примерно через семь дней запускается процесс регенерации, и внутри зуба начинают формироваться искусственные сосуды.

Исследования и опыты с искусственными 3D-сосудами проводит и китайская



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

ЕСТЬ МНЕНИЕ, ЧТО УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНЫ ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ПОЗВОЛИТ СДЕЛАТЬ ЧЕЛОВЕКА ПРАКТИЧЕСКИ БЕССМЕРТНЫМ

Sichuan Revotek. Сосуды печатаются при помощи биочернил, созданных на основе стволовых клеток, забор которых производится у донора. На печать уходит несколько часов, а затем они помещаются в необходимое место в организме. Исследователи проводили испытания на обезьянах. 30 особям имплантировали сосуды, после чего наблюдали за ними на протяжении нескольких месяцев. Спустя какое-то время специалисты провели обследование и выявили, что сосуды как по строению, так и по функционированию не отличаются от нормальных сосудов организма, не причиняют животным никаких неудобств и не оказывают никаких иных побочных эффектов.

Технологию 3D-печати и «выращивания» клеток развили ученые из израильской Bonus Biogroup, которые разработали так называемые «жидкие кости» — особое вещество из стволовых клеток жировой ткани пациентов, которое быстро формирует новую костную ткань. В рамках инновационного метода проводится забор материала, при помощи специального программного обеспечения создается трехмерная модель необходимой кости. Затем в особых барокамерах на протяжении нескольких месяцев «выращиваются»

кости из клеточного субстрата. При этом, как и в случае с нанокерамическими имплантатами, отсутствует отторжение материала организмом.

В последние годы ученые из разных стран делают серьезные успехи и в разработке нейроинтерфейсов, восстанавливающих двигательные функции у пациентов с травмами спинного мозга. Если еще в 2015 году речь шла в основном об опытах на животных — крысах и приматах, то сейчас лаборатории в разных странах тестируют новые технологии на добровольцах-людях. Еще в апреле 2016 года сотрудникам Ohio State University и Battelle Memorial Institute удалось достичь серьезного прогресса при лечении пациента с квадриплегией — параличом всех конечностей.

Благодаря имплантированному в двигательную область коры головного мозга микрочипу, передающему декодированные сигналы в мускулы руки с помощью электростимуляторов, пациент смог заново научиться шевелить пальцами руки и даже играть в компьютерные игры. В будущем ученые также надеются создать беспроводные нейрочипы, способные восстанавливать нейронные связи у пациентов с болезнью Альцгеймера.

ИСКУССТВЕННАЯ КРОВЬ Еще одно инновационное направление, в рамках которого есть несколько разработок ученых из разных стран, — искусственная кровь. Так, специалисты из румынского Universitatea Babes-Bolyai создали искусственный заменитель крови на основе железосодержащего белка гемэритрина, который есть в составе тканей морских червей.

Американский William Marsh Rice University применил при создании искусственной крови белки из мышц китов. Ученые выяснили, что у китов есть накапливающий кислород в мышцах белок миоглобин, похожий на гемоглобин из человеческой крови. Предполагается, что на основе изучения китового белка можно будет повысить эффективность синтеза гемоглобина в искусственных эритроцитах.

В рамках создания искусственной крови, как и при 3D-печати сосудов, используются и стволовые клетки. Исследователи из французского Universite Pierre et Marie Curie в 2011 году провели первое небольшое переливание добровольцам выращенных в лаборатории красных кровяных клеток. Эти клетки вели себя так же, как нормальные эритроциты, причем около 50% из них все еще циркулирова-

ли в крови через 26 дней после переливания. В эксперименте добровольцам влили 10 млрд искусственных клеток, то есть примерно 2 мл крови. Эксперимент прошел успешно, но возникла другая проблема: одна кроветворная стволовая клетка была способна произвести всего до 50 тыс. красных кровяных телец, после чего погибала. Получение новых стволовых клеток — процесс не дешевый, поэтому стоимость одного литра искусственной крови становилась слишком высокой.

Развивая эту тематику, специалисты британского NHS Bloodand Transplant при участии Университета Бристоля провели эксперименты с гемопоэтическими стволовыми клетками. Выяснилось, что чем более ранней является клетка, тем выше ее способность к регенерации, и с помощью всего одной гемопоэтической клетки можно восстановить всю кроветворную ткань у мыши.

Ученым удалось использовать для производства искусственной крови стволовые клетки на ранних стадиях развития, что дало возможность производить ее почти в неограниченных количествах, но будущее такой крови зависит от результатов клинических испытаний.

НОВЫЕ ЛЕКАРСТВА И ГЕННАЯ ИНЖЕНЕРИЯ

Наиболее актуальными вопросами, которые в настоящее время пытается решить фармакологическая отрасль, являются разработка и производство лекарственных препаратов для лечения ВИЧ-инфекции и различных онкологических заболеваний. Например, госкорпорация «Ростех» в диапазоне трех лет планирует начать опытное производство и применение цифровых лекарств, предназначенных в первую очередь для лечения онкологических заболеваний, при этом первые экспериментальные образцы уже существуют.

В 2018 году госкорпорация также планирует начать опытное производство и клиническую апробацию биосенсоров на основе микрочипа и аптамеров — особых молекул, связывающихся с определенными молекулами-мишенями,— для экспресс-диагностики наиболее распространенных видов онкологии. Так, «Ростех» разработал спрей с аптамерами, который предназначен для лечения рака головного мозга. Нанесенный на пораженные ткани спрей позволяет хирургу с помощью специальных очков хорошо видеть опухоль и удалять ее полностью без остатка. Несколько экспериментальных операций с использованием спрея уже были прове-

дены специалистами Красноярской клинической больницы скорой медицинской помощи.

Сейчас тестируются и лекарства на основе наноконструкций, которые без операционного вмешательства смогут разрушать раковые клетки под действием переменного магнитного поля. Для внедрения таких технологий в широкую практику требуется цикл доклинических и клинических исследований, который может занять от пяти до семи лет.

В общей сложности, по оценке Grand View Research, глобальный рынок прорывных лекарственных средств к 2025 году достигнет \$144,6 млрд. Эксперты резонно предполагают, что лидирующей областью в этом сегменте будет онкология, хотя в 2016 году наилучшие показатели демонстрировали средства для лечения гепатита С.

Статус инновационной терапии (Breakthrough Therapy) присваивается регуляторами США и ЕС наиболее перспективным препаратам, предназначенным для лечения жизнеугрожающих заболеваний. Такой статус позволяет фармацевтическим компаниям сократить время разработки нового лекарства на 30–50%, а следовательно, снизить затраты и добиться скорейшего выхода на рынок своего продукта.

В последние годы все чаще регуляторы США присваивают статус прорывной терапии новым лекарствам, и именно эта тенденция станет одним из драйверов роста в данной области, подчеркивают аналитики. Онкология займет лидирующее положение по количеству инновационных лекарств с официальным статусом, так как исследования многих перспективных молекул приближаются к стадии его получения. В 2017 году именно препараты для лечения онкопатологий получили больше всего сертификатов о присвоении этого статуса. Сегмент редких заболеваний также нарастит число лекарств с прорывным статусом.

Наиболее влиятельными игроками области прорывных лекарств эксперты называют компании Hoffmann-LaRoche, Gilead, Novartis, Pfizer, Abb Vie, Janssen, Bristol-Myers Squibb, Eli Lilly, Sanofi, Regeneron, Acadia Pharmaceuticals, Boehringer Ingelheim, Amgen, Astra Zeneca и Glaxo Smith Kline. Многие из них имеют мощности или производят по контракту свои препараты в России, но, как правило, эти лекарства далеки от понятия «прорывное», при этом во многих случаях декларируемое «производство» на деле превращается в простую упаковку.

Из российских частных компаний разработкой и производством лекарств для лечения онкологии наиболее активно занимается компания Biocad, в портфель которой входят отечественные биоаналоги жизненно важных препаратов на основе моноклональных антител. Компания выпускает около 20 лекарственных препаратов, предназначенных для лечения различных злокачественных опухолей, в зависимости от характера заболевания могут применяться различные лекарства.

На борьбу с онкологическими заболеваниями направлены и усилия специалистов по генной терапии. Изначально совокупность биотехнологических и медицинских методов, направленных на лечение заболеваний, вызванных мутациями в структуре ДНК или поражением ДНК вирусами, с помощью редактирования генетического аппарата рассматривали как средство излечения наследственных генетических заболеваний, однако в настоящее время ученые надеются применить ее для борьбы с широким спектром заболеваний: болезнью Альцгеймера, диабетом, сердечной недостаточностью и раком.

Одной из самых перспективных технологий генной терапии является редактирование генома CRISPR/Cas9. Эту технологию открыли еще в 2013 году как механизм бактериального иммунитета вирусной ДНК. Ученые называют ее «молекулярными ножницами», так как она позволяет с высокой точностью вырезать и изменять участки ДНК любых организмов прямо в живых клетках. В прошлом году ученые из Китая провели первый в мире эксперимент по редактированию генома взрослого человека с помощью технологии CRISPR/Cas9. Сотрудники Сычуаньского университета ввели модифицированные Т-лимфоциты пациенту, больному раком легких, что запустило процесс уничтожения раковых клеток в его организме.

ИННОВАЦИОННАЯ КЛАССИКА

Параллельно с абсолютно новыми для медицины технологиями развиваются и классические методы лечения тех или иных заболеваний. Например, специалисты Сибирского федерального биомедицинского исследовательского центра (СФБМИЦ) разработали новый сверхточный метод хирургического лечения нарушений ритма сердца с помощью электрического тока.

Для внедрения этого способа лечения СФБМИЦ работал над выявлением причин фибрилляции предсердий в течение десяти лет. Новый метод предполагает индивидуальный подход в лечении и заключается в визуализации активных очагов

автономной нервной системы пациентов с последующим точечным радиочастотным воздействием на них.

В рамках нового метода для выявления очагов пациенту сначала проводят компьютерную томографию, чтобы определить точную поверхность сердца, затем визуализацию для определения функционального состояния органа и выявления патологических изменений со специальным радиофармпрепаратом, который скапливается в активных очагах аритмии. Благодаря этой методике хирургу не нужно выполнять большой объем оперативного вмешательства — достаточно воздействовать на конкретные точки.

Передовые разработки в области кардиологии и эндопротезирования есть также у холдинга «Швабе» — искусственный желудочек сердца «Инвента» и углеродный композиционный материал (УКМ) для медицинского применения. «Инвента» представляет собой миниатюрный насос размером с пальчиковую батарейку. Он имплантируется в организм пациента и перекачивает кровь вместе с больным сердцем, давая возможность ему восстановиться. Технология позволяет человеку вести нормальный образ жизни и в долгосрочной перспективе может стать реальной альтернативой операции по пересадке донорского сердца.

Углеродный композиционный материал «Швабе», из которого делают, в том числе, и межпозвоночные диски, обладает малым весом и более высокой совместимостью с человеческим организмом по сравнению с протезами из металла, полимера или керамики. Такой имплантат не подвержен усталостным напряжениям и разрушениям: расчетный срок эксплуатации изделия составляет 20–25 лет. Протез УКМ может использоваться для замещения дефектов любых частей скелета: костей черепа, позвоночника, конечностей, таза и других.

Все эти технологии и разработки призваны в перспективе продлить жизнь человека и улучшить ее качество. Например, по мнению экс-министра финансов и главы Центра стратегических разработок Алексея Кудрина, уровень развития медицины через несколько лет позволит сделать человека практически бессмертным. «Где-то 10–15 лет потребуются, чтобы медицина, по сути, решила одну из проблем — у нас появится почти бессмертный человек, в силу ряда достижений генетики, медицины, производства органов», — считает он. Вопрос только в том, насколько быстро новые решения найдут применение и будут внедрены в российской медицине. ■

81 → КЛЮЧЕВОЙ ВЫЗОВ

Ключевым внешним вызовом для российской угольной промышленности является усиление конкуренции в международной торговле углем из-за вероятного замедления роста мирового спроса на уголь и увеличения затрат на его добычу и транспорт по России, отмечено в энергостратегии. Внутренней проблемой является ограниченная конкурентоспособность угля при сдерживании цен на газ и растущих издержках в угольной отрасли. Решение этой проблемы требует сохранения льготного тарифообразования на железнодорожную транспортировку угля, считает Минэнерго. По-прежнему острой проблемой является аварийность на предприятиях угледобычи

с опасными горно-геологическими условиями, лишним подтверждением которой стала авария на шахте «Северная» в феврале 2016 года.

В целом до 2035 года планируется создание новых центров угледобычи в республиках Саха и Тыва, Забайкальском крае и других регионах Сибири и Дальнего Востока, способных обеспечить при благоприятной конъюнктуре рост экспорта угля в 1,5 раза. Добыча угля в консервативном сценарии стабилизируется на достигнутых уровнях (375 млн тонн в год), а в оптимистическом сценарии вырастет в 1,3 раза (до 490 млн тонн). Экспорт угля при консервативном сценарии останется на уровне 160 млн тонн в год, а при опти-

мистическом вырастет до 250 млн тонн. До 2035 года планируется ускорить электрификацию основных сфер потребления, в результате чего потребление электроэнергии вырастет на 30–35%. Также планируется обновление основных фондов отрасли, в том числе за счет вывода из эксплуатации экономически неэффективного, физически и морально устаревшего энергетического оборудования. К примеру, в атомной энергетике установленная мощность АЭС вырастет в 1,3 раза при соответствующем демонтаже энергоблоков советской постройки.

Прогнозируется, что к 2035 году выработка теплоэлектростанций возрастет до 900 млрд кВт•ч (с 700 млрд в 2015 году).

Выработка на АЭС и гидроэлектростанциях преодолет отметку в 200 млрд кВт•ч. Рост производства электроэнергии на электростанциях, функционирующих на основе возобновляемых источников энергии (ВИЭ), может возрасти более чем в 20 раз (до 46 млрд кВт•ч).

В энергостратегии отмечено, что основной проблемой использования ВИЭ является их низкая экономическая конкурентоспособность по отношению к централизованной системе электроснабжения. Перспективной областью применения ВИЭ в России являются изолированные и удаленные энергорайоны, а также резервирование системы электроснабжения особо ответственных потребителей. ■

СВЕРКА С РЕАЛЬНОСТЬЮ

СЕЙЧАС В РОССИИ РАБОТАЕТ ОКОЛО 40 ВИРТУАЛЬНЫХ ОПЕРАТОРОВ СОТОВОЙ СВЯЗИ (MOBILE VIRTUAL NETWORK OPERATOR, MVNO). НЕСМОТРЯ НА СРЕДИТЕЛЬНЫЙ РОСТ ИХ ЧИСЛА, УСЛУГИ СОТОВОЙ СВЯЗИ И МОБИЛЬНОГО ИНТЕРНЕТА НЕ ПОДЕШЕВЕЛИ. ЗАТО АБОНЕНТЫ MVNO ПОЛУЧАЮТ РАЗЛИЧНЫЕ БОНУСЫ И ПРИВИЛЕГИИ. ЭКСПЕРТЫ РАЗОШЛИСЬ ВО МНЕНИЯХ, ЯВЛЯЮТСЯ ЛИ MVNO ЛОКОМОТИВОМ ИЛИ РАЗРУШИТЕЛЕМ РЫНКА.

АЛЕКСЕЙ КИРИЧЕНКО



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

К 2023 ГОДУ МИРОВОЙ РЫНОК MVNO ПРЕВЫСИТ \$75 МЛРД. СРЕДНЕГОДОВОЙ ТЕМП РОСТА СОСТАВИТ 7,5%.

Концепция виртуальных операторов появилась в 1999 году в Великобритании, когда регулятор Oftel ввел ограничение для монополистов рынка с целью стимулирования конкуренции. «Сотовые сети обязали предоставлять часть своей инфраструктуры, включая телефонные номера и частоты, мелким компаниям. В результате, как потом оказалось, это стало выгодно для всех сторон, включая абонентов, за счет более выгодных тарифов», — вспоминает основатель финтех-проекта Kviku Вениамин Липский. В том же году компания Virgin Mobile (входит в Virgin Group Ричарда Бренсона) запустила первый MVNO в Великобритании. К 2023 году мировой рынок MVNO превысит \$75 млрд, среднегодовой темп роста составит 7,5%, отмечают в Transparency Market Research, исследовательской компании с офисами в США и Индии.

Попытки создания MVNO в России предпринимались почти двадцать лет назад. Так, в 1999 году провайдер «Корбина Телеком» начал предоставлять услуги сотовой связи на сети DAMPS «Вымпелкома». Другие же компании реализовывали MVNO на сети «Мегафон-Москва». Одним из первых виртуальных операторов для массового сегмента стал проект «Евросети», запущенный на базе сети поволжского оператора СМАРТС в начале 2007 года. Также в конце 2000-х годов крупные ритейлеры («Ашан», X5 Retail Group, «Связной») запускали брендированные SIM-карты с «прикрученной» к ним программой лояльности. «Однако эта модель не оказалась коммерчески успешной, на данный момент практически все такие проекты закрыты», — отмечает менеджер по развитию бизнеса компании «Инфосистемы Джет» Денис Дыжин.

Формированию рынка MVNO в России препятствовало то, что до 2008 года деятельность виртуальных операторов не была лицензирована. Фактически они выступали перепродавцами услуг сотовых компаний и не несли ответственность за качество и расчеты с абонентами. Ситуация изменилась, когда министр связи и массовых коммуникаций Игорь Щеголев подписал приказ «Об особенностях лицензирования деятельности по оказанию услуг подвижной радиотелефонной связи». Согласно документу, чтобы получить лицензию MVNO, компаниям необходимо представить в лицензирующий орган схему построения сети, согласованную с операторами, на чьих сетях намерены работать

виртуальный оператор. Кроме того, компании будет необходимо организовать биллинг, собственную систему коммутации.

По данным руководителя проекта «Связь и интернет» портала «Банки.ру» Антонины Самсоновой, сейчас в России около 40 виртуальных операторов, среди них несколько крупнейших игроков. «Во-первых, это Yota, первый Full MVNO (полный виртуальный оператор), успешно работающий на рынке с 2014 года (на частотах «Мегафона» и «Комстара»). Также существенную долю занимают «Ростелеком» (как виртуальный оператор на Tele2), МГТС (на МТС), NetbyNet (на «Мегафоне») и «Банковские» MVNO: «Тинькофф Мобайл» и «Поговорим» от Сбербанка», — перечисляет госпожа Самсонова. По ее словам, интерес к MVNO вырос в 2017 году, когда Tele2 создал конвейер виртуальных операторов.

Для телеком-операторов свои MVNO-проекты — это способ работать с узко сегментированной аудиторией без изменения базовых тарифов, отмечает господин Дыжин. «Для банков MVNO — инструмент повышения доходности основного бизнеса и оптимизация расходов на, например, SMS-оповещения», — объясняет он.

ДЕЛО ТЕХНИКИ Прежде чем компании стать виртуальным оператором, ей нужно определиться, по какой модели работать. Технический директор компании Neirika Андрей Ушаков выделяет Full MVNO, а также более легкие модели — Reseller MVNO, Service Provider MVNO, Enhanced Service Provider MVNO. «Первая модель самая дорогая и самая тяжеловесная. И если вы выбираете этот вариант, первое, что необходимо сделать, — найти оператора-партнера, который будет готов принять вас на своей сети и подготовит необходимые согласительные письма в адрес Роскомнадзора, куда и следует далее двинуться для получения соответствующей лицензии. После ее получения необходимо получить ресурс нумерации в Россвязи и код пункта сигнализации. И нужно иметь в виду, что для этого придется уплатить немалую пошлину в казну. Далее оператор-партнер прописывает эту емкость, а вы в это время готовите биллинг, решаете вопрос с отправкой SMS, выпуском брендированных карт, а также с MNP (переносом мобильных номеров), определяетесь с продажами и обслуживанием вашего нового бизнеса», — описывает господин Ушаков.

Вторая, более легкая модель, по его словам, позволяет запуститься быстрее и дешевле, так как все технические функции берет на себя оператор-партнер, а задача компании — создать новую уникальную ценность для клиента и заниматься продажами и обслуживанием. «В этом случае теряется и смысл в получении соответствующей лицензии, так как конечную услугу оказывает не вы, а тот, чьей сетью и ресурсом вы пользуетесь», — отмечает господин Ушаков.

Подключение MVNO выгодно оператору, как и любая оптовая продажа, считает управляющий партнер коммуникационного агентства «Со-общение» Никита Степнов. «Оператор продает свой трафик, получает деньги сразу и при этом не несет расходов на организацию продаж, маркетинг, рекламу и часто даже на поддержку», — объясняет он.

В поддержку MVNO выступают операторы, которые занимают меньший объем рынка, отмечает руководитель направления решений для операторов связи компании КРОК Василий Горшенин. «Рынок сотовой связи в России переполнен, его проникновение превышает 100%. Как результат, игроки используют любую возможность, чтобы переманить к себе часть абонентов», — подчеркивает он.

УСЛУГИ НЕ ПОДЕШЕВЕЛИ Андрей Ушаков отмечает, что появление в России MVNO не привело к радикальному снижению тарифов, так как никто из операторов «большой тройки» ни в прошлом, ни в будущем не готов на «канибализацию» базы. «Они первыми почувствуют отток абонентов, если MVNO-партнер начнет снижать стоимость услуг. Но это не главная опасность для них. Главная опасность — что делать с такими абонентами в будущем, ведь не все игроки, как говорит статистика, успешно реализовали модель MVNO. А в случае снижения стоимости услуг для абонента и невозможности оператора MVNO оказывать услуги в связи с финансовыми или иными трудностями, операторы «большой тройки» остаются наедине с абонентом, которому нужна услуга, но он привык к более низкой цене», — говорит он.

«Как показывает опыт Западной Европы, большое количество MVNO не влияет на доходность абонента. Во Франции, например, действует 56 MVNO, в Нидерлан-

дах — 75, а ARPU (средняя выручка на одного пользователя) на протяжении уже более семи лет в Европе держится на одном уровне», — согласен директор направления «Смартфон» компании Yota Артемий Пономарев.

Антонина Самсонова отмечает, что MVNO не занимаются демпингом, они дают своим абонентам определенные бонусы и привилегии. «Приведем пример: есть интернет-провайдер МГТС. Если абонент берет у провайдера только интернет, он платит определенную абонентскую плату. А если берет пакет, включающий интернет, ТВ и сотовую связь МГТС, то получает все услуги со скидкой. Плюс платить можно за все по одному счету. Абоненту это выгодно, но на уровень цен на рынке такое влияет слабо», — поясняет она.

БЫТЬ В ТОНУСЕ Эксперты разошлись во мнениях о влиянии MVNO на телеком-рынок. «MVNO сейчас скорее играют роль катализаторов процессов на рынке, заставляя больших операторов постоянно быть в тонусе. Задачи уронить рынок ни у кого нет — это же взаимосвязанная экосистема. Также большинство материнских для виртуальных операторов компаний в меньшей степени беспокоятся о прибыльности именно мобильной составляющей, поскольку во главе угла почти всегда стоит основной бизнес, для поддержания которого и создаются виртуальные операторы», — говорит господин Дыжин.

«К сожалению, на российском рынке все MVNO — хромые утки. Большинство из них создавалось в чисто маркетинговых целях и сейчас генерирует убытки. Рост их абонентской базы идет очень невысокими темпами в силу минимальных инвестиций в маркетинг. Делать дискаунтеры в российской связной отрасли практически никто не умеет, а держать убыточный проект на фоне общего ухудшения экономической, скорее всего, не будет. Так что в ближайшее время, если нас что и ждет, так это тихий, но массовый уход MVNO с рынка», — считает Никита Степнов.

По мнению Антонины Самсоновой, виртуальные операторы в России пока не могут оказать серьезного влияния на рынок, так как их доля немногим больше 1%. «Когда доля станет хотя бы 15–20%, тогда уже можно будет говорить о каком-то влиянии, положительном или отрицательном», — заключает она. ■

КОНЦЕССИЯ РАЗГОНЯЕТСЯ

ВЛАСТИ ПЕТЕРБУРГА НЕ УСТАЮТ НАПОМИНАТЬ, ЧТО У ГОРОДА САМЫЙ БОЛЬШОЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ СХЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА (ГЧП) ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ОБЪЕКТОВ ИНФРАСТРУКТУРЫ. ПО ФАКТУ ЖЕ ПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕССИИ НЕ НОСИТ МАССОВЫЙ ХАРАКТЕР: В ГОРОДЕ ПОКА РЕАЛИЗОВАНЫ ТОЛЬКО ЗАПАДНЫЙ СКОРОСТНОЙ ДИАМЕТР И АЭРОПОРТ ПУЛКОВО. ЛИДИЯ ГОРБОРУКОВА

Конечно, Смольный давно заявил к реализации ряд крупных инфраструктурных проектов, но инвесторы окончательно пока не найдены. Одной из причин медленного старта подобных проектов эксперты как раз и называют узкий круг инвесторов, несовершенство законодательства, а также недоработку самих проектов. ГЧП-проекты являются альтернативой государственному заказу. Этот способ позволяет привлечь частные инвестиции в инфраструктуру, оптимизировать затраты, использовать передовые практики по управлению проектами и рисками, новые технологии.

Петербург как раз и является одним из самых успешных российских городов с точки зрения применения инструментов ГЧП при реализации долгосрочных проектов в области инфраструктуры. Город занял первое место (наравне с Москвой, Московской и Самарской областями получил максимум баллов по показателю

реализации проектов ГЧП) в национальном рейтинге «Уровень развития государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации» в 2017–2018 годах. Хотя еще год назад Петербург занимал лишь пятое место.

Тем не менее инструмент ГЧП только набирает свои обороты как в стране в целом, так и в Петербурге. «По данным Национального центра ГЧП, по состоянию на начало 2018 года 2980 проектов ГЧП прошло стадию коммерческого закрытия (из них 2496 — в форме концессии, 74 — в форме соглашения о ГЧП и 410 — в рамках иных организационно-правовых форм, схожих с ГЧП, в том числе долгосрочного инвестиционного соглашения, контракта жизненного цикла, корпоративной формы, аренды с инвестиционными обязательствами), 248 проектов находится на стадии принятия решения о реализации и конкурсного отбора и еще около 1000 — на стадиях инициирования и структуриро-

вания», — привел данные юрист практики «ГЧП и инфраструктура» компании «Герберт Смит Фрихилз» Роман Чураков.

По сути, в Петербурге реализовано пока только два крупных инфраструктурных проекта: Западный скоростной диаметр (ЗСД) и терминал аэропорта Пулково. Кроме этого, идет реализация (не без трудностей в отношениях между инвестором и Смольным) проекта создания первой частной трамвайной сети в Красногвардейском районе Петербурга. Стройка по другим крупным проектам, заявленным Смольным еще несколько лет назад, до сих пор так и не началась.

По словам председателя комитета по инвестициям Петербурга Ирины Бабюк, сегодня в Петербурге планируются к осуществлению такие крупные проекты государственно-частного партнерства, как создание железнодорожного сообщения с аэропортом Пулково («Аэроэкспресс», который заявляли к строительству еще

при бывшем губернаторе Петербурга Валентине Матвиенко), ряд проектов по развитию трамвайного сообщения. Преимущественно речь идет о создании веток легкорельсового транспорта (ЛРТ). Одна из них должна соединить Шушары, Славянку и станцию метро «Купчино». Стоимость реализации проекта составляет 25,9 млрд рублей. Конкурс на поиск концессионера, стартовавший еще осенью 2017 года, уже должен был завершиться, но в итоге эта процедура затянулась, и на момент сдачи номера в печать концессионер так и не был выбран (на роль инвестора претендуют структура банка ВТБ и структура Газпромбанка). Еще одна ветка ЛРТ должна соединить Петергоф и станцию метро «Кировский завод». Конкурс на поиск подрядчика Смольный объявил в начале апреля 2018 года. Объем инвестиций — 14,4 млрд рублей. Заявки ждут от инвесторов до 5 июня, итоги планируют подвести 12 ноября. → 86



ИНСТРУМЕНТ ГЧП ТОЛЬКО НАБИРАЕТ СВОИ ОБОРОТЫ КАК В СТРАНЕ В ЦЕЛОМ, ТАК И В ПЕТЕРБУРГЕ

85 → Среди других инфраструктурных объектов, которые Смольный намерен строить с применением инструментов ГЧП, в комитете по инвестициям называют автомобильные путепроводы через железнодорожные пути скоростных поездов «Сапсан» и «Аллегро». Этот проект был презентован еще в рамках Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ) в 2017 году, но год спустя так и не сдвинулся с мертвой точки. Другими проектами, для которых город уже давно ищет концессионеров, являются строительство магистрали М49 в Приморском районе города (ранее о желании участвовать в проекте заявляли в Евразийском банке развития) и самый крупный и давно анонсируемый к реализации Восточный скоростной диаметр (ВСД), который по своим масштабам сравнивают с уже построенным ЗСД. Впрочем, и инвесторов для этой дороги прочат тех же самых, что участвовали в создании ЗСД: ВТБ и Евразийский банк развития.

«По ряду проектов инициативы уже поданы, и ведется их рассмотрение исполнительными органами государственной власти Санкт-Петербурга, по части проектов ведутся переговоры с инвесторами», — пояснила госпожа Бабюк. Она отметила, что общий прогнозируемый объем инвестиций в экономику Петербурга в ближайшие пять-семь лет составляет более 450 млрд рублей.

УЗОК КРУГ Советник адвокатского бюро «Инфралекс» Дмитрий Соболев считает основной проблемой института ГЧП в России слишком узкий круг инвесторов и отсутствие на рынке российских проектов ГЧП специализированных частных инфраструктурных фондов. По его словам, в результате у инвесторов сформировался одинаковый аппетит к инфраструктурному риску — консервативный. «По сути, роль долговых инвесторов в проекте ограничивается предоставлением государству условной рассрочки по финансированию проекта без принятия на себя проектных рисков. При этом они рассчитывают на определенную доходность на вложенный капитал, причем доходность выше, чем по суверенному долгу России. Поэтому логичным видится предложение Минэкономразвития по созданию государственного фонда по привлечению заемного финансирования для инфраструктурных проектов. Это позволит реализовывать проекты ГЧП без необходимости уплачивать долговым инвесторам более высокую доходность, которая не соответствует объему принимаемых рисков», — высказал свои предложения Дмитрий Соболев.

Руководитель практики по работе с инфраструктурными проектами и проектами ГЧП KPMG в России и СНГ Степан Светанков основной проблемой института ГЧП называет малое количество качественных и проработанных проектов, за которые развернулась бы серьезная конкуренция. «Основным драйвером проектов чаще всего является отсутствие у публичного партнера бюджетных средств для их реализации, а не их обоснованность с точки зрения value for money (соотношения цены и качества). Другая большая проблема — это малое количество игроков, особенно строителей и операторов», — прокомментировал господин Светанков. Он считает, что речь идет не о том, чтобы активнее задействовать схему ГЧП, а о более разном ее применении. Это очень сложный

механизм, и применять его надо только там, где государственно-частное партнерство имеет очевидные преимущества по сравнению с госзаказом.

По мнению Романа Чуракова, значительная часть проблем ГЧП связана с тем, что законодательство не всегда учитывает практические потребности рынка. Например, вопрос о правомерности полной компенсации затрат концессионера из бюджета, получивший широкую огласку благодаря судебному спору по проекту строительства дороги Стерлитамак — Кага — Магнитогорск, возник из-за нечетких формулировок закона о концессиях. «Пример проекта Орловского тоннеля в Санкт-Петербурге, структурированного в форме концессии и затем прекращенного, в свою очередь, показывает, насколько важно публичному партнеру измерять общественную пользу проекта с его капиталоемкостью», — привел пример господин Чураков.

Главный экономист агентства «Эксперт РА» Антон Табах считает, что в России в сфере мусоропереработки или дорожного строительства ГЧП «вполне прижились». Тем не менее одной из причин неразвитости системы ГЧП является тот факт, что во многих случаях государству проще сделать работы в рамках госконтрактов или через государственное бюджетное учреждение, нежели привлекать ресурсы частных компаний. Стимулами для развития института ГЧП, по его словам, могут быть удешевление привлечения средств, упрощение конкурсных процедур и требований к надежности участников (в том числе с опорой на кредитные рейтинги).

НОВЫЕ ВИДЫ В марте 2018 года правительство РФ утвердило «дорожную карту» инфраструктурной ипотеки — план из 16 пунктов, включающий в себя комплекс нормативных, организационных и регуляторных мер, призванных ускорить реализацию идеи инфраструктурной ипотеки.

Старший юрист адвокатского бюро «Инфралекс» Родион Макин пояснил, что суть инфраструктурной ипотеки заключается в предоставлении государством финансирования в крупномасштабные проекты, которые не могут быть коммерчески окупаемы. Предполагается, что финансирование будет обеспечено за счет выпуска РФ проектных облигаций, возврат по которым будет достигаться за счет косвенных экономических эффектов, таких как увеличение налоговых поступлений.

По мнению управляющего партнера, руководителя практики по инфраструктуре и ГЧП «Качкин и партнеры» Дениса Качкина, в национальном масштабе основная проблема института ГЧП заключается в недостаточности компетенций, что, в свою очередь, обуславливает низкое качество подготовки проектов и пока их незначительное число. «В то же время рынок развивается. Уже активно внедряются механизмы финансовой и институциональной поддержки новых проектов, такие как фабрика проектного финансирования при Банке развития (ВЭБ), федеральное софинансирование региональных дорожных концессий за счет вырученных от сборов с 12-тонников средств, ряд других инструментов, которые в совокупности стимулируют ГЧП и развитие инфраструктуры. Участники инфраструктурного рынка с интересом наблюдают за эволюцией идеи так называемого ГЧП-фильтра, вынашиваемого в недрах Минэкономразвития, суть

которого сводится к необходимости оценки оптимального способа в каждом новом проекте создания инфраструктурных объектов, выбирая между ГЧП и госзакупкой, лишая тем самым традиционную контрактную систему уже устоявшейся монополии. Внедрение такого механизма было бы очевидным благом для отечественной экономики», — уверен Денис Качкин.

Сегодня формат ГЧП применяется в отношении единичных масштабных (или сверхмасштабных) знаковых проектов, и увеличения их количества пока не наблюдается, отмечает генеральный директор ГК «Унисто Петросталь» Арсений Васильев. По его мнению, применение схем государственно-частного партнерства стоит стандартизировать, а затем внедрять эти стандартные схемы на конкурсных процедурах — не только в рамках крупных инфраструктурных проектов, но и в более индивидуальных случаях, но не меньшего масштаба. «Благодаря такой системе взаимодействие государства и бизнеса, несомненно, улучшится. В любом случае, при подобных партнерских взаимоотношениях (как ГЧП) у бизнеса должно быть базовое доверие к обязательствам государства», — уверен господин Васильев.

СУЩЕСТВУЮЩИХ ЗАКОНОВ НЕДОСТАТОЧНО

По словам руководителя департамента по работе с финансовыми институтами юридической группы «Атлант» Алексея Ильина, основной фундамент законодательства ГЧП создан в виде федеральных законов от 21 июля 2005 года 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» и от 13 июля 2015 года 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации». Однако для полномасштабной реализации проектов этого недостаточно, считает эксперт. Сейчас в рамках плана мероприятий («дорожной карты») по развитию инструментария государственно-частного партнерства несколько российских министерств — Минэкономразвития, Минфин, Минтранс, Минстрой, а также ФАС России — прорабатывают предложения по внесению изменений в существующие законы. А также обсуждают принятие новых актов. Так, прорабатывается вопрос необходимости внесения изменений в Налоговый кодекс РФ в части учета для целей налогообложения имущества и (или) имущественных прав при реализации проекта ГЧП. Рассматривается законопроект по внесению изменений в 115-й и 224-й федеральные законы, а также в постановление правительства РФ от 30 октября 2014 года № 1119 для совершенствования механизма финансирования таких проектов за счет дополнительных налоговых и таможенных поступлений от реализации инвестиционных проектов на базе создаваемой инфраструктуры. Кроме этого, рассматривается внесение изменений в Гражданский кодекс, закон об акционерных обществах с целью изменения процедуры ликвидации организаций, реализующих проекты ГЧП, и ряд других законодательных инициатив в конкретных отраслях экономики (ИТ, здравоохранение, спорт).

«В частности, в 115-ФЗ предлагается напрямую предусмотреть формы публичного финансирования в виде капитального гранта и платы концедента; установить возможность применения механизма компенсации дополнительных расходов публично-правовым образованием, выступающим стороной соглашения; пред-

усмотреть возможность заключения соглашений в отношении движимого имущества без обязательного вовлечения недвижимости и прочее. Принятие соответствующего законопроекта в доработанной редакции положительно отразится на реализации не только концессий, но и соглашений о ГЧП», — пояснила ведущий юрисконсульт компании Alta Via Саглар Дорджиева.

СНИЗИТЬ РИСКИ Директор по логистике онлайн-сервиса грузоперевозок GroozGo Оксана Погодаева отмечает, что, несмотря на большой объем работы, проделанной государством по разработке методологии и механизмов ГЧП, распределению рисков между сторонами, по-прежнему остается много нерешенных актуальных вопросов. Подтверждение этого — постоянный рост количества судебных дел по концессионным соглашениям, где в 60% случаев инициаторами споров выступают представители частного бизнеса. Это свидетельствует о незащищенности рисков инвесторов. «Например, в строительстве автодорог доля частных вложений занимает всего 10–20% от общего бюджета. По-прежнему большинство проектов реализуется в форме долгосрочных инвестиционных соглашений. Чаще всего споры возникают по проведению конкурсов и заключению концессионных соглашений (26,26%), затем следуют дела по расторжению концессионных соглашений и выплате компенсаций (15,66%). Это свидетельствует о том, что особое внимание стоит уделять прозрачности проведения конкурсов и тщательному выбору инфраструктурных проектов», — рассказала госпожа Погодаева.

Управляющий партнер юридической компании LDD Заур Алескеров считает, что важное значение также имеет отсутствие механизмов долгосрочного финансирования. Российский бизнес, в частности банки, не готов участвовать в длительных проектах (соглашения о ГЧП заключаются обычно на 10–50 лет), и сейчас большинство крупных инфраструктурных проектов ГЧП реализуется в режиме «ручного управления».

«Одним из эффективных механизмов реализации проектов ГЧП по праву считается проектное финансирование. Оно позволяет привлекать крупные международные инвестиции, в том числе и за счет обеспечения политической, государственной поддержки, что весьма актуально для России. Развитию механизма проектного финансирования, может способствовать закон о синдицированном кредите, который вступил в силу с 1 февраля 2018 года», — рассказал Заур Алескеров.

Он убежден, что нужны законодательные механизмы снижения рисков, связанных с исполнением обязательств органами государственного и муниципального управления. В идеальном случае взаимодействия предполагается, что государство, взяв на себя правовые риски, дает частному партнеру долгосрочные гарантии в отношении проекта (вплоть до неизменности законодательства на срок его осуществления). Все политические риски государство также должно взять на себя. Когда же проект осуществляется в социально чувствительной сфере, например, в жилищно-коммунальном хозяйстве или строительстве платных дорог, государство должно гарантировать минимальный уровень спроса для обеспечения рентабельности проекта. ■



АЛЕКСАНДР БЕЛИН

«МЫ ДЕЛАЕМ СТАВКУ НА РАЗВИТИЕ ПОТЕНЦИАЛА СВОИХ СОТРУДНИКОВ»

РАЦПРЕДЛОЖЕНИЯ СОТРУДНИКОВ

«ГАЗПРОМ ТРАНСГАЗ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» КАЖДЫЙ ГОД ПОЗВОЛЯЮТ КОМПАНИИ ЭКОНОМИТЬ ДЕСЯТКИ МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ГАЗПРОМ ТРАНСГАЗ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» ГЕОРГИЙ ФОКИН В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ АННЕ СМЕРНОВОЙ РАССКАЗАЛ, КАК ПРЕДПРИЯТИЕ ЗАНИМАЕТСЯ РАЗВИТИЕМ СВОИХ СОТРУДНИКОВ И ПОДГОТОВКОЙ НОВЫХ КАДРОВ В УНИВЕРСИТЕТАХ И ДАЖЕ ШКОЛАХ.

BUSINESS GUIDE: В каком состоянии находится инфраструктура вашей компании? Что включает в себя программа развития на 2018 год?

ГЕОРГИЙ ФОКИН: В этом году нашей компании исполняется 70 лет с начала производственной деятельности. Мы эксплуатируем почти 11 тыс. км газопроводов высокого давления, половина из которых была построена более 30 лет назад и около четверти — старше 50 лет. Безопасность и бесперебойность поставок газа — это стратегическая цель нашей компании, а магистрали проходят по районам с высокой плотностью населения, поэтому мы проявляем особую бдительность при их эксплуатации.

У нашей компании значительный объем мощностей, и большая их часть относится к опасным производственным объектам. Для их надежной работы в компании каждый год мы проводим организационные и производственно-технологические мероприятия по обслуживанию газотранспортной системы. Мы используем систему технического обслуживания и ремонта, которая включает в себя периодический осмотр объектов, выполнение планово-предупредительных и диагностических работ. Мы выполняем их и собственными силами, и с привлечением подрядчиков.

В конце 2018 года завершается первый этап комплекса мероприятий по первоочередным объектам, обеспечивающим газоснабжение Новгородской и Ленинградской областей, а также Санкт-Петербурга. В рамках этого проекта проводится реконструкция магистральных газопроводов, введенных в эксплуатацию в годы начала производственной деятельности компании — это Кохтла-Ярве — Ленинград, Серпухов — Ленинград и МГ Белоусово — Ленинград. Работы направлены на приведение физического состояния трубопроводов в соответствие требованиям нормативных документов и повышение их производительности для обеспечения высокого качества газоснабжения.

BG: Каковы планы развития компании на ближайшие пять лет?

Г. Ф.: Ближайшие перспективы нашей компании тесно связаны с развитием северного экспортного коридора газотранспортной системы ПАО «Газпром» — строительством магистрали «Северный поток — 2». Эксплуатация сухопутной части газопровода общей протяженностью более тысячи километров будет возложена на наше предприятие.

Для обслуживания новых мощностей в конце 2017 года председателем правления ПАО «Газпром» Алексеем Миллером был подписан приказ о создании нового филиала нашей компании — Славянско-го ЛПУМГ. Подразделение будет расположено в городе Кингисепп Ленинградской области и по мощности станет аналогом нашего филиала — Портовое ЛПУМГ, обеспечивающего подачу газа в морскую часть «Северного потока». Также в рамках проекта в границах зоны ответственности ООО «Газпром трансгаз Санкт-Петербург» будет построено пять компрессорных станций, одна из которых — КС «Славянская» — станет вторым самым мощным объектом газовой отрасли в России наряду с КС «Портовая».

Точкой входа нового газопровода в Балтийское море станет район Усть-Луги Ленинградской области, далее он пройдет по дну Балтийского моря и выйдет на территории Германии в районе Грайфсвальда, недалеко от точки выхода «Северного потока». Новая магистраль, так же, как и действующая, напрямую свяжет «Газпром» и европейских потребителей и обеспечит высокую надежность поставок российского газа в Европу. Планируется, что объект будет введен в эксплуатацию до конца 2019 года, а совокупная мощность двух его ниток составит 55 млрд куб. м газа в год.

BG: Как удастся справляться со строительством и реконструкцией объектов во времена, когда есть риск перебоев с поставками импортной продукции?

Г. Ф.: Импортозамещением мы занимаемся еще с тех пор, когда это слово не было таким популярным. Наша компания участвует в реализации программ науч-

но-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. Только за 2017 год мы потратили на эти цели более 55 млн рублей. Большое внимание уделяется развитию инженерной мысли. Ежегодно экономический эффект от внедрения рацпредложений, подготовленных нашими работниками, превышает десятки миллионов рублей.

В 2015 году ПАО «Газпром» был разработан документ о единой технической политике в сфере использования материально-технических ресурсов и их импортозамещения при осуществлении производственной и инвестиционной деятельности. Согласно этому документу, в новых и перспективных проектах будет использоваться только отечественное оборудование, либо произведенное в странах-партнерах. Он определяет порядок принятия решений по вопросам замены материально-технических ресурсов еще на стадии проекта строительства или реконструкции объекта, что существенно снижает риски задержки или недопоставки необходимых комплектующих.

Для поддержки отечественных производителей и их сотрудничества с нефтегазовой отраслью также в 2015 году «Газпром» и правительство Санкт-Петербурга разработали «дорожную карту» по расширению использования высокотехнологичной продукции организаций города. В рамках этого проекта наша компания была определена в качестве опорной структуры по взаимодействию с промышленным комплексом Северной столицы. Результаты проекта были признаны успешными и показали широкие возможности для перехода на продукцию отечественных производителей по целому ряду направлений.

BG: У вас работает больше 7 тыс. сотрудников. Где вы ищете специалистов, которые соответствуют уровню требований компании?

Г. Ф.: Коллектив является одним из основных и самых ценных ресурсов компании — ведь успех бизнеса зависит от занятых в нем людей. Процессы, связанные с газом, сложны и требуют специальных

знаний и навыков. Несмотря на то, что сегодня в мире взят курс на повсеместную автоматизацию, конечный результат производства зависит от согласованности и профессионализма специалистов на каждом этапе технического процесса. Поэтому к квалификации сотрудников предъявляются высочайшие требования. Доказано, что экономический эффект от инвестиций в развитие персонала не менее высок, чем от вложений в средства производства, поэтому мы делаем большую ставку на развитие потенциала своих сотрудников. У нас существует внутренняя система непрерывного образования персонала, это одно из главных направлений кадровой политики компании.

Понимая, что путь к профессионализму начинается с качественного обучения, мы активно поддерживаем и развиваем сотрудничество с вузами, в том числе с опорными образовательными учреждениями «Газпрома»: Санкт-Петербургским политехническим университетом, Национальным минерально-сырьевым университетом «Горный» и Санкт-Петербургским государственным экономическим университетом. Это позволяет не только вносить коррективы в программы, по которым будут повышать квалификацию наши коллеги, но и формировать новые курсы и даже кафедры в соответствии с потребностями предприятия.

С 2016 года мы запустили новую профориентационную программу среди старшеклассников для профессиональной подготовки перспективных кадров уже со школьной скамьи. На основании стратегического соглашения в гимназии № 330 Санкт-Петербурга в 2016 и 2017 годах были открыты «Газпром-классы». В рамках проекта ученики, прошедшие конкурсный отбор, получают углубленную профильную подготовку с последующим правом поступления в опорные вузы «Газпрома». После получения диплома перед лучшими молодыми специалистами откроются перспективы трудоустройства в ООО «Газпром трансгаз Санкт-Петербург». ■

РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС НЕ ЗАЩИТИТСЯ ОТ GDPR

ЗАВТРА, 25 МАЯ 2018 ГОДА, ВСТУПАЕТ В СИЛУ НОВЫЙ ЕВРОПЕЙСКИЙ РЕГЛАМЕНТ ПО ЗАЩИТЕ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ — GENERAL DATA PROTECTION REGULATION (GDPR). НА КОНФЕРЕНЦИИ, ПОСВЯЩЕННОЙ ТЕМЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ, КОТОРУЮ ОРГАНИЗОВАЛ ИД «КОММЕРСАНТЪ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, ЭКСПЕРТЫ РЫНКА ОБСУДИЛИ, КАК НОВЫЙ РЕГЛАМЕНТ ОТРАЗИТСЯ НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ БИЗНЕСЕ. АЛЕКСЕЙ КИРИЧЕНКО

GDPR — это новый европейский регламент по защите персональных данных, единый для 28 стран Евросоюза. Постановление принято Европейским парламентом и Советом ЕС в апреле 2016 года и вступает в силу 25 мая 2018 года после двухлетнего переходного периода. Новый регламент предоставляет гражданам ЕС инструменты для полного контроля над своими персональными данными.

В GDPR выделены понятия контролера и обработчика персональных данных. Первый определяет цели и средства обработки, а второй по поручению контролера обрабатывает персональные данные. Контролером и обработчиком могут выступать физические или юридические лица, государственные органы, агентства. В целях безопасности обработки контролер и обработчик должны использовать псевдонимизацию и криптографическую защиту персональных данных, средства для обеспечения постоянной конфиденциальности и своевременного восстановления доступа к ним в случае природного или технического инцидента. Также они обязаны уведомлять надзорные органы об утечке персональных данных и сообщать об этом субъекту данных.

За невыполнение закона на компании накладывается штраф до €20 млн или до 4% от годового мирового оборота за предыдущий финансовый год — в зависимости от того, что больше.

Системное регламентирование вопросов защиты персональных данных в ЕС существует с 1995 года, когда была принята директива № 95/46/ЕС «О защите физических лиц при обработке персональных данных и о свободном обращении таких данных». Начальник отдела информационных технологий департамента проектирования компании «Газинформсервис» Сергей Коловангин отмечает, что цель принятия GDPR — это модернизация директивы №95/46 с учетом всех изменений, которые произошли в IT. По словам господина Коловангина, принципиальное изменение, которое носит новый регламент, это экстерриториальность и наднациональность. «Защитные меры принимаются независимо от национальности и места жительства субъекта персональных данных. А организации, учрежденные в ЕС, обязаны выполнять требования вне зависимости от факта обработки персональных данных на территории ЕС», — объясняет он.

ЧТО ДЕЛАТЬ БИЗНЕСУ? GDPR напрямую затронет российский бизнес, чьи услуги ориентированы на европейский или международный рынок. К примеру, это дочерние предприятия и филиалы российских компаний в ЕС. Даже если компания не учреждена в ЕС, но предоставляет различные товары и сервисы европейцам,



GDPR НАПРЯМУЮ ЗАТРОНЕТ РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС, ЧЬИ УСЛУГИ ОРИЕНТИРОВАНЫ НА ЕВРОПЕЙСКИЙ ИЛИ МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК

она тоже попадает под регулирование. Это, к примеру, продажа путевок в интернете, онлайн-кинотеатры и музыкальные сервисы, а также оказание услуг мобильной связи в европейском роуминге. Также GDPR применим к компаниям, чьи сайты и приложения собирают персональные данные пользователей.

Партнер, руководитель практики «Интеллектуальная собственность и информационные технологии» петербургского офиса юридической фирмы «Борениус» Павел Савицкий рассказал, в каких случаях у российских компаний появляется обязанность назначить своего представителя в ЕС. «Когда обработка персональных данных людей на территории ЕС носит не системный, sporadический характер, то этих представителей можно не назначать. Но если для компании это часть бизнеса (к примеру, у нее есть магазин, она торгует на Европу и получает персональные данные жителей), тогда нужно назначать представителя», — отмечает господин Савицкий.

Сергей Коловангин выделяет пять шагов на пути к успешному выполнению требований GDPR. Первый шаг касается изучения данных. «Когда вы приняли решение о необходимости соответствия GDPR, проведите инвентаризацию и изучите информационные потоки, их привязку к тем информационным системам, в которых у вас обрабатываются данные, чтобы понять, где могут быть узкие места», — говорит господин Коловангин. Особенно важно понимание путей передачи данных третьим лицам, отмечает он.

Второй шаг касается определения минимального объема отчетности, которая требуется контролеру и обработчику персональных данных. Весь перечень отчетности представлен в статье 30 GDPR и включает такие пункты, как цель обработки персональных данных, перечень их получателей, сроки удаления различных категорий данных. Третий шаг касается жизненного цикла данных. Для всех информационных систем безопасность обрабатываемых данных должна быть заложена по умолчанию, говорит господин Коловангин. Хранение данных должно осуществляться с учетом прав субъекта на их получение и перенос, а удаление — с учетом права субъекта на забвение данных.

В-четвертых, важно минимизировать риски при взаимодействии с третьими лицами. «В отчетности, которую требует регулятор, должно быть представлено обоснование передачи данных третьим лицам. Если обосновать компания не может, то это станет основанием для выдачи ей замечания со стороны регулятора в ЕС», — отмечает господин Коловангин. Последний пункт — это назначение ответственных сотрудников в компании за реализацию GDPR. Этот сотрудник будет заниматься реализацией технических мероприятий, взаимодействием с ЕС, составлением отчетности.

«Самое сложное требование, на мой взгляд, — это взаимодействие с регуляторами. Оно обусловлено прежде всего языковым барьером и особенностями

регулирования на национальном уровне в странах ЕС. Если у компании большое количество филиалов в странах, то это может привести к назначению до 28 специалистов, что потребует огромных трудозатрат юридических департаментов или привлечения соответствующих специалистов», — говорит эксперт.

В ЧЕМ ОТЛИЧИЯ В России бизнес также обязан заботиться о защите персональных данных. В 2006 году вступил в силу федеральный закон № 152 «О персональных данных», штраф за несоблюдение которого составляет до 75 тыс. рублей. При этом он имеет несколько различий с GDPR.

Как отмечает Павел Савицкий, в России не реализовано право на переносимость данных. «Это значит, что я могу попросить организацию, у которой есть мои персональные данные, перенести их в другое место или выдать мне их, чтобы я перенес самостоятельно. Google, например, это реализовал», — говорит он. Также в ЕС, в отличие от России, компаниям необходимо уведомлять надзорный орган об утечках в течение 72 часов. «Регулятор должен дать рекомендации, что делать. И если компания выполнит рекомендации и в остальном она соответствует закону, то штрафов можно избежать. В 152-ФЗ, если компания обнаружила утечку, то может сама ее устранить и никуда не обращаться», — говорит господин Савицкий.

Сергей Коловангин считает, что Роскомнадзор, проанализировав GDPR, с большой долей вероятности захочет внести изменения в 152-ФЗ и его подзаконные нормативные акты, чтобы наша документация соответствовала европейскому подходу. «Это делается не столько по желанию самого регулятора, сколько потому, что Россия подписала Евроконвенцию по защите прав физических лиц», — поясняет он.

Гендиректор компании «ИндиД» Алексей Баранов рассказал, что многие из технологий, которые необходимы для соответствия GDPR, уже есть в инфраструктуре российских компаний. К таким технологиям относятся шифрование почтовых сообщений на смартфонах и дисках ноутбуков, аутентификация сотрудников в офисе должна осуществляться по биометрии или смарт-карте, а при удаленном доступе она должна быть многофакторной (одноразовые пароли, SMS, брелоки).

«Многие вещи, которые от компании требует GDPR, будут полезны и в России. Наши реалии таковы, что все больше информационных систем мы будем использовать, все больше данных там хранить. Они становятся очень важным активом, и нам их нужно лучше защищать», — подчеркнул господин Баранов. ■



РЕКЛАМА

BML

ВМЛ — СЕТЬ МАГАЗИНОВ МУЖСКОЙ ОДЕЖДЫ
ПРЕМИУМ КЛАССА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И МОСКВЕ

8 800 700 62 65 BML.RU САНКТ-ПЕТЕРБУРГ: ТРЦ «ГАЛЕРЕЯ»

ОПЕРАЦИЯ «ЦЕНТР»

ПО ОЦЕНКАМ СПЕЦИАЛИСТОВ, ОТ 7 ДО 10 ТЫС. ЗДАНИЙ В ИСТОРИЧЕСКОМ ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА НУЖДАЮТСЯ В РЕСТАВРАЦИИ. БОЛЕЕ ТОЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ, КАК И СИСТЕМНОГО ПОДХОДА К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ, ПОКА НЕТ. НА КРУГЛОМ СТОЛЕ «КУЛЬТУРНОЕ НАСЛЕДИЕ ИСТОРИЧЕСКОГО ЦЕНТРА ПЕТЕРБУРГА», ОРГАНИЗОВАННОМ ИД «КОММЕРСАНТЪ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, СОБРАЛИСЬ ОПЫТНЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ, РЕСТАВРАТОРЫ, АРХИТЕКТОРЫ И ЮРИСТЫ, ЧТОБЫ ОПРЕДЕЛИТЬ ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ ПРЕПЯТСТВУЮТ ВОССТАНОВЛЕНИЮ ПАМЯТНИКОВ АРХИТЕКТУРЫ.

ВИКТОРИЯ СТЕПАНОВА



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА СОШЛИСЬ ВО МНЕНИИ, ЧТО ДЛЯ ПРОДУКТИВНОЙ РАБОТЫ ДЕВЕЛОПЕРАМ, АРХИТЕКТОРАМ И РЕСТАВРАТОРАМ НЕОБХОДИМО СТАБИЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

За последние 40 лет отреставрирована примерно треть зданий-памятников в Петербурге. «Необходимо проанализировать, когда тысячи пустующих и заброшенных зданий станут аварийными, урегулировать вопросы финансирования, создать условия для притока частного капитала», — высказывается Эдуард Тиктинский, президент группы RBI. Людмила Коган, генеральный директор ЗАО «БФА-Девелопмент», считает, что сегодняшнее положение исторического центра не критично, но признает, что имеющиеся проблемы требуют значительных вложений в короткий период времени.

По мнению Сергея Мохнаря, генерального директора компании «ПСК-недвижимость», работу в центральных районах города тормозит консервативная градостроительная политика: «Администрация города боится подвергнуть риску историческое наследие, но в то же время на карте города есть много „черных пятен“, где находятся гаражи, ветхие постройки, разрушенные предприятия. Они лишь умаляют достоинства Петербурга, служат пристанищем для сомнительных граждан, отпугивают туристов и жителей района».

НА ПУТИ К ПРОЕКТУ Однако просто реконструировать здание уже недостаточно: сейчас девелоперы должны также найти проекту собственника и адаптировать памятник под его потребности. «Минкульт вкладывается в реставрацию, но не вкладывается в объекты без пользователей», — отмечает Наталья Волинская, руководитель Северо-Западной дирекции по строительству, реконструкции и реставрации Министерства культуры РФ. Малопрспективно и жилищное строительство в центре. «За то время, что на окраине строят 7 тыс. квартир, в центре успевают только 24», — говорит Никита Явейн, руководитель архитектурного бюро «Студия 44». Но даже тем, кому удалось согласовать проект в комитете по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры (КГИОП), могут воспрепятствовать градозащитники.

«Причиной протестных движений в защиту центра является, на мой взгляд, элементарная неинформированность. Отсюда недоверие к власти и бизнес-сооб-

ществу», — делится своим мнением Людмила Коган. По ее словам, очень многие объекты защиты активистов представляют собой руинированные здания или пустыри с незаконченными архитектурными ансамблями, не способные приносить доход и содержать себя. «Возможно, современные защитники исторического центра чересчур „дуют на воду“, помня о градостроительных ошибках 1990-х. Сейчас свое мнение по этим темам высказывает лишь узкий круг градозащитных активистов, поэтому оно не репрезентативно», — считает господин Тиктинский. В полемику с ним вступил Никита Явейн, заметив, что именно узкий круг таких экспертов, как Кириков, Штиглиц, Кобак, Лисовский, Мильчик, Марголис, способен оценить адекватность проекта. Также архитектор напомнил о золотом для девелоперов периоде — начале двухтысячных годов, когда власти свободно выдавали разрешения на работы, однако именно тогда появились градостроительные ошибки вроде «Регент-Холла» и «Монблана».

При этом отдельные проекты в районе исторической застройки реализовывать все же получается. Вместо гаражей, разрушенных ангаров и двухэтажной автобазы на проспекте Бакунина рядом с Синопской набережной «ПСК-недвижимость» построит ЖК бизнес-класса «Дипломат». А холдинг RBI в марте презентовал план реконструкции памятника конструктивизма — Левашовского хлебозавода на Барочной улице, который превратится в культурный центр, а на его территории построят жилой комплекс премиум-класса.

Эксперты сошлись во мнении, что в отрасли ощущается нехватка профессиональных реставраторов. «Мастерских или школ, где бы готовили кадры, недостаточно, в основном все самоучки. В профессии сейчас всего 20% молодежи и около 80% специалистов в возрасте старше 50 лет», — сообщает Алексей Распопов. Наталья Волинская, в свою очередь, считает эту тенденцию закономерной: «„Молодежь“ в реставрации — это люди около 50 лет. Для того чтобы заниматься реставрацией, нужна внутренняя зрелость. Мы планируем организовать школу реставрации совместно с европей-

ской школой, где будет открыто подразделение аттестации реставраторов».

А в исторических зданиях города еще полно неожиданных сюрпризов. Алексей Распопов, директор по производству и реставрации ПСБ «Жилстрой» (ГК «БФА-Девелопмент»), в качестве примера рассказал о находке, обнаруженной во время реконструкции фасадов и внутренних интерьеров Дома журналистов: «При реставрации живописного плафона потолка в Красной гостиной под многочисленными слоями поздних реставраций была обнаружена авторская живопись итальянского художника-декоратора Антонио Виги. Он был приглашен в Россию в 1800 году лично Павлом I для оформления Михайловского замка».

ДАТЬ ЗАКОННЫЕ ОСНОВАНИЯ Профессиональное сообщество предлагает приобщать к сохранению культурного наследия не только власти, но и жителей города. Майя Петрова, руководитель практики «Недвижимость и строительство» юридической фирмы «Борениус», считает, что горожане должны знать, какими темпами ветшает культурно-исторический центр Петербурга, сколько средств нужно привлекать, чтобы остановить этот процесс, сколько зданий в год необходимо приводить в порядок и как другие города и страны решают подобную проблему. Эдуард Тиктинский уверен, что интернет-голосование или электронный опрос привлекут к этой дискуссии широкий круг людей и создадут всестороннюю, объективную и исчерпывающую картину мнений.

Их поддерживает Сергей Мохнарь и предлагает организовать Фонд воссоздания исторического центра и экспертный совет, в который должны входить главы комитетов, главный архитектор, девелоперы, проектировщики и легальные градозащитники, чтобы коллегиально принимать решения по застройке, реконструкции или реставрации. Работа фонда должна поддерживаться администрацией, а регулярные отчисления для него будут делать девелоперы, реализующие проекты в центре. По мнению Никиты Явейна, дискуссия, в которой участвуют одновременно власти, девелоперы, архитекторы и градозащитни-

ки, будет неконструктивна: «Я бы рекомендовал систему „парных“ консультаций: градозащитники — девелоперы, градозащитники — власть, власть — девелоперы».

На законодательном уровне девелоперы ждут от властей прежде всего льгот. «Если в бюджете нет денег на восстановление архитектурного ландшафта Петербурга, значит, надо пойти навстречу инвесторам и предложить такие условия, которые хотя бы смогут выводить проекты в безубыточное состояние», — полагает Майя Петрова.

Господин Тиктинский добавляет, что для центра следует смягчить нормативы по обеспечению парковочных мест, зеленых насаждений и инсоляции, потому как в условиях плотной исторической застройки их почти невозможно соблюсти. К ним присоединяется Сергей Мохнарь и обосновывает потребность в льготах высокой себестоимостью работ в центре города, непредвиденными тратами при подготовке земли под застройку, а также необходимостью в привлечении высокопрофессиональных кадров, в том числе и из-за рубежа.

Кроме того, для продуктивной работы девелоперам, архитекторам и реставраторам необходимо стабильное законодательство. «Такие документы, как Генплан, Правила землепользования и застройки, нормативы градостроительного проектирования, должны быть зафиксированы минимум на пять лет, а любые изменения нужно анонсировать заранее», — заявляет Эдуард Тиктинский. В свою очередь, госпожа Волинская настаивает на разработке отдельной реставрационной экспертизы, которая будет учитывать особенности памятника, возможности его приспособления с учетом требований безопасности, а также технологического регламента в реставрации. «Властям следует адаптировать градостроительные нормативы и требования охранных зон Петербурга к реализации проектов в историческом центре, ввести реально работающие налоговые льготы для девелоперов, отрегулировать протестные процедуры градозащитников и на постоянной основе вместе с прессой сообщать о разрушении зданий, успешно реализованных проектах и поднимать престиж тех, кто над ними работает», — резюмирует госпожа Петрова. ■

IT В ОЖИДАНИИ ЛЬГОТ

УСЛУГИ IT-КОМПАНИЙ СТАНОВЯТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫМИ. ОДНАКО ИЗ ЭТОЙ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ ДЛЯ РЫНКА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ТЕНДЕНЦИИ ВЫТЕКАЕТ ТАКОЙ ПОБОЧНЫЙ ЭФФЕКТ, КАК РОСТ ПРИТЯЗАНИЙ КОНТРАГЕНТОВ НА АВТОРСКИЕ ПРАВА. УЧАСТНИКИ БИЗНЕС-СЕМИНАРА «АКТУАЛЬНЫЕ ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ IT-КОМПАНИЙ», ОРГАНИЗОВАННОГО ИД «КОММЕРСАНТЪ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, ОБСУЖДАЛИ, КАК ЗАЩИТИТЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНУЮ СОБСТВЕННОСТЬ, НЕ ПОЛУЧИТЬ ШТРАФ ЗА ОПЕРАЦИИ С ПЕРСОНАЛЬНЫМИ ДАННЫМИ, А ТАКЖЕ РАССМОТРЕЛИ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ IT-РЫНКА В СВЯЗИ С ПОСЛЕДНИМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ В НАЛОГОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ.

ВИКТОРИЯ СТЕПАНОВА

Как показывает судебная практика, основанием для споров заказчиков и разработчиков чаще всего становится вопрос передачи авторских прав. Почву для разбирательств дают неточности в договоре или непонимание его условий одной из сторон. Так, лицензионный или сублицензионный договор наделяет заказчика исключительным правом на владение произведением исполнителя, поэтому заказчик как правообладатель может выложить в интернет программу, созданную для него исполнителем, не нарушив при этом его авторских прав. В свою очередь, исполнитель, получив данные от заказчика, может проанализировать их, создать базу данных и стать ее правообладателем. Если договор на оказание НИОКТР (научно-исследовательских опытно-конструкторских технических работ), предусматривает создание базы, то права принадлежат заказчику. Если в договоре на НИОКТР прописано лишь условие анализа данных, но создание базы в нем не предусмотрено, права на базу по умолчанию принадлежат исполнителю. При этом заказчик вправе использовать базу на условиях простой лицензии, но не более того. «Если же вместо договора на НИОКТР заключен договор оказания услуг, заказчик не получает ничего», — поясняет Юрий Яхин, руководитель практики интеллектуальной собственности и товарных знаков юридической компании «Пепеляев Групп». Еще одна значительная часть судебных разбирательств приходится на доменные споры. Нарушением признается уже сам факт регистрации доменного имени, тождественного общеизвестному товарному знаку или сходного с ним до степени смешения. К тому же регистрация такого домена может быть квалифицирована как акт недобросовестной конкуренции.

Кроме того, исполнитель может создавать продукт на платформе сторонней компании, о чем обязан предупредить заказчика, и с этого момента в силу вступят права третьих лиц. Однако для заказчика неочевидно, что внесение в договор названия платформы, требует от него получения лицензии у сторонней компании. Ответственность за внесение в договор этого пункта лежит на обеих сторонах. «Моя рекомендация для заказчиков — требовать гарантий от разработчиков, что получение дополнительной лицензии не потребуется. Тогда это будет ответственность разработчика», — советует Юрий Яхин. Таким образом, в договоре должны быть прописаны пункты о передаче прав на каждый из элементов произведения, необходимых для его функционирования, и о свободе от прав



КАК ПОКАЗЫВАЕТ СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА, ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ СПОРОВ ЗАКАЗЧИКОВ И РАЗРАБОТЧИКОВ ЧАЩЕ ВСЕГО СТАНОВИТСЯ ВОПРОС ПЕРЕДАЧИ АВТОРСКИХ ПРАВ

третьих лиц. Помимо этого, необходимо указать полный состав команды разработчиков продукта и четко обозначить суммы вознаграждения за каждый выполненный этап работ (при поэтапном характере разработки).

Если же нарушение авторских прав все-таки произошло, для их подтверждения необходимо предъявить документ о государственной регистрации прав, договоры о приобретении прав или доказательства служебного характера произведений, материалы добровольной сертификации, а также договоры о распоряжении исключительным правом. Как отмечает Юрий Яхин, подавая иски о нарушении прав, компании часто описывают в них программу недостаточно подробно: лучше всего предоставить ее код, но если это невозможно, надо указать версию, автора, язык, период создания, объем и другие характеристики программы. При нарушении прав на сайт в иске следует указывать домен, описание графики и дизайна, кода и базы. Специалист отмечает, что подтвердить факт нарушения прав зачастую труднее, потому что контрагент может впоследствии модифицировать код сайта или программы. Разобраться в ситуации способна только судебная экспертиза, которая должна декомпилировать (восстановить) исходный код. Пакет документов, подтверждающих нарушение, должен включать экземпляр программного обеспечения (ПО) или базы данных (БД) истца в точном соответствии с документами, подготовительные материалы, экземпляр ПО/БД ответчика, результат экспертизы, доказательства в отношении интерфейса, сравнение информационных массивов (для БД), переписку сторон и другие документы. Чем больше документов будет приведено истцом, тем вероятнее доказать факт нарушения прав.

ПОД ПРИЦЕЛОМ РОСКОМНАДЗОРА Не менее остро стоит вопрос с обработкой

персональных данных. Дмитрий Зыков, руководитель группы правовой защиты информации «Пепеляев Групп», поясняет, что существует публичный и частный порядок обработки личной информации. В рамках первого оператор персональных данных взаимодействует с физическими лицами через публичные сайты и онлайн-сервисы и производит сбор и обработку общедоступной информации с условием обязательного обезличивания, чтобы стало невозможно определить ее принадлежность конкретному субъекту. При частном порядке оператор работает с юридическими лицами, предоставляя им услуги и сервисы по обработке данных, программному оснащению и обслуживанию, с той лишь разницей, что к нему предъявляются особые требования по защите персональных данных.

Кроме того, с 1 июля 2017 года ужесточились штрафы за обработку персональных данных без получения на то письменного согласия от субъекта. Ранее размер такого штрафа для юридического лица составлял 10 тыс. рублей, ныне он колеблется от 15 до 75 тыс. рублей. «При этом до сих пор не определено, будет ли взиматься эта сумма за сам факт незаконной обработки личной информации или за каждую такую обработку. Вопрос упирается в разумность Роскомнадзора», — отмечает Дмитрий Зыков. К тому же, Роскомнадзор штрафует компании, если на их сайте нет предупреждения о наличии файлов cookies, которые позволяют запомнить логин и пароль на сайтах и сохранять покупки в корзинах интернет-магазинов. Посетители сайта также должны быть уведомлены об использовании аналитических инструментов типа Google Analytics и «Яндекс-Метрики», которые применяются для отслеживания посещаемости веб-страницы и управления таргетингом. По сути, идентифицировать пользователя с их помощью невозможно, не имея доступа к его ПК.

РАДУЖНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ И все-таки для IT-компаний есть хорошие новости: в ближайшем будущем их ожидают налоговые послабления. По льготным тарифам, утвержденным на 2018–2023 годы, размер страховых взносов по обязательному пенсионному страхованию для IT-сферы составит всего 8%. Сергей Сосновский, руководитель налоговой практики компании «Пепеляев Групп», объясняет, на каких условиях предоставляются подобные льготы: «Необходимо получить аккредитацию в Минсвязи, а также регистрацию в качестве резидента технико-внедренческой или промышленно-производственной особой

экономической зоны, при этом средняя численность штата должна достигать семи человек, не менее 90% должна составлять доля доходов от реализации программ для ЭВМ, баз данных, услуг по установке, тестированию и сопровождению программ для ЭВМ». По словам эксперта, на начало 2018 года зарегистрировано около 8100 организаций, из них 1020 в Санкт-Петербурге.

«Отечество славию, которое есть! Но трижды — которое будет!» — отзывается Сергей Сосновский о прогрессивных инициативах законодателей. Повод для радости действительно есть: собственникам дата-центров и экспортерам ПО могут на 4,5% снизить налог на прибыль. Для этого владельцы дата-центров должны получать не менее 70% доходов от управления компьютерным оборудованием, обработки данных и услуг по размещению информации. При этом их вложения в создание дата-центров за три календарных года подряд (в период с 2018-го по 2027-й) должны составить не менее 500 млн рублей. Предполагаемый срок такого налогообложения — пока сумма «сэкономленного» налога не сравняется с суммой вложений, но не более десяти лет. Экспортерам ПО понадобится все та же аккредитация в Минсвязи, а 90% своих доходов они должны будут получать от разработки ПО и оказания консультационных услуг, при этом 70% из них от реализации услуг за границей.

«Бизнес-ангелы» (инвесторы стартапов) по предполагаемым льготам смогут получить до 5 млн в год налогового вычета, если стартап пройдет техническую экспертизу Института развития России, численность его штата не превысит 25 сотрудников, годовая выручка составит до 10 млн рублей и инвестор хотя бы год будет владеть не более чем половиной его акций. Вычет НДС сможет получить компания, которая приобрела товары или услуги, чтобы разрабатывать программы и базы данных и реализовать их за пределами РФ. А налогоплательщикам, которые передают по лицензии исключительные права на интеллектуальную собственность, могут вернуть НДС за лицензирование (сейчас он отменен), чтобы они смогли получать налоговый вычет с закупок у поставщиков. Ожидается, что для них могут установить налог на прибыль 5%, если произведения будут созданы собственными силами или с привлечением подрядчиков, но с ограничением на вновь созданные зарегистрированные произведения. Также налог на прибыль может быть частично компенсирован расчетом расходов на разработки по льготному коэффициенту. ■

У СТРОИТЕЛЕЙ РАЗЫГРАЛСЯ КАДРОВЫЙ ГОЛОД

СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ ОЩУЩАЕТ НЕХВАТКУ ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКИХ КАДРОВ. ПОПРАВКИ В 214-ФЗ, ВСТУПАЮЩИЕ В СИЛУ В ИЮЛЕ ЭТОГО ГОДА, ОБЯЗАЛИ ЗАСТРОЙЩИКОВ МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ ИМЕТЬ В ШТАТЕ ИНЖЕНЕРА И АРХИТЕКТОРА С ОБЩИМ ДЕСЯТИЛЕТНИМ ТРУДОВЫМ СТАЖЕМ ДЛЯ КАЖДОГО ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА, А ЗНАЧИТ, ДЛЯ КАЖДОГО ОБЪЕКТА. ОДНАКО СУЩЕСТВЕННУЮ ДОЛЮ РЫНКА ТРУДА СОСТАВЛЯЮТ МОЛОДЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ. ЮЛИЯ ЧИНДЯСКИНА

С июля 2017 года деятельность строительных компаний ведется по новым требованиям Градостроительного кодекса. Если у строительной компании не будут трудоустроены главные инженер и архитектор, включенные в Национальный реестр специалистов в области строительства (НРС), компания приостановит свои проекты на год. Инженер и архитектор должны обладать высшим профильным образованием, общим десятилетним стажем работы и трехлетним на руководящих должностях в организациях, выполняющих строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов строительства. Только тогда они смогут подписывать проектную документацию, а застройщики — получать разрешение технадзора или муниципалитета. Персональная ответственность специалистов, по задумке законодателей, должна защитить заказчиков строительных работ. На сегодняшний день, Министерством строительства и ЖКХ РФ утвержден НРС из 443 позиций.

По информации Национального объединения строителей, в НРС включены сведения о 131 тыс. специалистах по всей России. Из них 9 тыс. к январю были зарегистрированы в Петербурге. Для сравнения, в октябре всероссийский реестр насчитывал 112 тыс. специалистов, петербургский — 7 тыс. человек.

Однако и такого количества специалистов остается недостаточно. С 1 июля текущего года начнут действовать нововведения закона о долевом строительстве. Изменения предполагают, что для каждой очереди застройщикам придется создавать новую дочернюю компанию. Соответственно, увеличится количество компаний, но увеличить число специалистов для новых юридических лиц за короткий срок невозможно. Лишь в долгосрочной перспективе сегодняшние выпускники петербургских высших учебных заведений смогут войти в НРС, решив проблему кадрового дефицита.

«Переизбытка инженерных и управленческих кадров в отрасли не наблюдается, наоборот, квалифицированные специалисты в строительстве традиционно входят в число наиболее дефицитных, и часто их приходится искать в регионах России и за рубежом», — отмечают в комитете по труду и занятости населения.

Особенности работы в сфере строительства также диктуют свои условия. Например, инженеры, архитекторы, сметчики или представители рабочих специальностей зачастую работают по проектам. Получается, что застройщик вынужден каждый раз набирать новую команду профессионалов.



СТРОИТЕЛЬНЫЕ И ПРОЕКТНЫЕ КОМПАНИИ ЧАЩЕ СТОЛКИВАЮТСЯ С НЕХВАТКОЙ КАДРОВ НА ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ПОЗИЦИИ

Руководитель пресс-службы HeadHunter по Северо-Западу Ирина Жильникова рассказывает, что в России в сфере строительства и недвижимости наметился кадровый голод. Строительные и проектные компании чаще сталкиваются с нехваткой кадров на инженерно-технические позиции. Работодатели заинтересованы в соискателях с опытом работы, которых на открытом рынке труда не так много. «Уровень конкуренции в исследуемой сфере находится в верхней границе, а количество претендентов на одно рабочее место варьируется от семи до восьми человек. В декабре-январе 2017–2018 годов спросом у работодателей традиционно пользовались инженеры (32% от общего количества вакансий в сфере строительства и недвижимости), специалисты в области проектирования и архитектуры (24%), управления проектами и эксплуатации (по 17%), а также рабочие (13%). Популярны и специалисты в области продаж, но это общая тенденция на рынке труда», — добавляет госпожа Жильникова. Среди соискателей в сфере строительства и недвижимости, разместивших резюме на сайте, 29% имели специализацию инженера, по 25% кандидатов отметили управление проектами и проектирование, архитектуру. Еще 15% составила доля резюме соискателей с резюме в области эксплуатации, а каждое десятое резюме принадлежит прорабам.

Из-за непростых условий труда и высокой потребности в кадрах вакансии в строительной сфере невозможно полностью заместить с помощью петербуржцев. Многих работники отрасли — представители других регионов России и зарубежья. Иностранные инвесторы также ча-

сто предпочитают отдавать значительную долю рабочих мест в проектах гражданам из своих стран.

По словам генерального директора Legenda Intelligent Development Василия Селиванова, сложнее всего компания закрывает вакансии управленцев среднего и высшего звена, а также инженеров.

Опрошенные участники петербургского строительного рынка пока не решили, каким образом будут решать проблему дефицита специалистов. На сегодняшний день они озабочены получением разрешений на строительство многоквартирных домов. По информации Службы государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга, количество разрешений, выданных службой в период с июля по декабрь 2016 года, составило 141, а с июля по декабрь 2017 года — 181.

«Сегодня строители не стремятся анализировать последствия принятых законодательных поправок. Они озабочены получением разрешений по старым правилам. Это позволит минимум два года продолжать деятельность в комфортных условиях. К тому времени, возможно, законодательство вновь изменится. Наши опасения сейчас связаны с тем, что подобные условия станут причиной огромного предложения на нулевой стадии. К тому же аферисты всегда находят лазейки в законах», — комментирует ситуацию Василий Селиванов.

В HeadHunter сообщили, что декабре 2017-го и январе 2018-го 41% предложений был направлен на кандидатов с опытом работы от года до трех лет, 39% — от трех до шести лет. Специалистов без опыта работы были готовы рассматривать

всего 11% работодателей из Петербурга и области. Предпочтения по выпускникам какого-то определенного вуза или ссуза работодатели высказывают очень редко.

По информации комитета по науке и высшей школе, ежегодно восемь городских вузов выпускают около 2 тыс. специалистов в сфере строительства и недвижимости. Процент их трудоустройства по профилю составляет не менее 70.

Директор Инженерно-строительного института СПбПУ им. Петра Великого обращает внимание, что интернационализация строительной области создает условия, что востребованными для работодателей остаются выпускники, способные изъясняться на английском языке, и те, кто учился по программам двойных дипломов в европейских вузах.

Тенденцию подтверждает заместитель генерального директора ООО «Бонава Санкт-Петербург» Александр Свинолов: «В основном мы принимаем кандидатов, которые совмещали учебу в петербургском вузе и получили дипломы в зарубежном университете. Такая система взаимодействия позволяет учебным заведениям готовить студентов под наши нужды. Требования к соискателям у нас высокие: знание современных строительных реалий, международных практик, хорошие навыки использования программ и знание как минимум одного иностранного языка».

Одновременно работодатели отмечают проблему несоответствия резюме и фактических знаний соискателей. Кроме того, строительные организации проводят политику использования инновационных материалов и технологий, что требует соответствующей квалификации. Дефицит кадров в комитете по труду и занятости населения связывают с различными причинами — от отсутствия необходимой квалификации у соискателей до уровня заработной платы и условий труда, предлагаемых работодателями. Строительные компании сообщают, что заработная плата по основным рабочим специальностям варьируется от 30–35 до 50–60 тыс. рублей. Отдельные высококвалифицированные кадры могут зарабатывать до 100 тыс. рублей в месяц.

В HeadHunter посчитали, что средняя заработная плата для специалистов в области строительства и недвижимости в Петербурге в январе составила 50 тыс. рублей. Рабочему персоналу в строительной отрасли готовы предложить меньше — в среднем 40 тыс. рублей. По информации «Банка данных заработных плат» в профобласти «Девелопмент», совокупный доход работника уровня «специалист» в области организации строительства в первом квартале 2018 года равнялся 52 тыс. рублей. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СТРОИТЕЛЬСТВО ТРАНСПОРТНО-ПЕРЕСАДОЧНЫХ УЗЛОВ ПРЕДПОЛАГАЕТ КОМПЛЕКСНОЕ РАЗВИТИЕ С УЧЕТОМ СТАНЦИЙ МЕТРОПОЛИТЕНА, ГОРОДСКОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА, ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ И УЛИЧНО-ДОРОЖНОЙ СЕТИ

СЛАБЫЙ УЗЕЛ БОЛЕЕ ДЕСЯТИ ЛЕТ В ПЕТЕРБУРГЕ ОБСУЖДАЕТСЯ СОЗДАНИЕ ТРАНСПОРТНЫХ ХАБОВ, ГДЕ В ОДНОЙ ТОЧКЕ ЛЮДИ МОГЛИ БЫ ПЕРЕСЕСТЬ С ОДНОГО ВИДА ТРАНСПОРТА НА ДРУГОЙ И, ПРИЕХАВ, ДОПУСТИМ, ИЗ ПРИГОРОДА, ДОБРАТЬСЯ С ПОМОЩЬЮ ТАКОЙ ПЕРЕСАДКИ НА РАБОТУ. КРОМЕ ТОГО, ТАКИЕ УЗЛЫ МОГЛИ БЫ ОБСЛУЖИВАТЬ И АВТОБУСНЫЕ, А ВОЗМОЖНО, И ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ БЛИЖАЙШЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ. ОДНАКО ДО СИХ ПОР НИ ОДНОГО ПОДОБНОГО ПРОЕКТА В ГОРОДЕ НЕ РЕАЛИЗОВАНО — ДАЖЕ ТАМ, ГДЕ ДЛЯ ЭТОГО ЕСТЬ ОЧЕВИДНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ. АНАСТАСИЯ ЦЫБИНА

Строительство транспортно-пересадочных узлов (ТПУ) предполагает комплексное развитие с учетом станций метрополитена, городского пассажирского транспорта, железнодорожной инфраструктуры и улично-дорожной сети, отдают себе отчет в комитете по транспорту (КТ) города. «Составлен перечень ТПУ трех уровней интеграции, включающий восемь объектов сопряжения внешнего пассажирского транспорта и городского транспорта (ТПУ первого уровня): Парнас, площадь Ленина, Витебский вокзал, Ладожский вокзал, Московский вокзал, Пулковский, Обводный канал-2, «Морской фасад»; 21 объект сопряжения пригородной железной дороги и городского транспорта, 31 объект сопряжения метрополитена и городского транспорта (ТПУ второго уровня): Балтийская, Южная (Шушары), Павловск, Кондакопшино, Удельная, Старая Деревня, Купчино, Рыбацкое, Шушары, Царское Село, Сосновая поляна, Сестрорецк, Зеленогорск, Колпино, Понтонный, Красное Село, Лахта, Пискаревка, Ржевская, Ручьи, Парголово, Улянка, 19-й км», — рапортует в комитете по транспорту. Однако в Смольном считают, что перечень необходимо оптимизировать.

У директора департамента консалтинга компании «Бестъ. Коммерческая недвижимость» Вячеслава Кайгородова создается устойчивое ощущение, что проблематика ТПУ по обслуживанию потоков маятниковой миграции из пригородных территорий, население которых в последние годы растет в геометрической прогрессии, развивается стихийно, а программы по их развитию существуют лишь на бумаге. «Стоит только посмотреть, что происходит у станций метро «Улица Дыбенко», «Перспектив Ветеранов», «Автово», — иллюстрирует он. — Кроме того, в Петербурге только один автовокзал, который неудобен ни для перевозчиков, ни для пассажиров».

С учетом десятилетней истории существования вопроса с нулевым результатом председатель НП «Ассоциация перевозчиков пассажиров» Василий Киселев крайне скептически относится к перспективам появления сети таких хабов в Петербурге. «ТПУ должны были быть там, где планировалось строительство девяти автобусных вокзалов», — говорит он. — После этого перечень расширили в связи с

появлением водного такси, включив туда центральный хаб — Витебский вокзал и прилегающую территорию, затем Пулковский и «вокзал» Северный в Мурино». Теперь в планах у города около 60 ТПУ, при этом до сих пор ни одного не появилось.

БУМАЖНАЯ РАБОТА Впрочем, в комитете по развитию транспортной инфраструктуры (КРТИ) Петербурга происходят некоторые подвижки, которые касаются в основном подготовительной бумажной работы. Так, спроектировано два подземных пешеходных перехода, есть планировочные решения по организации подземной парковки на площади Ленина, готова проектная документация по объекту «Остановочный пункт „Пулковские высоты“ (19-й км). Пассажирский павильон», которая проходит госэкспертизу, а в комитет имущественных отношений (КИО) направлен комплект документов для формирования и предоставления земельного участка под перехватывающую парковку. «Уже в этом году для создания ТПУ «Южный» должна быть построена станция метрополитена «Южная», созданы временное разворотное кольцо для автобусов, перехватывающая парковка, установлены светофоры», — сообщили в КРТИ. Кроме того, выполнены предпроектные работы по пилотным ТПУ («Удельная», «Балтийская жемчужина», «Путиловская»).

«В этих точках должны появиться автовокзалы, паркинги, пешеходные галереи и коммерческие площадки, что обуславливает необходимость привлечения внебюджетных источников финансирования», — подчеркивают в комитете, добавляя, что для этого материалы направлены в комитет по инвестициям (КИ) Петербурга.

В свою очередь, в КИ готовят документы по проекту создания и эксплуатации линии железнодорожного сообщения по маршруту Витебский вокзал — аэропорт Пулково и линии скоростного трамвая по маршруту станция метро «Южная» (Шушары) — Колпино, прорабатывают проект ТПУ «Юго-Западная» в рамках реализации проекта современной скоростной трамвайной линии от станции метро «Кировский завод» до Петергофа.

НЕИНТЕРЕСНЫЕ ПЕРЕСАДКИ В комитете по транспорту (КТ) города признаются,

что в текущих условиях бюджетных ограничений наличие коммерческих площадей в составе ТПУ — необходимое условие для реализации данных проектов по схеме государственно-частного партнерства (ГЧП). Впрочем, аналитики не уверены в верности такого расчета. По наблюдениям господина Кайгородова, единственный инвестиционный проект по созданию сети общественного транспорта и ТПУ по схеме ГЧП — это проект трамвайной линии с парком и остановочными павильонами в районе Ржевская-Пороховые, который реализуется группой ЛСР и УК «Лидер» по концессионному соглашению с городом. «Я не думаю, что для ЛСР этот проект экономически интересен сам по себе, и основная задача все же в обеспечении транспортной доступности своих масштабных жилищных проектов на территориях бывшего совхоза „Ручьи“, — рассуждает эксперт.

Более того, по его мнению, подобные проекты с участием частных инвесторов мы увидим не скоро: «Они требуют значительных длинных денег. В то время как общественный транспорт остается дотируемым. А выправить экономику проектов за счет доходов от коммерческой недвижимости в рамках ТПУ бывает возможно крайне редко. Но если будет понятен пассажиропоток по количеству и качеству, появится внятный, грамотно спланированный и спроектированный проект, то будут и инвесторы для создания коммерческой инфраструктуры и не будет необходимости что-то усложнять схемами ГЧП», — полагает господин Кайгородов.

ЗАГРАНИЧНЫЙ ПУНКТ Подобные хабы могут быть также созданы и с расчетом не только на транспортировку пассажиров из пригорода в город и обратно, но и для обслуживания пассажиров, отправляющихся в ближайшее зарубежье — Финляндию, Эстонию и другие страны. «Базовым видом транспорта такого хаба должен выступать метрополитен, а затем уже остальной транспорт — железнодорожный, автобусный (международные, междугородные и городские автобусы), такси», — считает генеральный директор ЗАО «Евролайнс» (российское представительство автобусного перевозчика Lux Express Group) Райт Реммель. Единственным местом для создания и развития транспортного хаба

в Петербурге он видит территорию вокруг станции метро «Балтийская», где уже есть железнодорожный вокзал, линия метро, территория для создания сопутствующей инфраструктуры и потенциал для развития общественного городского транспорта.

С ним согласен генеральный директор ООО «Амрон» (оператор автобусного перевозчика Ecolines) Артем Манукян: «Правильно было бы создавать такую инфраструктуру вблизи железнодорожных вокзалов, так как две из трех составляющих там уже присутствуют — поезд и метро. Если бы при строительстве ТЦ „Галерея“, находящегося около Московского вокзала, часть первого или подземного этажа отвели под автовокзал, то мог бы появиться хаб, отвечающий современным тенденциям», — считает он. — Такие проекты реализованы в соседних странах, например, в столице Белоруссии Минске, в столице Финляндии Хельсинки. Над транспортным узлом Каппри в Хельсинки расположен одноименный торговый центр города с самой высокой посещаемостью в Финляндии, который, безусловно, выигрывает от близости такого хаба. По словам Райта Реммеля, в 2016 году ТЦ «Каппи» посетило 41,5 млн человек, и большинство из них воспользовались услугами транспорта с прибытием или отправлением в Каппи, а учитывая количество жителей Хельсинки и окрестностей, это очень большие цифры.

Артем Манукян говорит, что можно было бы использовать и станции метрополитена, рядом с которыми есть железнодорожные платформы и к которым можно обустроить удобный, быстрый подъезд междугородних и международных автобусов, как, например, у станции метро «Купчино» или «Обухово» на юге города.

Тем временем автобусные операторы констатируют спрос на интеграцию пересадок на другие виды транспорта со стороны пассажиров: «На наших рейсах из Белоруссии и Украины пассажиры часто просят сделать остановку у станции метро при въезде в город», — говорит господин Манукян. А по словам господина Реммеля, по многочисленным просьбам пассажиров компания включила на маршруте Санкт-Петербург — Хельсинки остановку у аэропорта Вантаа. ■

ОТПУСТИТЬ ПОВОДОК

НА СЕГОДНЯ 1,5% КОМПАНИЙ В ПЕТЕРБУРГЕ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ СВОИМ СОТРУДНИКАМ ВОЗМОЖНОСТЬ РАБОТАТЬ ВНЕ ОФИСА, ХОТЯ ЧИСЛО ЖЕЛАЮЩИХ ПЕРЕЙТИ НА «УДАЛЕНКУ» МОЖЕТ ДОСТИГАТЬ 30% ОТ ШТАТА КОМПАНИИ. РАБОТОДАТЕЛЯМ ЭТО ПОЗВОЛЯЕТ ЭКОНОМИТЬ НА АРЕНДЕ ПОМЕЩЕНИЙ, А СОТРУДНИКИ МОГУТ РАБОТАТЬ ТАМ, ГДЕ ХОТЯТ. УДАЛЕННАЯ РАБОТА ВОСТРЕБОВАНА В ОТРАСЛЯХ С ВЫСОКОЙ ЗАВИСИМОСТЬЮ ОТ ТЕХНОЛОГИЙ И ИНТЕРНЕТА, С ПРЯМОЙ ЗАВИСИМОСТЬЮ ЗАРПЛАТЫ СОТРУДНИКА ОТ ПРОЦЕНТА ПРОДАЖ, ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ. АЛЕКСЕЙ КИРИЧЕНКО

«В настоящее время молодые сотрудники глубоко вовлечены в цифровые технологии и воспринимают мир по-другому: у поколений Y (1984–2000 годов) и Z (с 2000 года) уже нет желания выстраивать вертикальную карьеру. Они легко расстаются с одним местом работы и переходят на другое, ориентируясь на более комфортные условия. Поэтому современные компании вынуждены учитывать смену поколений, быть гибкими и подстраиваться под новых кандидатов», — считает руководитель отдела персонала инжиниринговой компании «Лиман-трейд» Ирина Меньщикова.

По ее подсчетам, 1,5% компаний в Петербурге предоставляет своим сотрудникам возможность работать вне офиса. В целом по России цифра немного больше — около 5%. «Согласно нашим подсчетам, перевод работников на home office позволит экономить до 1 млн рублей в год (аренда площадей, коммунальные услуги, расходы на организацию рабочих мест)», — отмечает госпожа Меньщикова.

ДОЛЯ МАЛЫХ Удаленная работа возможна в отраслях, компаниях и профессиях с высокой зависимостью от цифровых технологий и интернета, с прямой зависимостью зарплаты сотрудника от процента продаж, с высокой стоимостью работ отдельных сотрудников, считает гендиректор кадрового агентства ProPersonnel Татьяна Долякова. «Среди лидеров по числу удаленных сотрудников — IT-компании, кадровые агентства, реклама, недвижимость (риелтор, маркетолог, дизайнер, контент-менеджер). В малых и средних компаниях доля удаленных сотрудников выше, чем в крупных, что понятно: требуются другой стиль управления и контроля», — говорит госпожа Долякова.

По ее словам, за последние два года мотивация сотрудников к переходу на «удаленку» особенно выросла в мегаполисах. «Согласно нашим опросам, около 35% сотрудников (руководители среднего звена, специалисты) готовы уйти на удаленку даже при условии потери в зарплате на 20–25%. Это не значит, что специалисты выгорают, просто они пытаются достичь баланса личного и рабочего, возможно, хотят заняться чем-то еще», — отмечает руководитель кадрового агентства.

HR-директор Konica Minolta Business Solutions Russia Софья Куковякина считает, что работать из дома сложнее, чем из офиса, где созданы комфортные условия труда и все предназначено для погружения в рабочий процесс. «Но электронный документооборот, электронно-цифровая подпись, платформы для совместной работы, приложения, порталы для удаленной учебы, устройства, объединяющие в себе модем, сервер, сканер, печатное устрой-



ТОЛЬКО 1,5% КОМПАНИЙ В ПЕТЕРБУРГЕ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ СВОИМ СОТРУДНИКАМ ВОЗМОЖНОСТЬ РАБОТАТЬ ВНЕ ОФИСА, ПО РОССИИ ЭТА ЦИФРА БОЛЬШЕ: УДАЛЕННО ТРУДИТСЯ ОКОЛО 5% ПЕРСОНАЛА

ство, позволяют выполнять свои трудовые обязанности из любой точки без потери продуктивности», — уверена госпожа Куковякина.

СОТОВАЯ «УДАЛЕНКА» Работа вне офиса уже является стандартной практикой и для крупных компаний в России. Одним из ярких примеров здесь является ПАО «Вымпелком» (бренд «Билайн»), которое в 2016 году запустило программу BeeFREE, чтобы предоставить возможность сотрудникам один или несколько раз в неделю работать там, где им самим удобно. На сегодня в этой программе участвует 65% сотрудников «Вымпелкома» в Петербурге. Результаты внутренних опросов показали, что в 2017 году выросли оценки таких факторов, как «самостоятельность» и «условия для успеха», говорит об отношении сотрудников к проекту исполнительный вице-президент по управлению персоналом «Вымпелкома» Наталья Альбрехт.

Предоставляя сотрудникам возможность удаленной работы, «Вымпелком» выполняет стратегию повышения эффективности аренды офисных пространств. В Петербурге на данном этапе экономия площадей административных офисов составила 25%. Главным образом это произошло после отказа от аренды помещений площадью 1600 кв. м в бизнес-центре «Базен» на проспекте Шаумяна. Запрашиваемые ставки аренды в «Базене» составляют 800–900 рублей за квадратный метр в месяц, то есть за год компания могла сэкономить около 15 млн рублей, говорит директор департамента услуг для арендаторов Colliers International в Петер-

бурге Игорь Темнышев. Основной административный офис компании в Петербурге остается на Васильевском острове в четырехэтажном здании, помещения в котором принадлежат компании на правах собственности.

Другие операторы «большой четверки» еще не изъявили желания последовать примеру «Вымпелкома». «Если говорить о возможности снижения расходов на аренду административного офиса, мы анализируем подобные кейсы, однако в ближайшее время не планируем применять такую практику в Петербурге», — сказали в Tele2. В пресс-службе МТС сообщили, что не идут в Петербурге по пути сокращения административных площадей и сейчас, напротив, значительно расширяют свое IT-направление, привлекая новых специалистов. Вместе с тем оператор утверждает, что «у сотрудников МТС уже много лет есть возможность работать удаленно». «У „Мегафона“ нет планов по оптимизации площадей. У нас комфортные офисы, где сотрудники могут работать как на своем рабочем месте, так и в многочисленных коворкингах. Наши технологии позволяют также работать удаленно с полным доступом к нужным программам и документам, поэтому при необходимости сотрудники пользуются этой возможностью по договоренности с руководителем», — отметили в «Мегафоне».

Перевод сотрудников на удаленную работу на сегодняшний день трендом не является, но некоторые компании прибегают к такому решению для снижения операционных расходов, утверждает господин Темнышев. «Нам известны примеры не только организации удаленной работы, но

и перевода офисов в другие страны. Наиболее популярны такие решения в сфере IT, а также у консалтинговых и юридических компаний, у которых команда набирается под конкретный проект. Удаленная работа может быть оправдана там, где нет командной работы. В остальных случаях такое решение может не приносить ожидаемых результатов — ряд компаний в США уже отказался от дистанционной работы в пользу большей вовлеченности сотрудников в бизнес», — говорит он.

Управляющий директор РМ УК NAI Besar Мария Онучина согласна, что тренд по переводу рабочих мест в удаленные и отказ от постоянного присутствия работников в офисе — это тренд десятилетней давности. «Сегодня нерационально придерживаться той или иной категоричной точки зрения за или против нахождения специалистов в офисном пространстве. В зависимости от того, какие бизнес-процессы происходят в конкретной компании, как они выстроены, кто участвует в них, каким образом взаимодействуют его участники друг с другом, можно понять, для какой категории сотрудников необходимы постоянные рабочие места, для кого подойдет удаленный доступ, для кого будет достаточно хот-деска — полностью оборудованного рабочего места, подходящего для использования любым сотрудником, дополненного ячейкой хранения физических материалов и облачным хранилищем. Такой анализ позволит понять, сколько конкретной компании нужно тихих и громких зон, стационарных рабочих мест и хот-десков, столов и помещений для командной работы», — указывает госпожа Онучина. ■



СМОТРЕТЬ НА ПЕРСПЕКТИВУ



СМОЛЬНЫЙ
ПРОСПЕКТ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС



703-44-44



yitspb.ru

Застройщик АО «ЮИТ Санкт-Петербург», ЖК «Смолярный проспект», Смолярный пр. 15а. Подробная информация в офисе продаж или по тел: 703-44-44. Разрешение на ввод в эксплуатацию от 13.12.2017 №78-18-12-2017г. Реклама.

КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ
КРЕСТОВСКИЙ
DE LUXE

В Клубных резиденциях КРЕСТОВСКИЙ de luxe каждая деталь соответствует ожиданиям самых требовательных жильцов. Уникальное местоположение на Крестовском острове вдоль берега Малой Невки, близость к природе и воде, сбалансированная инфраструктура совпадают с искушенными представлениями о современном комфорте.

ДОМ, КОТОРЫЙ ВАС
ДОПОЛНЯЕТ

+7 (812) 606-00-00
www.krestovskiy.spb.ru



СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВЕРШЕНО