

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

БОЛЕЛЬЩИКИ НАКОРМЯТ
РЕСТОРАНЫ И ОТЕЛИ / 14
В ОЖИДАНИИ БЛАГОПОЛУЧНОГО
ИСХОДА / 23
«МЫ УЖЕ ЖИВЕМ
В ЦИФРОВИЗАЦИИ»/ 24



Четверг, 28 июня 2018 №111

(№6349 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №13–28

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Зарегистрировано в Роскомнадзоре

ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года

Коммерсантъ

в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



Мир...
КУЛЬТУРНО-ПРОСВЕТИТЕЛЬСКИЙ КЛУБ

 **Avito**



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

ПЕНСИОННЫЕ ГОРИЗОНТЫ

Последний месяц мои знакомые говорили в основном на две темы: про чемпионат мира по футболу и про повышение пенсионного возраста. С футболом все более или менее понятно, с пенсиями тоже, но про них, полагаю, будут говорить и в августе, и в сентябре, и еще в ближайшие несколько лет.

С одной стороны, люди моего возраста всерьез огорчиться из-за отодвинутых сроков выхода на заслуженный отдых вряд ли могут. Как ни крути, это перспектива все еще достаточно отдаленная и что будет происходить через двадцать лет, для моих сверстников покрыто тайной. «Все в таком ажиотаже по поводу этой пенсии. Ты что — всерьез считаешь на это пособие?» — спросила меня моя более молодая коллега, несколько лет назад переехавшая жить за рубеж. У них — в Германии — на пенсию мужчины и женщины давно выходят гораздо позже, чем в России. Правда, и живут дольше. Но нет, всерьез, конечно, на помощь государства в старости я не рассчитываю и в ажиотаже по поводу предстоящей реформы не нахожусь: для меня еще десять лет назад было очевидным, что пенсионный порог повысят и этого не избежать, тут не нужно быть великим экономистом. Я и раньше не сомневался, что об обеспеченной старости придется заботиться самому, сейчас в этой мысли укрепились все мое поколение, полагаю.

Но положительный эффект от такого шага все же усмотреть можно. Очевидно, что жизнь придется менять, если и оставались романтики, теперь их не осталось вовсе — с накопительной частью население обожглось, с пенсионным возрастом — тоже. Теперь перед моим поколением стоит задача придумать какой-то такой инструмент накопления, до которого государство добраться не сможет.

Видимо, думать теперь над этой проблемой станет гораздо больше народу, чем еще полгода назад. Одна голова хорошо, а две лучше. И рано или поздно придумают, ведь век цифровизации открывает безграничные возможности для этого. И с внедрением таких инструментов экономика может настолько измениться, что решения государства о пенсиях уже не будут иметь никакого значения. Да и вообще роль государства заметно уменьшится.

БОЛЕЛЬЩИКИ НАКОРМЯТ РЕСТОРАНЫ И ОТЕЛИ

МИРОВОЕ ФУТБОЛЬНОЕ ПЕРВЕНСТВО ПРИНЕСЛО ПЕТЕРБУРГУ НЕ ТОЛЬКО НОВУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ, НО И ВОЗМОЖНОСТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ЗАРАБОТКА ДЛЯ СФЕРЫ ГОСТЕПРИИМСТВА. ПО ОЦЕНКАМ ЭКСПЕРТОВ, ДОХОДНОСТЬ ОБЩЕПИТА В МЕСТАХ КОНЦЕНТРАЦИИ БОЛЕЛЬЩИКОВ МОЖЕТ УВЕЛИЧИТЬСЯ НА 50%, А НЕКОТОРЫЕ РЕСТОРАТОРЫ УЖЕ ФИКСИРУЮТ ТРОЕКРАТНОЕ УВЕЛИЧЕНИЕ ВЫРУЧКИ. РОСТ ДОХОДОВ ТАКЖЕ ПРОДЕМОНСТРИРУЮТ СУВЕНИРНЫЕ МАГАЗИНЫ, СЛУЖБЫ ТАКСИ И ВЛАДЕЛЬЦЫ АРЕНДНОГО ЖИЛЬЯ.

АНДРЕЙ СЕМЕРИКОВ

Чемпионат мира по футболу стал для Петербурга самым крупным международным спортивным событием за последние 30 лет. Россия получила право провести мундиаль в 2010 году. Тогда же было решено, что матчи турнира пройдут в 11 городах на 12 стадионах. Петербург принимает семь матчей турнира: четыре на групповом этапе, по одному на стадии 1/8 финала и полуфинала, а также матч за третье место.

На организацию турнира, приведение в порядок всей городской инфраструктуры к мундиалю было потрачено около 150 млрд рублей. Из них 45 млрд рублей приходится на стадион «Санкт-Петербург» на Крестовском острове. Эксперты уверены, что напрямую говорить об окупаемости инвестиций не приходится, но проведение мундиаля будет иметь мультипликативный эффект.

По данным комитета по развитию туризма Санкт-Петербурга, во время чемпионата город посетят свыше 400 тыс. болельщиков. В первые три дня турнира Петербург, по данным агентства «Турстат», занял второе место (после Москвы) по посещаемости матчей.

ДОХОДНЫЕ НИШИ По оценкам экспертов, самыми доходными в период проведения чемпионата станут предприятия сферы HoReCa (индустрии гостеприимства). По словам Владислава Фадеева, руководителя отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, в наибольшей степени на влияние чемпионата рассчитывают рестораторы: высокий летний туристический поток окажется еще выше в период проведения мундиаля, кроме того, в барах и пабах будут смотреть матчи и жители Петербурга. Евгений Насиров, эксперт информационного агентства «Крединформ», подсчитал, что общий прирост выручки предприятий ритейла и общепита составит 10%.

По оценкам Леонида Гарбарова, президента Федерации рестораторов и отельеров Северо-Запада, рост выручки заведений общественного питания, расположенных в центре Петербурга на путях перемещения групп футбольных болельщиков, может достигать до 50%.

Колоссальный рост выручки в своих заведениях, начиная с первого дня мундиаля, зафиксировал Андрей Александров, совладелец спорт-бара «Трибуна» и кафе The Buddy. «В спорт-баре „Трибуна“ на Думской улице сформировалась свое-



ЭКСПЕРТЫ РЫНКА ПОЛАГАЮТ, ЧТО ФУТБОЛЬНОЕ ПЕРВЕНСТВО ПОЗВОЛИТ НАРАСТИТЬ ТУРИСТИЧЕСКИЙ ПОТОК В ПЕРСПЕКТИВЕ НЕСКОЛЬКИХ ЛЕТ ПОСЛЕ ТУРНИРА

образная фан-зона, а выручка уже выросла в три-четыре раза. В кафе The Buddy рост составил 30%. По нашим наблюдениям, сейчас около 80% посетителей в «Трибуне» — иностранцы. Они приходят большими компаниями и не экономят на напитках и снеках. Отмечу, что трафик гостей не ослабевает и между прямыми трансляциями. К нам приходят посмотреть повторы матчей», — рассказывает господин Александров. Атмосфера футбольного карнавала, царящая в центре Петербурга, дает основания полагать, что это будет один из самых успешных периодов для ресторанного рынка нашего города, прогнозирует он.

Однако Анна Лапченко, руководитель отдела Street Retail Knight Frank St. Petersburg, не столь оптимистична и обращает внимание на небывалую активность города в части демонтажа летних террас ресторанов, построенных без согласования. «С точки зрения развития ритейла снос террас — это не всегда правильно. Для большинства ресторанов это может означать снижение оборотов заведения, так как терраса для посетителей является одним из основных критериев выбора места обеда или ужина в летнее время», — рассуждает Анна Лапченко. —

Предполагаю, что это связано с ожиданием наплыва большого количества болельщиков, который добавится к сезонному росту туристических потоков, и желанием городских властей избежать пробок и заторов в местах, где террасы препятствуют свободному проходу пешеходов».

По ее словам, многие заведения общественного питания возлагают большие надежды на чемпионат мира. Однако ожидать сверхприбыли по всем сегментам рынка не стоит. «Учитывая усиленные меры по обеспечению безопасности для гостей города, ограничение продажи алкоголя вблизи фан-зон во время проведения турнира, а также задержки выдачи разрешений на реконструкцию встроенных коммерческих помещениях, например, на замену витрин в помещениях на основных магистралях и демонтаж несогласованных террас у многих ресторанов, заработать смогут не все», — отмечает госпожа Лапченко.

По мнению Андрея Косарева, генерального директора Colliers International в Санкт-Петербурге, хорошо заработают во время чемпионата смогут службы такси, сувенирные магазины, турфирмы и экскурсионные провайдеры, а также владельцы жилья, сдаваемого в аренду.

ПЕРЕОЦЕНЕННОЕ ГОСТЕПРИИМСТВО

По подсчетам Евгения Насирова, показатель доходности в гостиничном секторе Петербурга может достигнуть отметки в 2 млрд рублей, а наиболее прибыльными сегментами во время мирового первенства будут хостелы и гостиницы категории «три» и «четыре звезды», так как они имеют наибольшее количество номеров.

Татьяна Веллер, руководитель департамента гостиничного бизнеса компании JLL, полагает, что влияние чемпионата мира на гостиничный рынок будет различаться по сегментам рынка. «Основная масса спроса в период мундиаля будет направлена в более бюджетные сегменты гостиничного предложения: большая часть приезжающих на матчи — это болельщики, тогда как процент высокобюджетного спроса — команд и их персонала, спонсоров — не так велик в общем объеме», — рассказывает госпожа Веллер. — В июне и июле загрузка качественного гостиничного фонда в Петербурге может приблизиться к 100%: в последние годы средние показатели в эти месяцы не опускались ниже 80%. В свою очередь, ADR (средний тариф) за эти месяцы может продемонстрировать рост в

пределах 50–75% по аналогии с динамикой гостиничных рынков трех предыдущих чемпионатов мира».

Наталья Киреева, руководитель отдела исследований рынка компании Maris Properties в ассоциации с CBRE, настроена более критично и считает, что многие туристы отложили свои поездки в Санкт-Петербург на другое время. «Во-первых, цены в отелях максимальны, во-вторых болельщики создают не очень комфортные условия для осмотра города и достопримечательностей. Чемпионат мира проходит в самый пик высокого сезона, и большинство отельеров считает, что лучше бы был обычный высокий сезон без футбольных баталий», — комментирует госпожа Киреева.

Петербургские отельеры действительно надеялись заработать в период проведения чемпионата, но уже весной стало понятно, что сверхприбыли ждать не стоит. «Те, кто делал ставку на Match Accommodation, официального дистрибутора гостиничных номеров в период проведения чемпионата мира по футболу, оказались с большей частью аннулированных броней за два месяца до сорев-

нований. А это достаточно короткий срок для того, чтобы обеспечить заполняемость отеля в высокий сезон, да еще и по завышенной цене. Отели, которые самостоятельно работали с болельщиками или турагентствами, планировали заработать, сдавая номера по ценам в четыре-пять раз выше, чем во второй половине июля, когда чемпионат уже закончится. Но оказалось, что болельщик не столь платежеспособен», — поясняет Блейк Андерсон-Бунтз, генеральный директор Hospitality Management.

По его оценкам, за неделю до мундиаля более 65% гостиниц Петербурга располагали свободными номерами. «Полностью заполнено было около 30% гостиниц категории „три звезды“, в категории „четыре звезды“ бронирование закрыто у 25% гостиниц, а в пятизвездочных отелях практически все готовы были предложить гостям размещение», — резюмирует господин Андерсон-Бунтз.

Корреспондент Guide изучил сайт booking.com и нашел более 4 тыс. вариантов размещения (отели и апартаменты) в Петербурге в дни проведения матчей. Кроме того, сервис Airbnb, на котором в арен-

ду сдаются частные квартиры, также изобилует вариантами по приятным ценам.

ОТДАЛЕННЫЙ ЭФФЕКТ

Эксперты рынка полагают, что футбольное первенство позволит нарастить туристический поток в перспективе нескольких лет после турнира. Евгения Тучкова, заместитель директора департамента консалтинга Colliers International в Санкт-Петербурге, считает, что мундиаль станет витриной туристической привлекательности нашей страны для всего мира и поможет оставить у иностранцев впечатление о России как о месте, в которое хочется снова приехать. В Colliers International предполагают, что чемпионат будет способствовать росту въездного туризма и стимулировать иностранцев на совершение покупок на территории России. «Ожидается, что тенденция роста потока иностранных туристов получит продолжение и в последующие годы, тем более что для этого имеются все предпосылки. С 1 января 2018 года начал действовать закон о введении tax free в России, с 10 апреля система возврата налога была запущена в пилотном режиме», — отмечает госпожа Тучкова. ■

АПАРТАМЕНТЫ ПРОВЕРЯТ НА КЛАССНОСТЬ
СОГЛАСНО ДЕЙСТВУЮЩЕМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ, ВСЕ СРЕДСТВА РАЗМЕЩЕНИЯ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫЕ ДЛЯ ВРЕМЕННОГО ПРЕБЫВАНИЯ В ПЕТЕРБУРГЕ И МОСКВЕ, В ТОМ ЧИСЛЕ АПАРТ-ОТЕЛИ, ДОЛЖНЫ ПРОЙТИ ПРОЦЕДУРУ КЛАССИФИКАЦИИ И ПОЛУЧИТЬ СЕРТИФИКАТ СООТВЕТСТВИЯ. БЕЗ ЭТИХ ДОКУМЕНТОВ АПАРТ-ОТЕЛИ НЕ МОГУТ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ УСЛУГИ НА ЗАКОННЫХ ОСНОВАНИЯХ И БУДУТ ВЫНУЖДЕНЫ ПЛАТИТЬ ШТРАФЫ ИЛИ ПЕРЕПРОФИЛИРОВАТЬСЯ. УЧИТЫВАЯ ВОСТРЕБОВАННОСТЬ ДАННОГО ФОРМАТА НЕДВИЖИМОСТИ, ПОД УДАР МОГУТ ПОПАСТЬ ТЫСЯЧИ ИНВЕСТОРОВ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ИЗБЕЖАТЬ ПРОБЛЕМ МОЖНО, ИНВЕСТИРУЯ В ПРОЕКТЫ, КОТОРЫЕ ИЗНАЧАЛЬНО ПРОЕКТИРУЮТСЯ КАК ОТЕЛИ, А НЕ КАК ОБЩЕЖИТИЯ.

АЛЕНА ШЕРЕМЕТЬЕВА

НА ПИКЕ РОСТА

Петербургский рынок апартаментов в последние несколько лет демонстрировал высокие темпы роста. По оценкам Ольги Шарыгиной, управляющего директора центра развития недвижимости NAI Bescar, в 2016 году объем предложения увеличился на 43% по отношению к 2015 году, а в 2017 году рынок вырос на 93% к объемам 2016 года.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, отмечает, что по итогам первого квартала 2018 года продажи велись в 36 проектах, а свободное предложение составило около 5,5 тыс. апартаментов. По прогнозам экспертов, к концу года объем предложения может увеличиться еще на 50%, причем основную его массу составят сервисные апартаменты.

Госпожа Шарыгина считает, что как минимум 50% апартаментов, реализующихся на рынке Петербурга, не соответствует предъявляемому законом требованиям.

При этом аналитики отмечают рост спроса на апартаменты. Так, по итогам первого квартала 2018 года, согласно данным Knight Frank St. Petersburg, в Петербурге было реализовано 911 юнитов.

По сравнению с аналогичным периодом прошлого года продажи увеличились на 55%. Средневзвешенная цена сервисных апартаментов составила 128 тыс. рублей за квадратный метр.

ПРОБЛЕМНЫЕ ТОЧКИ

В связи с необходимостью прохождения процедуры классификации, тысячи покупателей-инвесторов оказались под ударом и могут недополучить обещанную им прибыль. По словам экспертов, не все проекты смогут подтвердить категорию, заявленную при выходе проекта на рынок, а некоторые объекты, возможно, будут вынуждены перепрофилироваться.

Константин Сторожев, генеральный директор ООО «Вало-Сервис», поясняет, что по сравнению с жилым домом, к гостинице предъявляются повышенные требования по пожарной и антитеррористической безопасности. Кроме того, проект гостиницы должен предусматривать технические зоны. Например, маршруты гостей и персонала не должны пересекаться.

С коллегой согласен Блейк Андерсон-Бунтз, генеральный директор Hospitality

Management: «В гостиничных проектах высокие требования предъявляются к той части объекта, которая скрыта от глаз постояльцев. Если проект апарт-комплекса планировался для постоянного проживания, то, как правило, девелопер над такими вещами, как количество лифтов, оборудование туалетов вблизи общественных помещений, наличие столовой и санузла для персонала, даже не задумывался. Это может стать камнем преткновения при получении звезд».

Константин Сторожев добавляет, что для получения категории «три звезды», апарт-отель должен иметь возможность обеспечить гостей завтраками. «То есть необходимо как минимум кафе на территории. А для „четырёх звезд“ уже обязателен ресторан. И если в действующем положении еще существует категория „без звезд“, то в разрабатываемом положении этой категории уже не будет», — констатирует эксперт.

Кроме того, в любой гостинице должно быть лобби, соответствующее по своим размерам звездности и количеству номеров. Строители псевдожилья, как правило, не проектируют эту зону. В псевдожилье

есть подъезд, в котором, в лучшем случае, сидит консьерж или охранник.

В требованиях Минкульта также четко обозначено обязательное оснащение номерного фонда. Например, каждый номер должен быть оборудован шторами блэкаут, обеспечивающими защиту от солнечного света в дневное время. Даже постельное белье, используемое в гостиницах, отличается от того, которое предназначено для индивидуального использования, к нему есть свои требования, уточняет господин Сторожев.

В случае если апарт-отели были спроектированы и построены не в соответствии с уже имевшимися требованиями, предъявляемыми к гостиницам, при отсутствии сертификации они не смогут вести деятельность и оказывать услуги по размещению на законных основаниях. «Если деятельность все-таки будет вестись, то Кодексом об административных правонарушениях РФ за это предусмотрена административная ответственность в виде штрафов и приостановления деятельности», — поясняет Майя Петрова, партнер, руководитель практики «Недвижимость и строительство» юридической фирмы → 16

15 → «Борениус» в России.— В связи с принятием федерального закона от 05.02.2018 16-ФЗ размер штрафов существенно увеличится. С 1 июля 2019 года будет запрещено вести бизнес без свидетельства о классификации. Штраф составит от 1/40 до 1/25 выручки, которую нарушитель получил за год, предшествующий году проступка. Если бизнес работает первый год, штраф рассчитают исходя из выручки, полученной с начала работы до дня выявления нарушения. При этом штраф не может быть меньше 50 тыс. рублей».

Эксперты считают, что тяжелые времена настанут для псевдожилых, точнее, для собственников, которые приобрели номера для проживания в подобных проектах.

Константин Сторожев, предупреждает, что даже если такие объекты и пройдут сертификацию (например, на категорию «одна звезда»), собственникам придется отстаивать ее каждые три года самостоятельно. «Управляющая компания выполнять эту работу на объекте, скорее всего, не будет. Для предупреждения данной ситуации придется вкладывать в проект дополнительные инвестиции, чтобы достроить помещения, купить недостающее оборудование. Это неудобно, а зачастую и невыполнимо», — резюмирует эксперт.

Майя Петрова полагает, что не все проекты смогут привести свои объекты в соответствие с данными нормами. «Им придется либо адаптироваться под требования для сертификации, а возможно, даже провести какую-то реконструкцию или перепланировку, чтобы получить необходимые сертификаты, либо поменять назначение здания и переквалифицироваться в бизнес-центр, например», — поясняет эксперт.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЧТОБЫ НИВЕЛИРОВАТЬ РИСКИ ПРИ ПОКУПКЕ АПАРТАМЕНТОВ, ЭКСПЕРТЫ СОВЕТУЮТ ТЩАТЕЛЬНО ИЗУЧАТЬ ДОКУМЕНТАЦИЮ ПРОЕКТА И ПРИОБРЕТАТЬ ЮНИТЫ ТОЛЬКО В ОБЪЕКТАХ С ВНЯТНЫМ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕМ И ОПЫТНОЙ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИЕЙ С ОПЫТОМ РАБОТЫ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ

Ожидается, что новое положение о классификации гостиничных объектов будет разработано уже в следующем году и возможно сервисные апартаменты, предназначенные только для личного проживания, смогут работать легитимно. Однако об инвестиционной составляющей владельцам таких объектов придется забыть.

КЛАСС ПОКАЖУТ НЕ ВСЕ Участники рынка отмечают, что сама процедура классификации не очень сложна. «Существует уполномоченная организация, ее эксперты посещают объект, анализируют его, управляющую компанию, номера. Слож-

ность в прохождении сертификации будут испытывать только те апарт-отели, которые не учитывали требования Минкульта при проектировании», — уточняет генеральный директор ООО «Вало-Сервис».

Некоторые апарт-отели уже прошли сертификацию, когда она была добровольной, и получили категорию «без звезд». По словам эксперта, пройти сертификацию смогут многие объекты, но только некоторые смогут получить звездность от трех и выше. «Соответственно, инвесторы тех проектов, кто не получил заявленную звездность, могут потерять свою будущую доходность, так как госу-

дарство регулирует ценообразование, исходя из категории отеля», — предупреждает господин Сторожев.

Блейк Андерсон-Бунтз считает, что законодательная инициатива пойдет на пользу рынку и разделит проекты, которые являются, по сути, псевдожилым и отелями.

«Мы изначально планировали получить категорию „три звезды“ и выше и заложили в проект Valo все необходимые решения еще на том этапе, когда сертификация была добровольной. Так что обязательность сертификации для нас — плюс. Да и покупателям станет гораздо легче сориентироваться и понять, соответствует ли объект инвестиционным требованиям», — отмечает Константин Сторожев.

СНИЗИТЬ РИСКИ Для того чтобы нивелировать риски при покупке апартаментов, эксперты советуют тщательно изучать документацию проекта и приобретать юниты только в объектах с внятным позиционированием и опытной управляющей компанией.

Господин Андерсон-Бунтз отмечает, что, приобретая строящиеся апартаменты как объект временного размещения, необходимо интересоваться, какая гостиничная инфраструктура есть в проекте.

Константин Сторожев советует сразу уточнить, на какую категорию заявляются апартаменты. Кроме того, необходимо узнать, какая управляющая компания будет работать на проекте, изучить ее опыт в гостиничном секторе, образование ее сотрудников и знание ими языков.

Участники рынка считают, что избежать проблем можно, инвестируя в проекты, которые изначально проектируются как отели, а не как общежития. ■

«МЕЛКИЕ ЗАСТРОЙЩИКИ ОДНОЗНАЧНО УЙДУТ С РЫНКА»

ЧЕРЕЗ ТРИ ДНЯ — С 1 ИЮЛЯ 2018 ГОДА — ВСТУПАЮТ В СИЛУ ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ, РЕГУЛИРУЮЩИЕ РАБОТУ ДЕВЕЛОПЕРОВ СО СРЕДСТВАМИ ДОЛЬЩИКОВ. В БЛИЖАЙШИЕ ЖЕ ДВА ГОДА ПРИВЛЕКАТЬ СРЕДСТВА ДОЛЬЩИКОВ В СТРОЙКИ ПЛАНИРУЕТСЯ И ВОВСЕ ЗАПРЕТИТЬ — ПО КРАЙНЕЙ МЕРЕ, ПО НЫНЕ ДЕЙСТВУЮЩИМ СХЕМАМ. КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ РОМАН МАСЛЕННИКОВ ОПРОСИЛ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ СТРОИТЕЛЬНОГО СООБЩЕСТВА О ТОМ, КАК НОВОВВЕДЕНИЯ ПОВЛИЯЮТ НА ОТРАСЛЬ. ОПТИМИСТОВ СРЕДИ ОТВЕЧАЮЩИХ БЫЛО КРАЙНЕ МАЛО.

ЕКАТЕРИНА ТЕЙДЕР,
руководитель направления девелопмента
Becar Asset Management:

— На реальный строительный сектор 214-ФЗ в новой редакции окажет прямое воздействие: на сложном рынке станет еще сложнее. Для небольших компаний могут стать невозможными реализация проектов и вход на этот рынок. При этом привлечение банковских кредитов — «дорогие деньги» для всех, поэтому и у оставшихся монополистов могут возникнуть проблемы и взлететь цены. В происходящем мы также видим подтекст государственных гарантий для банковского сектора. Чьи интересы реально защищает этот закон — остается вопросом.

ЗДУАРД ТИКИНСКИЙ,
президент группы RBI (входят компании RBI
и «Северный город»):

— Не секрет, что изменения в законодательство, регулирующее строительную отрасль, у нас зачастую принимаются без должного обсуждения с участниками рынка. Полноценного диалога, к сожалению, нет. В условиях, когда правила игры меняются непредсказуемо, сложно говорить об экономическом планировании в долгосрочной перспективе, и это, конечно, проблема для девелоперов.

Новые требования к застройщикам достаточно жесткие. Фактически они означают рост финансового давления и контроля со стороны государства и банков. Даже добросовестные компании лишают-

ся возможности гибкого управления экономикой проектов. В первую очередь проблемы испытают некрупные и финансово неустойчивые компании. Возможно, кто-то будет вынужден уйти с рынка. Таким образом, законодательные нововведения могут привести и к сокращению объема предложения на рынке, и к росту издержек, связанных с реализацией проектов. И то, и другое отразится на повышении стоимости квадратного метра — хотя, вероятно, не в ближайшие месяцы.

ВЛАДИМИР НАБОКИН,
генеральный директор ЗАО «Стройкомплекс XXI»:
— В преддверии изменений к 214-ФЗ девелоперы стараются приобрести еще большее количество земельных участ-

ков. Ожидается, что банки будут снижать годовые ставки. Если ставки понижаться не будут, то цена за квадратный метр существенно возрастет. На эту тему уже ведутся переговоры между банкирами и девелоперами. По ипотечному кредитованию будут ужесточаться требования, а также увеличится число отказов в выдаче ипотеки. После 1 июля деньги дольщиков будут храниться на специальных эскроу-счетах. Если строительство по какой-либо причине будет приостановлено, то клиенты смогут забрать свои средства из банка.

Хочется отметить, что на клиентах элитной недвижимости ЖК «Аллегро-Парк» какие-либо изменения в закон не отразятся. → 18

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

«ПЕТЕРБУРЖЦЫ БОЛЕЕ ОБРАЗОВАНЫ, НО МЕНЕЕ АМБИЦИОЗНЫ»

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА СТРЕМИТЕЛЬНО МЕНЯЕТСЯ. ДЛЯ УСПЕШНОЙ РАБОТЫ РЕКРУТЕРАМ НЕОБХОДИМО АКТИВНЕЕ ОСВАИВАТЬ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ, А КОМПАНИЯМ — РАБОТАТЬ НАД HR-БРЕНДОМ. О ТОМ, КАКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЖДУТ ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ РЫНОК ТРУДА, В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG ОЛЬГЕ КОНДРАТЕНКО РАССКАЗАЛ ВЛАДИМИР КОРИЦКИЙ, ДИРЕКТОР «AVITO РАБОТА».

BUSINESS GUIDE: Avito относительно молодой игрок на рынке подбора персонала. Каких результатов уже удалось добиться?

ВЛАДИМИР КОРИЦКИЙ: За пять лет «Avito Работа» стал одним из ключевых сайтов для трудоустройства и поиска сотрудников в России. Мы развиваемся намного быстрее рынка: только за прошедший год по финансовым показателям мы выросли более чем на 60%, тогда как наши коллеги по рынку демонстрируют рост год к году в пределах 10–20%. Сейчас ежемесячная аудитория сайта «Avito Работа» — 19 млн посетителей. На сайте доступно около 290 тыс. актуальных вакансий, соискатели просматривают их около 8 млн раз в день. Только за 2017 год более 620 тыс. работодателей опубликовали около 5 млн вакансий на Avito, а соискатели разместили более 7 млн резюме. В первом квартале этого года 19% россиян, искавших работу, нашли ее на Avito. 25% работодателей, которые были в поиске сотрудников, нашли их с нашей помощью. Мы предложили пользователям альтернативу специализированным ресурсам, и она оказалась очень востребованной.

BG: И каким вы видите дальнейшее развитие? Какие цели стоят перед компанией?

В. К.: В перспективе нескольких лет мы планируем стать лидером на рынке подбора персонала в России. По данным опроса аналитического центра НАФИ, проведенного в 2017 году, «Avito Работа» уже сейчас лидирует в сегменте подбора линейного персонала, специалистов для малого бизнеса и является второй площадкой по поиску работы и сотрудников в России в целом. Изначально мы фокусировались на наиболее массовом сегменте. Ядро нашей соискательской аудитории — так называемые «синие воротнички», представители рабочих специальностей. В масштабах страны — это большой рынок с огромным потенциалом развития, и этот потенциал мы успешно реализовали. Сейчас мы расширяем нашу аудиторию, активнее работаем с сегментом «белых воротничков». Кроме того, мы обладаем большим опытом работы в регионах, активно растем в столицах. Avito в целом ежемесячно пользуются десятки миллионов человек, мы развиваем кросскаатегорийное взаимодействие внутри площадки для достижения максимальной эффективности. Многие из тех, кто покупает или продает различные товары на Avito, становятся пользователями раздела «Avito Работа». В синергии с другими вертикалями заложены огромные возможности для дальнейшего роста.

BG: Что сейчас происходит с отечественным рынком труда?

В. К.: Сегодня российский рынок труда — это рынок соискателей. Уже сейчас мы ощущаем на себе демографический спад в стране, к 2020 году размер трудоспособного населения сократится на 3,3% (по дан-



АЛЕКСАНДР КОРИЦОВ

ным Росстата). И бизнес это уже почувствовал: в 2017 году по сравнению с прошлым годом, по данным «Avito Работа», спрос на кандидатов в стране вырос на 37,7%, а зарплата — на 5,2%. Количество вакансий растет, соискатели становятся все более избирательными. Сегодня во многом именно они диктуют работодателям условия труда и пожелания по размеру заработной платы. Мы видим, что конкуренция между работодателями за соискателей увеличивается. Особенно ярко это выражено в IT-сегменте. Это рынок соискателя в квадрате. Сейчас на одну IT-вакансию приходится в среднем четыре резюме, но, несмотря на это, IT-компании страдают от дефицита специалистов. Высокая конкуренция среди соискателей сочетается с менее высокой конкуренцией среди работодателей, предъявляющих высокие требования к знаниям и навыкам специалистов. Желающих стать айтишниками довольно много, но уровень их квалификации, как правило, не устраивает работодателей. И чтобы найти и удержать работу, нужно постоянно развиваться и совершенствовать свои знания, следить за тем, какие именно навыки востребованы сейчас и будут востребованы в будущем. Это касается всех — не только айтишников.

BG: Отличается ли ситуация на рынке труда в Петербурге от остальной России?

В. К.: В целом картина рынка труда в Санкт-Петербурге очень похожа на общероссийскую, но есть несколько важных нюансов. Петербуржцы лучше образованы: 82% местных «белых воротничков» и 41% «синих» имеют высшее образование, в то время как среднероссийские показатели составляют 77 и 27% соответственно. При этом жители Северной столицы менее ам-

бициозны: карьерный рост важен только для 35% респондентов, что ниже общероссийского показателя на 7 п. п. Для петербургских «белых воротничков» более важны элементы нематериальной мотивации: они обращают внимание на стабильность работодателя, легальность получаемого дохода (иначе говоря — «белую» зарплату), возможности для обучения и развития. Также они ценят свое время: для них важны расположение офиса и возможность работать удаленно.

BG: Расскажите, что происходит с каналами подбора персонала.

В. К.: Большая часть аудитории — как работодателей, так и соискателей — давно переместилась в онлайн. Это основной канал: в интернете ищут работу 95% соискателей. Причем 55% делают это с помощью сайтов объявлений, то есть на Avito. Большинство «синих воротничков» (63%) находят работу именно здесь. Женщины для поиска работы пользуются профессиональными форумами больше мужчин, а молодежь чаще остальных находит работодателя в соцсетях. Вторым по востребованности каналом поиска работы остается сарафанное радио, а офлайн-каналы уходят в прошлое.

BG: В борьбе за соискателей возрастает значение привлекательности компании как работодателя. Нужны ли бизнесу HR-бренд, система наставничества, так называемые корпоративные университеты для линейного персонала?

В. К.: Мало найти и нанять сотрудника массовой позиции, важно его удержать. Бизнесу стоит задуматься о формировании и укреплении бренда работодателя. Соискатели гораздо охотнее трудоустраиваются в компанию, известную на рынке как заботливый и уважающий их работо-

датель. Корпоративная культура в целом — эффективный инструмент удержания персонала. Там, где сильны корпоративные ценности, всегда выше уровень лояльности сотрудников. Предоставление сотрудникам возможностей для развития становится одним из конкурентных преимуществ в борьбе за кандидатов, инструментом формирования лояльности. Система наставничества постепенно возвращается в корпоративную практику, так как короткий курс введения в должность не дает таких результатов, как непосредственный контакт с руководителем и более опытными коллегами. Она позволяет компаниям снизить затраты на повторный подбор персонала, вытесняя постепенно более редкие групповые тренинги.

BG: Рынок подбора персонала сегодня находится в стадии цифровой революции. Смогут ли, на ваш взгляд, роботы справиться с подбором персонала и вытеснить людей из этой сферы в ближайшие несколько лет?

В. К.: Цифровая революция уже свершилась. Добро пожаловать в будущее — оно уже наступило: почти 100% аудитории ищет работу онлайн. Предпочтения персонала в России серьезно меняются: через три года больше половины работников составят так называемые «миллениалы» — люди 1981–2000 годов рождения, которые практически не помнят жизни без интернета и с цифровыми технологиями на «ты». И для IT-компаний это особенно характерно. Например, уже сейчас средний возраст сотрудника в Avito — 26 лет. HR-службам необходимо адаптироваться: им придется отказаться от очных собеседований в офисе в пользу новых форматов — видеоинтервью, частично автоматизировать процесс подбора кандидатов. Очное индивидуальное или групповое обучение уступает место удаленному обучению через интернет с помощью специальных платформ. Работодателям нужно предоставить сотрудникам большую гибкость в планировании своего рабочего времени и рабочих процессов. Как показал проведенный в марте опрос работодателей на «Avito Работа», внедрение гибких форм занятости сотрудников — самая актуальная тенденция в отечественных компаниях, ее отметили свыше 48% опрошенных. Но волноваться из-за того, что завтра вы можете встретить на своем рабочем месте робота, преждевременно. Да, бизнес стремится к оптимизации расходов, автоматизации процессов там, где это экономически целесообразно. Но и экономика процессов, и демографическая ситуация сейчас на стороне соискателей: автоматизация все еще слишком дорога, а количество трудоспособного населения сокращается. Что не отменяет того факта, что адаптивность станет одним из ключевых качеств сотрудников будущего. ■

16 → АЛЕКСАНДРА МАРТЬЯНОВА,
ведущий аналитик по корпоративным рейтингам
агентства «Эксперт РА»:

— Если говорить о том, скажутся ли новые изменения в законодательстве на объемах предложения, то, возможно, мы увидим отложенное снижение строящихся квадратных метров в 2019 году, связанное с трудностями перехода на новые законодательные «рельсы» у всех крупных застройщиков. Некоторые из них уже сейчас понимают, что с учетом всех внесенных поправок в 218-ФЗ и 214-ФЗ строить, не нарушая их, невозможно, поэтому весьма вероятно, что в течение 2018 года крупнейшие игроки рынка аккумулируют и направят свои предложения к федеральным законам в Минстрой, АИЖК и Совет федерации. Однако, на мой взгляд, снижение предложения будет незначительным, более ярко выраженным оно будет на рынке столичного региона.

Что касается сворачивания деятельности застройщиков, то такие примеры, безусловно, существуют. Как правило, это либо те компании, которые изначально создавались для вывода денежных средств, либо застройщики, не сумевшие расплатиться по своим обязательствам, в результате чего их бизнес был закрыт, а объекты отданы на достройку другим девелоперам.

ЕКАТЕРИНА ЗАПОРОЖЧЕНКО,
коммерческий директор
Docklands Development:

— Одной из причин последних законодательных инициатив я вижу желание затормозить темпы строительства и скорректировать спрос на рынке жилья в сторону «вторички». Зачем это делают? Возможно, потому, что мы наблюдаем пресыщение рынка, слишком большой объем нераспроданных квартир накопился в сданных домах. Ограничивая развитие первичного рынка, законодатель пытается исправить возникший перекос.

МАРК ЛЕРНЕР,
президент ЗАО «Петрополь»:

— Долевое строительство — это история про доверие. Сегодня мы видим резкую перемену правил и искусственный подрыв доверия. Стратегически защита дольщиков — это хорошая идея. Можно ли достичь этой цели запретами — другой вопрос. Появлению поправок способствовал всплеск интереса к рынку долевого строительства со стороны СМИ, которые последние два года активно обсуждали проблемы дольщиков, в первую очередь — пострадавших от недобросовестных застройщиков. Это и явилось одной из причин популистских решений властей в предвыборный период. Они были приняты жестко, быстро, без анализа и прогноза последствий. За последние пять лет обманутых дольщиков меньше не стало. Главным двигателем развития городов являются застройщики, но последнее время все их силы и энергия уходят на то, чтобы приспособиться к изменениям и пытаться удержать проекты в рамках положительной рентабельности, не сильно ухудшая их потребительские свойства.

Что касается будущего, то рынок продолжит работать по старым правилам. Новых объектов, получивших разрешение на строительство после 1 июля 2018 года, будут считанные единицы. По ним будут работать или мелкие и средние застройщики, которые не смогли сделать

большие запасы, или землевладельцы, не успевшие получить разрешительную документацию. Они будут вынуждены вместе с банками принимать и совершенствовать новые правила игры на рынке. И кто раньше начнет, тот и выиграет.

Часть компаний занята завершением начатых проектов, другие готовятся «на выход». В Петербурге крупные игроки рынка стараются до 1 июля получить максимальное количество «пятен» под строительство, чтобы еще некоторое время работать по-старому. Следствием такой скупки станет превышение предложения над спросом и снижение маржи девелоперов.

Есть опасения, что крупные застройщики не будут «мариновать» разрешения, полученные на два-три года. Такие объекты окажутся на рынке, что повлечет за собой колоссальное затоваривание. С учетом низкой платежеспособности (до 20% приходящих к нам покупателей вообще не имеют денег на первоначальный взнос) превышение предложения над спросом в ближайший год будет огромным. Если раньше на одну квартиру был один покупатель, то сейчас один покупатель на две квартиры. Покупатель имеет возможность ходить, выбирать, думать и не торопиться с приобретением жилья, потому что предложений много, цены не растут, а ставки по ипотеке падают. В ближайшие год-два скорость принятия решений будет уменьшаться, а финансовое положение застройщиков ухудшаться. Это приведет к тому, что сильные выживут, а слабые уйдут.

ВИКТОРИЯ ЦЫТРИНА,
директор по правовым вопросам
группы «Эталон»:

— Правительство РФ представило новые предложения по корректировке 214-ФЗ, так что хотя бы правило «один застройщик — одно разрешение на строительство» перестанет быть головной болью девелоперов. Но вопросов все еще очень много, поэтому и застройщики, и банки ждут разъяснений. Девелоперы получили множество разрешений на строительство, так что пока новые проекты будут реализовываться по старым правилам, у законодателей, застройщиков и банков будет время урегулировать спорные моменты.

СЕРГЕЙ МОХНАРЬ,
генеральный директор «ПСК-недвижимость»:

— Если говорить о рынке в целом, то, вероятнее всего, поправки в законодательстве приведут к замедлению темпов строительства и меньшему объему вводу жилья в конце года. Это связано в первую очередь с тем, что всем участникам — и застройщикам, и банкам — необходимо время на адаптацию к новым реалиям. Банковское финансирование, на которое должны будут перейти все застройщики, безусловно, повысит себестоимость строительства и приведет к росту цен на квартиры.

ЛЮДМИЛА КОГАН,
генеральный директор
ЗАО «БФА-Девелопмент»:

— О грядущих изменениях в силу процедуры принятия законов было известно давно, поэтому бизнес-сообщество, несмотря на критику, приняло превентивные меры. Говорить о сворачивании деятельности застройщиков несвоевре-

менно. От своих планов по строительству нового жилья мы не отказываемся: строим начатое, готовим к выводу новое. Как отразится нововведение на рынке жилья, покажет время. Бизнес инертен, бросить проект нельзя. Кто-то мог не войти в новый проект, но закончить начатый обязан.

МАРИЯ ЛИТИНЕЦКАЯ,
управляющий партнер компании «Метриум»,
участник партнерской сети CBRE:

— Я полагаю, что влияние новой редакции закона на строительный сектор будет противоречивым. Если мы говорим о крупных регионах с уже сложившимся кругом системообразующих девелоперов, то я полагаю, что большинство из них сумеет адаптироваться к новым условиям работы. Более того, многие из них, скорее всего, уже успели подготовиться к вступлению в силу поправок в 214-ФЗ, так как о них было известно еще год назад. За это время они перестроили свой бизнес, пересмотрели некоторые подходы. Вместе с тем нужно понимать, что строительный сектор России представлен большим числом девелоперов, которые занимаются мелкомасштабным строительством. Около 40% девелоперов одновременно возводят не более одного жилого комплекса с одним многоквартирным домом. Такие девелоперы очень зависят от потока денежных средств, поступающих от продаж, их собственные ресурсы крайне ограничены, чтобы закладывать дополнительные деньги на повышение издержек от выполнения новых требований закона. Однако я предполагаю, что даже они подготовились к переходному периоду, но не исключаю, что небольшое число девелоперов, особенно в регионах, имеет четкое понимание того, что их текущие проекты, возможно, будут для них последними, а после их реализации они могут покинуть отрасль. Если говорить о текущей ситуации, то индекс предпринимательской уверенности в строительстве (ИПУ) в первом квартале 2018 года ухудшился, по данным НИУ ВШЭ. Строители отмечают ухудшение ситуации с платежеспособностью заказчиков строительных работ, а также низкую платежеспособность корпоративного сектора и потребителей. Полагаю, что негативная оценка ситуации связана еще и с подготовкой к вступлению в силу новых требований к застройщикам. Учитывая продолжающуюся макроэкономическую стабилизацию, такое ухудшение настроений в отрасли — это тревожный сигнал. Неудивительно, ведь по итогам 2017 года среди всех базовых отраслей экономики строительство занимало предпоследнюю позицию по уровню рентабельности — 7,2% (хуже только в торговле — 4,6%). Поэтому в будущем действительно многие застройщики, особенно в провинции, уйдут с рынка.

РОМАН РОДИОНЦЕВ,
руководитель по работе с ключевыми
партнерами Est-a-Tet:

— Несмотря на активное обсуждение переносов сроков вступления в силу новых поправок, дата 1 июля 2018 года остается актуальной. Правильность выбранного пути подстегивается негативными событиями на рынке новостроек Московской области, а именно с ситуацией в Urban Group. Отсрочка в связи с этим чревата дальнейшими подобными событиями, что стимулирует власть придерживаться обозначенных сроков. Также сегодня в оче-

редной раз были обозначены стремления уйти в принципе от продажи квартир на стадии строительства и к 2020 году прийти к продаже готового жилья, а достижение этой цели невозможно без первого шага, который должен состояться 1 июля 2018 года. Изменения в отрасли, связанные с поправками в 214-ФЗ и 218-ФЗ, отказом от реализации по ДДУ и введением проектного финансирования, будут способствовать укрупнению игроков и повышению цен на недвижимость. Положительные перспективы будут иметь те компании, которые ближе всего находятся к банковским структурам. Реализацию без продаж по ДДУ смогут себе позволить только крупные компании, обладающие существенной финансовой поддержкой. Программа реновации, в свою очередь, также идет в основном ключе реструктуризации отрасли — продажа уже готового жилья. Масштаб изменений в сфере недвижимости станет понятен, когда будут приняты конкретные законодательные нормы, пока же еще остается время для корректировок.

ЕЛИЗАВЕТА КОНВЕЙ,
директор департамента жилой недвижимости
Colliers International в Санкт-Петербурге:

— Результаты будут понятны позже, пока говорить о них преждевременно. Есть три группы девелоперов: одни приложили максимум усилий, чтобы запустить новые проекты до начала действия закона, что под силу только крупным игрокам, другие настолько уверены в приобретенных земельных участках, что 1 июля и его последствия их не пугают, третьи воздерживаются от принятия каких-либо решений.

Закон касается в первую очередь сделок с земельными участками и ограниченный на распоряжение деньгами застройщика. В частности, регламентируются затраты компании в собственных целях, включая расходы на зарплату и рекламу. Конечно, никто не тратит на рекламу 10%, но в ряде случаев у крупных компаний есть определенный накопительный эффект за счет выхода нескольких проектов, который позволяет уменьшить рекламный бюджет. Теперь в случае работы правила «один объект — один застройщик — один бюджет» для обеспечения нужного уровня затрат в рамках проекта застройщик может столкнуться либо с необходимостью продавать позже, либо — увеличивать бюджет. В первом случае застройщик лишается инвестиционных сделок, а также всех клиентов, кто хочет воспользоваться рассрочкой, и не может рассчитывать на привлеченные от продаж средства. Во втором случае застройщик будет вынужден повышать цену. В обоих вариантах понадобится декларировать большую сумму, а соответственно, и увеличивать сумму запаса на разрешение на строительство, минимальный размер которого тоже строго регламентирован.

Сложно сказать, кому из девелоперов придется тяжелее: не только мелкие и средние игроки отсеются, но и не всем крупным будет легко. Как всегда, успех будет зависеть от финансовой устойчивости, имиджа застройщика, а также от качества выбранного земельного участка и концепции проекта. Сложные, низколиквидные проекты, которые требуют дополнительных рекламных вложений, могут стать нерентабельными. → 20

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ

Коммерсантъ

ПРОЕКТ
ИЗ СЕРИИ
BUSINESS GUIDE —
ПРИЛОЖЕНИЕ
К ГАЗЕТЕ
«КОММЕРСАНТЪ»,
ПРИУРОЧЕННОЕ
КО ДНЮ
ЛЕНИНГРАДСКОЙ
ОБЛАСТИ

ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ
ЭКОНОМИКА РЕГИОНА



BUSINESS
GUIDE

25

июля 2018 года

ФОРМАТ — А3.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

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

ТЕПЛОСЧЕТЧИКИ ПРИВЕЛИ К БАЛАНСУ

ПОСТАВЩИКИ ТЕПЛОСЧЕТЧИКОВ В РОССИИ ОЖИДАЮТ, ЧТО В 2018 ГОДУ ОБЪЕМ ЭТОГО РЫНКА СОХРАНИТСЯ НА УРОВНЕ 6 МЛРД РУБЛЕЙ. ПАДЕНИЕ СПРОСА НА ОСНАЩЕНИЕ ДОМОВ ПРИБОРАМИ УЧЕТА В СВЯЗИ С ИХ ВЫСОКИМ ПРОНИКНОВЕНИЕМ, ПО МНЕНИЮ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, КОМПЕНСИРУЕТ НОВОЕ ТРЕБОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ПО ДООСНАЩЕНИЮ ОБЪЕКТОВ С ПОТРЕБЛЕНИЕМ МЕНЕЕ 0,2 ГКАЛ, А ТАКЖЕ ЗАМЕНА СТАРЫХ ТЕПЛОСЧЕТЧИКОВ. АЛЕКСЕЙ КИРИЧЕНКО

На ежегодной конференции дилеров «Теплокома» (одного из крупнейших поставщиков теплосчетчиков в России), которая состоялась в конце мая в Стамбуле, компания представила отчет по рынку оборудования для учета тепла в 2017 году и прогноз на 2018 год. По итогам прошлого года «Теплоком» оценил продажи теплосчетчиков в России в 5,8–6,2 млрд рублей. Лидерами на этом рынке являются петербургские компании. Первое место занял «Теплоком» с долей рынка 20–22%, второе — ГК «Взлет» с долей 18–19%, третье — ООО «Термотроник» с долей 11–12%. Если первые две компании удержали свои позиции, то доля «Термотроника» незначительно подросла, говорится в отчете «Теплокома».

«Объем рынка сохранился, хотя мы изначально ожидали падения. Главным образом это связано с тем, что на сегодня до 70% многоквартирных домов России оснащены приборами учета тепла, а значимые федеральные программы по дооснащению приборного парка отсутствуют», — сообщил BG директор по развитию «Теплокома» Борис Лапенко. Эти негативные факторы компенсировал спрос на замену старых приборов учета, установленных шесть-восемь лет назад, отмечает он.

В 2018 году объема продаж теплосчетчиков может вырасти на 200–300 млн рублей за счет выхода компаний на рынок объектов с объемом потребления менее 0,2 Гкал, ожидают в «Теплокоме». Это связано с прошлогодними поправками в 261-ФЗ «Об энергоэффективности», которые убрали ограничения по обязанности собственников домов оснащать их приборами учета тепла. Согласно новым требованиям, до 1 января 2019 года в не-



В 2018 ГОДУ ОБЪЕМА ПРОДАЖ ТЕПЛОСЧЕТЧИКОВ МОЖЕТ ВЫРАСТИ НА 200–300 МЛН РУБЛЕЙ ЗА СЧЕТ ВЫХОДА КОМПАНИЙ НА РЫНОК ОБЪЕКТОВ С ОБЪЕМОМ ПОТРЕБЛЕНИЯ МЕНЕЕ 0,2 ГКАЛ

больших многоквартирных домах должны быть установлены общедомовые узлы учета тепла. В 2020–2022 годах влияние фактора домов с объемом потребления до 0,2 Гкал будет наибольшим, потенциально он дает прирост емкости рынка на 30%, добавляет Борис Лапенко.

На фоне стабильной ситуации на рынке «Теплокому» удалось в прошлом году решить внутренние финансовые проблемы. Они начались у компании в 2015 году, когда контрагенты начали задерживать платежи по контрактам. Крупнейшим должником «Теплоком» называл ГУП «ТЭК Санкт-Петербурга», с которым заключил контракт на 1,3 млрд рублей на поставку общедомовых приборов учета.

По словам гендиректора «Теплокома» Эдуарда Кальвана, если раньше компании приходилось отвлекать оборотные средства на решение финансовых проблем, то теперь они направлены в производственный блок. Компания планирует объединить производство, склад и проливную установку под одной крышей, а также формировать региональные склады, что, по словам господина Кальвана, является обязательным условием для выхода на рынок новой продукции.

В здании на Выборгской набережной, 45, которое «Теплоком» выставил на аукцион в прошлом году (см. «Ъ» от 15.11.2017), компания остается на условиях аренды. Кроме того, «Теплоком»

принял решение объединить группу компаний в единую структуру, чтобы «оптимизировать связи между подразделениями и не тонуть в бюрократии». Напомним, в прошлом году как минимум четыре компании холдинга проходили процедуру банкротства: АО «Теплоком-Автоматизация», АО «Торговый дом холдинга „Теплоком“», АО «Теплоком» и АО «НПФ». Основные конкуренты «Теплокома» — ГК «Взлет», «Термотроник» — результаты исследования не прокомментировали.

По словам представителя департамента ЖКХ Минстроя России Александра Фадеева, не все собственники многоквартирных домов своевременно финансируют и обеспечивают установку приборов учета. «Проблема в том, что у нас есть старый жилой фонд, где может отсутствовать техническая возможность установки приборов учета. Вторая проблема заключается в том, что есть регионы, где достаточно низкий норматив (потребления коммунальных ресурсов. — BG). Если собственники установят приборы учета, то получат повышенные платежи, что не в их интересах», — поясняет господин Фадеев.

В случае если собственники домов не выполнили свои обязательства по установке приборов учета, то за них это должны сделать ресурсоснабжающие организации (РСО). «К сожалению, РСО тоже не сильно рвутся устанавливать приборы учета. Если регион установил большой норматив для РСО, ему выгодно не ставить прибор учета, а продолжать по этому нормативу взимать деньги с потребителей. Ситуация с нормативами приводит к тому, что в разных регионах по разным причинам не устанавливают приборы учета», — резюмирует господин Фадеев. ■

18 → СЕРГЕЙ ИСАКОВ,
руководитель отдела новостроев
«Юрифо Недвижимость»:

— Конечно, нужна была бы отсрочка введения поправок, однако разговоры на рынке о введении изменений ведутся уже не первый день. При отсрочке большинство девелоперов успело бы подготовиться ко всем нововведениям на строительном рынке. После вступления новых изменений покупательская активность возрастет не сильно, а льготные ставки по ипотеке могли бы спасти положение.

ВАЛЕРИЙ КУЗНЕЦОВ,
директор по продажам RDI:

— После вступления в силу поправок, во-первых, с рынка уйдут небольшие и средние строительные компании, которые не

смогут работать в новых условиях. По оценкам аналитиков, до конца 2018 года рынок могут покинуть до 20% строительных компаний.

Во-вторых, скорее всего, произойдет объединение или поглощение некоторых компаний, что, в свою очередь, со временем приведет к монополизации рынка несколькими большими компаниями, имеющими в партнерах крупные финансовые учреждения и располагающими значительными финансовыми и административными ресурсами.

В-третьих, мы ожидаем повышения цен на жилье. Однако в существующих условиях это очень негативно скажется на покупательском спросе, который и так находится на низком уровне. По нашим исследованиям, сегодня девелоперы предлагают в три-четыре раза больше жилья, чем покупает-

ся. Предлагаемая схема взаимодействия застройщиков и покупателей, безусловно, защищает интересы последних, но из-за различных ограничений и дополнений ставит девелоперов в очень невыгодные финансовые условия, что неминуемо приведет к повышению цен на жилье.

СТАНИСЛАВ ДАНЕЛЯН,
генеральный директор компании
«Евроинвест Девелопмент»:

— Все поправки так или иначе приведут к укрупнению бизнеса. На рынке останутся только крупные девелоперы, у которых есть существенные преимущества перед другими игроками рынка. Стоит отметить, у многих застройщиков уже сформирован земельный банк в рамках действующего закона. Данных территорий, и новых проектов, выведенных в конце прошлого года

— в начале этого, хватит на два-три года точно. Мелкие застройщики однозначно уйдут с рынка.

АНАСТАСИЯ ОСИПОВА,
директор по продажам холдинга ААГ:

— Слабым застройщикам, не имеющим продуманной стратегии развития, предложенная схема действительно может перечеркнуть планы. Однако ведущие строительные компании Петербурга заранее озаботились переходом на новые правила и получили разрешения с запасом. Таким образом, в ближайшие два-три года на рынке будут преобладать проекты, реализуемые в рамках 214-ФЗ. При этом цена квадратного метра вырастет на 10–15%, поскольку девелоперам придется нести дополнительные издержки, связанные с проектным финансированием. ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

«РЕГУЛИРОВАНИЕ ОЧЕНЬ ЧАСТО ОТСТАЕТ ОТ ИННОВАЦИЙ»

ТАБАЧНАЯ КОМПАНИЯ «ФИЛИП MORRIS INTERNэшНЛ» (ФМИ) СТАВИТ ПЕРЕД СОБОЙ ЗАДАЧУ ПЕРЕЙТИ ОТ ПРОИЗВОДСТВА СИГАРЕТ К БЕЗДЫМНЫМ ПРОДУКТАМ С ПОТЕНЦИАЛЬНО ПОНИЖЕННЫМ РИСКОМ. ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО СОВЕТНИКА ПО ЮРИДИЧЕСКИМ ВОПРОСАМ ФМИ ТИЛЛ ОЛБРИК РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВВ КОНСТАНТИНУ КУРКИНУ О ПРИЧИНАХ ПОСТЕПЕННОГО УХОДА ИЗ СИГАРЕТНОГО БИЗНЕСА И О НЕОБХОДИМОСТИ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ОТНОШЕНИИ ИННОВАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ УПОТРЕБЛЕНИЯ НИКОТИНА.

BUSINESS GUIDE: Продажи сигарет падают восемь лет подряд, а регулирование и акцизная политика ужесточаются. В чем вы видите для себя возможности для развития на падающем рынке?

ТИЛЛ ОЛБРИК: Сегодня действительно наблюдается сокращение табачного рынка по всему миру и в России в частности. Но это происходит достаточно медленно. За последние десять лет распространение табакокурения в России снизилось с 39 до 33%, а к 2025 году государство рассчитывает снизить этот показатель до 27%. То есть, несмотря на усилия государства, через семь лет останется примерно 32 млн курильщиков. Поэтому важной задачей антитабачной политики является снижение вреда от табакокурения.

Курильщики по всему миру, которые не отказываются от своей привычки, хотя при этом получают меньше вреда. Уже сегодня, отвечая на их потребности, мы можем предложить приемлемую альтернативу — менее вредную форму потребления никотина, заменив сигареты бездымными продуктами. При их использовании отсутствует процесс горения табака, соответственно, выделяется существенно меньше вредных веществ по сравнению с курением сигарет. Это позволяет снизить риски развития заболеваний, связанных с курением, и вред для здоровья населения.

Один из таких продуктов — электрическая система нагревания табака IQOS. Она доступна в 38 странах мира, и мы видим большой спрос со стороны потребителей. В Японии, где IQOS был запущен в 2014 году, довольно большое количество человек переключилось на него с обычных сигарет. Эта продукция сейчас занимает более 15% рынка, что способствовало серьезному снижению курения сигарет.

BG: Какие целевые показатели по развитию инновационной продукции вы перед собой ставите?

Т. О.: Главная наша цель — переключить на продукцию с потенциально пониженным риском всех совершеннолетних курильщиков, которые в противном случае продолжали бы курить. Мы хотим добиться того, чтобы к 2025 году не менее 30% объема реализуемой нами продукции приходилось на инновационную бездымную продукцию.

BG: Каковы эти показатели сейчас?

Т. О.: В 2017 году почти 13% чистой прибыли мы получили от бездымных продуктов. Если в 2015 году мы заработали \$64 млн от инновационной продукции, то в 2017 увеличили этот показатель до \$3,6 млрд. На сегодняшний день 5 млн курильщиков уже перешли на использование IQOS. Это почти 10 тыс. курильщиков, которые ежедневно переходят на использование IQOS, отказываясь от сигарет.

BG: Насколько быстро инновационные решения могут вытеснить традиционные сигареты? От чего это будет зависеть?

Т. О.: Точную статистику привести сложно, но мы надеемся, что это произойдет как можно скорее. Производители и регуляторы должны играть в этом активную роль и могут значительно ускорить этот процесс. Регулирование очень часто отстает от инноваций, а государство относится к новой продукции так же, как и к традиционной. Потребители должны получать точную и достоверную информацию об инновационной продукции, ее преимуществах и потенциале по снижению вреда и иметь к ней доступ.

BG: Считаете ли вы что регулирование в отношении систем нагревания табака должно отличаться от традиционных сигарет?

Т. О.: Учитывая специфику альтернативных продуктов для их развития важно разработать регулирование на основе научно подтвержденных данных и оценки потенциала этих продуктов к снижению вреда по сравнению с обычными сигаретами. Безусловно, регулирование должно ограничивать доступ к таким продуктам несовершеннолетних и некурящих. Правовое поле в отношении новых продуктов пока находится на этапе формирования. Но уже сейчас есть примеры мировой практики регулирования инновационной продукции. К примеру, Директива Евросоюза о табачных изделиях выделяет новые продукты, которые не горят, в отдельную категорию — бездымные продукты и электронные сигареты. Так как они по-разному регламентируются, у них разные предупреждения о последствиях для здоровья и разное содержание предупредительных надписей. Например, не имеет никакого смысла писать «Курение убивает» на продукте, процесс потребления которого не является курением.

BG: Согласно данным Профессионального альянса участников русского рынка

электронных никотиновых систем, 95% тех, кто использует электронные системы доставки никотина, предпочитают электронные сигареты. Почему вы решили предложить курильщикам IQOS, который основан на системе нагревания?

Т. О.: Электронные сигареты также представляют собой альтернативу с потенциалом к снижению вреда, но, несмотря на свою популярность, не отвечают всем потребностям курильщиков. Создавая систему нагревания табака, нам удалось исключить процесс горения, при этом максимально сохранить вкус, ощущения и ритуал использования, ассоциируемые с сигаретами, что очень важно для полного переключения и отказа потребителя от сигарет. В тех странах, где доступен IQOS, потребитель воспринимает нашу инновационную систему нагревания табака как полноценную альтернативу сигаретам. При этом нужно понимать, что в нашей линейке есть не только IQOS, но и электронные сигареты, а также другая никотиносодержащая продукция с альтернативной горению системой доставки, и мы инвестируем в их развитие. Предлагая широкую линейку инновационных продуктов с потенциально пониженным риском, мы способствуем быстрому переходу на них еще большего числа курильщиков, что может положительно сказаться на общественном здоровье.

BG: По данным ФМИ, табачный пар, образующийся при использовании IQOS, содержит на 90–95% меньше вредных веществ. Как была получена эта цифра?

Т. О.: Мы всесторонне оцениваем свои инновационные продукты, проводя лабораторные и клинические исследования, а также анализируем использование продукции в реальных условиях, эффективность информирования о рисках и послепродажный контроль. В этой работе мы основываемся на практиках, применяемых в фармацевтической отрасли, на международных стандартах и рекомендациях Управления по контролю за качеством пищевых продуктов и лекарственных препаратов США (US FDA).

Кроме того, наши выводы подтверждаются результатами независимых организаций. К подобным результатам пришли Федеральный институт оценки рисков в Германии, Британский комитет по токсичности, а также Всероссийский науч-

но-исследовательский институт табака, махорки и табачных изделий, который в 2016–2017 годах, по распоряжению правительства РФ, провел комплексную оценку результатов научных исследований системы нагревания табака. Совокупность этих доказательств, дает нам основания с определенной долей уверенности говорить о том, что использование IQOS сопряжено с меньшим риском для здоровья по сравнению с курением сигарет.

BG: Насколько эти исследования окончательно отвечают на вопрос о рисках, учитывая, что рак не развивается за один день, а для выявления взаимосвязи требуются длительные наблюдения?

Т. О.: Мы проводили специальные клинические исследования, в ходе которых изучали три группы: курильщиков, потребителей IQOS и полностью отказавшихся от использования любой никотиносодержащей продукции людей. Спустя некоторое время мы смотрели на их биомаркеры (показатели здоровья). Биомаркеры тех курильщиков, которые перешли на IQOS, были близки к показателям тех, кто на период исследования вообще отказался от курения. Однозначно подтвердить снижение рисков при использовании IQOS будет возможно после более долгосрочных исследований, но те данные, которыми мы располагаем уже сегодня, дают все основания полагать, что переключение на IQOS — лучшая альтернатива курению.

BG: Эксперты FDA не присвоили IQOS статус продукта с пониженным риском. Как вы оцениваете это решение?

Т. О.: На сегодняшний момент FDA не пришла к окончательному решению. В конце января Научно-консультативный комитет по табачной продукции провел заседание экспертов, где представители нашей компании презентовали результаты наших исследований. Комитет не согласился с некоторыми формулировками на тему пониженного риска. Но при этом признал, что при полном переключении на IQOS уровень воздействия вредных веществ на организм курильщиков значительно снижен. Процесс рассмотрения заявки ФМИ продолжается, и есть ряд вопросов, которые требуют более детального изучения со стороны FDA. Со своей стороны мы открыты к диалогу и готовы содействовать в предоставлении дополнительных данных. ■

«БЛАГО НАДО ТВОРИТЬ В СООТВЕТСТВИИ С ТЕМ, ЧТО ТРЕБУЕТСЯ ЧЕЛОВЕКУ»

ОСОБЕННОСТЬ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ ПО-РОССИЙСКИ — В ТОМ, ЧТО БОЛЬШИНСТВО ПОНИМАЕТ ЕЕ КАК ВОЗМОЖНОСТЬ ИЗБАВИТЬСЯ ОТ НЕНУЖНОГО, ПОЛАГАЕТ ГАЙВА ТИХОМИРОВА, УЧРЕДИТЕЛЬ КУЛЬТУРНО-ПРОСВЕТИТЕЛЬСКОГО КЛУБА «МИР». О СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ В БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ ОНА РАССКАЗАЛА КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ.



BUSINESS GUIDE: Что сейчас понимается под термином благотворительность в тех странах, где это практикуется?

ГАЙВА ТИХОМИРОВА: Благотворительность есть во всем мире, потому что это вообще-то отличительная черта человека — помогать другому. Но в социальной сфере под благотворительностью понимаются в большинстве случаев организованные события, проекты, взаимодействие с другими людьми или сообществами, которые должны дать определенный запланированный результат. Простейшие примеры: раздача еды на улице, раздача одежды, вещей, предметов первой необходимости. Но это решение, даже если оно практикуется ежедневно, разовое, поскольку не воздействует на глубинную проблему возникновения ситуации, когда другой человек нуждается в помощи. Нам импонирует подход северян — финнов, датчан, норвежцев. Они делают акцент на том, что причины, по которым человек оказался в сложной ситуации, у каждого свои.

Самая неприятная черта благотворительности в России — то, что большинство людей действует по принципу поговорки «На тебе, боже, что мне негоже». То есть благотворительность воспринимается как возможность отдать хлам из собственного дома, избавиться от ненужного. В то время как в большинстве других стран все-таки понимают, что самое большое достояние — это человеческое общение.

BG: Как меняется отношение общества к благотворительности?

Г. Т.: Найти волонтеров в России всегда было проблемой. А поскольку сейчас все мы опять живем чуть хуже, ситуация только усугубилась. Более того, появилась определенная прослойка людей, твердо убежденных, что подобные занятия даже вредят социальным группам, которые, с нашей точки зрения, нуждаются в помощи. Противники помощи настаивают на том, что люди, оказавшиеся в сложной ситуации, виноваты в этом сами, а значит, и преодолевать трудности должны самостоятельно.

Но понятие благотворительности подразумевает, что мы не судим людей, которым помогаем. Суть творения блага — работа души того человека, который это благо пытается творить. И главное в этой ситуации — помнить, что благо надо творить в соответствии с тем, что требуется человеку. Иисус говорил, что не надо давать рыбку человеку — я сейчас перефразирую, естественно, — а нужно научить

человека рыбачить. Это и наш взгляд на благотворительность. Но в России, повторю еще раз, в большинстве случаев принято дать рыбку и очень этим гордиться.

BG: Как повлияют на деятельность благотворительных организаций, на ваш взгляд, последние решения властей в социальной сфере? Например, решение о поэтапном повышении пенсионного ценза уже со следующего года?

Г. Т.: Повышение пенсионного ценза, с точки зрения гендерной физиологии и психологии, как это ни странно, обоснованно. Потому что человек сейчас действительно входит в фазу взросления и заканчивает фазу активной своей жизни позже, чем это было 20–30 лет назад. Однако чтобы человек сохранял активность даже в 80 лет, он должен правильно и хорошо питаться, уметь правильно организовывать свой мозг. И, как это ни смешно, в Советском Союзе государство уделяло этому гораздо больше внимания, чем сегодня. Именно поэтому появилось поколение людей, у которых возраст старости наступает позже. Но если говорить о нынешней молодежи, такая возможность будет только у определенного процента, поскольку в юные годы был выработан навык постоянно развивать свой мозг. Человек, не занимающийся образованием, самообразованием, не сможет в зрелости быть активным на своем рабочем месте. Более того, он не будет успевать за все более быстро развивающимися технологиями. По сути, люди начнут умирать на работе. Государственной программы, которая подготовила бы население, чтобы люди могли активно и плодотворно работать до нового пенсионного возраста, не существует. А значит, возникнет новая глобальная проблема.

BG: Как это повлияет на деятельность благотворительных организаций?

Г. Т.: Придется менять представления и о том, кто подпадает под цели благотворительности, и о том, как с ними работать. К примеру, будет меньше подопечных в домах престарелых, но появится множество «потерявшихся» людей трудоспособного возраста. Не секрет, что работодатели не заинтересованы в работниках, которые им кажутся слишком взрослыми. А значит, нашей задачей станет работа с теми, которые остались и без работы, и без жилья из-за невозможности платить по кредитам.

Сейчас и детских садов, и учреждений дополнительного образования хватает не

езде, но на помощь приходят бабушки-дедушки. Однако если они будут вынуждены работать, большое количество детей окажутся предоставлены сами себе, и это грозит волной малолетней преступности. И с этой категорией — совсем юных, но уже со сломанными судьбами, нам тоже придется работать.

BG: Насколько к участию в благотворительных проектах готов российский бизнес, петербургский в частности?

Г. Т.: Общение с клиентами, которые приходят ко мне на консультацию как к психологу, говорит о том, что они готовы заплатить деньги, что-то куда-то отвезти, но это очень разово и очень по настроению. Было у нас общение с молодым бизнесменом, которому принадлежат продуктовые магазины, небольшой комбинат. Пока ему было удобно и никак не затрагивало его личное время, он был готов что-то делать. Как только разрешилась его психологическая проблема, он просто исчез и не захотел даже уже обещанное выполнить, а речь шла о помощи конкретному дому престарелых и детскому интернату. Люди из строительного бизнеса готовы строительный мусор отдать куда-нибудь, на постройку приюта для бездомных собак, например, но не более того. Готовы, в принципе, немножко заплатить денег, но только чтобы это не ударило по их кошельку. Чтобы они лично участвовали в серьезной подготовке каких-то программ помощи населению — возможно, мне не повезло, но я с таким не сталкивалась.

BG: Могут ли благотворительные проекты быть прибыльными? Или это противоречит самой идее благотворительности?

Г. Т.: Для современного российского бизнеса прибыльность означает получить 1000 рублей на вложенные 10. Конечно, с этой точки зрения благотворительные проекты не могут быть прибыльными. Но если считать прибылью любое благо, которое получает человек, то любой благотворительный проект чрезвычайно прибылен. Потому что человек, участвующий в волонтерской работе, осознающий наличие проблем у других людей и помогающий их разрешать, работает со своей собственной душой, совестью, мышлением, развивает собственный мозг, а это уже, я убеждена, огромная прибыль. Это то, ради чего мы рождаемся.

BG: Как, занимаясь благотворительностью, избежать опасности поощрять иждивенческое отношение у социально незащищенных категорий граждан?

Г. Т.: Если воспринимать благотворительность не как кормление обедами и раздачу ненужной тебе одежды, ты изначально ставишь себе задачу помочь человеку определиться со своим будущим и понять, что, в общем-то, все в его руках. То есть в том, как мы преподносим помощь, уже заложена идея, что только сам человек может разрешить свои проблемы. Мы можем рассказать как, поддержать на первом этапе, но дальше человеку придется строить свою жизнь самому. Таким образом мы и решаем вопрос иждивенчества.

BG: Какие новые проекты задумывает ваш клуб?

Г. Т.: Их нельзя назвать принципиально новыми. Суть все равно одна и та же. Спектакль как демонстрация какой-либо ситуации и ее разрешения. Почему мы и показываем именно классику: это наводит на размышления о собственной жизни и помогает принять решения о собственных возможностях, путях разрешения своей проблемы.

А мастер-классы, которые мы организуем, дают человеку, с одной стороны, возможность реализовывать себя через творчество, а с другой — зарабатывать на жизнь: ведь на мастер-классах даются навыки изготовления своими руками самых разных вещей. Идей достаточно много, а возможностей их делать достаточно мало, потому что мы сталкиваемся порой с неприятием даже со стороны властей. Но с точки зрения реакции властей все зависит от того, что за человек сидит на конкретном месте. Есть и очень адекватные представители администрации, которые рады общаться с нами и принимают нашу помощь с благодарностью.

BG: Какие отличительные черты благотворительной деятельности клуба «Мир»? В чем задача благотворительности, с вашей точки зрения?

Г. Т.: Что такое «благо творить», в общем-то, никому точно неизвестно. Но принципиальное различие между тем, что делаем мы, и тем, что делает большинство благотворительных структур, в том, что мы работаем индивидуально, хотя затрагиваем достаточно широкий пласт. Мы изначально настроились на то, что, поскольку проблемы каждого человека индивидуальны, разбирать их тоже надо индивидуально. А основная мысль, которую мы пытаемся донести до каждого, состоит в том, что человек — сам творец своего счастья и всего, из чего складывается его жизнь. ■

В ОЖИДАНИИ БЛАГОПОЛУЧНОГО ИСХОДА

ВСЕ БОЛЬШЕ ПЕТЕРБУРЖЦЕВ ИСПОЛЬЗУЕТ СЛОВО «ГЕТТО» ПРИМЕНИТЕЛЬНО К НОВЫМ РАЙОНАМ ГОРОДА. ПОКА ЭТО ЛИШЬ ФИГУРА РЕЧИ: ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО В БЛИЖАЙШИЕ ПАРУ ДЕСЯТКОВ ЛЕТ ВОЗНИКНОВЕНИЕ НЕБЛАГОПОЛУЧНЫХ ЛОКАЦИЙ В ГОРОДЕ ВРЯД ЛИ ВОЗМОЖНО. КАК ЭТО НИ ПАРАДОКСАЛЬНО, ВОЗНИКНОВЕНИЕ ОПАСНЫХ РАЙОНОВ ВОЗМОЖНО ЛИШЬ С СЕРЬЕЗНЫМ РОСТОМ БЛАГОПОЛУЧИЯ ДОСТАТОЧНО ШИРОКИХ СЛОЕВ НАСЕЛЕНИЯ.

КИРИЛЛ КОССОВ

В последние годы на окраинах Петербурга велась бессистемная застройка, во многих новых районах отсутствует развитое транспортное сообщение, неблагополучно складывается ситуация с улично-дорожной сетью, социальная инфраструктура заметно отстает от ввода новых кварталов. «К таким неблагополучным локациям в Санкт-Петербурге и Ленинградской области можно отнести Бугры, Девяткино, Шушары», — перечисляет директор департамента жилой недвижимости Colliers International Елизавета Конвей.

Она полагает, что ухудшение наиболее важных для проживания критериев, например, экологической обстановки, возникновение транспортной изолированности, несоблюдение градостроительных норм, правил по выделению «зеленых» зон и дефицит организованных общественных пространств может превратить новые районы в жилые гетто. «На примере сегодняшних проектов мы наблюдаем, как некомфортно проживание в условиях нехватки парковки, детских садов и площадок, школ, прогулочных и спортивных зон, парков и зеленых насаждений, развитой транспортной и коммерческой инфраструктуры, интересной архитектуры. Люди вынуждены выставлять на продажу купленные три-четыре года назад квартиры в проектах „закадь“ и в составе уплотнительной застройки», — говорит она.

Юлия Семакина, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», поясняет: некоторые районы города, где стоимость аренды из-за высокой конкуренции и низкого качества минимальна, привлекают асоциальные слои населения и иммигрантов. По ее словам, жители из республик СНГ, в свое время стихийно приехавшие в Санкт-Петербург, больше всего склонны к территориальному объединению по этническому признаку. «Все это является основой для появления территорий с неблагоприятным климатом. В Петербурге в эту категорию входят также районы застройки советского периода, отдаленные от станций метро, с высокой долей общежитий и коммуналок, с плохим качеством и состоянием жилищного фонда, которые сейчас медленно превращаются в гетто. Новостройки на окраинах с плохой транспортной доступностью, дефицитом рабочих мест, высокой плотностью застройки и низким комфортом среды относятся ко второй группе риска. Главная причина в том, что зачастую в них еще не отлажена система по охране общественного порядка (классический пример — долгое отсутствие пункта полиции в Шушарах)», — рассуждает она.

НЕ ВСЕ ТАК МРАЧНО Однако большинство экспертов пока не склонны драматизировать ситуацию. Евгений Богданов, основатель проектного бюро Rumpu, считает, что дешевое жилье — еще не приговор для квартала. «Если говорить о недорогом жилье в Петербурге и его окрестностях, то самые дешевые квартиры в новостройках можно найти в Мурино, Кудрово, Буграх и других населенных пунктах на границе города и области. Но судить о благополучности или неблагополучности этих территорий пока преждевременно. Для маргинализации района должна произойти определенная цепь событий. Сегодня говорить об этом совершенно точно рано. Сравнивать Россию с США, где сформировались целые районы-гетто, тоже некорректно. В том же Мурино или Кудрово жилье покупают не только приезжие из стран ближнего зарубежья, но и многие наши соотечественники, у которых нет средств на более дорогую недвижимость», — говорит господин Богданов. Он полагает, что к маргинализации пригородных зон может привести, например, рост экономического благосостояния россиян и их переезд в более просторное жилье в районах с лучшей инфраструктурой. Тогда в зонах массовой застройки могут остаться только неблагополучные слои населения. «Но я не считаю, что такой сценарий может реализоваться в среднесрочной перспективе. А что будет через двадцать лет, сказать сложно. Понятно, что районы, застроенные студиями, имеют большой потенциальный риск стать неблагополучными», — говорит господин Богданов.

Светлана Лежнева, начальник отдела маркетинговых исследований ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург», согласна с коллегой: «Как показывает опыт развития крупных западноевропейских городов и их рынков недвижимости, а Россия так или иначе с некоторым запаздыванием следует этим трендам, по мере роста благосостояния многие перебираются из окраинных районов в более дорогие городские кварталы или зоны индивидуального домостроения. Освобождаемое жилье занимает менее обеспеченное, люмпенизированное население, мигранты. Постепенно создаются кварталы, которые, например, не рекомендуется посещать туристам. Однако рынок Петербурга еще настолько не насыщен, что подобный сценарий не грозит ему в течение ближайших десятилетий».

«Называть районы новостроек гетто — это большая натяжка. Для гетто в первую очередь характерно большое количество деклассированных жителей. В нынешних новостройках такого практически нет.

Даже там, где есть социальное жилье, есть и те, кто купил квартиры, то есть нет социальной однородности. Да, некоторые эксцессы были, но это частные случаи», — считает Андрей Вересов, гендиректор АН «Метры».

Петр Буслов, руководитель группы маркетинга группы ЦДС, также полагает, что дешевое жилье — не синоним неблагополучности: «На сегодняшний день самая низкая цена на жилье в Петербурге и его окрестностях сохраняется в Мурино. Однако это не говорит о том, что данный район является неблагополучным. К проблемным районам Петербурга можно отнести западную часть Адмиралтейского района, в районе реки Пряжки. Это объясняется неоднородным социальным составом данной территории, ветхим состоянием жилого фонда, наличием большого числа коммунальных квартир, плохой транспортной доступностью и отсутствием современной инфраструктуры».

Сегодня большинство жилых районов неоднородно по составу. Практически в

любом из них присутствуют отдельные микрорайоны или кварталы, за которыми закрепилась репутация неблагополучных. Это может быть связано с плохой транспортной доступностью, близостью «грязных» производств, криминогенной обстановкой. Безусловно, все эти факторы негативно сказываются на стоимости квартир, однако в большей степени это проявляется на вторичном рынке жилья. Светлана Лежнева считает, что новые, современные жилые комплексы, которые возводятся пусть даже совсем не в самых престижных городских кварталах, всегда способствуют обновлению и оздоровлению городской среды.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», также уверена, что популярная локация может преобразиться с приходом девелопера, который намерен реализовать комплексную застройку, где будут возведены объекты социальной инфраструктуры, а также улучшена транспортная доступность. → 25

КВАРТИРЫ С ПОЛНОЙ ОТДЕЛКОЙ

ОГНИ ЗАЛИВА
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
КОМФОРТ-КЛАСС

НА ЛЮБУЮ «ОДНУШКУ»

ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ СКИДКА В ИЮНЕ*

ПР. ГЕРОЕВ/ ЛЕНИНСКИЙ ПР.

+ СКИДКА РЕГИОНАЛЬНЫМ ПОКУПАТЕЛЯМ 50 000 РУБ.

БФА ДЕВЕЛОПМЕНТ

ognizaliva.ru +7812 421 7209

* Скидка 150 000 руб. на покупку любой 1-комнатной квартиры в 14 и 15 корпусах при первом взносе от 40% (на студии не распространяется) действует при заключении ДДУ до 30.06.2018г. Скидка 150 000 руб. суммируется со скидкой для региональных покупателей 50 000 руб. Застройщик ООО «Дудергофский проект». Адрес строительства II очереди ЖК «ОГНИ ЗАЛИВА»: Санкт-Петербург, Ленинский проспект, участок 247 и 248 (северо-западнее пересечения улицы Доблести и улицы Маршала Захарова), ФЗ 214. Подробная информация и проектная декларация на сайте www.ognizaliva.ru

Реклама.

«МЫ УЖЕ ЖИВЕМ В ЦИФРОВИЗАЦИИ»

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПОЛИТИКИ ПОДХВАТИЛИ ПРИЗЫВ ПРЕЗИДЕНТА РФ ВЛАДИМИРА ПУТИНА К ВСЕОБЪЕМЛЮЩЕЙ ЦИФРОВИЗАЦИИ, ПРОЗВУЧАВШИЙ 1 МАРТА НА ЕЖЕГОДНОМ ПОСЛАНИИ ФЕДЕРАЛЬНОМУ СОБРАНИЮ. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА ПО ИНФОРМАТИЗАЦИИ И СВЯЗИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ДЕНИСА ЧАМАРА РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ АЛЕКСЕЮ КИРИЧЕНКО, КАК С ПОМОЩЬЮ ТЕХНОЛОГИЙ СЕВЕРНАЯ СТОЛИЦА СТАЛА БЕЗОПАСНЫМ ГОРОДОМ И КОГДА СТАНЕТ «УМНЫМ».

BUSINESS GUIDE: Сейчас много разговоров о цифровизации. Обычный петербуржец может ее потрогать, почувствовать?

ДЕНИС ЧАМАРА: Нельзя сказать, что с завтрашнего дня начинается цифровизация. Мы уже в ней живем. Это обыденность для людей, к примеру, пользующихся порталом госуслуг. Губернатор Петербурга Георгий Полтавченко поставил перед нами первоочередную задачу по формированию комфортной и безопасной жизни для петербуржцев и гостей города. По отклику жителей мы оцениваем внедрение цифровых стандартов проживания человека.

BG: Наверное, к чемпионату мира по футболу городские власти усилили работу в направлении цифровизации. Сможем ли мы удивить иностранцев?

Д. Ч.: Мы уже удивили, судя по тому, какое внимание нам уделяется зарубежными чиновниками и СМИ. Если говорить предметно, то комитет по информатизации и связи создал на стадионе «Санкт-Петербург» высоконадежную систему связи: построены и запущены два узла доступа единой мультисервисной телекоммуникационной сети исполнительных органов государственной власти Петербурга (ЕМТС). Запущена профессиональная радиосвязь стандарта Tetra на более чем 2000 абонентов для организации резервного канала ЕМТС. Работает единый центр управления и наблюдения на стадионе, а также бесплатный Wi-Fi. Под контролем комитета операторы организовали инфраструктуру, чтобы обеспечить сотовой связью более 70 тыс. человек, когда стадион будет целиком заполнен. Для видеонаблюдения за территориями, прилегающими к местам проведения мероприятий ЧМ, обеспечена передача изображения более чем с 1100 устройств в городскую систему видеонаблюдения. Для голосового информирования и оповещения граждан на тех же территориях установлено более ста устройств.

Это только цифры. Непосредственный результат всей этой громадной работы мы имели возможность почувствовать и оценить на протяжении Кубка Конфедераций в 2017 году. То, что матчи в Петербурге прошли штатно и без сбоев, отметили все, в том числе и руководители ФИФА. Высочайшей наградой для нас были слова благодарности президента РФ Владимира Путина.

BG: Сейчас город реализует две масштабные программы: безопасный и «умный» город. Вы их сами разработали или подсмотрели у других мегаполисов?

Д. Ч.: Аппаратно-программный комплекс «Безопасный город» был официально сдан в эксплуатацию год назад. Создавался он по федеральной концепции, но



с использованием существующих систем безопасности Петербурга, которые развиваются с 2005 года. На текущий момент в «Безопасный город» входят 12 направлений, включающие городскую систему видеонаблюдения, систему 112, системы безопасности соцобъектов, контроля передвижения транспорта и другие. Не охвачена пока только кибербезопасность, которой мы планируем обучать детей и несовершеннолетних в рамках общеобразовательной школы или специальных кластеров обучения информационно-коммуникационным технологиям.

Система видеонаблюдения в Петербурге, в отличие от других мегаполисов, носит профилактический характер. В Мадриде, где я недавно был, оператор системы видеонаблюдения, если видит что-то подозрительное, наводит камеру и высылает туда патруль. А, к примеру, у нас в Металлострое, где был очаг право-

нарушений, было достаточно повесить 15 камер, чтобы правонарушения прекратились.

Программа «Умный город» предназначена для повышения качества жизни горожан и городского управления, формирования конкурентоспособного экономического пространства. Приоритетным сейчас является развитие IT-сервисов, направленных на повышение уровня комфорта и безопасности граждан. Отправной точкой развития в городе такой системы стало создание проектного офиса «Умный Санкт-Петербург» в июле 2017 года по распоряжению губернатора. «Умный» город мы никогда не рассматривали в отрыве от безопасного. Для специальных и гражданских мер должны использоваться одинаковые методы обработки информации и предоставления услуг.

BG: Сейчас в Петербурге стали внедрять такие технологии, как система распоз-

навания лиц. Наверняка вы слышали, что компания Ntechlab начнет тестировать данную систему в одном из торгово-развлекательных комплексов города. Планирует ли администрация взять на вооружение данную технологию, учитывая террористическую угрозу?

Д. Ч.: Распознавание лиц, использующее современные технологии, является частью оперативно-разыскной деятельности и относится к полномочиям правоохранительных органов. Тем не менее мы, конечно же, активно прорабатываем вопрос о возможности применения подобных технологий на уже существующей инфраструктуре городской системы видеонаблюдения.

BG: Из-за распространения подобных технологий установить тотальную слежку и контроль над жителями не составит труда.

Д. Ч.: Мощный аппаратно-программный комплекс, включающий в себя более 20 тыс. видеокамер, современное серверное оборудование и программное обеспечение, начал свою работу с первых видеокамер, появившихся в 2006 году на Невском проспекте. Видеоматериалы, поступающие в центр обработки и хранения данных городской системы видеонаблюдения, активно используются для профилактики правонарушений, мониторинга различных процессов, обеспечения безопасности граждан и вынесения объективных решений, например, при ДТП.

BG: В Петербурге власти сейчас не могут выписать штраф за неоплаченную парковку, поскольку у компании, управляющей парковками, нет данных о владельцах автомобилей. Они хранятся в ГУ МВД, которое в силу собственных соображений не хочет делиться данными. Получается, что система существует, но штрафа легко избежать. В столице этот вопрос решили, а почему у нас не могут решить?

Д. Ч.: Правительство Москвы успело подписать соглашение с МВД, согласно которому полномочия по рассмотрению дел об административных правонарушениях за несоблюдение требований, запрещающих остановку или стоянку транспортных средств, переданы властям города. В Петербурге решение данного вопроса откладывается по причине ужесточения нормативной базы по 152-ФЗ «О персональных данных», но сейчас в Госдуме прошло второе чтение законопроекта, который выводит выставление штрафов за парковки из зоны ответственности ГУ МВД и переводит на регион. Поэтому мы надеемся, что в итоге полномочия будут переданы Петербургу и другим субъектам. ■

23 → НАПЕРЕКОР СТАТИСТИКЕ Андрей Кузнецов, руководитель группы компаний «Стоун», при этом обращает внимание на то, что стереотипы петербуржцев о неблагополучных районах не всегда совпадают с криминальной статистикой: «На сегодняшний день самыми неблагоприятными районами в границах Петербурга принято считать Невский, Колпинский и Красносельский районы. Отдельно можно выделить прилегающие к городу локации Ленобласти, например, Новое Девяткино. Там отмечаются более высокий уровень преступности и более низкий уровень инфраструктурной обеспеченности. Но, если ориентироваться на данные полиции, то тройка районов-лидеров выглядит следующим образом: Адмиралтейский, Кронштадтский и на третьем месте Центральный район».

Господин Буслов полагает, что гетто скорее могут появляться в локациях,

заполненных социальных жильем. «Недорогие квартиры — еще не повод для криминализации среды. Люди, купившие их, платят ипотеку и являются социально активными гражданами. А вот в случае социального жилья, когда квартира не покупается, а передается бесплатно, люди гораздо меньше заботятся о благополучии своего дома. Такой подход формирует совершенно другое мышление, что может привести к формированию образа неблагополучного района», — поясняет эксперт.

«Профилактика гетто проста: это наличие в проекте качественных общественных пространств, красивых мест общего пользования, дворов с детским площадками и зонами, где могут отдохнуть и заняться спортом взрослые», — полагает Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

Дмитрий Ермашев, директор по рекламе девелоперской компании «Созвездие»,

считает, что во многом предотвратить появление неблагополучных районов могут органы правопорядка и муниципальные власти, приводя в пример появившуюся еще в 1980-х «теорию разбитых окон».

«На уровень преступлений влияют как само общество, так и экономические факторы. Когда человек видит, что совершаемые другими нарушения правил не пресекаются, он перестает считать правила обязательными для себя. Планка «допустимого нарушения» постоянно понижается, рано или поздно приводя к увеличению

числа серьезных преступлений. Поэтому бороться с серьезными преступлениями надо, создавая среду, закрашивая граффити, ремонтируя фасады. Немаловажно и создание условий общественного порицания даже мелких правонарушений, таких как парковка на газонах, выгул собак в неположенном месте. Но не стоит сбрасывать со счетов, что на уровень преступности влияют и экономические факторы. При росте уровня жизни людей, количество преступлений сокращается», — отмечает он. ■

ЛОКАЦИИ, ГДЕ ЗАФИКСИРОВАНА НАИБОЛЕЕ НИЗКАЯ ЦЕНА НА ЖИЛЬЕ В ПЕТЕРБУРГЕ

ЛОКАЦИЯ	СРЕДНЯЯ ЦЕНА, ТЫС. РУБ./КВ. М	ОТКЛОНЕНИЕ ОТ СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ (МАСС-МАРКЕТ), %
РУЧЬИ	68,8	—30
ПАРНАС	75,8	—23
РУСАНОВКА	76,8	—22

ИСТОЧНИК: КЦ «ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ПЕРСПЕКТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНГРЕСС ЯВЛЯЕТСЯ НЕ СТОЛЬ
МАСШТАБНЫМ МЕРОПРИЯТИЕМ, КАК, НАПРИМЕР, ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ, КАЖДЫЙ ГОД ОН СТАБИЛЬНО СОБИРАЕТ ЭКСПЕРТОВ ИЗ РАЗНЫХ
СТРАН ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ КЛЮЧЕВЫХ ВОПРОСОВ И ПРОБЛЕМ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВА-
НИЯ. В ЭТОМ ГОДУ КОНГРЕСС СОСТОЯЛСЯ В СЕМНАДЦАТЫЙ РАЗ И ПРОШЕЛ ПОД ДЕВИЗОМ
«ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА: УСТОЙЧИВОСТЬ ДЛЯ РОСТА». ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ

В конгрессе приняло участие около 1,2 тыс. представителей финансовых институтов, специалистов и журналистов из России и еще 41 страны, в том числе делегаты из стран Европы и США. Впрочем, тон дискуссиям, как и в прошлые годы, задавали представители Центробанка.

УСТОЙЧИВАЯ СИСТЕМА В рамках около 30 разноформатных мероприятий конгресса участники обсуждали вопросы развития экономики и финансов, денежно-кредитной политики, банковского бизнеса, платежной системы, рынка пенсионных накоплений, страхования, микрофинансирования, финансовых технологий, финансовой доступности и финансовой грамотности и другие. Ключевой дискуссией в текущем году стала пленарная сессия «Как регулирование влияет на устойчивость финансовой системы и экономический рост», а основным докладчиком — председатель Центрального банка РФ Эльвира Набиуллина.

Она отметила, что финансовая система стала устойчивее, чем была десять лет назад, и даже устойчивее, чем в 2014 году, а на развитие финансового сектора и на то, как он будет способствовать экономическому росту, будут влиять три основных фактора: то, что будет происходить в глобальной экономике, сохранение макроэкономической стабильности в России (низкая инфляция, низкий долг и сбалансированный бюджет) и темпы структурных реформ.

«Сейчас обсуждаются возможные инфляционные последствия новых мер политики правительства. Хочу лишь еще раз подчеркнуть, что наша денежно-кредитная политика настроена таким образом, что



НЕСМОТЯ НА ВСЕ СЛОЖНОСТИ, СУЩЕСТВУЮЩИЕ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ, ЦБ РФ НЕ ВИДИТ РЕЗКОГО ИЗМЕНЕНИЯ ИНТЕРЕСА ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИТОРОВ К РОССИЙСКИМ АКТИВАМ

мы в любом случае справимся с инфляционными последствиями этих мер», — отметила госпожа Набиуллина, выступая на конгрессе.

При этом она уточнила, что в отдельных случаях возможно кратковременное ускорение инфляции и, может быть, даже несколько выше 4%. И ЦБ понимает, что не всегда разумно пытаться этого избежать, чтобы не наносить вред экономическому росту, но если эти отклонения будут, то они не будут носить масштабного характера и будут краткосрочными, а инфляция будет возвращаться назад к 4%.

«Стабилизация инфляции будет сопровождаться снижением волатильности процентных ставок внутри страны по мере снижения и закоривания инфляционных ожиданий. В этом вопросе, особенно в части закоривания, нам предстоит еще многое сделать. Мы видим по данным последнего месяца, что всплески цен по отдельным товарам (прежде всего по бензину), волатильность курса продолжают серьезно отражаться на инфляционных ожиданиях. Они у нас до сих пор, к сожалению, не закорены», — заявила глава ЦБ.

Она вновь затронула и вопрос о бюджетном правиле, степень жесткости которого сейчас является предметом дискуссии. «Со стороны правительства серьезным вкладом в макростабильность является бюджетное правило. Оно защищает бюджетные расходы от колебаний цен на нефть, дает возможности бюджету финансировать приоритетные направления на стабильной основе. Обеспечивает стабильность и других макроэкономических параметров, включая реальный валютный курс», — сказала госпожа Набиуллина.

Исходя из обозначенных тенденций и с точки зрения макроэкономического фона Центробанк РФ не видит заметных рисков для финансовой системы в будущем, подчеркнула глава ведомства.

ФИНАНСОВАЯ ОППОЗИЦИЯ Ожидаемо было и другое — критика в адрес ЦБ РФ. При этом последовала она не со стороны зарубежных экспертов или банков средней руки, а от главы Сбербанка Германа Грефа. ЦБ ранее заявлял, что будет внедрять стимулирующее регулирование. Предполагается стимулировать банки кредитовать рост экономики, а не сделки слияния и поглощения. Также ЦБ РФ хочет лишить недобросовестных банкиров возможности выводить залоги и злоупотреблять обеспечением для снижения резервов на возможные потери по кредитам. ЦБ констатировал, что, выдавая обеспеченные кредиты, банки зачастую уделяют больше внимания оценке залога (а не оценке качества кредита и контрагента) и полагаются исключительно на имеющееся обеспечение, которое не является гарантией возврата заемных средств. → 27

КУРС НА СБЛИЖЕНИЕ

XXII ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ (ПМЭФ) В ЭТОМ ГОДУ ОЗНАМЕНОВАЛСЯ ВИЗИТАМИ ПРЕЗИДЕНТА ФРАНЦИИ ЭММАНУЭЛЯ МАКРОНА И ПРЕМЬЕР-МИНИСТРА ЯПОНИИ СИНДЗО АБЭ И ПОДПИСАНИЕМ 593 СОГЛАШЕНИЙ НА СУММУ 2,625 ТРЛН РУБЛЕЙ. КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ ОЦЕНИВАЕТ ИТОГИ ПРОШЕДШЕГО ФОРУМА.

Несмотря на то, что громких заявлений и сенсационных сделок в рамках ПМЭФ зафиксировано не было, представители властей и, по большей части, бизнеса обозначили основные направления работы как минимум на ближайший год. Подписанное трехстороннее соглашение между ПАО «Роснефть», Внешэкономбанком и «ВЭБ-Лизингом» на сумму до 400 млрд рублей предполагает стратегическое сотрудничество по финансированию проектов и предоставлению услуг лизинга. В частности, соглашение предполагает долгосрочный лизинг добычного оборудования для группы компаний «Роснефть»: буровых установок, узлов подготовки нефти, головных сооружений, приемо-сдаточных пунктов, компрессорных и прочих объектов. Документом также предусмотрено финансирование технологического перевооружения и модернизации производственных мощностей, инновационных технологий и производства современной конкурентоспособной продукции.

Кроме того, сотрудничество направлено на решение таких задач, как повышение энергоэффективности и энергосбережения, участие в совместных проектах в области импортозамещения и других инвестиционных проектах «Роснефти», например, проектировании и строительстве линейки судов на верфи «Звезда».

Также «Роснефть» в рамках ПМЭФ подписала контракты с 12 компаниями-импортерами Монголии на поставку бензина и дизельного топлива. Общая стоимость контрактов оценивается в \$2,1 млрд. Реализацию нефтепродуктов в адрес потребителей, включая крупнейших владельцев сетей АЗС КОО «НИК», КОО «Магнай Трейд», КОО «Ойн Бирж» и КОО «Сод Монгол Групп», будет осуществлять дочернее общество компании КОО «Роснефть-Монголия» на условиях take or pay («бери или плати»). Предполагается, что подписанные долгосрочные контракты позволят НК «Роснефть» сохранить устойчивые позиции на рынке нефтепродуктов Монголии и укрепить сотрудничество с монгольскими партнерами: за десять лет присутствия на монгольском топливном рынке доля НК «Роснефть» выросла до 80%.

Формирование синдицированного кредита до 278 млрд рублей для проекта строительства железнодорожной магистрали «Белкомур» предусмотрено соглашением между одноименной межрегиональной компанией и Евразийским банком развития (ЕАБР). Согласно документу, банк готов рассмотреть возможность участия в финансировании проекта.

Соглашение о строительстве в городе Усть-Луга Ленинградской области завода стоимостью \$1,5 млрд в рамках ПМЭФ подписали Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ), японская Marubeni Corporation, Балтийская газохимическая компания (БГХК) и компания «Инвеста Ка-



НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО ГРОМКИХ ЗАЯВЛЕНИЙ И СЕНСАЦИОННЫХ СДЕЛОК В РАМКАХ ПМЭФ ЗАФИКСИРОВАНО НЕ БЫЛО, ПРЕДСТАВИТЕЛИ ВЛАСТЕЙ И БИЗНЕСА ОБОЗНАЧИЛИ ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ КАК МИНИМУМ НА БЛИЖАЙШИЙ ГОД

питал». Оно предусматривает строительство завода по производству метанола из природного газа мощностью 1,7 млн тонн в год, а также морского терминала для экспорта продукции. Стороны также договорились о содействии Marubeni в вопросах предоставления кредитования со стороны финансовых институтов Японии под ЕРС-контракт с японской инжиниринговой компанией. Ранее между БГХК и Marubeni уже были согласованы основные условия сбыта продукции нового завода.

Германский Deutsche Bank и «Нижнекамскнефтехим» подписали договор об открытии кредитной линии объемом €807 млн. Средства предоставлены до конца 2032 года. Кредитором выступит консорциум из пяти банков, представляющих, главным образом, Германию и сам организованный Deutsche Bank. Также кредиторами выступили UniCredit Bank, Bayerische Landesbank, Landesbank Baden-Württemberg и Германский центральный кооперативный банк (DZ Bank AG).

Кредит предоставлен под страховое покрытие агентства Euler Hermes, а средства кредитной линии будут направлены на финансирование контракта с Linde в рамках реализуемого «Нижнекамскнефтехимом» проекта по строительству нового олефинового комплекса мощностью 600 тыс.

тонн этилена в год (ЭП-600). По условиям контракта, инвестиции «Нижнекамскнефтехима» составят 15%. Строительство этиленового производства планируется начать уже в июле текущего года.

Эксперт информационного агентства «Крединформ» Антон Щербаков отмечает, что экономические связи России с Европой пока остаются определяющими и приоритетными. Говорить о том, что через несколько лет соглашения на ПМЭФ будут заключаться в основном с компаниями из Азии, считает он, пока не приходится. Среди крупных российских компаний с доходом более 2 млрд рублей насчитывается около 1,5 тыс. организаций реального сектора, контролирующая доля в капитале которых принадлежит иностранному юридическому лицу, а суммарный оборот таких организаций достигает 21,5 трлн рублей. «Для сравнения: ВВП России в 2017 году составил 92 трлн рублей. Показательно попадание в первую десятку стран происхождения корпоративных инвестиций Германии (151 компания.— ВГ) и Франции (61 компания.— ВГ). Именно от их деловых кругов можно чаще всего услышать голоса о бессмысленности санкций и их необходимости отмене», — подчеркивает эксперт, добавляя, что взаимные финансовые интересы оказались в за-

ложниках политики.

Господин Щербаков указывает и на одну особенность: при хороших политических отношениях России с азиатским регионом, Китай и Индия, входящие в число крупнейших экономик мира, весьма осторожно инвестируют в российский корпоративный сектор. По его словам, всего 16 компаний из числа крупнейших российских организаций с иностранным капиталом принадлежат китайскому бизнесу (почти в 10 раз меньше по сравнению с Германией) и лишь одна фирма имеет индийские корни, так что в таких условиях тезис о развороте в сторону Азии является преждевременным.

ПОЛИТИКА ДОВЕРИЯ Эксперт напоминает, что ПМЭФ-2018 собрал 17 тыс. участников из 143 стран, тогда как на ПМЭФ-2017 было на 3 тыс. гостей меньше. Знаковым моментом является не только увеличение числа участников, но и тот факт, что форум посетили лидеры так называемого Западного мира — Эммануэль Макрон и Синдзо Абэ, а за несколько дней до старта программы в России с визитом побывала канцлер Германии Ангела Меркель. «В Европе растет осознание важности выстраивания добрососедских отношений с Россией, особенно в свете торговой воны, развязанной президентом США Дональдом Трампом. И ни Украина, ни „дело Скрипалей“, ни расследование катастрофы MH-17 уже не имеют такого политического эффекта, как это было бы, скажем, год назад», — высказывается специалист агентства «Крединформ».

Президент Франции, выступая на пленарной сессии форума, заявил, что у России есть основания для того, чтобы не доверять НАТО, и его стране необходимо выстраивать отношения с РФ в области безопасности, основываясь на доверии. «Я думаю, что ошибка, которая была сделана за последние 20 лет, заключалась в том, что через НАТО мы не совсем соблюли все обязательства, которые были взяты в свое время, и это вызвало определенные опасения, вполне справедливые. У нас не было такого доверия, на которое Россия справедливо рассчитывала», — отметил президент Франции, оговорившись, однако, что европейские партнеры не могут и не будут отворачиваться от США.

Тем не менее, по его словам, что касается экономического и финансового суверенитета и вопросов коллективной обороны и безопасности, Европейский Союз, Франция и Россия должны построить новую схему и архитектуру, которая позволила бы продвигаться в атмосфере доверия. Также господин Макрон сказал, что Совету Европы следует прислушиваться к голосу России.

Премьер-министр Японии в рамках ПМЭФ затронул темы заключения мирного договора с РФ и принадлежности Курильских островов, предложив, однако, искать в

этих политических нюансах и позитивные моменты. «Я думаю, что и Северный Ледовитый океан, и Берингово море, северная часть Тихого океана, Японское море — все эти регионы будут соединены магистральной морской дорогой мира и процветания. И те острова, которые были причиной противостояния, превратятся в символ сотрудничества между нашими странами. Они откроют новые возможности как новый логистический пункт. Японское море, я думаю, станет огромным логистическим хайвеем», — сказал господин Абэ.

Особых сложностей для развития двусторонних отношений японский премьер-министр не видит и в отсутствие мирного договора между Россией и Японией. «Между нашими странами пока нет мирного договора. Но мы не будем говорить, что раз нет договора, мы не будем работать, что есть ограничения. Мы не будем говорить об этом, потому что мы расширяем наши возможности», — заявил он.

Президент России Владимир Путин в своем выступлении на ПМЭФ указал на подрыв основ развития мировой экономики. «Сегодня мы наблюдаем даже не эрозию, говорю это с сожалением, а фактически подрыв этих основ. Система

многостороннего сотрудничества, которая выстраивалась десятилетиями, вместо естественной, необходимой эволюции ломается, причем достаточно грубо. Правилom становится нарушение правил», — сказал президент, добавив, что «открытость рынков и честная конкуренция постепенно вытесняются разного рода изъятиями, ограничениями, санкциями».

В связи с этим российский президент высказался за укрепление партнерства и доверия со всеми странами. «И, конечно, продвигаясь вперед к своим целям, мы рассчитываем использовать, перенимать лучшие практики и достижения других стран и других народов, наших партнеров. Достойное будущее нельзя создавать в одиночку. Действительно неограниченные перспективы открывают только сотрудничество и сложение сил», — заявил он.

АКТУАЛЬНАЯ ОЦЕНКА Наиболее актуальный анализ состояния дел в мировой экономике в рамках ПМЭФ был проведен директором-распорядителем МВФ Кристин Лагард, считает Антон Щербаков. В частности, она отметила, что в настоящее время мировая экономика хорошо себя чувствует: рост составляет 3,8%.

25 → По мнению господина Грефа, таким образом фиксируются попытки бороться с инструментами, а нужно бороться со схемами. «Мы говорим: залоговое кредитование нужно ограничить. Можно, конечно, ограничивать. Но, извините меня, это основной инструмент обеспечения обязательств, чем, собственно говоря, банки и занимаются. Ни в коем случае нельзя бороться с инструментом», — заявил он.

Залоговое кредитование, считает Герман Греф, «скукожится и умрет» само по себе. «Как кредитовать, допустим Mail.ru, пока мы не придумали, потому что адекватных механизмов компаний asset-light, которые могли бы обеспечить исполнение обязательств компании, пока не придумали. Там главные активы — это системы управления, системы менеджмента в компаниях, бизнес-модели и мозги. Ни то, ни другое, ни третье мы не научились брать в залог», — уточнял глава Сбербанка в рамках МФК.

Высказался он и по поводу планов регулятора бороться и с выдачей кредитов на сделки M&A. «Можно, конечно, ввести повышенные коэффициенты риска, но если прекратить процесс — это очень сильно ударит не только по банкам, но и по всей макроэкономике. Хеджировать это будет невозможно, последствия, очевидно, будут макроэкономическими и отрицательными», — подчеркивал господин Греф.

По его оценке, одной из самых больших угроз может стать «взятая ошибочно парадигма в регулировании». Альтернативой является внедрение в систему надзора новых практик, основанных на новых технологиях, и только новые технологии могут дать новые принципы регулирования, заявлял глава Сбербанка.

В ответ на критику Эльвира Набиуллина напомнила, что некоторое время назад и у самого господина Грефа было более снисходительное отношение к жесткому регулированию, а на конгрессе в 2017 году он благодарил жесткость банковского регулирования или, во всяком случае, находил положительные моменты в том, что жесткость банковского регулирования спасает от конкуренции с финтехом.

Спор развернулся и в части подходов к оценке европейского финансового рынка. Господин Греф признал, что подходы российского регулятора более разумны, чем в Европе, где банковская система переживает из-за действий регуляторов серьезные потери, и отметил, что европейская экономика сейчас не очень конкурентоспособна, и одна из важнейших причин этого — некачественное регулирование финансового сектора.

Глава Центробанка в ответ парировала, что низкая стоимость европейских банков связана не с регулированием, а с проблемой плохих активов, которая не решена до сих пор и беспокоит инвесторов. «Жесткое регулирование есть во многих странах, но не везде есть такой дисконт», — сказала она.

По мнению госпожи Набиуллиной, регулирование должно быть разумным, оно должно сочетаться со справедливой практикой надзора и базироваться на партнерстве с участниками рынка — банками, и в этом в РФ есть дефицит. Вместе с тем, отметила глава ЦБ, несовершенство регулирования должно быть устранено в будущем, а само регулирование должно стать фактором роста, а не лишним бременем для экономики.

БАНКОВСКОЕ БУДУЩЕЕ Несколько заявлений в рамках МФК было сделано и в части конкретных банков. Так, например, глава ВТБ Андрей Костин сообщил, что банк подтвердил Центробанку свой интерес к покупке банка «Возрождение». «Я действительно подтвердил 1 июня, как и обещал, Центральному банку, что мы в принципе заинтересованы в покупке банка. Есть три важных процедурных вопроса: должно быть решение наблюдательного совета банка ВТБ, должно быть разрешение ФАС, а также снятие ареста с 38% бумаг. Во-вторых, там не очень транспарентная структура собственности. Мы не ведем переговоры с самим Ананьевым, не знаем, где он. Он в стране не присутствует, выступает от его лица Bonum. Видимо, они будут консолидировать этот

В прошлом году этот показатель составлял 3,9%, в следующем году есть вероятность его сохранения на таком же уровне. «Это очень хорошо, учитывая, что примерно 120 стран, которые делают три четверти мировой экономики, создают этот рост, что является благотворным для вашего бизнеса. Это хорошая новость», — подчеркивала госпожа Лагард.

При этом глава МВФ обратила внимание на огромную «тучу» задолженностей, которая висит над государствами и крупными корпорациями: около четверти мирового ВВП, или \$162 трлн, что является самым высоким показателем, чем когда бы то ни было, даже если брать период после Второй мировой войны. Также глава МФВ сказала о хрупкости мировой финансовой системы, которая, скорее всего, приведет к оттоку капитала из стран с быстро формирующимися рынками и высоким уровнем дохода в результате ужесточения денежно-кредитной политики США. Самой же большой опасностью директор-распорядитель видит «стремление некоторых расшатать систему, поставить крест над теми законами, которые регулировали движения капиталов».

пакет и продавать, эти вопросы еще не урегулированы юридически», — отмечал господин Костин.

Собственники «Возрождения» — братья Дмитрий и Алексей Ананьевы — выставили банк на продажу по предписанию ЦБ в конце прошлого года, так как их деловая репутация перестала удовлетворять требованиям регулятора после начала санации принадлежащего им Промсвязьбанка. Основным претендентом на покупку «Возрождения» до сих пор являлся фонд Bonum Capital, основанный Муратом Алиевым, бывшим топ-менеджером группы «Нафта Москва» Сулеймана Керимова. По словам господина Костина, ВТБ вместе с ЦБ и Bonum Capital создадут рабочую группу, которая займется структурированием сделки.

«Если никаких „скелетов“ не вылезет, то мы, наверное, думаем, что в третьем квартале можем закрыть сделку. Но, повторю, мы еще красную черту окончательно не перешли, каких-то юридически обязывающих документов не подписывали», — подчеркивал глава банка. Сделка может пройти по цене ниже капитала (price to book value), добавил он. Капитал банка «Возрождение» по МСФО на конец 2017 года составил 34 млрд рублей.

Еще одна тема касалась будущего самого Промсвязьбанка. На его базе планируется создать кредитную организацию для обслуживания гособоронзаказа и крупных госконтрактов. Таким образом российские чиновники пытаются обойти риски при финансировании оборонных предприятий, которые усилились после принятия в США закона о санкциях. Банк может получить от других кредитных организаций на баланс до 1 трлн рублей кредитов, выданных санкционным предприятиям из сферы ОПК.

Минфин РФ настаивает, чтобы передача активов сопровождалась передачей капитала, с чем не согласны банки. Глава Сбербанка, например, не видит никаких возможностей для передачи части капитала Промсвязьбанку вместе с частью пакета кредитов оборонно-промышлен-

В целом, подчеркивает эксперт агентства «Крединформ», в 2018 году ПМЭФ проходил под лозунгом «Создавая экономику доверия», потому что доверие является ключевым активом в мире бизнеса, важнейшим аспектом устойчивой деловой среды, и создает благоприятную почву для корпоративного инвестирования. «Соблюдать договоренности, быть предсказуемым, прогнозировать на отдаленную перспективу в существующих условиях избирательного применения санкций, медийных войн и возврату к повсеместному применению протекционистских мер, становится все сложнее», — говорит господин Щербаков.

Кроме того, отмечает он, в ходе ПМЭФ-2018 немало времени было уделено обсуждению недопустимости распространения национального права одной страны — США — на весь мир. По оценке эксперта, в свете текущих заявлений от ведущих мировых лидеров можно предполагать, что наиболее актуальными на ПМЭФ-2019 станут вопросы новой торговой войны с помощью протекционистских мер и повышения пошлин, принявшей глобальный характер, крушения основополагающих принципов ВТО и дальнейшего сближения России с Европой. ■

ному комплексу. Господин Костин в рамках МФК отметил, что ВТБ уже подготовил первые кредиты компаниям, обслуживающим гособоронзаказ, для передачи на баланс Промсвязьбанка, но также подчеркнул, что «это не дело коммерческих банков — докапитализировать другие банки».

«Здесь почему-то капитализацию перекладывают на Сбербанк и ВТБ. Я считаю, что это необоснованно и неправильно. Мы эту позицию отстаиваем последовательно и будем дальше еще отстаивать, в том числе на уровне руководства правительства. Посмотрим, какой-то всегда компромисс будет, какие-то движения в нашу сторону есть уже, но пока недостаточно, на мой взгляд», — сказал он.

Кроме того, в ходе МФК появились и новые подробности по Фонду непрофильных активов, о создании которого Центробанк объявил в апреле текущего года. Предполагается, что saniруемые регулятором банки передадут в новый фонд активы на 2,07 трлн рублей: банк «ФК Открытие» — на 539 млрд рублей, «Траст» — на 332 млрд, Бинбанк — на 139 млрд, Ростбанк — на 745 млрд, Промсвязьбанк и АББ — на 315 млрд.

В конце мая Банк России подписал соглашение о сотрудничестве с Российским фондом прямых инвестиций (РФПИ) об участии в создании такого фонда. Госпожа Набиуллина в рамках МФК уточнила, что РФПИ и банк «Открытие» получают миноритарные доли владения в новой структуре: РФПИ — 1% в фонде, банк «Открытие» — 2%.

Несмотря на все сложности, существующие в финансовом секторе, ЦБ РФ, тем не менее, не видит резкого изменения интереса иностранных инвесторов к российским активам, подчеркнула глава ведомств на МФК. «Мы вот такого резкого изменения интереса глобальных инвесторов к российским активам не видим, в принципе, российские активы остаются привлекательными, поддерживаемыми макроэкономическими показателями», — заключила госпожа Набиуллина. ■

ИТОГИ



INKERI
Жилой комплекс в Пушкине



ОТКРЫТЫ
ШОУ-РУМЫ

Классика финского
строительства

Готовые квартиры
от **2,9** млн руб.

- Закрытая территория
- Безопасное окружение
- На 5х этажах потолки до 3,7 м
- 17 мин. до м. Купчино



703-44-44



yitspb.ru

Застройщик АО «ЮИТ Санкт-Петербург». ЖК INKERI (Инкери), г. Пушкин, ул. Саперная/ул. Ломоносова. Стоимость квартиры-студии за 2,9 млн руб. на 82 участке действует при 100% оплате. Проектные декларации и разрешение на ввод в эксплуатацию на сайте yitspb.ru. Подробную информацию уточняйте в офисе продаж или по тел. 703-44-44. Реклама.