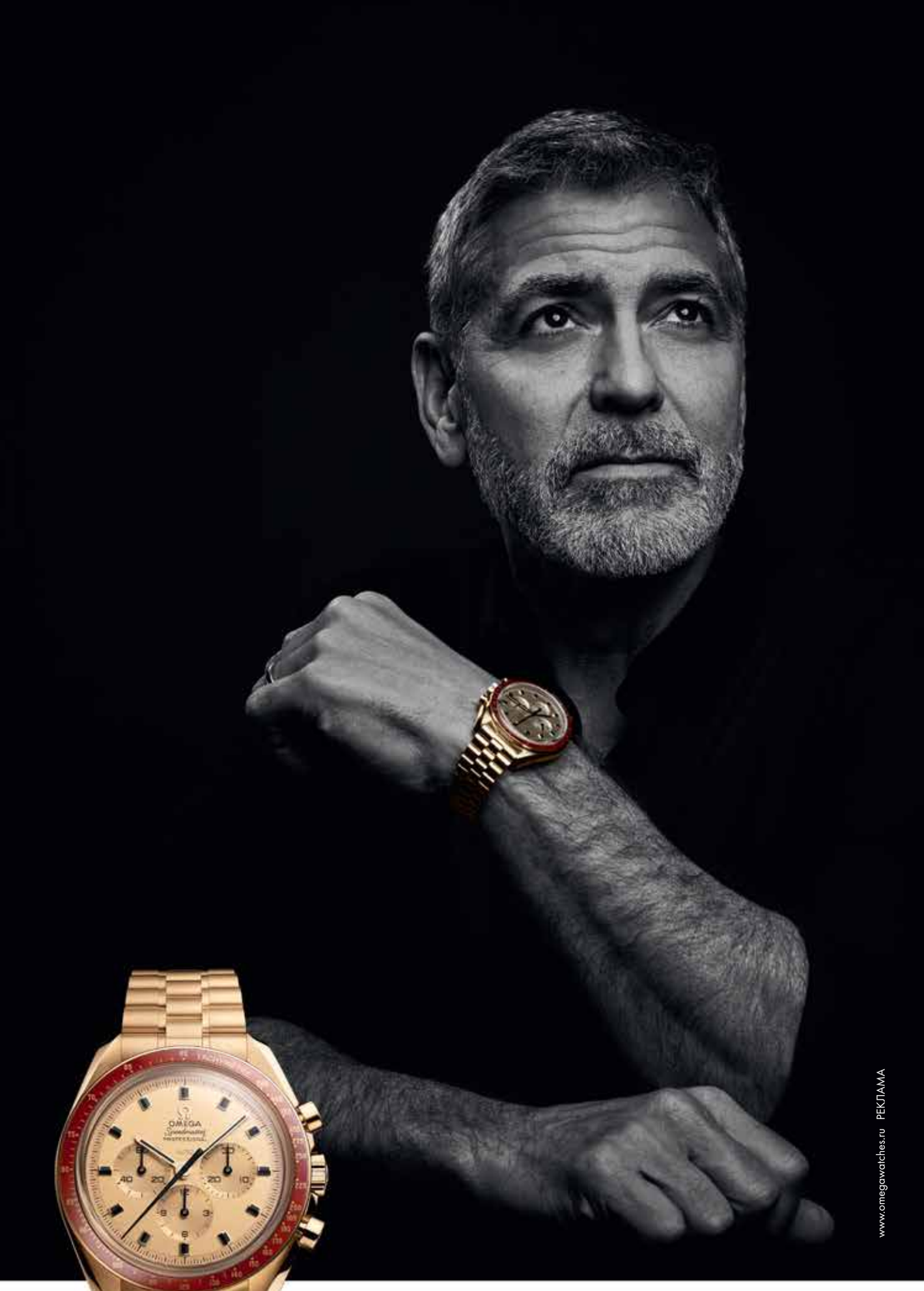


#MOONWATCH
Ограниченная серия: 1014 экземпляров

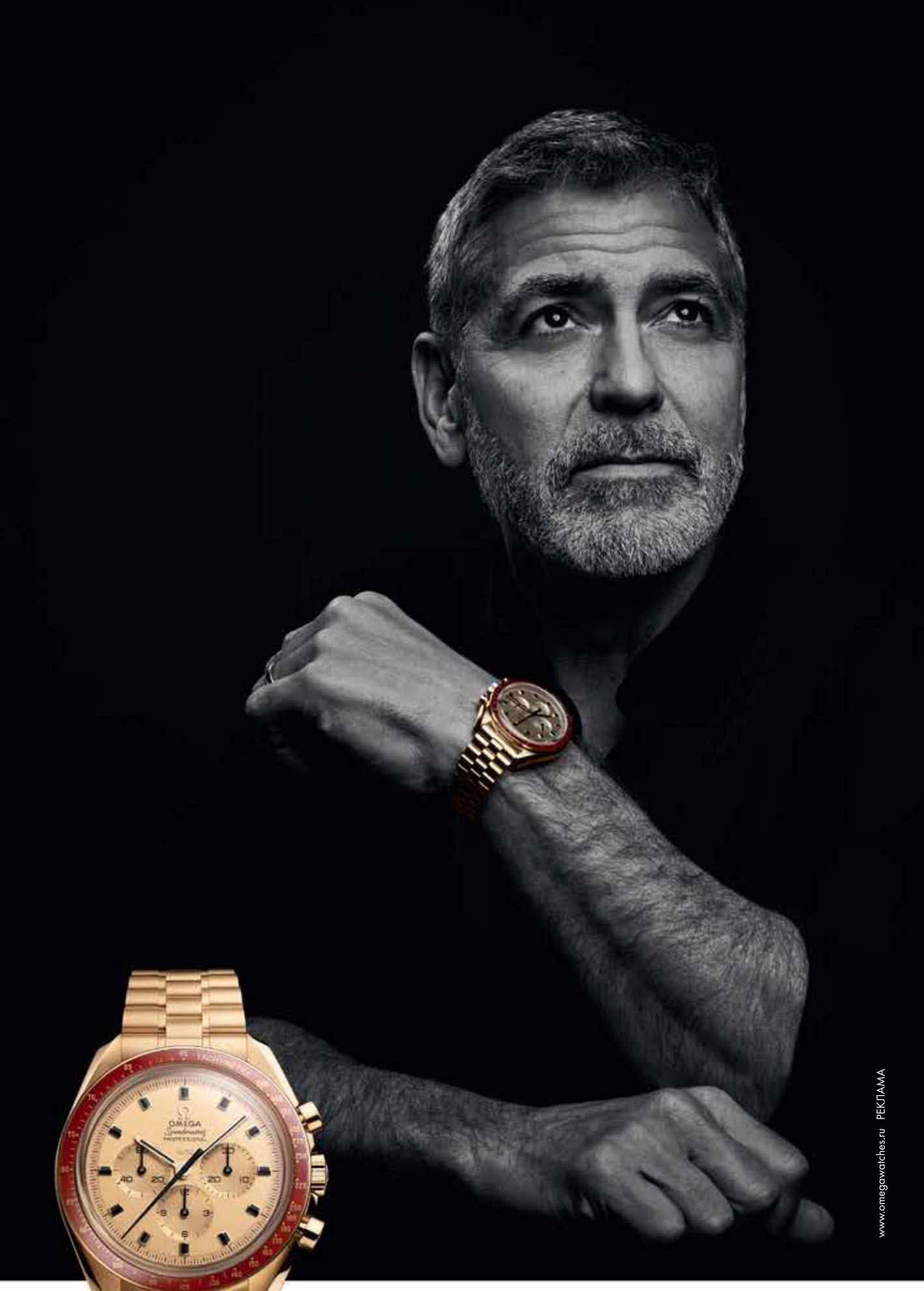
ПЕРВЫЕ ЧАСЫ, ПОБЫВАВШИЕ НА ЛУНЕ

Отмечая свою 50-летнюю годовщину с первой высадки на поверхность Луны, OMEGA вспоминает ярчайшие моменты, которыми был наполнен тот легендарный день. Астронавты следили за временем по часам Speedmaster, а Джордж Клуни смотрел на Луну, где эти герои творили историю.

OMEGA

Санкт-Петербург • Невский проспект, 152 • тел. +7 812 449 58 85

www.omegawatches.ru РЕКЛАМА



#MOONWATCH
Ограниченная серия: 1014 экземпляров

ПЕРВЫЕ ЧАСЫ, ПОБЫВАВШИЕ НА ЛУНЕ

Отмечая свою 50-летнюю годовщину с первой высадки на поверхность Луны, OMEGA вспоминает ярчайшие моменты, которыми был наполнен тот легендарный день. Астронавты следили за временем по часам Speedmaster, а Джордж Клуни смотрел на Луну, где эти герои творили историю.

OMEGA

Санкт-Петербург • Невский проспект, 152 • тел. +7 812 449 58 85

www.omegawatches.ru РЕКЛАМА

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

Четверг, 6 июня 2019 №97
(№6577 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–96
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

ГРИГОРЬЕВ И ПАРТНЕРЫ

24 мед помощь
О возможных противопоказаниях проконсультируйтесь с врачом

GATCHINA GARDENS
REGIONAL RESORT

Industrial Park Greenstate®

Реклама

STOCKHOLM

ПРИМОРСКИЙ ПР., 46

ВИДЫ НА ЕЛАГИН ИЗ КАЖДОЙ КВАРТИРЫ

Когда-то весь свет императорской столицы приезжал на Елагин любоваться закатным солнцем и заливом, сегодня прекрасными видами владеют жители Stockholm.

КЛЮЧИ СЕЙЧАС | ОПЛАТА ЧЕРЕЗ ГОД | ДОМ ЗАСЕЛЕН

Петербургская Недвижимость

SetlGroup 25 лет

33-55555

elita-spb.ru

*Предложение действительно на 23.05.2019. Предложение «Ключи сейчас, оплата через год» действительно при условии заключения предварительного договора купли-продажи с последующим заключением договора купли-продажи в отношении квартиры любого метража в ЖК Stockholm с использованием рассрочки. Рассрочка «20/30/50»: первый взнос 20% от стоимости приобретаемой квартиры, 30% от стоимости квартиры оплачивается через 6 месяцев с даты заключения договора, остаток 50% - через 1 год с даты заключения договора. Рассрочка предоставляется продавцом. Получение ключей от квартиры возможно после внесения 60% от стоимости приобретаемой квартиры по договору. Количество квартир ограничено. ЖК Stockholm (ЖК «Стокгольм»): введен в эксплуатацию и расположен по адресу: СПб, Приморский пр., дом 46. Продавец ООО «Приморский, 46». Подробности предложения на сайте www.elita-spb.ru или по тел. +7 (812) 33-55555. Реклама.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ»

ПОПЫТКА ОБРЕСТИ УСТОЙЧИВОСТЬ

Девизом нынешнего ПМЭФ станет «Формируя повестку устойчивого развития». Для российской экономики потребность в устойчивости актуальна всегда: за последние двадцать лет сложно вспомнить хотя бы один год, когда бы представители бизнеса и инвестиционного сообщества уверенно смотрели в завтрашний день. Когда страну не сотрясало от кризисов, она героически преодолевала геополитические проблемы, когда было спокойно на этих фронтах, бизнесмены предпочитали отложить реализацию крупных проектов до подведения итогов выборов: президентских, парламентских, региональных… Впрочем, с выборным фактором, кажется, в последние годы разобрались — на него в принятии решений бизнес больше не оглядывается, долгожданная стабильность достигнута.

Для формирования устойчивого развития нужно создавать систему, которая была бы невосприимчива к внешним воздействиям — или, по крайней мере, имела бы большой запас прочности. Базой любой стабильной экономики является малый бизнес. И на словах государственные деятели это вроде бы понимают. Риторика российских властей относительно важности малого бизнеса последние десятилетия практически не меняется. О том, что бизнесу нужно предоставлять режим наибольшего благоприятствования, говорят и президент, и региональные чиновники. Программы помощи малым фирмам растут если не в геометрической, то уж точно в арифметической прогрессии. Однако доля малых и средних фирм в формировании ВВП остается низкой — в разы меньше, чем в развитых странах.

Даже если предположить, что чиновники и правда вняли призыву высших должностных лиц перестать кошмарить бизнес, правовая незащищенность небольших игроков перед гигантами рынка делает бесполезными все программы по стимулированию. Госзаказ малым компаниям все еще достается редко, огромные сектора, такие как энергетика, для малого бизнеса практически закрыты. Ситуацию способна изменить цифровизация экономики: IT — это сфера, в которой доля индивидуальных предпринимателей высока. Однако, как и все новое, эта область все еще слабо отрегулирована. Попытки найти простые решения для сложных вопросов вполне способны убить индивидуальную инициативу и в этом сегменте.

ГРАФИКА НА ОБЛОЖКЕ: АРСЕНИЙ БЛИНОВ

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
СТАРТ ДЕВЕЛОПМЕНТ
ЗАО «УК «СТАРТ Девелопмент»
РЕКЛАМА

НА ПУТИ К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ В ЭТОМ ГОДУ ПРОЙДЕТ В 23-Й РАЗ. КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА МЕРОПРИЯТИЯ — «ФОРМИРУЯ ПОВЕСТКУ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ». КСЕНИЯ ПОТАПОВА

Лидеры мировой политики и бизнеса в течение трех дней — с 6 по 8 июня — обсудят в Петербурге состояние и перспективы развития глобальной экономики в контексте трансформации международных экономических объединений, растущего социального неравенства и нестабильности торговых и политических отношений.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НА ПМЭФ ЗАПЛАНИРОВАНЫ БИЗНЕС-ДИАЛОГИ УЧАСТНИКОВ ИЗ РОССИИ С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ ДЕЛЕГАЦИЙ ИЗ АВСТРИИ, ИНДИИ, ИТАЛИИ, КИТАЯ, США, ФИНЛЯНДИИ, ФРАНЦИИ, ШВЕЙЦАРИИ, СТРАН АФРИКИ И ДРУГИХ

БАЛАНС ВО ВСЕМ Программа форума состоит из четырех тематических блоков. Блок «Мировая экономика в поисках баланса» посвящен наиболее актуальным трендам мировой экономики, геополитики, вопросам макроэкономического развития и международной торговли. В рамках нескольких сессий будут обсуждаться и вопросы экологии, в частности — изучения и сбережения Мирового океана, пройдет ряд крупных мероприятий, посвященных реформированию отрасли по обращению с твердыми коммунальными отходами.

Присутствие данных тем в деловой программе ПМЭФ-2019 неслучайно. Устойчивое развитие экономики невозможно без сохранения окружающей среды и рационального использования природных ресурсов. Так, например, по данным Всемирного фонда дикой природы (WWF), совокупная стоимость товаров и услуг, ежегодно «поставляемых» Мировым океаном человечеству, эквивалентна $2,5 трлн. С такими показателями ВВП он мог бы войти в топ-10 крупнейших экономик мира.

Второй блок — «Российская экономика: реализуя цели национального развития» — посвящен анализу путей развития экономики России, ее роли в мировой экономике и влиянию меняющихся внешних и внутренних факторов на отдельные отрасли и сектора. В рамках блока состоятся обсуждения и презентации наиболее перспективных и важных проектов федерального значения.

Так, на ПМЭФ-2019 планируется провести первое обсуждение законопроекта о контрольно-надзорной деятельности, призванного создать общие условия работы для отечественных органов контроля и надзора. Этот документ может стать базовым для подготовки кодекса норм контрольно-надзорной деятельности. По словам Константина Чуйченко, заместителя председателя правительства, руководителя аппарата правительства Российской Федерации, до сих пор в стране каждый надзорный орган работает по своим отдельным правилам, а общего базового законодательства, регулирующего данную деятельность, пока нет.

ДОРОГУ НОВЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ По традиции Петербургский международный экономический форум станет площадкой, на которой представят последние научно-технологические достижения. Третий тематический блок программы так и называется — «Технологии, приближающие будущее».

Кроме того, на ПМЭФ-2019 в рамках второй серии конкурса East Bound, организованной фондом «Росконгресс» совместно с фондами «Сколково» и «ВЭБ Инновации», лучшие российские стартапы в сфере искусственного интеллекта представят свои проекты крупным инвесторам из Азиатско-Тихоокеанского региона.

Первая серия конкурса East Bound состоялась минувшей осенью. Тогда ее участниками стали компании, работающие в сфере информационных и аэрокосмических технологий, телекоммуникаций, биомедицины и нейроинтерфейсов, робототехники, решений в области «умного города», возобновляемой энергетики и энергоэффективности. Победители получили доступ к пулу инвестиций в объеме более $50 млн.

ГУМАНИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД Четвертый тематический блок программы ПМЭФ-2019 — «Человек — прежде всего». В рамках трека пройдет Трианонский диалог, кроме этого, участники форума обсудят вопросы, связанные с ролью образования, подготовки кадров, а также культуры и искусства в современной экономике и экономике будущего, поговорят об изменениях, происходящих в жизни человека в цифровую эпоху.

Также на форуме обсудят развитие благотворительности в России. В рамках деловой программы ПМЭФ-2019 состоится сессия «Будущее благотворительности: от тактики к стратегии», организатором которой выступает благотворительный фонд поддержки слепоглухих «Со-единение». На повестке — изменения характера и ключевых целей благотворительной деятельности в ближайшее десятилетие.

РОССИЯ И МИР В рамках ПМЭФ-2019 пройдут Региональный консультативный форум «Деловой двадцатки» (B20), Международный молодежный экономический форум, Конференция ШОС, Форум МСП, Конференция БРИКС. 6–7 июня состоится II Российско-китайский энергетический бизнес-форум. Представители стран обсудят ключевые вопросы двустороннего энергетического сотрудничества в нефтегазовой отрасли, атомной и электроэнергетике, а также в банковской сфере.

Помимо этого, запланированы бизнес-диалоги участников из России с представителями делегаций из Австрии, Индии, Италии, Китая, США, Финляндии, Франции, Швейцарии, стран Африки и других, бизнес-завтраки банковского сектора, фармацевтических компаний и IT-завтрак, а также круглый стол UNIDO, где обсудят вклад женщин — руководителей компаний в построение успешных бизнес-моделей.

КУЛЬТУРА И СПОРТ Утром 6 июня ПМЭФ-2019 откроется забегом Roscongress SPIEF Race на дистанцию 5 км. Старт будет дан на Исаакиевской площади, маршрут пройдет по историческому центру города.

В дни Петербургского международного экономического форума Северная столица традиционно станет культурным центром страны. В рамках Фестиваля культуры в городе пройдут концерты, выставки, кинопоказы и благотворительные вечера. ➔ 20

ИНВЕСТИЦИИ В ЗДОРОВЬЕ

По оценкам экспертов, объем рынка wellness-индустрии ежегодно растет на 10–15% и уже в ближайшем будущем может достигнуть объема рынка медицинских услуг. Какие технологии помогают человеку долго оставаться молодым и здоровым, зачем России 4P-медицина и какие уникальные методики доступны уже сегодня, рассказывает идеолог и сооснователь курорта «Первая линия. Health Care Resort» Мария Грудина.

— Мария, какие тенденции существуют в современной медицине?

— Пожалуй, самая главная — это переход от концепции лечения заболеваний к их предупреждению, — развитие так называемой 4P-медицины (от англ. Prediction, Prevention, Personalization, Participation — предсказание, превентивность, персонализация и партисипативность, то есть вовлеченность пациента). Это мировая тенденция, которую российская система здравоохранения уже готова принять на вооружение. Министерство здравоохранения РФ издало приказ «Об утверждении концепции предиктивной, превентивной и персонализированной медицины», закрепляющий принципы 4P-медицины в качестве приоритетной задачи государственной политики в области здравоохранения. А недавно в Москве прошел первый национальный конгресс 4P-медицины при поддержке Минздрава.

— Разве может государство заставить граждан заботиться о здоровье?

— В этом нет необходимости. Скорее наоборот, государство замечает и поддерживает еще одну тенденцию: сегодня здравоохранение идет вслед за потребителем. В обществе есть запрос на то, чтобы быть здоровым. У людей появляется огромное количество гаджетов, с помощью которых они могут оценивать свое состояние — измерять давление, пульс, считать количество пройденных шагов и так далее. Выпускается огромное количество литературы о здоровье, я уже не говорю об интернете. Люди сами заинтересованы в управлении собственным здоровьем, можно сказать, что они как раз стимулируют трансформацию здравоохранения.

Если раньше запрос был «хочу не болеть», то сейчас люди уже понимают, что для этого нужно (регулярно делать check-up'ы, наблюдаться у доктора), и идут дальше, стремясь сделать свой организм более эффективным, омолодить его и оставить работоспособным на долгие годы.

— Значит, развиваться будут не столько лечебные, сколько оздоровительные учреждения?

— Мощным драйвером развития этого направления станет в первую очередь wellness-индустрия. Давно доказано, что экономически более целесообразно не лечить заболевания, а их предупреждать. И, собственно говоря, наш курорт является первой офлайн-платформой (онлайн они уже существуют), где люди могут получить 4P-подход. Мы не занимаемся непосредственно лечением заболеваний в острой стадии. Мы работаем на оздоровление, омоложение, поддержание тонуса, изменение образа жизни и предупреждение возможных рисков. Эти задачи решаются с помощью определенных медицинских методик. Те, кто обращается к нам, работают в кооперации с врачом, чтобы изучить ресурс собственного организма и настроить его на долголетие.

— Каков средний возраст потребителя ваших услуг?

— К нам в основном приезжают люди 35–55 лет. Мы называем их молодыми, поскольку это тот возраст, который позволяет многого достичь в оздоровлении. Реже — 60+, это те люди, которые тщательно следят за своим здоровьем. Мы всегда подчеркиваем, что есть процессы, которые если уже запустились, то их невозможно остановить или повернуть вспять. Невозможно омолодить человека, который не занимается спортом, который неправильно питается и ему уже 70 лет. Для того чтобы осуществлять превенцию заболевания, начинать нужно в 35–55 лет.

Есть такая грустная статистика: чем больше у человека финансовых возможностей, тем больше у него иллюзий, что он сможет с помощью денег решить проблемы со здоровьем. И эта иллюзия, увы, сталкивается с суровой реальностью: утраченного здоровья не вернуть ни за какие деньги. Дешевле и проще заболевание предупредить, нежели иметь дело с его последствиями. Поэтому люди обращаются к превентивной медицине, понимая, что именно она — ключ, в том числе к долгой, активной и работоспособной жизни.

— Возможно, в перспективе все люди станут заботиться о собственном здоровье еще до того, как «гром грянет». Но велик ли процент тех, кто сегодня обращается именно за превентивной медициной, пока еще все в порядке?

— Из всех гостей, которые приезжают к нам, 40% приезжают исключительно на профилактику. Это люди, у которых все относительно благополучно: нет проблем ни с лишним весом, ни с внешностью, нет хронических заболеваний, которые бы их беспокоили. Но при этом они понимают, что сейчас у медицины много возможностей, и хотят их использовать для того, чтобы сделать свой организм максимально эффективным, работающим ресурсом, инструментом для реализации своих задач. Они, если можно так выразиться, инвестируют в свой организм, чтобы понять, какие у него возможности и что в нем можно улучшить.

— А остальные?

— В основном наши гости делятся на две категории. Первая — это люди, которые приезжают с какой-то конкретной проблемой. То есть они бдительны, их что-то хронически беспокоит (это может быть связано с женским или мужским здоровьем, с лишним весом, с нарушением обменных процессов), и они хотели бы от этого избавиться. Вторая группа — это те, кто приезжает за эстетикой, они хотят каких-то визуальных эффектов: похудеть, помолодеть. Большинство этих людей считают себя здоровыми. При этом, к сожалению, у 10–15% мы диагностируем серьезные проблемы (опухоли, сердечно-сосудистые заболевания в критической стадии), которые требуют дальнейших серьезных исследований и лечения уже не у нас, а в больницах.

— Чем ваш подход в косметологии отличается от общепринятого?

— В первую очередь тем, что мы работаем с организмом глубинно. Чаще всего, к сожалению, современная косметология предлагает маскировочные вещи: тут подправить, тут подколоть. Но не изучив глубинно организм (гормональный статус, эндокринную систему, питание, образ жизни), невозможно достигнуть долгосрочного эффекта. Мы никогда не занимаемся маскировкой. То же самое касается и снижения веса. Проблема — это всегда верхушка айсберга, лишний вес — не причина плохого самочувствия, хотя чаще всего с уходом лишнего веса нормализуются артериальное давление и уровень сахара. Разбираться нужно не с самим лишним весом, а с причинами, которые легли в его основу.

— Каким образом?

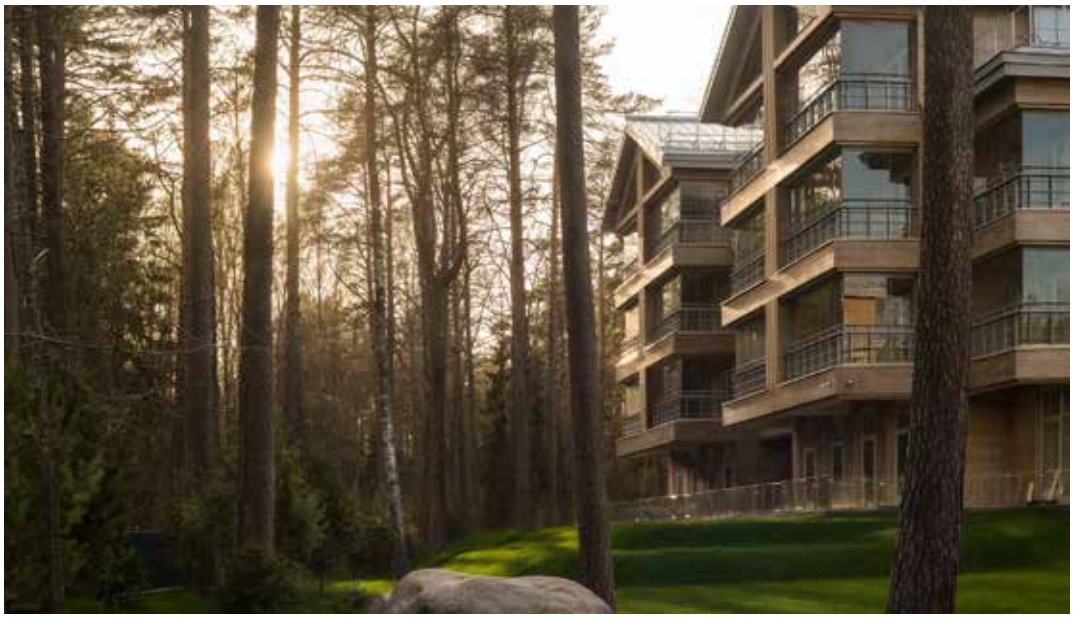
— Сегодня медицина от уровня органов перешла на уровень клетки: существуют такие методики, как, например, молекулярно-генетическое тестирование, которые помогают выявить особенности каждого конкретного организма и создать своеобразную «инструкцию по применению своего организма». Мы расшифровываем биологическую сложность проблемы на клеточном уровне. Например, в нашей программе «Биохакинг-PRO» гость проходит генетическое тестирование и много других исследований и в дальнейшем получает индивидуальные процедуры, подобранные именно под него, исходя из его диагностики. Если говорить о косметологии, то мы делаем генетику кожи и на основании этого из множества методик выбираем те, которые подходят именно ему.

У нас все программы включают исследования, определяющие индивидуальные особенности человека, и набор процедур корректируется именно для него.

— То есть стандартных программ не существует, каждый получает персональную?

— Мы говорим, что это комплексные сбалансированные пакеты, но всегда подразумеваем возможность коррекции. Например, в питании у нас есть разгрузочная терапия, но если мы по результатам теста видим, что на те или иные продукты иммунитет человека реагирует негативным образом (у него может не быть аллергии, но именно этот продукт мешает ему похудеть, избавиться от хронических заболеваний) — то, конечно, мы его исключаем из рациона. Если говорить о процедурах, то выявляем показания и противопо-

ОКУПЯТСЯ СТОРИЦЕЙ



казания и иногда добавляем те процедуры, которые данному человеку необходимы, но в программу они не входят.

Кроме того, результаты достигаются за счет не только медицинских процедур, но и общей концепции курорта. Мы совмещаем высококлассную медицину с премиальным гостевым сервисом: в конце 2018 года нам присвоили статус пятизвездочного курорта — впервые в Петербурге. У нас даже воздух способствует оздоровлению и улучшению процессов метаболизма. Это исторически петербургская Ривьера, место притяжения творческой элиты, художников, поэтов, здесь было множество здравниц и санаториев, и мы, можно сказать, возродили традиции оздоровления, только уже в современном виде.

— Одним воздухом здоров не будешь…

— Инфраструктура, конечно, тоже помогает прохождению программ: у нас есть ресторан fine dining высокой диетической кухни, бальнеологический комплекс, фитобар, салон красоты, тренажерный зал, зал для занятия йогой и пилатесом, большая территория для прогулок и скандинавской ходьбы, самые длинные в Курортном районе велосипедные дорожки и собственный пляж.

Свою роль играет и тот факт, что режим питания, процедур и двигательной активности за тебя кто-то продумал, а ты просто выполняешь рекомендации. В современном мире, особенно для тех, кто постоянно ощущает на себе груз ответственности, это уже позволяет снять стресс и перезапустить все процессы в организме. К тому же врач на нашем курорте становится постоянным куратором гостя, все подробно описывает и дает направление-импульс — это тоже помогает изменить привычные парадигмы.

— Надолго ли для этого придется делегировать полномочия в бизнесе?

— Мы очень внимательно относимся к потребностям наших гостей и понимаем, что все они — занятые люди. У нас есть программы, рассчитанные на неделю, а есть трехдневные: «Биохакинг», «Детокс-экспресс» (в его основе лежит метод интервального голодания, который стимулирует механизм аутофагии и оно показывает ошеломительные результаты). Есть программа «Велнес», она предполагает просто отдых с водолечением и восстановительными процедурами — такую психологическую перезагрузку организма. И «Де-стресс», которая тоже на разных уровнях перезапускает механизмы восстановления, помогает снять напряжение, усталость и стресс — с включением медицинских методик (там и капельницы, и определенные инъекционные препараты, и курсовое воздействие массажей). Это короткие программы, запускающие определенные процессы, которые продолжают развиваться, когда человек возвращается в свой привычный ритм жизни.

— Вот как раз об этом: человек «перезагрузился» и уехал в привычную среду. А что дальше?

— Постсопровождение играет огромную роль в поддержании стратегии долголетия, которую мы на курорте вырабатываем. Мы используем современную медицинскую информационную систему, которая хранит данные о результатах исследований, заключениях и рекомендациях, и сейчас ее интегрируем с приложением, которое будет человеку в онлайн-режиме давать доступ в его личный кабинет. Также используем приложение, в котором есть расписание гостя во время его нахождения на курорте. И уже после прохождения программы он сможет проконсультироваться с врачом, измерить основные жизненные показатели и сравнить их с данными предыдущих исследований.

— Еще один мощный тренд всей нашей сегодняшней жизни — цифровизация…

— И в медицине он многое может изменить. Уже в ближайшей перспективе будет осуществляться системный сбор данных, когда любой доктор в любой точке мира сможет посмотреть результаты анализов пациента, и те процедуры, которые он проходил. И мы, конечно, на базе нашего курорта очень к этому стремимся. Мы считаем, что медицина будущего невозможна без высоких технологий, и внедряем их на курорте. В последнее время медицина очень сильно усложнилась, каждый месяц появляются новые исследования, новые данные, новые методики и подходы. И будущее — за теми учреждениями, которые достаточно быстро (у нас, в частности, есть такая возможность) реагируют на эти изменения и транслируют новации на жизнь своих пациентов.

Кроме того, у нас есть научно-исследовательский центр, мы регулярно приглашаем иностранных коллег — из Австрии, Германии и США, — которые проводят для наших докторов обучающие семинары. Мы проводим обучающие семинары для докторов Петербурга, находимся в живом взаимодействии с медицинской средой — нам это кажется это очень важным. Мы всегда откликаемся, когда нас приглашают на круглые столы, конференции, семинары. Мы готовы всеми способами популяризировать превентивную медицину, чтобы доступ к ней был у многих людей, а не только у тех, кто может к нам приехать.

— И все же о них. Как часто нужно проходить программы?

— В среднем раз в год. Мы работаем чуть более полутора лет, и есть люди, которые уже дважды прошли программы. Согласно нашей внутренней статистике, 30% гостей уже в течение этого срока вернулись на повторные программы и процедуры, 50% регулярно находятся на связи с врачом, 15% планируют повторный визит в ближайшие три месяца. При этом, пройдя одну программу, люди часто возвращаются на какие-то другие курсы. Потому что, помимо оздоровления, медицинской части, у нас прекрасная сервисная и рекреационная составляющая, и на курорте просто приятно проводить время. И мы можем гордиться тем, что многие гости рекомендуют нас своим друзьям, коллегам и родным — 98%, это очень высокий показатель!

Кстати, 65% наших гостей после прохождения программ кардинально изменили свой образ жизни: существенно снизили вес, увеличили двигательную активность на полтора часа в день и более, начали регулярно заниматься спортом, изменили питание.

Мы предлагаем тактику (как заниматься спортом, что есть, что пить, как спать, какие нутриенты и медикаменты принимать) — и это стратегически помогает человеку быть здоровым.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

РЕКЛАМА

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

О возможных противопоказаниях проконсультируйтесь с врачом

РЕКЛАМА

17 → 5 июня состоится концерт «Скрипка Страдивари в Михайловском замке». Перед гостями выступит скрипач-виртуоз Кевин Жу (США). Музыкант исполнит концерт Паганини на уникальной коллекционной скрипке Страдивари.

6 июня в концертном зале Мариинского театра пройдет «Ночной концерт: Денис Мацуев и Валерий Гергиев».

7–8 июня жителей и гостей города ждет музыкальный фестиваль «От классики до рока», в рамках которого запланированы два концерта на Дворцовой площади. 7 июня здесь выступит один из ведущих теноров мировой оперы Андреа Бочелли вместе с приглашенным сопрано — солисткой Венской оперы Аидой Гарифуллиной, а 8 июня рок-группа «Би-2» исполнит свои лучшие песни в сопровождении симфонического оркестра под управлением заслуженного артиста России Феликса Арановского.

Несколько музеев города подготовили специальные экспозиции и авторские экскурсии. Так, Музей антропологии и этнографии им. Петра Великого РАН (Кунсткамера) представит выставку «Кочевники Арктики: искусство движения», а Институт восточных рукописей РАН — выставку шедевров рукописной книги стран Востока под названием «Рукописные сокровища на берегах Невы». Большая культурная программа запланирована в Пушкине. В нее также войдут мероприятия, посвященные празднованию 220 лет со дня рождения великого поэта.

В рамках официальных мероприятий участников ПМЭФ-2019 ждут два приема: 5 июня — торжественный прием от имени организационного комитета по подготовке и проведению форума, 7 июня — губернаторский прием для гостей и участников форума.

Что касается благотворительных мероприятий, то торжественный гала-концерт при участии звезд балета даст старт глобальной информационной кампании Biocad в поддержку борьбы с ревматическими заболеваниями. Александринский театр также представит гала-концерт звезд оперы и балета в поддержку детей и молодых людей с тяжелой инвалидностью.

6 июня состоится интеллектуальное шоу «Россия в мире», которое проведут знаток клуба «Что? Где? Когда?» Михаил Скипский и актер Андрей Максимков. Участие в игре примут около двадцати команд. Вопросы будут посвящены истории и современности взаимодействия России и мирового сообщества в сфере культуры, науки и бизнеса.

В рамках Петербургского международного экономического форума также пройдут мероприятия по 12 видам спорта. Спортивную программу откроет международный автопробег «Ралли мира» на электромобилях под лозунгом «Европа любит Россию. Евразия наш общий дом». Он стартует 27 мая в Монте-Карло, а завершится 6 июня на площадке ПМЭФ в КВЦ «Экспофорум». Также в спортивной программе: турниры Roscongress Cup в сквош-клубе RC Club, по гольфу в клубе «Петергоф» и теннису в спортивном центре «Разлив». В первый день работы форума состоится гала-матч по хоккею между сборными ПМЭФ и правительства Санкт-Петербурга.

Также жители и гости города смогут посетить Парк футбола «Евро-2020», который откроется на Заячьем острове рядом с Петропавловской крепостью, XXXI Международный турнир по футболу памяти первого вице-президента ФИФА Валентина Гранаткина среди юношеских сборных (игроки 2001 года рождения), фестиваль скорости SPIEF Drive и другие мероприятия. ■

«ДОВЕРИЯ К ТЕЗИСУ „ЖИТЬ ПОД САНКЦИЯМИ НАМ ПРЕДСТОИТ ЕЩЕ ДОЛГО“ СТАЛО БОЛЬШЕ»

ДЕВИЗ ПРОШЛОГОДНЕГО ПЕТЕРБУРГСКОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОРУМА БЫЛ «СОЗДАВАЯ ЭКОНОМИКУ ДОВЕРИЯ». BG ОБРАТИЛСЯ К ЧИТАТЕЛЯМ С ВОПРОСОМ: «ЗА ГОД КАКОВЫ УСПЕХИ В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ — СТАЛО ЛИ ДОВЕРИЯ БОЛЬШЕ И ГДЕ?»

ВЛАДИМИР ПОТАПОВ,
главный исполнительный директор «ВТБ Капитал Инвестиции», старший вице-президент банка ВТБ:

— За последний год на биржевой рынок пришло свыше 700 тыс. новых инвесторов, что в 3,5 раза больше, чем годом ранее. Такой рост во многом связан с макроэкономическими факторами, но важную роль сыграла диджитализация. Она стала одним из ключевых трендов рынка и повлияла на доступность инвестиционных услуг. Благодаря внедрению и развитию цифровых сервисов процесс инвестирования стал понятнее и проще для разных категорий клиентов. Ведущие компании все больше делятся с ними отчетами аналитиков и сервисами роботов-советников. Они предоставляют качественную экспертизу и позволяют в том числе и начинающим инвесторам эффективнее вкладывать свои средства. Все это способствует росту уровня доверия и интереса населения к инвестиционным продуктам.

ДМИТРИЙ ХОДКЕВИЧ,
генеральный директор ООО «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад»:

— В строительной отрасли произошло перераспределение сил. Доверие к крупным компаниям, которые и так в почете у покупателя, выросло еще больше. Такие перемены связаны с поправками в жилищное законодательство, реалии которого не все смогут выдержать. Почти каждый будущий дольщик, словно под лупой, рассматривает застройщика: от текущих проектов до репутации и финансового состояния. Пополнить ряды обманутых дольщиков никто не хочет. И те компании, которые соответствуют критериям надежности, в выигрыше.

ФИЛИПП ГЕНС,
президент группы компаний «Ланит»:

— «Экономика доверия» — это неточный перевод sharing economy — экономики совместного потребления. А в этом направлении мы здорово продвинулись. Благодаря развитию технологий появились такие интернет-платформы, как, к примеру, Avito, YouDo, Airbnb, каршеринг. Они предполагают инструменты, позволяющие доверять незнакомцам: быструю обратную связь, систему оценки, формирующую репутацию каждого пользователя. О росте доверия в обществе свидетельствует и все большая популярность электронных банковских и госуслуг. Развитие sharing economy предопределено благодаря не только технологическому прогрессу, но и смене поколений: для молодежи важно не обладать вещами и статусами, а быть мобильными, получать нужный в данный момент функционал и сосредоточиться на своих впечатлениях. Все это коррелирует с экономикой совместного потребления.

ВЛАДИМИР ВИНОГРАДОВ,
вице-президент по стратегии и развитию бизнеса Segezha Group:

— Любой успешный бизнес — это, как правило, экономика доверия — доверия к компании со стороны клиентов, органов власти, жителей регионов присутствия активов, к качеству продукции, деловой репутации.

АЛЕКСАНДР МООР,
руководитель Всероссийского центра национальной строительной политики (ВЦНСП):

— Я бы сказал, что в строительстве взаимоотношения бизнеса и государства сейчас находятся в процессе создания доверия, мы еще в самом начале этого пути. За год не появилось каких-то новых механизмов, которые бы упрощали работу строительному бизнесу. Экономика доверия — это прозрачные схемы и понятные правила. В первую очередь, конечно, с чиновничьим аппаратом. Мы все время слышим, как президент говорит о снижении давления на бизнес, но эффективности здесь пока, к сожалению, не наблюдается. Отношения с чиновниками и силовиками у бизнеса сейчас довольно напряженные.

При этом нельзя не заметить определенные подвижки. Очевидно, что правительство нацелено на устранение самых заметных препон, мы ждем применения «регуляторной гильотины», отмены избыточных требований и устаревших норм и правил. Конечно, это очень непростая работа, но если она будет сделана качественно, то очень сильно упростит работу бизнеса.

КОНСТАНТИН ДОБРЫНИН,
статс-секретарь Федеральной палаты адвокатов РФ:

— За год удалось сделать ровно обратное — создать экономику тотального недоверия. Во-первых, достаточно посмотреть на растущий вал уголовных дел по экономическим статьям и вспомнить, что во время их расследования в глазах российских правоохранителей руководитель исполнительного органа или совета директоров компании становится «руководителем организованного преступного сообщества», а собрание акционеров — «преступной сходкой».

Во-вторых, активная охота за американскими шпионами, достаточно вспомнить дело Пола Уитмана, обвиненного в шпионаже, и Майкла Калви, обвиненного в хищениях. Такое странное избирательное правосудие в отношении одной из ключевых экономик мира доверия точно не прибавит. В-третьих, санкции, превратившиеся в санкционное сверхправо, ставшие новой-старой реальностью международных отношений и приобретшие универсальный мировой правопорядок.

Если мы искренне хотим доверия, то надо перестать на весь мир и тем более на своих граждан смотреть через прицел вообще и прицел недоверия в частности.

ВЛАДИМИР КОМЛЕВ,
председатель правления, генеральный директор АО «НСПК» (оператор платежной системы «Мир»):

— Важным трендом последних лет является то, что и в нашей стране, и за рубежом стали больше доверять российским разработкам. Мы также наблюдаем большой интерес к российским платежным решениям со стороны стран СНГ и с радостью делимся с ними технологиями. Таким образом мы стремимся создать единое платежное пространство между нашими государствами. Расширение подобного сотрудничества невозможно без доверительного отношения между партнерами, и ПМЭФ — одна из важнейших площадок, позволяющих эти отношения создавать. → 28

WWW.BELMOND.COM

caviar
BAR & RESTAURANT

ИКРА КАК ИСКУССТВО

«Икорный бар» — первый в Санкт-Петербурге икорный ресторан, представляющий классическую русскую кухню и пятнадцать видов икры, включая икру белуги, бестера и стерляди-альбиноса.

Belmond Grand Hotel Europe
+7 812 329 6622 Санкт-Петербург, Михайловская ул., 1/7

РЕКЛАМА

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

«ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ ГОТОВЫ ПОДСТРАИВАТЬСЯ ПОД ИНТЕРЕСЫ ИНВЕСТОРОВ»

НОВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕАЛИИ И РОСТ КОНКУРЕНЦИИ ЗАСТАВЛЯЮТ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ БЫТЬ БОЛЕЕ ГИБКИМИ В РАБОТЕ СО СВОИМИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ И ДЕЙСТВУЮЩИМИ РЕЗИДЕНТАМИ. В ЭТОМ УВЕРЕН ДИРЕКТОР ПО КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ АО «ЮИТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» МАКСИМ СОБОЛЕВ. В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG АРТЕМУ АЛДАНОВУ ОН РАССКАЗАЛ О ПРЕИМУЩЕСТВАХ РАБОТЫ БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПЛОЩАДКАХ И ОБ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКАХ I-PARK И GREENSTATE В КАЛУЖСКОЙ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТЯХ.

BUSINESS GUIDE: Как оцениваете текущую ситуацию на рынке индустриальных парков в стране?

МАКСИМ СОБОЛЕВ: Согласно данным Ассоциации индустриальных парков, в России в настоящее время действует более 160 промышленных площадок, работающих в данном формате. При этом продолжают появляться и новые. На мой взгляд, текущего количества индустриальных парков более чем достаточно, по крайней мере, это справедливо в регионах присутствия ЮИТ (Ленинградская и Калужская области).

Наблюдаемая тенденция последних лет — это активный рост государственных индустриальных парков. Это вполне логично, так как индустриальный парк — это современная форма размещения производственных сил. Соответственно, инвестиции государства в данную отрасль оправданны. Правда, если сравнить коммерческие и государственные индустриальные парки, то это совершенно разные бизнес-модели. Частные собственники рассчитывают окупить проект за счет продажи участков и/или промышленных объектов, а руководство государственных объектов — за счет возврата в региональный или федеральный бюджет налоговых отчислений резидентов.

Добавлю, что зачастую государственные парки получают гораздо больше преференций. Мне кажется это неправильным. Оба формата промышленных площадок должны иметь равные возможности своего развития.

В моем понимании большую бюджетную эффективность имело бы не прямое участие государства в индустриальных парках, а создание единых для всех мер поддержки. Инвестируя напрямую, на 100 условных рублей государство создаст один парк. Используя те же 100 рублей для поддержки частных проектов, государство сможет поддержать уже десять парков. Действенная система мер поддержки будет способствовать вовлечению частного капитала в развитие промышленности.

BG: А как обстоят дела в Петербурге и Ленобласти?

М. С.: На территории Петербургской агломерации реализуются проекты приблизительно 30 индустриальных парков. Большинство из них имеют разный уровень готовности. В целом Петербург и Ленобласть достаточно хорошо представлены в данном сегменте. Преимущества данной локации — емкий внутренний рынок, прямой выход в Евросоюз, развитая портовая инфраструктура, удобная транспортная доступность. В отличие от ряда других регионов, власти Петербурга и Ленобласти оказывают поддержку как частным так и государственным индустриальным паркам.

Отмечу, что также в Ленобласти в удаленных районах запущены проекты развития промышленных площадок в формате ТОСЭР (территория опережающего развития). Они помогают развиваться моногородам. Прямой конкуренции ТОСЭР Ленобласти с индустриальными парками, расположенными вблизи Петербурга, нет.

BG: Какие преимущественно компании представлены в индустриальных парках Петербургской агломерации?

М. С.: Формат их достаточно разнообразен, но в большинстве своем приспособлен под нужды мегаполиса. Это касается как непосредственно какого-либо производства, так и складской логистики.

В частности, по нашим данным, проявляют интерес и активно размещаются в индустриальных парках вблизи Петербурга представители розничной торговли, в том числе и интернет-торговли, компании — производители пищевых продуктов, поставщики химических и строительных материалов.

BG: Можно ли говорить о том, что часть индустриальных парков нашего региона пустует? Если да, то с чем это связано?

М. С.: Можно также сказать, что индустриальные парки и наполовину полные. Приблизительно такая же наполняемость многих индустриальных парков и в других регионах. Длительное вхождение инвесторов в индустриальные парки — это нормальный процесс.

Добавлю, что в настоящее время спрос на размещение в индустриальных парках несколько снизился. Связано, вероятнее всего, это с новыми экономическими реалиями. Также некоторые компании предпочитают идти в различные экономические зоны и территории, которые предоставляют больше налоговых льгот. Но в любом случае, интерес бизнеса к индустриальным паркам есть. А сами они готовы подстраиваться под интересы инвесторов

Добавлю, что наш индустриальный парк Greenstate, который расположен в Ленобласти, работает с 2008 года и сейчас заполнен на 70%. Это один из лучших показателей среди всех российских индустриальных парков. Мы надеемся, что в ближайшие три года он будет заполнен на 100%. В настоящее время в Greenstate 18 резидентов. Половина из них построилась. Четыре компании ведут строительство, пять компаний в стадии проектирования.

BG: Расскажите о вашем новом проекте — индустриальном парке I-Park в Калужской области. В чем его особенности?

М. С.: Мы получили этот проект после слияния YIT Corporation с другой финской компанией Lemminkainen. Обе компании имеют более чем столетнюю историю.

Расположен I-Park на площади 130 га в 170 км от Москвы. Близость к российской столице, аккумулирующей треть всей деловой активности в России, является залогом успеха I-Park. Для Московской агломерации расстояние до столицы совсем небольшое (немногим более двух часов по скоростной трассе М3), на площадке в наличии вся необходимая инженерная инфраструктура. В Калужской области уже действует множество различных производств, индустриальных парков. Несмотря на высокую конкуренцию, мы считаем проект перспективным. В настоящее время в I-Park работает завод по производству упаковочной пленки «Рани Пласт Калуга».

В I-Park имеется возможность размещения предприятий до второго класса опасности с санитарной зоной до 500 метров. Это уникальная услуга для индустриальных парков Московской агломерации. I-Park удобен для размещения крупных предприятий. Мы готовы им предложить земельные участки от 20 га. Стоимость их начинается от 160 рублей за квадратный метр, что существенно ниже, чем в среднем по рынку. Стоимость присоединения к сетям электроснабжения также нереально низкая по петербургским меркам и составляет 10 тыс. рублей за киловатт. Уже ведутся переговоры с рядом российских и зарубежных инвесторов о размещении в нашем парке. Для крупных проектов мы готовы предлагать совместное инвестирование, снижая риски партнеров. Такой вариант реализации проектов гарантированно снижает риски за счет участия ЮИТ, а также более эффективен экономически.

BG: В противоположность I-Park вы позиционируете Greenstate как индустриальный парк для малого и среднего бизнеса?

М. С.: В большей степени да. Многие представители малого и среднего бизнеса заинтересованы получить объект недвижимости на своем участке уже «под ключ», так как строительство не их специализация. Мы готовы предоставить такую услугу. Стоимость небольшого (до 3 тыс. кв. м) производственного здания мы оцениваем в 39 тыс. рублей. В эту стоимость входят здание, земля и инженерные ресурсы.

Также для данного сегмента бизнеса готовы предоставить полностью готовые участки площадью от 0,5 га. На них можно разместить как производство, так и складской объект. Стоимость участка составит от 3,9 тыс. рублей за квадратный метр.

BG: Какова сумма вложений в Greenstate?

М. С.: Данный проект мы реализуем с 2007 года. Объемы инвестиций в него составляют более 6 млрд рублей. Они включают в себя создание отдельных объектов недвижимости, подготовку и размещение всей инженерной инфраструктуры. За более чем десять лет существования Greenstate от резидентов, которые в нем размещены, не поступало никаких нареканий в наш адрес.

BG: У YIT Corporation есть аналогичные проекты в других странах?

М. С.: Именно такого формата нет. Есть проект логистического парка рядом с аэропортом в Хельсинки, но это несколько иная модель промышленного девелопмента. Так что данный опыт для компании уникальный. Несмотря на то, что в России мы в большей степени занимаемся жилищным строительством, считаем такое направление бизнеса перспективным и намерены продолжать им заниматься. ■

Помогаем делом

ВТБ

ОТКРОЙТЕ СЧЁТ ДЛЯ БИЗНЕСА НА ВЫГОДНЫХ УСЛОВИЯХ

- **ОТКРЫТИЕ СЧЕТА – 0 РУБЛЕЙ**
- **3 МЕСЯЦА ОБСЛУЖИВАНИЯ – 0 РУБЛЕЙ**
- **ПЕРЕВОДЫ И ОПЕРАЦИИ С НАЛИЧНЫМИ – 0 РУБЛЕЙ**

8 800 200 77 99
vtb.ru

Предложение действует для клиентов малого и среднего бизнеса (юридических лиц и индивидуальных предпринимателей) при открытии первого расчетного счета в валюте РФ в Банке ВТБ и одновременном подключении одного из пакетов услуг, действующего в обслуживающем филиале Банка: пакет услуг «Бизнес-касса» / «Развитие», пакет услуг «Бизнес-онлайн» / «Премиум», пакет услуг «Бизнес-Развитие» / «Стабильный бизнес». Указанные условия не являются офертой или приглашением делать оферты. Сроки действия акции и перечень отделений Банка, предлагающих пакетные предложения на специальных условиях, уточняйте по телефону 8 800 200 77 99, а также в офисах Банка ВТБ. Подробные тарифы с полным перечнем услуг указаны на сайте www.vtb.ru (0+). Банк ВТБ (ПАО). Генеральная лицензия Банка России №1000. Реклама.

ВОЗРАСТ КАК АКТИВ

ТРЕНД НА ПОВЫШЕНИЕ ДОЛИ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ В ОБЩЕЙ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ — НЕ РОССИЙСКАЯ ПРОБЛЕМА, А МИРОВАЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ. С ОДНОЙ СТОРОНЫ, ЭТО СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ ОБ УДЛИНЕНИИ ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕКА, С ДРУГОЙ — О НЕДОСТАТКЕ «НОВОЙ КРОВИ». ИНТЕРЕСНО ПРИ ЭТОМ НЕ КОЛИЧЕСТВО МОЛОДЫХ И СТАРЫХ ЛЮДЕЙ В ОБЩЕСТВЕ, А ТО, КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЭФФЕКТ ВЗРОСЛЕНИЯ НА ПОЛЬЗУ ЛЮДЯМ И ЭКОНОМИКЕ. ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА

Существуют различия в определении старения между биологами, демографами и экономистами. Одни понимают это как комплекс процессов деградации в организме человека, другие — как возраст, за пределами которого ожидаемая продолжительность жизни (ОПЖ) составит менее 15 лет, а третьи делят количество пожилых людей и детей на численность производительного населения и называют это коэффициентом демографической нагрузки.

Распространено мнение, что старение общества отрицательно влияет на экономический рост из-за выбытия рабочей силы и снижения производительности труда в связи с возрастным фактором. А затраты на пенсии, здравоохранение и соцзащиту усиливают давление на бюджет. При этом эмпирических подтверждений такой зависимости пока не много. «По некоторым оценкам экономистов в США, рост на 10% доли населения в возрасте 60+ снижает экономический рост, измеряемый в росте ВВП на душу населения, на 5,5%. По другим данным, старение населения США приводит к снижению годового роста ВВП на 0,6 п. п.»,— рассказывает научный руководитель международного центра экономики, управления и политики в области здоровья НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург Екатерина Александрова. А если вовсе отвернуться от понятия «балласта» и рассмотреть возрастное население как целевую группу, становится понятно, что она обладает большим потенциалом в экономической жизни страны. В частности — сильными потребительскими характеристиками.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В РОССИИ ДОЛЯ НАСЕЛЕНИЯ В ВОЗРАСТЕ СТАРШЕ 60 ЛЕТ СОСТАВЛЯЕТ 21,1%, ПРОГНОЗ ДО 2050 ГОДА — 29,9%

ЗОЛОТАЯ АНТИЛОПА Мы обратились в банки, в клиентской базе которых велика доля пожилых. Кредитные организации отметили растущую активность пенсионеров в получении кредитов вкупе с отличной платежной дисциплиной. Так, самым востребованным продуктом Совкомбанка в этой возрастной категории является денежный кредит для пенсионеров до 85 лет. «Они гораздо ответственнее относятся к своим обещаниям, кредитная культура у них существенно выше и количество дефолтов намного меньше по сравнению с молодежью»,— говорит главный управляющий директор Совкомбанка Андрей Спиваков.

В Почта-банк за кредитами в 2018 году обратилось на 53% больше пенсионеров, чем в 2017-м, сейчас они составляют 13% его заемщиков. «Они отличаются грамотным подходом к своему финансовому планированию, имеют стабильный, ни от чего не зависящий источник дохода»,— прокомментировали в пресс-службе кредитной организации. В Почта-банке обслуживается 4 млн пенсионеров, и это примерно треть его клиентской базы. 14% этих людей имеют вклады (30% от всех вкладчиков банка), и характерно, что с 2017 года средняя сумма этих вкладов стабильно растет.

Несмотря на существующие стереотипы восприятия, современные пенсионеры активно осваивают новые финансовые инструменты и технологии. «25% клиентов-пенсионеров регулярно используют дистанционные каналы банковского обслуживания. При этом подавляющее большинство — 75% — регулярно пользуется мобильным приложением»,— делятся статистикой в Почта-банке.

Но в силу доверчивости и неосведомленности эта группа часто становится объектом атак киберпреступников. Поэтому кредитные организации ведут усиленный контроль их операций и берут на себя функцию просвещения. Сбербанк, к примеру, в рамках программы «Активный возраст» публикует материалы, как не стать жертвой мошенников, а с марта этого года сотрудники проводят в отделениях лекции и семинары по социально значимым вопросам, в числе которых — кибербезопасность. «Мы придаем большое значение созданию интерфейсов, банковских продуктов и сервисов, понятных и удобных людям старшего поколения. Стараемся их обучать, делаем демоверсии и тренажеры»,— добавляют в Сбербанке.

По мнению экспертов, готовность пожилых людей к использованию новых технологий может стать движущей силой экономики. Об этом красноречиво говорит резюме проведенной в апреле конференции Объединения компаний индустрии услуг старшему поколению (НП «ОКИУСП») по рынку используемых ими технических решений: в 2018 году объем мирового рынка Aging Tech достиг $440 млрд, и в дальнейшем будет расти в экспоненциальной динамике. По данным опроса ОКИУСП, сегодня 86% пожилых людей готовы к использованию современных электронных устройств и сервисов, и наибольший интерес у них вызывает система «умный дом» с голосовым управлением, носимые устройства с датчиком падения, тревожной кнопкой и GPS-датчиком для отслеживания местоположения, а также интернет-сервисы с информацией, консультациями и готовыми решениями по адаптации к возрасту.

За рубежом активно продаются роботы-ассистенты, которые выполняют функции помощников по дому, а иногда и компаньонов. Да и опыт соседней Финляндии показывает, что высокотехнологичная продукция для возрастного населения имеет колоссальный потенциал. Использование голосовых технологий и чат-ботов, заменяющих, ежедневные визиты специалистов к пожилому человеку, по подсчетам главы компании Onerva Вилле Ниемиярви, экономит бюджету Хельсинки €12,7 млн в год. А по данным директора компании Komppi Марка Рота, благодаря инновационным сервисам количество пожилых финнов, которые нуждаются в постоянном наблюдении и из-за этого не могут жить дома, за семь лет уменьшилось на 22%.

ДОЛГО И СЧАСТЛИВО В России действует национальный проект «Демография» и, в частности, его поднаправление «Старшее поколение». Цель проекта — увеличить ожидаемую продолжительность здоровой жизни до 67 лет. Появление термина «здоровая жизнь» — самый важный разворот в социальной политике государства, считает Екатерина Александрова. Но как это часто бывает с «дорожными картами», детали их реализации непрозрачны, а главное — нет адекватных инструментов оценки их эффективности: достигнуты ли заложенные цели, а не показатели.

В России доля населения в возрасте старше 60 лет составляет 21,1% и прогноз до 2050 года — 29,9%. Для мужчин 60 лет ожидаемая продолжительность жизни (ОПЖ) составляет 15,5 года, для женщин — 21 год. Медианный возраст населения — 38,7 года, прогноз до 2050 года — 41,4. Сравните с Японией, где рост ОПЖ и снижение рождаемости сдвинули медианный возраст с 26 лет в 1952 году до 48 в 2018-м, в Китае за тот же период — с 24 до 37, прогнозируемый к 2050 году — 48 лет.

Эти цифры сами по себе дают малое представление о действительности. Жить дольше вовсе не означает старения населения. Существует, например, понятие возрастной инфляции. «Эффект жить дольше и быть моложе называется возрастной инфляцией. Например, у 60-летнего индивида в 1935 году был намного более высокий риск смерти и более низкая продолжительность жизни, чем у 60-летнего индивида в 2019 году,— объясняет Екатерина Александрова.— Кроме того, идут возрастные сдвиги в идентичности (социальный статус) — увеличивается возраст, в котором люди берут на себя обязательства, такие как покупка недвижимости, женитьба, вступление в брак и дети».

Один из наиболее распространенных ответов «стареющему обществу» — увеличение официального пенсионного возраста, однако подобная мера не способна решить все проблемы, говорит госпожа Александрова. Нужны программы, чтобы поддержать тех, кто стареет; но есть также возрастающая потребность для более гибкой политики помочь рабочим старших возрастных групп — создание соответствующих рабочих мест, возможность гибкой или частичной занятости, переподготовка и обучение.

В России по этому вопросу нет «политики партии» — решается проблема точечно отдельными региональными программами. Но опыт пилотных проектов в дальнейшем можно будет масштабировать. Так, с 2018 года в столице действует программа мэра Москвы «Московское долголетие», направленная на расширение возможностей участия старшего поколения в культурных, образовательных, физкультурных, оздоровительных и досуговых мероприятиях. ➔ 26

КОРПОРАЦИЯ РУСЬ
ОСНОВАНА 1999
КАЧЕСТВО ВЫСШЕЙ ПРОБЫ
(812) 950-50-50 WWW.RUSSHOUSE.RU
ДОМА ИЗ КЛЕЕНОГО БРУСА

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

ГРУППА КОМПАНИЙ
ЕВРОСТРОЙ
ДЕВЕЛОПЕР ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

РЕКЛАМА

24 ➔ Изначально проект задумывался как досуговый, но сейчас он все более развивается в сторону образовательного и оздоровительного, делятся в Департаменте труда и социальной защиты населения города. Как замечает Владимир Филиппов, заместитель руководителя департамента, у целевой группы очень высок запрос на обучение и допобразование. За полтора года существующий в рамках проекта «Серебряный университет» выпустил более 12 тыс. выпускников, средний возраст слушателей программ — 62 года. Задействованы преподаватели МГПУ, РАНХиГС, Академии социального управления, школы города Москвы, МГУ им. Ломоносова, Министерство финансов РФ, РЭУ им. Плеханова, Российский государственный гуманитарный университет — всего 113 педагогов. А слушателям предлагают 69 программ, в числе которых нововведения этого года — обучение профессии «Консультант в области развития цифровой грамотности населения (Цифровой куратор)» и запуск программ профессиональной переподготовки для людей, имеющих высшее образование: «Педагогическая деятельность: репетиторство», «Домашнее обучение и воспитание (гувернерство)», «Экскурсоведение», «Социальное предпринимательство», «Предпринимательская деятельность в малом и среднем бизнесе», «Основы тьюторской деятельности» и «Педагог дополнительного образования».

Суммарно в ветвях программы задействовано более 5 тыс. преподавателей (4335 в госорганизациях, 764 в коммерческих и НКО) и более 1,2 тыс. городских учреждений: школ, культурных центров, библиотек, парков, поликлиник. «А с этого года к нам присоединились 11 вузов, театры, музеи. В 572 образовательных учреждениях города открыто 4,6 тыс. учебных групп: английский язык, гимнастика, „Здорово жить“, информационные технологии, ОФП, пение, рисование, скандинавская ходьба, танцы, фитнес и тренажеры, художественно-прикладное творчество, шахматы и шашки. Почти 92 тыс. пенсионеров в Москве село за школьные парты. Более 28 тыс. москвичей старшего возраста изучают в школах информационные технологии, более 18 тыс. — английский язык»,— гордится господин Филиппов.

Пенсионеры активно используют электронные сервисы, тем самым разгружая офисы госуслуг. Оплата коммунальных услуг, передача счетчиков, запись на прием к врачу, заказ продуктов на дом — все это они умеют делать через интернет, отвечает на вопросы об эффективности проекта Владимир Филиппов. Кроме того, город экономит на здравоохранении: по проведенному опросу, 35,7% участников «Московского долголетия» отметили, что у них улучшились настроение и общее самочувствие. «Проект укрепляет межпоколенческие отношения: во-первых, много молодых преподавателей занимается со старшими москвичами в его рамках, во-вторых, пенсионеры, которые постоянно учатся и развиваются, становятся более интересными для своих детей и внуков»,— заключает он.

KEEP DOING IT Вопрос обучения и карьерного консультирования имеет ключевое значение в продолжении деловой активности людей зрелого возраста, которые хотят и должны иметь возможность выступать не только потребителями, но и создателями товаров и услуг. В России активное осознание проблемы трудовой адаптации пожилых началось лишь год назад, на пике дебатов о действующей ныне реформе по повышению пенсионного возраста. Аналитика показала наличие ощутимых барьеров не рынке труда не только пенсионеров, но и для людей предпенсионного возраста.

Так, в исследовании HeadHunter, опубликованном осенью 2018 года, говорится, что у соискателей старше 45 лет время поиска работы в 40% случаев составляет более полугода. В то время как вероятность найти работу в течение недели у этой группы — всего 9%. Сравните с возрастной категорией 25–34 года: здесь большинство резюме конвертируется в должность в недельный срок — у 26% опрошенных, а дольше полугода ищут работу лишь 15%. В ходе опроса больше половины пользователей старше 45 лет в числе основных проблем при поиске работы называют низкий уровень оплаты труда на доступных вакансиях, затем следуют ограниченность выбора мест работы по территориальному признаку и степени транспортной доступности, а также высокая конкуренция в их сфере деятельности. 27% опрошенных признались, что им сложно найти работу с прозрачными условиями труда, и столько же сталкивались с теми или иными отказами в трудоустройстве из-за возраста.

Наличие у работодателей предубеждений против возрастных сотрудников и их дискриминацию больше не отрицают. «Рынку труда присущ эйджизм,— говорят в Сбербанке.— В то же время „качество“ сотрудников старшего возраста в РФ довольно высокое: их отличают высокий уровень образования, развитые социальные навыки, сравнительно хорошее владение компьютером. Работодатели отмечают их системность (наследие советского образования и опыта работы), исполнительность, ответственность». При этом сами соискатели с трудом могут себя презентовать.

Ирина Жильникова, руководитель пресс-службы HeadHunter по Северо-Западу, приводит аналитику сервиса hh.ru: «В феврале — апреле текущего года доля резюме, открытых или обновленных соискателями в возрасте от 60 до 75 лет, составила всего 1% от общего количества резюме, размещенных за этот же период в России. На долю резюме работников 55 лет и старше пришлось 3%». Примечательно, что 71% резюме среди соискателей старше 60 лет выставляют мужчины. «Если посмотреть, в каких профобластях численно больше соискателей в возрасте 60 лет и старше, то лидируют сферы производства (14% от всех резюме кандидатов этой возрастной группы), строительства и недвижимости (13%), административный персонал (11%), профобласти транспорта и логистики, безопасности, бухгалтерии и управленческого учета предприятия (по 7% на каждую)»,— добавляет госпожа Жильникова.

Интерес работодателей к возрастным профессионалам пока активнее проявляется в офлайне. Так, например, на ярмарке вакансий для пожилых людей, прошедшей в апреле под патронажем Центра занятости населения Санкт-Петербурга, они прицельно искали таких специалистов. По мнению некоторых участников, ярмарки вакансий для людей предпенсионного и пенсионного возраста зачастую эффективнее, чем те, что рассчитаны на молодежь: «У нас крупное предприятие, и на рабочих специальностях много возрастных специалистов. И если у молодежи такие вакансии, как оператор котельной или слесарь по ремонту теплосетей, не особенно популярны, то представители старшего поколения готовы этим заниматься. Конечно, мы с радостью берем людей знающих, но если опыта нет, то можно переквалифицироваться. Для работы достаточно пройти обучение, которое занимает от одного до нескольких месяцев, и получить удостоверение». А ГУП «УВО Минтранса России» предлагало вакансии по обеспечению безопасности в объектах транспортной инфраструктуры — это автобусные парки, морские порты, мосты. «Люди старшего возраста более опытные, осознаннее выбирают работу, более внимательные и ответственные. Главная компетенция наших сотрудников — это ответственность, потому что работа серьезная»,— комментировал начальник одного из отделений Северо-Западного филиала компании Михаил Гупалов.

По данным Центра занятости населения Петербурга, в дни мероприятия компании получили около 600 анкет, больше всего из которых были направлены в адрес петербургского «Пассажиравтотранса» и ООО «Система Забота». Среди 40 предприятий-участников были и крупнейшие ГУПы, и частные компании, такие как СПАО «РЕСО-Гарантия», ООО «Питеравто».

В Сбербанке тоже видят потенциал в области трудоустройства пожилых. «В планах развития нашего проекта „Активный возраст“ есть задача развития рынка труда для людей старшего возраста. Мы провели предварительные переговоры и совместно с партнерами готовы формировать job-борды с релевантными вакансиями для этой аудитории»,— сообщили в пресс-службе компании.

Чтобы максимизировать преимущества долголетия, говорит Екатерина Александрова, нужно по-новому взглянуть и на систему образования, и на карьерные траектории, на общественное отношение к явлению, гарантируя, что сегодняшние молодые поколения могут жить настолько долго и здоровыми, насколько возможно. ■

С ТЕПЛЫМ БЕЗРАЗЛИЧИЕМ

В РОССИИ ОБЪЯВЛЕН КУРС НА ПОСТРОЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОГО ОБЩЕСТВА. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ПОКА ЭКСПЕРТЫ НАЗЫВАЮТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА В СФЕРЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ «ТЕПЛЫМ БЕЗРАЗЛИЧИЕМ». КСЕНИЯ ПОТАПОВА

По данным Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ (issek.hse.ru), в 2017 году технологические инновации в России осуществляла 2321 организация промышленного производства, или 9,6% от их общего числа. В последние годы уровень инновационной активности не претерпел существенных изменений. Удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ и услуг составил в 2017 году лишь 6,7%. Эти показатели свидетельствует о низком инновационном потенциале экономики и недостаточных темпах ее развития.

Высокими показателями интенсивности внедрения технологических инноваций, сравнимыми с европейскими, в России отличаются компании высокотехнологичных секторов (31,8%), в том числе производители компьютеров, электронных и оптических изделий (31,9%), лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях (31,6%), а также табачное производство (47,1%), удерживающее на протяжении более десяти лет верхние позиции по данному индикатору. При этом добывающие производства демонстрируют устойчивую тенденцию к понижению уровня инновационной активности (с 6,4% в 2013-м до 5,5% в 2016-м и 5,1% в 2017-м). Для организаций сельского хозяйства также характерна низкая вовлеченность в инновационные процессы — освоение новейших технологических достижений здесь осуществляли всего 3,1%.

По уровню инновационной активности предприятий Россия по-прежнему отстает от ведущих европейских государств. Для сравнения, в Германии этот показатель равен 58,9%, в Финляндии — 52%, во Франции — 46,5%, в Великобритании — 45,7%, в Дании — 39,4%. ➔ 28

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

ЦДС

ЧЁРНАЯ РЕЧКА

квартал бизнес-класса

АВТОРСКИЕ ДВОРЫ С УНИКАЛЬНОЙ АТМОСФЕРОЙ

квартиры от 105* тыс. ₽/м²

cds.spb.ru

329 47 47

*СТОИМОСТЬ КВАРТИРЫ ПЛОЩАДЬЮ 74,97 М². ЗАСТРОЙЩИК ООО «ГОРОДСКАЯ ПЕРСПЕКТИВА». СТРОИТЕЛЬНЫЙ АДРЕС: САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, КРАСНОГВАРДЕЙСКИЙ ПЕР. ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ ЕИСЖС (НАШ.ДОМ.РФ). ПОДРОБНОСТИ ПО ТЕЛ. (812) 320-12-22 ИЛИ НА САЙТЕ WWW.CDS.SPB.RU. РЕКЛАМА

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

ГРУППА КОМПАНИЙ
ЕВРОСТРОЙ
ДЕВЕЛОПЕР ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

РЕКЛАМА

26 → В стране на государственном уровне заявлен курс на активную поддержку предприятий, внедряющих инновации. Так, в распоряжении правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 28.09.2018) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года» декларируется ряд принципов взаимодействия государства с бизнесом, таких как снижение административных барьеров в экономике, развитие государственно-частного партнерства, прежде всего в сферах исследований и разработок, распространение новых технологий и расширение участия предпринимательского сообщества в процессе регулирования экономики в целях перехода к инновационному социально ориентированному развитию.

Сегодня, как показывают данные исследований ИСИЭЗ НИУ ВШЭ, инновационная деятельность российских промышленных предприятий по-прежнему реализуется преимущественно за счет их собственных средств. В общем объеме затрат на технологические инновации их доля в 2017 году составила 68,1%, что выше значения предыдущего года на шесть пунктов. В добыче угля, в производстве табака и кожаных изделий этот показатель достиг 100%.

Совокупная бюджетная поддержка обеспечивает примерно десятую часть затрат на технологические инновации (9% — за счет средств федерального бюджета; 0,3% — за счет бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов). В высокотехнологичных секторах этот показатель заметно выше — 22,1%. В организациях, занятых производством готовых металлических изделий, более половины инновационных расходов покрывается бюджетными средствами.

Впрочем, эксперты отмечают, что большинство компаний, занятых разработкой инновационных идей, в целом практически не обходится без участия государства. «Компании, инвестирующие в инновации, сегодня действительно находятся в фокусе внимания властей. Для их поддержки созданы программы финансирования, предоставлены площадки (технопарки, иннограды), проводятся отраслевые мероприятия и конференции для поддержания диалога между бизнесом и представителями власти, обмена актуальной информацией, старта совместных разработок. Госкомпании реализуют проекты поддержки отечественных технологий и инноваторов»,— отмечает Салих Гаджиев, основатель «Инновационной сервисной компании „Петроинжиниринг“».

Примером такого взаимодействия является инициатива мэра Москвы Сергея Собянина по созданию в столице инновационного кластера. «Главная цель будущего кластера — укрепление взаимодействия исследователей, разработчиков и производителей в области инновационной экономики, а также снижение их производственных издержек и повышение конкурентоспособности»,— говорит Олег Мансуров, руководитель конкурса «Цифровой прорыв» платформы «Россия — страна возможностей».

В ЧЕМ ПРОБЛЕМА? Эксперты считают, что это, безусловно, позитивные начинания, однако их реализация зачастую на практике происходит не так последовательно и эффективно, как выглядит на бумаге. «Несмотря на то, что от региона к региону взаимодействие бизнеса и власти в инновационной политике разнится, в целом эти отношения можно назвать „теплым безразличием“ — власть тепло говорит о поддержке инноваций, реализует различные меры поддержки, но совершенно не стремится к массированному внедрению, так как часто это угрожает бизнесу местных консервативных элит»,— поясняет Константин Гаранин, директор Центра территориального маркетинга, эксперт Международной программы развития ООН (UNPD).

Одна из основных проблем — отсутствие работающих механизмов вывода инновационного продукта на рынок, считает Салих Гаджиев. «По сути, это область новой экономики, в которой у компаний и государства нет накопленного опыта и проверенных алгоритмов. В итоге инновации на практике оказываются высокорисковым и одновременно низкомаржинальным проектом, а инновационные компании — энтузиастами от науки, двигающими новые технологии на рынок за свой счет. Для этих целей вроде бы есть госпрограммы, но они не реализуются так быстро, как это нужно компаниям. Зачастую нужно потратить годы, чтобы получить финансирование. В итоге бизнес сам финансирует инновации, вкладывая оборотные средства. Такой подход не способствует развитию. Особенно если есть демпинг со стороны других игроков рынка, которые не вкладываются в технологии. В таких условиях инновационным компаниям для выживания необходимы преференции, например, гарантированные объемы работ. Таким образом государство может забрать на себя часть рисков и обеспечить продвижение новых технологий и разработок на рынок»,— говорит эксперт. Еще одна проблема — несовпадение подходов к поддержке у представителей власти, бизнеса и госкомпаний. «В целом это понятная ситуация, однако она препятствует развитию инновационного процесса. Здесь необходима некая единая стратегия действий со стороны профильных министерств, в рамках которой можно разработать алгоритмы взаимодействия власти, бизнеса и госкомпаний на местах. Понятно, что по мере накопления опыта они будут трансформироваться, но сейчас важно начать действия в этом направлении»,— заключает господин Гаджиев.

«Есть еще один сдерживающий, но одновременно и необходимый фактор — фактор государственного регулирования внедрения инноваций. В соответствии с ним на практике из инноваций может использоваться только то, что опробовано и утверждено в качестве стандарта. А процесс этот длительный и дорогостоящий»,— добавляет Дмитрий Майоров, генеральный директор инвестиционно-девелоперской компании «Русь: Новые территории».

Наконец, эксперты обращают внимание на значительное налоговое обременение компаний и на недостатки нормативной базы в сфере внедрения инноваций, в том числе на международном уровне. «В частности, медленная актуализация Технического регламента Таможенного союза очень тормозит вывод на рынок современных средств индивидуальной защиты (СИЗ). Причиной, на наш взгляд, является тот факт, что некоторые страны Таможенного союза просто не сталкиваются с теми рисками, о которых говорит Россия. Как следствие, процесс внесения требований к новым видам продукции существенно затягивается, либо переносится на неопределенный срок. В результате происходит задержка в появлении новых СИЗ в типовых отраслевых нормах»,— отмечает Елизавета Репкина, директор по взаимодействию с органами государственной власти ГК «Энергоконтракт».

КАК РЕШИТЬ? Помимо внедрения новых инструментов финансирования компаний из технологичного и научного сектора и определенных льгот, в том числе налоговых, представители отрасли предлагают отработать определенную технологию пилотных проектов, когда инновации внедряются под контролем государства, но без их предварительной стандартизации. «Например, существует пожарная норма, в соответствии с которой дерево как горючий материал не может использоваться при строительстве определенных объектов, тогда как многие исследования говорят о том, что под воздействием высоких температур дерево зачастую ведет себя лучше, чем железо или бетон. И ничего с этим не поделаешь»,— поясняет господин Майоров.

Константин Гаранин отмечает, что если отбросить барьеры со стороны консервативных региональных элит, то проблемой, которую предстоит решить, является то, что власти, у которых нет права на ошибку, катастрофически боятся внедрения инноваций, так как в случае успеха выгода для них неочевидна, а в случае провала очевидны потери. «Мэры, постоянно боящиеся быть обвиненными в нецелевом расходовании средств, просто не хотят связываться с непонятными технологиями, проектами, стартапами. Здесь необходимо создать среду, в которой будет допустим не только успех, но и провал эксперимента. Причем право на ошибку чиновнику должно давать не только федеральное или региональное руководство, но и жители, горожане, которые считают, что у чиновников все должно получаться по умолчанию. Нам критически важно среди молодых управленцев формировать готовность и стремление к экспериментам во внедрении новых технологий, подходов решений, и это должно стать признаваемой и поддерживаемой управленческой культурой в муниципалитетах и региональных командах»,— заключает эксперт.

Наконец, интересной мерой может стать повышение прозрачности процесса венчурных инвестиций для обычных граждан. «Это поможет стимулировать так называемое гражданское инвестирование инноваций»,— считает Олег Мансуров. ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

20 → **ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ,**
президент группы RBI:
— Для нас как девелоперов, работающих в историческом центре, острым вопросом всегда был вопрос доверия между бизнесом и обществом. К кому прислушаются неравнодушные горожане — к девелоперу, который хочет сохранить центр города для будущих поколений и дать ему новую жизнь? Или к группе тех людей, которые громко выступают против любого строительства в центре? Наша практика за последний год показала, что конструктивный диалог возможен. Весь год мы открыто рассказывали о нашем проекте реконструкции Левашовского хлебозавода горожанам и авторитетным деятелям культуры, представляли проект на множестве площадок — от ЗакСа до прямых телеэфиров. И рады, что нам удалось получить поддержку подавляющего большинства известных петербуржцев, связанных с градозащитной деятельностью.

ВЛАДИМИР ХИЛЬЧЕНКО,
президент холдинговой компании «Созвездие Водолея»:
— Вопрос доверия в экономике не стоит, потому что это субъективный показатель, а экономика — про объективное. Результатом экономики доверия будет злоупотребление этим доверием. Что сейчас и происходит. Форма злоупотребления становится более изощренной, переходит в электронную плоскость. Я думаю, доверия больше не стало, потому что никто не понимает, в чем, применительно к экономической сфере, оно заключается и между кем — условно — функционирует. Любое доверие должно быть опосредовано системой объективных показателей.

СЕРГЕЙ ХРОМОВ,
генеральный директор ООО «Город-спутник „Южный“»:
— У общества стало больше доверия к инвесторам, к тем людям, кто реально делает, к инициативам по изменению окружающей действительности. Люди хотят жить лучше, и у нас началось формирование общественной позиции, что именно бизнес может быть инициатором этих изменений. В качестве примера могу привести ситуацию со знаковым для Петербурга памятником — Конюшенным ведомством. История восстановления объекта культурного наследия непроста. До последнего времени в обществе зрел скепсис по поводу любых частных инициатив работы с памятником, эти настроения подогревались градозащитным сообществом. Теперь же картина меняется, даже градозащитники начали осторожно задаваться вопросом: кто, если не бизнес способен спасти историческое наследие от разрушения? Доверие рождается в диалоге, и этот диалог будет выстроен.

АЛЕКСАНДРА ОВЧИННИКОВА,
младший аналитик ИК «Фридом Финанс»:
— На мой взгляд, России удалось достигнуть укрепления партнерских отношений с ведущими мировыми игроками. В первую очередь стоит выделить основного торгового партнера — Китай, а также важно укрепление взаимоотношений с Турцией. Более того, текущий год является взаимным Годом культуры России и Турции.

В настоящее время КНДР намерена усилить торговый оборот с Россией, что указывает на усиление позиции РФ на международной арене. Тем не менее в рамках форума также планировалось усилить доверие к новым технологиям — к диджитализации, в частности в социальной жизни. Однако год спустя Россия заняла 22-е место по уровню доверия к цифровой экономике из 24 стран в выборке, развивающих цифровые инструменты, согласно отчету Dentsu Aegis Network.

Считаю, что такое низкое положение в рейтинге обусловлено в первую очередь сомнением населения в безопасности хранения персональных данных. → 32

AVATAR

многофункциональный комплекс

АПАРТАМЕНТЫ И ОФИСЫ[1]

ОТ 134 000 РУБ. /М²

АРЕНДА КОММЕРЧЕСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ

ОТ 1200 РУБ. /М²[11]

РЕМЕСЛЕННАЯ УЛ., Д. 21, ЛИТ. А

«СПОРТИВНАЯ». **ОБЪЕКТ СДАН**

НОВОЕ КУПЧИНО

ОТ 100 000[2] РУБ./М²

МАЛАЯ БУХАРЕСТСКАЯ УЛ./ДУНАЙСКИЙ ПРОСПЕКТ «КУПЧИНО»

СРОК СДАЧИ: 1 ОЧЕРЕДЬ - IV КВ. 2020, 2 ОЧЕРЕДЬ - IV КВ. 2021

СОСНОВКА

ОТ 130 300[3] РУБ./М²

ПР. ТОРЕЗА, Д. 77 «УДЕЛЬНАЯ»

СРОК СДАЧИ: III КВ. 2019

КАПИТАЛ

ОТ 77 500[4] РУБ. /М²

ЛО, КУДРОВО, ЛЕНИНГРАДСКАЯ УЛ., Д. 7, К. 1

«УЛИЦА ДЫБЕНКО»

2-6 , 15 ЛОТЫ - ЗАСЕЛЕНЫ, 7-21 ЛОТ - IV КВ. 2019

АРХИТЕКТОР

ОТ 85 000[5] РУБ. /М²

ЛО, КУДРОВО, МК-Н НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ

«УЛИЦА ДЫБЕНКО»

8 ЛОТ - IV КВ. 2021

САД ВРЕМЕНИ

КОТТЕДЖИ

ОТ 14 МЛН[6] РУБ.

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК БИЗНЕС-КЛАССА В ПЕТЕРГОФЕ. УЧАСТКИ - ОТ 6,6 МЛН РУБ.[7]

«ПРОСПЕКТ ВЕТЕРАНОВ»

NEWПИТЕР

ОТ 73 500[8] РУБ./М²

ЛО, ПОС. НОВОСЕЛЬЕ, «ПРОСПЕКТ ВЕТЕРАНОВ»

СРОК СДАЧИ ПОЭТАПНЫЙ:

1-6 ЛОТЫ - ЗАСЕЛЕНЫ, 7 ЛОТ - II КВ. 2019

8, 9 ЛОТЫ-IV КВ. 2020, 10 ЛОТ-IV КВ. 2019

OSTROV

ОТ 160 500[9] РУБ./М²

ПЕТРОВСКИЙ ПР., Д. 5, СТР. 1

«СПОРТИВНАЯ»

ОБЪЕКТ ЗАСЕЛЕН

GRANI

АПАРТАМЕНТЫ И ОФИСЫ

ОТ 126 000[10] РУБ./М²

УЛ. БОЛЬШАЯ ЗЕЛЕНИНА, Д. 24, ЛИТ. А

«ЧКАЛОВСКАЯ».

ОБЪЕКТ СДАН

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС КОМПАНИИ: КОНДРАТЬЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ, ДОМ 62, КОРПУС 4. ПН-ПТ: 9-20, СБ-ВС: 10-18

РЕКЛАМА. Застройщики: ЖК «Новое Купчино» - ООО «СтройТрестГалант-2», ЖК OSTROV (ЖК «Остров»), ЖК «Сосновка», ЖК «Капитал», ЖК «Архитектор», МФК AVATAR («Аватар») – АО «Специализированный застройщик «Строительный трест», ЖК NEWПИТЕР (ЖК «НОВЫЙ ПИТЕР») - ООО «СТ-Новоселье», МФК GRANI («Грани») – ООО «ИК «Строительный трест», КП «Сад Времени» – ООО «УК «Доходъ» «Д.У» ЗПИФ недвижимости «Доходъ - Новая квартира». Проектные декларации в офисе продаж по адресу: СПб, Кондратьевский проспект, 62/4, или на сайте www.stroytrest.spb.ru. 1. МФК AVATAR («Аватар»), цена действительна на покупку 3-к. апартаментов (84,96 м²) при 100% оплате. Адрес: ул. Ремесленная, д. 21, лит. А. 2. ЖК «Новое Купчино». Цена действительна на покупку 3-к. кв. (86,34 м²) при 100% оплате. Адрес: Малая Бухарестская ул., уч. 1. 3. ЖК «Сосновка». Цена действительна на покупку 2-к. кв. (86,22 м²) при 100% оплате. Адрес: пр. Тореза, д. 77. 4. ЖК «Капитал», цена действительна на покупку 3-к. кв. (75,8 м²) при 100% оплате. Адрес: ЛО, Всеволожский р-н, Кудрово, мкр-н Новый Оккервиль, строительная позиция № 7-21. 5. ЖК «Архитектор», цена действительна на покупку 3-к. кв. (88,2 м²) при 100% оплате. Адрес: ЛО, Кудрово, м-н «Новый Оккервиль», строительная позиция № 8 (лот 8) . 6. КП «Сад времени», цена действительна на строительство коттеджа площадью 150 м² на участке 8 соток. 7. Цена за участок № 93 площадью 12 соток при 100% оплате. Адрес: г. Петергоф, ул. Беловой/Баушевская ул. 8. ЖК NEWПИТЕР, цена действительна на покупку 3-к. кв. (76 м²) при 100% оплате. Адрес: ЛО, Ломоносовский р-н, МО Аннинское г/п, п. Новоселье, Питерский проспект, д. 7. 9. ЖК OSTROV, цена действительна на покупку 3-к. кв. (102 м²) при 100% оплате. Адрес: Петровский пр., д. 5, стр. 1. 10. МФК GRANI («Грани»), цена действительна на покупку 3-к. апартаментов (81,23 м²) при 100% оплате. Адрес: ул. Большая Зеленина, д. 24, лит. А. 11. Цена аренды в месяц 1 м² коммерческих помещений на 2-м этаже МФК «Avatar». Подробнее по телефону: (812) 331-2000.

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ

КИРПИЧНЫЕ ДОМА

331-2000

stroytrest.spb.ru

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

ГРУППА КОМПАНИЙ ЕВРОСТРОЙ
ДЕВЕЛОПЕР ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

РЕКЛАМА

ОПОРА НА СОБСТВЕННЫЕ РУКИ

ДЕФИЦИТ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО САМОМУ ШИРОКОМУ КРУГУ ВОПРОСОВ УЖЕ НЕ ПЕРВЫЙ ГОД — ОДНА ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ПРОБЛЕМ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА. КАК ВОСПОЛНЯТЬ НЕХВАТКУ РАБОЧИХ РУК, НЕ СОЗДАВ ПРОБЛЕМ С НЕКОНТРОЛИРУЕМОЙ МИГРАЦИЕЙ, РАЗБИРАЛСЯ КОРРЕСПОНДЕНТ BG ОЛЕГ ПРИВАЛОВ.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ТРУДОВОЙ РЕСУРС — ЭТО ПРЕЖДЕ ВСЕГО КВАЛИФИЦИРОВАННОСТЬ И КОМПЕТЕНТНОСТЬ РАБОТНИКА. СЕГОДНЯ ОНА ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В СПОСОБНОСТИ ЧЕЛОВЕКА ПЕРЕСТРОИТЬСЯ ПОД МЕНЯЮЩИЕСЯ ЗАДАЧИ, ДОСТРОИТЬ СВОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ

По данным ООН, Россия занимает третье место в мире по количеству иммигрантов, уступая лишь США и Германии. Опыт работы Европы с иммигрантами в последние четыре года демонстрирует, что ЕС оказался не готов к наплыву беженцев и не смог эффективно использовать их кадровый потенциал. Даже Германия, в которой уровень своего молодого населения неумолимо уменьшается и которая предлагает денежную компенсацию эмигрантам, готовым вернуться в Германию. Причины тому — сложности культурной ассимиляции и нехватка рабочих мест для людей с недостаточной профессиональной квалификацией. В Европе пособие по безработице позволяет человеку существовать на него всей семьей и не стимулирует к поиску работу. Таким образом, бюджет страны несет на себе высокую финансовую нагрузку, не получая взамен практически ничего.

Дарья Рубацкая, руководитель отдела персонала Colliers International в Петербурге, констатирует, что в России трудящиеся мигранты задействованы во многих крайне важных для российской экономики отраслях, однако на позициях, на которые российские граждане по тем или иным причинам не идут. «Безусловно, миграционная политика России требует определенных доработок. В частности, она должна быть больше направлена на вычленение тех целевых групп иммигрантов, в которых нуждаются именно регионы. Большая часть из них сейчас работает в крупных городах-миллионниках и практически не задействована на периферии, где остро ощущается нехватка рабочих рук»,— говорит эксперт.

Она полагает, что при выстраивании иммиграционной политики можно ориентироваться на опыт других стран, для которых приток иммигрантов служит мощным экономическим драйвером роста. Например, можно обратить внимание на модель балльной иммиграции Канады, где каждое заявление на иммиграцию оценивается по шести критериям: знанию языка, уровню образования, опыту работы, возрасту, наличию приглашения на работу в Канаде и адаптивности (насколько хорошо официальными языками Канады владеет супруг иммигранта, имеет ли иммигрант родственников в Канаде). Для каждой провинции устанавливается свой порог баллов, при котором иммигранту одобряется заявка. «Это позволяет развивать менее населенные провинции: большинство иммигрантов направляется в провинции Онтарио, Квебек, Британская Колумбия, а, например, для иммиграции в Манитобу следует набрать не 67 баллов, а 60 из ста возможных»,— рассказывает госпожа Рубацкая.

Она отмечает, что создание балльной системы в России входит в концепцию развития государственной миграционной политики до 2025 года, и разработка отдельных критериев для разных регионов могла бы помочь решить чрезвычайно актуальный вопрос дисбаланса человеческого капитала между регионами. «Однако при внедрении подобной системы можно учиться не только на чужих примерах, но и на чужих ошибках. Например, в Канаде многие работодатели пренебрегают зарубежным опытом работы соискателя, что вынуждает их начинать карьерный путь с нуля с низкооплачиваемых должностей. Двусторонние соглашения о сертификации зарубежного опыта в России со странами, являющимися основными источниками иммигрантов для России, могли бы частично решить эту проблему»,— размышляет госпожа Рубацкая.

НЕ ТАК СТРАШНА ПРОБЛЕМА Впрочем, некоторые специалисты отмечают, что сейчас проблема миграции стоит не так остро, как несколько лет назад. «Согласно оценкам экспертов Института социального анализа и прогнозирования РАНХиГС, в 2018 году приток трудовых мигрантов в Россию сократился, оказавшись минимальным за всю постсоветскую историю»,— напоминает директор Северо-Западного филиала «БКС Премьер» Вадим Исаков.

При этом директор компании «Жданов Групп» Евгений Жданов считает, что у России нет шансов попасть в ситуацию, которая сложилась в Западной Европе, поскольку мигранты, работающие в России, не получают пособий по безработице и социальных пакетов. «То есть у них только два варианта: заработать в России денег и уехать на родину, либо остаться здесь, учить язык, получать нормальную профессию и должным образом ассимилироваться в российском обществе»,— рассуждает он.

«Развитым странам в разное время приходилось решать скорее другую проблему, сокращая излишне щедрые пакеты социальной поддержки, которые вводились для привлечения трудовых мигрантов. России приходится отвечать на другие вызовы, поэтому на наш взгляд политика государства должна быть сосредоточена на повышении эффективности образования и экономики в целом, что отразится на уровне конкурентоспособности заработных плат и в целом на уровне качества жизни»,— полагает господин Исаков.

«У России есть, точнее был, достаточно большой резерв в виде постсоветского пространства. Пока мы как страна выглядим более привлекательно по сравнению с большинством бывших советских республик. А значит, можем привлекать кадры оттуда. Но этот резерв быстро исчерпывается. Еще один резерв — это наши соотечественники за границей — те, кто уехал из страны в 1990-е. Но главное, даже не привлекать новые кадры, а не терять тех, кто есть. Создавать условия для развития бизнеса, новые рабочие места, исследовательские технопарки»,— полагает Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

МЕНЯТЬ СИСТЕМУ Екатерина Запорожченко, коммерческий директор ГК Docklands Development, полагает, что в России необходимо менять систему образования, перестать готовить специалистов по лекалам 20–30–40-летней давности. «Сейчас эти средства просто уходят впустую — и приходится заново всему учить»,— сетует она.

Евгений Жданов считает, что для решения кадрового вопроса необходимо поднимать престиж технических специальностей, как это было в СССР. «Возможно, начальная профориентация должна проводиться уже в старших классах школы. Проблемы с работой, как правило, возникают у тех, кто пытается занять не свое место (как часто было в 1990-х) или получает образование „для корочки“, однако сегодня на дипломы смотрят с практической точки зрения»,— полагает эксперт.

Вадим Исаков и вовсе полагает, что проблема недостатка рабочих рук несколько надумана. «Проблема заключается в нехватке квалифицированных кадров, необходимых „здесь и сейчас“ конкретным предприятиям и государству. Во многом эта проблема связана со слабой эффективностью государственной политики в отношении развития высшего и среднего образования, которая проводилась в 2000-е годы в нашей стране. Последствия в виде переизбытка на рынке труда юристов и экономистов при дефиците IT-разработчиков и высококвалифицированных рабочих мы вынуждены наблюдать и сегодня»,— говорит господин Исаков. ➔ 32

ПОДНЯТЬСЯ НАД ПОТОКОМ

СЛОЖНАЯ ТРАНСПОРТНАЯ ОБСТАНОВКА И ДЕФИЦИТ ПЯТЕН ПОД ЗАСТРОЙКУ ТОРГОВЫМИ ОБЪЕКТАМИ НА ОЖИВЛЕННЫХ МАГИСТРАЛЯХ ПРИВЕЛИ В 2000-Е ГОДЫ К ПОЯВЛЕНИЮ РЯДА ПРОЕКТОВ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ НАДЗЕМНЫХ ПЕШЕХОДНЫХ ПЕРЕХОДОВ В ПЕТЕРБУРГЕ, СОДЕРЖАВШИХ КОММЕРЧЕСКУЮ СОСТАВЛЯЮЩУЮ. ОДНАКО ПРОВЕРКУ ВРЕМЕНЕМ ЭТИ ПЛАНЫ НЕ ВЫДЕРЖАЛИ, РЕАЛИЗОВАН БЫЛ ВСЕГО ОДИН. ВАСИЛИЙ СТАРИКОВ

Единственный надземный переход с коммерческой составляющей — пристройка к торговому центру «Миллер» на проспекте Испытателей, рядом с Комендантской площадью. Однако эксперты проект критикуют. Владимир Каличава, руководитель департамента услуг для ритейлеров Colliers International, говорит: «Этот проект мог бы стать успешным и даже где-то масштабируемым, если бы к его проектированию и реализации подошли на более высоком профессиональном уровне. Тут надо говорить не об отдельном надземном пешеходном переходе — такие истории точно не будут интересны ритейлерам, так как не окупятся, а о возможном соединении двух торговых объектов в виде широкого перехода, из одного здания в другое, пусть и через магистраль, как в случае с ТЦ „Миллер“. И вот в таком формате, который соединит торговый объект с торговым, при соответствующих планировочных решениях, может вполне получиться востребованная ритейлерами история».

Александра Овчинникова, младший аналитик ИК «Фридом Финанс», полагает, что подобные сооружения могут быть привлекательны для инвесторов, если они расположены в зоне с высокой проходимостью. К таким местам можно отнести деловые центры, рекреационные зоны и торговые центры. «Очевидно, что здесь характерна сезонность в зависимости от дней недели и времени года. Наиболее распространенные варианты заполнения коммерческих помещений: рестораны, кафе, аптеки, выставочные объекты»,— перечисляет госпожа Овчинникова. Инвестиции в проект данного характера она оценивает в размере $1000–1500 за квадратный метр. Срок окупаемости может составить 10–15 лет.

Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, говорит, что надземный пешеходный переход над дорогой чаще востребован над крупными оживленными магистралями и железными дорогами. «Совмещение коммерческой и транспортной составляющей в одном объекте чаще неоправданно: все же возведение и эксплуатация такого объекта сложнее, чем обычного, а удобство и эффективность — ниже. То есть для инвесторов такие объекты наиболее целесообразны в городе у станций метро. При этом для города появление таких элементов городской среды — неочевидное решение, а для пешеходов не всегда удобное. Удобнее всего правильно организованный наземный переход, потом вариант подземного перехода и только потом — надземный переход»,— рассуждает эксперт.

С учетом комплекса этих факторов вероятность массового внедрения надземных переходов с коммерческими площадями в Петербурге невелика, полагает

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ДЛЯ НАДЗЕМНЫХ ПЕШЕХОДНЫХ ПЕРЕХОДОВ С КОММЕРЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ХАРАКТЕРНА СЕЗОННОСТЬ И ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ДНЕЙ НЕДЕЛИ

господин Кокорев. Наиболее сложный и крупный объект такого типа был заявлен у станции метро «Проспект Большевиков», он включал в себя крупный ТРЦ и офисные высотные башни, однако в настоящее время проект отменен. В мире надземные пешеходные переходы — это чаще решение для скоростных автомагистралей, указывает господин Кокорев. При этом над магистралями делают переходы не только для людей, но и для животных, но коммерческая составляющая в таких проектах, как правило, отсутствует.

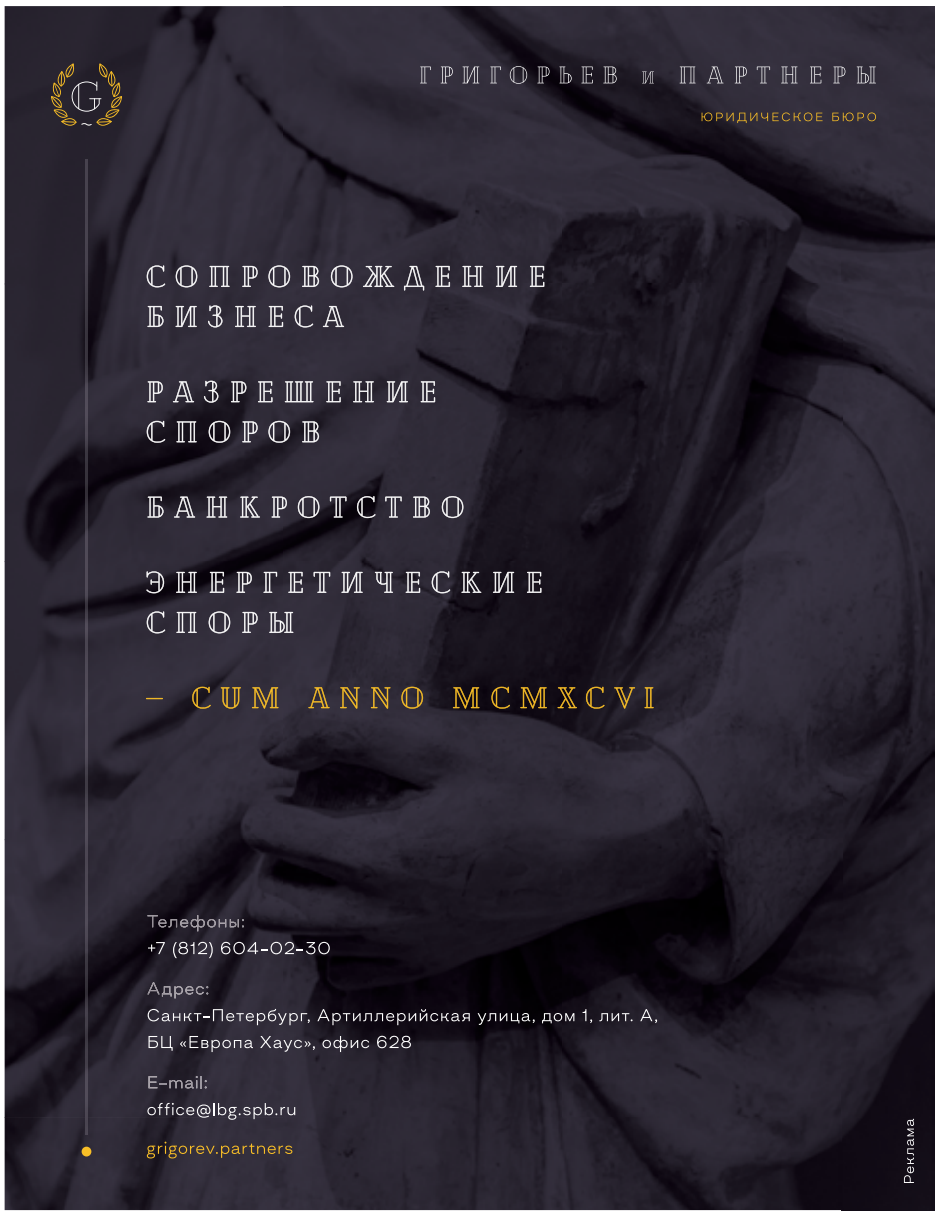
Тем не менее надземные пешеходные переходу могут быть реализованы и в городе. «Необычный вариант развития идеи надземных пешеходных переходов реализован в Миннеаполисе. Это Minneapolis Skyway System — сеть надземных крытых переходов общей длинной 18 км, соединяющая многие здания и транспортные узлы центра города. Фактически это альтернатива улицам города для пешеходов, с более комфортабельным климатом»,— приводит пример господин Кокорев.

«Надземные переходы несут в себе функцию обеспечения комфортной пешеходной развязки. Именно эту задачу они решают в первую очередь. В контексте комфорта такие переходы оснащают перилами, стенами, делают полностью крытыми для удобного использования при неблагоприятных погодных условиях. Коммерческую функцию таких объектов можно предусмотреть, но это не общая тенденция, а редкое явление. Если переход используется часто и постоянно, расположен в привлекательной локации — такой функционал может быть выгодным»,— рассуждает Екатерина Тейдер, руководитель направления девелопмента Becar Asset Management.

Директор компании «Жданов Групп» Евгений Жданов к идее привлечения инвесторов к надземным пешеходным переходам относится скептически. «Надземные, как и другие пешеходные переходы, являются объектами инфраструктуры, и с точки зрения безопасности привлечение к их строительству и эксплуатации коммерческих организаций неправильно. Вспомним, что торговые ларьки в наших подземных переходах занимают около 30% полезной площади, что как минимум в два раза увеличивает плотность потока пешеходов».

Он отмечает, что на Западе не стараются «впихнуть» в уже имеющийся объект как можно больше торговых точек, а изначально четко определяют пешеходную зону и зону коммерческого обслуживания.

«Если говорить о целесообразности подобных сооружений непосредственно для пешеходов, то она минимальна: людям в принципе не очень нравится подниматься, а потом спускаться по лестницам, они не хотят лишний раз сталкиваться с людской толпой и торговой суетой, поэтому в первую очередь они ищут, пусть и в меньшей доступности, наземный переход. Так что в данном случае строительство таких объектов больше на руку бизнесменам, которые рассчитывают на большую проходимость. С одной стороны, бизнес можно и нужно привлекать к проектам городской инфраструктуры, с другой — необходим жесткий контроль со стороны властей, которые, кстати, лет десять назад декларировали, что открытые (без крыши) надземные переходы являются более эстетичными и перспективными»,— резюмирует господин Жданов. ■



ПАРТНЕР ВЫПУСКА
segezha group
РЕКЛАМА

30 ➔ Он указывает, что на рынке труда наблюдается существенный дисбаланс предложения и спроса специалистов разных отраслей, когда многие специалисты работают не по специальности. Еще одним негативным последствием невысокой квалификации таких специалистов на рынке труда является низкий уровень заработных плат. Согласно оценкам HR-экспертов, для 95% соискателей на первом месте стоит уровень заработной платы. То есть для привлечения в экономику требуемых специалистов прежде всего требуется конкурентоспособный уровень заработных плат.

В 2018 году аналитическая группа направления «Образование» компании «Нетрика» провела опрос 1,5 тыс. жителей Санкт-Петербурга. Исследование показало, что свыше 70% старшеклассников, более 50% молодых людей, студентов и около 60% взрослого трудового населения размышляют (продолжают размышлять) о правильности выбора своей работы, о виде, типе, сфере трудовой деятельности. «Период от 30 до 40 лет оказался наиболее активным относительно принятия решений о перепрофилировании и смене работы. Подкрепляет все сказанное доля населения по отраслям: до 70% респондентов не работает по диплому»,— рассказала Наталья Быстрова, ведущий эксперт направления «Образование» IT-компании «Нетрика».

По ее мнению, для решения проблемы недостатка рабочих рук необходимы грамотная профориентационная работа, помощь в построении индивидуального профессионального маршрута с учетом потенциальных и реальных возможностей, личностных особенностей и качеств личности, оценки накопленных или накапливаемых компетенций. «Кроме того, если обратиться к населению в возрасте около 40 лет, то увидим „рабочие руки“ среди „недоученных“, неудовлетворенных заработком или профессией, переехавших, отслуживших, ищущих работу после продолжительного внерабочего периода, оказавшихся в сложных жизненных ситуациях, в том числе по состоянию здоровья»,— говорит госпожа Быстрова. Она полагает, что это работа центров развития человеческого капитала — организаций, реализующих единовременно функции помощи в приращении компетенций «под запрос» с последующим трудоустройством.

Госпожа Быстрова констатирует, что сегодня наблюдается превышение предложений учебных заведений в 2–2,5 раза по программам и направлениям, где потребность в специалистах в ближайшие пять лет будет сокращаться.

В НЕСКОЛЬКИХ НАПРАВЛЕНИЯХ Анастасия Витковская, совладелец бизнес-школы AMI, считает, что для решения проблемы нехватки кадров необходима работа в нескольких направлениях. «Во-первых, необходимо развитие существующих компаний для удержания сотрудников, которые там работают, а во-вторых, необходима системная работа по созданию новых интересных рабочих мест для молодежи в самых разных индустриях — от робототехники до сельского хозяйства. Тогда есть шанс предотвратить эмиграцию из страны. В-третьих, необходимо создание полноценной адаптационной программы для приезжающих мигрантов. Необходимо глубокое понимание особенности национальной культуры. В первом и втором случае необходимо сконцентрироваться на корпоративной культуре компании, на совершенствовании бренда работодателя, отслеживая, чтобы сотрудники получали то, что компания им обещает. В третьем случае задачу можно решить с помощью создания образовательных центров, где мигранты получат необходимые знания об особенностях страны, обязательное изучение традиций, обычаев, языка и других особенностей»,— говорит госпожа Витковская.

Владимир Хильченко, президент холдинговой компании «Созвездие Водолея», считает, что проблему человеческого капитала и миграции нужно решать комплексно, и задача эта не только экономическая, но и логистическая. «Ее можно решить, создавая предприятия по выпуску продукции в зависимости от демографии страны и обеспечивая их сотрудников хорошей зарплатой, развивая инфраструктуру в регионах, а также обеспечивая обучение сотрудников. Кроме того, безусловно, решение этой проблемы — управленческая задача, и решать ее должны не юристы, а генеральные директора, то есть те, кто хорошо разбирается в системе управления предприятием»,— рассуждает эксперт.

Вице-президент по стратегии и маркетингу АПХ «Эко-культура» Сергей Фоменков отмечает, что с дефицитами кадров сталкиваются все отрасли экономики. «Развивая производство сельскохозяйственной продукции на селе, АПХ „Эко-культура“ снова и снова сталкивается с проблемами найма персонала. С одной стороны, казалось бы, мы предлагаем достойную оплату труда и социальный пакет, но в то же время для работы в теплицах требуются здоровые мужчины и женщины, поскольку труд в теплицах не так уж легок. Есть отсев и с нашей стороны: алкоголикам, бездельникам и жуликам у нас не место. Вот и получается, что работа есть, люди на селе без работы есть, а работников не хватает»,— констатирует аграрий. Он рассказал, что «Эко-культура» выходит из этой ситуации, организовывая транспорт из близлежащих районов. На новых тепличных комплексах компания рассматривает строительство общежитий для привлечения сезонного персонала из отдаленных районов. В дополнение к этому фирма широко применяет современную услугу — аутстафинг, то есть привлечение стороннего персонала по договору со специальной организацией. «На уровне подбора персонала на нерабочие позиции мы активно сотрудничаем с профильными вузами, приглашаем студентов к нам на практику, показываем возможности для жизни и развития на селе. Мы разрабатываем сейчас программу для собственного университета, чтобы самостоятельно готовить кадры нужной квалификации. С точки зрения государства было бы полезно расширять возможности по привлечению на село работников из ближнего зарубежья, которые могли бы выполнять работы, на которые не очень охотно соглашаются россияне. Сегодня мы видим большое скопление иностранных граждан, прежде всего из Средней Азии, в столице и крупных городах. Это все чаще вызывает протестное настроение у коренных жителей. Взвешенный подход, направленный на точечное привлечение иностранных работников в сельское хозяйство, должен учитывать актуальные настроения россиян, но в то же время должен создавать предпосылки для экономического роста регионов»,— рассуждает господин Фоменков.

«Трудовой ресурс — это прежде всего квалифицированность и компетентность работника. Сегодня она заключается в способности человека перестроиться под меняющиеся задачи, достроить свой профессиональный уровень, вовремя скорректировать программу (как индивидуального роста, так и осуществляемой деятельности). Вот что является ценным и что на данный период времени имеет серьезный дефицит. Готовность меняться, непрерывно обучаться — базовое качество сотрудника, к которому готовы лишь около 30% молодых людей»,— заключает госпожа Быстрова. ■

28 ➔ **МАКСИМ СОЛНЦЕВ,**
председатель правления СДМ-банка:
— Оценить успехи можно двойственно. С одной стороны, современная сервисная экономика — это совершенно другой уровень доверия. Потому что есть большое количество участников рынка, и «наблюдение» друг за другом как раз и формирует этот высокий уровень доверия. Больше информации в открытом доступе, все можно узнать, посмотреть, прочитать — и о персоналиях, и о компаниях. Скрыть недобросовестное поведение в прошлом уже практически невозможно. Больше информации — больше прозрачности.

На практике это выглядит так, что крупные банки даже могут кредитовать фрилансеров и малый и средний бизнес, исходя из таких публичных данных. Проще становится оценить заемщика, отследить его кредитную историю. Постепенно эти модели проникают и в торговлю: онлайн-магазины, ритейл-сети знают про своих покупателей все больше и больше. Конечно, это только в плюс. С другой стороны, есть противоречие. В стране остается масса административных барьеров, которые не работают в логике доверия.

КОНСТАНТИН СТОРОЖЕВ,
генеральный директор ООО «Вало Сервис»:
— Доверие выстраивается с самого низа. Поэтому следует задаться вопросом: доверяют ли граждане государственным институтам и текущему экономическому курсу? На примере нашей строительной отрасли — да. В предыдущие десятилетия наши граждане стали осторожнее с вкладами, ценными бумагами, облигациями. Последние годы показали, что доверие возвращается. Люди начали инвестировать в стройку, и не только в жилье, но и в коммерческую недвижимость — например, инвестиции в апарт-отели в Санкт-Петербурге ежегодно удваиваются. Это свидетельство о том, что крепнет вера в экономику, в развитие туристической отрасли. Люди стали охотнее вкладываться в готовый, прозрачный, доходный бизнес. Со временем этот процесс приведет к тому, что повсеместно, во многих сферах, будет развиваться формат привлечения частных инвестиций в крупные проекты.

ОЛЕГ ГОЩАНСКИЙ,
председатель правления и управляющий партнер КПМГ в России и СНГ:
— В сегодняшнем мире геополитика здорово влияет как на бизнес, так и на общество в целом. Ситуация остается непростой: политические противоречия не разрешены, санкции остаются в силе, торговые войны снова на повестке. Все это, конечно, не способствует формированию экономики доверия. В то же время я верю, что именно бизнес будет тем ростком, который способен пробить этот асфальт, ведь базовая мотивация для любого предпринимателя — выгодное сотрудничество, а не политический вектор. Если говорить предметно о России, то я вижу, что интерес к российской экономике у инвесторов остается, сотрудничество между компаниями не замораживается, общение на уровне конкретных людей не прекращается, чему, конечно, способствуют такие форматы, как ПМЭФ, на который ежегодно приезжают тысячи людей со всего мира.

ДМИТРИЙ ЗЫЛЕВ,
генеральный директор АО «Архангельский ЦБК»:
— Что касается бизнеса, то с моей точки зрения — да. В деловой среде образуются круги доверия, из которых практически невозможно выпасть: есть давние партнерские отношения, которые успешны именно в силу фактора доверия, который и есть пропуск в круг участников рынка. Репутация компании — как среди участников рынка, так и среди общества — основа ее существования и, конечно, основополагающий инструмент деятельности.

АЛЕКСАНДР ХОДАЧЕК,
президент НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург:
— Что касается российских бюджетных инвестиций, то доверия явно стало больше — это можно увидеть по тому, сколько средств выделяется на национальные проекты в целом, а также 67 проектов, которые в рамках их реализации распространяются на регионы. Но появился и барьер — «Концепция повышения эффективности бюджетных расходов в 2019–2024 годах» (распоряжение правительства РФ от 31.01.2019 № 117-Р), запущенная в январе, в связи с которой тот, кто не сможет обосновать необходимость финансирования, денег не получит. Это очень важно, так как отдельные губернаторы у нас любят делать громкие заявления о масштабных проектах, под которые не подготовлены ни территории, ни необходимая проектная документация, не зарезервированы мощности для подключения к сетям естественных монополий.

АНДРЕЙ ЗАЙЦЕВ,
первый заместитель генерального директора инвестиционной компании «Универ Капитал»:
— Для доверия нужны соблюдение взаимных договоренностей, прозрачность и предсказуемость планов. В значительной мере этот тренд на открытость власти при принятии решений виден последние несколько лет. Жаль, что от этого тренда периодически появляются отклонения: громкие дела, противостояние внутри правительства по ключевым среднесрочным вопросам, где позиции бывают просто антагонистичны. Но настроение улучшается, несмотря на ужесточение регуляторики, потому что растет и степень организованности и упорядоченности бизнес-процессов. Может быть, мы все становимся цивилизованнее. ➔ 52

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

ГОТОВЫ К НЕЗАБЫВАЕМОМУ ПУТЕШЕСТВИЮ?

ЛЕТАЙТЕ В АЗИЮ И США
КОРОТКИМ СЕВЕРНЫМ
МАРШРУТОМ И ДОБИРАЙТЕСЬ
К МЕСТУ НАЗНАЧЕНИЯ
БЫСТРЕЕ

реклама

HELSINKI AIRPORT
FINAVIA – for smooth travelling

Finnair совершает перелеты по более чем 100 направлениям по всему миру. Бронируйте авиабилеты на сайте **finnair.com/ru**

FINNAIR

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
segezha group
РЕКЛАМА

ПОТРЕБИТЕЛИ СНОВА ПОЛНЫ ПЕССИМИЗМА

ПОСЛЕ НЕДОЛГОГО ПЕРИОДА ОПТИМИЗМА И НАДЕЖД ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ НАСТРОЕНИЯ В 2019 ГОДУ ПОЛНЫ ПЕССИМИЗМА. В ЦЕЛОМ РОССИЙСКИЕ ПОТРЕБИТЕЛИ СЧИТАЮТ, ЧТО С НАЧАЛА КРИЗИСА В 2015 ГОДУ ИХ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ НЕ УЛУЧШИЛОСЬ. И ЭТО ГЛАВНАЯ ПРИЧИНА, ПОЧЕМУ ПОТРЕБИТЕЛЬ ВНОВЬ ЧУВСТВУЕТ СЕБЯ В КРИЗИСЕ. ДЕНИС КОЖИН

Такие данные содержатся в исследовании компании GfK. По данным этого исследования, худшие показатели настроений российского потребителя отмечались в 2015 году: на этот период пришелся пик экономического кризиса. Они заметно улучшились в период выхода из кризиса в 2017 году, но вновь ухудшились в 2019 году. По итогам замеров во втором квартале 2019 года Индекс потребительских настроений составил 96 пунктов из 200 возможных. Чуть выше показатели индекса в Москве, где он составил 99 пунктов, но и здесь ситуация видится потребителю как стагнирующая.

Александр Демидов, генеральный директор (CEO) GfK Rus, комментирует результаты исследования: «Понятно, что в пик кризиса в 2015-м потребительские настроения были на самом низком уровне. В 2017 году у россиян появилась надежда на улучшение ситуации, но к 2019 году выяснилось, что на потребительском уровне она не реализовалась: доходы населения продолжали падать, покупательная способность — снижаться. Сегодня потребитель ощущает, что кризис еще продолжается и будет продолжаться длительное время».

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

РОССИЯНЕ НЕ ГОТОВЫ ОТКАЗЫВАТЬСЯ ОТ ОПЛАТЫ КОММУНАЛЬНЫХ РАСХОДОВ, ПОКУПКИ ЛЕКАРСТВ, ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ, ОТ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Так, на вопрос о том, как изменилось материальное состояние за последние 12 месяцев, в 2015 году только 11% ответили, что оно улучшилось, 39% ответили, что ухудшилось. В 2017 году доля тех, чье «положение улучшилось», выросла до 16% и осталась на том же уровне в 2019 году. По итогам исследования в 2019 году 29% отметили, что «положение ухудшилось». Надежды на улучшение материального положения в будущем в 2015 году выразили 17% населения, в 2017 году — 26%, а в 2019 году их доля вновь снизилась до 23%.

Аналогичная картина и с оценкой экономических условий в стране в следующие 12 месяцев. Самые низкие показатели были в 2015 году, они улучшились в 2017-м и вновь просели в 2019-м. В 2019 году 33% опрошенных россиян сообщили, что считают экономические условия в стране плохими. Хорошими их считают 27% участников исследования. И даже среднесрочные перспективы национальной экономики на ближайшие пять лет видятся участниками исследования пессимистично. Почти каждый четвертый (24%) считает, что ситуация в национальной экономике может ухудшиться в ближайшие пять лет.

Интересно, что в 2015 году доля тех, кто сообщил «кризис коснулся меня лично», был ниже (43%), чем в 2017 и 2019 годах (55 и 53%). Вероятно, происходит накопление усталости потребителей, а также количества тех, кого кризис затронул, и этот процесс продолжается.

В 2015 году 29% россиян полагали, что кризис продлится долго — четыре года и более. Большая же часть населения считала, что кризис закончится раньше и все восстановится. Однако эти надежды не сбылись, и в 2019 году большая часть населения полагает, что последствия кризиса будут продолжаться еще длительное время. Выросла и готовность россиян быстро реагировать на потенциальное ухудшение экономический условий. Так, в 2017 и 2019 годах даже больше россиян, чем 2015 году, сообщили, что в случае ухудшения материального положения были бы готовы отказаться от дорогостоящих покупок и сервисов — от покупки недвижимости, автомобиля, ювелирных украшений, посещения баров и ресторанов, путешествий. Россияне не готовы отказываться от оплаты коммунальных расходов, покупки лекарств, продуктов питания, от мобильной связи и образовательных услуг.

Измерение настроений российского потребителя проводится на основе данных Индекса потребительских настроений, который складывается из оценок потребителями состояния национальной экономики и ожиданий в отношении ее развития на ближайшие 12 месяцев, оценок собственного финансового состояния сейчас и ожиданий на ближайшие 12 месяцев, а также из оценок целесообразности крупных покупок в текущий момент. ■

МИКРОКРЕДИТЫ СТАЛИ ПОПУЛЯРНЕЕ В МАЕ

СПРОС НА ЗАЙМЫ ДО ЗАРПЛАТЫ ПОСЛЕ МАЙСКИХ ПРАЗДНИКОВ УВЕЛИЧИЛСЯ НА 20%. ПРИ ЭТОМ ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО К ТАКОМУ РЕЗУЛЬТАТУ «ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ОТПУСК» РОССИЯН ПРИВОДИТ ЕЖЕГОДНО, ОДНАКО СРЕДНЯЯ СУММА МИКРОКРЕДИТОВ В ЭТОМ ГОДУ ВЫРОСЛА. ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводит микрофинансовая организация Smart Credit. В середине мая компания зафиксировала рост выданных займов на 20% по сравнению с мартом и апрелем. Основное количество запросов в МФО пришлось на последний день праздников и два первых рабочих дня.

Аналитики Smart Credit подчеркивают, что майский рост коротких займов на 15–20% наблюдается ежегодно. Однако в этом году средняя сумма микрокредита несколько увеличилась: если в мае 2018 года она составляла 10,5 тыс. рублей, то в мае 2019 года — уже 11,8 тыс. рублей. Рекордная средняя сумма микрокредита — 13 тыс. рублей — была зафиксирована в этом году в Республике Мордовия. Меньше всего потратились за праздники жители Липецкой области: им до зарплаты потребовалось в среднем 5,4 тыс. рублей.

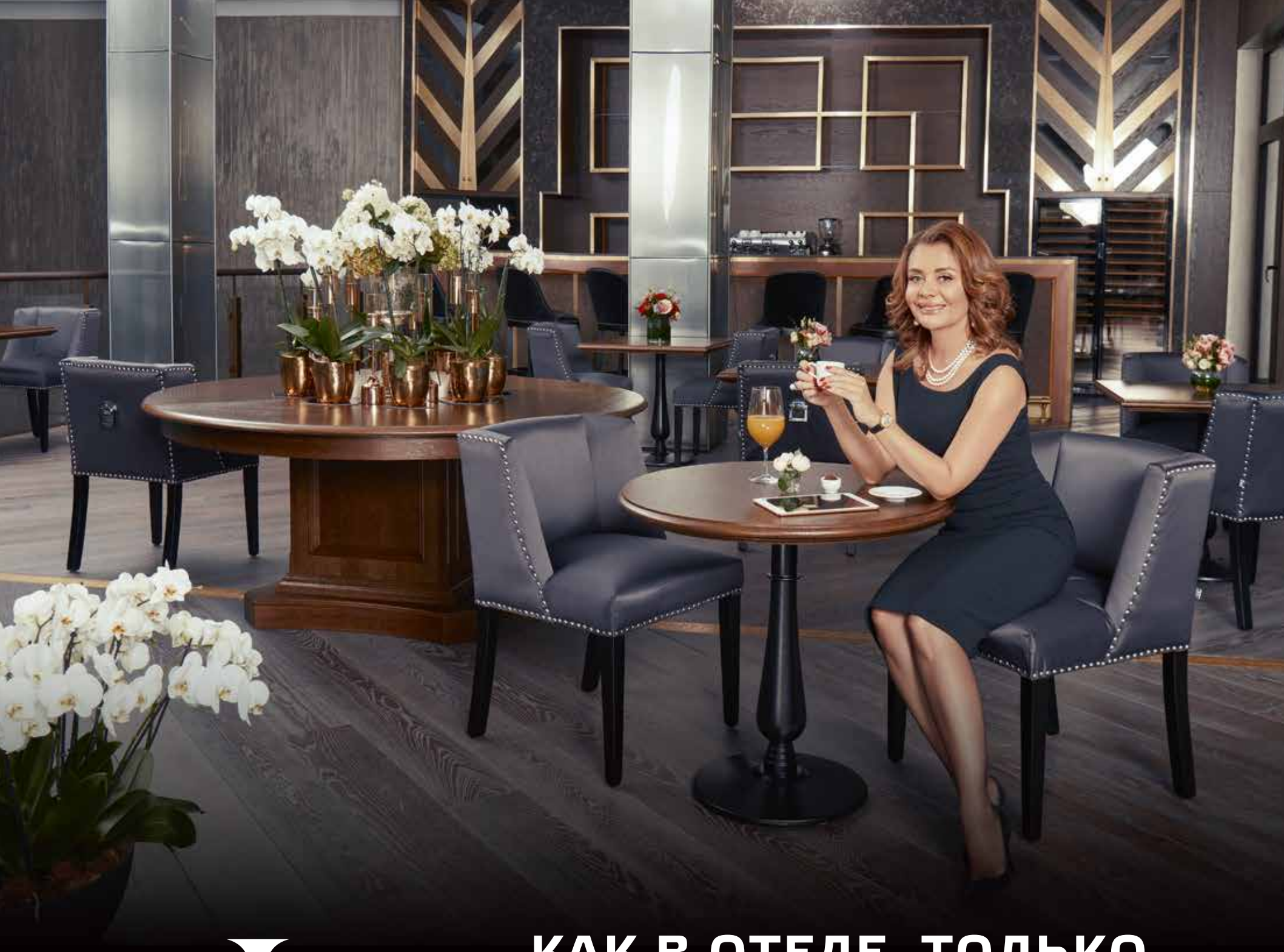
«Майские праздники — это общие каникулы россиян и настоящий бум трат,— говорит Фарида Валуева, генеральный директор компании Smart Credit.— Все устают от долгой зимы, так что 1 мая срабатывает своеобразная пружина и люди начинают в бешеном ритме „жить на всю катушку“. Мы смотрим на это через призму микрокредитования и видим, что людям часто не хватает заранее отложенных денег, ведь на отдыхе так не хочется экономить. И мы традиционно наблюдаем перерасход личных средств и рост выданных займов».

О тратах на отдых говорят и цели микрокредитов, оформленных до майских праздников. Правда, они показывают, что несмотря на всеобщую любовь к путешествиям, основная часть заемщиков все же провела длинные выходные на даче. По данным компании на 30 апреля, на покупку товаров для сада и огорода было взято 60% займов; на отпуск — 22%; на ремонт — 12%; остальные 6% — другие личные нужды.

При этом, как отмечают в Smart Credit, в первом квартале 2019 года уровень просрочки у клиентов МФО вырос на 25%. Год назад данные компании свидетельствовали, что проблема действительно существует. Уровень просрочки среди различных категорий заемщиков варьировался от 19 до 23%. В первом квартале 2018 года у старшего поколения (от 55 лет) показатель просрочки составлял 19%. У категории «до 35 лет» — 23%;

В первом квартале 2019 года ситуация усугубилась. Так, в категории «от 55 лет» показатель составил 24%, что на 25% выше, чем за аналогичный период прошлого года. У молодежи — 25%, что на 9% выше, чем в 2018 году. Как и год назад, основными причинами, по которым возникает просрочка, стали задержка зарплаты, увольнение с работы, потеря дополнительного заработка и выход на больничный.

Госпожа Валуева говорит: «Большинство наших клиентов-должников задерживают выплаты на короткий период (от нескольких дней до одной недели). Чаще всего это связано именно с задержкой зарплаты на предприятии. Несмотря на существование проблемы с просрочкой, мы все равно отмечаем положительную динамику. Так, доля клиентов, которые задерживают платежи более чем на месяц, значительно меньше, а уровень просрочки здесь не превышает 11% по всем возрастным категориям наших клиентов». ■



КАК В ОТЕЛЕ, ТОЛЬКО ДОМА — ЭТО ВАША ПРИВИЛЕГИЯ

При покупке квартиры в ЖК «Привилегия» в период с 01 июня по 31 июля 2019 года получите в подарок незабываемые выходные в легендарном отеле «Астория».

ПРИВИЛЕГИЯ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

крестовский остров
вязовая
8

ЕВРОСТРОЙ

(812) 561 17 10
www.privilege-spb.ru

Застройщик ООО «Евростройй» (ЖК «Привилегия»). Разрешение на ввод объекта в эксплуатацию №78-13-03-2017 от 20.02.2017г. Документация на сайте www.privilege-spb.ru.
Подробности об организаторе акции, правилах ее проведения, количестве призов, сроках, месте, порядке их получения на сайте privilege-spb.ru. Организатор ООО «Евростройй». РЕКЛАМА.

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
segezha group
РЕКЛАМА

ПЕТЕРБУРГ ПОДСТУПАЕТ К АРКТИКЕ

К 2024 ГОДУ ПО СЕВЕРНОМУ МОРСКОМУ ПУТИ, ПО ЗАЯВЛЕНИЯМ «РОСАТОМА», НА БАЗЕ КОТОРОГО СОЗДАЕТСЯ ЕДИНЫЙ ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ ОПЕРАТОР СМП, БУДЕТ ПЕРЕВОЗИТЬСЯ 92,6 МЛН ТОНН ГРУЗОВ. ПО ОЦЕНКЕ АНАЛИТИКОВ, ОБЪЕМ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ СУДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ АРКТИКИ В 2019–2023 ГОДАХ, СОЗДАННОЙ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПЕТЕРБУРГА, СОСТАВИТ БОЛЕЕ 120 МЛРД РУБЛЕЙ. В ТОМ, КАКОЕ РАЗВИТИЕ ПОЛУЧАТ АРКТИЧЕСКИЕ РЕГИОНЫ И КАК ЭТО ПОВЛИЯЕТ НА ЭКОНОМИКУ ПЕТЕРБУРГА, РАЗБИРАЛАСЬ КОРРЕСПОНДЕНТ BG ЯНА ВОЙЦЕХОВСКАЯ.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В ПЕТЕРБУРГЕ КРУПНЕЙШИМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ НУЖД СУДОСТРОЕНИЯ В АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЕ ЯВЛЯЕТСЯ БАЛТИЙСКИЙ ЗАВОД

«Росатом» рассчитывает транспортировать по Северному морскому пути (СМП) 41 млн тонн СПГ, 17,1 млн тонн нефти, 3,5 млн тонн металла, строительных грузов, снабжения и транзита, 23 млн тонн угля и 8 млн тонн «железнодорожных грузов». Основным грузоотправителем должен стать НОВАТЭК. К 2030 году должен появиться и флот атомных ледоколов, который позволит использовать СМП круглый год: «50 лет Победы», пять новых универсальных судов по 60 МВт и сверхмощный «Лидер» на 120 МВт, который планируют построить на новой верфи «Звезда» на Дальнем Востоке, возводящуюся консорциумом «Роснефти», «Роснефтегаза» и Газпромбанка.

Первые три атомных ледокола ЛК-60 («Арктика», «Сибирь» и «Урал»), которые строит Балтийский завод в Петербурге, должны быть сданы в 2020, 2021 и 2022 годах соответственно. Контракт на еще два ЛК-60 ФГУП «Атомфлот» планирует подписать этим летом. Их суммарная стоимость строительства составляет около 100 млрд рублей. Ранее генеральный директор «Атомфлота» Мустафа Кашка сообщал, что заказчик не планирует менять верфь, на которой будут строиться ледоколы. На Балтийском заводе также построен первый в мире плавучий энергоблок — «Академик Ломоносов», предназначенный для эксплуатации в районах Крайнего Севера и Дальнего Востока.

Комплексное развитие Арктической зоны и Севморпути курируется на федеральном уровне. В правительстве эту работу координирует вице-премьер Юрий Трутнев, который возглавляет госкомиссию по вопросам развития Арктики. В этом году Минвостокразвития было наделено полномочиями по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере развития Арктической зоны и переименовано в Министерство по развитию Дальнего Востока и Арктики, рассказывает руководитель Дальневосточной практики КПМГ в России Ольга Сурикова.

ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ Развитие деятельности, связанной с освоением Арктической зоны, является одним из приоритетных направлений социально-экономического развития Санкт-Петербурга, заявили BG в экономическом блоке Смольного. Такие субъекты, как Якутия и Чукотка, которые входят в Арктическую зону, уже играют важную роль в арктической повестке, считает госпожа Сурикова, напоминая, что некоторые регионы создают собственные структуры, занимающиеся Арктикой: в Якутии — это Министерство по развитию Арктики и делам народов Севера, а в Петербурге — комитет по делам Арктики, притом, что Петербург в Арктическую зону не входит.

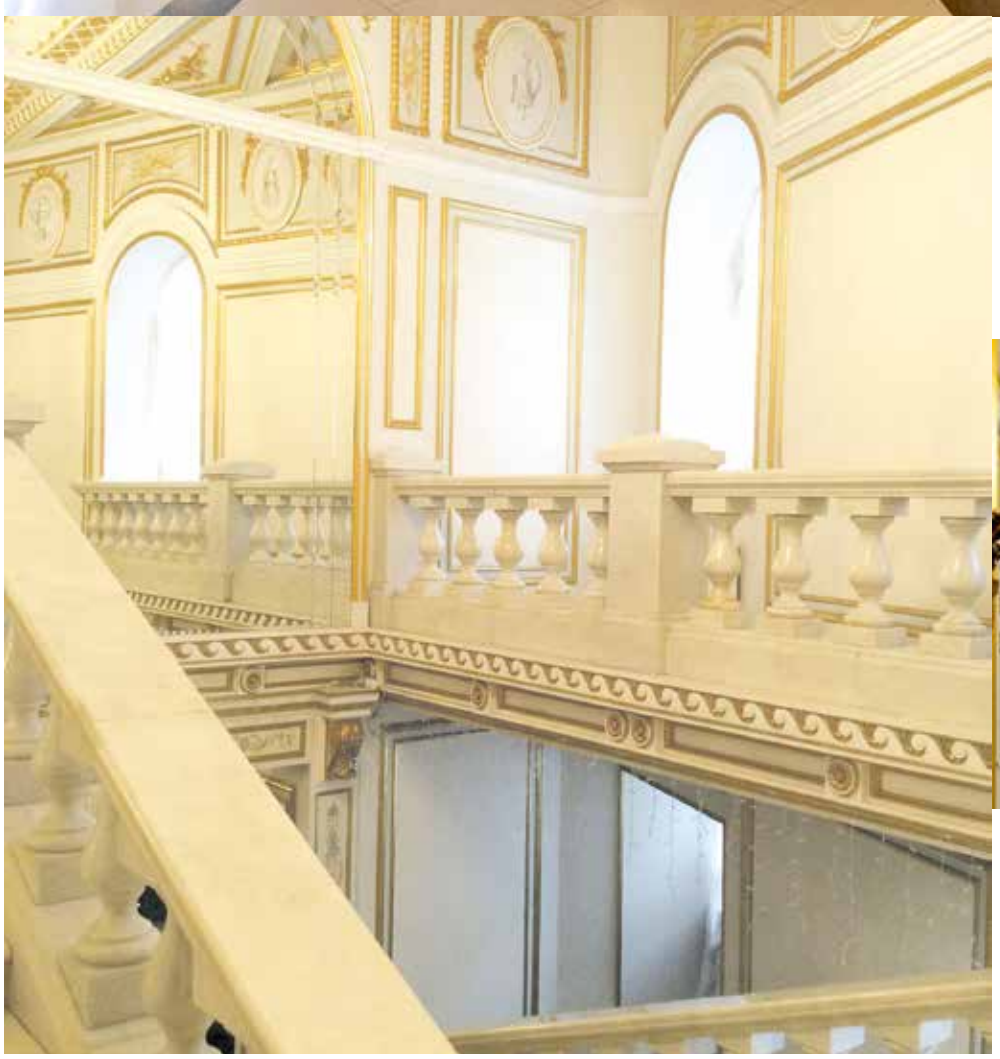
С развитием арктических проектов и с интенсификацией судоходства в Арктике будет наблюдаться мультипликативный эффект во многих секторах экономики по всей России, в первую очередь будет формироваться спрос на продукцию судостроения и услуги по ремонту судов. Петербург и Ленинградская область — в числе лидеров судостроения для Арктики: здесь расположены верфи, конструкторские бюро и научные институты, подтверждает госпожа Сурикова. → 38

ДВОРЕЦ SUZOR

СЮЗОР PALACE

ДВОРЕЦ

для успешной компании в аренду



- **Гороховая ул., 47**
- от 300 до 900 кв. м.
- Мрамор, позолота, малахит
- Выше класса А
- **Собственная парковка**

Подробности:
тел. 9470766
www.cityagency.ru

РЕКЛАМА

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

Яхт-клуб Санкт-Петербурга

РЕКЛАМА

36 → Именно в Санкт-Петербурге сконцентрирован целый комплекс научных, научно-исследовательских организаций и высокотехнологичных промышленных предприятий, говорят в комитете по делам Арктики. Кроме этого, в Петербурге находится Крыловский государственный научный центр, который является головной научно-исследовательской организацией судостроительной отрасли страны, обеспечивающей проектирование и строительство кораблей, судов и морских сооружений, в том числе ледокольного флота.

Кроме научной составляющей, Петербург выступает одним из промышленных центров, который решает задачи по освоению Арктики. В этой деятельности задействованы Центральный институт морского флота, «Гидрографическое предприятие», десять верфей, входящих в ОСК, ОАО «Концерн „Морское подводное оружие — Гидроприбор“», а также ПАО «Звезда».

В Петербурге крупнейшим производителем промышленной продукции (ледоколов) для нужд судостроения в Арктической зоне является Балтийский завод, а услуг — ЦКБ «Айсберг» (проектировщик атомных ледоколов). Крупными поставщиками и подрядчиками Балтийского завода являются АО «Эра», «Киров-Энергомаш», Адмиралтейские верфи, «Морфлот-технология», «Вяртсиля Восток», рассказывает генеральный директор агентства «Infoline-Аналитика» Михаил Бурмистров.

СУДОСТРОИТЕЛИ В ПОМОЩЬ В апреле на Адмиралтейских верфях заложена ледостойкая платформа «Северный полюс», которая предназначена для осуществления круглогодичных научных исследований в широтах Северного Ледовитого океана. Судно строится по заказу Росгидромета, оно сможет проводить геологические, акустические, геофизические и океанографические наблюдения, двигаться во льдах без привлечения ледокола, принимать тяжелые вертолеты типа Ми-17. На верфи также строится патрульный ледокол «Иван Папанин» по заказу ВМФ: судно совмещает качества ледокола, буксира и патрульного боевого корабля, который может преодолевать лед толщиной до 1,5 метра.

В 2018 году Выборгский судостроительный завод передал компании «Газпром нефть» два дизель-электрических ледокольных судна обеспечения: «Александр Санников» и «Андрей Вилькицкий», которые являются самыми мощными дизель-электрическими судами подобного класса в мире.

Кроме этого, ЦКБ «Айсберг» и Крыловский центр разрабатывают проект атомного ледокола мощностью 110–130 МВт. Использование сверхмощных ледоколов, по заявлению правительства, значительно повысит экономическую привлекательность для коммерческого использования СМП между Европой и Азией. Эксперты напоминают, что высказывалась идея о том, что когда льды в результате глобального потепления растают, караваны контейнеровозов пойдут из Азии в Европу по СМП, потому что этот путь короче, чем через Суэцкий канал.

АО «СПМБМ „Малахит“» также разрабатывает концептуальный проект погружного энергомодуля для обслуживания и энергообеспечения средств подводно-подледного обустройства нефтегазовых месторождений на арктическом шельфе, а также проект ледостойкого бурового и эксплуатационного комплекса для освоения мелководного шельфа Арктики.

Петербургские предприятия также производят оборудование для оснащения судов. Два проекта, разрабатываемых ЦКБ «Рубин», включены в обновленную программу социально-экономического развития Арктической зоны до 2025 года. Один из них — уникальный роботизированный комплекс автономной сейсморазведки на гражданской подводной лодке-носителе, а второй — робототехнический комплекс для подводного бурения на шельфе.

Еще одним ключевым направлением освоения Арктики, в котором участвуют петербургские производители, является энергетическая инфраструктура. «Звезда-энергетика» реализовала около 20 инфраструктурных проектов по строительству автономных электростанций в Арктической зоне. «РЭП-Холдинг» участвует в реализации арктических проектов, поставляя газоперекачивающие агрегаты, энергоблоки на базе паровых и газовых турбин, центробежные и осевые компрессоры и нагнетатели.

РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ Арктическая зона имеет значительный ресурсный потенциал: в макрорегионе сконцентрировано 258 млрд тонн условного топлива, что составляет 60% всех углеводородных запасов России, говорит госпожа Сурикова. Регион в перспективе может стать крупнейшей нефтегазоносной провинцией, освоение которой позволит сохранить текущий уровень добычи нефти и нарастить долю РФ на мировом рынке СПГ. 96% грузов СМП приходится на минеральное сырье, и к 2024 году, когда грузопоток должен вырасти более чем в четыре раза, эта картина принципиально не изменится. В связи с этим активно участвуют в арктической повестке те регионы, где реализуются или планируются крупные проекты в сфере нефтегазодобычи, объясняет эксперт.

Однако есть примеры сотрудничества неарктических регионов по развитию СМП: в апреле 2019 года правительство Ленобласти подписало соглашение о развитии контейнерных перевозок с Камчатским краем, в рамках которого инвестор — ООО «Приморский универсально-перегрузочный комплекс» (совладельцем является петербургский бизнесмен Илья Трабер),— который уже строит универсальный портовый комплекс в порту Приморск, примет участие в создании контейнерного порта-хаба в Камчатском крае. Это позволит нарастить контейнерный грузопоток между двумя регионами и должно способствовать развитию СМП в качестве контейнерной линии, считает эксперт.

Ключевыми регионами с точки зрения производства промышленной продукции для нужд Арктики являются Мурманская область, где НОВАТЭК строит Кольскую судоверфь, Петербург и Приморский край, где расположена судоверфь «Звезда», считает господин Бурмистров. В целом, говорит эксперт, в реализации проектов для Арктической зоны участвует более 50 предприятий, зарегистрированных в Петербурге. Совокупный объем добавленной стоимости судостроительной продукции для Арктики в 2019–2023 годах, созданной предприятиями Петербурга, составит более 120 млрд рублей, а налоговые отчисления (НДС, налоги на ФОТ) — не менее 30 млрд рублей. ■

НА КОСТЫЛЯХ ГОССУБСИДИЙ

СЕГОДНЯ СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО РОССИИ СТАЛКИВАЕТСЯ С МНОЖЕСТВОМ ПРОБЛЕМ, ОДНА ИЗ НИХ — НЕДОСТАТОК ИНВЕСТИЦИЙ. ИЗ-ЗА ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКИХ САНКЦИЙ ЭКОНОМИКА СТРАНЫ, В ТОМ ЧИСЛЕ СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО, ЛИШЕНА ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА. ИСКАТЬ ИНВЕСТОРОВ СТАЛО СЛОЖНЕЕ, ТАК КАК ПОЛАГАТЬСЯ ТЕПЕРЬ НУЖНО ТОЛЬКО НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ БИЗНЕСМЕНОВ. ОТВЕТИТЬ НА ВОПРОС «ГДЕ ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ?» ПЫТАЛСЯ КОРРЕСПОНДЕНТ BG КИРИЛЛ ОРЛОВ.

Несмотря на ключевую роль в обеспечении продовольственной безопасности страны, с точки зрения инвестиций сельское хозяйство среди других отраслей является скорее аутсайдером. В 2018 году доля инвестиций в сельское хозяйство в совокупных инвестициях в основной капитал составила 3,2%.

ГЛАВНАЯ ПРОБЛЕМА Алексей Тихонов, руководитель проектов практики инвестиционного консультирования МЭФ PKF, главной проблемой привлечения капитала называет крайне высокие издержки сельскохозяйственного производства, связанные с высокой стоимостью энергоресурсов, удобрений и химикатов, а также серьезной процентной нагрузкой краткосрочных кредитов в совокупности с отсутствием государственного субсидирования. «В 2018 году доля убыточных сельскохозяйственных организаций выросла с 17,2 до 22,8%. Таким образом, ключевым драйвером инвестиционной активности в сельском хозяйстве остается государственная поддержка в форме субсидий, дотаций и прямой инвестиционной помощи из бюджета»,— говорит он.

Невысокий уровень развития сельскохозяйственной отрасли и длительное ожидание прибыли вынуждают инвесторов вкладывать деньги в более прибыльные сферы хозяйствования — нефтегазовую или лесную промышленность, считает Евгений Насиров, эксперт информационного агентства «Крединформ».

По данным Росстата, в 2018 году инвестиции в сельское хозяйство составили 431 млрд рублей, что на 10% больше предыдущего года. По данным Минсельхоза РФ, объем инвестиций в сельское хозяйство России к 2024 году должен вырасти в два раза и увеличиться до 822 млрд. Но не все аналитики верят в реальность этих планов. Партнер SBS Consulting Евгений Некрашевич констатирует: «Из-за сдержанных ожиданий перспектив развития экономики, а также из-за насыщения внутреннего рынка продукцией с наиболее инвестиционно привлекательными параметрами объем инвестиций в отрасли снижается (на 4% в 2017-м и еще на 2% в 2018-м)». Он обращает внимание на то, что большая часть инвестиций прошлых лет пришлась на мясомолочную промышленность и на растениеводство (зерно, масличные культуры и тепличные овощи). «Ключевая идея основных проектов — производство продукции для внутреннего потребления (импортозамещение, в том числе поддерживаемое контрсанкциями РФ), кроме зерна, которое также активно экспортируется. Инвестиции могут значительно вырасти, как только банки и государственные институты развития сельского хозяйства начнут поддерживать проекты глубокой переработки (зерна, картофеля, льна)»,— прогнозирует господин Некрашевич.

ОСНОВНОЙ ИНВЕСТОР Пока же основным инвестором выступает государство: в прошлом году оно обеспечило 37% инвестиций в отрасль. Минфин выделил из бюджета Российской Федерации 273 млрд рублей в виде инвестиций. А за период 2016–2018 годов правительство вложило почти 800 млрд рублей в развитие отечественного АПК. «Несмотря на внушительный размер инвестиций, объем привлеченного капитала должен быть в разы больше, так как агропромышленный комплекс является основополагающим для обеспечения продовольственной безопасности страны. Для привлечения дополнительного капитала в сельское хозяйство правительство приняло решение создать комфортные и благоприятные условия для инвесторов, которым гарантирована государственная поддержка в виде налоговых льгот или возмещения части затрат. → 40

НА ЮГЕ ПЕТЕРБУРГА СОЗДАЕТСЯ MICE-КЛАСТЕР

Конгрессно-выставочный центр «Экспофорум» в последние несколько лет стал драйвером развития юга Санкт-Петербурга. Теперь он собирается стать драйвером развития всей MICE-индустрии (от англ. Meetings, Incentives, Conferences, Events) не только города, но и страны. О концепции создаваемого MICE-кластера, его участниках и развитии процесса рассказывает генеральный директор компании «ЭкспоФорум-Интернэшнл» Сергей Воронков.

— Сергей Георгиевич, почему акцент сделан именно на деловом туризме?

— Сегодня турпотоки в Санкт-Петербурге подвержены сезонности: в высокий сезон инфраструктура (как туристическая, так и транспортная) перегружена, в низкий — несет убытки. Деловой туризм является единственным возможным драйвером выравнивания сезонности, и это стало новым направлением стратегии развития города. Предполагается, что к 2035 году Петербург должен войти в пятерку самых привлекательных с точки зрения делового туризма центров в Европе и в десятку — в мире. Это очень амбициозная задача, учитывая, что по всем показателям мы отстаем от ведущих центров делового туризма — Франкфурта, Парижа, Барселоны, Лондона и других — в десятки раз.

— Что для этого необходимо предпринять?

— Нужно совершить качественный рывок в пяти сферах. Первая — транспорт, в частности, авиасообщение. Сегодня Петербург принимает 16 млн авиапассажиров, их количество (и количество авиарейсов) должно как минимум удвоиться. Город должен стать полноценным трэвел-хабом, который может конкурировать с Москвой и европейскими столицами.

Второе — это инфраструктура для проведения событий и мероприятий. До появления «Экспофорума» у Петербурга и у всей России не было специализированного конгрессно-выставочного комплекса, который мог бы принимать мероприятия мирового уровня с количеством участников более 3 тыс. человек. Теперь в нашем графике они появляются ежегодно. Так, в 2022 году мы должны принять пять мировых конгрессов уровня ПМЭФ — это вызов для города.

Третье — развитие всей индустрии гостеприимства в целом. Причем речь не только об отелях и ресторанах. Петербург нуждается в объектах притяжения туристов, во-первых, круглогодичных (а не как парки на открытом воздухе, которые работают три месяца из двенадцати), а во-вторых, мирового уровня.

Четвертый момент — визовое обеспечение, и пятое — среда деловых событий. В западных центрах делового туризма, например в Лас-Вегасе, который меньше Петербурга в десять раз, проводится 20 тыс. различных конференций и конгрессов в год — в 15 раз больше, чем у нас.

— Какую роль должен сыграть в этом MICE-кластер?

— Основная задача, которую мы ставим перед собой, — это формирование внутреннего российского MICE-рынка. Рассчитывать только на приезжающие мероприятия — это неправильно. Мировые конгрессы — это как Олимпиады, но нельзя жить только на проведении Олимпиад, не имея внутреннего спорта.

В начале рынка лежит спрос, желательно — спрос платежеспособный. И мы его должны сформировать. Для нас в данном случае внутренний спрос — это не только конечный потребитель, который придет и купит билет (хотя это тоже), а прежде всего организатор мероприятий. Количество игроков, которые будут аккумулировать разного рода проекты в Санкт-Петербурге, должно быть в десять раз больше, чем сейчас. Бизнес-среда должна вырасти: если сегодня в городе в среднем около 200 организаций (начиная от научных учреждений и заканчивая специализированными компаниями) проводит конгрессы, выставки и другие мероприятия, то их должно быть 2000.

— Откуда же столько взять?

— Их нужно найти среди тех, кто живет и работает в Петербурге и России. Найти и заинтересовать. Бизнес должен стать привлекательным. Для этого мы должны до минимума снизить барьеры вхождения на рынок, стандартизировав решения, создать среду для общения, потребность для развития Идея MICE-кластера подразумевает весь набор услуг: образование, консультации по рынку, помощь в получении грантов и заказов, сопровождение и поддержка, общие IT-платформы, коворкинги, клубная работа…

Мы видим в течение последних нескольких лет, как растет количество новых мероприятий, в том числе таких, о которых еще десять лет назад и подумать нельзя было: косплей, блокчейн, другие отраслевые и социальные формы. Если будет соответствующая инфраструктура, куда новички, в том числе, смогут прийти, увидеть единомышленников, увидеть истории успеха, получить знания — это будет хорошо для всех.

— Какие шаги уже сделаны?

— Мы инициировали «переезд» в Санкт-Петербург штаб-квартиры исполнительной дирекции Российского союза выставок и ярмарок (РСВЯ), который также принял новую стратегию — развиваться как MICE-ассоциация, организуя не только выставки и ярмарки, но и конгрессы, форумы и другие деловые ивенты.

Мы предоставили офисы в нашем бизнес-центре РСВЯ, Торгово-промышленной палате, Конгрессно-выставочному бюро, Национальному конгрессному бюро. Мы предлагаем наши площадки партнерам для проведения мероприятий на определенных льготных условиях.

Совместно с Университетом экономики и финансов, у которого единственная в мире программа бакалавриата в конгрессно-выставочной сфере, мы разработали специальные образовательные курсы. Работаем над созданием клуба для участников MICE-процессов, чтобы они могли развиваться в отраслевом сообществе.

— Две тысячи игроков, двадцать тысяч мероприятий… Не станет ли тогда тесновато в «Экспофоруме»?

— А нам уже, можно сказать, тесновато. Для того чтобы выйти на заявленные цели, комплекс должен быть как минимум в два раза больше. Мы уже перегружены, и нам надо развиваться дальше. Есть концепция, которая представлена в администрацию Санкт-Петербурга и администрацию президента РФ, она подразумевает принципиально новый взгляд на развитие юга города.

— Что предполагается построить?

— Тематический крупный (не меньше 100 тыс. кв. м) развлекательный и ландшафтный парк, в котором могут быть Парк водных развлечений, объединяющий аквапарки, велнес-центры, океанариумы; торговый центр, театрально-концертный зал, типа «Зарядья», центр популяризации и развития массовых видов спорта. Музей современного изобразительного искусства: странно это даже произносить, но в Петербурге — притом, что он является родоначальником и законодателем мирового авангарда — нет такого музея!

У нас также нет центра обслуживания группового туризма, хотя около 2 млн туристов ежегодно приезжает группами. Это сотни автобусов, которые катаются по всему городу в попытках приткнуться к сувенирным магазинам, к каким-то маленьким ресторанчикам, еще к каким-то объектам. Мы можем сконцентрировать их здесь — с точки зрения сувениров, питания, концертов. У нас уже есть опыт: в «Ленэкспо» работает самый большой магазин сувениров (2,5 тыс. кв. м) и самый большой китайский ресторан (700 мест) — в высокий сезон туда приезжает до 200 автобусов ежедневно!

— А почему такой масштабный, знаковый для города проект — именно в этом месте?

— Мы находимся в центре рекреации (и Пушкин, и Петродворец, и Стрельна — почти на одинаковом расстоянии), и аэропорт рядом — очень логично делать это именно здесь, в центре главных транспортных магистралей, включая проспекты, объездную, ЗСД и дорогу на Москву. А самое главное, здесь уже есть конгрессно-выставочный центр — драйвер развития с созданными дорожными развязками и инженерным обеспечением и, конечно, с потоком деловых туристов. На сегодня в сфере делового туризма КВЦ — это практически градообразующее предприятие, он приносит более 400 тыс. деловых туристов из 11 млн приезжающих из других городов и стран. Другой такой площадки у города пока нет. И, на мой взгляд, имеет смысл развивать эту территорию комплексно.

РЕКЛАМА. «0+»

38 ➔ Однако при реализации политики импортозамещения возник ряд проблем: все еще высокий уровень потребления иностранной продукции, нестабильный курс валюты, высокий уровень долгов. Предприниматели не готовы обеспечить внутренний рынок отечественной продукцией в связи с отсутствием должной поддержки со стороны государства»,— говорит господин Насиров.

Антон Зяблов, руководитель сельскохозяйственных проектов IPT Group, с коллегой не согласен. Он считает, что программа льготного кредитования Минсельхоза начала работать в правильном направлении, со справедливым распределением средств. «Думаю, что не в каждом государстве есть такая поддержка агропромышленников. Напомню, что сейчас льготные кредиты предоставляются по ставке от 3 до 5% годовых на срок от года до пяти лет. Самое ценное при оформлении таких кредитов —отсутствие бумажной волокиты: не нужно больше искать и нанимать финансовых менеджеров, экономистов. Например, в хозяйстве под управлением нашей компании уже второй год подряд инженер и бухгалтер самостоятельно справляются с подготовкой необходимого комплекта документов»,— рассказал эксперт.

Максим Попов, инвестиционный консультант частных инвесторов в России в компании MXP Investments, полагает, что помощь государства сыграла решающую роль в развитии отрасли. Он считает, что благодаря Национальному проекту развития АПК удалось достигнуть основных показателей по обеспечению страны мясом, зерном, сахаром. А для дальнейшего развития необходимо развивать экспорт.

КЛЮЧЕВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ Ключевым направлением инвестиций в настоящий момент, как и годом ранее, остается животноводство. Более половины средств распределяется именно на эту категорию. Животноводство, в отличие от растениеводства, мало зависит от климатических условий. В частности, в Северо-Западном федеральном округе из-за относительно низкой температуры воздуха и недостатка солнечных лучей заниматься выращиванием овощей или фруктов значительно сложнее, нежели выращивать скот.

Ольга Фетищева, заместитель директора по направлению «Оценка и финансовый консалтинг» группы компаний SRG, подсчитала, что самыми топовыми направлениями для инвестиций являются крупный рогатый скот (83,1 млрд рублей инвестиций за 2018 год), свиноводство (45,7 млрд), выращивание зерновых (43,1 млрд), птицеводство (28,1 млрд). Доходность таких инвестиций составляет 14–16%, а при наличии субсидий этот показатель еще выше. «Так, замещение части прямых затрат по капитальному строительству предполагает возмещение средств инвестору до 20%. Средний срок окупаемости инвестиций в АПК составляет от четырех до шести лет»,— сообщает госпожа Фетищева.

Господин Попов напоминает, что в 2018 году был объявлен федеральный проект «Экспорт продукции АПК», который в соответствии с указом президента должен обеспечить увеличение экспорта сельхозпродукции в два раза. «Есть три ключевых направления, которые будут активно развиваться ближайшие два-три года. Это экспорт сырья — в первую очередь зерна и масличных, где Россия традиционно сильна. Экспорт готовой продукции: зерновой, кондитерской. И производство молока, по которому импортозамещение еще далеко от завершения»,— перечисляет господин Попов.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ОСНОВНЫМ ИНВЕСТОРОМ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННУЮ ОТРАСЛЬ ВЫСТУПАЕТ ГОСУДАРСТВО: В ПРОШЛОМ ГОДУ ОНО ОБЕСПЕЧИЛО 37% ИНВЕСТИЦИЙ

Дмитрий Керимов, генеральный директор компании «FOSS Россия», полагает, что экспорт — ключевое направление в дальнейшем развитии сельского хозяйства. «Российской пищевой промышленности серьезно помогли санкции: из-за ограничительных мер пострадали европейские экспортеры, однако выиграли российское сельское хозяйство и его поставщики, в том числе из Евросоюза. На современном этапе без внедрения инновационных технологий невозможно дальнейшее развитие агропромышленного сектора страны. Увеличение объемов производства за счет только количественных факторов экономического роста не даст должного эффекта, так как требует дополнительных затрат»,— уверен эксперт. Тем самым в сельском хозяйстве нужно переходить от экстенсивного пути развития к интенсивному.

Господин Керимов подсчитал, что в настоящий момент в России тратится 0,9% ВВП на поддержку сельского хозяйства, при этом в стране появилось достаточно много передовых агрохолдингов, которые внедряют инновационные технологии. «Денежные средства — двигатель любой созидательной деятельности, в том числе инновационной. Они же выступают главным ограничителем, действие которого в разное время проявляется то сильнее, то слабее. Успешность инвестиционной политики зависит как от объемов выделяемых государством средств, так и от выбора механизмов, стимулирующих инвестиционную деятельность предпринимательских структур»,— уверен господин Керимов.

ПОРТФЕЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ Основная инвестиционная активность в сельском хозяйстве сосредоточена в областях, которые имеют значительный экспортный потенциал,— в производстве зерна, масличных культур и аквакультур (разведение рыбы). Или там, где еще не обеспечена продовольственная безопасность страны,— в производстве и переработке молока (особенно в сырной отрасли), разведении мясного КРС и МРС, а также плодоводстве (интенсивное садоводство) и овощеводстве (открытый грунт и теплицы).

Господин Попов считает, что у компаний АПК, по сути, есть всего несколько способов привлечь капитал. Это либо банковские кредиты, где ключевую роль играют субсидии государства, либо акционерный капитал (например, в марте группа «Черкизово» планировала вторичное размещение акций на Московской бирже, однако размещение сорвалось), либо деньги фондов (например РФПИ) и зарубежных инвесторов. Впрочем, господин Попов отмечает, что Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) до сих пор не вошел ни в один крупный российский агрохолдинг, что свидетельствует об определенных трудностях. «Ключевой момент для фондов — это механизм выхода из проекта, а также цена. Прибыль агрохолдингов достаточно сильно зависима от погодных условий, а также спроса. Основной этапа импортозамещения завершен, а темпы роста экономики балансируют около нуля. Для инвесторов неясно, откуда появится рост и на чем они смогут заработать»,— рассуждает господин Попов.

Господин Некрашевич перечисляет основные проблемы отрасли: высокая заемная ставка, сильная зависимость финансового успеха проектов от государственных субсидий (соответственно, повышенные риски недофинансирования), невысокая финансовая грамотность заемщиков, крайне ограниченное количество банков, кредитующих отрасль, и в общем-то почти незаметная доля портфельных инвестиций, что вызвано в первую очередь отсутствием публичных компаний в отрасли.

Привлеченный капитал в виде портфельных инвестиций особенно непопулярен для России, так как большинство инвесторов предпочитает прямое инвестирование в бизнес. Невысокий уровень развития сельскохозяйственной отрасли и длительное ожидание прибыли и вовсе вынуждают инвесторов вкладывать деньги в более прибыльные сферы хозяйствования. Тем не менее портфельное инвестирование в сельское хозяйство в РФ все-таки есть, однако объем привлеченных средств в сравнении с прямыми инвестициями значительно отличается в меньшую сторону.

УДАЧНЫЕ ПРИМЕРЫ Как говорит господин Насиров, примером привлечения портфельных инвестиций в сельском хозяйстве выступает ООО «Агроэлита» — одно из звеньев замкнутого цикла производства в холдинге «Голдман Групп», занимающемся культивированием зерна, изготовлением кормов, взращиванием поголовья, убоем и переработкой мяса. «По данным управляющей компании холдинга, ООО „Агроэлита“ в 2019 году планирует значительно нарастить производство мяса, для чего выпускает на рынок биржевые облигации. Привлеченные средства будут направлены на реконструкцию и модернизацию действующего свинокомплекса. На сегодняшний день завершен третий выпуск облигаций объемом 300 млн рублей, ставка купона 13,5%. Еще один пример: ТД „Мясничий“ (как и ООО „Агроэлита“, входит в состав холдинга „Голдман Групп“) разместил первый выпуск биржевых облигаций совокупным объемом 100 млн рублей и регулярно производит выплаты по ним. Доходность облигаций ТД „Мясничий“ выше 13%. На сегодняшний день планируется разместить второй выпуск облигаций с аналогичным объемом — 100 млн рублей»,— сообщает господин Насиров.

Аналитик инвестиционно-финансовой компании «Солид» Вадим Кравчук в качестве еще одного примера удачного инвестирования приводит агрохолдинг «Степь», который перешел под контроль АФК «Система» в 2014 году. «Бизнес компании стремительно расширяется как за счет органического роста, так и вследствие M&A-сделок. Если по итогам 2015 года выручка составляла 2,1 млрд рублей, а операционная прибыль — 548 млн, то в 2018 году выручка достигла 24 млрд рублей, а операционная прибыль — 3,14 млрд. В 2020 году, вероятно, состоится IPO компании»,— рассказал эксперт.

Александра Овчинникова, младший аналитик ИК «Фридом Финанс», говорит: «Если рассматривать портфельное инвестирование, то из крупных игроков, обращающихся на фондовом рынке, стоит обратить внимание на акции „Русагро“: за год их рост составил более 15%. Опубликованные операционные результаты за первый квартал 2019 года оказались позитивными. Более того, „Русагро“ придерживается полугодовой выплаты дивидендов обычно в размере 35–40% прибыли по МСФО. Годовой дивиденд может составить 46,5 рубля на акцию, дивидендная доходность — 6,1%».

Господин Попов отмечает, что на Московской бирже самым известным кейсом инвестиций в агрохолдинг была группа «Черкизово». «В случае покупки акций „Черкизово“ на старте их торгов на ММВБ и продажи их сейчас по текущей биржевой цене апреля 2019 года доходность составила бы около 15% годовых»,— предполагает эксперт.

«Ввиду большого акцента на экспорт зерновых стоит ожидать рост доходов зерновых терминалов. Можно предположить, что именно по этой причине ВТБ консолидировал перевалочные мощности, купив 100% НЗТ у НМТП и долю в НКХП в 2018 году. Эта инвестиция выглядит крайне привлекательной, учитывая, что зерновые терминалы — очень доходный бизнес с маржинальностью по EBITDA 50%»,— рассуждает господин Попов.

Впрочем, считать, что только в России аграрии испытывают проблемы с привлечением капитала и не могут существовать без дотаций государства, было бы неверно. Антон Зяблов, руководитель сельскохозяйственных проектов IPT Group, обращает внимание на то, что сельское хозяйство — традиционно проблемная отрасль не только для России, но и для любой другой страны: «В абсолютном большинстве стран сельскохозяйственный сектор существует за счет субсидий, что объясняется высокой волатильностью отрасли как таковой. Точно спрогнозировать результат деятельности сельхозпроизводителя невозможно, равно как невозможно с уверенностью сказать, следует ли ему инвестировать в растениеводство или животноводство или определить объем инвестиций. Любые инвестиции здесь будут сопряжены с риском». ■

НАДЁЖНО, ОПЕРАТИВНО, ДОСТУПНО
РОССИЯ И ВЕСЬ МИР

24/7

глобас!

ПРОВЕРКА КОНТРАГЕНТОВ — ONLINE СЕРВИС

всегда поможет, когда важно:

- **Проверить** контрагента
- **Найти** надежных поставщиков и платежеспособных покупателей
- **Получить** за считаные секунды экспресс-оценку нового делового партнера, покупателя, поставщика
- **Быть в курсе** всех изменений контрагентов благодаря функции мониторинга
- **Избежать** риска работы с фирмами-однодневками
- НОВОЕ **Визуализировать** связи/ структуру управления/ владения интересующей компании в новой версии раздела «Связи»
- **Использовать** удобный инструмент для анализа конкурентной среды
- **Проверить** контрагента в любой стране мира в режиме online / offline
- НОВОЕ **Подготовить** отчет о проверке контрагента по критериям ФНС
- **Автоматизировать** обновление баз данных по контрагентам с помощью API-сервиса
- НОВОЕ **Управлять** списками компаний с помощью новых инструментов

ЕСЛИ ВЫ:

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

НАШ СЕРВИС ДЛЯ ВАС!

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

+7 (812) 406-84-14
welcome@credinform.ru
www.globas.ru, www.credinform.ru

Мы всегда на связи!

25 ЛЕТ ВЕРНЫХ РЕШЕНИЙ!

Credinform 25 ЛЕТ

БОЛЬШИЕ ОЖИДАНИЯ

РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА СЕГОДНЯ ВРЯД ЛИ ВОЗМОЖНО БЕЗ ПОДДЕРЖКИ ГОСУДАРСТВА, К ТАКОМУ ВЫВОДУ ПРИШЛИ ЭКСПЕРТЫ, ОПРОШЕННЫЕ BG. НО МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ КАЖДЫЙ ТРАКТУЕТ ПО-СВОЕМУ. ОДНИ ЖДУТ ПРЯМЫХ ДОТАЦИЙ, ДРУГИЕ ПОЛАГАЮТ, ЧТО НУЖНО БОРОТЬСЯ С МОНОПОЛИЗМОМ, А ТРЕТЬИ СЧИТАЮТ, ЧТО ДОСТАТОЧНО ПРОСТО НЕ МЕШАТЬ. КИРИЛЛ ОРЛОВ

ФОТО: АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В СТРАНАХ С РАЗВИТОЙ ЭКОНОМИКОЙ СУБЪЕКТЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ГЕНЕРИРУЮТ ДО 60% ВВП, В РОССИИ ЭТО НЕ БОЛЕЕ 22%

Развитие малого и среднего бизнеса (МСБ) является стратегической задачей государства, так как именно он является фундаментом, на котором строится стабильная экономика. В странах с развитой экономикой субъекты малого и среднего бизнеса генерируют до 60% ВВП, в России это не более 22%, подсчитала Анна Ермолаева, заместитель директора банка «Восточный» по МСБ и региональному корпоративному бизнесу.

ВСЕ ЕЩЕ В ОТСТАЮЩИХ Александр Данилов, гендиректор ООО «Коворкинг Вест», приводит данные: в России число действующих ООО и ИП на апрель 2019 года составило 7 992 465 штук, по данным ФСИ. «Ресурс ФНС позволяет увидеть, что к малому и среднему бизнесу относится 6 141 283 предприятия, то есть около 76% от общего количества действующих. В США и других развитых странах доля малых предприятий составляет более 99%»,— говорит господин Данилов.

Екатерина Григорьева, директор по направлению «Оценка и финансовый консалтинг» группы компаний SRG, отмечает, что российский малый и средний бизнес существенно отличается от западного. «В России малый бизнес преимущественно охватывает сферу обслуживания, тогда как перерабатывающая промышленность или добыча полезных ископаемых охвачены крайне плохо. Вместе с тем по сравнению с США и странами Европы в России количество представителей МСБ значительно меньше. Так, в Европе государственная казна пополняется за счет налогов с малого бизнеса почти на 50%. Кроме того, рост количества МСБ в России существенно отстает от зарубежных показателей. К примеру, в России на 1000 человек приходится приблизительно 15 предприятий, тогда как в Европе — от 35 до 70. При этом число работников МСБ в России составляет около 20% против 70% в западных странах»,— приводит данные госпожа Григорьева.

Госпожа Ермолаева говорит, что тенденции 2019 года в сегменте МСБ являются прямым продолжением итогов 2018 года, который был очень продуктивным и одновременно очень сложным для сегмента. «Волатильность экономики, скачки курса, санкции — все это очень сильно сказалось на развитии малого бизнеса. И в то же время нельзя не отметить, что набирает обороты государственная поддержка предпринимательства, развиваются программы по субсидированию, продлеваются налоговые и надзорные каникулы»,— отмечает госпожа Ермолаева.

НОВЫЕ ОБЕЩАНИЯ Российское правительство не первый год декларирует поддержку малого предпринимательства. В 2016 году утверждена «Стратегия развития малого бизнеса до 2030 года» (распоряжение № 1083-р от 2.06.2016). С тех пор мало что изменилось, считают некоторые эксперты. Тем не менее госпожа Ермолаева полагает, что главный итог 2018 года — развитие малого бизнеса стало стратегическим проектом государства.

«В 2018 году были разработаны мероприятия на ближайшие пять лет, которые призваны стимулировать малое предпринимательство в стране. Среди них упрощение регистрации и отчетности, получение налоговых льгот и каникул, расширенный доступ к госзаказу, расширенный доступ к муниципальному имуществу (льготная аренда), помощь в участии в выставках, в обучении специалистов, льготные условия по кредитам для региональных представителей. Банки стараются не отступать от государства и развивают работу с сегментом МСБ, предлагают комплексное обслуживание клиентов, включающее в себя расчетное обслуживание и финансирование, также банки стараются предложить предпринимателям максимум услуг (расчетные, бухгалтерские, регистрационные услуги), чтобы максимально облегчить деятельности клиентов МСБ»,— перечисляет госпожа Ермолаева. Она отмечает, что в 2019 году продлены надзорные каникулы, введено страхование вкладов юридических лиц в банках, продлены субсидии субъектам МСБ. Малому бизнесу в ближайшее время дадут возможность использовать в качестве своего юридического адреса тот адрес, который был предоставлен банком при открытии расчетного счета. Также компании, отнесенные к субъектам МСБ, в качестве юридического смогут использовать адрес, предоставленный отделением почтовой связи. Это позволит отказаться от регистрации по массовым адресам, а также сэкономить на аренде офисов. «Кроме того, вступил закон о самозанятых. Самозанятых отнесли к субъектам малого предпринимательства с предоставлением соответствующих льгот и преференций. С 1 марта 2019 года в рамках Налогового кодекса РФ установлен новый режим налогообложения для самозанятых граждан. Самозанятые не будут сдавать отчетность и платить взносы. При этом они станут сообщать в ИФНС обо всех продажах и услугах с помощью специального мобильного приложения. С 1 сентября 2019 года будут введены штрафы за осуществление деятельности без получения статуса самозанятого. Вместо налогов и страховых взносов они будут уплачивать единый платеж»,— рассказывает госпожа Ермолаева. Размер платежа составит 4% с годовой выручки. Она уверена, что все это будет способствовать развитию малого бизнеса в РФ и делать его более привлекательным и доходным.

Банк «Восточный» провел исследование своей клиентской базы с целью определения ключевых потребностей представителей малого и среднего бизнеса и их ожиданий от банков. В ходе исследования были проанализированы модели поведения и профиль более 20 тыс. предпринимателей. Согласно данному исследованию, сегодня банк «Восточный» больше всего работает с предпринимателями из следующих отраслей: торгово-сервисные предприятия (доля 39,5%), строительство и ремонт (12,7%), консалтинг и услуги (7,64%), операции с недвижимостью (6,88%), сегмент общественного питания — кафе, рестораны (доля 1,81%), IT (1,61%), медицина (0,98%), производство мебели (0,53%). При этом самые активные предприниматели, которые чаще всего сотрудничают с банками,— предприятия торговли и компании, занимающиеся строительством, рассказала банкир. А свыше 36,4% от всех клиентов сегмента МСБ в банке «Восточный» — это стартапы или начинающие предприниматели.

Григорий Аветов, ректор школы бизнеса «Синергия», полагает, что в лидеры малого и среднего бизнеса в России сегодня входит сфера IT-услуг. «Очевидно, что со временем позиция сферы IT-услуг будет укрепляться. Это связано с развитием цифровых технологий, активным их внедрением во все сферы деятельности. Уже сейчас полноценное развитие бизнеса не представляется возможным без использования интернета. Что касается перспективных отраслей, чье развитие находится только в начале пути, но уже имеет устойчивую позицию на рынке малого бизнеса,— это в первую очередь бизнес-образование. Я имею возможность наблюдать за ситуацией изнутри. Только за январь — март текущего года спрос на услуги в сфере бизнес-образования вырос на 17%. Это очень хороший показатель, который дает право полагать, что в ближайшее время бизнес-образова-

ние также займет одну из лидирующих позиций»,— говорит он.

Председатель правления СДМ-банка Максим Солнцев отмечает: «Все уходят в онлайн. Но создание своей интернет-платформы — это очень дорогая штука, и самостоятельную разработку может себе позволить далеко не каждый бизнес. А вот иметь возможность быть представленными на таких площадках, как Wildberries, „Яндекс.Такси“, работать и конкурировать — это уже вариант».

Татьяна Долякова, основатель агентства ProPersonnel, полагает, что наиболее активной господдержкой пользуется сельское хозяйство, а также отрасли, способствующие импортозамещению. «Главные сектора, где развивается малый и средний бизнес в России,— ритейл, розница продуктов питания и одежды; это видно и по рынку труда, где растет и число вакансий, и уровень зарплат в среднем выше на 15–20%. Основные направления господдержки малого и среднего бизнеса на федеральном и региональном уровнях — финансовые субсидии и компенсации (например, налоговые льготы для ИП по нескольким десяткам видам деятельности), консультационная и экспертная помощь предпринимателям (консультации, конференции и ресурсы)»,— считает госпожа Долякова.

Александра Овчинникова, младший аналитик ИК «Фридом Финанс», говорит: «В настоящий момент МСБ поддерживается программой льготного кредитования под 8,5% годовых, возможен лизинга оборудования по льготным ставкам, предоставляются различные субсидии. Также хочу отметить, что в последнее время вводятся меры поддержки для социального предпринимательства. Например, в области спорта или по уходу за престарелыми».

На региональном уровне также декларируется помощь малому бизнесу. Например, в Ленобласти в прошлом году был создан Фонд поддержки предпринимательства и промышленности. Учредителями некоммерческой организации выступили комитеты экономического развития и инвестиционной деятельности и развития малого, среднего бизнеса и потребительского рынка.

Даниил Орехов, директор Фонда поддержки предпринимательства и промышленности Ленинградской области, рассказал, что объем выданных коммерческими банками кредитов малому бизнесу при гарантийной поддержке фонда в 2019 году составит более 765 млн рублей. «Портфель выданных микрозаймов — 343 млн рублей. По линии Фонда поддержки промышленности объем займов превысит 200 млн рублей. В ближайшие пять лет реализации национального проекта „Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы“ финансовая поддержка малого и среднего бизнеса Ленинградской области будет увеличена в два раза по сравнению со стартовым 2019 годом. Все меры поддержки можно получить в фонде, который начинает работать как „единое окно“ в июне»,— говорит господин Орехов. На объединенной площадке откроются центр поддержки предпринимательства, региональная микрокредитная организация, гарантийная организация, фонд развития промышленности, региональный центр инжиниринга, центр инноваций социальной сферы, МФЦ. Услуги будут интегрированы в единый комплекс, что позволит создать непрерывную систему сопровождения предпринимателей и граждан, планирующих заняться предпринимательской деятельностью.

РЕАЛЬНАЯ ПРАКТИКА Однако большинство практикующих предпринимателей к декларируемым правительством рычагам помощи относится скептически. По их мнению, гораздо важнее — просто не мешать. «Поддержка со стороны властей должны быть очень простая — уменьшение контрольных действий, на подготовку к которым тратятся непомерные деньги и усилия. Этот шаг уже упростит жизнь небольшому бизнесу. Второе — снижение стоимости и повышение доступности кредитов. Создание бизнеса на собственные средства — невозможная задача, а ссудить деньги в банке для небольшого бизнеса, каким бы он ни был преуспевающим, практически нереально»,— говорит Андрей Лушников, президент ГК «Бесть».

«Нужно убеждать людей, что в собственном бизнесе нет ничего страшного. Сейчас у нас мало предпринимателей, потому что люди не готовы рисковать, реализовывать свои идеи, предпочитая работать на кого-то, пусть и за небольшие деньги»,— считает Екатерина Запорожченко, коммерческий директор ГК Docklands Development.

Александр Данилов говорит, что сегодня правительство предоставляет специальные налоговые режимы (от самозанятых до патентов на виды деятельности). Налоговая нагрузка в таких режимах на доходы владельца МСБ в России существенно ниже, чем в ведущих странах мира. Патентный режим для ИП по определенным видам деятельности, упрощенная система налогообложения 6% от оборота или 15% от дохода, вкупе с налогообложением дивидендов в 13% предоставляет собственнику бизнеса уникальные возможности для работы. «Фактически в России владелец бизнеса выплачивает с дохода от своего бизнеса всего 19%! Даже Эстония, член ЕЭС, предоставляет менее выгодные условия — отчисления с дохода составляют 20%. Какая страна, кроме ОАЭ, может предоставить владельцу такие условия?»— спрашивает господин Данилов. Среди проблем для развития малого бизнеса он относит недостаточное финансирование деятельности — отсутствие доступных субсидий и грантов, сложности процедуры одобрения кредитов в банках и его высокая стоимость от 15% для нельготных отраслей. «Также сдерживают бизнес низкая доступность закупок монополистов и государственных учреждений, многочисленная отчетность по бизнесу (для ООО на УСН надо 25 раз в год отправлять данные в различные контролирующие органы), а также необходимость удержания и оплаты НДФЛ за работающих»,— перечисляет господин Данилов.

Максим Солнцев к проблемам относит и четкий тренд по консолидации ряда отраслей, что, безусловно, плохо для малого бизнеса. «Особенно это касается как раз торговли и сервиса. Сложно выживать и тем более развивать свой бизнес рядом с крупными ритейлерами в больших городах. То же самое и в ресторанном бизнесе: доля сетевых ресторанов у нас выше, чем в той же Испании или Италии»,— говорит господин Солнцев.

Директор компании «Жданов Групп» Евгений Жданов с коллегой согласен: «Строительство, основной сектор, от развития которого зависит экономика страны, не обещает ничего хорошего малому и среднему бизнесу, здесь все движется к монополизации, а это значит, что условия на рынке будут диктоваться строительными гигантами, остальные в лучшем случае будут работать у них на подряде. Если говорить о господдержке, то начиная с 2015 года она имеет тенденцию к снижению. Ежегодно государство выделяет более 10 млрд рублей на поддержку сектора малого и среднего бизнеса, но получить ее могут не все. Нередко начинающим малым предпринимателям для получения грантов рекомендуют заявлять не одну компанию, а проект, который представляют несколько организаций. Безусловно, меры господдержки очень важны, однако общая тенденция в развитии малого и среднего бизнеса в стране пока оставляет желать лучшего. Между тем во многих развитых странах малый и средний бизнес является ключевым звеном экономики, что требует постоянной и стабильной системы государственной поддержки. В этом смысле отличный пример — Китай, где доля МСБ в экономике страны составляет 60%. И мы вполне способны добиться подобных результатов». ■

ГОССЕКТОР ДАВИТ НА ПРИВАТИЗАЦИЮ

В 2017–2019 ГОДАХ ПРАВИТЕЛЬСТВО НАМЕРЕНО ПОЛУЧИТЬ ДОХОД ОКОЛО 17 МЛРД РУБЛЕЙ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСАКЦИЙ. ДОЛГОСРОЧНАЯ ЦЕЛЬ ПРИВАТИЗАЦИИ — ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ. ОДНАКО ЭТИ ПЛАНЫ ТАК И МОГУТ ОСТАТЬСЯ ПЛАНАМИ, ТАК КАК РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА СТРЕМИТСЯ К ОГОСУДАРСТВЛЕНИЮ, СЧИТАЮТ АНАЛИТИКИ. ЯНА ВОЙЦЕХОВСКАЯ

Процессы приватизации и национализации — это инструменты управления экономикой, считают эксперты. Всплеск приватизации в РФ начался в 1990-х, но замедлился к 2000-м годам, а в 2010-х годах ее масштабы заметно сократились.

Юридическую и правовую основу приватизации определяет Гражданский кодекс, кроме этого, прогнозный план приватизации осуществляет правительство. Один из самых ожидаемых докладов в этой сфере представил в прошлом году Центр стратегических разработок (ЦСР). В документе «Эффективное управление госсобственностью» определяются сроки снижения прямой госдоли в экономике до 2035 года, предлагаются ограничения косвенной доли в ней государства и определение ядра госсектора по принципу «объясняй или продавай»: необходимо аргументировать, какие цели преследует сохранение госактива, или избавиться от него.

В последние годы ситуация в экономике, находящейся в глубочайшем за всю современную историю кризисе, крупнейшим собственником, инвестором, работодателем вновь становится государство, пусть и не напрямую, а опосредованно через госкомпании, госкорпорации и организации с участием государства в капитале, считает управляющий партнер экспертной группы Veta Илья Жарский. Несмотря на постоянно провозглашаемую приверженность рыночным принципам экономики и регулярно принимаемые планы по приватизации, тренд последних лет на консолидацию секторов экономики в государственных или окологосударственных руках все более очевиден, добавляет аналитик ГК «Финам» Алексей Калачев.

В России с 2000-х годов количественный и качественный рост госсектора стал преобладающим трендом, отмечают в ЦСР. За прошедшие годы размеры сектора достигли исключительно высоких значений: общая доля государственного сектора в ВВП выросла с 39,6% в 2006 году до 46% в 2016 году. По состоянию на 2016 год госсектор включал около 65,2 тыс. хозяйствующих субъектов, хотя еще двумя годами раньше их было на 1600 меньше. Фактически в четырех секторах (энергетика, транспорт, добыча полезных ископаемых, финансы) доля выручки госкомпаний в общей выручке топ-100 компаний близка к 50% или превышает эти показатели. Дальнейшее наращивание или даже простое сохранение существующих объемов госсектора чревато для экономики негативными последствиями, уверены эксперты ЦСР. ➔ 44

43 → Формально на сегодняшний день единственной сферой экономики, в которой государство не занимает доминирующего положения, остается розничная торговля, в остальном госсектор ведет крайне активную экспансию за счет процессов естественного укрупнения бизнеса, слияний и поглощения представителей частного сектора, констатирует господин Жарский. Этот процесс приводит к нарушению баланса интересов в экономике и разрастанию госсектора, который, по различным оценкам, формирует от 50% (оценка Moody's) до 70% (оценка ФАС) ВВП.

ПОБОЧНЫЙ ЭФФЕКТ К побочным эффектам расширения госсектора относится «пробуксовывание» экономики из-за того, что конкурентные механизмы рынка заменяются административным ресурсом и лоббизмом, считают в ЦСР. Отмечается также, что государство проявляет себя как менее эффективный собственник по сравнению с частными структурами: фактически госпредприятия превращаются в многоступенчатые бюрократические пирамиды административного контроля и формальной отчетности. Кроме этого, происходит неформальное огосударствление частного сектора и появление «частных государственных компаний».

Как сообщал ранее „Ъ", специалисты ЦСР предлагают сформировать «исчерпывающий узкий перечень компаний, закрытых для приватизации»: все, что не входит в этот список, является ее базой. Далее предлагается создать три «последовательно сужающихся» (на 2019, 2024, 2035 годы) списка ядра госэкономики, а на их основе — план-график продаж. Еще одним важным аспектом являются ограничения для разрастания госсектора: предлагаются уже безуспешно обсуждавшиеся в Белом доме барьеры для выхода госкомпаний на новые конкурентные рынки и приобретение непрофильных активов; новыми инициативами являются запрет на участие дочерних и зависимых банков и компаний с госдолей более 25% в приватизации и запрет компаниям с более чем пятидесятипроцентным госпакетом покупать любые доли частных.

Согласно приложениям к докладу ЦСР, самыми «огосударствленными» отраслями (определяется как доля совокупной выручки контролируемых государством компаний в совокупной выручке крупнейших компаний отрасли) являются транспорт (83%), энергетика (70,9%), добыча полезных ископаемых (70%), финансы и страхование (46,8%), коммунальное хозяйство (31,9%), машиностроение и автомобилестроение (30,9%), информатизация, связь и медиа (22,7%). Полный выход участия государства стратегически нацелен на информационную отрасль и машиностроение (кроме ОПК). Частичный выход предусмотрен в остальных отраслях. При этом отмечается возможность проведения IPO акций всех стопроцентных АО, сохраняемых в составе государственного ядра.

Процессы приватизации затрагивают целый ряд отраслей, включая сельское хозяйство, добывающую промышленность, банковское дело и транспорт, отмечает профессор НИУ ВШЭ в Петербурге Александр Скоробогатов. Продажа долей государства в предприятиях в качестве краткосрочного следствия обеспечивает пополнение бюджета, долгосрочная же цель — повышение эффективности управления и конкурентоспособности приватизируемых предприятий, подчеркивает эксперт.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ЭКС-ГЛАВА ЦЕНТРА СТРАТЕГИЧЕСКИХ РАЗРАБОТОК АЛЕКСЕЙ КУДРИН, ПРИ КОТОРОМ БЫЛ РАЗРАБОТАН ДОКЛАД ОБ ЭФФЕКТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ ГОССОБСТВЕННОСТЬЮ, КОНСТАТИРУЕТ, ЧТО ВОПРОС ПРИВАТИЗАЦИИ СНЯТ С ПОВЕСТКИ ПРАВИТЕЛЬСТВА

Однако, говорит профессор Северо-Западного института управления РАНХиГС Александр Нещерет, работа по планам приватизации носит несистемный характер, зачастую это прогнозные документы, которые не всегда выполняются. Декларируемые темпы и масштабы приватизации не всегда реализуются, причины не только внутренние, но и внешние. Например, ранее правительство заявляло, что доходы от приватизации в 2015 году составят 595 млрд рублей, а по факту они составили около 7 млрд, говорит он.

ПРОГНОЗНЫЙ ПЛАН В прогнозный план приватизации на 2017–2019 годы вошло 477 акционерных обществ, доля в которых находится в федеральной собственности, 298 ФГУПов, доли участия государства в десяти обществах с ограниченной ответственностью, а также более 1 тыс. других объектов. Среди отраслей, долю в которых государство планирует сократить в этот период,— сельское хозяйство, издательская деятельность, строительство, транспортная деятельность, научные исследования и разработки. Ежегодные поступления в бюджет от приватизации составят 5,6 млрд рублей, оценивают в правительстве. Среди компаний, долю в которых предполагается продать,— «Алроса», «Совкомфлот», ВТБ, Новороссийский морской торговый порт, Объединенная зерновая компания, Приокский завод цветных металлов и производственное объединение «Кристалл».

Понятие приватизации постепенно трансформируется: вместо появления широкого круга собственников приватизируемых активов в условиях увеличивающегося расслоения населения по доходам, основные активы в процессе приватизации рискуют оказаться в немногих руках, приближенных к власти, считает господин Калачев. С другой стороны, топ-менеджеры госкорпораций управляют государственными активами почти как личной собственностью. Более того, редкий собственник или нанятый в частную корпорацию менеджер может позволить себе такой уровень личных доходов, как чиновник, назначенный в руководители госкомпании, добавляет эксперт.

Приватизация унитарных предприятий в целом не несет в себе ощутимой финансовой выгоды, она позволяет списывать с баланса государства непрофильные активы и снижать административные издержки, отмечает господин Жарский. По сути, продолжает он, приватизацию ФГУПов можно назвать уходом из тех сфер, где государство либо не видит перспектив извлечения существенной выгоды от деятельности унитарных предприятий, либо хочет усилить частный сектор. Это становится особенно очевидно, если обратить внимание на структуру программы приватизации: так, изначально планом утверждались планы по приватизации всего одного предприятия, занятого в сфере ТЭК, но зато 18 — в сельском хозяйстве, 30 — в строительстве, 34 — в сфере здравоохранения, 43 — в сфере НИОКР.

Таким образом, говорит господин Нещерет, следующий период приватизации предусматривает продажу долей в крупных промышленных предприятиях и финансовых институтах примерно на 17 млрд рублей. «Сумма достаточно скромная. По моему мнению, в период 2019–2024 годов мало что изменится: приватизация будет проводиться точечно. Ни внутренние, ни внешние условия нашей экономики за эти пять лет не изменятся кардинально. Скорее всего, в этот период будет наблюдаться определенный прирост огосударствления»,— заключает эксперт, добавляя, что планы правительства так и могут остаться планами. Условия как экономические, так и геополитические, в первую очередь санкции со стороны США, существенным образом тормозят ход реализации плана приватизации, считает господин Жарский.

«Приватизировать нужно те сектора, в которых мотив прибыли частного собственника мог бы обеспечить рост производительности. В каких-то случаях это может привести к болезненным последствиям, например, к закрытию предприятий. Однако поддержание на плаву убыточных предприятий — одна из причин национализации — снижает социальную напряженность, уменьшая при этом потенциал роста экономики»,— считает господин Скоробогатов.

По сути, продолжает господин Нещерет, процессы приватизации и национализации — это инструмент управления экономикой. «Власть решает различные тактические задачи, либо увеличивая масштабы приватизационных действий, либо усиливая процессы национализации»,— говорит он, приводя в пример Великобританию, где власти национализируют отрасли, которые испытывают трудности, находясь в частных руках: если сектор требует серьезного обновления, то госсредства вкладываются в модернизацию и повышение эффективности управления, а при достижении этих целей снова проводится приватизация.

В целом, заключает эксперт, приватизация или национализация экономики не оказывает прямого воздействия на состояние социума: эти процессы не решают проблем бедности, преступности, коррупции. Они могут только способствовать или не способствовать экономическому росту, что может приводить или нет к росту благосостояния населения.

ДОКАЗАННАЯ НЕЭФФЕКТИВНОСТЬ

За исключением ряда экстремальных ситуаций государство исторически убедительно доказало свою неэффективность в качестве главного собственника, подчеркивает господин Калачев. «Темпы развития стран с госэкономикой заведомо отстают от экономик, основанных на частной инициативе. Государственное управление национализированной собственностью эффективно только на короткой дистанции — в ситуации, требующей мобилизации ресурсов. Например, для подготовки и ведения войны, внешней или внутренней»,— отмечает он. Сам факт того, что все больший сектор экономики контролируется властью и к ней приближенными и вновь звучит слово «национализация», вызывает опасения, продолжает собеседник BG. Это свидетельствует, по мнению аналитика, о том, что вектор развития страны сворачивает с мировой и мирной дороги. «И это не может не беспокоить»,— заключает он. ■

КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

В своем стремлении все успеть и объять необъятное современный человек теряет контроль над правильным режимом питания. А это влечет за собой накопление токсинов в организме, ухудшение внешнего вида, снижение качества жизни. И тогда на помощь приходят специально созданные программы грамотного очищения организма, позволяющие произвести его «перезагрузку» и настроить жизнедеятельность на правильный лад. Недавно карельскую клинику «Кивач» с целью оздоровления посетил известный российский актер и шоумен Леонид Барац со своей женой Анной Моисеевой. Леонид и Анна рассказали нам о детокс-программе, приятном бонусе и достигнутом результате.

ЛЕОНИД БАРАЦ:

«КИВАЧ» – ЭТО ЗАМЕЧАТЕЛЬНО!»

— Вам кто-то посоветовал клинику «Кивач»?

Леонид: О «Киваче» в Одессе узнали. Вот докуда дошла популярность клиники! Слава идет по всей земле *(улыбается)*. Знакомая посоветовала сюда поехать.

Анна: Когда я начала рассказывать о том, что еду в Карелию, в «Кивач», оказалось, что многие здесь бывали, другие заинтересовались, почему еду именно сюда. Очень много вопросов: что здесь? Как здесь? Как сюда попасть? Какая здесь программа? Я сама очень люблю всякие оздоровительные мероприятия и санатории, поэтому в принципе всегда стараюсь быть в курсе.

— Что главное выделили для себя во время нахождения в клинике?

Анна: Очень насыщенный график в течение дня. Это максимальный плюс. Потому что у тебя нет времени даже думать о голоде, когда находишься на программе детокс.

— Какой результат получили?

Анна: Я ехала сюда в первую очередь за оздоровлением, за детоксом. И я в абсолютнейшем восторге! А тут еще получилось потерять несколько килограммов — это приятный бонус. Я в восторге. Леша это видит.

Леонид: Результат я ощутил. Дело в том, что я только вчера в клинику приехал, я давно не видел Аню. И все мои чувства мне подсказали, что у Ани все меньше, чем было раньше *(улыбается)*.

— Что можете сказать о клинике в двух словах?

Леонид: «Кивач» — это замечательно! Приезжайте в Карелию.

KIVACH CLINIC*

ГЛАВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА:

ДЕТОКС | ДИАГНОСТИКА CHECK UP**** | ANTI AGE** | ПЛАСТИЧЕСКАЯ ХИРУРГИЯ | КОСМЕТОЛОГИЯ

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

* Клиника «Кивач». Лауреат в номинации «Лучшая Detox*** клиника», «Лучшая Anti Age** клиника». Премия Aurora Beauty & Health European Awards. **Антивозрастная. ***Детокс. ****Обследование. Услуги по профилю «Пластическая хирургия» предоставляются ООО «Кивач Эстетик плюс».
Не является публичной офертой. Реклама. Лицензия ЛО-10-01-001090 от 15 декабря 2016 г.

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

/kivachclinic

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

АНДРЕЙ ГРИГОРЬЕВ-АППОЛОНОВ:

«ЗДЕСЬ НЕОБХОДИМО ПОБЫВАТЬ ХОТЯ БЫ РАЗ. А ДАЛЬШЕ УЖЕ — ПОВЕДЕТЕСЬ И ЗАПАДЕТЕ!»

Современный рабочий график артиста не дает возможности надолго исчезать из самой гущи событий. Поэтому многие представители шоу-бизнеса предпочитают и отдохнуть, и заняться своим здоровьем. Это осуществимо, если довериться команде высококлассных специалистов. Солист группы «Иванушки International» Андрей Григорьев-Апполонов поделился впечатлениями о карельской клинике «Кивач», где восстанавливал свои физические и эмоциональные силы после напряженных трудовых будней.

— Андрей, расскажите, откуда вы узнали про клинику «Кивач»?

— У меня огромное количество друзей, и среди них очень много кто побывал здесь. Кто-то приезжает уже третий или пятый раз. Один друг выдержал здесь 4 дня на жесткой диете, сбежал, но на следующий год вернулся и две недели здесь провел. Вышел счастливым и похудевшим килограммов на 7-8. Короче, влюбился! Есть сразу влюбленность в «Кивач», как у меня, я, прям, наслаждаюсь, либо постепенно-постепенно…

— А вас что в «Кивач» привело?

— Я могу честно сказать, что жизнь популярного артиста непростая. Эти все движения, тусовки и, конечно же, алкоголь, а самое главное — нервяк. У меня было энергетическое истощение перед тем, как я сюда приехал. Я понимал, что ни в Москве, ни в Подмосковье не отдохну, потому что можно сбежать и зажечь где-нибудь в ночи. Поэтому я осознанно выбрал «Кивач». И не жалею об этом, потому что все супер! Здесь работают профессионалы своего дела. У всех большой стаж, все специалисты. Тебя здесь принимают как родного и все тебе расскажут, и все покажут. Все сделают так, чтобы тебе было комфортно.

— Это правда, что в «Киваче» программы построены на основе лечебного голодания?

— Здесь есть разные курсы (смеется), вы можете приехать и реально голодать на воде и отварах, если у вас есть лишний вес, а можете выбрать диету полегче. Например, я не голодал. Я первые два дня сидел на жиденьких супчиках 5 раз в день — морковном, брокколи. И после пары дней, которые я провел с этими супами, я сказал: «Товарищи, мне худеть много не надо, дайте мне раздельное питание!» Врач назначил мне подходящий вариант диеты. То есть в «Киваче» вы можете выбрать разные варианты диеты, которые подойдут именно вам, прежде всего для «головы» и для собственного здоровья.

— Неужели ни разу не возникло желания пойти и немедленно что-нибудь съесть?

— Я вчера даже не доел ужин, потому что наелся! Последние три дня здесь на раздельном питании, а результат уже ощутил — похудел на 3 кг за 5 дней. Раздельное питание — это полезная штука!

— Что для вас «Кивач»?

— «Кивач» — это начало твоего здорового образа жизни. Из клиники ты приезжаешь домой с легким талмудом, где тебе еще на ближайший месяц прописана диета и рекомендации — что надо, что не надо. И если ты реально решил изменить свой жизненный стиль или серьезно похудеть, то следуй предписаниям «Кивача», направляющим тебя на правильный образ жизни. Это подходит даже для графика артиста, когда концерт в четыре утра заканчивается, а потом туса до шести. Здесь именно то, что надо!

— Будете рекомендовать клинику своим друзьям и знакомым?

— Я не то что рекомендую, я просто говорю, что здесь необходимо побывать хотя бы раз. А дальше уже — поведетесь и западете!

«СРАВНИВАТЬ С ЕВРОПЕЙСКИМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ ПОКА РАНО»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «БАЛТИЙСКОГО ЛИЗИНГА» ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG АРИНЕ МАКАРОВОЙ РАССКАЗЫВАЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В ПОДХОДАХ К РАБОТЕ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ И ОСНОВНЫХ ПОТРЕБНОСТЯХ КЛИЕНТОВ.

ЕВГЕНИЙ ГАВРИЛЕНКО

BUSINESS GUIDE: Ключевой клиентский сегмент «Балтийского лизинга» — малый и средний бизнес. Как изменились за последнее время потребности клиентов?

ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ: Десять лет назад мы обратили внимание на то, что наиболее устойчивую, доходную и малорисковую часть портфеля дает сегмент малого и среднего бизнеса. Мы сфокусировали наши усилия на ликвидных объектах лизинга, которые имеют вторичный рынок. Таким образом, нам удалось закрыть риски, связанные с изъятием и реализацией имущества, и сформировать доходный и качественный портфель. Сегмент малого и среднего бизнеса при относительно небольшом среднем чеке, а значит, и меньших рисках, очень динамично развивается. При этом именно такие клиенты нередко уходят в дефолт. Поэтому основой портфеля в этом сегменте необходимо делать высоколиквидное имущество: легковой и коммерческий транспорт, специальную технику, грузовые автомобили. Однако от узкоспециализированных сегментов мы не отказываемся, сохраняя свою универсальность. Просто при заключении подобных сделок работает другая технология оценки рисков, и финансовое состояние клиента изучается более тщательно. Немаловажно то, что малый и средний бизнес менее привередлив с точки зрения стоимости ресурсов, но гораздо более требователен к скорости и простоте оформления договоров, поэтому собственные продукты и технологии заключения сделок мы модернизируем соответствующим образом.

BG: Другие игроки рынка разделяют вашу позицию?

Д. К.: Рынок разнообразен. Есть монолайнеры, формирующие портфель преимущественно в сегменте легкового и легкого коммерческого транспорта. Есть крупные игроки с государственным участием, которые формируют, кстати, до 65% общего объема, по большей части сосредоточенные на крупных чеках. Это нефтегазовый сектор, железнодорожный подвижной состав, авиация и суда. Частные игроки предпочитают работать в сегменте малого и среднего бизнеса. И если компании с госучастием имеют возможность привлекать на длительные сроки достаточно дешевые ресурсы в неограниченном размере, то остальные, конечно, такого себе позволить не могут и ограничены размером капитала. Поэтому получаемые ими кредитные средства дороже и короче. В их случае именно малый и средний бизнес является более востребованным и интересным как клиентский сегмент.

BG: Каковы преимущества компании «Балтийский лизинг» в таком случае?

Д. К.: Одно из них — история компании, которой мы гордимся. Мало кто из частных компаний может сказать, что эффективно работает, пройдя через все кризисы. Благодаря безупречной кредитной истории во многих российских банках мы имеем возможность привлекать ресурсы более выгодно. Также нашим конкурентным преимуществом можно считать огромный опыт и коллектив, который располагает серьезной компетенцией в финансово-инвестиционной сфере. У нас средний срок работы сотрудника в компании составляет семь-восемь лет, некоторые коллеги трудятся у нас 10, 15, 20 лет, есть рекордсмены, проработавшие 25 лет и более.

BG: Что предлагается представителям крупного бизнеса?

Д. К.: Крупному бизнесу интересны программы, которые обеспечат конкурентные условия по ставке и срокам при приобретении дорогостоящего оборудования или техники. В этом направлении конкурировать с государством очень сложно, но нам это все-таки удается. Например, работаем по программе Фонда развития промышленности (ФРП) «Лизинговые проекты», привлекаем средства фонда для финансирования поставки оборудования на условиях лизинга. Сейчас готовятся комплексные предложения для клиентов банка «Открытие», в которых «Балтийский лизинг» и банк будут выступать партнерами при финансировании больших проектов. Механизм пока формируется. Одна из очевидных схем — банк кредитует предприятие под оборотные средства, а «Балтийский лизинг» оснащает незалоговым оборудованием. И сейчас мы уже видим большой интерес к таким продуктам со стороны клиентов банка. Спрос на специальный лизинговый продукт для клиентов банка «Открытие» есть. Мы уже серьезно думаем о том, чтобы в рамках группы «Открытие» создать управление, курирующее лизинговый бизнес,— как корпоративный, так и розничный для клиентов из сегмента МСБ.

BG: Как в лизинговой отрасли проходит процесс цифровизации? Какие инструменты используются чаще всего?

Д. К.: Цифровизация в лизинговой отрасли происходит достаточно активно. Внедрение новых технологий в бизнес-процессы — это одно из ключевых конкурентных преимуществ. Современная IT-платформа, которую компания постоянно совершенствует, позволяет значительно сократить время проведения лизинговой операции. Уже есть примеры, когда в автомобильном салоне можно практически сразу получить предложение от лизинговой компании благодаря единой CRM-системе. У нас подобная интеграция сейчас происходит с банком «Открытие». Клиент, обратившись за кредитом на приобретение оборудования или техники, может получить предложение и по лизингу. Многие лизинговые организации говорят, что приходится превращаться в IT-компании. Все новые решения требуют постоянной поддержки и модернизации, поэтому приходится набирать штат специалистов, которые решают эти задачи, а это не всегда просто. К сожалению, привлечение сторонних подрядчиков несет за собой значительный риск, связанный с миграцией специалистов, поэтому важно именно набирать в штат перспективных сотрудников и предоставлять им возможности для развития. Оценить все затраты на цифровизацию и их эффективность довольно сложно, но для того чтобы оставаться на рынке, другого выбора нет, эта работа просто необходима. Справиться с потоком документов и отвечать потребностям клиентов иначе сегодня уже нельзя, без автоматизации рутинных процессов оставаться в лидерах рынка невозможно.

BG: На волне цифровизации какие профессии, на ваш взгляд, перестанут быть востребованными, а какие, наоборот, будут развиваться и трансформироваться в новые специальности?

Д. К.: В первую очередь речь пойдет о специальностях, чей функционал легко автоматизировать. Это, например, андеррайтинг, некоторые направления в юридическом сопровождении сделок. Однако я не стал бы говорить, что сотрудники, которые сейчас занимают эти должности, лишатся работы, они будут развиваться по экспертной ветке и консультировать IT-специалистов, которые занимаются разработкой профильного ПО. Также сейчас много говорят об электронном ПТС. Не все с энтузиазмом воспринимают это новшество. Хотя это могло бы очень сильно поднять эффективность при подготовке сделок в сегменте авто. Значительные успехи делает рынок в области юридически значимого электронного документооборота.

BG: Когда, по вашим оценкам, объемы лизинговых сделок в сегменте автотранспорта в России приблизятся к европейским объемам? Какой фактор сможет выступить катализатором этого роста?

Д. К.: Уровень проникновения лизинга в продажи грузового транспорта, (то есть доля в общем объеме продаж), уже близок к европейскому. По последним оценкам, до 70% КамАЗов продается в лизинг. Что касается легкового транспорта, то ситуация несколько иная. Причина проста: у нас в стране пока непопулярен лизинг для физических лиц в силу особенностей налогообложения. Если в Европе уровень проникновения в продажи доходит до 30%, то у нас не превышает 9%. В целом объемы реализации имущества в лизинг зависят от спроса, который определяется темпами экономического развития, поэтому говорить о сравнении с европейскими показателями пока рано.

BG: Каковы перспективы развития лизинга для физических лиц?

Д. К.: Мы ожидаем его развития в качестве нового драйвера роста, но не в ближайшей перспективе. В портфелях лизинговых компаний такие сделки, конечно, есть, но они единичные. Это обусловлено несколькими причинами. Первая из них — существующая система налогообложения. НДС на лизинг снижает конкурентоспособность предложения по сравнению с автокредитованием. С другой стороны, надо учитывать менталитет, который отличается от европейского. Мы к автотранспорту относимся как к активу, который обязательно нужно выкупить. На Западе превалирует другой подход: люди пользуются авто, платят, а затем меняют на новую модель. Однако в последний год мы отмечаем положительную тенденцию: растет доля заявок на оперативный лизинг легкового и легкого коммерческого транспорта. ■

ИПОТЕКЕ ДАЮТ НОВЫЙ СТИМУЛ

БАНКИ В ЯНВАРЕ — МАРТЕ 2019 ГОДА ПРЕДОСТАВИЛИ ЖИТЕЛЯМ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА 35,4 ТЫС. ИПОТЕЧНЫХ ЖИЛИЩНЫХ КРЕДИТОВ НА СУММУ 82,6 МЛРД РУБЛЕЙ. ЭТО НА 8,8% БОЛЬШЕ В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ И НА 1% МЕНЬШЕ В КОЛИЧЕСТВЕННОМ, ЧЕМ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2018 ГОДА. ИТОГИ ВТОРОГО КВАРТАЛА МОГУТ БЫТЬ ЛУЧШЕ, СЧИТАЮТ АНАЛИТИКИ. ДЕНИС КОЖИН

Более половины от общего объема кредитов региона (44 млрд рублей) получили петербуржцы (на 13,9% больше, чем в первом квартале 2018 года). При этом средняя сумма рублевого ипотечного кредита составила в СЗФО 2,3 млн рублей, а в Санкт-Петербурге — 2,9 млн рублей (за аналогичный период 2018 года — 2,1 и 2,6 млн рублей соответственно).

Объем задолженности жителей СЗФО перед банками по ипотечным жилищным кредитам на 1 апреля 2019 года по сравнению с началом года вырос на 5,9% (в Санкт-Петербурге — на 7,6%) и составил 834,1 млрд рублей, из которых на жителей Петербурга приходилось 407,9 млрд рублей. Доля просроченных кредитов и в СЗФО, и в Петербурге составила 0,8%.

Объем рублевых ипотечных ссуд жителей региона увеличился за первый квартал 2019 года на 6% (в Санкт-Петербурге — на 7,7%), а валютных — продолжал снижаться. В результате на долю валютных кредитов в общем ипотечном портфеле приходилось, по данным на 1 апреля 2019 года, в СЗФО всего 0,4%, в Петербурге — 0,7%.

Средневзвешенная ставка по рублевым ипотечным жилищным кредитам, предоставленным жителям СЗФО в марте, составила 10,39% годовых (+ 0,53 п. п. к уровню января 2019 года), в Санкт-Петербурге — 10,38% годовых (+0,5 п. п.).

В этом году аналитики ожидали замедления темпов выдачи ипотечных кредитов. Этому могло способствовать повышение ключевой ставки Центробанка в декабре 2018 года, а также ожидаемое повышение цен на строящуюся жилую недвижимость в связи с изменениями в 214-ФЗ. Однако, судя по всему, прогнозы будут корректироваться. Во второй декаде мая стало известно, что Сбербанк — лидер рынка — снизил ставки по ипотеке. Снижение произошло на 0,3 п. п. на новостройки и на 0,6 п. п. на покупку готового жилья. Максим Ельцов, генеральный директор Первого ипотечного агентства, говорит: «Теперь кредит на новостройки можно получить под 10,6% (а сочетание зарплатного проекта и электронной регистрации обеспечит 10,2%). На вторичном рынке ставка составит 10,8%, а при сочетании дополнительных параметров можно выйти на 9,6%». Эксперт указывает, что Сбербанк как основной игрок всегда задает тенденции на рынке, причем делает нечастые и основательные шаги по изменению ставок с опережением. «Это начало серьезного тренда на снижение ставок»,— уверен аналитик.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НА РЫНКЕ ИПОТЕКИ ПРОДОЛЖАЕТСЯ СМЕЩЕНИЕ ИНТЕРЕСА В СТОРОНУ ВТОРИЧНОГО РЫНКА. ЭТА ТЕНДЕНЦИЯ НАЧАЛАСЬ В 2017 ГОДУ, А В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2019 ГОДА ПРОЯВИЛАСЬ ЕЩЕ ОТЧЕТЛИВЕЕ

Господин Ельцов при этом отмечает, что несмотря на значимое снижение ставки от Сбербанка, на рынке есть и более низкие ставки. «Например, совсем недавно Россельхозбанк предложил 9,7% на новостройки. Остальные лидеры, вероятнее всего, отреагируют, и довольно быстро. Ждем новостей от Газпромбанка, ВТБ, „Дом.рф“, чуть менее вероятно — от „Открытия“»,— прогнозирует эксперт. Господин Ельцов отмечает, что по итогам 2018 года на Сбербанк пришлось 56% выданной ипотеки в РФ. После серии повышений ставок с осени 2018 года у банков-конкурентов ставки были сопоставимыми или чуть лучше. «Если бы соотношение ставок среди банков первой пятерки сохранилось, вполне вероятно, доля лидера бы уменьшилась. Нынешнее снижение ставок говорит о том, что, вероятнее всего, свою долю рынка Сбербанк терять не будет»,— рассуждает господин Ельцов.

По его словам, новость о снижении ставок особенно позитивна на фоне явного торможения объемов выдачи ипотеки. «После повышения ставок с осени 2018 года у рынка не то что не было шансов повторить объемы рекордного 2018 года, речь шла о том, насколько сильно упадет выдача. Теперь есть основания ожидать, что снижение будет не таким сильным»,— заключает господин Ельцов.

При этом на рынке ипотеки продолжается смещение интереса в сторону вторичного рынка. Эта тенденция началась в 2017 году, а в первом квартале 2019 года проявилась еще отчетливее. По данным Первого ипотечного агентства, объем выданной ипотеки на вторичный рынок недвижимости составил 61% (по итогам прошлого года на «вторичку» пришлось 59%). «Доля ипотеки на рынке строящейся недвижимости составила 39%, что может говорить о том, что интерес потенциальных заемщиков смещается в пользу готового жилья — в связи с тем, что все ожидают изменений в законодательстве»,— уточнил господин Ельцов. ■

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ И ВТОРИЧНОМ РЫНКАХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, %

	2016 ГОД	2017 ГОД	2018 ГОД
ДОЛЯ ИПОТЕКИ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ	56	49	41
ДОЛЯ ИПОТЕКИ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ	44	51	59

ИСТОЧНИК: ООО «ПЕРВОЕ ИПОТЕЧНОЕ АГЕНТСТВО»

ПОКАЗАТЕЛИ ПО ВЫДАННЫМ ИПОТЕЧНЫМ ЖИЛИЩНЫМ КРЕДИТАМ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (ПО ДАННЫМ ЦБ РФ)

2017 ГОД, ОБЪЕМ, МЛН РУБ.	2018 ГОД, ОБЪЕМ, МЛН РУБ.	ПРИРОСТ В 2018 ГОДУ, %
129 114	200 321	55

ИСТОЧНИК: ООО «ПЕРВОЕ ИПОТЕЧНОЕ АГЕНТСТВО»

ОГНИ ЗАЛИВА
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС КОМФОРТ-КЛАССА
ПР. ГЕРОЕВ/ ЛЕНИНСКИЙ ПР.

Застройщик ООО «Дудергофский проект» (ГК «БФА-Девелопмент»). Девелопер проекта ЗАО «БФА-Девелопмент». Подробная информация и проектная декларация на сайте ognizaliva.ru

0+

Виртуальный макет в приложении дополненной реальности (AR)

ognizaliva.ru/ar
iOS Android

БФА ДЕВЕЛОПМЕНТ
Девелопер Застройщик
Заказчик Инвестор

Офис продаж
ЗАО «БФА-Девелопмент»
Санкт-Петербург, ул. Восстания, 18

+7 812 421 7209 | bfa-d.ru

РЕКЛАМА

СТРОЙФИРМЫ ЛИДИРУЮТ В СПИСКЕ БАНКРОТСТВ

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ЧЕТЫРЕ ГОДА ЧИСЛО ПОДАННЫХ ЗАЯВЛЕНИЙ О ПРИЗНАНИИ ДОЛЖНИКА БАНКРОТОМ В РОССИИ ВОЗРОСЛО ПОЧТИ В 2,5 РАЗА, И ПЕТЕРБУРГ НЕ СТАЛ ИСКЛЮЧЕНИЕМ. УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР ЮРИДИЧЕСКОГО БЮРО «ГРИГОРЬЕВ И ПАРТНЕРЫ» АЛЕКСАНДР ГРИГОРЬЕВ В БЕСЕДЕ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ BG ОЛЬГОЙ КАНТЕМИРОВОЙ РАССКАЗАЛ, ПОЧЕМУ ЭТО ПРОИСХОДИТ.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

BUSINESS GUIDE: Петербургские бизнесмены часто жалуются на ужесточение законов, регламентирующих систему госзакупок. С какими сложностями сталкиваются подрядчики при работе с госзаказами?

АЛЕКСАНДР ГРИГОРЬЕВ: Новые редакции законов «О контрактной системе…» (44-ФЗ) и «О государственном оборонном заказе» (275-ФЗ) преследуют благие намерения, такие как контроль над расходованием бюджетных средств и повышение договорной дисциплины, однако у них есть «побочные эффекты». Так, в 2015 году в 275-ФЗ было внесено изменение, согласно которому движение средств в оборонзаказах можно осуществлять только через спецсчета, открытые в уполномоченных банках. Деньги на них являются строго целевыми, и их нельзя было потратить, например, на выплату кредита, который подрядчик взял для реализации первого этапа проекта. Кроме того, со спецсчетов запрещено получить средства даже на основании выданного судом исполнительного листа. В нашей практике был такой случай: подрядчик выполнил работы, за которые заказчик не рассчитался, что стало поводом для судебного разбирательства. В итоге удалось отсудить 1 млрд рублей, но из-за того что средства находятся на спецсчетах, истец не может их получить уже полтора года. Все это привело к тому, что предприятие с 50-летней историей было вынуждено уйти в процедуру банкротства. Для того чтобы избежать подобных ситуаций, в законе следует прописать процедуру исполнения подобных судебных решений.

BG: К чему может привести этот законодательный пробел?

А. Г.: К уходу с рынка предприятий, которые так и не смогли получить деньги за свою работу. Бюджетные средства «зависают» на счетах и не работают на экономику страны. Авансирование по широкому кругу госконтрактов практически невозможно, что создает условия, при которых компании не могут обойтись без заемных средств. Но предприятиям малого и среднего бизнеса (МСБ) часто бывает сложно получить кредит. Таким образом, госконтракты достаются крупным компаниям, но есть заказы, которые в силу своей специфики могут выполнить только небольшие предприятия. В итоге генподрядчик вынужден самостоятельно искать финансирование для решения государственных задач, чтобы оплатить работу предприятиям МСБ, хотя деньги в бюджете на эти цели есть.

Еще одна распространенная проблема госзаказов — нереальные сроки для их исполнения. Чаще всего это происходит, когда заказчику надо быстро выполнить план и освоить выделенные средства. Чтобы не остаться без работы, подрядчики вынуждены соглашаться с такими условиями, действуя по принципу «впишемся в драку, а там посмотрим». Но если во время реализации проекта у них начинаются, например, проблемы с прохождением согласовательных процедур и получением необходимых документов, они могут сорвать все дедлайны. Законом четко предусмотрен запрет на продление сроков госконтракта, а чтобы доказать объективность обстоятельств, которые негативно повлияли на его исполнение, уйдет немало времени. Все это также становится причиной банкротства предприятий, которое можно было бы избежать, если бы законом были предусмотрены условия для продления госконтрактов.

BG: Продолжая тему банкротств, расскажите, как изменилось количество таких дел за последние годы?

А. Г.: Их стало значительно больше. Об этом говорят задержки при рассмотрении банкротных дел, растущее количество судебных заседаний, очереди в судах, да и сама статистика. Так, в России за последние четыре года число заявлений о несостоятельности должника возросло примерно в 2,5 раза (в 2014 году — почти 42 тыс., в 2018 году — 95,8 тыс.). Ситуация в Петербурге от всероссийской не отличается.

BG: Почему банкротных дел становится больше?

А. Г.: Основной объем растет за счет банкротства физических лиц, на которые, кстати, повлияло и банкротство банков. После того как ЦБ определился с критериями признания несостоятельности кредитных организаций, началась волна отзыва лицензий и банкротств. Вкладчик может рассчитывать на страховое возмещение до 1,4 млн рублей, но если сумма вклада была значительно выше и под эти средства были взяты кредиты, то он автоматически становится неплатежеспособным. Так как за последние годы большая часть кредитных организаций, занимающихся сомнительными операциями, пошла под нож, думаю, что уже начиная с этого года число банков-банкротов снизится.

BG: Если рассматривать банкротство юридических лиц, то в какой отрасли их наблюдается больше всего?

А. Г.: На первом месте строительные компании, на втором — промышленные предприятия.

BG: Что является основной причиной их банкротств?

А. Г.: Если говорить о промышленных предприятиях, то экономические трудности часто возникают из-за отсутствия возможности провести модернизацию и как следствие — технологического отставания. Что касается строительства, то помимо описанных выше проблем, сложности в этой отрасли происходят и вследствие неправильного ценообразования. Так как я являюсь директором по правовым вопросам строительного холдинга «Титан-2», то знаю эти болевые точки не понаслышке. В частности, стоимость оборудования в госконтрактах может быть меньше актуальной в два раза, например, из-за неверных коэффициентов пересчета в текущий уровень цен. Так же бывает и с зарплатами, размер которых у квалифицированных рабочих по документам оценивается в 14 тыс. рублей, тогда как в действительности зарплата, например, у сварщика превышает 60 тыс. рублей. Такой перекос в ценах не может не повлиять на работу компании.

BG: Выделите наиболее сложный кейс, который рассматривало ваше юридическое бюро за год?

А. Г.: К нему можно отнести завершение двухлетнего конфликта между генподрядчиком и подрядчиком строительства энергоблока ЛАЭС-2 концерном «Титан-2», позицию которого отстаивало наше бюро, и «Метростроем». «Метрострой» подал к «Титану-2» иск на выплату командировочных в объеме более 500 млн рублей, что превышало установленный договором лимит. Также подрядчик просил рассчитаться за невыполненные работы. Разночтения между требованиями сторон превышали 1 млрд рублей. В итоге общий объем взаимных претензий был выше 4,5 млрд рублей, 2,6 млрд рублей из которых — иски от «Метростроя». За два года разбирательств было подано 13 исков, заведено 11 арбитражных дел, прошло 110 судебных заседаний в судах трех инстанций. Весной прошлого года стороны подписали мировое соглашение, в рамках которого сумма выплат «Метрострою» составила более 800 млн рублей, а «Титан-2» и «Метрострой» отказались от взаимных исковых требований. Считаю, что это хороший результат, потому что конфликт завершился миром.

BG: Какие изменения в законодательстве окажут наиболее заметное влияние на работу бизнеса в этом году?

А. Г.: Во-первых, это новая ставка НДС в размере 20%. В федеральном законодательстве отсутствуют переходные положения о порядке налогообложения государственных контрактов, не закрытых до 2019 года. В результате в зону риска попали компании-исполнители по таким контрактам. Во-вторых — переход на проектное финансирование при строительстве жилья. С июля этого года застройщики не смогут привлекать для реализации своих проектов средства дольщиков напрямую, а только через эскроу-счета. Те, кто не сможет получить банковское сопровождение сделок, могут присоединиться к числу банкротов. Или, чтобы спасти проект, они могут попытаться перепродать его другому, более финансово устойчивому инвестору. Однако нужен ли он другому застройщику — большой вопрос. Социальная напряженность из-за новых правил строительства и, как следствие, увеличение числа «обманутых дольщиков» продлятся два-три года, но затем волна стихнет, так как на рынке останутся только те, кто смог приспособиться к новым правилам игры и не имеет прямого доступа к деньгам граждан. ■

ИЮНЬ 2019 ГОДА

ЕЖЕГОДНАЯ ЦЕРЕМОНИЯ ВРУЧЕНИЯ ПРЕМИИ «ТВЕРДЫЕ ЗНАКИ»

ВЫХОД ПРИЛОЖЕНИЯ «ТВЕРДЫЕ ЗНАКИ» — 26 ИЮНЯ 2019 ГОДА
ФОРМАТ — А3
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ВЫПУСКЕ
(812) 325 8596, e-mail: reklama@spb.kommersant.ru

ПАРТНЕРСТВО МЕРОПРИЯТИЯ
(812) 324 6949, доб. 220, e-mail: pavshukov@spb.kommersant.ru

РЕКЛАМА, «16+»

SEGEZHA СОКРАЩАЕТ РАЗРЫВ

ГРУППА SEGEZHA В ЭТОМ ГОДУ НАЧАЛА ПРОЕКТ ПО МОДЕРНИЗАЦИИ ФЛАГМАНА ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА — СЕГЕЖСКОГО ЦБК. ИНВЕСТИЦИИ КОМПАНИИ В ОБНОВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА СОСТАВЯТ 55 МЛРД РУБЛЕЙ. ТАТЬЯНА КАМЕНЕВА

Действующий в составе лесопромышленной группы Segezha (АФК «Система») градообразующий комбинат, расположенный в одноименном моногороде в 300 км от Петрозаводска, отмечает в этом году свое 80-летие. Целлюлоза традиционно необходима для производства множества продуктов повседневного пользования. Потенциал этого рынка огромен. Население планеты продолжает увеличиваться. Растут такие сферы экономики, как e-commerce, фастфуд, санитарно-гигиеническая продукция, все более востребованная в мире (в связи с ростом ограничений на оборот пластиковых пакетов) биоразлагаемая бумажная упаковка на основе целлюлозы.

Сегодня на мировом рынке спрос на хвойную сульфатную беленую целлюлозу и крафт-бумагу для потребительской и индустриальной упаковки устойчиво повышается — в среднем на 2%, или на 1–1,3 млн тонн, в год. В России (а также в Канаде, Финляндии и Швеции) лесные ресурсы позволяют производить хвойную целлюлозу в больших объемах.

Себестоимость сырья представляет собой основное конкурентное преимущество нашей страны: для отечественных лесопромышленников продукция ЦБП (целлюлозно-бумажной промышленности) высокомаржинальна и с хорошей премией в цене. Однако, располагая самой большой площадью лесов в мире и занимая второе место по запасам древесины, Россия на сегодня только 13-я по объему выпуска продукции ЦБП — определяющего сегмента в развитии лесного сектора экономики любой страны. Это объясняется, в частности, разрывом между увеличивающимся спросом и объемами производственных мощностей, которые практически не росли в течение 40 лет. В настоящее время Segezha Group — одна из немногих российских лесопромышленных компаний, которые пытаются нивелировать этот дисбаланс. Инвестиционный проект «Segezha Запад», старт которого намечен на этот год, продолжает стратегию развития компании, реализуемую в последние годы.

Так, в 2015 году в рамках системного обновления производства на Сегежском ЦБК была модернизирована варочная установка № 4, что позволило поднять производительность по варке целлюлозы на 30%, до 1150 тонн в сутки. В 2017 году на комбинате построили ультрасовременную бумагоделательную машину (БДМ № 11), благодаря которой значительно вырос выпуск небеленой крафт-бумаги. Стоит отметить, что это был единственный в России проект с установкой новой инновационной БДМ за последние 25 лет. В прошлом году на Сегежском ЦБК был введен в эксплуатацию современный многотопливный котел производительностью 120 тонн пара в час: его работа позволила начать использование в качестве топлива древесных отходов и осадка сточных вод. Котельная установка на биомассе на 30% сократила потребление на комбинате ископаемых источников топлива и выбросы вредных веществ в атмосферу.

Очередной проект модернизации, «Segezha Запад», нацелен на увеличение производства до 850 тыс. тонн продукции в год. Портфель компании будет диверсифицирован, в том числе за счет освоения производства белой мешочной бумаги, беленой лиственной и беленой хвойной целлюлозы. Совместными усилиями правительства Республики Карелия и руководства компании разработаны две «дорожные карты». Документ регионального уровня предполагает меры поддержки в налоговой и лесоустроительной сферах. Вторая «дорожная карта», имеющая выраженный стратегический характер, содержит предложения по совместной работе с Министерством промышленности и торговли РФ и в целом федеральным правительством.

«Проект масштабный. Это не просто реконструкция предприятия. По сути, мы создаем другой комбинат, лесопромышленный комплекс нового поколения, где будем использовать новейшие доступные технологии»,— отмечает президент, председатель правления Segezha Group Михаил Шамолин.

Глава Республики Карелия Артур Парфенчиков, со своей стороны, подчеркивает стратегическое значение этого инвестиционного проекта для региона. «Мы действуем как партнеры, и у нас есть четкое понимание, что проект модернизации будет реализован, что позволит комбинату выйти на себестоимость продукции существенно ниже, чем у зарубежных лидеров отрасли»,— говорит он.

Господин Шамолин замечает, что группа Segezha выполняет все требования лесного законодательства, однако намерена идти дальше — к финской модели интенсивного лесопользования, наиболее продвинутой и результативной. «Мы хотим не только перерабатывать сырье, создавать рабочие места и выпускать востребованный продукт, но и де-факто повышать качество лесных насаждений в республике»,— указывает он.

Внедрение финской модели интенсивного лесопользования, при которой лесозаготовители многократно заходят на участки для рубок ухода, промежуточных рубок, лесовосстановления и иных лесохозяйственных мероприятий, невозможно без сети круглогодичных дорог с твердым покрытием, рассчитанных на длительную эксплуатацию. В этом направлении Segezha Group делает ставку на сотрудничество с правительством региона. В лесной отрасли интенсивное лесопользование означает уход от экстенсивного подхода, то есть вовлечения все новых и новых лесных участков в рубку, в данном случае интенсивность — в тщательном использовании уже взятых в лесозаготовительный оборот площадей.

Руководство Segezha Group также заявляет о планах системного решения экологических проблем. Так, проект «Segezha Запад» предусматривает установку устройств аспирации на всех переделах производства, и прежде всего на содорегенерационных котлах — источнике характерного неприятного запаха от сжигания черного щелока. «Современная система аспирации будет собирать все газы и направлять их на дожигание. О том, что здесь находится целлюлозно-бумажный комбинат, можно будет догадаться только по трубам и корпусам»,— говорит господин Шамолин.

Как собственник градообразующего предприятия, Segezha Group участвует в социально-экономическом развитии города Сегежа. К примеру, если до начала проекта «Segezha Запад» более 2 тыс. жителей города были заняты непосредственно на комбинате, а еще около 1 тыс. рабочих мест обеспечивалось за счет вспомогательных служб, то на время реализации проекта привлекается дополнительно более 1,5 тыс. человек.

К концу 2020 года в рамках туристско-рекреационного кластера «Карельское Беломорье» компанией будет возведен отель для приема гостей Республики Карелия (по инвестиционному проекту «Осударева дорога»). В нынешнем году намечено создать в Сегеже организацию по развитию малого и среднего бизнеса, государственно-частного партнерства в сфере медицины, социальной инфраструктуры, объектов спорта и гостиничного туризма.

Параллельно с проектом «Segezha Запад» лесопромышленная «дочка» АФК «Система» приступила к реализации другого проекта по развитию производства — «Segezha Восток». Итогом проекта должен стать биотехнологический комплекс по выпуску беленой сульфатной целлюлозы в Енисейском районе Красноярского края, который будет построен в рамках краевой инвестиционной программы «Енисейская Сибирь». Это высокотехнологичное производство мощностью до 1 млн тонн экспортной продукции в год. «Уверен, что наши ЦБК будут эффективнее всех альтернативных мировых поставщиков целлюлозы по затратам»,— говорит Михаил Шамолин. ■

ГРУППА SEGEZHA НАМЕРЕНА ИДТИ К ФИНСКОЙ МОДЕЛИ ИНТЕНСИВНОГО ЛЕСОПОЛЬЗОВАНИЯ

БИЗНЕС ТЕСТИРУЕТ IOT

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ИНТЕРНЕТА ВЕЩЕЙ ПОКАЗЫВАЕТ УВЕРЕННЫЙ РОСТ. ПО ЭКСПЕРТНЫМ ОЦЕНКАМ, ЕГО СОВОКУПНЫЙ ОБЪЕМ МОЖЕТ ПРЕВЫСИТЬ 80 МЛРД РУБЛЕЙ К 2020 ГОДУ. АРИНА МАКАРОВА

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ИНТЕРНЕТА ВЕЩЕЙ РАСТЕТ В СРЕДНЕМ НА 7–8% В ГОД, А ЕГО СОВОКУПНЫЙ ОБЪЕМ МОЖЕТ ПРЕВЫСИТЬ 80 МЛРД РУБЛЕЙ К 2020 ГОДУ

Интернет вещей (IoT — Internet of Things) — концепция вычислительной сети предметов, оснащенных встроенными технологиями для взаимодействия друг с другом или с внешней средой,— активно внедряется во всем мире во многих сферах. Согласно Ericsson Mobility Report, ежегодно к IoT подключается 5,7 млн дополнительных устройств. Оценки российского рынка сильно разнятся. Так, менеджер по развитию бизнеса Orange Business Services в России и СНГ Владимир Ласовский отмечает, что его объем может составлять от нескольких десятков до нескольких сотен миллиардов рублей. «По данным нашего исследования с агентством iKS-Consulting, общий объем рынка enterprise-интернета вещей, то есть его части, относящейся к крупному бизнесу из разных отраслей экономики, сейчас приближается к 30 млрд рублей»,— добавляет эксперт.

По словам управляющего директора ГК «Цифра» Павла Растопшина, объем российского рынка интернета вещей в 2018 году достиг $3,67 млрд. Эксперт прогнозирует, что услуги и связь, привлеченные для создания решений IoT, будут расти в среднем на 18% ежегодно. «Ожидается, что на конец 2022 года расходы на интернет вещей со стороны конечных пользователей в России достигнут $7,61 млрд»,— оценивает господин Растопшин.

Председатель совета директоров компании Kcell, директор компании Ilios-Energy Алексей Буянов говорит, что по итогам 2018 года оценки разнятся в диапазоне $1–4 млрд за 2018 год. «Это связано с тем, что у нас под интернетом вещей иногда понимают разные направления. Например, сегмент b2c чаще всего из этой оценки выпадает»,— поясняет он. Эксперт в области решений по промышленному интернету вещей группы компаний Softline Сергей Монин подтверждает, что в последние годы объем рынка интернета вещей в России уверенно растет. «Он развивается в геометрической прогрессии, хотя, конечно, не без своих сложностей: например, около 80% всех беспроводных модулей работает в среде 2G/3G, что выглядит достаточно архаично. В этом году ожидать какого-то прорыва не следует: рынок продолжит свой рост, какие-то проблемы будут постепенно решаться, какие-то, наоборот, обострятся»,— полагает господин Монин.

Руководитель направления IoT и перспективных сервисов компании CTI Павел Афанасенко оценивает темпы роста российского рынка интернета вещей в среднем 7–8% в год, а его совокупный объем может превысить 80 млрд рублей к 2020 году. «Рынок уже есть, он не маленький, активно развивается, и до его насыщения еще очень далеко»,— отмечает он.

НАЦИОНАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКА В России технологии интернета вещей развиваются медленнее, нежели в Европе или США. По мнению Алексея Никифорова, руководителя подразделения технологических решений Hitachi Vantara, свою роль в этом играет недостаток соответствующих специалистов, особенно в области управления цифровыми бизнес-процессами, низкая осведомленность руководящего состава о преимуществах, отсутствие необходимой архитектуры, программного обеспечения и оборудования. «Для российских компаний очень важно иметь возможность продемонстрировать окупаемость инвестиций, а на том уровне цифрового развития, на котором мы сейчас находимся, сделать это достаточно непросто»,— считает эксперт. Останавливают от внедрения технологий IoT и сложности с обеспечением безопасности IoT-систем, но эта проблема характерна и для зарубежных компаний, как и проблема с интеграцией разрозненных данных.

«Нельзя говорить о каком-то особом российском пути, но есть один существенный отличающий фактор — большая территория. Поэтому важной частью развития IoT в России будет появление новых решений в части коммуникаций между устройствами»,— считает Михаил Лифшиц, председатель совета директоров и совладелец АО «РОТЕК».

По мнению Сергея Монина, одной из особенностей развития интернета вещей в России является регуляторная политика со стороны государства. «Как только крупный бизнес обратил внимание на рынок IoT, начали появляться лоббистские законодательные акты в области стандартов их использования»,— указывает он и приводит в пример решение об открытии дополнительных частот для устройств малого радиуса действия, принятое на заседании Государственной комиссии по радиочастотам в сентябре 2018 года. Теперь список открытых частот дополнен полосами радиочастот 866–868 МГц, 868,7–869,2 МГц с новыми условиями использования. «Это позволит большему количеству устройств интернета вещей работать на одной площадке, не создавая помех друг другу. Особенно это актуально для крупных городов, в которых число устройств IoT уже достаточно велико»,— поясняет господин Монин.

НЕ ПРОСТО МАРКЕТИНГ Некоторые эксперты и игроки рынка считают IoT чисто маркетинговым термином. Такое мнение отчасти связано с тем, что нет сформировавшихся и распространенных понятий и терминов. «Достаточно взглянуть на терминологию в Wikipedia, где на нескольких языках приводятся разные или даже противоречащие друг другу определения интернета вещей и описания того, как он работает. Но при этом маркетинг пошел на пользу продвижению IoT в массы и стал одним из толчков к диджитал-трансформации»,— замечает директор по развитию Navicon Роман Баранов.

Сергей Монин говорит, что комментарий о том, что интернет вещей — маркетинговый ход, в значительной мере можно считать верным. «Многие компоненты, например, датчики задымления, используются в промышленности уже давно, нельзя называть их инновационными технологиями, хотя они, безусловно, эффективны»,— поясняет свою точку зрения эксперт.

Несомненно, технологии интернета вещей сулят и маркетинговый успех некоторым сегментам бизнеса. Так, по словам Алексея Никифорова, в розничной торговле IoT может стать стимулятором увеличения продаж, привлечения новых клиентов, дополнительной мотивации для совершения покупки — в основе всего этого будут лежать персонализированные, ориентированные на каждого конкретного покупателя предложения, формируемые внутри магазина в режиме реального времени. Датчики интернета вещей могут сообщить, в каком отделе магазина находится клиент, какими товарами он уже интересовался на сайте, являются ли для него решающими факторами цена и качество. Сконфигурировав необходимую информацию, система может, к примеру, отправить на мобильный телефон потенциального клиента купон на скидку, привлекая его к покупке в момент, когда он наиболее предрасположен к ее совершению»,— рассуждает эксперт.

Вместе с тем можно привести несколько примеров расчета эффективности использования интернета вещей в конкретных цифрах. Так, Владимир Ласовский говорит, что IoT-система по контролю за работой двигателей и расходом топлива помогает экономить до 10% топливных расходов за месяц навигации. → 52

51 ➔ Такие решения установлены на российских транспортных судах с дедвейтом около 4 тыс. тонн. Другой пример — «умный» склад, где тара и контейнеры оборудованы RFID-метками: это позволяет сократить время загрузки фуры с двадцати часов до двух. Оснащение рефрижераторного оборудования датчиками, отслеживающими его работу, позволяет избежать потери замороженной продукции, связанной с неисправностью холодильных установок. По данным ритейлеров, такие потери могут составлять до 5% от общего объема замороженной продукции.

Летом 2017 года компания PwC провела профильное исследование. «Его результаты свидетельствуют о том, что в электроэнергетике экономия издержек от интернета вещей до 2025 года оценивается в 0,5 трлн рублей суммарно по всей стране. В сегменте здравоохранения указана такая же цифра за счет того, что можно внедрить систему отслеживания состояния пациентов с помощью микро- и нанодатчиков и сбор этой информации с гаджетов. «Но это может относиться преимущественно к крупным городам. В сельском хозяйстве интернет вещей — это „умные“ теплицы, нормирование подачи воды и удобрений в зависимости от состояния растений, а не по нормативам. Это может дать экономический эффект в объеме минимум 0,5 трлн рублей, поскольку пока такие проекты внедряют исключительно крупные агрохолдинги. В логистике можно сократить операционные расходы за счет ремонта и обслуживания и за счет так называемой уберизации, то есть когда можно будет исключить диспетчерское звено»,— рассказывает Алексей Буянов. По его мнению, точки роста в городской среде — это ЖКХ и инфраструктура, где можно будет сэкономить до 350 млрд рублей до 2025 года.

По оценке Сергея Монина, в среднем внедрение компонентов IoT позволяет предприятиям сократить расходы на 30% и уменьшить производственный травматизм не менее чем на 50%.

И БИЗНЕСУ, И КЛИЕНТАМ В Ericsson Mobility Report отмечают, что в России тестируются проекты в области интернета вещей как для b2c, так и для b2b-сектора. Кроме того, активно изучаются возможности применения технологий IoT для развития концепции «умного города», сферы ЖКХ и обеспечения безопасности. «Ericsson совместно с операторами пилотирует несколько проектов»,— рассказывают в компании. В частности, вместе с «Ростелекомом» и Tele2 специалисты Ericsson протестировали решение в области промышленного интернета для ЖКХ в Москве и Петербурге. Во время тестирования был развернут сервис по сбору и передаче информации с электросчетчиков конечных потребителей в информационную систему энергосбытовой компании.

По мнению директора по развитию Navicon Романа Баранова, сценариев развития IoT в России пока не так много. «По сути, весь рынок IoT сузился до интернета подключенных вещей, IT-решений для маркировки продукции — вне зависимости от того, шуба это или лекарства — и аналитических решений, позволяющих отслеживать продвижение людей и вещей. Все эти решения предназначены для создания прозрачной и прослеживаемой экономической системы — в таком случае управление ею сильно упростится»,— рассуждает господин Баранов, добавляя, что большинство этих IT-инструментов предназначено только для решения задач управления, а не для бизнеса — именно их совершенствование стимулируют государственные инициативы. Таким образом, если говорить о перспективных направлениях для развития IoT в России, скорее это будет система «Платон» или камеры контроля скорости, чем IT-решения, предназначенные для выполнения бизнес-задач.

Алексей Никифоров уверен, что для российской экономики, основанной на ресурсах промышленности и добычи ископаемых, будут актуальны преимущества так называемого «индустриального» интернета вещей. Речь идет о возможности спрогнозировать характер работы оборудования для своевременного техобслуживания и предотвращения поломок. Множество IoT-датчиков собирают данные по заданным показателям: измеряют вибрацию, температуру, уровень света, шума. Информация обновляется несколько десятков раз в секунду. «Для всех отраслей промышленности или добычи ископаемых принцип получения прогнозной аналитики одинаков: информационные системы работают по схемам машинного обучения и „запоминают“, при каких обстоятельствах произошла предыдущая поломка. И если, например, уровни температуры окружающей среды и объекта различаются более чем на пять градусов, датчики предупредят специалистов о возможной неисправности еще до того, как оборудование выйдет из строя. Таким образом, машины сами учатся предсказывать поломки: системы, анализирующие данные интернета вещей, создают соответствующие алгоритмы на основе прецедентов или заложенной в программу информации»,— рассказывает Алексей Никифоров.

По словам Михаила Лифшица, основные отрасли внедрения IoT в России — машиностроительная отрасль, энергетика, инфраструктурные отрасли, включая трубопроводный транспорт.

Эксперты напоминают, что в России действует национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации». Интернет вещей назван в документе в числе ведущих цифровых технологий. Согласно программе, только к 2030 году в России должно функционировать не менее десяти национальных компаний-лидеров, применяющих в своей работе новые технологии и формирующие вокруг себя экосистему партнеров. Кроме того, должно быть организовано не менее десяти цифровых платформ для основных областей экономики, в том числе «умного» города и действовать не менее 500 малых и средних предприятий в сфере создания цифровых технологий и платформ и оказания цифровых услуг. «Помимо этого, у нас есть и более ранние программы, которые в той или иной мере эффективны хотя бы за счет того, что обращают внимание на новые технологии, поднимают вокруг них дискуссию по целесообразности внедрения»,— отмечает господин Никифоров. Правда, по его словам, остаются вопросы касательно финансирования госкомпаний и их объемов, выделения интернета вещей в качестве отдельной приоритетной технологии, наличия мероприятий по повышению квалификации специалистов. «Нужно понимать, что как бы государство ни хотело внедрить технологии интернета вещей в каждую компанию, сделать это получится лишь тогда, когда бизнес увидит реальные преимущества, для промышленного интернета вещей будет разработана соответствующая архитектура, а также будут найдены соответствующие специалисты. Мы к этому идем, но пока еще достаточно медленно»,— заключает эксперт. ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

32 ➔ **ВАДИМ КОВАЛЕНКО,**
генеральный директор УК «Платная дорога»:
— Фактор доверия — основополагающий для инвестиций в ГЧП-проекты, ведь мы вкладываем средства на десятилетия. Прошедший период в этой сфере стал, на мой взгляд, годом больших надежд для инвестора и громких заявлений со стороны государства. Обозначены планы по модернизации инфраструктуры и анонсированы крупные региональные проекты с участием бизнеса, весь год обсуждались меры по поддержке вложений и новые возможности для финансирования. Как представитель компании-инвестора я надеюсь, что этим планам суждено сбыться. К сожалению, пока многие начинания, такие как Фонд развития или «СПИК 2.0», не заработали в полной мере, на господдержку могут рассчитывать лишь несколько мегапроектов, а небольшие инициативы в регионах зачастую наталкиваются на нерешительность местных властей. Так что о повышении доверия пока говорить рано, ждем реальных дел.

РАЙТ РЕММЕЛЬ,
генеральный директор АО «Евролайнс» (российское представительство Lux Express Group):
— Мы доверяем нашим клиентам и надеемся, что они доверяют нам. Поэтому за прошедший год количество пассажиров на наших рейсах увеличилось на 13%. Такое доверие к продукту, который мы предлагаем на рынке, позволяет компании строить планы по расширению маршрутной сети. В любой стране стабильная экономика создает предпосылки для развития бизнеса и, соответственно, доверия к власти и ее институтам. Плохо, когда есть излишнее регулирование. Это приводит к отсутствию предпринимательской инициативы и развития в целом. Тем не менее мы считаем обоснованным введение с этого года лицензирования всех автобусных перевозок. Это прежде всего положительно скажется на их безопасности, а также на качестве и, в конечном итоге, доверии пассажира к перевозчику.

АЛЕКСАНДР ШАПОВАЛОВ,
коммерческий директор IT-компании «ТехЛаб»:
— На мой взгляд, за последний год стало больше доверия к цифровизации. Например, если говорить о здравоохранении, можно найти немало подтверждений: появился заместитель министра здравоохранения по цифровой трансформации, государство стало выделять средства на цифровизацию в рамках грантовой деятельности, запустились важные федеральные проекты — например, «Борьба с онкологическими заболеваниями». Кроме того, IT-системы получили статус объектов государственно-частного партнерства. Бизнес активно включился в работу над проектами по цифровизации медицины — и в нынешних условиях мы можем ожидать хороших результатов. Все это способствует развитию здравоохранения как сегмента экономики.

КСЕНИЯ ЛОВЦОВА, управляющий директор проекта «ОнкоСтоп»:
— Доверие может стать драйвером и ключевым условием успеха взаимодействия частного сектора и государства в здравоохранении, которое по-прежнему нуждается в финансировании и инновациях. Частные инвестиции — это помощь государству в решении актуальных задач, а для пациентов — возможность бесплатно и быстро получить необходимую ему доступную, современную медицинскую помощь, например, радиотерапию, которая является дефицитным методом лечения в России (ежегодно недополучают лучевое лечение около 150 тыс. пациентов). И государство, и частные инвесторы заинтересованы в развитии государственно-частного партнерства в здравоохранении. Но несмотря на очевидные преимущества такого взаимодействия, за последние несколько лет медицине так и не удалось стать лидером по развитию ГЧП: доля отрасли не превышает 10% от общего числа проектов ГЧП. Причина — высокие проектные риски и слабые гарантии со стороны государства. Тем не менее предпосылки для диалога есть: за последний год было несколько инициатив и площадок, на которых частные игроки обсуждали с Минздравом совместные проекты, в том числе с целью оценить потенциал инвестиционной поддержки нацпроекта «Здравоохранение». И есть надежда, что в здравоохранении будет сформирована экономика доверия.

ДМИТРИЙ РУБИН,
директор департамента систем автоматизации IT и процессов обслуживания компании Naumen:
— «Построение доверия между странами, людьми, между обществом, бизнесом и властью» — тезис с прошлого ПМЭФ. А основа доверия — уверенность в порядочности и доброжелательности взаимодействующих сторон. Один из ключевых инструментов создания экономики доверия — цифровизация экономики. Цифровизация критически важна для повышения конкурентоспособности экономики, технологического прорыва, но есть и дополнительное преимущество, которое приносит цифровизация,— прозрачность, а следовательно, и доверие. Основа цифровых технологий — это оцифрованные данные, работа с данными и управление данными. А когда есть объективные данные, нет причин подвергать сомнению доверительные отношения. Цифры даже в самом упрощенном их понимании показывают прозрачное состояние всех сфер бизнеса, госуправления, общественного взаимодействия. Государственная программа «Цифровая экономика РФ» также выделяет, что именно оцифрованные данные являются ее основой, «данные в цифровой форме являются ключевым фактором производства», и де-факто ориентирована на создание экономики доверия. ➔ 58

Коммерсантъ

ПРОДОЛЖАЕТСЯ ПОДПИСКА
НА ГАЗЕТУ «КОММЕРСАНТЪ»
НА ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ 2019 ГОДА

Ищите нас в официальном каталоге Почты России «Подписные издания»
Подписные индексы:

Коммерсантъ (понедельник-пятница)

П5554 — на полугодие
П5547 — на любой срок

Коммерсантъ (суббота)

П4672 — на любой срок

Вы также можете обратиться в агентства альтернативной подписки:
— ООО «СЗА „Прессинформ“» (тел. 337-16-26),
— ООО «Урал-Пресс СПб» (тел.: 378-66-44, 677-32-07).

16+
реклама

ПОДПИСЫВАЕМСЯ ПОД КАЖДЫМ СЛОВОМ. ПОДПИШИТЕСЬ И ВЫ.

УРАЛСИБ

30 лет. Ваш банк

uralsib.ru

8 800 250 57 57
частным клиентам

8 800 700 77 16
юридическим лицам

БАНК ДЛЯ ЖИЗНИ, ДЛЯ БИЗНЕСА

274 точки продаж
в **7** федеральных округах
и **46** регионах России

ПАО «БАНК УРАЛСИБ».

Генеральная лицензия Банка России № 30 от 10.09.2015. Реклама.

«СЕРВИСНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В КОММЕРЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЕ — НАИВАЖНЕЙШАЯ»

ОДНА ИЗ ВЕТВЕЙ НАПРАВЛЕНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ХОЛДИНГА «АДАМАНТ» — СЕТЬ КЛИНИК «МЕДПОМОЩЬ 24» — ПРЕДСТАВЛЯЕТ УСЛУГИ В НАИБОЛЕЕ МАССОВОМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ СЕГМЕНТЕ ПЕТЕРБУРГА. НА СТАРТЕ РАЗВИТИЯ РУКОВОДСТВО КОМПАНИИ СДЕЛАЛО УПОР НА ДМС, А ТЕПЕРЬ СТРЕМИТСЯ СРАВНЯТЬ ДОЛИ СТРАХОВЫХ И ЧАСТНЫХ КЛИЕНТОВ. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «МЕДПОМОЩИ 24» ЕВГЕНИЙ ФЁДОРОВ РАССКАЗАЛ BG О ПРАГМАТИЧНЫХ УСТУПКАХ ПАРТНЕРАМ И О ТОМ, КАК ВНИМАНИЕ ДЕЙСТВУЕТ НА ВРАЧА И ПАЦИЕНТА. БЕСЕДОВАЛА ЕЛЕНА ИСАЕВА

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

BUSINESS GUIDE: «Медпомощь 24» основана в 2012 году. К тому моменту в составе «Адаманта» уже существовала Американская медицинская клиника (АМК). Это была попытка выйти в новый сегмент?

ЕВГЕНИЙ ФЁДОРОВ: Да, АМК была создана в 1993 году и обслуживала в основном иностранных пациентов. После кризиса 1998 года и ухода американских инвесторов в 2002 году она вошла в состав холдинга «Адамант». Исторически сложилось так, что Американская клиника действует в премиум-классе, в бизнес-сегменте. Когда появилась идея создания «Медпомощи 24», мы планировали расширить поток пациентов и вывести медуслуги в отдельный сегмент эконом- и комфорт-класса.

BG: Что означает комфорт-класс в медицине?

Е. Ф.: Классификация в медуслугах в основном идет по ценовой политике. Клиент готов тратить на нас 3–3,5 тыс. рублей в месяц. При средней зарплате в городе 45–47 тыс. рублей это 5–7% месячного дохода петербуржца. Такой потребитель наиболее чувствителен к сервисной составляющей медуслуг, поэтому сервис и в эконом- и в комфорт-классе стремится к очень высокому уровню.

BG: Вы руководите компанией около полутора лет. В каком состоянии она вам досталась, какие цели перед вами ставили?

Е. Ф.: Я работал в Американской медицинской клинике с 2007 года. Начав с должности менеджера по развитию отделения скорой медицинской помощи, вырос в ней до коммерческого директора. Поэтому к моменту получения руководящей должности в «Медпомощи 24» я уже прошел все этапы становления. Мы вышли на рынок в 2013 году, стали активно оказывать услуги в Купчино, а в 2014-м появился филиал «Ладожская». Последующие три года экономика находилась в рецессии, платежеспособность населения падала, а молодой бренд только выходил на рынок, и турбулентность была очень сильная.

К тому моменту, как я возглавил компанию, экономическая составляющая оставляла желать лучшего. Тем не менее клиника сформировалась в качестве целостной медицинской организации — коллектив, налаженные связи, понимание вектора развития. Теперь основная задача — постановка внешнего бизнес-процесса.

BG: Сколько было инвестировано в два отделения?

Е. Ф.: На сегодня общие инвестиции составили около €3 млн. И, так как технологическая база достаточно молода, дополнительных вложений пока не требуется. Каждое отделение имеет хорошее оснащение диагностическими возможностями: рентген, в филиале «Ладожская» — компьютерная томография, везде представлены эндоскопические виды услуг, широкий спектр УЗИ-исследований, есть эхокардиография. Мы сами выполняем «лабораторию», в филиале «Ладожская» есть маммография. Плюс примерно 20 отдельных кабинетов врачей-специалистов в каждом филиале. Площадь филиала «Ладожская» — примерно 1200 кв. м, в филиале «Купчино» — чуть больше 800 кв. м. Сегодня «Медпомощь 24» — это многопрофильные лечебно-диагностические отделения, которые оказывают полный спектр амбулаторно-поликлинических услуг.

BG: В чем суть названия, клиники же не круглосуточные?

Е. Ф.: Это пока. Когда мы создавали бренд, решили быть прямолинейными: из названия должно было быть понятно, что это медицинская услуга, и была концепция со временем начать оказывать круглосуточную травматологическую помощь. Это достаточно востребованные услуги в городе, а коммерческой «травмы» не так много. В ближайшие год-два, я думаю, мы выйдем в этот сегмент.

BG: Какой у вас поток пациентов?

Е. Ф.: За последний год он увеличился в полтора раза. В среднем в день мы принимаем 250 человек в каждом филиале — как физических лиц, так и пациентов добровольного медицинского страхования. И именно ДМС позволяет показывать хорошую динамику. В филиале «Ладожская» он составляет около 70% от всех пациентов, а в «Купчино» — 62%. В итоге на рынке клиник, работающих по ДМС в среднем ценовом сегменте, мы занимаем долю около 15%, а если говорить про физических лиц — процентов пять-семь.

BG: Вы можете очертить границы этого сегмента, кто основные конкуренты?

Е. Ф.: Клиника «XXI век», «Балтмед», «СМ-клиника», ЕМС — сейчас мы ориентированы в этом круге.

BG: Каковы финансовые показатели компании за 2018 год?

Е. Ф.: В динамике: в филиале «Купчино» мы приросли в продажах на 28%, в филиале «Ладожская» — на 34%. А усредненный прирост по выручке составил 18%. И это очень неплохой темп, притом, что в среднем по стране компании на рынке медуслуг могут похвастаться от 8 до 10%, и снижать его мы не планируем. Единственное, за что я переживаю,— объем услуг, которые мы можем оказать. Заполняемость клиники в филиале «Купчино» сейчас достигла 78%.

BG: В связи с этим вы не намерены открыть новый филиал?

Е. Ф.: Если по итогам этого года потрясений не будет, я сформулирую экономическое обоснование для нашего инвестора. Пока ожидания очень сдержанные. Частный медицинский рынок в городе перенасыщен, клиник много, больших и малых, поэтому отталкиваться прежде всего надо от географии, конкретных локализаций. Например, страховые компании, на которые я ориентируюсь в продаже услуг, неплохо предлагают северо-восток города.

BG: У вас есть планы по изменению структуры бизнеса, учитывая, что пока в ней преобладают страховые пациенты?

Е. Ф.: Частный пациент интересен в большей степени, потому что эти люди свободно принимают решения, они не привязаны к той или иной страховой компании. Но пропорция, к сожалению или к счастью, не меняется, и параллельно с увеличением потока физлиц растет обьем ДМС. И это на данный момент единственный выход из кризиса. Для этого мы пошли на большие уступки в сторону страховых компаний, например, взяли часть финансовой ответственности на себя, зафиксировав расходы, которые они могут понести. Если мы превышаем эту планку, мы покрываем излишек за свой счет.

BG: Во сколько вам это обходится?

Е. Ф.: Доля снятий составляет не более 2–3%, но это обычная погрешность, на которую мы готовы пойти, а прирост количества пациентов по ДМС в итоге составил 25%. Но мы стремимся к соотношению между частными и страховыми пациентами 50 на 50, что возможно, думаю, в течение следующих пяти лет, не меньше. К частному пациенту сложно достучаться: требуется реклама, а основным источником передачи информации остается сарафанное радио. Поэтому мы делаем специальные программы, скидки для друзей и родственников наших пациентов на первичное обращение, чтобы расширить пул частных клиентов.

BG: На медицинском рынке остро стоит проблема кадров. Вы ощущаете ее на себе?

Е. Ф.: У меня на постоянной работе 82 человека, с учетом врачей-совместителей — около 150. Кадровый вопрос — и медицинский, и административный. Любая клиника на две трети состоит из менеджеров и другого немедицинского персонала. А коммерческая клиника и вовсе начинается с телефонного звонка. Найти медицински грамотных, обученных специалистов контакт-центра очень сложно. И мы постоянно проводим обучение, тратим большие деньги, чтобы наш контакт-центр соответствовал ожиданиям и желаниям пациента. Отдельно стоит регистратура, ведь пациент очень чувствителен к вниманию.

BG: Он так же чувствителен к вниманию врачей и среднего медперсонала.

Е. Ф.: Совершенно верно. Но качественных линейных врачей в городе большое количество, и они умеют общаться с пациентом. Мы же ежемесячно регистрируем до сотни новых клиентов. И наша задача — контролировать их повторную обращаемость. Так как люди, как правило, не страдают одним и тем же заболеванием, сервисная составляющая в коммерческой медицине — наиважнейшая.

BG: Большинство врачей попадает в частную медицину из государственного сектора. Майские указы президента предусматривают повышение зарплат в системе ОМС. Как частный сектор на это реагирует?

Е. Ф.: Медицинский частный бизнес тянется за зарплатами государственного. За последние полтора года в «Медпомощи» они выросли на 15–17%. Это может не превышать оплаты в государственной клинике, но определенная нагрузка и условия труда тоже имеют значение. При соблюдении определенного уровня комфортности врачи готовы согласиться даже на незначительное понижение уровня своей зарплаты. ■

НА ПУТИ К ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА ДИКТУЕТ ТРЕНДЫ В ОБРАЗОВАНИИ. ТЕПЕРЬ БОЛЬШЕ ВСЕГО В ЦЕНЕ — УМЕНИЕ ПОСТОЯННО РАЗВИВАТЬ НАВЫКИ. АГАТА МАРИНИНА

Кардинальное ускорение темпов технологических изменений создает новые вызовы во всех отраслях, в том числе в образовании. Компании требуют от сотрудников других компетенций, процесс образования уже давно вышел за пределы школ, вузов и других учебных заведений. К 2025 году России потребуется не менее 5,8 млн высококвалифицированных кадров для цифровой революции и перехода к экономике знаний, 62% работодателей уверены, что в ближайшие пару лет им предстоит переобучить почти четверть сотрудников. В России ситуация еще интенсивнее: примерно половина компаний нуждается в переобучении более 54% своих сотрудников. Такие данные со ссылкой на ряд исследований приводит генеральный директор HR tech-компании TalentTech Андрей Митюков.

БЕЗ ТОРМОЗОВ Учебные программы не соответствуют требованиям рынка, настаивают представители бизнеса и кадровых агентств. В мире, где экономика постоянно изменяется, нужны специалисты, которые умеют быстро обучаться новым бизнес-практикам и навыкам. «Особенность нынешней эпохи цифровых преобразований в огромных скоростях — устаревание технических решений и бизнес-моделей происходит в горизонте всего нескольких лет, постоянно создаются новые технологические потребности, которые, в свою очередь, нуждаются в моментальном наращивании компетенций. Таким образом, важнейшим фактором сейчас является скорость роста новых образовательных возможностей»,— говорит руководитель практики «Финтех» O2 Consulting Дарья Носова. По ее мнению, безусловным трендом в образовании сейчас является гибкость системы образования. На практике это означает, что нужен постоянный мониторинг запросов новых экспертиз и незамедлительное подстраивание образовательных программ и преподавательского корпуса. Эластичность системы образования — залог успешной цифровой трансформации. «Это видно на примере многих стран, где такой подход стратегически обеспечивается на уровне национальных и частных программ»,— отмечает Дарья Носова.

По мнению генерального директора компании «Облакотека» Максима Захаренко, самый ценный навык — это умение получать новые навыки, понимая, что придется много раз сменить род деятельности. «Необходимость иметь фундаментальные знания отойдет на второй план — все знания уже сейчас мгновенно доступны, а вот умение анализировать, систематизировать и визуализировать сложные процессы и связанные с этим профессии, скорее всего, будет актуально еще достаточно долго»,— считает господин Захаренко.

«Три года назад на Давосском экономическом форуме составили список ключевых навыков, необходимых для успешной работы в 2020 году, среди которых критическое мышление, умение комплексно решать задачи, креативность и коммуникативность. Все эти навыки относятся к коммуникативным (soft skills), и в этом сегменте сейчас чувствуется пробел в океане образовательных проектов»,— констатирует господин Митюков.

ВУЗЫ НЕ УСПЕВАЮТ Ведущими вузами России заявлены десятки программ по различным специальностям, которые в той или иной степени связаны с цифровой экономикой, но пока сложно делать выводы об их эффективности. Не все вузы сегодня отвечают новым вызовам. Руководитель группы по работе с академическими организациями группы компаний Softline в СЗФО Алексей Щербаков полагает, что быстрее всего смогут перестроиться вузы средней величины. «Их информационные системы нагружены меньше, чем у крупных университетов, и процесс модернизации занимает меньше времени, сил и средств. В ближайшие несколько лет они могут произвести существенную трансформацию и стать полностью конкурентоспособными в условиях цифровой экономики»,— поясняет эксперт. При этом, по его словам, кафедры, специализирующиеся на Big Data, блокчейне или кибербезопасности, уже есть на технических факультетах большинства крупнейших вузов, но реальная потребность в большом числе таких специалистов появится на рынке в перспективе трех-семи лет. По мнению генерального директора PR Partner Инны Анисимовой, наиболее отвечают вызовам времени на данный момент ВШЭ, Стокгольмская школа экономики, «Сколково». «Выпускники ВШЭ, „Плешки“ и „Бауманки“ довольно неплохо отвечают требованиям современного бизнеса, тем не менее вузам необходимо вносить изменения в подготовку профессиональных кадров. К тому же цифровая экономика это не просто будущее, а наше настоящее, соответственно, подготовка таких специалистов должна быть массовой»,— считает сооснователь, генеральный директор Cloud Payments Дмитрий Спиридонов.

Президент Modum Lab Дмитрий Кириллов, помимо упомянутой ВШЭ, в числе самых технологичных вузов называет ДВФУ и МГУ. По мнению ведущего эксперта направления «Образование» IT-компании «Нетрика» Натальи Быстровой, если речь идет о совершенно новых профессиям и видах деятельности, то вузы никогда не будут к ним готовы. Относительно цикла жизни программ обучения профессии возникают слишком быстро, а процесс подготовки специалистов длительный и требует как минимум три-четыре года. И это будет не готовый специалист, а выпускник. При этом на запрос рынка на soft skills, то есть динамику мышления, вариативность деятельности, непрерывную способность к самообразованию, российские вузы в целом отвечают. «Образовательным учреждениям предстоит внести ряд изменений в свою работу. Прежде всего это касается перехода на максимально практикоориентированную модель обучения, проектную деятельность. Сейчас она декларируется, но реализуется слабо»,— рассуждает госпожа Быстрова.

«Нужно уходить от устаревшей модели „один диплом на всю жизнь“. Это уже не работает. Стандартом для современного человека должно стать lifelong learning, то есть постоянная актуализация своих знаний, свободная переориентация на новые специальности, регулярное наращивание компетенций»,— уверена Дарья Носова.

В УДАЛЕННОМ ДОСТУПЕ Одним из трендов в области образования является появление большого количества программ удаленного обучения и онлайн-курсов. И если в случае с очными формами российские вузы практически не конкурируют с западными из-за сравнительно высокой стоимости проживания в Европе и США, то в случае с дистанционными программами ситуация абсолютно иная. К примеру, говорит генеральный директор Crimson Education Джейми Битон, стоимость годового дистанционного обучения по программе бакалавриата в Open University в Великобритании составляет около €2500 за год, то есть 90 тыс. рублей в семестр, что сопоставимо с российскими ценами. «При этом многие российские вузы относятся к дистанционным программам как к чему-то второстепенному и практически не развивают эти направления, в связи с чем все больше российских студентов получает дистанционное образование именно в западных университетах. Кроме того, преимуществом западных институтов является то, что их дипломы, в отличие от отечественных, признаются в Европе и выпускнику в дальнейшем не приходится дополнительно подтверждать свою квалификацию»,— подчеркивает господин Битон. ➔ 58

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СТАНДАРТОМ ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО ЧЕЛОВЕКА ДОЛЖНО СТАТЬ LIFELONG LEARNING, ТО ЕСТЬ ПОСТОЯННАЯ АКТУАЛИЗАЦИЯ СВОИХ ЗНАНИЙ, СВОБОДНАЯ ПЕРЕОРИЕНТАЦИЯ НА НОВЫЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ, РЕГУЛЯРНОЕ НАРАЩИВАНИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ

57 → Главный архитектор продукта IT-компании Custis Павел Музыка также отмечает растущую популярность онлайн-курсов, размещенных на многочисленных платформах МООС (Massive Open Online Courses). По его словам, востребованность МООС мотивирует университеты пересматривать учебные планы и создавать смешанные программы, включающие как традиционные лекции и семинары, так и онлайн-программы, спрос на которые постоянно увеличивается. «Процесс осложняется необходимостью согласовывать новые планы обучения с требованиями федеральных стандартов. Тем не менее в этой области уже есть первопроходцы. Так, в марте этого года Уральский федеральный университет первым в России прошел аккредитацию программ с различными моделями включения онлайн-курсов университетов-партнеров»,— рассказывает Павел Музыка. Перенос взаимодействия основных участников учебного процесса в онлайн-режим потребует от образовательных учреждений как модификации IT-ландшафта, так и серьезных внутренних преобразований.

РЫНОК ТРУДА УЖЕ НЕ ТОТ Необходимость изменений в процессе образования продиктована новыми трендами в организации бизнеса, а соответственно, и рынка труда. Требования к специалистам меняются. «Размываются границы между „белыми“ и „синими воротничками“. В структуре современного рынка труда постепенно выделяется срез массовых диджитал-профессий — специалистов средней квалификации, которые производят продукты „в цифре“ при помощи различных решений для автоматизации работы»,— говорит Андрей Митюков. Уже сегодня большой сегмент профессий, связанных с онлайн-рынками, можно считать массовыми: операторов колл-центров, копирайтеров, бухгалтеров, операторов баз данных. По прогнозам господина Митюкова, к 2025 году численность представителей массовых онлайн- и офлайн-профессий в стране может достигнуть 9,2 млн человек.

Дмитрий Спиридонов отмечает, что на сегодняшний день, и в России, и в мире в целом наблюдается дефицит специалистов, способных создавать и реализовывать комплексные IT-проекты, используя в своей работе искусственный интеллект, виртуальную реальность или большие данные. А те, кто умеет это делать, находятся под пристальным вниманием «охотников за головами».

Генеральный директор и основатель платформы по поиску отраслевых экспертов Expert Me Илья Биндюк выделяет в трансформации рынка труда несколько тенденций. Во-первых, в стандарт требований к кандидатам вошли новые обязательные пункты. В частности, это знание и применение современных цифровых продуктов и решений. То есть наряду с базовыми профессиональными компетенциями компании теперь добавляют целый блок требований по сфере digital. «Занимаясь оценкой профессионально-технических компетенций, мы четко видим эту тенденцию. Профессионалы с навыками внедрения современных цифровых решений становятся наиболее конкурентными»,— рассказывает господин Биндюк. Еще один тренд — ускорение процессов в организациях и повышение прозрачности и эффективности бизнеса. Для персонала, в свою очередь, это означает уход от четкой специализации к базовым знаниям бизнеса и общих функций. «В цифровых компаниях нужно быть дженералистом (generalist). Раньше сотрудникам, занятым в производстве, например нефтехимии, ставили задачу эффективно управлять только этим процессом. Сегодня от них требуют погружения и в закупки, и в продажи, и даже в клиентский сервис. Происходит это потому, что цифровизация позволяет отслеживать все процессы от начала и до конца в их взаимосвязи»,— указывает эксперт.

КТО НА НОВЕНЬКОГО Максим Захаренко обращает внимание, что в отраслях, где цифровая трансформация наиболее заметна, рынок труда преобразуется уже сейчас. Так, «вымирают» такие профессии, как операционист в банке или страховой агент. «Но цифровая трансформация, особенно в России, далеко не всеобъемлющая, и попрежнему самой востребованной профессией является продавец-консультант. Так что процесс идет крайне неравномерно»,— говорит он.

Что касается наиболее актуальных профессий на волне цифровизации, то это, по словам экспертов, всевозможные IT-специальности: разработчик, devops, project-менеджер, аналитик данных и другие. «Но „чистого“ IT для жизни недостаточно, следовательно, еще более востребованными будут „предметники“, которые знают и активно используют IT. Например, архитектор виртуальных миров, генный аналитик, строитель домов по технологии 3D-печати»,— считает господин Захаренко.

Большинство новых профессий не возникает из ниоткуда, уверен первый проректор университета «Синергия» Артем Васильев. К примеру, многие из них являются обновленными и более узконаправленными «версиями» устаревших профессий. К таким можно отнести современных разработчиков всевозможных сервисов и программ, аналитиков, тестировщиков. Все они выросли из программистов в том понимании, которое было актуально в 2000-х годах.

Руководитель аналитического отдела кадровой компании ManpowerGroup Russia & CIS Михаил Тузов полагает, что необходимо говорить не о профессиях, представляющих собой довольно узкое позиционирование, а о ролях в цифровой экономике. «В зависимости от размера организации один человек может совмещать несколько ролей или посвящать себя целиком одной роли. От этого позиции могут называться совершенно поразному»,— отмечает эксперт.

ВИРТУАЛЬНАЯ ПРАКТИКА Дмитрий Кириллов из Modum Lab обращает внимание на другую сторону влияния цифровых технологий на образование — использование новых технических разработок непосредственно в процессе обучения. Как правило, технологичные внедрения в образовании сегодня не требуют от преподавательского состава, руководства или самих школьников и студентов каких-либо дополнительных навыков и умений. В большинстве случаев достаточно будет небольшого вводного инструктажа по правилам обращения с оборудованием для преподавателей. По словам Дмитрия Кириллова, вузы и большинство преподавателей сегодня дружелюбно настроены по отношению к технологичным решениям. «Они понимают, что прогресс должен охватывать все сферы жизни, включая образование. Тем более что обучение при помощи интерактивных панелей, виртуальной и дополненной реальности можно сделать в разы эффективнее и интереснее. В России ежегодно из университетов выпускаются квалифицированные и хорошо подготовленные преподаватели, осознающие важную роль технологичных решений в современном образовании». Но есть и скептики, которые считают, что, к примеру, VR-технологии могут негативно сказаться на здоровье учащихся. «Такие выводы ничем не обоснованы»,— уверен господин Кириллов.

Технологии виртуальной реальности также могут быть использованы для сокращения отрыва между теоретическим образованием и практическими навыками. Большинство экспертов подтверждает, что выпускники, как правило, отлично «подкованы» теоретически, но редко могут выполнить даже простые действия в рамках профильного образования на практике. Это серьезно сказывается, как на самих выпускниках при поиске работы, так и на бизнесе. Компаниям приходится тратить огромные средства и время на повышение квалификации стажеров или даже на их обучение с нуля. «Если технология VR приживется в вузах, то во многом эта проблема будет решена»,— убежден господин Кириллов.

Важно не просто внедрять новые технологии в работу средних и высших учебных учреждений, но и проводить повышение квалификации преподавателей, а также привлекать их к инновационным проектам, реализуемым на базе учебных учреждений, соглашается руководитель группы по работе с академическими организациями группы компаний Softline в СЗФО Алексей Щербаков. «Средний возраст преподавателей до сих пор составляет от 40 лет, в вузах он еще выше. Как следствие, уровень цифровой грамотности и IT-культуры самых опытных педагогов часто оставляет желать лучшего»,— констатирует он. ■

52 → **ОСИП РУМЯНЦЕВ,**
управляющий партнер адвокатского бюро «Румянцев Лигал»:
— По моим наблюдениям, доверия больше не стало. Бизнес, работающий с юридическими лицами, редко соглашается сотрудничать на условиях отсрочки платежа. Исключения возможны, только когда покупателем выступает крупная компания. Предоплата все чаще становится распространенным способом расчетов между юридическими лицами. Количество дел в сфере экономики, рассматриваемых в арбитражных судах, растет с каждым годом более чем на 30%. На мой взгляд, косвенные признаки говорят о том, что кризис недоверия в экономике пока развивается.

ПЕТР МЕБЕРТ,
президент Mebert Group:
— Согласно исследованию PWC 2018 года, 58% российских бизнес-лидеров оценивают доверие в бизнесе между участниками рынка как низкое или очень низкое. Две трети опрошенных назвали достаточно низким и доверие к бизнесу со стороны общества. В 2019 году ситуация не улучшилась ни в одном из секторов экономики. Недоверие попрежнему практически удваивает затраты на ведение бизнеса в России. Все, кто сталкивался с крупным бизнесом, знают о бесконечных протоколах и листах согласований, на которые нужно собрать от 5 до 15 подписей. На фиксацию договоренностей и контроль их исполнения уходит до 30% продуктивного рабочего времени менеджмента. В коммерческом контракте прописывается любой форс-мажор, подразумевающий страх перед тем, что тебя обманут, не заплатят денег, сорвут сроки. Результат — раздутые юридические и бухгалтерские службы, службы контроля и отчетности. Крупный бизнес задыхается под гнетом формальностей, а средний живет в страхе перед рейдерским силовым захватом. Защититься от этого практически невозможно, это стало частью системы ведения бизнеса в России, а не досадной оплошностью. Ситуация усугубляется тем, что у нас практически отсутствует независимый суд. Стратегией зачастую становится защита, а не развитие.

МАГОМЕТ ЯНДИЕВ,
доцент экономического факультета МГУ им. Ломоносова:
— Доверия к тезису «жить под санкциями нам предстоит еще долго» стало, безусловно, больше. Уверенности в том, что партнерские отношения с зарубежными странами можно восстановить, стало меньше. В таких условиях российский бизнес может успешно повторить путь блестящего экономического неразвития таких подсанкционных стран, как, например, Иран или Судан. Усилия, предпринимаемые российскими властями, например, проект масштабной реновации в Москве, который может внести существенный вклад в увеличение ВВП в ближайшие три-пять лет, конечно, поддержат отечественную экономику, однако в условиях политической конфронтации со странами-генераторами передовых технологий перспективы развития бизнеса оказываются полностью во власти государства. Одним словом, мотивация заниматься бизнесом и начинать новые проекты будет из года в год только сокращаться.

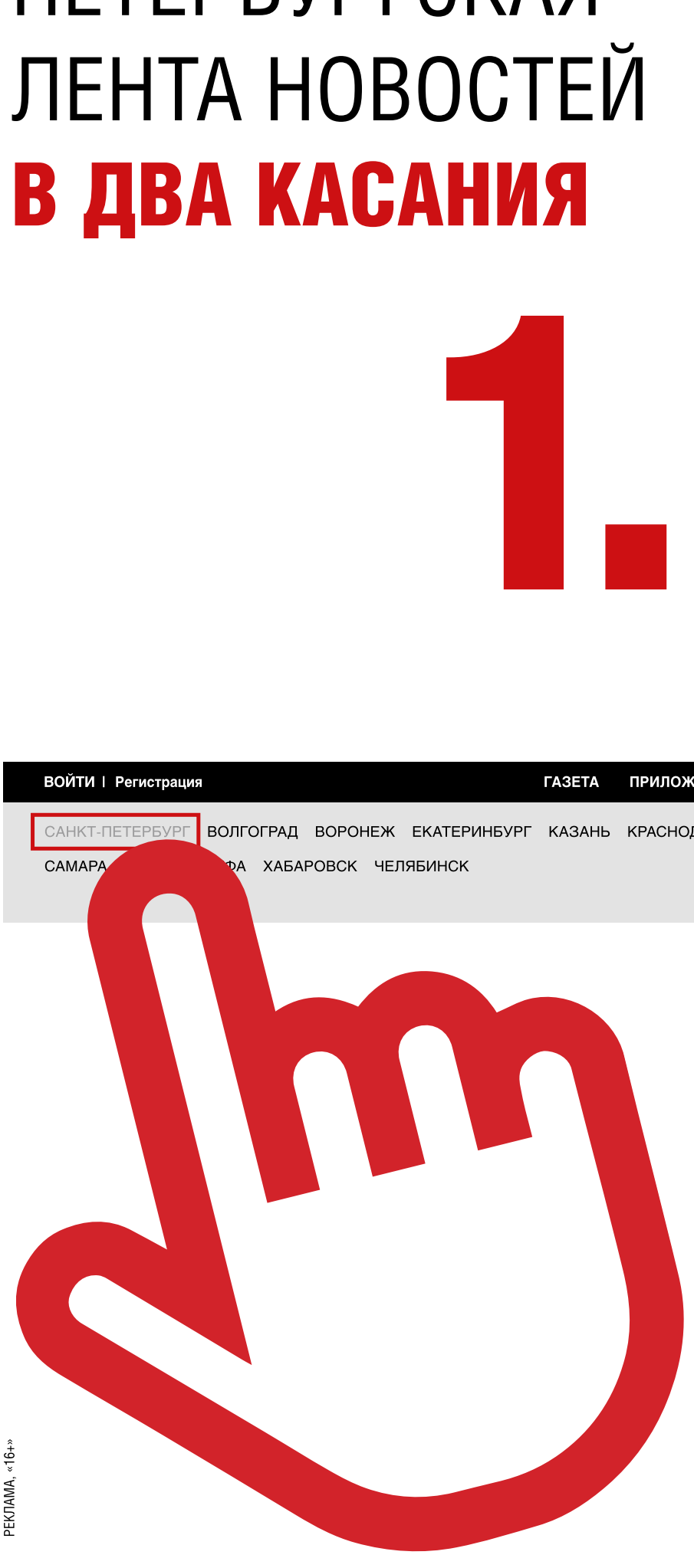
БОРИС ТАРАСОВ,
генеральный директор Проектного офиса развития Арктики:
— В Арктике доверия стало больше. Именно там можно наблюдать выстраивание мостов между крупным бизнесом и государством ради освоения региона и повышения качества жизни как местного населения, так и жителей других регионов России, вовлеченных в проекты по развитию Арктики. Формируется разделение труда, строящееся на доверии. Государство работает над инфраструктурой, прежде всего транспортно-логистической — тянет железные и грунтовые дороги (у всех на слуху Северный широтный ход, но есть и другие проекты), строит ледоколы для обеспечения навигации по Севморпути, развивает порты, а большой бизнес двигает мегапроекты, вкладываясь в добычу нефти, газа, угля, металлов. При этом многие инфраструктурные инициативы софинансируются бизнесом, тогда как добыча и переработка получают поддержку со стороны государства. Тренд — дальнейшее увеличение льгот и преференций, вовлечение в экономику доверия МСП. → 82

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

spb.kommersant.ru

ПЕТЕРБУРГСКАЯ
ЛЕНТА НОВОСТЕЙ
В ДВА КАСАНИЯ

1.



2.

РЕКЛАМА, «16+»

Коммерсантъ.ru®
в санкт-петербурге

ВРЕМЯ, КОТОРОЕ ПРИНОСИТ ДЕНЬГИ

ИНВЕСТИЦИИ В ЧАСЫ МНОГИМ КАЖУТСЯ НЕОБОСНОВАННЫМИ: МОЛ, ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ОНИ ТЕРЯЮТ СВОЮ ПЕРВОНАЧАЛЬНУЮ СТОИМОСТЬ. В ЦЕЛОМ ДА, НО ЕСТЬ ИСКЛЮЧЕНИЯ, УВЕРЕН ЭКСПЕРТ ПО ИНВЕСТИЦИЯМ В ПРЕДМЕТЫ РОСКОШИ В МОСКВЕ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ РОМАН НИКОНОВ. ПРОСТО НУЖНО ЗНАТЬ, ЧТО ПОКУПАТЬ. БЕСЕДОВАЛА ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

BUSINESS GUIDE: Роман, насколько развит этот рынок?

РОМАН НИКОНОВ: Во всем мире — и это открытая статистика — на товары luxury люди тратят сотни миллиардов долларов в год. Я много путешествую, общаюсь с продавцами этих товаров и часто слышу: «Как много китайцев!» Да, это так. Но на самом деле каждая четвертая дорогая покупка в мире совершается россиянином — это подтверждено статистическими данными. То есть нас тоже много. Другое дело, что большинство этих покупок (процентов 60 примерно) — это покупки заведомо невыгодные, совершенные «на эмоциях», особенно у русского человека. Задача эксперта — сделать так, чтобы покупатель приобрел действительно стоящую вещь, которая будет предметом инвестиций, а не потерей денег. Я могу советовать, на какую вещь обратить внимание, какая выгодна, какая модная или, наоборот, старинная. За эмоциями — это не ко мне. Я предложу только такую вещь, за которую через много лет будет не стыдно. Я, наверное, единственный человек, который отговаривает людей от покупки.

BG: А как вы пришли в этот бизнес?

Р. Н.: Все началось с поисков интересных экземпляров для моей личной коллекции. Много общался со специалистами, изучал сертификаты, ко мне стали обращаться за советом… У нас в России культура ношения часов только начала появляться. За более чем десять лет, которые я этим занимаюсь, через меня прошло несколько тысяч клиентов. Я поделился с ними, они поделились еще с кем-то — и она развивается. Я хочу, чтобы наш народ умнел — и народ умнеет.

BG: В чем это выражается?

Р. Н.: В том, что люди начинают использовать рынок товаров класса люкс для семейных коллекций. Мне приятно видеть, что в России возвращается тенденция на передачу предметов роскоши по наследству. Иными словами, люди стали делать долгосрочные инвестиции в luxury-товары. Это касается часов, украшений, предметов искусства. Например, один из моих клиентов, у которого сыну сейчас семь лет, спрашивал совета, какие часы из своей коллекции подарить ему на 18-летие.

BG: Много ли в Санкт-Петербурге людей, которые инвестируют в часы?

Р. Н.: До 2015 года у меня был список примерно из 1500 имен. Я продолжаю с ними встречаться и общаться: «Эти поменяй, эти можешь носить, а эти можно продать» — диалог, который можно продолжать вечно. Те, кто покупает часы сегодня,— это другие люди. Первое, что они делают,— забивают в поисковике «купить часы». Они не спрашивают, какие часы купить, у кого, они не копаются в истории и не ищут советов. Мне же хочется о часах рассказывать, погружать в историю. Взять, например, Breguet — бренд с изумительной аристократичной историей. Это Россия, это Пушкин, а не «я видел в интернете, там такие желтенькие штучки вот тут».

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

BG: Не все часы дорожают с годами?

Р. Н.: Нет, конечно. Сравните с автомобилями: в основной массе они дешевеют со временем, но есть те, которые дорожают. С часами ситуация примерно такая же. Есть очень хороший процент часов, которые чем старее, тем дороже. Можно их носить, можно ими обмениваться, продавать их в бутик или частным клиентам, участвовать в аукционах и торгах, передавать по наследству.

BG: От чего зависит инвестиционная привлекательность часов?

Р. Н.: Здесь очень много тонкостей и нюансов. Собственно, в знании этих тонкостей и нюансов и заключается работа эксперта. Скажем, Patek Philippe — это бренд номер один по процентному соотношению инвестиционных часов. Но это не значит, что абсолютно все часы Patek Philippe инвестиционно привлекательны. Немало выгодных с точки зрения вложения денег моделей и коллекций у Rolex. Но в этом нужно разбираться: значение могут иметь серия, год выпуска, коллекция. Например, одна и та же модель может быть востребованной в классическом варианте и не иметь никакого веса, будучи украшенной бриллиантами. Это очень интересно, но и достаточно сложно: скажем, необычный цвет циферблата может сделать часы дороже.

BG: Какова минимальная сумма вложений?

Р. Н.: От $5 тыс. Для хороших швейцарских часов это не такая уж высокая цена. Можно и десять, и пятьдесят, и сто тысяч вложить. Привлекательные модели можно найти в каждом ценовом сегменте. Есть сотни брендов, тысячи коллекций, чтобы выбрать инвестиционный вариант.

BG: А на какие прибыли можно рассчитывать?

Р. Н.: В среднем часы, которые стоят $10–15 тыс., ежемесячно дорожают на $100. Но есть примеры кардинального прироста цены. Скажем, Audemars Piguet создал лимитированную серию часов Royal Oak под известного гонщика Михаэля Шумахера. Они были распроданы практически сразу после выпуска, а после трагической аварии часы подскочили по цене в два раза, примерно на $50 тыс.

BG: Насколько долгосрочными могут быть вложения?

Р. Н.: Есть разные часы и разные стратегии: год-полтора, три-пять лет и больше. Эксперт всегда подскажет, когда стоит продавать, а когда придержать.

BG: С какими другими товарами конкурируют часы?

Р. Н.: Мы как дети, у каждого свои игрушки. У кого-то машины, у кого-то картины, у кого-то бриллианты, у кого-то часы или что-то еще. На рынке luxury № 1 по объему продаж — это автомобили. На втором месте — недвижимость. Так вот личные предметы роскоши на сегодняшний день отстают от нее совсем чуть-чуть, и я думаю, через год-другой догонят и перегонят. В Индии под залог бриллиантов уже выдают кредиты. У нас до этого пока не дошло, но бриллианты и часы с каждым годом становятся все дороже. Даже когда недвижимость падает в цене. Меня иногда спрашивают: «Когда уже Patek Philippe прекратит дорожать?» Могу ответить только одно: он никогда ни на доллар не дешевел.

BG: Спрос поддерживают и производители товаров luxury…

Р. Н.: Мануфактуры, особенно часовые мануфактуры, создают искусственный дефицит: снимают модели с продаж, лимитируют серии, ограничивают возможности покупки. Хороший пример — Hermes, самые дорогие сумки в мире. Когда в бутик заходит человек с улицы, менеджер решает, продавать ему товар или нет. Достоин ли он этой сумки. И может отказать, не продать сумку. Всех «игр» мануфактур нам не разгадать, но у них получается: цена поднимается, они зарабатывают деньги.

BG: Бывали ли в вашей практике неожиданные находки?

Р. Н.: Когда-то я устраивал «охоту на часы», предлагая людям: приходите ко мне со своими вещами, если вы не знаете их стоимость, я вам о них расскажу. Многие приходили с расправленными крыльями: «Оцените!», а это оказывались подделки. Но были и обратные ситуации: люди думали, что это ничего не стоит, и я им показывал, что стоит. И убеждал, что не стоит продавать их сейчас.

BG: А самый дорогой экземпляр, с которым приходилось иметь дело?

Р. Н.: $3 млн — это часы, которыми мы занимались от начала и до конца: я советовал, их покупали, мы за ними ухаживали, их даже собирались продать, но поняли, что можно еще подержать.

BG: Ухаживали?

Р. Н.: Это еще один важный момент: если вы инвестируете в механизм, его нужно поддерживать на должном уровне. Мы же проводим техобслуживание автомобиля. Часы тоже в этом нуждаются. В том числе и те, которые не носятся, а лежат в сейфе. Моя мечта — создать собственные часовые мастерские, чтобы ко мне приходили люди со своими прекрасными часами, мы за чашкой кофе обсуждали прекрасные истории, а за стеной прекрасные мастера занимались ТО.

BG: Есть ли, по-вашему, перспективы у рынка инвестиционных часов или со временем смартфон нам заменит все?

Р. Н.: Не все. Еще недавно на рынке luxury было двадцать брендов премиальных телефонов — с появлением смартфона они ушли. И меня часто спрашивают: не произойдет ли то же самое с электронными часами? Отвечаю: нет. Это другая история. Это вещи, которые сделаны руками, это энергетика человека. Есть бренды, которые 100–150 лет не меняют свои модели. Часы — это вечная тема: то, что всегда в моде, всегда в цене. ■

ГЛЕБ ЩЕЛКУНОВ

В ПЕРИОД С 2014 ПО 2018 ГОД IPO ПРОВЕЛИ ВСЕГО 11 РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ, А В ПРЕДШЕСТВУЮЩИЙ ПЯТИЛЕТНИЙ ПЕРИОД (2009–2013 ГОДЫ) — 40

IPO ЖМЕТ НА ТОРМОЗ

ЗА ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ КОЛИЧЕСТВО IPO РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ СУЩЕСТВЕННО СОКРАТИЛОСЬ. В 2018 ГОДУ НИ ОДНА ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ФИРМА НЕ ВЫШЛА НА ФОНДОВЫЙ РЫНОК. ПО ОЦЕНКАМ ЭКСПЕРТОВ, КОМПАНИИ ОТКЛАДЫВАЮТ РАЗМЕЩЕНИЕ ИЗ-ЗА НЕДООЦЕНЕННОСТИ РОССИЙСКИХ АКТИВОВ И УЖЕСТОЧЕНИЯ САНКЦИОННОЙ РИТОРИКИ. АЛЕНА ФИЛИПОВА

В 2018 году российские компании не провели ни одного IPO. Эксперты считают, что дело, в том числе, в неблагоприятной экономической и геополитической конъюнктуре. По оценкам Марата Смирнова, старшего преподавателя кафедры финансов и учета Высшей школы менеджмента СПбГУ, в период с 2014 по 2018 год IPO провели всего 11 российских компаний, а в предшествующий пятилетний период (2009–2013 годы) — 40. Объем привлеченных средств составил около $4 и $17 млрд соответственно.

Аналитики компании «ВТБ Капитал» подсчитали, что в 2016 году объем IPO составил $697 млн. В 2017 году картина резко улучшилась, объем IPO подскочил до $2,8 млрд, рекордного уровня с 2011 года. «Рынок IPO оживился на фоне выхода экономики РФ из рецессии, смягчения денежно-кредитной политики Банка России, восстановления цен на нефть и улучшения настроений на развивающихся рынках»,— поясняют эксперты «ВТБ Капитала». Среди крупных размещений в 2017 году аналитики компании называют IPO En+Group ($1,5 млрд), которое стало крупнейшим первичным размещением российской компании за пять лет. IPO «Детского мира» ($355 млн) стало самым крупным размещением в потребительском секторе за три года. «Однако бум продлился недолго. В 2018 году не было проведено ни одной сделки IPO. Российским эмитентам пришлось отложить сделки в связи с ужесточением санкционной риторики и снижением спроса на риск развивающихся стран в целом»,— констатируют эксперты «ВТБ Капитала».

Тимур Нигматуллин, начальник отдела глобальных исследований компании «Открытие Брокер», считает, что сейчас российские компании оценены с дисконтом в 1,5–2 раза по сравнению с зарубежными и стимулов для размещения меньше.

ВЫШЛИ И УПАЛИ За последние три года, по оценкам Ирины Прохоровой, аналитика УК «Открытие», лишь три компании из восьми вышедших на IPO, смогли удержать первоначальные позиции. «Это удалось „Русагро“ (ГДР), „Русснефти“ и „Детскому миру“. Поскольку цели IPO не ограничиваются единоразовым привлечением как можно большего объема финансовых ресурсов, то лишь по истечении времени можно говорить о достижении целей,— рассказывает госпожа Прохорова.— Оставшиеся 60% размещений, соответственно, оказались неудачными. На горизонте в десять лет инвесторы потеряли на отечественных IPO более $14 млрд, что сопоставимо, например, с капитализацией крупных российских металлургических компаний. Исторически большое количество российских IPO проходило по завышенным ценам, и менеджменту не удавалось впоследствии достичь запланированных финансовых результатов».

Александр Быстров, управляющий партнер Investtrust, приводит в пример изменение рыночной стоимости акций компаний с момента выхода на IPO в 2017 и 2016 годах: «Детский мир» (+4,5%), «Обувь России» (–66%) и Globaltruck (–47%), «Русснефть» (+7,6%), ФГ «Будущее» (–94,7%), «Европлан» переименована в «Сафмар» (–14,3%).

«Статистика говорит нам, что покупка акций во время первичного размещения не приносит дополнительной прибыли по сравнению с классической покупкой акций на длительный период времени, так как после размещения происходит как рост акций, так и их падение. Например, прошел месяц после IPO Lyft (конкурент Uber) — и стоимость акций снизилась на 16,7%»,— делится господин Быстров.

По словам Александра Купцикевича, финансового аналитика FxPro, сейчас идет глобальный тренд на выкуп собственных акций, которые находятся в обороте. В случае с Россией речь идет о частичном или полном делистинге. Причина, по его словам, кроется в том, что после мирового финансового кризиса мы живем в условиях исторически низких процентных ставок.

ИЗОЛЯЦИЯ В ТРЕНДЕ Существует мнение, что количество IPO снижается в связи со стремлением компаний к самоизоляции. Ирина Прохорова отмечает, что в связи с трендом на самоизоляцию наблюдается уход ряда отечественных компаний с иностранных фондовых площадок. «Некоторые начинают рассматривать Московскую биржу как единственную. Существенные риски теперь несет раскрытие корпоративной информации, что идет вразрез с принципами IPO. Тем не менее инструмент не потерял своей значимости. Компаниям с хорошо выстроенной успешной бизнес-моделью и отсутствием прямых связей с правящей элитой он может принести пользу,— комментирует госпожа Прохорова.— Иностранные инвесторы, как правило, выбирают крупных эмитентов с понятным бизнесом и перспективами роста. Соответственно, вопрос актуальности IPO перемещается в плоскость характера конкретного бизнеса компании, его отраслевой принадлежности. Интерес глобальных фондов к России продолжает наблюдаться».

По словам Владимира Крохалева, брокера по работе с ключевыми клиентами ИК «Церих Кэпитал Менеджмент», в структуре покупателей, размещаемых российских компаний, иностранные инвесторы традиционно занимают большую долю. «Обычно их спрос тем больше, чем лучше тайминг IPO и масштабнее бизнес. Например, в 2015 году, при продаже пакета акций Московского кредитного банка, иностранные инвесторы приобрели 30% акций, в то время как в 2017 году предложение „Детского мира“ привлекло 25% спроса из Англии, 25% — из США, 20% — из Европы и лишь 10% — из России»,— рассказывает Владимир Крохалев.

Андрей Бекарев, генеральный директор платформы Apatris, считает, что тренд на самоизоляцию может быть присущ лишь государству и окологосударственным предприятиям. А коммерческие компании вынуждены находиться в условиях изоляции, что сказывается на общей экономической ситуации.

Юлия Ильина, доцент кафедры финансов и учета Высшей школы менеджмента СПбГУ, не считает существующую ситуацию трендом на самоизоляцию. «Компании на самом деле стремятся выходить на биржу, заинтересованы в привлечении инвесторов, в том числе иностранных. То есть актуальность IPO как способа привлечения крупных объемов финансирования остается,— комментирует Юлия Ильина.— Иное дело, что в связи с изменившимися настроениями иностранных инвесторов в отношении российского рынка и в целом сохраняющейся ситуации недооценки российских компаний стало затруднительно осуществлять новые размещения. В основном имеют место вторичные размещения акций. Многие компании свои первоначальные выпуски акций откладывают».

По мнению Александра Быстрова, самоизоляция как таковая не является самоцелью. «Дело в том, что IPO — это в первую очередь способ привлечения капитала, выход ключевых акционеров в деньги. Если собственники понимают, что смогут по хорошей цене продать свою долю, то проводят соответствующие мероприятия, если нет — ожидают более благоприятной конъюнктуры. Помимо материальной выгоды, компания повышает свой имидж, узнаваемость, доверие розничных клиентов и партнеров»,— отмечает господин Быстров.

Одной причиной сокращения числа IPO, по словам господина Быстрова, является более тесное взаимодействие собственников с потенциальным институциональными и ключевыми инвесторами. «Если возникает потребность выйти в деньги, то происходит прямое взаимодействие частных инвесторов — частное размещение (Private Placement) без привлечения биржи. И отказ от IPO приводит к сокращению временных, трудовых и материальных расходов»,— поясняет эксперт.

Иван Фоменко, директор инвестиционного департамента АО «УК „Уралсиб“», считает, что, несмотря на все сложности, выход на фондовый рынок всегда оправдан. По его словам, IPO является лучшим инструментом для оценки бизнеса, предоставляет возможность компании повысить свою рыночную стоимость, кредитный рейтинг и репутацию.

САНКЦИОННЫЕ РИСКИ Выбор в пользу IPO для многих компаний в текущих условиях может обернуться усилением санкционного фактора риска, предупреждает госпожа Прохорова. Причем этот риск, по ее словам, не замыкается на бенефициарах компании и менеджменте, а распространяется на всех контрагентов — поставщиков, покупателей и финансовые институты. В связи с этим дополнительное сопротивление в привлечении средств с помощью IPO может оказываться извне — со стороны контрагентов. ➔ 62

61 → По словам Владимира Крохалева, политико-экономическое давление, оказываемое западными партнерами на Россию, обозначило новый вид рисков для компаний, рассматривающих IPO как инструмент фондирования либо же частичного выхода из бизнеса. «Печальный опыт En+Group, разместившейся на Лондонской бирже в 2017 году и попавшей под санкции в 2018-м, дало рынку сигнал, что связанная с публичным размещением необходимость раскрытия информации о деятельности компании, структуре собственников, контрагентов, повышает риск введения санкций и, следовательно, резкого падения капитализации компании. — констатирует господин Крохалев.— В связи с этим „Мегафон“ уже прекратил торговлю своими депозитарными расписками в Лондоне. Но все-таки это не массовая тенденция».

Юлия Ильина добавляет, что когда En+Group была включена в санкционный список, компанию исключили из ряда индексов развивающихся стран, чтобы инвесторы не потеряли интерес в целом к данным рынкам.

ПЕРСПЕКТИВЫ ВЫХОДА По приблизительным оценкам УК «Открытие», объем российского рынка IPO в 2019 году может составить $4 млрд. Андрей Бекарев делает более смелый прогноз и считает, что будет хорошо, если в 2019 году рынок IPO составит хотя бы $5–15 млрд и две-три компании проведут размещение.

По словам Сергея Суверова, старшего аналитика «БКС Премьер», явная недооценка российских акций мешает выходу компаний на фондовый рынок. «Часть сделок, анонсированных в первой половине 2019 года, например „Черкизово“, не состоялась, однако не исключено, что во второй половине года рынок IPO российских компаний, объем которого мы оцениваем примерно в $10 млрд, оживится»,— комментирует господин Суверов.

По его прогнозам, тестировать рынок будут компании пищевого, технологического и нефтехимического секторов. Самое ожидаемое IPO на российском рынке — это, конечно же, размещение «Сибур», поскольку это потенциальная новая голубая фишка. В «Сибуре» ответили, что «компания к этому структурно готова, решение будут принимать акционеры».

«Помимо этого, в портфеле Baring Vostok есть несколько компаний с высокой степенью готовности для проведения IPO в среднесрочной перспективе — это „Вкусвилл“, Ozon и EMC»,— добавляет господин Суверов.

Катя Френкель, руководитель аналитического департамента компании «Финист», отмечает, что еще год назад собрание акционеров ГК «Самолет» приняло решение о размещении 50 млн дополнительных обыкновенных акций, что составит около 45% всех акций компании. Андеррайтерами, по ее словам, могут стать JP Morgan и ВТБ. Вырученные средства помогут компании продолжить строительную экспансию в регионы. По данным Единого реестра застройщиков, компания в 2017 году вошла в пятерку крупнейших застройщиков России по объему построенного жилья. Информации о сроках IPO пока нет.

«Совкомбанк еще в 2016 году говорил о планах провести IPO, но, сославшись на Brexit, идею отложили. В 2018 году в СМИ вновь появилась информация, что после апреля 2019 года состоится выход на Московскую биржу, но точных сроков по-прежнему нет. У банка нет острой потребности в заемных средствах, а поэтому размещение акций носит скорее имиджевый характер»,— поясняет госпожа Френкель.

Кроме того, о планах по выходу на IPO заявляло издательство «Просвещение». Однако, как сообщили в дирекции по внешним коммуникациям АО «Издательство „Просвещение“», «в данный момент планы группы компаний по выходу на IPO скорректированы из-за неблагоприятных внешнеэкономических условий».

Возможность выхода на IPO рассматривала и СК «Ресо-Гарантия», но, как сообщил Игорь Иванов, заместитель генерального директора компании, «к сожалению, мы уже отказались от IPO в прошлом году из-за того, что активы российских компании сильно недооценены».

В 2018 году стало известно о намерении по выходу на фондовый рынок рекрутингового сервиса HeadHunter. Цена размещения в рамках IPO установлена в размере $13,5 за ADS. Продавцами акций станут его действующие акционеры, фонд Highworld Investments, владеющий 59,99% акций сервиса, и инвестиционное подразделение Golden Sachs Group — ELQ Investors VIII, владелец 40% акций. Акции HeadHunter будут торговаться на NASDAQ под тикером HHR.

Анастасия Соснова, аналитик ИК «Фридом Финанс», считает, что сейчас как раз подходящий момент для IPO IT-компаний и маркетплейсов. «Судя по размещениям на NASDAQ, у быстрорастущих высокотехнологичных компаний в настоящий момент есть шанс продаться дорого»,— анализирует госпожа Соснова.

По оценкам господина Бекарева, акции и облигации российских компаний будут представлять интерес, но не стоит забывать о том, что существует страновой рейтинг, который не позволяет многим институциональным инвесторам держать в портфеле ценные бумаги российских компаний. «Соответственно, многие эксперты относят их к недооцененным. Если тенденция продолжится, то мы сможем увидеть, как дальше угасает интерес к нашим ценным бумагам за счет геополитических рисков»,— сетует эксперт.

Руслан Мухаметшин, руководитель департамента консалтинга и оценки консультационной группы «Прайм Эдвайс», настроен скептически. «Нужно ли вообще IPO с учетом наметившегося тренда на приобретение контролирующих пакетов крупных компаний госбанками или квазигосударственными структурами? Большинство компаний, впервые разместивших свои акции в 2017–2018 годах, провело размещение в нижней границе ценового диапазона, что еще раз говорит о неэффективности механизма IPO в российских условиях на текущий момент»,— подытоживает он. ■

АМЕРИКАНСКИЕ ГОРКИ «СЕРОГО ПОЯСА»

В 2019 ГОДУ В «СЕРОМ ПОЯСЕ» ПЕТЕРБУРГА ПОСТРОЯТ НА ЧЕТВЕРТЬ МЕНЬШЕ ЖИЛЬЯ, ЧЕМ В 2018 ГОДУ.

КИРИЛЛ КОССОВ

Согласно исследованию международной консалтинговой компании Colliers International, до конца 2019 года на промышленных территориях Петербурга будет построено около 900 тыс. кв. м жилья. Это на четверть меньше, чем в 2018 году, когда было введено 1,2 млн кв. м. По оценке экспертов, снижение темпов ввода жилья в бывших промзонах — общерыночный тренд 2019 года, который объясняется высокой базой прошлого года. В 2020 году объем строительства вновь выйдет на траекторию роста и в 2021 году составит 1,03 млн кв. м.

На начало апреля 2019 года в Северной столице насчитывалось 11 крупных промышленных площадок (более 10 га каждая) общей площадью свыше 383 га, где ведется строительство жилья. С вводом запланированных на 2019 год объектов объем застройки «серого пояса» в Петербурге достигнет 6,8 млн кв. м.

Абсолютным лидером в освоении промзон выступает Невский район: по данным на апрель 2019 года, здесь возводится 1,2 млн кв. м жилья. В нем также находится ЖК «Цивилизация», один из самых крупных в городе проектов редевелопмента, общая площадь квартир в котором составляет более 800 тыс. кв. м. Второе и третье место занимают Выборгский и Московский районы, где объем строящегося на данный момент в промзонах жилья оценивается в 585 и 507 тыс. кв. м соответственно. Крупнейшие площадки редевелопмента в этих районах — мясокомбинат «Самсон», а также территории заводов «Светлана» и «Новый Лесснер». Освоение «серого пояса» началось в Петербурге еще в середине прошлого десятилетия. В активную фазу процесс перешел в 2014-м и достиг пика в 2016-м, когда в результате масштабной застройки промышленных зон в Петербурге было введено 1,4 млн кв. м жилья. В это время в городе были сданы первые корпуса кварталов «О'Юность» от Seven Suns Development и «Зима-Лето» от Setl City.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

АБСОЛЮТНЫМ ЛИДЕРОМ В ОСВОЕНИИ ПРОМЗОН ВЫСТУПАЕТ НЕВСКИЙ РАЙОН: ПО ДАННЫМ НА АПРЕЛЬ 2019 ГОДА, ЗДЕСЬ ВОЗВОДИТСЯ 1,2 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ

По словам Елизаветы Конвей, директора департамента жилой недвижимости Colliers International, прогнозируемое на этот год снижение темпов ввода жилья в «сером поясе» Петербурга не показательно, так как является следствием высокой базы 2018 года. «В полной мере оценить перспективы сегмента, реакцию рынка на ввод законодательных поправок в 214-ФЗ можно будет к концу 2019 года»,— отмечает Елизавета Конвей. «Сегодня любой проект редевелопмента — это долгосрочная инвестиция, позволить себе которую из-за обилия слепых зон в области изменения функционального назначения участка может далеко не каждый застройщик. Улучшить ситуацию могут объединенные усилия девелоперов, направленные на проработку в комитете по градостроительству нового вектора развития города, усовершенствование юридических механизмов»,— добавляет она. ■

РЕДЕВЕЛОПМЕНТ

«КОСМЕТОЛОГИЯ — ЭТО ТОЖЕ МЕДИЦИНА»

ЛУЧШИЙ РЕЗУЛЬТАТ РАБОТЫ КОСМЕТОЛОГА — ЭТО ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ КЛИЕНТА, УБЕЖДЕНА АНЖЕЛИКА СТЕПАНЯН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР И СОБСТВЕННИК КЛИНИКИ «АНГЕЛЫ КОСМЕТОЛОГИИ». О НЮАНСАХ РАБОТЫ ОНА РАССКАЗАЛА КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BG: Вы ведете просветительскую работу в области косметологии. Почему?

АНЖЕЛИКА СТЕПАНЯН: За 17 лет, что я работаю в этой сфере, неоднократно приходилось сталкиваться со стереотипами в отношении косметологии, не соответствующими действительности. Нередко, выбирая косметолога, люди не обращают внимания на то, в каких условиях ведется прием, как все организовано в этой клинике или салоне. И даже не потому, что экономят, а просто потому, что не понимают: косметология — это тоже медицина. А последствия визитов в такие «салоны» или «клиники» бывают печальны.

Поэтому и было принято решение создать компанию, в которой мы просвещали бы клиентов в области косметологии — от правильного умывания до влияния на состояние кожи, внешний вид в целом гормонального фона, режима питания. А поскольку у меня еще и юридическое образование, связанное с медицинским правом, то и юридические вопросы тоже есть возможности освещать. Подчеркну, эта идея просвещения как предоставления точной, соответствующей действительности информации напрямую заложена в названии клиники — «Ангелы косметологии». Ведь ангелы — это вестники.

BG: С чем вы связываете столь низкий уровень грамотности в области косметологии?

А. С.: Наверное, главная причина в том, что у нас с детства не прививается такая культура. Организуя просветительские мероприятия и для взрослой аудитории, и для подростков, я сужу об этом не понаслышке. Дети не могут стать грамотными в вопросах ухода за собой, если взрослые об этом знают недостаточно. В школе основы ухода за кожей не преподают, хотя, считаю, было бы очень неплохо, если бы врач-косметолог мог прийти на такой урок в седьмом-восьмом классе. Наверное, дети были бы счастливее, а ведь на самом деле именно в подростковом возрасте формируется уверенность в себе, от которой будет зависеть все последующее жизненное развитие. И если таких уроков подростки не получают, проблемы становятся все более серьезными, а за их решением молодые люди обращаются в интернет. Но, к сожалению, интернет никак не модерируется. Можно вообще не быть врачом, но быть — условно — лидером мнений, который будет иметь влияние на определенную сферу, и все будут считать, что сказанное тобой, — правда, хотя на самом деле это вовсе не так. Сужу по рассказам на первичном приеме взрослых пациенток о том, как они ухаживают за собой, какие процедуры уже делали или хотели бы сделать. Просвещение, хотя бы на уровне базовых понятий, оказывается необходимо! Именно поэтому первичная консультация у нас продолжается в течение часа, а не 15 минут, как в большинстве клиник.

BG: Какова сегодня вообще структура рынка косметологических услуг в Петербурге с точки зрения участников?

А. С.: Клиник нашего профиля в Санкт-Петербурге, наверное, около тысячи. Но, на мой взгляд, есть лишь пятерка компаний, о которых можно говорить, что там работают хорошие специалисты и что эти клиники развиваются. А более или менее качественный продукт предлагают лишь 20% из действующих клиник. Конечно, сейчас многие вышли из тени и стали получать медицинские лицензии. Но вопрос профессионализма, и не только медицинского, остается острым. Имею в виду, что манипуляцию доктор может сделать более или менее хорошо, но в плане вопросов вывоза медицинских отходов, иных регламентированных законодательством аспектов все очень плохо, потому что нет понимания организации этой работы. Изначально ее нет даже у некоторых руководителей.

BG: Что нового появляется в вашей сфере?

А. С.: Активно развиваются лазерные методики: лазеры становятся менее травматичными. Наша цель — результат без боли и периода реабилитации. Раньше были очень травматичные процедуры, которые давали хороший результат, но при этом человек мог на неделю выпасть из жизни. Сегодня же, к примеру, процедура Ultherapy дает ощутимый результат абсолютно без реабилитации.

BG: Рынок медицинских приборов и оборудования, используемых в косметологии, представлен в основном иностранными производителями?

А. С.: Не только. Например, в нашем арсенале есть две лазерных установки российского производства, в которых аккумулировано все лучшее из линейки такого оборудования. Лазеры вообще, напомню, «родом» из России. Другой вопрос, что раньше они не предназначались для применения в косметологии. Аппараты, которые закупили мы, представляют собой пример диверсификации производства с применением передовых технологий.

Мы видим очень интересные результаты, полученные благодаря применению этих аппаратов. Например, дермальное омоложение без травматизации: за счет использования охлаждающей установки — зиммера — процедура не просто комфортная для пациента — она абсолютно безболезненная.

Если говорить об Ultherapy, то пока альтернативной и сопоставимой по характеристикам системы российского производства нет. Но в случае с лазерными установками отечественные разработки уже заставили о себе говорить.

Очень портят рынок китайские аппараты. Они в десять раз дешевле (это не фигура речи — реально в десять раз!), и при этом цена за услугу тоже пропорционально уменьшается. Качественный продукт с таким предложением конкурировать не может. Просто потому, что далеко не все клиенты понимают принцип действия этих аппаратов и могут предположить, насколько будет разниться результат. Не все принимают во внимание, что можно сделать три-четыре процедуры со стопроцентным результатом, а можно — двадцать процедур, которые в сумме обойдутся дороже,— и впустую. И об этом тоже нужно разговаривать с аудиторией! Думая о том, что рассказывать нашим гостям, я всегда задаюсь вопросом: что было бы интересно мне самой? Так вот этот вопрос — соотношения цены и качества — наверняка меня бы интересовал.

BG: Работая на этом рынке так долго, стали ли вы уже в чем-то трендсеттером?

А. С.: Не хочется, конечно, себя хвалить, но объективно — да. Например, на «бытовом» уровне гостям клиники в принципе нравится общаться со мной, но это редкая практика среди владельцев российских компаний. И когда я приветствую гостей у входа и подаю им обязательную гостевую обувь, представляясь не только как директор, но и как собственник клиники, это неизменно их удивляет.

С другой стороны, выступая на ведущих российских мероприятиях в нашей сфере (на конгрессах по пластической хирургии, косметологии, организуемых при непосредственном участии таких авторитетных специалистов, как Наталья Мантурова, Ирина Хрусталева, на выставке Intersharm), я не просто читаю лекции перед руководителями. Самое интересное — это обмен опытом, общение в кулуарах. Это, в конечном счете, влияет на дальнейшее развитие нашей профессиональной сферы.

BG: Как на привлечение и удержание клиентов косметологическими клиниками влияет макроэкономическая ситуация?

А. С.: С одной стороны, рынок косметологических услуг растет. Людей, интересующихся косметологией, становится больше. Развивается сфера мужской косметологии. Усиливается понимание того, что нужно работать с подростками. Косметология становится более доступной, и каждый может найти себе услуги по карману.

С другой стороны, эта сфера достаточно консервативна. Если в других направлениях (например в IT) главные действующие лица — молодые ребята с определенным, «заточенным» под бизнес-развитие складом ума, то косметологические клиники нередко открывают сами врачи — профессионалы в косметологии, но, как правило, не изучавшие маркетинг и менеджмент. И для них на рынке, действительно, спад, и серьезный. Но всякий кризис — это все равно время возможностей. И настоящий профессионал, поистине клиентоориентированный, испытывает меньше сложностей.

Я убеждена, что сегодня важно развивать личный бренд и говорить о том, кто стоит за компанией, тогда как зачастую владельцы компаний не готовы «выходить в люди» и заниматься просвещением. Между тем это всегда способствует привлечению клиентов.

BG: Что будет следующим этапом в вашей стратегии развития?

А. С.: Строится здание для второй клиники — совсем рядом с действующей, на проспекте Медиков, 10. Там же откроется и образовательный центр: будет оборудован полноценный класс на 30–40 человек. В новой клинике, кроме того, будет представлено гинекологическое направление: интимная косметология — весьма перспективная сфера.

Мы также продолжим развивать проект по «автокосметологии», предлагающий услуги по уходу за… автомобилями. Пока это уникальное рыночное предложение для Петербурга. В «автокосметологический» салон обращаются мужчины, которые любят свой автомобиль и стремятся ухаживать за ним. Они готовы ухаживать и за собой. А следом за ними о нашей клинике узнают и близкие им люди. ■

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
OWENS CORNING PAROC
РЕКЛАМА

В ОЖИДАНИИ КЛИМАТИЧЕСКИХ БЕЖЕНЦЕВ

ОДНОЙ ИЗ ТЕМ ПРЕДСТОЯЩЕГО ПМЭФ-2019 СТАНЕТ ЭКОЛОГИЯ. ЭКОЛОГИЧЕСКИМ ВОПРОСАМ БУДЕТ ПОСВЯЩЕНО НЕСКОЛЬКО СЕССИЙ БЛОКА «МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА В ПОИСКАХ БАЛАНСА». ПОЛИТИЧЕСКИЕ ЛИДЕРЫ И ПРЕДСТАВИТЕЛИ БИЗНЕСА ОБСУДЯТ ВОПРОСЫ ИЗУЧЕНИЯ И СБЕРЕЖЕНИЯ МИРОВОГО ОКЕАНА, ОБРАЩЕНИЯ С ТКО, ЭКОТУРИЗМА И ДРУГИЕ. ЭТО ПОДТВЕРЖДАЕТ ГЛОБАЛЬНОСТЬ СУЩЕСТВУЮЩИХ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ И ВАЖНОСТЬ ИХ РЕШЕНИЯ, А ТАКЖЕ ТЕСНУЮ СВЯЗЬ И ВЗАИМНОЕ ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИКИ И ЭКОЛОГИИ. КСЕНИЯ ПОТАПОВА

Состояние экологии формирует потенциал экономической сферы. Например, от количества добываемых из окружающей среды ресурсов зависит производительность предприятий, а от размеров их прибыли — отчисления на организацию очистных сооружений, различные профилактические мероприятия. Глобальные экологические проблемы, вроде парникового эффекта или загрязнения воздуха, тем более существенно влияют на экономику. Поэтому баланс в мировой экономике возможен лишь при адекватном удовлетворении интересов не только бизнеса, но и экологии.

Пока что экологические проблемы с каждым днем все острее. Мировая экономика стремится к постоянному росту потребления. Например, фэшн-индустрия, как отмечают эксперты, является одной из самых загрязняющих окружающую среду. Речь идет о процессе не только производства, но и утилизации вещей, ведь сезонные обновления коллекций — главный стимул купить новую вещь. «Сейчас участники рынка — производители, продавцы, бренды и клиенты — осознают негативное влияние на экологию все больше и больше. Согласно отчету „Пульс индустрии моды“, 75% модных компаний улучшили в 2018 году свои показатели устойчивости и их действия стали более заметными. Например, Adidas запустил линию продуктов из пластмассы, взятой из океана. Reebok недавно представил обувь на растительной основе. Правда, пока существенного прямого влияния на экологию такие акции не оказывают, кроме популяризации темы заботы о природе среди потребителей»,— отмечает Томаш Ходбод, CEO международной поисковой платформы одежды и обуви Glami.

В целом же проблемы окружающей среды, оказывающие ответное воздействие на экономику, многочисленны. Для каждой страны существует собственный перечень проблем, среди которых эксперты выделяют ряд глобальных.

Выбросы парниковых газов происходят главным образом за счет производства и сжигания ископаемого топлива. «Негативный эффект, который глобальные изменения климата оказывают на экономику, выражается в увеличении количества неблагоприятных климатических явлений — пожаров и наводнений, воздействии на инфраструктуру и объекты жизнеобеспечения, что порождает такие значимые социальные явления, как, например, вынужденная климатическая миграция»,— поясняет Владимир Лукин, старший менеджер группы операционных рисков и устойчивого развития КПМГ в России и СНГ. Согласно данным некоторых исследований, к 2050 году число климатических беженцев может достигнуть 200 млн человек.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ВЫБРОСЫ ПАРНИКОВЫХ ГАЗОВ ПРОИСХОДЯТ ГЛАВНЫМ ОБРАЗОМ ЗА СЧЕТ ПРОИЗВОДСТВА И СЖИГАНИЯ ИСКОПАЕМОГО ТОПЛИВА

Ярким примером истощения ресурсов служит Аральское море и питающие его реки Амударья и Сырдарья. Нерациональное использование водных ресурсов вызвало снижение уровня воды в этих реках и высыхание Аральского моря. «В результате произошли изменения в локальном климате, экосистеме рек и моря, сократилась численность флоры и фауны в их окрестностях, ухудшилось состояния здоровья населения. Существенно снизилось рыбохозяйственное значение самих рек (Амударьи и Сырдарьи) и Аральского моря, что привело к росту безработицы в рыбохозяйственном секторе экономики»,— отмечает Анна Стоногина, эксперт ИПК «Технопрогресс». По прогнозам к середине столетия объемы речного стока Амударьи сократятся на 10–15%, а Сырдарьи — на 6–10%.

ВИДЕТЬ, ЧЕМ ДЫШИШЬ Одной из острейших проблем является загрязнение воздуха. Разработанная ВОЗ модель отслеживания его качества подтверждает, что 87% населения планеты живет в районах, где качество воздуха выходит за пределы указанных в Рекомендациях организации норм. Такая статистика показывает, что загрязнение атмосферного воздуха — это не просто риск для здоровья людей, оно оказывает негативный эффект на всю мировую экономику, вызывая болезни и преждевременную смерть, снижает качество жизни, тем самым снижая и производительность труда, влияет на рост производства и доходов населения. По данным ВОЗ, загрязнение атмосферного воздуха приводит к смерти около 3 млн человек ежегодно и затрагивает все регионы мира.

«Существующие общепризнанные интегральные эколого-социально-экономические индикаторы устойчивого развития стран (например, Индекс скорректированных чистых накоплений, Adjusted Net Savings, Всемирного Банка) позволяют в количественной форме объективно оценить то, каким образом страны наращивают свои национальные сбережения с учетом истощения природных ресурсов и ущерба от загрязнения окружающей среды. В контексте данного показателя „подлинными сбережениями (активами)“ стран являются не только промышленный, но также природный и человеческий капиталы. Поэтому преждевременная смертность от загрязнения воздуха представляет собой в первую очередь уменьшение человеческого капитала стран. Как и в случае деградации других форм капитала, эффект оценивается в соответствии с ожидаемой потерей дохода в течение срока службы данного актива. Всемирный Банк признал загрязнение воздуха самой смертоносной формой загрязнения окружающей среды и четвертым ведущим фактором риска преждевременной смерти во всем мире. По данным исследования Всемирного банка и Института показателей и оценки здоровья, в 2013 году эти смерти стоили мировой экономике около $225 млрд в потерянном трудовом доходе»,— говорит Вячеслав Кузьмин, ведущий специалист по охране труда и промышленной безопасности компании 3M в регионе Россия и СНГ.

Эту проблему зачастую называют главной на планете. Океан загрязняется физически (ежегодно туда попадает около 260 млн тонн пластика), биологически (чужеродными бактериями, микроорганизмами и органическими отходами), химически, нефтепродуктами и радиоактивными отходами, наконец, просто сброс отработанной воды с предприятий может вызвать локальное повышение температуры воды и спровоцировать гибель живых организмов. Такое воздействие не просто сказывается на объемах и качестве добываемых здесь ресурсов. Мировой океан — ключевое звено в жизнедеятельности человечества, а соответственно и в экономике.

В 2015 году Всемирный фонд дикой природы (WWF) оценил стоимость ресурсов Мирового океана в $24,2 трлн, отметив, что данная цифра занижена, поскольку многие ресурсы невозможно перевести в денежный эквивалент. Эксперты фонда рассчитали, что примерная стоимость товаров и услуг, «поставляемых» каждый год Мировым океаном, равна $2,5 трлн. Если принять эту цифру за ВВП Мирового океана, его можно будет считать седьмой экономикой в мире после США, Китая, Японии, Германии, Франции и Великобритании.

В ПОИСКЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ Эксперты отмечают, что в поисках эколого-экономического баланса важен курс на социальную ответственность бизнеса, то есть минимизацию ущерба и своевременное решение экологических проблем. Кроме того, на основе мер по восстановлению экологии, как это ни парадоксально, может сформироваться новая отдельная экономическая отрасль. Это заметно на примере еще одной значительной экопроблемы — обращения с отходами.

Глобальный рынок переработки отходов, по оценке аналитиков Research & Markets, в 2018 году вырос более чем на 6%, до $282 млрд. Примерно столько же составили в прошлом году совокупные инвестиции в альтернативную энергетику, подсчитали эксперты REN21.

Сейчас такую отрасль пытаются сформировать и в России, в частности, в северных регионах страны. «Проблема особенно актуальна в Арктике. Особенности обращения с отходами в зоне вечной мерзлоты обусловлены отсутствием плодородных грунтов и низкими температурами, которые препятствуют естественному гниению. Захоронение мусора в вечномерзлых грунтах наносит серьезный ущерб окружающей среде»,— отмечает Александр Воротников, эксперт Проектного офиса развития Арктики.

Решением проблемы утилизации твердых коммунальных и производственных отходов может стать использование экотехнопарков (ЭТП). «Это комбинация высокотехнологичных предприятий по глубокой переработке отходов, которая производит продукцию из вторичного сырья, а также альтернативное топливо и энергию. Примерами могут служить ЭТП, уже созданные на территории Японии, Южной Кореи, Китая, Германии, Англии, Канады, Австралии и Бразилии. В России, в Мурманске, действует первый экотехнопарк за полярным кругом, который планирует производить топливо из отходов»,— заключает эксперт. ■

«РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ ДОЛЖНО ОПИРАТЬСЯ НА НАУЧНЫЕ ДАННЫЕ»

ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ, ПОМОЩНИК ГЕНЕРАЛЬНОГО СОВЕТНИКА ПО ЮРИДИЧЕСКИМ ВОПРОСАМ «ФИЛИП МОРРИС ИНТЕРНЭШНЛ» (ФМИ) РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG КОНСТАНТИНУ КУРКИНУ О ТОМ, ПОЧЕМУ РЕГУЛЯТОРАМ ВЫГОДНО СТИМУЛИРОВАТЬ РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ УПОТРЕБЛЕНИЯ НИКОТИНА И В ЧЕМ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ СТРАТЕГИИ КОМПАНИЯ ПО ЗАЩИТЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ (ИС).

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BUSINESS GUIDE: ФМИ планирует переключаться с сигаретного бизнеса на альтернативные продукты, включая электронные системы доставки никотина. Но перспективы этого рынка сильно зависят от регуляторов. Какие способы минимизировать регуляторные риски вы видите?

ЭНДРЮ АГОР: Регулирование таких продуктов, как система нагревания табака IQOS, должно опираться на научные данные. По данным наших исследований, при использовании IQOS уровень вредных веществ, содержащихся в аэрозоле, в среднем на 90–95% ниже, чем в дыме сигарет. Существует около 30 независимых исследований, подтверждающих наши выводы. Примечательно, что в США Управление по надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов (FDA) недавно разрешило продажу IQOS как соответствующего «защите общественного здоровья». Комментируя это разрешение, FDA прямо отметило, что выделяемый при использовании IQOS аэрозоль содержит меньше вредных веществ, чем дым сигарет, а многие обнаруженные вредные вещества содержатся в меньшем количестве, чем в дыме сигарет. Тем не менее еще есть скептицизм в отношении такой продукции. Мы рассчитываем, что после изучения наших данных и проведения независимых исследований сомнения постепенно исчезнут и подход к регулированию станет более разумным. В США представители FDA проанализировали миллионы страниц научных данных, прежде чем принять свое решение.

BG: Регулирование новых продуктов часто отстает от развития технологий. Мешает ли это развитию ваших новых продуктов?

Э. А.: Инновации, безусловно, существенно опережают законодательство, которое сформировалось еще до их появления. Поэтому мы должны иметь дело с текущими законами и действовать в их рамках. Естественно, мы хотели бы, чтобы они были изменены и включали в себя новые продукты. Например, когда в 2016 году мы запустили IQOS в Новой Зеландии, там запрещалась продажа табака, предназначенного для любого способа орального потребления кроме курения. После этого Министерство здравоохранения Новой Зеландии предъявило нам иск, так как наш продукт не предназначен для курения, он используется другим способом. Мы обжаловали положение этого закона, принятого в начале 1990-х, и представили научные доказательства, что IQOS является менее вредным продуктом, чем обычные сигареты. Суд учел эти доказательства и принял решение в нашу пользу. В результате правительство страны согласилось с тем, что продукция с нагреваемым табаком законна, и сейчас работает над корректировкой законодательства, чтобы у курильщиков был более широкий доступ к ней.

BG: Стало ли решение Новой Зеландии аргументом для других стран?

Э. А.: В мире довольно много стран сталкивается с аналогичными вопросами. И когда Новая Зеландия, известная своей антитабачной политикой, признала, что такая продукция, как IQOS, может иметь значение для снижения вреда от курения, это повлияло на другие юрисдикции. Такая же ситуация с недавним решением FDA разрешить продажу IQOS в США. Оно обязательно окажет влияние на регуляторов в других юрисдикциях в отношении введения регулирования, благоприятствующего такого рода продукции.

BG: В чем здесь выгода для регулятора? Вы говорите о снижении вреда, а задача государства — в целом свести к минимуму число потребителей табака.

Э. А.: Правительства действительно прилагают максимум усилий для того, чтобы снизить потребление табака. Но если посмотреть отчеты Всемирной организации здравоохранения, то сейчас в мире более миллиарда курильщиков и в обозримом будущем их количество существенно не снизится. А раз остается много людей, которые не бросят курить, то имеет смысл предложить им менее вредную альтернативу курению.

BG: Существует ли, на ваш взгляд, пропаганда против электронных систем доставки никотина?

Э. А.: Такого рода движение существует, и оно спровоцировано несколькими факторами. Во-первых, люди недостаточно хорошо понимают, что представляют собой новые продукты, и относятся к ним с подозрением, как к любой инновации. Также подозрение у них может вызывать то, что эту продукцию разрабатывают табачные компании. Мне кажется, их озабоченность абсолютно оправдана в том случае, если такого рода продукция может привлекать несовершеннолетних или тех, кто никогда не курил. Но мы очень внимательно к этому относимся и выстраиваем работу так, чтобы IQOS привлекал только тех, кто курит, и открыто выступаем против того, чтобы его использовали несовершеннолетние или некурящие люди.

BG: На рынке сигарет встречается контрафактная продукция, продающаяся под известными брендами. Сталкиваетесь ли вы с подобными проблемами на рынке электронных устройств?

Э. А.: Когда крупные компании разрабатывают собственные решения, всегда находятся те, кто пытается нажиться за их счет, нарушая права ИС. К примеру, на рынке продаются дешевые продукты, зачастую китайского происхождения, которые пытаются использовать наш товарный знак, названия похожие на IQOS, воспроизводят внешний вид нашей продукции. Мы регулярно отслеживаем рынок на предмет нарушений. Если эти продукты продаются онлайн, то мы обращаемся к провайдерам онлайн-услуг и сообщаем им о нарушении интеллектуальных прав. Или напрямую направляем претензию лицу, нарушающему наши права. Такие досудебные меры достаточно эффективны. Если это не помогает, то нам приходится обращаться в суд.

BG: Какая доля рынка приходится на подобные продукты?

Э. А.: Сложно выразить это в конкретных цифрах. Как правило, объем продаж таких продуктов невысок, но мы все равно обеспокоены этим вопросом. Нам бы не хотелось, чтобы люди отказались от использования продукции с нагреваемым табаком и вернулись к курению, столкнувшись с подобной продукцией.

BG: На какие результаты от подачи судебных исков вы рассчитываете?

Э. А.: В основном мы требуем судебного запрета на продажу такой продукции, поскольку она нарушает наши права на ИС. Но о какой-то судебной практике пока говорить преждевременно, поскольку большинство судебных разбирательств началось в течение последних полутора лет. Мы выигрываем такие дела и уверены в благоприятном исходе тех дел, которые еще находятся на рассмотрении.

BG: Достаточно ли для защиты ИС наличия патентов?

Э. А.: Патенты очень важны. Они защищают наши основные технологические инновации, на которых основан продукт. Также очень важны промышленные образцы, с их помощью защищаются права на дизайн и внешний вид. Большинство компаний тратит на его разработку огромное количество времени и усилий и хочет убедиться, что не появится тот, кто начнет его копировать.

BG: Как влияет развитие цифровых технологий на стратегию защиты ИС?

Э. А.: Цифровой мир создал большое количество возможностей, но при этом создал и новые риски. Для адаптации к ним мы используем систему мониторинга, которая ежедневно отслеживает потенциальные нарушения. На первом этапе мы сужаем огромное цифровое пространство до уровня узкой группы вопросов, а затем решаем, какие действия нужно предпринять. Я бы сравнил эту работу с рыбаком, который забрасывает невод.

BG: Большинство нарушений происходит в онлайн- или в офлайн-среде?

Э. А.: Подавляющее большинство нарушений происходит в сфере цифровых технологий. Чем ваш продукт более успешен с коммерческой точки зрения, тем больше людей пытается нажиться на нем. В этой сфере мы успешно отреагировали на тысячи нарушений. Главным образом они совершались небольшими игроками, которые пытались ассоциировать с нами свою продукцию.

BG: Возможно ли полностью пресечь подобные нарушения?

Э. А.: Я не думаю, что когда-нибудь удастся полностью с этим справиться. Но проводя активную работу по защите ИС, мы хотим затруднить нарушения наших прав, добиться того, чтобы для нарушителя минусы от этих незаконных действий превысили выгоду. Это можно сравнить с подстриганием лужайки. Если вы каждый день будете подстригать лужайку, то она не зарастет травой и будет выглядеть очень милой и симпатичной. ■

ПРОТОПТАННОЙ ВИРТУАЛЬНОЙ ДОРОГОЙ

ОДНО ИЗ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ТЕЛЕКОМ-ОТРАСЛИ — СОЗДАНИЕ ВИРТУАЛЬНЫХ ОПЕРАТОРОВ СВЯЗИ.

АГАТА МАРИНИНА

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СУЩЕСТВУЕТ ТРИ ВОЗМОЖНЫЕ МОДЕЛИ БИЗНЕСА ВИРТУАЛЬНЫХ ОПЕРАТОРОВ: ЛОУКОСТ, ДЕШЕВЫЙ РОУМИНГ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО СЕРВИСА ДЛЯ СУЩЕСТВУЮЩИХ КЛИЕНТОВ ОСНОВНОГО БИЗНЕСА

Во всем мире рынок виртуальных операторов (MVNO) растет. По словам пресейл-консультанта по операторским решениям «Инфосистемы Джет» Дениса Гудцова, в Европе лидером является Германия, где к 2020 будет представлено около 140 MVNO. Как отмечают эксперты, в странах с большим ARPU (Average Revenue per User — средняя выручка на одного пользователя) бизнес-модель виртуального оператора как простого дискаунтера более жизнеспособна за счет оптимизации операционных затрат на управление сетью. Например, в Великобритании количество действующих MVNO-брендов превышает 60. Директор по развитию компании Danycom.Mobile Петр Кушиков говорит, что развитию в Европе способствует разработанная законодательная база. Кроме того, благоприятно влияет тот факт, что услуги MVNO ниже цен базовых операторов, так как нет затрат на строительство и обслуживание собственной сетевой инженерной инфраструктуры. За счет этого базовый оператор дает низкую цену MVNO и не несет затрат на привлечение новых абонентов. Положительными факторами являются также отсутствие внутрисетевого роуминга, упрощенная система идентификации абонента, более короткие сроки запуска по причине отсутствия необходимости внедрения систем типа COPM и сдачи узлов связи в регионах. По словам директора технического департамента компании «ХайТэк» Дмитрия Ласькова, за более чем десятилетнюю практику данная технология подтвердила свое право на существование. «MVNO успешно конкурирует с обычными сотовыми операторами: например, в некоторых европейских странах доля виртуальных сотовых операторов достигает 40%»,— отмечает он.

ПУТЬ ПРОЛОЖЕН Россия в технологическом плане будет следовать протоптанной дорогой за западными странами. И так как в мире количество MVNO растет, то значит, и у нас грядет рост виртуальных операторов. По словам господина Гудцова, это будет происходить на фоне развития m2m, IoT и eSIM. По словам Петра Кушикова, российский рынок на текущий момент состоит из шести крупных MVNO и около двадцати небольших локальных, созданных, как правило, исключительно для извлечения прибыли от услуг связи. При этом «большая шестерка» MVNO представляет собой не классических сотовых операторов, а синергию бизнесов: телекома, финансов, логистики, телемаркетинга, страхования. Менеджер по развитию бизнеса Orange Business Services Алексей Смирнов считает, что это направление активно развивается в России уже несколько лет. «На сегодняшний день в стране запущено около 40 виртуальных операторов подвижной радиотелефонной связи. Рост числа абонентов MVNO будет происходить в основном за счет промышленных внедрений m2m/IoT-решений, в то время как рост количества абонентов среди частных лиц будет относительно невысоким»,— полагает эксперт.

По прогнозам младшего аналитика ИК «Фридом Финанс» Александры Овчинниковой, к 2022 году доля MVNO в России вырастет в семь раз, до 14–15%. Лидеры сегмента останутся неизменными. Крупнейшим игроком на рынке после Yota останется Tele2 в связи с решением компании стать «Фабрикой MVNO». На потенциал рынка влияет развитие проектов в области b2b, b2g и в области интернета вещей. Так, по прогнозам российский рынок IoT в текущем году вырастет на 18%, до $4,3 млрд, что подчеркивает возможности экспансии MVNO.

Существует три возможные модели бизнеса виртуальных операторов: лоукост, дешевый роуминг и предоставление дополнительного сервиса для существующих клиентов основного бизнеса. Из них на российском рынке более успешными являются проекты, работающие по последней модели. «Следовательно, чем более активно будут развиваться смежные секторы экономики — ритейл, банкинг, медийные сервисы, тем больше будет потенциальный спрос на создание виртуальных операторов»,— прогнозирует Денис Гудцов.

ВСЕМ В ПЛЮС Клиентами MVNO могут быть и компании, и частные лица. Для первой категории, как подчеркивает Алексей Смирнов, преимуществом использования услуг виртуального оператора могут быть более интересные тарифные планы и условия обслуживания. Например, они могут быть выстроены с учетом особенностей регионов, где работает оператор, или под определенные социальные группы. Для корпоративных заказчиков преимущество — возможность частных закрытых LTE-сетей на базе предприятий и развертывание на их базе сервисов интернета вещей: видеонаблюдения и видеоаналитики, систем охраны труда, сбора телеметрии с промышленного оборудования. От развития сервисов на основе MVNO выиграют конечные потребители. «При увеличивающейся конкуренции клиенты всегда выигрывает. Абоненты заинтересованы в получении большего объема услуг за меньшие деньги либо в получении только тех услуг, которые важны, без навязанных оператором дополнительных сервисов»,— считает господин Гудцов.

По мнению Дмитрия Ласькова, виртуальный оператор может попробовать предложить более гибкие условия и выгодные тарифы, тем самым привлекая аудиторию, которая не особо интересна традиционным операторам связи ввиду низкой эффективности от вложений на их удержание и обслуживание.

Александра Овчинникова полагает, что наиболее востребованы операторы MVNO в банковском секторе и ритейле, поскольку таким образом уменьшаются затраты на привлечение и обслуживание абонентов, сокращаются издержки на сервисы информирования и в то же время повышается лояльность клиентов. «Более того, компании могут собирать больше информации о пользователях, которая в дальнейшем обрабатывается путем анализа больших данных. Так, например, Сбербанк и Тинькофф-банк запустили собственных операторов MVNO — „СберМобайл“ и „ТинькоффМобайл“»,— рассказывает она.

НЕ ВСЕ ТАК ГЛАДКО В настоящее время, по словам аналитиков, Россия находится в десятке стран с самой низкой стоимостью мобильного интернета. Из-за этого конкурировать с ними виртуальным операторам очень сложно. «Создание MVNO — очень затратный проект, причем как в финансовом плане, так и в плане технической организации. Позволить себе такого рода проекты может не каждая компания»,— констатирует господин Гудцов. Госпожа Овчинникова также указывает на то, что преградой для экспансии MVNO является высокий порог входа с точки зрения первоначальных инвестиций. Более того, рынок мобильной связи достиг насыщения, в связи с чем виртуальные операторы лишь отбирают абонентов у базовых операторов, следовательно, высокий приток клиентов маловероятен.

Мешает развитию MNVO в России и слабая законодательная база в части регулирования деятельности этого сегмента. Кроме того, негативно влияют изжившие себя, по мнению экспертов, схема и порядок выделения номерной емкости операторам, когда выделенный пул номеров закреплен за определенным «домашним» регионом. В числе причин также называется и нежелание операторов «большой тройки» участвовать в развитии MVNO на своих сетях.

ДОСТУЧАТЬСЯ ДО КЛИЕНТА Как правило, аудитория потребителей виртуальных операторов связи представляет собой узкий сегмент, целенаправленная работа с которым не представляет особого интереса для классических мобильных операторов, говорят аналитики. «А для виртуального оператора это часть целевой аудитории в рамках основного бизнеса, и он будет с ними работать, одновременно привлекая абонентов для оператора-партнера»,— отмечает господин Гудцов. По его словам, преимущество MVNO в том, что такой вид деятельности доступен для любого бизнеса, а не только телеком-компаниям.

«И компании проявляют все большую заинтересованность в расширении границ своего бизнеса, ведь количество активных устройств, подключенных к сети, растет лавинообразно, а современные технологии последних пары лет открывают широкие возможности для мобильных операторов. Например, eSIM упрощает производство и логистику, особенно для OEM-производителей, так как отвязывает устройство от профиля оператора. Подключить его к сети „из коробки“ можно, не посещая салон, а выбор доступных операторов осуществляется непосредственно при первом включении буквально парой нажатий по экрану, без утомительной процедуры установки SIM-карты»,— говорит эксперт.

Господин Кушиков добавляет, что при использовании MVNO услуги сотовой связи являются каналом продаж продуктов и услуг основных бизнесов. Таким образом, появление новых игроков, в том числе MVNO, возможно только с целью усиления основного направления бизнеса. Наиболее активное развитие, по прогнозам, будет происходить в финансовом и логистических секторах, а также в секторе IT. В скором будущем ожидается рост MVNO у крупного ритейла. Именно так происходит в США и в Европе. По прогнозам Дениса Гудцова, связка «eSIM + 5G» расширит количество подключенных абонентских устройств: практически все выпускаемые ноутбуки будут оснащены модулями 5G. А применение eSIM в IoT-устройствах решит задачу миграции сотен единиц оборудования, уже установленного в стационарные или подвижные объекты, с одного оператора на другого. Сегодня в силу традиций на рынке m2m у нас в стране наблюдается монополия MVNO-операторов. Но с ростом количества популярности технологи интернета вещей и возможностей использования eSIM должны появиться нишевые виртуальные операторы, предоставляющие сервисы по передаче данных для IoT-устройств. ■

ГОРОД-САД ПО СТОЛИЧНЫМ ЛЕКАЛАМ

В СОВРЕМЕННУЮ ЭПОХУ НОВОЙ УРБАНИЗАЦИИ КРУПНЫЕ ГОРОДА ПРЕВРАЩАЮТСЯ В ОСНОВНЫЕ КАТАЛИЗАТОРЫ ГЛОБАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ — КУЛЬТУРНОГО, НАУЧНОГО, ЭКОНОМИЧЕСКОГО. ГОРОДА КОНКУРИРУЮТ ДРУГ С ДРУГОМ, ПРИЧЕМ ЗАЧАСТУЮ НЕ В РАМКАХ ОДНОЙ СТРАНЫ, А ГЛОБАЛЬНО, ЗА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЛУЧШИХ УМОВ, ТАЛАНТОВ, БИЗНЕСА И КАПИТАЛА. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Глобализация экономики приводит к разрастанию городов, к их конкуренции за рабочую силу и «таланты». На этом фоне выделяется одна из основных тенденций развития городов как в России, так и в мире: происходит активное развитие агломераций. На текущий момент к числу крупных сформированных агломераций можно отнести, например, агломерации Москвы, Санкт-Петербурга, Самары и Тольятти, Новосибирска. Крупнейшие российские агломерации вошли в 2018 году в список городов, лидирующих по качеству жизни, который был опубликован исследовательским сервисом Numbeo: Нижний Новгород (109-е место из 226), Санкт-Петербург (182-е), Москва (191-е), Екатеринбург (199-е) и Новосибирск (206-е). В рамках исследования проводилась оценка таких позиций, как покупательная способность населения, безопасность, здравоохранение, транспортная загруженность, уровень загрязнения окружающей среды. Следующим глобальным трендом становится активное развитие транспортных хабов, магистралей, происходящее в условиях роста агломераций. Ярким примером здесь становится развитие московской транспортной системы, где в последние годы произошло значительное ускорение.

К 2040 году численность населения в мире превысит 9,2 млрд человек, что примерно на 20% больше текущего показателя. Две трети населения мира будет жить в городских районах по сравнению с менее чем 50% в начале этого столетия. Что касается крупнейшего российского города, Москвы, то к 2036 году его население увеличится также примерно на 20% (на 2,3 млн человек — базовый прогноз Росстата). На развитие городов оказывают значительное влияние глобальные макротренды: глобализация экономики и технологический прогресс.

В БОРЬБЕ ЗА ГОРОЖАНИНА В таких условиях конкуренция между городами только будет нарастать, а города в этой конкуренции — преображаться, отвечая новым вызовам и используя расширяющиеся технические и технологические возможности, становясь гораздо чище и экологичнее, насыщеннее с точки зрения любой инфраструктуры, полнее в любых возможностях для жизни, развития и самореализации людей, даже привлекая штаб-квартиры компаний. Города будущего, которые уже создаются,— это «умные» постиндустриальные города (Smart Cities), с минимальным воздействием на экологию, с максимально комфортной средой, удобным и экологичным транспортом (преимущественно общественным); города, удобные для пешеходов, с большими общественными и зелеными пространствами, богатой общественной и культурной жизнью. Российские мегаполисы очень далеки от портрета таких городов будущего, не говоря уже про малые и средние города. Однако, как отмечает Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге, Москва движется семимильными шагами в этом направлении. «Сколково», парки, развитие метро и ТПУ, архитектурные конкурсы, жесткая борьба с личным транспортом в центре — это первые важные шаги. «Столица на глазах превращается из одного из самых некомфортных для жизни городов в один из весьма привлекательных. Но предстоит еще очень долгий путь, учитывая масштаб территории, множество накопившихся проблем, недостаточное развитие креативных индустрий в России в целом и главное — фактическое отсутствие нашей страны на данный момент в этой глобальной конкуренции городов, если говорить в широком смысле (борьба за людей и капиталы, а не за рейтинги и победы в конкурсах)»,— рассуждает эксперт.

АЛЕКСАНДР КУНАС

К 2040 ГОДУ ЧИСЛЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ В МИРЕ ПРЕВЫСИТ 9,2 МЛРД ЧЕЛОВЕК, ДВА ТРЕТИ ИЗ КОТОРЫХ БУДУТ ЖИТЬ В ГОРОДСКИХ РАЙОНАХ

Другие города будут перенимать московские и иностранные практики с поправкой на ограниченные финансовые, управленческие и интеллектуальные ресурсы, прогнозирует он. Излишне говорить, что новые тренды непосредственно затрагивают отрасль недвижимости и девелопмент в крупных городах — от выбора инвесторами участков для реализации проектов и разработки концепций до маркетинга и работы с пулом арендаторов, перепрофилирования устаревающих объектов и других вопросов.

«Мегаполисы будут и дальше укрупняться и развиваться. Это тенденция последнего века, и она вряд ли изменится. Именно в крупных городах есть деньги, есть работа, есть интересные занятия. И даже бурное развитие транспорта (если оно произойдет) это не изменит. А значит, города будут расти и вширь, и в высоту»,— говорит Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

РЕЗИНОВЫЙ ГОРОД Роман Родионцев, директор департамента проектного консалтинга Est-a-Tet, мнение коллег подтверждает: «Можно сколько угодно говорить, что „Москва не резиновая“, но факты говорят сами за себя, пока что она резиновая. Исторически сложилось, что для России свойственно развитие центров как точек сосредоточения деловой и производственной активности. На этот счет есть ряд теорий, описывающих и объясняющих данный формат развития за счет географических особенностей, политической и экономической моделей управления и многих других факторов. Развитие города в условиях рынка следует за потоком денежных средств от деловой (предпринимательской) активности. Если открыть экономическую карту, которую ранее изучали еще в школе, мы увидим, что города-миллионники как раз и являются точками сосредоточения деловой активности и денежных потоков. Чем больше потенциал такого города, тем сильнее он разрастается — спрос рождает предложение, да и недвижимость прибавляет в цене».

Господин Родионцев констатирует: развиваются мегаполисы, а развитие малых городов является вторичным и в более выигрышных условиях оказываются города-сателлиты, чем обособленные агломерации. ➔ 69

«NORD STREAM RACE 2019: БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО СОРЕВНОВАНИЯ»

С 22 ИЮНЯ ПО 5 ИЮЛЯ 2019 ГОДА ПРОЙДЕТ КРУПНЕЙШАЯ БАЛТИЙСКАЯ ОФШОРНАЯ РЕГАТА NORD STREAM RACE 2019, ОРГАНИЗОВАННАЯ ЯХТ-КЛУБОМ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПРИ ПОДДЕРЖКЕ КОМПАНИЙ ПАО «ГАЗПРОМ» И NORD STREAM AG. ОДНАКО ВАЖНОСТЬ РЕГАТЫ СЕГОДНЯ НЕ ОГРАНИЧИВАЕТСЯ ТОЛЬКО СПОРТИВНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ, ПОДЧЕРКИВАЕТ УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР NORD STREAM AG АЛЕКСЕЙ ЗАЙЦЕВ. В ЧЕМ ОНА СОСТОИТ, ОН РАССКАЗАЛ В БЕСЕДЕ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ BG ТАТЬЯНОЙ КАМЕНЕВОЙ

АНДРЕЙ ШЕРЕМЕТЬЕВ

BUSINESS GUIDE: Что отличает Nord Stream Race от других парусных регат?

АЛЕКСЕЙ ЗАЙЦЕВ: Дистанция регаты составляет 1000 морских миль и проходит вдоль газопровода «Северный поток». Таким образом, Nord Stream Race — это самая протяженная офшорная регата в Балтийском море и одна из самых протяженных в Европе. Регата разделена на четыре этапа: из северогерманского города Киль в Копенгаген, из Копенгагена в Стокгольм, оттуда в Хельсинки, а затем — в Санкт-Петербург. Девиз регаты — «Спорт объединяет Балтику».

Однако Nord Stream Race — это гораздо больше, чем просто соревнования. Регата объединяет спорт, культуру и бизнес пяти стран: Германии, Дании, Швеции, Финляндии и России. Мероприятия, проходящие во время регаты, уже стали местом встречи предпринимателей, политиков и общественных деятелей. В этом году в стартовых мероприятиях регаты в Германии примет участие бывший федеральный канцлер Германии Герхард Шредер.

BG: С чего начиналась история соревнований?

А. З.: Как и одноименная газотранспортная магистраль, регата успешно служит делу сближения России и Европы. Впервые Nord Stream Race прошла в 2012 году и была приурочена к запуску газопровода «Северный поток». Тогда это была регата из Санкт-Петербурга в Германию, без промежуточных остановок — настоящее испытание для спортсменов! С начала существования регаты приглашение Яхт-клуба Санкт-Петербурга к участию в гонке приняли 13 стран, включая Китай, Турцию и Великобританию. С 2017 года регата проходит в ином формате: изменились принципы отбора участников, флот, маршрут и программа.

BG: Как же теперь отбираются участники Nord Stream Race?

А. З.: Изначально в регате могли принять участие только представители приглашенных стран. После 2017 года в число участников гонки могут войти только победители национальных парусных лиг пяти стран: Германии, Дании, Швеции, Финляндии и России. Именно через воды и исключительные экономические зоны этих стран проходит трасса газопровода Nord Stream. Такой принцип отбора, во-первых, позволил повысить спортивный уровень участников и самой регаты, а во-вторых — привлечь к ней больше внимания. В этих странах очень развитое клубное яхтенное движение. Каждый год на национальных парусных лигах клубные команды борются за звание лучшего, и за этим следят тысячи любителей паруса. Затем чемпионы, которых уже знают в каждой из стран, получают выход на международный уровень — на регату Nord Stream Race, где уже соревнуются за титул лучшего клуба Балтики. За командами действительно следят, за них болеют, в этом и проявляется главная идея соревнований — объединить страны Балтики спортивным духом!

BG: Какие другие важные изменения произошли в организации, возможно, регламенте регаты?

А. З.: Мы сменили класс яхт на более скоростной — перешли с круизных лодок ClubSwan 60 на спортивные ClubSwan 50. В последние годы, как я уже говорил, регата проходит по одному маршруту: Киль — Копенгаген — Стокгольм — Хельсинки — Санкт-Петербург. Мы увеличили количество этапов и городов — это добавило соревнованиям привлекательности в глазах болельщиков. В городах, куда заходят лодки, они могут пообщаться со спортсменами, подняться на борт и понаблюдать за соревнованиями во время коротких прибрежных гонок.

BG: Чем руководствовался оргкомитет при выборе маршрута?

А. З.: Каждый из городов на маршруте — один из морских центров Европы, где проходит множество парусных событий, и Nord Stream Race тоже становится их частью. Уже второй год подряд мы стартуем во время «Кильской недели» — одного из крупнейших в мире парусных фестивалей. В Швеции запланирован совместный старт с исторической, известной во всем мире гонкой вокруг острова Гогланд — AF Offshore Race. И, наконец, в Петербурге лодки финишируют во время Sailing Champions League — парусной Лиги чемпионов Европы.

BG: А как проходят соревнования?

А. З.: В каждом из городов маршрута, в самом центре, проходят короткие прибрежные гонки, за которыми могут наблюдать все желающие. После гонок в определенные часы лодки доступны для посещения — все могут подняться на борт и пообщаться со спортсменами. Переходы между городами — это офшорные этапы гонки. Это, пожалуй, самое сложное. Здесь требуется серьезная физическая подготовка, выносливость. Иногда переход длится почти двое суток, и не в самых простых погодных условиях. Все это время нужно вести лодку и команду вперед, учитывая любые изменения ветра. По итогам Nord Stream Race команды получают три трофея: за короткие гонки на городском побережье, за переходы в открытом море и общий приз.

BG: Какие новшества принесет нынешний сезон?

А. З.: Мы стараемся добавить что-то новое каждый год, причем не только в сами соревнования, но и в культурную программу. Например, художники-маринисты из разных стран во время Nord Stream Race 2019 напишут картины, которые в дальнейшем будут проданы на аукционе. Вырученные средства войдут в призовой фонд благотворительной регаты, которую Яхт-клуб Санкт-Петербурга проведет во время чемпионата мира по виндсерфингу в августе нынешнего года.

Молодые участники Nord Stream Race в этом сезоне получат гранты. Они рассчитаны на студентов, которым еще не исполнилось 25 лет. Эти средства позволят покрыть расходы на проживание во время регаты. С каждым годом регата становится все более привлекательной для молодежи, и мы хотим поддержать этот тренд.

BG: Какие команды участвуют в гонке в это году?

А. З.: Германию в проекте представит один из крупнейших парусных клубов страны Norddeutscher Regatta Verein. Цвета флага Дании будет защищать королевский яхт-клуб Kongelig Dansk Yachtklub, который является старейшим в стране. От Швеции на регате будет выступать самый старый яхт-клуб в континентальной Европе — Kungliga Svenska Segelsällskapet, основанный в 1830 году. Финляндию будет представлять клуб с Аландских островов Ålandska Segelsällskapet. Россия будет представлена командой «Левиафан», куда входят московские и петербургские яхтсмены. Желаю всем участникам проявления командного духа и семь футов под килем, а российской команде — показать достойные результаты и завоевать сразу несколько трофеев, как это сделала екатеринбургская команда «Повелители паруса — Азия» в прошлом году. Тогда россияне победили как в зачете нескольких офшорных этапов, так и в общем зачете регаты.

BG: Возможны ли какие-то перемены, нововведения в дальнейшем или регата уже приобрела законченный вид?

А. З.: С каждым годом мы будем расширять идею объединения Балтики, не только через спорт. Мы хотим, чтобы и культурная, и спортивная программы Nord Stream Race стали привлекательны для десятков тысяч жителей Европы, поэтому планируем проводить больше разноплановых мероприятий во время регаты. Мы получаем заявки от других стран с желанием принять участие в Nord Stream Race и надеемся, что в дальнейшем список стран, чьи команды поборются за трофеи регаты, станет больше. Со своей стороны партнеры и организаторы гонки ищут возможность привлечь для этого дополнительный флот, так как лодки предоставляются всем командам-участницам. ■

67 → Развитие мегаполисов и малых городов все же может идти по разным сценариям. Александр Брега, генеральный директор корпорации «Мегалит», считает, что вектор развития мегаполисов и малых городов в каком-то смысле един. «Мы говорим о гармонизации среды и о балансе. Но если в первом случае гораздо важнее создавать рекреационные зоны, формировать качественную общественную среду, то во втором случае основная проблема заключается в недостатке мест применения рабочей силы, создания производственных мощностей, которые будут стимулировать людей оставаться на малой родине. В любом случае, Москва задает вектор развития, который будет перениматься всеми городами. Поэтому можно внимательно наблюдать за тем, какую роль в городской среде занимают качественные городские рекреационные пространства»,— рассуждает господин Брега.

В ПЕРСПЕКТИВЕ Говоря о перспективе двадцатилетнего развития городов и территорий, необходимо учитывать планы реализации государственных программ по развитию промышленности, сельского хозяйства, IT-индустрии, полагают эксперты. Реализация таких масштабных проектов на государственном уровне может способствовать развитию того или иного региона, мегаполиса.

Есть среди экспертов и те, кто считает, что опираться на опыт зарубежных стран в развитии городов не стоит. «В том, что касается иностранного опыта, различия в истории развития очень существенны, и прямая проекция опыта европейских стран в принципе нецелесообразна. Приобретенным, переработанным и внедренным опытом можно считать стимулирование развитие инфраструктурного девелопмента — развитие ТПУ, сети общественного транспорта, делового кластера и инфраструктуры»,— уверен господин Родионцев.

Впрочем, среди экспертов есть те, кто считает, что скорых перемен ждать не стоит. Директор компании «Жданов Групп» Евгений Жданов говорит: «Если рассматривать вопрос через призму нынешней градостроительной политики России, то через двадцать лет вряд ли что-то изменится кардинальным образом. Одно сходство между мегаполисами России и Европы очевидно: уже сейчас люди стремятся работать в городе, но жить за его пределами. Что касается малых городов, то они будут стремиться активнее развивать свои градообразующие предприятия и по мере возможностей поддерживать малый и средний бизнес, привлекая отечественные и иностранные инвестиции. Думается, с введением в действие закона о цифровых активах и инвестициях, а значит, с отсутствием необходимости работать только с банками, дела в этом смысле пойдут намного быстрее и эффективнее. Цифровая экономика должна в корне изменить экономическую ситуацию не только в России, но и во всем мире».

Валерий Трушин, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate, считает, что через двадцать лет произойдет определенного рода переформатирование городов. «В России кластеризация будет более четкой. Москва останется финансовой столицей, где будет базироваться наибольший объем отечественного и международного бизнеса, столица будет укреплять свои монструозные позиции. Вероятно, что Санкт-Петербург станет не только культурной столицей России, но на рынке укрепится нефтегазовый сегмент, также есть перспективы развития как IT-столицы. Остальные города будут развиваться в зависимости от того, что они смогут предложить: Новосибирск, Омск, Екатеринбург могут предложить человеческие ресурсы (кадры), поскольку в этих регионах очень сильные университеты. Хотелось бы, чтобы в этих городах появились кампусы, которые будут удерживать кадры в регионе: агрегировать молодых специалистов, их усилия, стартапы. Чтобы работала связь бизнеса и науки, как в той же самой Калифорнии, где есть Кремниевая долина и Калифорнийский технологический институт в Пасадене,— территориальная синергия всегда работает эффективно»,— высказывается он.

Пока же столица вытягивает специалистов из регионов, поскольку ощущается высокая нехватка: столичные вузы не справляются, кадров, которых они выпускают, недостаточно. «Толчком к развитию региональных городов станет момент, когда бизнес пойдет к специалистам — бизнес пойдет в регионы, и у специалистов будет возможность расти и развиваться без миграции в Санкт-Петербург, Москву, города Европы и Америки. Тогда города будут более обособлены от столицы. Важно, чтобы каждый крупный город начал формировать свою агломерацию, чтобы бизнес инвестировал в развитие города. Городская среда должна формироваться с целью, чтобы люди оставались»,— рассуждает господин Трушин.

РЕЗКО ПОУМНЕЛИ Активное развитие технологий приводит к формированию тренда «умных городов». В урбанистике в 1970–1980-е годы, на фоне перехода от индустриальной экономики к инновационной, укрепилось понятие «креативный город». Ориентированность на идеи, а не на финансы, на умение оценивать собственный творческий капитал и возможность его наращивать стали основой «креативного города». Сейчас возникает уже следующая формация — так называемые «умные города» или «постуглеродные» города, например, Масдар в ОАЭ. Основа «умного города» — интеграция инновационных систем в рамках базовых направлений, фундаментальных (управление городом, экономика, инфраструктура и транспорт, привлечение талантов, фондирование) и управляемых технологиями (мобильность, окружающая среда, безопасность, медицина, системы оплаты). CBRE совместно с ESI ThoughtLab провели исследование «умных городов» по всему миру, оценив 136 городов. Они были разделены на города, начинающие трансформацию, проходящие ее и города-лидеры. Москва на текущий момент относится ко второй категории — у нас не только имеется ряд пилотных инициатив, но уже можно наблюдать первые эффекты от внедрения элементов «умного города».

«Таким образом, ключевые тренды, охватывающие российские и зарубежные города,— развитие агломераций и появление „умных городов“. Эти макротренды можно распределить на множество направлений, в рамках которых развитие каждого города становится индивидуальным, основанным на экономической ситуации, исторически сложившихся факторах, географическом положении и климате»,— говорит Анна Шепелева, директор отдела исследований рынка CBRE. Активное развитие технологий приводит к формированию тренда «умных городов».

Суть «умного города» — превращение города на базе облачных технологий, искусственного интеллекта и возобновляемой энергии в единый организм посредством объединения всех структурных компонентов: дорожной сети, общественного транспорта, коммунальных систем, государственных услуг, экологического контроля. По прогнозу McKinsey, к 2025 году на планете будет уже 600 таких городов.

Александра Овчинникова, младший аналитик ИК «Фридом Финанс», считает, что переход к цифровой экономике через двадцать лет поспособствует массовому распространению как минимум уже известных технологий: IoT, AI, AR/VR, сети 5G. «Ожидаю развитие смарт-сити, в первую очередь среди городов-миллионников. Вероятно, российские тренды будут схожими с западными, и, скорее всего, именно западные страны будут закладывать направление для России»,— говорит она.

Согласно исследованию McKinsey, в 2018 году в Москве средний уровень использования «умных» решений превысил 30%. Таким образом, каждый взрослый горожанин воспользовался каждым из двадцати перечисленных в отчете «умных» решений хотя бы один раз. «Полагаю, „умные“ устройства будут использоваться в ЖКХ, формировании комфортной и безопасной для здоровья окружающей среды, развитии инновационной инфраструктуры, а также развитии транспортных систем»,— рассуждает эксперт.

ТРИ ТРЕНДА Алексей Бурочкин, директор по маркетингу компании Eaton в России и Казахстане, говорит, что в России пока внедряются отдельные элементы «умного города» будущего в логике нескольких трендов. Первый тренд — развитие интернета вещей (IoT) на уровне города. То есть объединение всех городских систем в единую сеть, которая позволит сделать город более интерактивным для его жителей. Такие решения уже применяются в дорожном движении. Скажем, городской транспорт оснащается геолокационными датчиками, которые позволяют отслеживать его движение пассажирами, а городским властям — анализировать эффективность его использования. Такие системы сейчас применяются как в России, так и в мире. Другой пример — «умные» светофоры, которые способны анализировать движение транспорта и пешеходов и подстраивать свою работу под актуальную ситуацию на улице. Такие системы были протестированы в Воронеже и Владивостоке и позволили увеличить скорость движения транспорта на 20%. В будущем стоит ожидать еще больший прогресс в этом направлении.

Очевидно, что цифровизация городов приведет к резкому росту энергопотребления. Это обуславливает второй важный тренд — энергоэффективность и экологическую устойчивость городов будущего. Идеал этого направления — Zero Energy City, то есть город, который на 100% получает энергию из возобновляемых источников. С этой целью властями Китая, США, стран Западной и Центральной Европы, а также Японии внедряются новые виды генерации электроэнергии. Например, «умный город» Фудзисава (Япония) получает энергию от солнечной электростанции, что помогает снизить на 70% выбросы CO_2. Еще один путь — сокращение энергопотерь. К примеру, в странах Северной Европы тепло, выделяемое в процессе работы больших дата-центров, используют для обогрева близлежащих домов, что позволяет заработать дополнительные средства на поставках излишков энергии частным потребителям.

Однако новые источники энергии, «зеленые» источники, не всегда способны бесперебойно снабжать город из-за сезонного и погодного фактора. Так, в Великобритании 50% дней в году — пасмурные, соответственно, аккумулировать солнечную энергию в эти дни не получится. Поэтому пока сохраняется комплексный подход, когда в энергоснабжении города применяются как ископаемые, так и «зеленые» энергоносители, а добытая энергия — сохраняется. К примеру, в тех же дата-центрах применяется технология виртуальной электростанции, позволяющая управлять накопленными излишками энергии и продавать их внешним потребителям. Это приведет к тому, что в будущем «умные города» будут получать энергию в основном не из централизованных (как сейчас), а распределенных и автономных источников.

Третий тренд — использование информационных технологий в управлении городом и коммуникации горожан и властей. Интернет и мобильные приложения укрепляют связь между горожанами и властями. Так, в Москве действует проект «Активный гражданин». С помощью приложения и интернет-портала можно сообщить в коммунальные службы о яме на дороге или поучаствовать в решении вопроса о том, где лучше разбить новый сквер. Сейчас такого рода технологии уже приходят на уровень отдельных многоквартирных домов. К примеру, есть сервис, который позволяет в автоматическом режиме подготовить и провести общее собрание собственников, а также документально оформить их решения.

«Говоря о принципиальных различиях развития городов в России и за рубежом, пожалуй, отмечу резкую ограниченность бюджетных ресурсов в провинциальных городах РФ, из-за чего „умные“ технологии интенсивно распространяются в основном в Москве и Санкт-Петербурге»,— говорит господин Бурочкин. В развитых странах, напротив, часто новые разработки сначала апробируются в небольших городах, где это технически проще и дешевле, а потом уже переносятся в мегаполисы. В остальном различия затрагивают то или иное конкретное направление строительства «умного города». В 2017 году консалтинговая компания Easy Park Group составила рейтинг «умных городов» мира, в котором оценила всех участников по уровню развития «умных» парковок, каршеринга, управления движением, общественного транспорта, «чистой» энергетики, защиты окружающей среды, участия граждан в городском управлении. Первое место занял Копенгаген, а Москва — 77-е. Тем не менее по отдельным показателям Москва оказалась наравне с победителем, а где-то и лучше. Так, по развитию каршеринга Москва и Копенгаген получили одинаковые баллы, а по защите окружающей среды российская столица оказалась позади (1,69 против 6,11). Зато по плотности покрытия городскими точками Wi-Fi Москва обошла лидера рейтинга (7,58 против 4,12). ■

СТРОИТЕЛЯМ НЕ ДО СХЕМЫ

ПЕРЕХОД С 1 ИЮЛЯ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА НА НОВЫЕ ПРАВИЛА ЗАСТАВЛЯЕТ КОМПАНИИ, РАБОТАЮЩИЕ СО СРЕДСТВАМИ ДОЛЬЩИКОВ, СРОЧНО ПЕРЕСТРАИВАТЬ ВСЕ ФИНАНСОВЫЕ СХЕМЫ. КТО-ТО ЗАНИМАЕТСЯ ОТКРЫТИЕМ ЭСКРОУ-СЧЕТОВ И ПРИВЛЕЧЕНИЕМ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ, А КТО-ТО НЕ ТЕРЯЕТ НАДЕЖДЫ НАЙТИ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ БАНКОВСКОМУ КРЕДИТОВАНИЮ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ. БОЛЬШИНСТВО ОПРОШЕННЫХ, ВПРОЧЕМ, ПОЛАГАЕТ, ЧТО ИНОГО ВЫХОДА, КАК СМИРИТЬСЯ И ПРИНЯТЬ НОВЫЕ ПРАВИЛА ИГРЫ, У СТРОИТЕЛЕЙ НЕТ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Покупка объектов недвижимости в новостройках остается довольно популярной на сегодняшний день. С принятием поправок в 214-ФЗ, касающихся введения проектного финансирования и использования эскроу-счетов в отношении долевого строительства, застройщикам стало затратнее осуществлять свою деятельность. Еще до принятия упомянутых выше поправок отмечалось, что переход на проектное финансирование, призванное свести к нулю риски дольщиков, серьезно ударит по финансовому состоянию застройщиков и, как следствие, даст толчок росту цен на недвижимость в таких новостройках.

Прежде всего это связано с тем, что переход на проектное финансирование предполагает привлечение застройщиком заемных средств у банков. Таким образом, застройщики будут вынуждены нести дополнительные финансовые расходы по выплате процентов, что является для них существенным минусом по сравнению с классической финансовой схемой привлечения денежных средств дольщиков. На сегодняшний день застройщики активно ищут новые финансовые схемы привлечения денежных средств, которые будут являться более выгодными по сравнению с проектным финансированием.

«Изменения в 214-ФЗ и переход на новую схему финансирования дают возможность банкам и государственным структурам еще больше контролировать застройщика. Конечно, это может минимизировать риски для дольщиков и стать некоей подстраховкой для девелопера. Но в большинстве случаев тщательный контроль может негативно отразиться на работе, так как строительство — это сложный процесс, состоящий из множества этапов, каждый из которых должен выполняться с соблюдением всех сроков и технологий. Бюрократический фактор и необходимость получения разрешений часто препятствуют быстрому выполнению работ»,— полагает Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

«Возможно, схемы появятся, но пока даже при всех дополнительных издержках 214-ФЗ и банковское финансирование — единственный легальный способ финансирования строительства и организации продаж»,— уверена Екатерина Запорожченко, коммерческий директор ГК Docklands Development.

Константин Сторожев, гендиректор ООО «Вало Сервис», обращает внимание, что при переходе на проектное финансирование до трети рынка, по оценкам экспертов, не сможет пройти через банковское «сито». «Поэтому в ближайшее время, скорее всего, мы увидим развитие сразу нескольких финансовых схем. Иначе многим компаниям придется уйти из отрасли»,— полагает эксперт.

Тем не менее небольшой набор схем (хоть и с оговорками), позволяющих не работать по 214-ФЗ, у девелоперов все же есть.

КООПЕРАТИВЫ ОСОБНЯКОМ В настоящий момент, кроме договора долевого участия, законодательство предусматривает ряд способов привлечения средств для строительства жилых домов. Сейчас их стало меньше: из 214-ФЗ была исключена возможность привлечения денежных средств граждан для строительства жилых помещений посредством созданий жилищно-накопительных кооперативов (ЖНК) и жилищно-строительных кооперативов (ЖСК). Жанна Малис, управляющий партнер «Единой городской службы „Помощь дольщикам“», отмечает, что особняком стоят случаи, в которых участок для строительства передан на праве безвозмездного срочного пользования из государственной или муниципальной собственности. Однако последние поправки в 214-ФЗ не исключают возможность привлечения такими способами средств юридических лиц для строительства жилых помещений, а также средств граждан для строительства нежилых помещений — так популярных сейчас апартаментов.

«Таким образом, альтернативой договору долевого участия в строительстве на сегодняшний момент является жилищно-строительный кооператив. При этом Жилищный кодекс предусматривает, что если данный кооператив не является созданным в соответствии с законом „О содействии развитию жилищного строительства“, то он не имеет право строить одновременно более одного многоквартирного дома высотой более чем три этажа. В условиях городской застройки данное строительство не будет выгодно застройщику, такая схема эффективна только при строительстве таунхаусов»,— указывает госпожа Малис.

Она говорит, что более выгодной схемой для застройщиков является создание жилищно-накопительного кооператива. Однако, как уже упоминалось выше, данным способом можно привлекать деньги на строительство не каждого объекта. Данная финансовая схема привлечения денежных средств в строительство состоит из нескольких шагов. Застройщик, обладающий правом собственности на земельный участок, на котором будет осуществляться строительство, создает жилищно-накопительный кооператив; лицо, желающее приобрести недвижимость, вступает в кооператив и вносит паевые взносы за квартиру; после уплаты всех паевых взносов лицо получает в собственность оплачиваемую недвижимость.

Госпожа Малис указывает, что ЖСК по сравнению с ЖНК имеет ряд особенностей: в рамках ЖСК строится только один дом, поэтому денежные средства должны идти только на него, тогда как ЖНК может начинать строительство нескольких объектов, к тому же при ЖСК пайщик может заселиться в помещение до внесения полной цены пая, что невозможно при ЖНК. «Стоить отметить, что данные схемы по факту выгодны только застройщику, но не инвестору, который, имея членство в ЖНК или в ЖСК, будет нести риск убытков в пределах своих паенакоплений. При этом застройщик в данной схеме может выступать как субподрядчик, нанятый жилищно-строительным кооперативом, поэтому ответственность его будет минимальной»,— подчеркивает госпожа Малис.

Роман Родионцев, директор департамента проектного консалтинга Est-a-Tet, отмечает, что с предложением ЖНК уже выступает ряд компаний на рынке, предлагая свои услуги девелоперам и застройщикам. «Аккредитовать проект в банке для ипотеки с такой схемой вряд ли получится, но и сам ЖНК может предложить застройщику различные формы организации рассрочек. При первичном рассмотрении данная схема жизнеспособна и не противоречит законодательству, однако возникает ряд вопросов, так как, по сути, покупка квартиры из сферы недвижимости перетекает в плоскость инвестиций и финансовых операций, а это уже совсем другой пласт законодательства, поэтому гарантий, как по 214-ФЗ, быть не может. Наверняка появятся проекты с подобной схемой реализации, но вопрос рисков, связанных с покупкой, остается на усмотрение покупателей»,— говорит он.

ЗАКРЫТЬСЯ ОТ МИРА Следующей альтернативой долевому участию в строительстве является закрытый паевой инвестиционный фонд (ЗПИФ), который в настоящий момент не пользуется особой популярностью в нашей стране. Кроме того, неквалифицированные инвесторы относятся к данным фондам с недоверием, предпочитая им долевое участие.

«Среди особенностей ЗПИФов можно выделить тот факт, что инвестор обладает не какой-то долей в строящимся объекте или правом на конкретное помещение, а паями фонда как ценной бумагой. Наличие такого пая не нуждается в регистрации, как в случае с договором долевого участия. Управление таким фондом осуществляется профессиональной управляющей компанией, что является существенным плюсом для инвесторов»,— указывает госпожа Малис.

Классический вариант реализации финансовой схемы посредством использования ЗПИФов выглядит следующим образом: инвесторы создают фонд, который оптом скупает доли в долевом строительстве, и затем выводит их на рынок. Однако в настоящий момент более эффективна схема, при которой затраты на покупку земли, получение разрешительной документации и дальнейшее прямое финансирование производятся за счет ЗПИФа. При этом сам застройщик не является собственником проекта. Между ним и фондом заключается договор fee-девелопмента, по которому одна сторона обязуется по заданию инвестора создать определенный проект и организовать его реализацию, а инвестор обязуется оплатить эти услуги.

Господин Сторожев говорит: «ПИФы — это один из удачных, на мой взгляд, форматов, так как он обладает несомненным плюсом для дальнейшего управления: УК гостиницы будет работать с одним юридическим лицом (ПИФом), а не множеством собственников. Форматы инвестиционных договоров или заимствования также будут иметь место, но здесь будет важно реноме компании, которая будет привлекать деньги на стройку. Также развитие получат разного рода кооперативы, но в рамках действующего законодательства».

Светлана Гузь, управляющий партнер бюро юридических стратегий Legal to Business, к основным преимуществам ЗПИФов относит то, что такой фонд не является плательщиком налога на прибыль, что позволяет существенно повысить эффективность проекта, в том числе реинвестировать прибыль и снизить долговую нагрузку девелопера. «Суть ЗПИФов — коллективное инвестирование, фонд создается на определенный период времени, по окончании которого управляющая компания выплачивает пайщикам денежные средства. Паи могут обращаться на бирже, в результате у пайщика есть право оперативного управления, в том числе право досрочно выйти из фонда путем продажи пая»,— отмечает госпожа Гузь.

Тем не менее ЗПИФН вряд ли может быть полноценной заменой средствам дольщиков как источника финансирования строительных проектов, считает она. «Участник такого фонда становится обладателем пая, а не конкретной квартиры, в то время как 99% покупателей на рынке недвижимости ориентировано именно на получение жилья. Юридические инструменты, которые позволяли бы привязать пай в ЗПИФН к конкретной квартире в строящемся объекте недвижимости, не разработаны. Кроме того, участие в ПИФах связано с принятием пайщиками инвестиционных рисков, которыми

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ДО ТРЕТИ РЫНКА НЕ СМОЖЕТ ПРОЙТИ ЧЕРЕЗ БАНКОВСКОЕ «СИТО»

управляет управляющая компания ПИФа, в том числе рисков дефолта застройщика — незавершения или несвоевременного завершения строительства, в отличие от договора долевого участия (ДДУ), где соответствующие риски минимизированы на уровне закона. Банки готовы кредитовать „покупку" ДДУ, но не готовы финансировать приобретение покупателем инвестиционных паев. Сейчас в условиях нового регулирования очевидно, что банки займут такую же консервативную позицию и будут работать только через эскроу-счета»,— рассуждает госпожа Гузь.

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ДОГОВОР Закон допускает привлечение денежных средств граждан для строительства нежилых помещений и иными, более привычными и удобными способами. Одна из таких схем — предварительный договор купли-продажи недвижимости с условием об обеспечительном платеже.

Госпожа Малис отмечает, что согласно п. 23 постановлению пленума № 49 от 25.12.2018, если сторонами заключен договор, поименованный ими как предварительный, в соответствии с которым они обязуются, например, заключить в будущем на предусмотренных им условиях основной договор о продаже имущества, которое будет создано или приобретено в дальнейшем, но при этом предварительный договор устанавливает обязанность приобретателя имущества до заключения основного договора уплатить цену имущества или существенную ее часть, то такой договор следует квалифицировать как договор купли-продажи с условием о предварительной оплате. Правила статьи 429 ГК РФ к такому договору не применяются.

«Таким образом, следует учитывать, что предварительный договор, в условиях которого содержится требование по уплате существенной части цены договора, будет по своей природе являться договором купли-продажи будущей вещи. Однако законодатель не указывает на размер этой существенной части цены договора, что затрудняет разделение этих двух видов договоров»,— говорит госпожа Малис.

При этом стоит отметить, замечает она, что законодательством не запрещено привлекать денежные средства граждан по договору о купле-продаже нежилого помещения, которое будет создано в будущем. Таким образом, данный договор, так же, как и предварительный договор купли-продажи нежилого помещения, является законной альтернативой долевому строительству в отношении нежилых помещений, что позволит непосредственно привлекать денежные средства для строительства, избегая эскроу-счета.

«Однако привлечение денежных средств в данных договорах следует скорее именовать как обеспечительный платеж, который будет засчитан в цену договора после введения дома в эксплуатацию, что обезопасит застройщиков от ошибочной квалификации данных договоров как договоров долевого участия»,— рассуждает госпожа Малис.

В силу вышесказанного, считает она, можно сделать вывод о перспективе роста сегмента апартаментов, что обусловлено возможностью застройщиков обойти систему эскроу-счетов, а также возможностью дальнейшего перевода нежилого помещения в жилое, что позволит гражданину в итоге стать обладателем жилой недвижимости.

Пока же значительная часть строителей апартов в Петербурге работает все-таки по 214-ФЗ. «Если говорить о нашем сегменте апартаментов, то застройщики апартаментов работают по 214-ФЗ добровольно, потому что это понятный, давно отлаженный инструмент для всех участников процесса (и дольщиков, и девелоперов), и они вправе выбирать схему самостоятельно»,— поясняет господин Сторожев.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ Еще один из возможных источников финансирования строительных проектов — выпуск строительной компанией облигаций. Выпуск облигаций позволит избежать необходимости привлечения заемных средств банков, что, в свою очередь, позволит снизить затраты на строительство. К данному способу финансирования прибегнул уже ряд строительных компаний, и можно ожидать роста его популярности. Однако стоит отметить, что данные ценные бумаги относятся к высокорисковым, поэтому не вызывают интереса у граждан, указывает госпожа Малис.

Николай Власов, ведущий аналитик по корпоративным рейтингам агентства «Эксперт РА», рассказал: «Для привлечения капитала застройщики рассматривают привлечение необеспеченного долга на уровень головной компании (облигации, займы). Наиболее распространенная практика необеспеченного кредитования — выпуск облигаций и перевод средств на уровень SPV застройщика как вклад в уставный капитал. По факту возникает так называемый кредитный капитал. Это позволяет самому проекту перейти на более высокий уровень надежности в оценке банка, когда он будет иметь возможность держать средства под залогом, обеспечивая себе кредитный комфорт». Повышение уровня надежности проекта означает более комфортную ставку и экономию на процентных расходах по проектному финансированию. Но при этом возникает повышенный риск для держателей облигационного долга на уровне материнской компании, отмечает господин Власов.

Иван Фатеев, финансовый директор Mirland Development Corporation, согласен, что в скором времени в ход могут пойти также выпуск облигаций на строительство (на рынке, в том числе российском, есть примеры такого формата), а также мезонинное финансирование, при котором банк под залог выделяет деньги акционерам как в России, так и за рубежом, а они, в свою очередь, вкладывают эти средства в стройку в качестве своей доли.

Господин Власов отмечает: «Банки сейчас предлагают мезонинное кредитование земельного участка с его залогом в пользу банка. Земельный участок трактуется в проектном кредитовании как собственные средства застройщика, уже вложенные в проект, и некоторые банки даже предлагают условия стопроцентного кредитования СМР-проекта, если уже есть земельный участок, который можно взять в залог. Выйти из ситуации дефицита собственных средств застройщик может, получив необеспеченное кредитование на верхнем уровне, завести его на SPV как капитал, отделив от изначального юрлица заемщика. Еще один из вариантов — кредитование под будущую прибыль проекта. Банк-кредитор по отдельному проекту, видя выполняемость финансовой модели и чистую прибыль проекта в будущем, предлагает выдать кредит под залог 50% будущей разницы между раскрытыми эскроу-счетами и суммой, которая гасится по проектному финансированию. Таким образом, застройщик может сразу извлечь часть нераспределенной прибыли текущих проектов и использовать полученные средства на финансирование покупок площадок, то есть фактически на увеличение капитала нового специализированного застройщика. А ЖСК как способ привлечения финансирования от граждан для проектов жилищного строительства запрещен на законодательном уровне».

Александра Овчинникова, младший аналитик ИК «Фридом Финанс», полагает, что еще одним альтернативным способом может стать краудфандинг, который активно развивается в западных странах, но еще не нашел обширного применения в России. В России известна краудфандинговая платформа Aktivo, приводит она пример.

Тем не менее в новых условиях регулирования практически не остается вариантов финансирования, кроме банковского кредита, если в проекте уже есть дольщики и открыты первые эскроу-счета. «Строить большие объекты за собственные средства неоправданно дорого с точки зрения стоимости собственных средств и меры риска. Поэтому банковское проектное кредитование — это мейнстрим»,— заключает господин Власов. ■

«ЦЕНА ПРИ ВЫБОРЕ СТРОЙМАТЕРИАЛА ВСЕ ЧАЩЕ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПЕРВОСТЕПЕННЫМ ФАКТОРОМ»

РЫНОК СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ ПРЕКРАТИЛ СНИЖАТЬСЯ. СТАТИСТИКА УКАЗЫВАЕТ НА СКРОМНЫЙ РОСТ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА И ЦЕН. ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ И КОММУНИКАЦИЯМ КОМПАНИИ PAROC В РОССИИ ТАИСИЯ СЕЛЕДКОВА В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG АГАТЕ МАРИНИНОЙ РАССКАЗАЛА ОБ ОПАСЕНИЯХ ИГРОКОВ ОТРАСЛИ В СВЯЗИ С ОБЩИМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ, ПРЕДПОЧТЕНИЯХ ПОКУПАТЕЛЕЙ И ВЛИЯНИИ ЦИФРОВИЗАЦИИ.

BUSINESS GUIDE: Таисия, как можно оценить ситуацию на рынке строительных материалов и, в частности, теплоизоляции в этом году? Какова динамика?

ТАИСИЯ СЕЛЕДКОВА: Положение дел на рынке теплоизоляции отражает общие темпы развития отрасли производства стройматериалов. Рост по итогам 2018 года составил около 4%, хотя минувший год для большинства участников рынка был непростым: увеличивались расходы на транспорт, росли цены на сырье и энергоресурсы. Перед многими компаниями все еще стояли задачи по сохранению рентабельности бизнеса. Итоги первого квартала этого года свидетельствуют о положительной динамике, есть оживление в некоторых строительных проектах, и в целом можно сказать, что 2019 год будет не менее динамичным в отношении роста и потребления строительных материалов, в том числе и теплоизоляции.

BG: Правила игры на строительном рынке изменились, возникли риски ухода средних и малых компаний. При этом остаются актуальными вопросы качества строительства, нормативной базы. Что, по вашему мнению, может стать поддержкой для производителей стройматериалов в этих условиях?

Т. С.: Важной поддерживающей и регулирующей мерой является создание национальной системы стандартизации. Государство должно более гибко и оперативно реагировать на те изменения, которые происходят на строительном рынке. К примеру, сейчас особенно нуждается во внимании деревянное домостроение. Его развитию мешают существующие стереотипы. При этом в некоторых регионах вполне можно и нужно развивать среднеэтажное деревянное строительство. Изменить ситуацию помогут как соответствующие законодательные инициативы, так и стимулы со стороны государства: субсидии застройщикам, льготная ипотека населению.

BG: Какие сегменты рынка строительных материалов чувствуют себя наиболее уверенно?

Т. С.: В первую очередь это отделочные материалы. Люди делают ремонт раз в пять лет при любом экономическом состоянии страны. Можно вспомнить, что более половины россиян проживает в домах 1971–1995 годов постройки, а больше четверти — в объектах, которые были введены 40–50 лет назад. То есть ремонт подчас не просто прихоть, а необходимость. Поэтому спрос на соответствующие товары будет всегда.

BG: Российские стройматериалы конкурентоспособны по сравнению с импортными?

Т. С.: За последние двадцать лет было внедрено достаточно западных технологий и

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

осуществлены значительные инвестиции в развитии рынка отечественных строительных материалов, что повысило их конкурентоспособность, особенно в базовом сегменте. Некоторые товарные категории получили еще больший толчок в развитии, так как производители смогли подстроить свой ассортимент под запросы российских потребителей. О спросе на качественную теплоизоляцию говорит и то, что в 2018 году Paroc успешно отметил 25 лет работы на российском рынке и пятилетие с момента запуска завода в Тверской области. Все эти факты напрямую отражают задачи российских производителей предлагать локальному рынку конкурентный и качественный продукт.

BG: Какие тренды сейчас наблюдаются на рынке DIY?

Т. С.: Рынок DIY всегда был и остается некоей лакмусовой бумажкой состояния и активности частных потребителей, и тут за последние годы мы наблюдаем стабильность — нет глобального роста, но и падения тоже нет. Ежегодно топ-10 DIY-ритейлеров участвует в рейтингах и обновляет свои позиции, и вот минувший год также отмечен уходом с рынка очередного западного игрока и усилением позиции российских компаний, которые активно работают со своими ключевыми клиентами, чтобы предложить сервис и ассортимент. Основные тренды связаны с развитием цифровых технологий и онлайн-продаж. Онлайн-продажи ритейлеров DIY растут. Причина проста. Это ускорение жизненного темпа и желание максимально быстро получить свой заказ в полном объеме и по конкретному адресу. Будет расти такая категория клиентов, как подрядчики и строительные бригады, они тоже активно используют интернет-магазины и мобильные приложения, обращаясь к специализированным торговым площадкам.

BG: Каковы планы по развитию собственного производства Paroc в России?

Т. С.: На этот год у нас много задач. В частности, большое внимание будет уделено и расширению линейки продукции для DIY-потребителя. В этом сегменте будут представлены не только классические решения по теплоизоляции, но и звукоизоляционные материалы, а также специальная продукция для саун и бань. В сегменте строительной изоляции мы укрепляем свои позиции на рынке фасадных систем. В технической изоляции мы сильно растем в направлении огнезащиты систем ОВК, металлоконструкций, а также в судостроении, которое считаем фокусным сегментом, поскольку этот сектор сам по себе растет быстро и имеет огромный потенциал. А в этой сфере у нас есть инновационные разработки, например, Light Marine — облегченные решения для изоляции огнестойких палуб и переборок. Продолжит Paroc и развитие ламельной изоляции. Ламели — относительно новое строительное решения для утепления фасадов. Ламельная изоляция получила широкое распространение в Скандинавии, в том числе при реконструкции фасадов, и стала одним из ключевых элементов строительства по популярной скандинавской технологии. Мы думаем, что ламели могут стать одним из основных материалов при реновации старого жилого фонда в России, мы планируем сформировать эту нишу и стать в ней лидером.

BG: Как изменилось отношение к энергоэффективным технологиям и их использованию в последние годы?

Т. С.: Подобные инновации имеют небыстрый срок внедрения по различным причинам, в первую очередь законодательного и нормативного характера. Например, закон «Об энергосбережении» действует в России уже десять лет. Однако с учетом курса на цифровизацию экономики, обеспечение комфортной и экологичной городской среды данный документ требует оперативной корректировки. Без господдержки в вопросах внедрения энергоэффективных технологий не обойтись. Например, государство предоставляет субсидии на строительство высокоэнергоэффективных домов. В этом случае по истечении определенного периода их эксплуатации управляющие компании смогут отчитаться о количестве сэкономленной энергии и обосновать эффективность таких технологий.

BG: Как можно оценить ход распространения BIM-технологий?

Т. С.: Цифровизация строительства неизбежна, и этот процесс предполагает автоматизацию всех стадий и процедур на всем жизненном цикле объекта, где самым важным является внедрение технологии информационного моделирования. BIM становится приоритетным направлением в развитии строительной отрасли во всем мире, причем часто с государственной поддержкой. Например, с 2016 года работа в BIM стала обязательной при получении госбюджетных заказов в ряде стран Европы. У BIM-подхода есть очевидные преимущества: наглядность, скорость документирования и получения спецификаций, повышение эффективности коллективной работы над проектом, возможность визуального и программного контроля. Все это ведет к сокращению сроков проектирования и к снижению себестоимости. В нашей стране BIM-технологии статус приоритетных получили совсем недавно. Важно, что в строительстве государство хочет быть во главе грядущих цифровых изменений. В ближайшие шесть лет под эгидой Минстроя РФ будет создана единая цифровая платформа, которая объединит в себе все информационные системы и процедуры в строительной отрасли. Paroc также в тренде BIM-движения отрасли. Компания одной из первых среди производителей теплоизоляционных материалов выпустила собственный BIM-каталог, который содержит модели строительной и технической изоляций. Мы выложили пакет своих BIM-моделей на сайте Paroc и на ресурсах специализированных BIM-библиотек.

BG: Как меняются требования потребителей к строительным материалам и как игроки рынка подстраиваются под них?

Т. С.: Цена как фактор выбора строительного материала все чаще не является первостепенной. Все больше людей задумывается о том, в какой экологической обстановке они будут жить, их волнует пожарная безопасность материалов, а также дальнейшие расходы на обслуживание жилища. Поэтому модные понятия «энергоэффективность» или «экологически чистые материалы» все больше имеют практическое значение. Плюс потребители становятся умнее — за счет прямого и открытого доступа к информационным ресурсам, где размещается огромное количество различного контента, то есть, обращаясь за продуктом, они уже могут четко сформулировать и технические требования, и потребительские качества, которые им необходимы. Производителям стоит отслеживать эту обратную связь и оперативно реагировать, предлагая и продукты, и услуги, в которых нуждаются самые требовательные потребители. ■

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ НЕ В ПРИОРИТЕТЕ

ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ РЫНОК ЛИЗИНГА РАЗВИВАЛСЯ АКТИВНЫМИ ТЕМПАМИ. ОДНАКО ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ СЕГМЕНТ В СТРУКТУРАХ СДЕЛОК ПОКА ПРЕДСТАВЛЕН СЛАБО. ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК ЗАНИМАЕТ ДАЛЕКО НЕ ВЕДУЩИЕ ПОЗИЦИИ. ОДНА ИЗ ПРИЧИН — ЕГО НИЗКАЯ ЛИКВИДНОСТЬ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ. АРИНА МАКАРОВА

По оценке департамента аналитики оценочной компании «Апхилл», в 2018 году рынок лизинга оборудования в структуре нового бизнеса составил более 50 млрд рублей. Сферы машиностроения, металлургии и металлообработки и нефтегазовый сектор в совокупности занимают 75%. В то время как фармацевтическая и медицинская отрасль, пищевая промышленность, энергетика и телекоммуникации в совокупности занимают около 25% в объеме новых сделок. По данным регионального директора департамента продаж компании Carcade Евгения Курбакина, в объеме сделок основную долю занимает оборудование для добычи полезных ископаемых, металлообработки и пищевого производства. Также очень ярко прослеживается региональное деление. Так, например, в южных регионах наиболее часто спросом пользуется оборудование для пищевой промышленности, в то время как в северной части наиболее востребован сегмент добычи и переработки углеводов и природных ресурсов. «Не стоит забывать, что существенное влияние на объемы лизинговых сделок оказывают предприятия по обслуживанию ВПК. По количеству сделок лидируют отрасли деревообработки, полиграфии и медицины»,— добавляет он.

Руководитель проектов, направление «Оценка и финансовый консалтинг», группы компаний SRG Дарья Кондаурова приводит основные условия сделок. Срок не превышает пяти-семи лет, удорожание составляет 3–3,5% в год, а нормы амортизации находятся в пределах 20%. «Тенденцией последних лет стало развитие механизма, когда производитель оборудования берет на себя обязательства по обратному выкупу оборудования, переданного в лизинг. Однако степень распространенности данной практики относительна мала»,— подчеркивает она.

Финансовый директор компании «Профхолод» Алексей Грипас говорит, что чаще всего от общей стоимости оборудования финансирование от лизинговой компании составляет 70–85%. «Стоимость финансирования зависит от масштаба клиента и вида приобретаемого имущества и варьируется от 10 до 12% годовых в рублях для средних и крупных компаний и 13% и выше для малых и мелких»,— рассказывает он.

По словам господина Курбакина, большинство игроков рынка имеют две программы: «обычный» лизинг оборудования с объемом контракта от 10 млн рублей, длительностью пять-семь лет и авансом в размере 10–20% от стоимости и «экспресс-лизинг» для малого бизнеса с объемом контракта 0,5–2 млн рублей и авансом 20–50%. Длительность такого контракта обычно составляет два-три года, а решение обычно принимается в упрощенном порядке за один-два дня с минимальным комплектом документов.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ДОЛЯ ЛИЗИНГА ОБОРУДОВАНИЯ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК СНИЖАЕТСЯ С 2016 ГОДА И В ПРОШЛОМ ГОДУ ОПУСТИЛАСЬ ДО 4,5%

РИСКИ ВЫСОКИ Директор по развитию оценочной компании «Апхилл» Лев Сальц констатирует, что доля лизинга оборудования в общем объеме лизинговых сделок снижается с 2016 года и в прошлом году опустилась до 4,5%. По словам госпожи Кондауровой, рост лизинга оборудования в 2017–2018 годах в среднем был ниже, чем общие темпы отрасли в целом. Это привело к сокращению доли этого имущества в структуре портфелей компаний. Госпожа Кондаурова отмечает, что особенностью лизингового рынка России является высокий уровень развития сегментов железнодорожной и авиатехники, грузового транспорта и автолизинга. Именно данные сегменты определяют темпы роста отрасли в целом. Сегмент лизинга оборудования является одним из наименее развитых сегментов. Так, по итогам 2018 года объем нового бизнеса в сегменте металлургического оборудования составил лишь 21 млрд рублей, что эквивалентно 1,7%. При этом, с одной стороны, темпы роста данного сегмента по итогам 2018 года составили 25%, что сопоставимо с темпами роста рынка в целом. С другой стороны, доля данного имущества в структуре совокупного портфеля на январь 2019 года составляет всего 1,1%, сократившись по сравнению с показателем на январь 2017 года более чем в два раза (3,1%).

Этот сегмент не является приоритетным для лизинговых компаний, поскольку несет достаточно высокие риски. «Оборудование для производства имеет свою специфику, и его довольно сложно выгодно пристроить на вторичном рынке»,— поясняет господин Сальц.

Определяющее влияние на темпы развития этого сегмента рынка оказывают низкий уровень развития вторичных рынков оборудования и высокие риски в части добросовестности лизингополучателей в вопросах эксплуатации.

«Лизинговые компании активно рассуждают о ликвидности активов данного типа, прикрывая этими словами свое нежелание разбираться во вопросе, а также наращивать штат квалифицированных кадров. На данный момент лишь единицы лизинговых компаний обладают сотрудниками, глубоко разбирающимися в вопросе промышленного оборудования и его лизинга. Именно благодаря лени со стороны лизингодателей предложений на рынке крайне мало. При этом спрос значительный»,— считает управляющий партнер Rebridge Capital Сурен Айрапетян.

БОЛЬШЕ МИНУСОВ В числе плюсов использования лизинга для производственных компаний — отсутствие залога, ускоренная амортизация при условии, что предмет лизинга находится на балансе лизингодателя, удобство для принятия расходов к учету. Кроме того, доход от работы оборудования при правильных расчетах будет не только покрывать лизинговые платежи, но и приносить доход. Но есть и минусы. В частности, одним из них можно считать и то, что НДС предъявляется к вычету постепенно, по мере погашения лизинговых платежей, тогда как в случае приобретения оборудования в кредит или за собственные средства его можно было бы предъявить к вычету сразу. То есть на длительный срок замораживается сумма НДС и на эту сумму начисляются проценты за пользование заемными средствами.

Как считает сооснователь инвестиционного фонда Russian Friends Capital Александра Кузнецова, на практике лизинг промышленного оборудования имеет больше минусов, чем плюсов как для бизнеса, так и для лизинговых компаний. В первую очередь он обходится компаниям на 20% дороже приобретения в кредит за счет завышенных премий лизингодателей, которые в большинстве случаев аффилированы с крупными банками. «Компании закладывают в стоимость платежей собственные риски. Прежде всего это невозврат в случае банкротства лизингополучателя. Промышленное оборудование встроено в производственную площадку или его невозможно вывезти, не разрушив здание, которое также заложено в кредит. В таком случае лизингодатель становится заложником коммерческого спора между бизнесом и кредитными организациями. Второй момент — ускоренная амортизация оборудования. В течение всего срока договора оборудование находится на балансе лизингодателя и увеличивает его налогооблагаемую базу»,— рассуждает она.

Но лизинг может быть и выгодным инструментом. Госпожа Кузнецова приводит пример эффективной схемы: российская компания планирует приобрести промышленное оборудование в Германии и заключает прямой экспортный контракт с локальным производителем. Под эту сделку оформляется кредит в одном из немецких банков, который через Экспортное агентство Германии страхует свои риски и может предложить покупателю более выгодные условия кредитования — около 2% годовых на срок до шести лет. Далее российская сторона применяет инструмент возвратного лизинга: уже в России переоформляет оборудование на одну из лизинговых структур и погашает задолженность перед немецким банком. По подсчетам госпожи Кузнецовой, такая схема приобретения оборудования на 20–30% выгоднее прямого лизинга через банковские структуры, а аналогичный механизм может быть реализован через Фонд развития промышленности.

По словам господина Курбакина, ограниченное распространение лизинга на покупку оборудования связано с тем, что программы позволяют получить только само производственное имущество, а любой крупный проект по созданию или модернизации предприятия включает большой объем инфраструктурных затрат, поэтому его удобнее финансировать за счет банковского кредитования или облигационных займов. «Кроме того, на привлекательность именно банковского финансирования влияет и то, что большая часть индустриальных проектов реализуется при выполнении государственных либо оборонных заказов, а ставки в подобных случаях часто субсидируются за счет бюджета, что влияет на привлекательность именно этого инструмента»,— добавляет эксперт. ■

НАЧАЛО ПОЛИЦЕНТРИЗМА

О ТОМ, ЧТО ПЕТЕРБУРГ ДОЛЖЕН ВСТАТЬ НА ПУТЬ ПОЛИЦЕНТРИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ, ГОРОДСКИЕ ВЛАСТИ И ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ НЕ ОДИН ГОД. ОЖИДАТЬ БЫСТРЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ НЕ СТОИТ. ПРОЦЕСС ЭТОТ СЛОЖНЫЙ, ДЛИТЕЛЬНЫЙ И ЗАТРАТНЫЙ. АРИНА МАКАРОВА

На прошедшей ранее Архитектурной биеннале заслуженный архитектор России, доцент СПбГАСУ Владимир Линов особо подчеркнул, что развитие Петербурга сталкивается с теми же проблемами, которые уже решали в Европе. И средство решения уже давно известно: полицентризм, развитие агломерации. Генеральный директор компании «Урбаника» Александр Холоднов также полагает, что Петербургу необходимо перейти от ковровой застройки к полицентричной модели. На пригородных территориях надо создавать занятость, строить коммерческую недвижимость, общественные пространства.

НА ОРБИТЕ Полицентрическая модель подразумевает не только развитие отдельных уже сформированных городов районов. Речь идет о создании новых городов-спутников. Такое решение, к примеру, было выбрано при проектировании Большого Лондона начавшееся в 1943–1946 годах. В тот период встал вопрос о создании долгосрочной градостроительной стратегии развития британской столицы в условиях острой потребности в жилье и известного подъема экономической конъюнктуры в послевоенный период. Архитектор-планировщик Патрик Аберкромби предложил создать вокруг Лондона семь новых городов — городов-спутников на расстоянии 35–50 км от Лондона. Если сосчитать сегодня все города-спутники, построенные в Англии после Второй мировой войны, их число составит три десятка. Другой один из самых известных примеров создания городов-спутников и развития агломерации — Большой Париж. В административном отношении город Париж — один из восьми департаментов, составляющих район Иль-де-Франс. Однако Париж давно уже вышел за пределы своей административной черты, и фактические продолжения города выплеснулись в соседние департаменты, практически полностью урбанизировав их. Эту обступившую Париж зону городской застройки в соседних департаментах принято называть внутренней зоной пригородов, или малой короной. Одной из крупнейших агломераций в мире является конгломерат городов в федеральной земле Северный Рейн — Вестфалия в Германии. Площадь территории от Рурского региона на севере до Кельна, Дюссельдорфа и Вупперталя на юге составляет 7,1 тыс. кв. км, на ней проживает 10–11 млн человек. В США крупнейшими агломерациями являются Нью-Йоркская и Лос-Анджелесская.

ПЕРВЫЙ ПОШЕЛ Господин Холоднов в качестве примера проекта, где представлена наиболее удачная модель развития территории в Петербурге, называет город-спутник «Южный». «Эта территория планируется достаточно удачно. В ее основе находится некий центр, вокруг которого город будет самостоятельно развиваться»,— напоминает эксперт. Речь идет о строительстве на территории города-спутника «Южный» научно-образовательного и инновационного центра «ИТМО Хайпарк» площадью 350 тыс. кв. м. Инновационный центр будет специализироваться на прикладных исследованиях и разработках в сферах искусственного интеллекта и киберфизических систем, фотоники и квантовых технологий, урбанистики.

На днях архитектурно-градостроительная концепция будущего кампуса Университета ИТМО с прилегающими территориями, разработанная московским архитектурным бюро RTDA совместно с британцами Alliesand Morrison, получила одну из самых авторитетных международных наград в области дизайна A Design Award & Competition.

Сейчас проект входит в стадию активного развития. Эксперты и городские власти неоднократно подчеркивали важность проекта не только для Университета ИТМО, но и для агломерационного развития Петербурга и Ленобласти, экономики города. «Создание такого не только масштабного, но и своевременного проекта на территории города-спутника „Южный“ говорит о том, что создаваемый нами сателлит будет успешным, привлекательным и востребованным»,— отмечает генеральный директор ООО «Город-спутник „Южный“» Сергей Хромов.

«ИТМО Хайпарк» — часть города-спутника и первый резидент. Всего же на территории «Южного» будет построено 4,3 млн кв. м жилья для 134 тыс. человек. Площадь коммерческой недвижимости составит около 0,6 млн кв. м, будет создано более 50 тыс. рабочих мест. По проекту появится 37 детских садов, 16 школ, спортивные сооружения общей площадью 370 тыс. кв. м, восемь поликлиник и больница, 53 тыс. кв. м культурно-досуговых учреждений. Почти 16 га отдано под размещение объектов физкультуры и спорта. Разнообразные общественные зоны и парки займут около 350 га. Общий объем инвестиций составит около 219 млрд рублей.

Важной является транспортная составляющая проекта. По мнению Владимира Линова, точки роста представляют собой прежде всего пересечение нескольких видов транспортных путей, например, железной и автомобильной дорог. Именно эти связи и есть потенциал развития для всей агломерации. В этом отношении город-спутник «Южный» видится достаточно перспективным, так как расположен в непосредственной близости от пересечения железной дороги (станция Лесное) и Киевского шоссе. В дальнейшем «Южный» может быть легко соединен как радиально — с центром, так и по кольцевому принципу — с другими малыми городами юга Ленинградской области — Пушкином, Павловском, Гатчиной. Одним из самых перспективных вариантов развития транспорта может стать строительство метро, соединяющего центр города с Пулково и далее — с «Южным».

ПРОСЧИТАТЬ НАПЕРЕД Успешное комплексное градостроительство невозможно без использования современных цифровых технологий. Только в таком случае можно просчитать все характеристики и учесть интересы всех участников, получив в результате проработанный проект, который в реальности, по итогам реализации, станет полноценной городской средой. На ПМЭФ-2019 компания «Старт Девелопмент» представляет математическую модель комплексного развития территории на примере проекта «Город-спутник „Южный“». Это универсальный инструмент поддержки принятия управленческих и инвестиционных решений, с помощью которого разные категории участников проекта смогут анализировать его привлекательность. При этом была учтена экономическая эффективность для землевладельца. Так, к примеру, инвестор может выбрать отдельно взятую территорию и получить информацию по экономической целесообразности инвестиций с возможностью изменять основные параметры. Градостроитель благодаря разработанной модели может изменять функциональное назначение и получать мгновенный пересчет основных показателей, инженерных мощностей, социальной нагрузки. Жители и будущие собственники и владельцы коммерческих помещений могут задавать различные критерии поиска и выбирать удовлетворяющие их требованиям здания, квартиру, площади для ведения бизнеса. По словам господина Хромова, инструмент был апробирован при работе над мастерпланом «Южного». В результате удалось учесть интересы всех основных стейкхолдеров: государства, жителей, инвесторов.

Создание города-спутника «Южный» может положить начало полицентрической модели развития Петербурга с высоким качеством жизни, где человек сможет работать, получать образование и отдыхать. ■

НА ПМЭФ-2019 КОМПАНИЯ «СТАРТ ДЕВЕЛОПМЕНТ» ПРЕДСТАВЛЯЕТ МАТЕМАТИЧЕСКУЮ МОДЕЛЬ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ НА ПРИМЕРЕ ПРОЕКТА «ГОРОД-СПУТНИК „ЮЖНЫЙ“»

ДМИТРИЙ КОРОТАЕВ

НЕОЖИДАННО БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО ЗАЯВОК ОТ ИНВЕСТОРОВ СОБРАЛ КОНКУРС НА ПРОЕКТ КАНАТНОЙ ДОРОГИ, СВЯЗЫВАЮЩЕЙ РАЙОНЫ НА СЕВЕРЕ МОСКВЫ, ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ

НОВЫЕ ПРОСТОРЫ ДЛЯ ИНВЕСТОРА

ПИОНЕРАМИ ЭПОХИ КОНЦЕССИИ И ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА СТАЛИ ТРАНСПОРТНЫЕ И ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ, НО ЭКСПЕРТЫ ПОДЧЕРКИВАЮТ, ЧТО ЭТОТ МЕХАНИЗМ ПОЛУЧИЛ РАЗВИТИЕ И В ОТРАСЛИ IT, ЖКХ, ЗДРАВООХРАНЕНИЯ, ОБРАЗОВАНИЯ. СРЕДИ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ОБЪЕКТОВ, КОТОРЫЕ РАЗВИВАЮТ ПО СХЕМЕ ГЧП ЗА ГРАНИЦЕЙ,— ИЗОЛЯТОРЫ И ТЮРЬМЫ, А ТАКЖЕ ВОЕННЫЕ ОБЪЕКТЫ. В НАСТОЯЩЕМ И БУДУЩЕМ КОНЦЕССИИ В РОССИИ РАЗБИРАЛАСЬ КОРРЕСПОНДЕНТ BG ЯНА ВОЙЦЕХОВСКАЯ.

Среди регионов — лидеров по развитию государственно-частного партнерства (ГЧП) в 2018 году Москва, Санкт-Петербург, Московская область, Ханты-Мансийский автономный округ, Самарская область, Республика Башкортостан, следует из данных АНО «Национальный центр ГЧП». В 2014–2017 годах в топ также входили Пермский край, Нижегородская, Свердловская Новосибирская, Ленинградская области и Республика Татарстан.

Всего в России заключено около 3,4 тыс. концессий на 2,2 трлн рублей, при этом 92% всех частных инвестиций приходится на проекты дороже 1 млрд рублей. Больше всего концессий и ГЧП заключено в транспортной, коммунально-энергетической, социальной и IT-инфраструктуре. Подавляющее большинство контрактов заключено на муниципальном уровне (около 3 тыс.), далее следуют региональный уровень (356 проектов) и федеральный (24).

По оценкам центра, в России к запуску готовится 302 потенциальных ГЧП-проекта. Их потенциальный объем — 1 трлн рублей. В целом же в России на стадии инициирования находится более тысячи потенциальных проектов, где возможно использование механизмов ГЧП. В денежном выражении это более 3 трлн рублей.

По данным Global Infrastructure Hub, ОЭСР и Всемирного банка, в мире существует разрыв между реальными и требуемыми инвестициями в инфраструктуру: например, в 2019 году этот разрыв составит $427 млрд, а к 2040 году вырастет до $14 трлн. При этом лидерами по дефицитному финансированию являются регионы Северной и Латинской Америки, Азия, а затем Африка и Европа.

В год на дороги, мосты, аэропорты, порты и другие транспортные объекты в мире тратится $1,3 трлн. А в 2040 году расходы вырастут до почти $2 трлн, говорится в отчете «Национального центра ГЧП». Автодороги обходятся миру дороже всего. На их строительство и ремонт расходуется больше, чем на железные дороги, порты и аэропорты вместе взятые. При этом, отмечают аналитики, через двадцать лет картина не изменится. Расходы на автодороги вырастут в полтора раза, до $1,3 трлн. На втором месте по тратам находятся железные дороги — $332 млрд. Расходы на аэропортовую и портовую инфраструктуру до 2040 года не превысят $100 млрд по каждой отдельно.

Накопленная прогнозная потребность в инвестициях по отраслям до 2024 года составляет 25,9 трлн рублей: около 17,9 трлн рублей требуется транспортной отрасли, около 5,5 трлн рублей — энергетике, 2 трлн рублей — информационно-коммуникационной системе и 0,5 трлн рублей — водоснабжению и водоотведению. Эксперты отмечают, что, несмотря на масштабную программу реализации национальных проектов РФ до 2024 года, в ней фактически не предусмотрено использование механизма ГЧП.

«Все нацпроекты можно разбить на две группы. Первая — финансируемые напрямую из федерального бюджета. Вторые — финансируемые из бюджетов субъектов, в том числе с использованием межбюджетных трансфертов из федерального бюджета. Ни в первой, ни во второй группе нет четких правил по расходованию средств через механизмы ГЧП»,— заключают аналитики центра.

Являясь прежде всего правовым инструментом, концессия в значительной степени следует за развитием экономики, поэтому наиболее перспективная отрасль для его использования — это IT, уверен партнер EY Илья Скрипников. «При этом не только IT само по себе, но и в целом „цифровизация“ ряда отраслей — здравоохранения, образования, транспорта, безопасности»,— отмечает он, подчеркивая интерес к проектам «умных городов», однако основной тренд 2019 года, по его словам,— увеличение количества проектов в „тяжелой“ инфраструктуре — например, морские порты, ВСМ.

В 2018 году были внесены поправки в законодательство о концессиях, согласно которым можно заключать соглашения в отношении объектов информационных технологий без обязательного вовлечения недвижимости. Эти изменения дадут толчок большему развитию проектов в сфере информационных технологий, объясняет управляющий партнер юрфирмы «Качкин и партнеры» Денис Качкин. «Это, в частности, проекты в отношении информационных систем, к примеру, закупок, госуслуг, проекты в сфере телемедицины, интеллектуальные транспортные системы»,— считает эксперт.

В «Национальном центре ГЧП» отмечают, что из десяти самых дорогих компаний мира семь занимаются бизнесом, напрямую связанным с информационными технологиями. Лидером по расходам на IT-инфраструктуру является Китай с такими корпорациями, как Tencent и Alibaba. Страна в 2018 году потратила на эти цели $30 млрд. Расходы России в шесть раз ниже — $5 млрд.

Хорошие перспективы у проектов здравоохранения (поликлиники, больницы, специализированные центры, родильные дома), образования (прежде всего школы), спортивные типовые объекты (физкультурно-оздоровительные комплексы, бассейны), считает руководитель практики по работе с компаниями в сфере инфраструктурного и проектного финансирования PwC Михаил Баженов. Из не самых стандартных и относительно небольших проектов есть достаточно много примеров концессий в отношении бань (лидером по этим инициативам является Новосибирская область), также есть примеры проектов в отношении мест погребения (планируемая концессия по крематорию в Перми), рассказывает господин Качкин.

Среди неординарных ГЧП-проектов за границей имеется большой опыт по пенитенциарным учреждениям (изоляторы и тюрьмы), а также военным объектам, отмечает господин Баженов. Эксперты также акцентируют внимание на собравшем большое количество потенциальных участников конкурсе на проект канатной дороги от станции метро «Сходненская» до станции «Речной вокзал» в Москве. Проект в отношении метро пытались реализовать в Нижнем Новгороде, однако концессию так и не заключили, напоминает господин Качкин.

В Калининграде ВЭБ.рф и правительство области хотят запустить концессию на проекты летних лагерей, рассказывает источник BG в консалтинговой сфере, подчеркивая, что предусматривается модернизация и реновация инфраструктуры детского отдыха: к развитию сети детских оздоровительных летних лагерей с элементами образовательных и обучающих программ планируется подключить механизм ГЧП. Школы и детские сады в Якутии также могут быть реализованы на основе концессии, уточняет собеседник BG.

Механизм ГЧП стали интегрировать в такие сферы, как ЖКХ, здравоохранение, туризм, культура, образование, развитие и редевелопмент застроенных территорий, заключение энергосервисных контрактов, говорит директор группы Veta Дмитрий Жарский. Большую популярность завоевали «мусорные» концессии: в регионе определяется региональный оператор по сбору, сортировке и утилизации отходов, он получает в концессию на длительный срок полигоны от местных муниципалитетов и создает все необходимые условия для утилизации или вторичного использования отходов, говорит эксперт. Высокий спрос на такие соглашения и в области медицины: наиболее распространено концессионное соглашение между частным инвестором и государством по реконструкции центральных городских больниц с необходимым условием строительства или реконструкции корпусов, закупки оборудования, привлечения специалистов, при этом услуги клиника оказывает как платно, так и по ОМС, приводит пример господин Жарский. Такие соглашения, как правило, длятся 20–30 лет, после чего объект полностью возвращается местным властям, предполагается, что за этот период концессионер успевает окупить инвестиции и выйти на прибыль.

В некоторых регионах одновременно может реализовываться от 20 до 150 проектов на основе ГЧП или концессионного соглашения, в качестве примера можно привести Бурятию (24-е место в рейтинге регионов), где реализуется 90 проектов. Власти особенно выделяют концессионный проект реконструкции и эксплуатации пансионата для пожилых «Горный воздух», а также создание в регионе Центра ядерной медицины для повышения уровня доступности диагностики кардиологических и онкологических заболеваний, рассказывает господин Жарский.

Недавно начала пользоваться спросом практика передачи в концессию муниципальными властями зон отдыха. Так, в Воронеже, отмечает эксперт, власти получили от частного инвестора предложение благоустроить парк «Дельфин», в рамках которого инвестор вложит до 150 млн рублей в создание новой зоны рекреации на базе старого парка. ■

«ДЛЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ДЕВЕЛОПМЕНТА СТРОИТЕЛЬСТВО — ЛИШЬ ОДИН ИЗ ЭТАПОВ РАБОТЫ»

ПОД ГАТЧИНОЙ НАЧАЛОСЬ СТРОИТЕЛЬСТВО КРУПНЕЙШЕГО В ЕВРОПЕ ГОРОДА-КУРОРТА GATCHINA GARDENS. ПРОЕКТОМ, ИНВЕСТИЦИИ В КОТОРЫЙ СОСТАВЯТ 210 МЛРД РУБЛЕЙ, ЗАНИМАЕТСЯ ШВЕДСКАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ГРУППА CASTORX CAPITAL. ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ГОРОДА НОВОЙ ФОРМАЦИИ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG АРТЕМУ АЛДАНОВУ РАССКАЗАЛА РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА GATCHINA GARDENS НАТАЛЬЯ ОСЕТРОВА.

BUSINESS GUIDE: Сейчас реализуется первый этап проекта. Что уже сделано и по какому принципу строится инфраструктура проекта?

НАТАЛЬЯ ОСЕТРОВА: Город-курорт Gatchina Gardens — это масштабный инвестиционный девелопмент, проект комплексного устойчивого развития территорий, он расположен под Вырицей на участке площадью 620 га, в Гатчинском районе Ленинградской области. Действительно, мы уже приступили к реализации проекта, работаем на первом этапе в 100 га, первая строительная очередь — 29 га. Основа проекта — ландшафтные парки с водоемами и уникальной архитектурой, причем курортная недвижимость интегрирована в парковые пространства. Мы получили положительное заключение государственной экспертизы в полном объеме на территорию площадью 100 га. Получены все разрешения на строительство всех объектов первой очереди.

Сейчас мы начали продажи частных резиденций на территории велнес-спаотеля, 18 премиальных двухэтажных особняков площадью 330 кв. м с собственной приватной спа-зоной, каминами, частными садами до 1500 кв. м. Оформляем декларации и готовим к продаже 15 малоэтажных, клубных жилых домов. В них будет от 4 до 32 квартир. Всего в первом этапе строительства 234 квартиры, максимальная этажность — четыре этажа при минимальной плотности застройки.

На территории первого этапа уже проделана серьезная работа по подготовке части инженерных коммуникаций, построена объездная дорога и выполнена большая часть мобилизационной подготовки, установлены платформы под строительные краны. Мы намерены завершить первый этап за два года — объекты недвижимости и вся инфраструктура должны быть готовы в 2021–2022 годах. Параллельно в 2020 году мы запускаем следующий этап строительства. С таким интервалом в год планируем идти и дальше.

Gatchina Gardens — это инвестиционная платформа, ориентированная не только на жилье, но и на работу коммерческих, туристических бизнес-кейсов. Для нас важно понимать, какую прибыль мы будем иметь после ввода объектов в эксплуатацию на протяжении долгосрочного периода, какие налоги будет формировать эта территория, сколько будет функций для отдыха и комфортной работы с учетом близости мегаполиса.

BG: Кто будет заниматься строительством?

Н. О.: Управлять строительством будет шведская строительная компания Merx Construction, это дочерняя структура концерна MerxTeam. Она будет проводить технический и финансовый аудит всех этапов работ, контролировать качество и культуру строительства прежде всего. Выбор такого партнерства не случаен. MerxTeam поможет нам соответствовать строгим европейским стандартам строительства. Ключевым подрядчиком выбрана компания «УМ-67» петербургского бизнесмена Александра Шестакова. Его же Первая мебельная фабрика будет заниматься комплексной меблировкой недвижимости в наших объектах.

BG: Решены ли вопросы по инженерной подготовке?

Н. О.: Все технические условия получены, мы приступили к мероприятиям по технологическому присоединению. Вопрос подключения к сетям является одним из первоочередных, именно поэтому реализацию первого этапа мы начали с инженерной подготовки. Мы построим котельные, электрическую подстанцию, заключили договоры по газоснабжению, также у нас будут собственный водоканал и очистные сооружения. Кстати, совсем недавно Департамент по недропользованию по СЗФО выдал нам лицензию на добычу артезианской воды до 2043 года. Теперь проект Gatchina Gardens обеспечен высококачественной питьевой водой, это важно, поскольку чистая вода — основа здоровья и долголетия. Ранее также нами была получена лицензия на добычу лечебной минеральной воды на территории проекта, часть ее мы планируем продавать под собственным брендом в бутилированном виде.

BG: Сколько средств уже вложено?

Н. О.: Первый инвестиционный этап, потребует не менее 18 млрд рублей, около 1,3 млрд из них мы уже вложили. Сейчас мы используем собственные средства, но планируем привлечь проектное финансирование банка. Помимо недвижимости, проект имеет множество бизнес-портфелей, поэтому мы привлекаем в него и других инвесторов, узкопрофильных европейских операторов.

BG: Чем шведов заинтересовал данный проект?

Н. О.: Прежде всего емкостью растущего российского рынка: заходить на старте всегда интересно. Заинтересовал и отсутствием конкуренции в сегменте пригородной курортной недвижимости в южной локации мегаполиса, и в то же время уникальной локацией. Шведы — опытные бизнесмены, они увидели здесь возможность для реализации проекта, аналогов которому в России нет.

Мы находимся совсем рядом с Санкт-Петербургом, одним из самых красивых мегаполисов мира, вторым по значимости городом нашей страны, но при этом не являемся частью его многоэтажных пригородов. В ближайшей доступности расположены аэропорт Пулково, «Экспофорум», новый деловой центр Московского района. Доехать до этих очагов деловой активности можно за 30–40 минут. С другой стороны, наш проект находится в традиционной курортной локации Вырицы, рядом с городами историко-культурного наследия «Императорского кольца». Это уникальная по своим природным и экологическим параметрам территория.

Важный момент, что Gatchina Gardens — это не просто малоэтажный город, а современный, полноценный бальнеологический курорт. На нашей территории есть кембрийские и кальцинированные глины, горизонты подземных термальных минеральных вод, которые будут использоваться в термах, грязе- и водолечебницах. Бальнеологические курорты считаются одними из самых дорогих и престижных мест для проживания в мире, их популярность постоянно растет, в то же время они выступают драйвером развития туризма и формируют прибыль в бюджете тех регионов, где они расположены.

Высокие стандарты качества инфраструктуры, которые мы заложили в проект, позволяют привлекать международных инвесторов, объекты будут востребованы как у зарубежных, так и у российских покупателей и туристов. Безусловно, жители Gatchina Gardens будут иметь определенные преференции, если захотят получить какие-либо оздоровительные услуги.

BG: Не боятся ваши иностранные инвесторы российских санкций?

Н. О.: Мне кажется, что бизнес старается оставаться вне политики. Наш проект долгосрочный, и определенные политические риски были учтены. В целом же Швеция — одна из стабильных партнерских стран России. Шведы умеют анализировать и ждать, они не делают в бизнесе резких движений, не подвержены эмоциям, бизнес-культура Швеции намного старше нашей, это нужно учитывать. Более того, как недавно подчеркнул президент РФ Владимир Путин, поправив своего переводчика на встрече с премьер-министром Швеции на площадке Арктического форума, шведы — это не столько партнеры, сколько друзья.

BG: Кто будет приобретателем жилой недвижимости в Gatchina Gardens?

Н. О.: Мы строим жилье премиум- и бизнес-класса. Разумеется, к этому сегменту предъявляются повышенные требования, это самая высокая планка клиентских ожиданий, которые мы обязаны оправдать. Город-курорт нацелен на семейного покупателя, на тех, кто ценит комфорт и безопасность, кто устал от шумного мегаполиса, кому нужен хороший сервис, многофункциональные возможности для совместного семейного отдыха и развлечений.

В последние годы рынок наблюдает тенденцию: бизнес-класс уезжает из мегаполиса в пригороды. Современный бизнес зачастую ведется онлайн, с помощью гаджетов. И ежедневная маятниковая миграция «дом-работа, работа-дом» становится менее актуальной.

В Петербурге фактически сформирован премиальный пригород в Курортном районе города. На юге агломерации предложений для бизнес-класса гораздо меньше. Работа, отдых, лечение, образование — всем этим можно будет заниматься, не выезжая в мегаполис. В Gatchina Gardens будут проживать и топ-менеджеры крупных российских и зарубежных компаний, для которых будет очень важна близость транспортных хабов, Пулково и перспективного аэропорта в Сиверской, из-за постоянных командировок.

BG: Означает ли это, что часть недвижимости будет выкупаться корпорациями?

Н. О.: Над этим работаем. Мы планируем реализовать по корпоративным программам до 20% курортной недвижимости, на территории будут расположены деловые центры и бизнес-резиденции, велнес-спаотель с деловой инфраструктурой для проведения корпоративных мероприятий, рядом «Экспофорум» и аэропорт. Нашим проектом уже заинтересовались крупные российские и зарубежные компании. Они рассматривают возможность приобретения наших жилых объектов с целью размещения своих сотрудников, это хорошая капитализация и одновременно экономия затрат на аренду с учетом нашей локации и специфики проекта.

BG: Какова сейчас стоимость ваших объектов?

Н. О.: На этапе старта проекта стоимость недвижимости начинается от 139 тыс. рублей за квадратный метр. Это очень привлекательная цена для сегментов премиум и бизнес. Разумеется, по мере готовности объекта и развития инфраструктуры стоимость будет расти. Сегодня покупатель премиальной недвижимости готов платить деньги только в случае высокой ликвидности продукта. Его интересуют функционал территории, инфраструктура, качество жизни, однородная социальная среда, локация, этажность, плотность. И это хорошо. «Рынок покупателя» заставляет девелоперов развиваться, постоянно улучшать качество своего продукта.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

BG: Вы уже отработали вопросы проектного финансирования и эскроу?

Н. О.: Разрешение на строительство объектов первой очереди мы получили до 1 июля 2018 года, то есть еще до вступления в силу изменений в 214-ФЗ. Фактически мы могли бы продавать часть квартир по старым правилам. Но мы решили дать нашему клиенту максимальный уровень уверенности в сохранности его вложений, поэтому изначально полностью перешли на эскроу.

BG: Есть ли возможность соинвестирования в проект? Реализовать свой объект капитального строительства?

Н. О.: Да, это возможно, мы подготовили инвестиционную платформу по европейскому образцу, взяли на себя все риски в сложный период, сократили сроки на согласование разрешительной документации, обеспечили инженерные мощности, и это большое преимущество при работе с профильным инвесторами. Все, что им остается сделать,— это адаптировать свой проект к территории, построить и управлять. О таком формате партнерства мы ведем переговоры с одним из европейских велнес-спа-операторов.

BG: Кто будет управлять городом-курортом?

Н. О.: Управлять будет шведская УК, которая обеспечит полноценное сопровождение бизнес-процессов на территории города. Мы заинтересованы в дальнейшем устойчивом развитии, в этом и есть смысл комплексного развития территории, долгосрочных инвестиций. Для инвестиционного девелопмента строительство не самая главная часть проекта. Работающую экономику проекта после ввода объектов в эксплуатацию рассчитывают и планируют на этапе формирования концепции. Это принцип долгосрочного планирования, ключевое условие для формирования стабильных финансовых потоков и устойчивого развития.

BG: В последнее время власти Ленобласти достаточно критично настроены к любому девелопменту. Как выстраиваете отношения с публичным партнером?

Н. О.: Gatchina Gardens — один из немногих проектов комплексного устойчивого развития территории. К нам, как и к другим проектам в южной части агломерации, предъявляются повышенные градостроительные требования, и это скорее плюс, чем минус для этих территорий. Строгие требования формируют качество жилой среды, юг движется по сценарию «запланированного» развития, в том числе по созданию всей необходимой инфраструктуры.

Отношения с властями Ленобласти у нас конструктивные, социальной напряженности мы не создаем, и свои инвестиционные обязательства выполняем. На территории Gatchina Gardens наряду с частными детскими садами и школами мы обязательно возведем муниципальные по программе «Социальные объекты в обмен на налоги». Договоренность с региональной администрацией уже есть, договор подписан.

В дальнейшем планируем интегрировать в городскую застройку и университетские кампусы. Для «умных» городов это стандартная практика в большинстве зарубежных стран. Думаю, особенно интересно будет стать частью «умного города» вузам, где активно занимаются изучением цифровых технологий и урбанистикой. В рамках сотрудничества можно было бы реализовывать совместные проекты.

BG: В последние годы на крупных форумах архитекторы, урбанисты, да и сами девелоперы говорят, что настало время градостроительных проектов нового типа, комфортных и сбалансированных. Но дальше слов дело не идет. Почему?

Н. О.: Большинство российских девелоперов предпочитает работать в формате краткосрочных проектов, поскольку для комплексного устойчивого развития территории нет возможности привлечь долгосрочные инвестиции. А с короткими деньгами горизонт планирования минимальный. В нашей стране очень много талантливых людей, но нужно создавать для них реальные возможности приложения их интеллектуальных сил. Мы должны больше времени и внимания уделять стандартизации решений, создавать и внедрять высококлассные типовые градостроительные решения, сокращать сроки согласований бюрократических процедур, это напрямую влияет на экономику проекта. ■

МОТОРНАЯ КОМБИНАЦИЯ

СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ СЧИТАЮТ ИДЕЮ ОБЪЕДИНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ОСАГО С ДОБРОВОЛЬНЫМ КАСКО, ПРЕДЛОЖЕННУЮ ДЕПУТАТАМИ, ПРЕЖДЕВРЕМЕННОЙ. ТАКАЯ ИНИЦИАТИВА ПРИВЕДЕТ К УДОРОЖАНИЮ ПОЛИСА И К УЖЕСТОЧЕНИЮ ТРЕБОВАНИЙ К АВТОЛЮБИТЕЛЯМ. РЫНОК МОЖЕТ ПОДГОТОВИТЬСЯ К НЕЙ В ТЕЧЕНИЕ БЛИЖАЙШИХ ТРЕХ-ЧЕТЫРЕХ ЛЕТ. ВЕРОНИКА МАСЛОВА

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СЕЙЧАС АВТОВЛАДЕЛЬЦЫ И ОБЩЕСТВО НУЖДАЮТСЯ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ В ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ ТАРИФОВ: ОНИ ДОЛЖНЫ СТАТЬ БОЛЕЕ СПРАВЕДЛИВЫМИ И МОТИВИРОВАТЬ ВОДИТЕЛЕЙ К БЕЗАВАРИЙНОЙ ЕЗДЕ

До 1 июня 2019 года профильная рабочая группа из представителей Минфина, Минэкономразвития, Банка России и Госдумы должна проработать вопрос об объединении ОСАГО и каско. Такое указание дал премьер-министр России Дмитрий Медведев, поддержавший предложение депутата Вячеслава Лысакова создать универсальный полис с двумя видами страхования.

По мнению Вячеслава Лысакова, полис ОСАГО должен быть бесплатным при покупке каско или должен быть поглощен каско. «Почему не сделать так, чтобы при покупке каско оказывались все услуги автострахования, я именно так озвучил эту идею премьер-министру. Наша задача теперь закрепить это законодательно»,— заявлял в СМИ господин Лысаков.

Всероссийский союз страховщиков (ВСС) считает идею объединения преждевременной. По словам президента ВСС Игоря Юргенса, на Западе существует такая практика, однако российский страховой рынок к ней пока не готов. Сейчас автовладельцы и общество нуждаются в первую очередь в индивидуализации тарифов: они должны стать более справедливыми и мотивировать водителей к безаварийной езде.

Страховое сообщество разделяет это мнение. «Пока рынок не готов технически, нет нормативной базы. Не совсем понятна практическая польза от такого нововведения для страховщиков и для клиентов. Оформить два полиса, ОСАГО и каско, не составляет сложности»,— говорит управляющий директор департамента страхования автотранспортных средств группы «Ренессанс-страхование» Сергей Демидов.

Сама идея предлагать ОСАГО как альтернативу или как «нагрузку» к каско может оказаться сомнительной с точки зрения навязывания услуги, считает аналитик ГК «Финам» Алексей Коренев. Сегодня нет окончательного заключения юристов, как это согласуется с законом о защите прав потребителя. Более того, не исключена ситуация, когда владелец полисов по той или иной причине захочет оставить у себя один из видов страхования, а по второму договор разорвать, добавляет эксперт. Предлагаемая же схема фактически «скрепляет» эти два вида страхования, а любые изменения потребуют полного переоформления всего комплекта документов заново.

Не стоит забывать, что сейчас около половины полисов ОСАГО выдается в электронном виде. Однако автовладельцам настоятельно рекомендуется иметь при себе распечатку такого полиса, так как значительная часть российских автодорог находится вне покрытия интернетом или мобильной связью. Так что в случае наступления страхового случая у инспектора ДПС или страхового комиссара не всегда есть возможность проверить подлинность электронного полиса по бумажной распечатке, добавляет господин Коренев.

ПРИНЦИПИАЛЬНО РАЗНЫЕ С точки зрения законодательства каско и ОСАГО — принципиально разные страховые продукты, которые покрывают разные риски. Первый вид является обязательным и предполагает страхование ответственности перед третьими лицами (автовладельцами), второй — добровольным, направленным на страхование имущества (автомобиля). По договору каско могут быть застрахованы риски повреждения, хищения транспортного средства, в том числе его полная утрата в результате кражи или угона, а также дополнительное оборудование и травмы самого водителя (несчастный случай). В добровольном порядке можно застраховать и гражданскую ответственность владельца авто, но это не снимает обязанности застраховаться по ОСАГО, объясняет управляющий партнер бюро юридических стратегий Legal to Business Светлана Гузь. По договору каско страхуются имущественные интересы, тогда как ОСАГО направлено на защиту других участников дорожного движения, в том числе в части возмещения вреда, добавляет Светлана Гузь.

Выплата по каско осуществляется при повреждении автомобиля, деньги или направление на ремонт тоже рассчитаны исключительно для страхователя. По «автогражданке» выплаты осуществляются другому потерпевшему в аварии автовладельцу, и только если доказана вина страхователя. «Для страховщиков объединение — это то же самое, что продавать горчицу и варенье в одной банке»,— говорит Мария Барсова, операционный директор — заместитель генерального директора по имущественным видам страхования САО «Эрго».

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ТАРИФ Совмещенные программы на Западе показали свою эффективность, отмечают эксперты: страховщики имеют сформированные подходы к риск-менеджменту и тарификации, а пользователи могут рассчитывать на получение выгодных условий. Но западная практика не сложилась в одночасье — рынкам потребовалось время для перехода к комплексным продуктам. Российский рынок может подготовиться к переходу в течение ближайших трехчетырех лет, полагает Владимир Храбрых, директор филиала «Ингосстраха» в Санкт-Петербурге. В США и Канаде такие комбинированные полисы на одном бланке есть, добавляет Сергей Демидов. Основная стоимость приходится на ОСАГО (так как условия кардинально отличаются от российских, по лимитам ответственности в первую очередь). В США можно оформить добровольные дополнительные опции к обязательному страхованию ответственности — это страхование угона, ущерб кроме ДТП, ущерб в ДТП.

Российская практика также показывает, что автолюбители уже активно комбинируют программы добровольного страхования и ОСАГО для защиты от рисков, отмечают страховщики. К примеру, объединение усеченного каско (угон и конструктивная гибель) и ОСАГО защищает среднестатистического автолюбителя от всех актуальных рисков, говорит Владимир Храбрых. «Уровень страховой культуры в моторных видах значительно повысился — клиенты разбираются в различных опциях и готовы к переходу на комбинированные продукты, добавляет он.

В России основной вопрос при объединении двух видов заключается в существовании госрегулирования тарифов в ОСАГО. Текущий проект либерализации призван перевести сегмент на рыночные рельсы с возможностью предоставления индивидуальных тарифов, то есть привести ОСАГО к принципам, на которых базируется каско, указывает господин Храбрых. Если решить данную задачу, то страховщики смогут работать с единой системой оценки рисков, расчета коэффициентов.

ОСАГО НЕ БУДЕТ «БЕСПЛАТНЫМ» Стоимость совмещенного полиса будет зависеть от того, будут ли применяться рыночные механизмы или нет. При индивидуальном подходе к расчету тарифа, наличии гибкой системы коэффициентов и применении технологических инструментов (телематики) стоимость объединенного полиса может снизиться. Это подтверждают и первичные результаты либерализации: так, уже на начальном этапе трансформации ОСАГО к рыночной конструкции «Ингосстрах» начал снижение тарифов. В Санкт-Петербурге, к примеру, базовая ставка для физических лиц была снижена более чем на 13% — это рекорд для локального рынка, обращает внимание господин Храбрых.

По словам господина Демидова, при существующей сейчас системе тарификации ОСАГО единственным плюсом для комбинированного полиса будет возможность выбора тарифа в пределах тарифного коридора. Такой полис может дать возможность выбора страховым компаниям нижнего порога коридора (и сделать ОСАГО дешевле для таких клиентов компаний). «У клиентов, которые пользуются каско, как правило, другой профиль риска — он ниже. Возможным выходом мог бы стать пакет „каско + ОСАГО“ — за счет этого, при наличии согласия регулятора, можно было бы подобрать для них более интересное, выгодное предложение»,— размышляет Мачей Шишко, генеральный директор САО «Эрго».

При всем этом ОСАГО не сможет стать «бесплатным» при включении в единый полис, как считает депутат Лысаков. Руководствуясь текущей конструкцией этих видов, это предложение экономически нецелесообразно, говорит господин Храбрых. По итогам 2018 года, объем сборов по каско составил 168,6 млрд рублей, объем выплат — 83,3 млрд рублей. Выплаты по ОСАГО превысили 137,9 млрд рублей. Если объединить выплаты по этим видам, получится 221,2 млрд рублей — итого страховщикам нужно найти дополнительные 52,6 млрд рублей для урегулирования убытков, продолжает господин Храбрых. При этом не стоит забывать, что выплаты могут быть растянуты по времени (по Гражданскому кодексу права требования сохраняются на протяжении трех лет), а страховщикам нужно инвестировать в развитие бизнеса и учитывать расходы на ведение дел. ■

ФРАНЧАЙЗИНГ ЖДЕТ КАЧЕСТВЕННОЙ УПАКОВКИ

РЫНОК ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ РАСТЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНЫМИ ТЕМПАМИ: ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ ОН, ПО НЕКОТОРЫМ ОЦЕНКАМ, УДВОИЛСЯ. ПРИ ЭТОМ, КАК НИ ПАРАДОКСАЛЬНО, РЫНОК ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ СЛАБОРАЗВИТЫМ. ВИНОЙ ТОМУ И НЕУМЕНИЕ УПАКОВЫВАТЬ СВОЙ ПРОДУКТ СО СТОРОНЫ ФРАНЧАЙЗЕРОВ, И СЛАБАЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ БАЗА. РОМАН РУСАКОВ

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

МНОГИЕ КОМПАНИИ В РОССИИ СТОЛКНУЛИСЬ С НАСЫЩЕНИЕМ НА ЛОКАЛЬНОМ РЫНКЕ. ДЛЯ НИХ ФРАНШИЗА — ОДИН ИЗ ПУТЕЙ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА БЕЗ ГЛОБАЛЬНОГО ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

Многие компании в России столкнулись с насыщением на локальном рынке. Для них франшиза — один из путей развития бизнеса без глобального привлечения дополнительных собственных средств. Они предлагают свою отработанную модель и выходят на другие рынки, привлекая средства инвесторов — франчайзи-партнеров. Поэтому развитие франчайзинга в России можно назвать естественным.

Согласно данным неофициальной статистики, составленной специалистами Российской ассоциации франчайзинга, бизнес по франшизе пополняет ВВП страны на 1%. Также, согласно исследованиям Европейской ассоциации франчайзинга, за последние пять лет российский рынок франчайзинга вырос на 93%. По последним данным исследования franshiza.ru, в России рынок франчайзинга за последний год вырос на 19%. На данный момент Россия находится в топе стран по темпам роста открывающихся франшиз. По данным экспертов рынка, безусловным лидером по покупке франшиз в прошлом году стала сфера торговли. Далее идут сфера общественного питания, сфера услуг, авто и медицина. На подходе рост франчайзинга в секторе b2b-услуг и сервиса. Сейчас все активнее развиваются обучающие франшизы в сфере IT, бизнеса.

Директор по развитию сети компании «Этажи» Виталий Курбатов рассказывает: «Если в начале 2018 года было 1900 концепций, предлагающих открыть бизнес по франшизе, то в начале 2019 года — уже более 2200. Самые популярные франчайзинговые концепции — в сфере общепита и непродовольственного ритейла. Эти рынки наиболее устойчивы к кризисам, технологически отработаны до мелочей и имеют значительную историю».

СВОЯ СПЕЦИФИКА Надежда Мартынова, руководитель отдела услуг ритейлерам компании JLL, говорит: «В России есть своя специфика развития франчайзинга, связанная с масштабами страны и ярко выраженными особенностями некоторых регионов, в связи с чем многие бренды не рассматривают развитие через одного партнера по всей стране, а предпочитают работать с теми франчайзи, у которых уже есть опыт в работы в том или ином регионе. Порой даже федеральные бренды, развивающиеся исключительно напрямую, в некоторых регионах принимают решение в пользу франчайзинга. Причиной этому становятся сложности в логистике и управлении, а также менталитет жителей. Необходимо знать целевую аудиторию и особенности потребителей, чтобы максимально эффективно управлять бизнесом. С этой задачей отлично справляются локальные партнеры или франчайзи».

По данным JLL, около десяти лет назад на российском рынке примерно 80% всех франчайзинговых проектов были международными брендами, за исключением нескольких крупных игроков. Сегодня активно развиваются и внутренние франчайзинговые проекты, например, Top Gun, «Додо Пицца», «Инвитро», «Точка красоты», «33 пингвина». Небольшие инвестиции, понятные сроки окупаемости, налаженная операционная деятельность, стандарты качества и поддержка головного офиса делают подобные проекты интересными для частных инвесторов. Кроме того, работа с локальной франшизой полностью исключает валютные риски, которые неизбежны при сотрудничестве с международными брендами. При этом спрос на иностранные бренды до сих пор остается достаточно высоким: так, по статистике JLL, в 2018 году около 40% новых выходящих на рынок России брендов было открыто через локальных партнеров.

Генеральный директор ООО «Вало Сервис» Константин Сторожев говорит, что развитие экономики России делает отечественный бизнес интересным рынком для крупного международного бизнеса. «Ключевой вопрос для франчайзинга — насколько перспективным для компании, владельца бренда является тот или иной регион. Российский бизнес — и крупный, и малый — за годы санкций и других геополитических процессов успел подстроиться под новые правила игры. Есть целый ряд зарубежных компаний, которые в период экономических и иных изменений стараются уйти из сложного региона, другие же, наоборот, начинают работать именно в это время, когда мало конкурентов. Если говорить о гостиничной отрасли, то франчайзинг здесь существует давно и повсеместно, это уже обкатанная, исправно работающая схема. В настоящий момент международные гостиничные сети обратили внимание на новый растущий сектор гостиничной отрасли — апарт-таменты. И даже несмотря на сложную правовую и управленческую схему взаимодействия со множественностью собственников, уже есть заключенные контракты. В нашем проекте Valo, например, будет работать апарт-отель по франшизе международной сети Accor под брендом Mercure»,— рассказывает эксперт.

Анастасия Витковская, совладелец бизнес-школы AMI, полагает, что, развивая франчайзинговые соглашения в другой стране, компании часто сталкиваются с особенностями передачи корпоративной культуры внутри национальной. «Стоит учесть степень патерналистской культуры в стране, ее ориентацию на долговременное развитие, традиции и ритуалы, особенно когда речь идет о небольших городах, регионах. Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург сильно отличаются от остальной страны в возможностях к адаптации к другой культуре, которую старается передать франшиза»,— подчеркивает она. ➔ 80

79 → СВОИ УСЛОВИЯ Условия договоров франчайзинга очень сильно отличаются в зависимости от типа и категории бренда, а также от эксклюзивности контракта. Но, как правило, во всех договорах присутствуют разовый платеж за право пользоваться маркой на определенной территории (паушальный взнос), регулярные платежи (роялти), которые могут быть фиксированными или составлять процент от оборота торговой точки (в среднем от 3 до 7%), описание условий формирования ценовой политики, доставки товара и взаимодействия сторон до открытия торговой точки и взаимодействие в период ведения операционной деятельности.

Эти условия напрямую связаны с инвестициями каждой из сторон, поэтому детально прописываются в договоре. Например, некоторые международные бренды-франчайзеры обязывают франчайзи закупать оборудование, отделочные материалы и делать дизайн-проект исключительно через центральный офис бренда. Что может существенно повысить затраты проекта из-за разницы курса, таможни и других факторов. Есть примеры, когда с целью оптимизации затрат партнер заказывает и изготавливает оборудование локально под контролем франчайзера. То же касается и доставки с таможней: некоторые бренды полностью берут на себя процесс доставки и растаможивания товаров, и партнер получает их уже на складе в России, другие — доставляют товар исключительно до границы, а остальной процесс оформления груза уже берет на себя партнер. Средний срок действия договоров франчайзинга составляет пять-семь лет.

СЛАБАЯ БАЗА В России франшизы продаются по двум видам договоров — концессии и лицензионному договору ноу-хау. Сергей Картинцев, гендиректор компании «Сарафан», полагает, что слабая законодательная база в вопросах регулирования франчайзинга приводит к тому, что предусмотренный для франчайзинга договор коммерческой концессии заключают меньше 10% франчайзеров. Вместо него предпочитают заключать лицензионные договоры, а также соглашения торгового представительства. Они наиболее развиты в сфере общественного питания и розничной торговли, за ними идут франшизы салонов красоты и медицинских лабораторий.

«Стандартные условия — это оплата паушального взноса при заключении контракта с последующей выплатой роялти от выручки. Роялти в процессе работы будут составлять не менее 30% чистой прибыли, иногда до 70%. В зависимости от сферы платежи в пользу франчайзера рассчитываются таким образом, чтоб покупатель франшизы вернул свои вложения в период от полутора до пяти лет с коммерческого запуска»,— говорит господин Картинцев .

Договор концессии заключается, когда передается официальный зарегистрированный товарный знак. Лицензионный договор ноу-хау заключается, когда товарного знака нет. «В случае лицензионного договора ноу-хау также есть серьезная проблема,— говорит Алина Жупина, основатель сети шоу-агентств Like Show.— Она состоит в том, что в российском законодательстве нет четких регламентов, регулирующих такие понятия, как интеллектуальное право, право собственности, ноу-хау. Поэтому есть судебные практики, когда одна сторона пытается доказать, что ноу-хау нет, а другая — объяснить, что ее продукт — ноу-хау. Ноу-хау — это секрет производства, в отношении которого вводится режим коммерческой тайны».

Григорий Аветов, ректор школы бизнеса «Синергия», с коллегой согласен: «В законодательстве нашей страны до сих пор нет корректных механизмов урегулирования вопросов по франчайзингу. Взаимоотношения франчайзера и франчайзи регулируются при помощи договора коммерческой концессии. Но и он далеко не по всем пунктам отвечает требованиям участников рынка, так как в большей степени сосредоточен на упорядочивании вопросов, связанных с передачей уникальных прав на бренд». По этой причине, говорит господин Аветов, покупка франшиз чаще всего документально оформляется рядом иных соглашений (при этом договор коммерческой концессии может быть и не заключен вовсе).

На практике франчайзинговый договор включает в себя не только возможность пользование брендом — нередко основная ценность состоит в обкатанных бизнес-решениях и схемах управления бизнесом. Причем в каждой сфере есть своя специфика. Например, руководитель культурного пространства «Школа Бенуа» Елена Плахтий рассказывает: «Мы предлагаем нашим партнерам системы, входящие в единый комплекс услуг. Первая — это СДО, система дистанционного обучения. В ней собраны все инструкции, начиная с технических (как найти помещение, сделать ремонт, найти подрядчика, открыть школу, запустить рекламу) и заканчивая методическими (туда загружены все программы, методики, со всеми скриптами, фото, видеоуроками). Эта система постоянно обновляется, потому что все программы, которые мы модернизируем здесь, в Школе Бенуа, мы загружаем в систему. Вторая часть — это ERP, автоматизированная система управления детским центром. С ERP-системой руководителю легко управлять детским центром, потому что он в любой момент может посмотреть текущие суммы продаж по каждому из подразделений, начисленную зарплату по всем его сотрудникам, а также увидеть подробную детализацию по бизнес-процессам и многое другое. Причем покупать можно весь пакет, а можно по частям. До конца года мы рассчитываем открыть от 30 до 100 центров. На сегодняшний момент наш бренд уже представлен в Москве, Ярославле, планируется открытие в Екатеринбурге, Уфе, в Белоруссии. Сейчас под наш бренд планируют перейти центры из другой сети. Мы хотим развиваться по всей России и странам СНГ, спрос есть и в других европейских странах на дополнительное образование для русскоговорящих детей».

НЕКАЧЕСТВЕННАЯ УПАКОВКА Госпожа Жупина констатирует, что большинство франшиз в России упаковано некачественно. Потому нередки случаи, когда недовольные франчайзи (лицензиаты — по лицензионному договору) подают иски на своих франчайзеров, с тем чтобы суд признал, что договор заключен незаконно (то есть не является ноу-хау). «Надо отметить также, что термины „франчайзер“, „франшиза“, „франчайзи“, которые используют в России, не являются официальными. Их применяют только потому, что они понятны: в таком виде они пришли с Запада и вошли в разговорную речь. Изучая этот вопрос, мы столкнулись с тем, что в российском законодательстве вместо них существуют термины лицензиар (франчайзер) и лицензиат (франчайзи), которые относятся к лицензионному договору. И, продавая готовый бизнес, предприниматель, по сути, должен сообщить на сайте: „Продаем лицензионный договор ноу-хау“ или „Продаем концессию“. Однако потенциальным клиентам это будет непонятно»,— говорит эксперт.

Игорь Пугачев, основатель сети футбольных школ для детей FC Stuttgart, согласен с мнением, что франчайзеры не всегда готовы к упаковке франшизы. «Не успели проверить бизнес-модель, не адаптировали под регионы, но запускают продукт на рынок, что приводит к краху франшизных проектов. С другой стороны, имеет место неосведомленность потенциальных франчайзи. Многие до сих пор думают, что покупка франшизы — это способ вложить деньги, стать владельцем бизнеса и получать прибыль, ничего не делая, пока франчайзер будет развивать бизнес»,— говорит эксперт.

Альбина Назарова, основатель международной сети салонов депиляции Sahar & Vosk, рынок российских франшиз делит на три категории. «Первая — франшизы-бренды, известные во всем мире, такие как McDonald's. Их стоимость достаточно высока и для многих предпринимателей недоступна. Вторая — франшизы малого бизнеса: там адекватный паушальный взнос, роялти, вложения, реальный запуск. Цель этих франчайзи — вырасти из малого бизнеса в средний или крупный и масштабироваться географически. Третья категория, к которой, к сожалению, относится 90% в России,— некачественные франшизы. В этом случае под вывеской франчайзинга завуалированно продают оборудование или другой товар. Цель таких франчайзеров — собрать паушальные взносы. Как правило, у них нет роялти и им безразлично, что будет с франчайзи, так как они с ними впоследствии не работают. Кстати, большой паушальный взнос и отсутствие роялти — признаки такой франшизы, хотя и не всегда»,— рассуждает госпожа Назарова. По ее словам, у некоторых отечественных предпринимателей сложилось представление, что франчайзинг заключается только в сборе паушального взноса. «В этом большой минус и, увы, особенность отечественного франчайзинга»,— говорит госпожа Назарова. Особенности также определяют менталитет и региональность.

СЛОЖНОСТИ ПЕРЕВОДА Полина Кирова, директор по развитию ТМ «Рыбсеть», полагает, что и покупатели франшизы воспринимают ее не совсем правильно. «Зачастую к франшизе относятся как к обычному денежному вкладу, хотя франчайзинг не предполагает просто вложений и процентов от головной компании. Второе заблуждение — это отношение к франчайзеру как к няне, коей он, безусловно, не является. Именно такого рода заблуждения, несоблюдение условий договора и непонимание самой сути франчайзинга и есть отличительные черты российского рынка»,— считает она.

Владимир Абрамкин, владелец компании «Лайк Оптик», и вовсе категоричен: «Франчайзинг в России на 99% профанация. В отличие от западного франчайзинга (например Subway), где франчайзер несет солидарную ответственность за финансовый успех открытого по франшизе предприятия и является гарантом для банка при получении кредита под этот бизнес, в нашей стране цель любого франчайзера — заключить кабальный договор, по которому права франчайзи не защищены. Более того, владельцы доморощенных брендов не передают систему управления объектом франшизы в том виде и последовательности, которая будет гарантировать финансовый успех. Если тезисно, то проблемы по сотрудничеству с разными франшизами в том, что практически все российские франшизы развивают свою розничную сеть и выступают конкурентом своим франчайзи». Он рассказывает про случай, когда конкуренция происходила даже на этапе поиска помещений — заявка на помещение приходит в офис на согласование, если помещение с хорошими показателями трафика, сам владелец бренда пытается перехватить его напрямую с арендодателем. «В случае единого колл-центра при запрете продвигать свой телефон доставка уходила в магазины самого владельца бренда суши»,— приводит другой пример господин Абрамкин. Он также рассказывает, что бывают случаи, когда основная часть товарного франчайзинга создается лишь с целью продаж оптом своему франчайзи часто неликвида. «Никаких реальных работающих инструментов не передается. Структура и стратегия продаж мало понятны самим владельцем бизнеса. Программы учета недоработаны, невозможно полностью видеть результаты своей деятельности без найма штата бухгалтеров, помощи с кадрами нет, обучение номинальное, отсутствует система реальной помощи при плохих продажах. К получению паушального сбора 350–500 тыс. рублей ежемесячно добавляются роялти в размере 30–50 тыс. рублей, плюс стоимость брендированной продукции (упаковка, соусы), плюс стоимость колл-центра за каждый заказ (когда речь идет о магазине по продаже суши). В итоге франчайзи несет расходы, которые растут с каждым месяцем, что наряду с падением спроса и отсутствием поддержки франчайзера делает бизнес по франшизе малоприбыльным или убыточным»,— перечисляет минусы господин Абрамкин.

Виталий Курбатов говорит, что российский рынок франшиз не регламентирован, отсутствует полноценная нормативная база. «В США очень жесткие требования к франчайзерам, их деятельность регулируется независимым правительственным агентством — Федеральной торговой комиссией, которая обязывает франчайзеров предоставлять документ, раскрывающий информацию о франшизе (Franchise Disclosure Document). В этом документе содержится 23 пункта, раскрывающих суть бизнеса франчайзера. Он включает такие показатели, как бизнес-опыт, судебные споры, банкротство, все обязательные выплаты для франчайзи, описание бизнес-модели и многое другое. «Этот документ франчайзер обязан обновлять ежегодно и не сможет работать по модели франчайзинга без него. В отличие от России, где франчайзингом может заниматься кто угодно, не неся никаких обязательств. В том числе поэтому предложение со стороны иностранных компаний статично, сложно адаптируется для локального рынка и в совокупности дороже»,— заключает эксперт. ■

ЭНЕРГЕТИКА ПРИСМАТРИВАЕТСЯ К НОВЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ

ПО МНЕНИЮ АНАЛИТИКОВ, РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙНА СПОСОБНО КАРДИНАЛЬНЫМ ОБРАЗОМ ИЗМЕНИТЬ ЭНЕРГЕТИЧЕСКУЮ СИСТЕМУ. АГАТА МАРИНИНА

Впервые технология блокчейна была использована в финансовом секторе, где она послужила основой для создания криптовалюты биткоин, напоминают в PwC. А в последнее время появляется все больше приложений, расширяющих ключевую функцию этой технологии — хранение данных о транзакциях — за счет интеграции механизмов, позволяющих децентрализованно проводить реальные сделки. Такие механизмы получили название «умных контрактов», и работают они на основе правил, установленных в индивидуальном порядке (например, конкретных требований в отношении количества, качества, цены) и позволяющих в автоматическом режиме подбирать потенциальных потребителей для поставщиков и наоборот на основе распределенных реестров. «В секторе финансовых услуг технология блокчейна достигла определенного уровня зрелости, но в энергетике и других отраслях это направление пока находится на этапе формирования концепций»,— говорится в исследовании PwC.

В апреле 2018 года компания EY провела исследование практики применения решений на базе технологии блокчейна. В опросе приняли участие руководители высшего и среднего уровня, работающие в энергетической отрасли в регионе EMEIA (Европа, Ближний Восток, Индия и Африка). Полученные результаты показали, что сегодня проекты в основном носят исследовательский и экспериментальный характер. По словам партнера компании EY, руководителя направления по оказанию консультационных услуг компаниям нефтегазового сектора в странах Центральной, Восточной, Юго-Восточной Европы и Центральной Азии Артема Козловского, 49% респондентов считают технологию незрелой, тогда как 39% планируют реализовать на ее базе крупные проекты в течение ближайших двух лет. Кроме технологических ограничений, 50% опрошенных отметили несовершенство нормативно-правовой базы, а 69% указали на необходимость создания партнерств и консорциумов для снижения финансовой нагрузки на отдельных участников.

«Мы отметили различия в понимании респондентами выгоды от решений на базе технологии блокчейна в зависимости от целей самих организаций и от степени их консервативности. 66% всех проектов на базе технологии блокчейна находится на стадии запуска пилотных версий. Пятая часть проектов уже вышла на этап промышленной эксплуатации, 14% запущено и работает в коммерческом режиме»,— рассказывает господин Козловский.

«Энергетика весьма консервативная отрасль, отличающаяся высокой степенью централизованности. Большая мощность энергоблоков в традиционной генерации распространяется и на электростанции на возобновляемых источниках энергии. Отрасль оказывает сопротивление процессу децентрализации, который, тем не менее, идет полным ходом, децентрализованная малая энергетика постепенно накрывает небольшие территории. И распределенные цифровые технологии — управленческие и фискальные, безусловно, будут приходить вместе с развитием распределенной энергетики. Сегодня эта технология характерна скорее для изолированных небольших систем — микрогридов»,— говорит председатель совета директоров и совладельца АО «РОТЕК» Михаил Лифшиц.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКСПЕРИМЕНТЫ

Руководитель департамента развития отраслевой экспертизы группы компаний Softline Светлана Савельева со ссылкой на доклад Международного агентства по возобновляемой энергии (IRENA) отмечает, что 189 компаний на мировом энергорынке уже работают с блокчейн-технологиями, а 71 проект предусматривает их применение в ближайшем будущем. По состоянию на сентябрь 2018 года в технологии блокчейна в электроэнергетике инвестировано $466 млн. По словам CEO USDX Wallet Андрея Пешкова, энергетические компании во всем мире уже давно заинтересовались технологией. Такие гиганты, как BP и Shell, профинансировали создание блокчейн-платформы Vakt для прозрачной продажи топлива и сокращения большого количества бумажной документации. Блокчейн также может решить проблему энергоэффективности. «Европейские компании TenneT и Sonnen доказали это, создав децентрализованные домашние аккумуляторы, которые подключены к сети через блокчейн и интегрированы в систему энергоснабжения. Эти аккумуляторы созданы для того, чтобы стабилизировать электросеть»,— говорит Андрей Пешков.

Как отмечают в PwC, в электроэнергетике испытания технологии проводятся в рамках очень небольшого количества пилотных проектов, часть из которых финансируется крупными электроэнергетическими компаниями. В исследовании компании приводятся примеры зарубежного опыта. Так, с апреля 2016 года в американском Бруклине в рамках пилотного проекта исследуется вопрос о том, как интегрировать здания, оборудованные системами, работающими от распределенных источников генерирования электрической энергии, в данном случае от солнечных батарей, в децентрализованную электросеть. Планируется, что в будущем проектом будет управлять кооперативная общественная организация, причем акционерами компании станут местные жители. Все активы по производству электроэнергии из возобновляемых источников энергии будут находиться в собственности местного сообщества, члены которого будут коллективно решать, на какие цели направить полученную выручку. ➔ 82

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

С ПОМОЩЬЮ БЛОКЧЕЙНА МОЖНО ПОВЫШАТЬ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ, ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННО ОТСЛЕЖИВАТЬ ТРАНЗАКЦИИ, МОЖНО ДАЖЕ СОЗДАТЬ ВНЕБИРЖЕВОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННЫЙ РЫНОК ДЛЯ ТОРГОВЛИ ТОПЛИВОМ

81 → В июне 2016 года в Нидерландах компания Vattenfall объявила о запуске стартапа Powerpeers. Клиенты компании могут предлагать произведенную ими собственную электроэнергию другим участникам и осуществлять обмен электроэнергией. Немецкий стартап Slock.it, использующий технологию «эфириум», и компания RWE запустили два проекта, в рамках которых они работают над упрощением системы подзарядки электромобилей.

Компания Sun Exchange предлагает инвесторам возможность финансировать небольшие проекты в солнечной энергетике и получать ежемесячный доход, размер которого пропорционален их инвестициям.

С ЗАДЕЛОМ НА БУДУЩЕЕ По словам Светланы Савельевой, «дорожная карта» направления «Энерджинет» Национальной технологической инициативы (НТИ), утвержденная в 2016 году Президентским советом по модернизации и инновационному развитию экономики, предполагает создание прототипа платформы самоорганизующихся инфраструктур и сервисов на базе технологий системного моделирования, искусственного интеллекта, распределенных реестров и смарт-контрактов.

«В период с 2018 по 2020 год будет проводиться апробация цифровых решений в рамках пилотных проектов направления „Энерджинет“. Один из таких „пилотов“ состоит в реализации эксперимента по применению технологии блокчейна, в рамках которого будет осуществляться сбор и обработка данных по энергопотреблению на розничных рынках электроэнергии. По результатам эксперимента, который планируют провести на территории не менее трех регионов, будут выработаны условия использования, мониторинга и расчетов, а также разработаны механизмы привлечения инвесторов к использованию технологии распределенных реестров»,— рассказывает она.

«Когда цифровые распределенные технологии придут в большую энергетику, то неизвестно, как они будут называться — блокчейн или совершенно другими терминами, которые еще даже не придуманы, так как путь этот будет тернистым»,— заключает Михаил Лифшиц.

По мнению Андрея Пешкова, российская энергетика вполне готова к внедрению таких технологий, однако есть сдерживающие факторы. Во-первых, это дороговизна исследований и внедрения. Во-вторых, отсутствие достаточно успешных прецедентов: технология нова, и никто на деле пока еще не доказал ее экономическую выгоду в энергетическом секторе. «Однако потенциал огромен: с помощью блокчейна можно повышать энергоэффективность, децентрализованно отслеживать транзакции. Можно даже создать внебиржевой децентрализованный рынок для торговли топливом. Но также ввиду отсутствия должного регулирования в России это пока будущее»,— считает господин Пешков.

По словам Артема Козловского, темпы развития практики применения блокчейна и количество пилотных проектов показывают, что компании заметили данную технологию. В частности, она может использоваться для управления цепочками поставок, для независимого контроля качества и трейдинга, а также в целях повышения эффективности взаимных расчетов. «Многие считают, что в ближайшие несколько лет блокчейн в комбинации с машинным обучением и технологиями RPA имеет все шансы стать ключевой темой применительно к нефтегазовому и энергетическому трейдингу»,— добавляет эксперт.

Почти все опрошенные EY отметили, что блокчейн существенно повлияет на их бизнес-модель в ближайшие три года, а 42% ожидают изменений в своей бизнес-модели уже в течение года.

Среди анкетируемых EY руководителей компаний 17% опрошенных ответили, что не располагают достаточным объемом средств для реализации подобных проектов, тогда как 52% заявили, что могут лишь частично финансировать проекты на базе технологии блокчейна. По мнению аналитиков, данный факт стимулирует компании к созданию партнерств и консорциумов. С учетом того, что такой подход позволяет участникам получать ожидаемые выгоды, указанный формат будет превалировать в течение ближайших двух-трех лет, уверены эксперты. ■

58 → **ВИКТОР ТРУХИН,**
директор Санкт-Петербургского научно-исследовательского Института вакцин и сывороток ФМБА России:
— В медицине экономика доверия за год, прошедший с прошлого экономического форума, сработала на международном уровне. Запуск производства вакцин в Никарагуа Институтом Mechnikov и, что еще более важно, наращивание продаж российских вакцин в страны Латинской Америки стали наглядными примерами доверия к отечественному производству на мировом уровне. И это доверие основано на гарантированном качестве конечного продукта и его конкурентоспособности с вакцинами представителей так называемой Big Pharma. В России экономика доверия проявила себя на уровне потребления. В условиях сохраняющихся угроз эпидемиологических заболеваний существенно выросло число добровольно вакцинируемых граждан.

АЛЕКСАНДР ФИЛИМОНОВ,
партнер Artisan Group Public Relations:
— К сожалению, вынужден констатировать, что доверия стало еще меньше, чем даже было: бизнес утратил всякое доверие к государству, малые и средние компании перестали доверять друг другу. Об этом свидетельствует как стагнирующий индекс PMI (индекс деловой активности), так и изменения в тендерных заданиях, которые сейчас размещают крупные и средние компании — как частные, так и государственные. За последний год, по нашим наблюдениям, размер обеспечения у частных компаний вырос приблизительно на 10%. Мало того, скажем, пять лет назад среди коммерческих компаний обеспечения требовало не больше 20%, сейчас же — более 40%. Вряд ли я сильно ошибусь, если скажу, что «корень зла» — в первую очередь в государственной политике, бизнес всего лишь отвечает на экономические вызовы. Данные Росстата как вызывали сомнения, так и продолжают вызывать, а данные по росту ВВП, к сожалению, уже стали объектом шуток в национальном масштабе.

ИВАН РЫКОВ,
генеральный директор ГК «Рыков Групп»:
— Печально это признавать, но в российской экономике доверия за прошедший год стало, пожалуй, даже меньше. О каком доверии может идти речь, если количество банкротств в стране не сокращается, а сумма проблемных активов юрлиц превысила 3 трлн рублей (и еще столько же в банковском секторе)? Причем действующие механизмы борьбы с «токсичными» активами объективно устарели и не отвечают современным реалиям. Процесс грозит стать неуправляемым а это, в свою очередь, порождает угрозу долгового кризиса в России, что может привести к массовым банкротствам. В таких условиях говорить об экономике доверия сложно.

АЛЕКСЕЙ ПОПОВ,
доцент кафедры информатики РЭУ им. Плеханова:
— На мой взгляд, экономика доверия (или по-другому — sharing economy) — это результат эволюции социальных сетей и слияния их с электронными торговыми площадками различного типа. В результате такого слияния происходит переход от обмена мыслями, сообщениями к обмену товарами и заключению сделок. Таким образом, каждый пользователь сети сможет ассоциироваться с онлайн-каталогом из различных предложений для других пользователей сети. Если какой-то человек в сети обманет другого при сделке, то всем остальным подписчикам на аналогичные сделки автоматически станет известно о недобросовестности этого человека, что снизит его рейтинг (репутацию). Таким образом, данные о рейтинге (репутации) человека будут сконцентрированы в каком-то одном месте и станут удостоверением человека в экономике доверия. Общая идея экономики доверия — заменить привычный порядок экономического взаимодействия между людьми, при котором недостаток доверия между людьми при их экономическом взаимодействии компенсируется законами и руководящими документами различного типа. Вместо этого приходит доверие между людьми на основе рейтинга (репутации). Одним из путей по направлению к экономике доверия может стать внедрение блокчейна. Данная технология активно внедряется в настоящее время во все сферы жизни. Другим направлением является отслеживание всех действий людей не только в интернете, но и в реальной жизни. Технологии для этого начали применяться, например, в Китае, где по результатам слежения за поведением людей в реальной жизни может быть построен его социальный рейтинг, который может быть учтен при принятии различных решений. Таким образом, внедрение экономики доверия вполне реально, но требует использования дорогостоящих инновационных информационных технологий.

ИВАН ФЕДЯКОВ,
генеральный директор и совладелец агентства Infoline:
— Лозунг «Создавая экономику доверия» в полной мере не реализовался по итогам прошлого года, но положительные сдвиги, надо признать, происходят. Особенно это заметно во взаимоотношении крупных компаний и власти. Успешно развиваются государственные программы поддержки инвестиционных проектов в области АПК, пищевой промышленности, машиностроения и ВПК. Однако большинство программ и взаимодействия осуществляется с крупными компаниями, лидерами отраслей. Финансовые средства, реализуемые в рамках различных государственных программ, практически недоступны для среднего и малого бизнеса в силу высокой сложности согласований проектов и высокой степени ответственности за результат, что в условиях нестабильный экономики сложно гарантировать.

Нужно отметить, что доверие между коммерческими организациями остается на достаточно низком уровне. Меры саморегулирования отраслей не работают эффективно. Такие способы, как кодексы добросовестных практик, сертификация, декларирование, применяются в том случае, если они выгодны тому или иному контрагенту. В противном случае их игнорируют, так как нет реальной ответственности за нарушение договоренностей.

АЛЕКСАНДР ШАРАПОВ,
президент Becar Asset Management:
— К сожалению, уровень доверия между бизнесом и властью в России за прошедший год только снизился. Власть исполняет свои обещания, данные населению, а бизнес в России сегодня похож на краснокожего индейца в ранней Америке, которого нужно жестко контролировать и защищать от него население. Увы, индейцев в Америке фактически уничтожили. Сегодня в России предпринимательство также становится все менее популярным.

ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ,
гендиректор и владелец ГК «Кабош»:
— Уровень доверия напрямую зависит от действий власти. Федеральные чиновники могут сколько угодно говорить о доверии, о борьбе с коррупцией, но если на местах ничего не делается, то доверие к власти будет на нуле. Есть чиновники, которые пытаются привлекать инвестиции и завоевывать доверие на уровне отдельных регионов и районов. А есть те, кому просто плевать. Это особенно касается тех случаев, когда местные чиновники сами являются бизнесменами. К примеру, в Великих Луках, где у нас находится производство, самым состоятельным человеком является представитель власти. И он воспринимает власть как некое акционерное общество для продвижения своих интересов. Это приводит к отсутствию в городе новых инвесторов, современной инфраструктуры, подрывает доверие к власти в целом.

МИХАИЛ ИОФФЕ,
старший вице-президент, управляющий Северо-Западным филиалом банка «Открытие»:
— Успех уже то, что люди по-прежнему доверяют серьезным печатным СМИ. А людям стали больше доверять банки: темпы роста необеспеченных розничных кредитов в годовом выражении уже превысили 23% и продолжают расти. И уже этим летом мы увидим, готовы ли банки также доверять застройщикам. Впрочем, очевидно, что принцип «Доверяй, но проверяй» по-прежнему останется для нас, банкиров, основополагающим. ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

КУРС НА ЦИФРОВИЗАЦИЮ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ ОТКРЫВАЕТ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

МАЛАЯ ЭНЕРГИЯ

ТРАДИЦИОННО ЭНЕРГЕТИКА СЧИТАЕТСЯ СФЕРОЙ, В КОТОРОЙ МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ С ТРУДОМ НАХОДИТСЯ МЕСТО. НО В ПЕРСПЕКТИВЕ СИТУАЦИЯ МОЖЕТ ИЗМЕНИТЬСЯ, УВЕРЕНЫ ЭКСПЕРТЫ. ЦИФРОВИЗАЦИЯ, РАЗВИТИЕ МАЛОЙ И «ЗЕЛЕНОЙ» ГЕНЕРАЦИИ ОТКРЫВАЮТ НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ. АГАТА МАРИНИНА

Исторически малый и средний бизнес (МСБ) фактически не представлен в сфере производства, передачи и сбыта электрической и тепловой энергии на российской рынке, отмечает руководитель практики по работе с компаниями сектора энергетики и коммунального хозяйства КПМГ в России и СНГ Василий Савин. «Традиционная энергетика — это весьма капиталоемкий бизнес с продолжительными сроками окупаемости. Стоимость строительства новой тепловой электростанции исчисляется сотнями миллионов долларов, окупаемость таких вложений, как правило, составляет семьдесять и более лет, при этом граница выручки МСБ — 2 млрд рублей в год. Таким образом, традиционная крупная энергетика не является местом для МСБ»,— рассуждает он.

По словам заместителя первого проректора по работе с органами власти и региональному развитию Финансового университета при правительстве РФ Константина Позднякова, российская специфика нефте- и газодобычи не предполагала участие субъектов МСП в добывающих мероприятиях в связи со своим историческим развитием. Место малых компаний внутри энергетического сектора заключается в обслуживании поддерживающих и сопутствующих бизнес-процессов вертикально интегрированных энергетических компаний.

«Автохозяйства, клининг, услуги охраны, мелкие строительные работы, землеустройство, организация питания персонала — все эти услуги, как в сетевом комплексе, так и в генерации, оказывают предприятия малого бизнеса. Что же касается основной деятельности — генерации и передачи электроэнергии, то есть там, где ключевыми факторами являются надежность, безопасность и бесперебойная работа,— это все еще сфера предприятий крупного бизнеса. Даже если мы увидим в этой сфере небольшую компанию, то это будет дочернее общество крупного игрока: у них есть ресурсы, чтобы гарантировать высочайший уровень качества и надежности»,— говорит председатель совета директоров и совладельца АО «РОТЕК» Михаил Лифшиц.

Сейчас модель рынка нацелена прежде всего на централизацию процессов и укрупнение бизнеса. «Действительно работающей программы поддержки „малых форм“ энергетики просто нет, а последние предложения энергорегулятора, например, по введению лицензирования сбытовой деятельности, еще больше закроют рынок для МСБ,— прогнозирует Василий Савин.— По факту интересы энергогигантов и сами размеры проектов не формируют реальной базы проектов МСБ, так как большой компании интереснее работать с несколькими крупными поставщиками услуг. Искусственным образом вопрос решается „квотированием“» закупок от малого и среднего бизнеса, что очевидно является нерыночным инструментом».

ВОЗМОЖНОСТИ РАСШИРЯЮТСЯ Хотя сейчас МСБ занимает место поддерживающего и обеспечивающего бизнеса в энергетическом секторе, по словам Константина Позднякова, появляется ряд новых направлений для участия малых и средних предприятий в энергетике. В их числе развитие местной генерации, альтернативной энергетики, внедрение инноваций в области транспортно-логистической системы и экологически ориентированных разработок, создание поддерживающих бизнес-структур для СПГ-проектов.

По мнению руководителя управления маркетинга АО «Технопарк Санкт-Петербурга» Дмитрия Кленова, стартапам все чаще находится место в энергетике — как подрядчикам компаний, так и самостоятельным игрокам на различных сегментах этого рынка. Первой группе помогает попасть на рынок курс на цифровизацию, который заставляет отрасль искать новые решения. При этом чаще всего они сочетают IT и новые индустриальные технологии и материалы. «Самостоятельные игроки пока занимают не охваченные большим бизнесом ниши, если их продукты и услуги продолжат масштабироваться, то они либо вырастут, либо их купят»,— полагает эксперт.

Новые драйверы роста, по мнению Константина Позднякова, созданы ограничительными мерами в отношении российского топливно-энергетического комплекса в части трансфера технологий и истощение ресурсной базы. МСБ получил перспективы в части технологических инноваций, геолого-разведывательных работ и других наукоемких и высокотехнологичных отраслей, обслуживающих вертикально интегрированные энергетические компании. Кроме того, задел есть в области производства оборудования для мониторинга и контроля в рамках системы добычи и транспортировки энергетических продуктов в связи с политикой импортозамещения.

ПО ЗЕЛЕНОМУ ПУТИ Малый бизнес может участвовать не только в сервисных направлениях, но и генерировать электроэнергию, считают эксперты. Примером выступают микро-ГЭС мельничного типа, которые размещаются на водоемах. «Такие ГЭС сравнительно недорогие, при этом они могут вносить вклад в альтернативную энергетику, развивать ее резервы»,— отмечает управляющий партнер юридической компании ЭНСО Алексей Головченко.

При этом 1 кВт энергии, полученной таким образом, будет дороже 1 кВт существующей сети — дешевле и проще сжигать уголь или разместить ГЭС на Енисее и получать миллионы киловатт. «Органы власти на уровне субъектов и муниципалитетов не поддерживают такие инициативы. Пока политика развития дополнительной генерации электроэнергии носит сугубо декларативный характер: на федеральном уровне чиновники заявили, что она необходима, на субъектном уровне никаких действий не предпринимается. В наши дни генерация электроэнергии если и увеличивается в объемах, то локально: размещаются солнечные панели, ветрогенераторы. Эти изменения неощутимы по объему: малые предприниматели одни такую сферу не могут осилить — по себестоимости они намного дороже крупного бизнеса в данной области»,— рассуждает Алексей Головченко.

Василий Савин согласен, что малый бизнес может иметь место в проектах распределенной и возобновляемой генерации, включая микрогенерацию. Например, в Евросоюзе около двух третей мощности солнечной генерации установлено на крышах частных домовладений и бизнеса, а в Австралии с ее 4 млн «солнечных крыш» 95% составляют подобные установки, в сфере когенерации в Дании основная часть мини-ТЭЦ находится в частных руках малых коммунальных предприятий, что создает огромный рынок для розничных производителей и частных инвестиций.

Эксперт по макроэкономическим вопросам Rebridge Capital Ольга Хрипченко считает, что в последние годы участие МСБ увеличилось. «Изначально МСБ в энергетике занимался вопросами разработок IT-продуктов и различными непрофильными задачами. Однако теперь список сильно расширился. Малые предприниматели работают в направлении инжиниринга, инновационных разработок как материалов, так и продуктов, но, что интереснее всего, привлечены к „зеленой“ энергетике»,— рассказывает госпожа Хрипченко. Она полагает, что вклад МСБ в эволюцию возобновляемых источников энергии — самое перспективное из направлений. Сейчас глобальные государственные корпорации склонны относиться снисходительно к ветрякам и другим ВИЭ. Но прогресс неумолим, и уже спустя пять-семь лет важность этого вопроса станет значительно больше, уверены эксперты.

«Та небольшая доля контрактов по „зеленой“ энергетике, которая уходит МСБ, невелика в масштабах госкорпораций, однако весома для малых предпринимателей. Эти деньги дают возможность частным компаниям разрабатывать интересные инновационные решения и этим эффективно дополнять работу энергетических гигантов»,— указывает Ольга Хрипченко.

По мнению Василия Савина, реальные подвижки в сторону МСБ могут произойти при создании программ поддержки розничной возобновляемой генерации, распределенной в коммунальном хозяйстве и теплоснабжении. «Такие программы могут обеспечить стимулы для развития множества альтернативных поставщиков и создать поле для конкуренции между МСБ за рынок строительства и обслуживания объектов малой генерации»,— считает господин Савин.

«Сегмент отрасли обладает высоким потенциалом роста в силу доминирующей роли топливно-энергетического комплекса в Российской Федерации и сонаправленностью как с мировыми, так и с национальными трендами развития энергетического сектора. В настоящее время он полностью не раскрыт, что связано как с отсутствием комплексной государственной программы развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в энергетическом секторе, так и с тем, что компании еще не успели отреагировать на новые запросы рынка в связи с низкой скоростью трансфера технологий в научно-техническом секторе»,— заключает Константин Поздняков. ■

БЫТЬ В ОТВЕТЕ

БИЗНЕС ГОТОВ ПРОДОЛЖАТЬ ПОВЫШАТЬ СВОЮ СОЦИАЛЬНУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ, НО ВЗАМЕН РАССЧИТЫВАЕТ ОТ ГОСУДАРСТВА ПОЛУЧИТЬ СНИЖЕНИЕ НАЛОГОВ И ДРУГИЕ ПРЕФЕРЕНЦИИ. АРТЕМ АЛДАНОВ

Российские власти неоднократно заявляли о необходимости развития социальной ответственности бизнеса. Чиновники декларировали готовность поддержать данное направление деятельности предпринимателей. Однако пока значительное число компаний развитием социальной ответственности занимается самостоятельно и чаще всего на внутрикорпоративном уровне.

НАЧИНАЕМ С КАДРОВ По словам председателя правления СДМ-банка Максима Солнцева, социальная ответственность бизнеса начинается с самого простого: с создания рабочих мест и своевременной выплаты зарплаты. «Только после этого можно переходить к более широкому взгляду на социальную ответственность, выходящую за рамки собственно компании. В этом смысле десять лет назад комплексная, целенаправленная работа по социальной ответственности была прерогативой в основном международных компаний. Российские предприниматели в лучшем случае были готовы заниматься адресной благотворительной помощью нуждающимся. Сегодня я вижу принципиально другую картину. Многие российские компании рассматривают корпоративную социальную ответственность как обязательную составляющую бизнеса, с определенными направлениями и заранее спланированным бюджетом»,— отмечает он.

Схожую позицию имеет и заместитель директора банка «Восточный» по МСБ и региональному корпоративному бизнесу Анна Ермолаева. По ее мнению, социальная ответственность не благотворительность, а однозначно является коммерчески выгодным вложением. В частности, она дает конкурентное преимущество при найме сотрудников. Люди предпочтут выбирать компанию, где выплачивают «белую» заработную плату.

Генеральный директор Московской школы программистов Сергей Шедов отмечает, что социальная ответственность для бизнеса — не просто красивые слова, сейчас это необходимое условие для его устойчивого развития. Задача любой компании — максимизировать прибыль, но только сейчас предприниматели стали понимать, что важно быть устойчивым на долгой дистанции.

ТРЕБУЕТСЯ ПОДДЕРЖКА Тем не менее, по мнению ряда опрошенных представителей бизнеса, для развития более масштабных социально ориентированных программ, выходящих за рамки корпораций, требуется поддержка государства.

По словам директора по развитию франшизы кофе-баров MY Анжелики Третьяковой, кроме коммерческой задачи, каждое предприятие имеет и некую социальную миссию, даже если это неочевидно с первого взгляда. Как минимум — ответственность за предоставление качественных товаров и услуг. «Конечно, при наличии государственных программ, поддерживающих такие шаги, это движение станет более активным. Они могут быть различными — от снижения налоговой нагрузки на социально ответственные компании до целевого финансирования проектов»,— считает она.

О необходимости определенной поддержки говорят и девелоперы. По словам генерального директора ГК «Абсолют Строй Сервис» Евгения Жукова, само понятие «социальная ответственность» многогранно. «Для одного бизнесмена — это возведение в срок объектов инфраструктуры, для другого — перечисление средств в фонд помощи людям с ограниченными возможностями. Девелопмент в целом является социально ответственным бизнесом, так как строительные компании зачастую решают проблему государства, которая заключается в обеспечении граждан жильем. Госпрограммы, направленные на повышение социальной ответственности бизнеса, однозначно нужны»,— подчеркивает он.

Генеральный директор компании «Леонтьевский мыс» Игорь Оноков соглашается с коллегой, но добавляет, что директивно всем социальную ответственность не привьешь. Это вопрос не только госпрограмм и господдержки, но прежде всего определенного уровня развития общества и его осознанности, когда быть социально ответственным человеком, бизнесменом или компанией — это норма и по-другому нельзя. И такой подход нужно культивировать, считает глава девелоперской компании.

По словам директора по внешним связям и коммуникациям компании «Coca-Cola HBC Россия» Ирины Архиповой, если организации задумываются над глобальными и долгосрочными социальными проектами, важна поддержка власти, хотя бы в части сохранения правил игры и отсутствия кардинальных изменений. «Например, к 2030 году мы планируем собирать и перерабатывать стопроцентный эквивалент выпускаемой на рынок упаковки. Для этого за два года программы „Разделяй с нами“ установили около 5 тыс. контейнеров в 50 городах России, с привлечением партнеров собрали и переработали 50 тыс. тонн отходов упаковки. Результаты программы уже дают нам уверенность в том, что именно такая схема должна сохраняться в качестве приоритетной опции»,— говорит она.

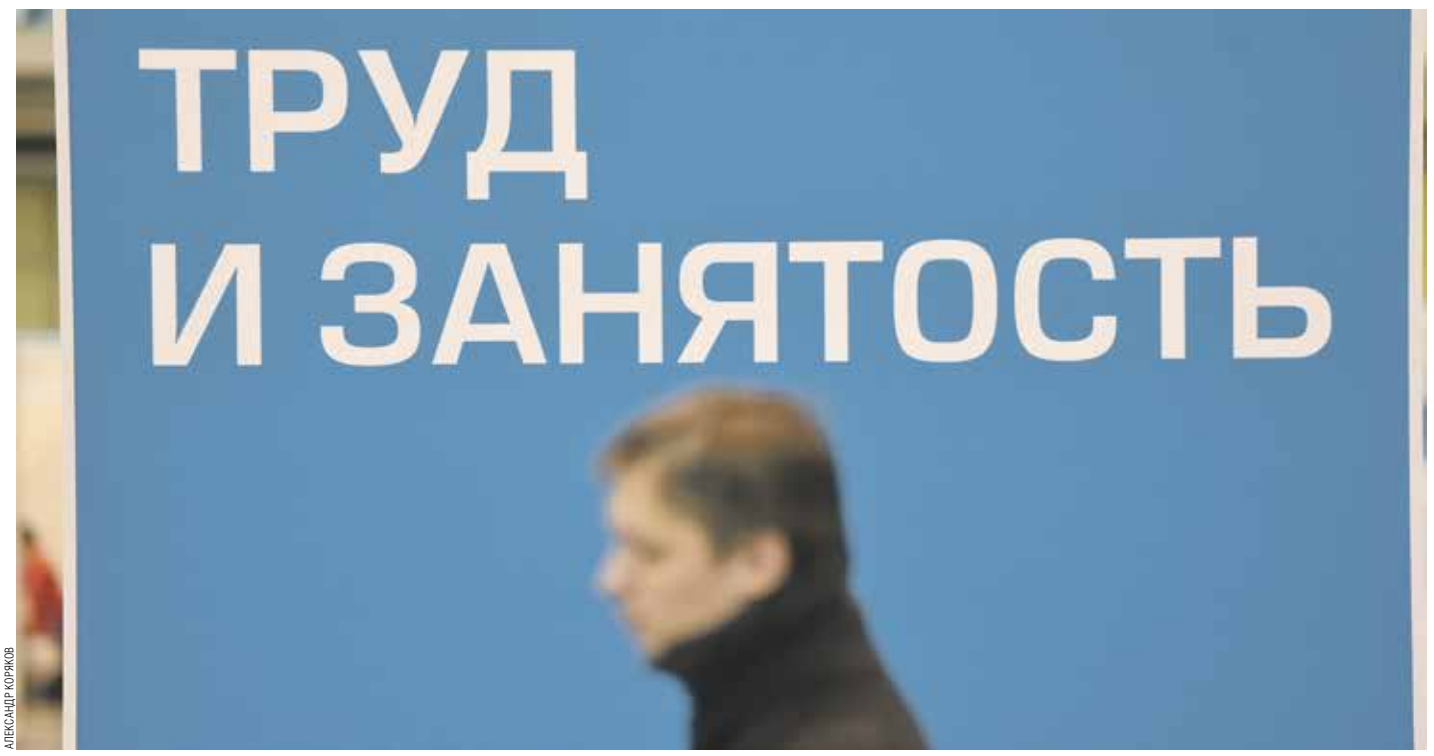
ГЛАВНОЕ — НЕ ВМЕШИВАТЬСЯ Между тем часть представителей бизнеса считает, что государство, напротив, не должно заниматься прямым стимулированием развития социальной ответственности бизнеса, ему следует сосредоточиться на ослаблении налогового бремени предпринимателей. В таком случае многие компании свою деятельность сами сделают более социально ориентированной.

По мнению президента Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты Юрия Бурчакова, в России намного важнее программы по улучшению демографической ситуации в стране, поддержки малоимущих семей, помощи инвалидам и пенсионерам, нежели программы по повышению социальной ответственности бизнеса. «Однако если мы хотим развивать, к примеру, регионы Севера, то, разумеется, в таких регионах должны быть госпрограммы. Но с направленностью не на повышение социальной ответственности бизнеса, а на поддержку самого бизнеса, чтобы он в принципе мог существовать, выдерживать конкуренцию и развиваться. Единственное и самое важное — это то, что государство должно не мешать бизнесу, а наоборот, способствовать его развитию. К примеру, оно не должно постоянно устраивать всевозможные проверки и менять законодательную базу»,— делает выводы господин Бурчаков.

Более эмоционально его дополняет руководитель ТД «Галерея» Дмитрий Лицентов. По его словам, в настоящее время понятие «социальная ответственность бизнеса» переродилось в «бизнес должен…»: государству, сотрудникам, ЖКХ и так далее. Поэтому взаимодействия государства и бизнеса в социальной сфере сейчас нет. «Не надо придумывать программы помощи, так как эти программы неэффективны. У нас сначала берут налоги, а потом часть и только часть суммы возвращают как помощь. Сейчас программами помощи бизнесу могут пользоваться только избранные компании, что ведет к потере конкуренции на рынке и монополизации. На мой взгляд, бизнес должен или платить налоги или быть социально ответственным»,— считает предприниматель.

ИНОЙ ПОДХОД Генеральный директор консалтинговой компании Oy-li Екатерина Уколова полагает, что правительство должно в первую очередь увидеть плюсы для себя, а уже потом стараться мотивировать предпринимателей в развитии социальной ответственности. В первую очередь это своего рода перераспределение обязанностей: ряд задач в социальной сфере может взять на себя бизнес, что повлечет за собой более грамотное использование бюджета и развитие чувства ответственности. К тому же введение некоей официальной «системы лояльности» к социально ответственным компаниям поможет повысить общую заинтересованность предпринимателей в корпоративной социальной ответственности.

По словам коммерческого директора компании «Бибосс» Альберта Хамзина, хороший предприниматель и так делает свой бизнес социально значимым и полезным для всех вокруг, главное ему не мешать это делать, не вставлять палки в колеса. «Возможно, уместны будут субсидии, но иногда они только вредят бизнесу, когда финансовый план строится исходя из средств, привлеченных извне, без прицела на самоокупаемость. Государству стоит смотреть немного глубже в проблему. У нас слабо развита философия бизнеса. Поэтому прививать навыки предпринимательства уже нужно со школы, объясняя его базовые понятия»,— резюмирует эксперт. ■



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА НАЧИНАЕТСЯ С САМОГО ПРОСТОГО: С СОЗДАНИЯ РАБОЧИХ МЕСТ И СВОЕВРЕМЕННОЙ ВЫПЛАТЫ ЗАРПЛАТЫ

ВСТРОИТЬСЯ В НОВУЮ РЕАЛЬНОСТЬ

СТАВКИ АРЕНДЫ НА ПОМЕЩЕНИЯ В БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ ПЕТЕРБУРГА РАСТУТ УЖЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ. ЕСЛИ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД В КАЧЕСТВЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ МНОГИЕ КОМПАНИИ РАССМАТРИВАЛИ ПОД ОФИСЫ ВСТРОЕННЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ НА ПЕРВЫХ ЭТАЖАХ ЗДАНИЙ, ТО СЕГОДНЯ ИНТЕРЕС К ВСТРОЕННЫМ ПОМЕЩЕНИЯМ ПАДАЕТ. ХОТЯ, КАК ГОВОРЯТ СПЕЦИАЛИСТЫ, СВОЯ КЛИЕНТУРА У АРЕНДОДАТЕЛЕЙ ПОМЕЩЕНИЙ НА ПЕРВЫХ ЭТАЖАХ ВСЕ ЖЕ ОСТАЕТСЯ. ИРИНА КУТОВАЯ

Рынок офисов во встроенных помещениях отличается от бизнес-центров отсутствием профессиональной управляющей компании и сопутствующей инфраструктуры. Спрос на такие офисы формируют организации, оказывающие услуги населению, которым важен пешеходный трафик: нотариальные и юридические фирмы, банковские и страховые учреждения, бюро путешествий.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ЖИТЕЛИ ДОМА И КВАРТАЛА ЯВЛЯЮТСЯ ОСНОВНОЙ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИЕЙ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ ПОКУПАТЕЛЯМИ У СОБСТВЕННИКОВ ВСТРОЕННЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

КАЖДОМУ СВОЕ Встроенные помещения и площади в бизнес-центрах, как правило, отвечают разным потребностям арендаторов и собственников. «Встройка» используется преимущественно для стрит-ритейла, подходит для компаний b2c, где ежедневно обслуживается большой поток клиентов. Это кафе, магазины, салоны красоты, булочные, офисы продаж компаний. Отсюда складывается и спрос: наиболее популярны помещения небольшого метража до 40–50 кв. м или лоты сверхбольшого метража 350–400 кв. м, которые приобретают сетевые игроки, к примеру, под гипермаркет. Жители дома и квартала являются основной целевой аудиторией и потенциальными покупателями у собственников встроенных помещений. Исключение составляют «встройки» в центре города, которые часто используются под офисы и брендовые магазины из-за комфортного расположения для клиентов и большого потока туристов.

«Бизнес-центры в основном ориентируются на крупный и средний бизнес: на офисы с большим количеством сотрудников, штаб-квартиры компаний. Площади здесь зачастую нарезаются по 200 кв. м и более. По сравнению со „встройкой“ бизнес-центры удобны тем, что здесь присутствуют все необходимые сопутствующие услуги: кафе, столовые, фитнес-центры, курьерская служба, а также управляющая компания, которая оказывает сервисное обслуживание всех систем, клининговые услуги, обеспечивает охрану»,— говорит Яна Булмистре, руководитель отдела маркетинга строительно-инвестиционного холдинга «Аквилон Инвест» в Санкт-Петербурге.

«Ставка аренды в бизнес-центрах выше на 10–15%, что в первую очередь связано с тем, что собственник встроенных помещений не может предоставить арендатору услуги по эксплуатации и управлению»,— говорит Иван Починщиков, управляющий партнер компании IPG.Estate.

Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, с коллегой согласен. Он говорит, что арендная ставка во встроенных помещениях в центре города обычно выше, чем в классических бизнес-центрах, так как эти помещения также востребованы стрит-ритейлом. «Если же они расположены в местах с низким трафиком и в меньшей степени интересны ритейлерам, то стоимость аренды сопоставима с бизнес-центрами, но спрос на такие помещения обычно определяется локальными факторами, например, местом жительства собственника»,— отмечает эксперт.

ОТЛИЧИЯ ЕСТЬ Алексей Коренев, аналитик ГК «Финам», полагает что аренда во встроенных помещениях и вовсе ничем не отличается от аренды в бизнес-центрах. «Единственное отличие: иногда встроенные помещения имеют крайне выгодную локацию, например, если речь идет об исторической части города, где строительство новых зданий запрещено или затруднено. Тогда хорошо отремонтированный офис во встроенном помещении может оказаться крайне привлекателен для арендаторов, для которых крайне важна имиджевая составляющая, включающая в себя в том числе и локацию в престижном районе города»,— говорит эксперт.

Александра Овчинникова, младший аналитик ИК «Фридом Финанс», рассуждает: «Офисы во встроенных помещениях отличаются от бизнес-центров своеобразным размещением и могут подойти не для каждой компании, но по качеству они не уступают. В основном данные помещения привлекают организации, которые придерживаются agile-подхода. Растет доля коворкингов, agile-офисов и микрофисов».

Однако цены на аренду встроенных помещений по сравнению с бизнес-центрами выше лишь на оживленных магистралях — таких как Невский проспект, Большой проспект П. С., Владимирский проспект. В других менее оживленных локациях цены на встроенные помещения ниже. «Основные преимущества открытия офиса во встроенных помещениях — более низкая цена аренды по сравнению с бизнес-центрами. Тем не менее если компания нуждается в больших площадях, то она, скорее всего, не сможет найти соответствующий вариант среди офисов во встроенных помещениях»,— указывает госпожа Овчинникова.

Еще одно отличие состоит в том, что в офисном центре, как правило, приобрести в собственность помещение нельзя, там они сдаются в аренду. Встроенные же помещения можно приобрести в собственность, особенно если речь идет о новостройках.

Николай Антонов, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью», предостерегает: «К приобретению помещений для стрит-ритейла я бы подходил с осторожностью. На первичном рынке они продаются дороже, чем жилье: от 150 тыс. рублей за квадратный метр и выше. Чтобы получить понятную доходность, инвестор должен быть уверен, что найдет арендатора на долгий срок по ставке 1800–2000 рублей за квадратный метр в месяц — на уровне высококлассного бизнес-центра. А в реальности торговля такую ставку платить не может из-за снижения покупательного спроса, банки, агентства недвижимости, турагентства из таких помещений тоже постепенно уходят. И даже покупая „встройку“ с арендатором как готовый бизнес, надо внимательно анализировать состояние объекта, включая договоры о техприсоединении к сетям, и условия контракта». Также он предостерегает и от покупок помещений в бизнес-центрах, когда там много собственников. Он настаивает, что чаще всего в розницу (отдельными офисами) распродаются объекты в сомнительном техническом состоянии, морально устаревшие. «Кроме того, большое число собственников не позволяет договориться о единой арендной политике. Внутренняя конкуренция заставляет снижать цены. И я видел в Петербурге примеры, когда помещения в бизнес-центре класса В сдавались мелкими собственниками по более низкой цене, чем в классе С в соседней локации»,— приводит пример господин Антонов.

УМЕНЬШАЮЩИЙСЯ СПРОС Станислав Ступников, руководитель направления торговой недвижимости компании «Бесть. Коммерческая недвижимость», полагает, что спрос на офисы на первом этаже с отдельным входом уменьшается и со стороны арендаторов, и со стороны покупателей. «Изредка звонят те, кто хотел бы купить такое помещение для собственных нужд. Но целесообразность таких покупок сомнительна: потребности и задачи бизнеса меняются. Собственный офис лишает предпринимателя гибкости в принятии решений: затруднен переезд в другую локацию, сегодня для дела требуется 50 сотрудников, завтра — 80 (или наоборот — надо сокращать штат). Кроме того, если помещение находится в месте с хорошим трафиком, оно стоит вдвое больше, чем должен стоить офис»,— отмечает господин Ступников.

Эксперты отмечают также, что встроенные помещения под офис сдаются по «голой» ставке аренды. Коммунальные платежи, уборка, охрана — за отдельные деньги. «Получается, что за те же деньги (может, немного дороже) можно арендовать такую же площадь в бизнес-центре, где в арендную ставку включено все, вплоть до вывоза мусора. „Встройку“ под офис арендовать невыгодно. Исключение составляют арендаторы, которым нужен шоурум либо отдел продаж, в который можно зайти прямо с улицы. Собственно, даже туристические компании держат на первых этажах только офисы продаж, а сами сидят в бизнес-центрах»,— отмечает господин Ступников.

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», резюмирует: «Для офисов во встроенных помещениях есть ряд плюсов по сравнению с бизнес-центрами, однако стоит учитывать профиль деятельности компании. К достоинствам можно отнести отдельный вход и более низкие ставки аренды и продажи. К минусам — обслуживание помещения целиком ложится на плечи арендатора или собственника». ■

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНЪЕКЦИИ

КОЛИЧЕСТВО НОВЫХ ПРОЕКТОВ В МЕДИЦИНЕ РАСТЕТ КАК НА ДРОЖЖАХ. ПО ОЦЕНКЕ ЭКСПЕРТОВ, НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫМ НАПРАВЛЕНИЕМ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ БУДЕТ MEDTECH. ПРИ ЭТОМ НИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО, НИ ГОССЕКТОР В ЗДРАВООХРАНЕНИИ, КУДА ОТЧАЯННО РВУТСЯ ЧАСТНЫЕ ИГРОКИ, ПОКА НЕ ГОТОВЫ СПРАВИТЬСЯ С ХЛЫНУВШИМ НА НИХ ПОТОКОМ ЦИФРОВЫХ РЕШЕНИЙ. КУДА ВЛАДЕЛЬЦЫ КАПИТАЛОВ ПРИКЛАДЫВАЮТ СВОИ СИЛЫ, ВЫЯСНЯЛА ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА.

Медицинская отрасль очень разветвлена, поэтому точных оценок объема ежегодных вложений в ней в мире нет. В России в 2017 году сумма вложений в медицинские стартапы оценивалась в 80 млрд рублей, приводит данные гендиректор сети клиник пластической хирургии и косметологии Алена Куталия. Это в три раза больше, чем 2016 году. В 2018 году, цитирует эксперт данные РБК, российские венчурные фонды, инвесторы и корпорации вложили в медицину более $350 млн.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ТЕМПЫ УДОРОЖАНИЯ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ ВО МНОГИХ СТРАНАХ ОПЕРЕЖАЮТ ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ ИНФЛЯЦИЮ

ФОНДОВЫЕ СЫНКИ На долю фондов пришлось 65% известных сделок. Как замечает Дамир Сухов, директор практики по работе с компаниями сектора здравоохранения и фармацевтики КПМГ в России и СНГ, в последние годы снизилась активность частных представителей этого инвесторского крыла — фондов BVCP, VIY Management, Elbrus Capital, Russia Partners и других. «За последние два года в этой отрасли мы делали только follow-on investments (дополнительные инвестиции.— **BG**) в Doc+,— говорит партнер «Бэринг Восток Кэпитал Партнерс» (BVCP) Константин Повстяной.— Но у нас остаются в портфеле Group EMC (Европейский медицинский центр) и сеть поликлиник „Семейный доктор“, которые регулярно делают новые проекты. EMC за это время открыл перинатальный центр, крупный специализированный центр реабилитации, а также — через оператора домов ухода за пожилыми людьми Senior Group — современные центры в Малаховке и в Жуковке в Подмосковье».

Проекты государственных и окологосударственных корпораций и фондов отличаются масштабом. Например, создание медкластера на Северном Кавказе учрежденной ВЭБ «Корпорацией развития Северного Кавказа» оценивается в 162 млрд рублей. В партнеры госкомпании нередко берут все тех же участников. Так, объем частных инвестиций в ГЧП, связанные с ядерной медициной, по данным Vademecum, достиг 10,7 млрд рублей. «Основным инвестором по этому направлению в России выступает компания „Мединвестгрупп“ (МИГ), на 70% принадлежащая основному владельцу „Фармстандарта“ Виктору Харитонину,— рассказывает Алена Куталия.— МИГ строит сеть центров позитронно-эмиссионной томографии „ПЭТ-Технолоджи“ и планирует до 2025 года, помимо 11 действующих, открыть в регионах еще 40 центров ядерной медицины, вложив в строительство сети 20 млрд рублей». Среди последних примеров партнер, руководитель корпоративной и налоговой практик O2Consulting Наталья Кузнецова вспоминает приобретение АФК «Система» в конце 2018 года акций фармпредприятия «Оболенское» с объемом инвестиций 15,5 млрд рублей и плановое присоединение к проекту консорциума инвесторов в составе РФПИ, РКИФ и других крупных ближневосточных фондов с общим объемом инвестиций до 4 млрд рублей.

СТАБИЛЬНОСТЬ В ПРОФИЛЬ И АНФАС На рынке частных медуслуг движущей силой остаются профильные медицинские компании — как решившие пустить корни в Петербурге «Медси» и «Мать и дитя». Но и непрофильные инвесторы все активнее разбавляют свой бизнес медицинскими и околомедицинскими проектами. Алексей Мордашов в 2017 году включил сеть клиник «АВА-Петер» в состав своей «Севергрупп». А планы по реконструкции и созданию курортно-санаторных объектов на Финском заливе на месте советских лечебниц реализуют RBI и страховая группа «Согаз», структуры «Газпрома» в 2018 году выкупили у ЛСР санаторий «Дюны». «Крупные непрофильные инвесторы используют медицину для диверсификации вложений свободных средств со стабильным уровнем маржинальности,— говорит директор по развитию направления «Здравоохранение» компании «Нетрика» Владимир Соловьев.— Кроме того, медицина открывает отличные возможности для масштабирования бизнеса: первый построенный объект может в дальнейшем развиваться как сеть медицинских учреждений». Доля платных услуг в России продолжает расти, добавляет господин Соловьев, и ожидается, что в 2020 году будет составлять 60%. Сейчас это 55% — 622 млрд рублей. При этом огромная доля услуг в медицине пока еще предоставляется условно государственными клиниками. «По мере роста экспертизы у коммерческих клиник и готовности потребителя оплачивать услугу, в том числе возможность частных провайдеров работать на рынке ОМС по коммерчески состоятельным тарифам, мы видим огромный потенциал сектора»,— констатирует Константин Повстяной из BVCP.

ГОРЬКАЯ ПИЛЮЛЯ Фармкластер РФ, находясь под пристальным вниманием государственных деятелей, активно развивается. И тем не менее — или ввиду этого внимания — он страдает от множества хронических болезней российской экономико-правовой системы, что держит инвесторов в напряжении. Во-первых, рынок узкий. По подсчетам декана факультета технологического менеджмента и инноваций Университета ИТМО Антона Гопки, он составляет всего 2% от мирового и доля инновационных медикаментов предельно мала. «В стране сотни проектов, которые ведут разработки препаратов, медустройств и средств диагностики. Для понимания масштаба, в США их более 15 тыс.»,— ссылается господин Гопка на данные Capital IQ. «Рынок стартапов в фармацевтике довольно закрытый, поскольку проекты здесь требуют проведения клинических исследований,— объясняет директор инвестиционного фонда AdFirst Олег Дронов.— Одно исследование — это минимум три года работы, ни одному классическому стартапу или венчурному фонду такие сроки и расходы, даже просто на зарплату, не потянуть». На фоне снижающихся и крайне нестабильных цен на препараты никакие средне- и долгосрочные проекты по разработке препаратов просто невозможны, поэтому, по мнению господина Гопки, вывода российских проектов на международный уровень не произойдет без кратного увеличения затрат на лекарственное обеспечение со стороны властей. Помимо этого, считает он, необходима активная гармонизация стандартов всех стадий разработки и производства лекарств с международными практиками, и главное — бескомпромиссная защита прав интеллектуальной собственности.

«Понятно, что если вы хотите иметь инновационные препараты, то нужно увеличивать финансирование,— согласен генеральный директор Merck Biopharma в России и СНГ Маттиас Вернике.— В Германии на здравоохранение расходуется практически 12% ВВП, в США — 16%. В России — пока примерно 4–6%». Сам Merck в своих подразделениях по миру в прошлом году на R&D потратил более €2 млрд. Однако вектор развития компании в РФ — трансфер технологий в партнерстве с локальными игроками. И в нашей стране он актуален для всех представителей глобальной фармы.

Среди неочевидных, но привлекательных направлений инвестиций в России — цифровые решения с применением искусственного интеллекта в сфере b2b/b2g и инфраструктурные решения для компаний Big Pharma. Как полагает Антон Гопка, отработанные в России, эти решения могут эффективно масштабироваться на глобальные рынки, где существует не только потребность в повышении эффективности фармотрасли, но и готовность платить за подобные инновации.

Госпожа Куталия в качестве примера приводит компанию Biotx.ai, разработавшую платформу, которая анализирует клинические данные о здоровье пациента, а после, используя data science и машинное обучение, проводит стратификацию пациентов — разделение на группы под различные клинические исследования. Технология позволяет точно определить, какое именно лечение подходит пациенту, говорит эксперт. Стартап вышел на рынок капитала в 2017 году, получив инвестиции в размере €2 млн, а основными инвесторами стали все тот же Merck Accelerator, Startupbootcamp и Ruppiner Kliniken.

ЦИФРА НА ПЕРЕДНЕМ КРАЮ Проекты цифровых технологий в здравоохранении — бесспорный лидер в борьбе за внимание инвесторов. «Это и различные разработки на базе искусственного интеллекта для диагностики заболеваний. Например, проекты Botkin AI, Diagnocat,— перечисляет Наталья Кузнецова из O2Consulting.— И специализированные программы для организации и управления клиническими

исследованиями, в том числе с использованием и обработкой Big Data. Например, проект Data Matrix, который уже предпринимает шаги по выходу и на международные рынки». Основная проблема, говорит Олег Дронов, что единого стандарта для таких платформ нет, в разных странах требования неодинаковы, а до создания универсальных протоколов цифровой медицины рынку еще далеко. «Инвестировать в создание инфраструктуры такого масштаба могут себе позволить либо государства, либо крупнейшие международные игроки»,— добавляет он.

В России развитие отрасли идет в основном за счет государственных бюджетов. Ежегодный совокупный объем этих инвестиций в информатизацию здравоохранения составляет около 4 млрд рублей, уточняет Владимир Соловьев, а ожидаемый объем ежегодных госвложений в digital здравоохранения РФ — примерно 20 млрд рублей.

За рубежом, по данным эксперта, примерно 70% в структуре MedTech-инвестиций тратится на разработку носимых устройств, еще по 10% распределяется на искусственный интеллект, медицинские информационные системы и системы обучения. Так, самым успешным стартапом в b2c стало мобильное приложение для релаксации CALM. Объем мирового рынка диджитал-медицины в 2018 году составил около $100 млрд, и по прогнозам к 2020 году он удвоится. Около 80% этого рынка сегодня приходится на Штаты, подчеркивает господин Соловьев. США являются лидером и в части инвестиций. В 2016 году в медицинские IT здесь вложено примерно $4,5 млрд, в 2017-м — $5,7 млрд, в 2018-м— $8,1 млрд.

В России, отмечает Олег Дронов из AdFirst, наиболее популярный вид медицинских стартапов — платформы для поиска клиники и записи к врачу, носимые устройства для больных диабетом и гаджеты для экспресс-анализов. По мере доработки законодательства, считает он, все больше будет появляться проектов телемедицины.

«Один из самых ярких отечественных кейсов в этой сфере — сервис вызова врача на дом Doc+, который в 2016 году привлек $5,5 млн инвестиций от „Яндекса“ и фонда Baring Vostok. В 2017 году о выходе на рынок телемедицины объявили МТС и „Медси“, дистанционные медконсультации запустила группа „Ренессанс-страхование“ совместно с сетью клиник „Доктор рядом“. А „Яндекс“ в 2017 году приобрел сервис по подбору врачей и записи к ним Docdoc»,— перечисляет Алена Куталия. Кроме того, летом прошлого года сервис «Яндекс.Такси» совместно с несколькими топливными компаниями начал тестировать дистанционный медосмотр водителей. На автоматизированных пунктах на АЗС «Газпром нефти», «Нефтемагистрали» и Shell в Москве водители за несколько минут проходят предрейсовые медпроцедуры, такие как измерение кровяного давления и тест на содержание паров алкоголя. Если выявляются противопоказания, система не открывает водителю доступ к заказам сервиса.

Закон о телемедицине принят два года назад, и примеров инвестиций в нее уже великое множество. Тем не менее многие вопросы не будут решены без дополнительного юридического регулирования этой сферы. «Например, в существующей системе телемедицины строго предусмотрена авторизация всех сторон, но из-за несовершенства законодательства могут возникнуть проблемы с идентификацией пользователей. Кроме того, важен вопрос обучения работников сферы здравоохранения информационным технологиям»,— говорит генеральный директор Проектного офиса развития Арктики Борис Тарасов. На отдаленных территориях, по его словам, не решены вопросы технического плана, из-за чего теряется сама суть феномена — обеспечение медпомощи в труднодоступных частях страны. «Главной проблемой является ограниченная доступность интернет-связи на территории арктической зоны, а также наличие высокотехнологичного оборудования и даже просто Wi-Fi в больницах,— рассказывает господин Тарасов.— Из всех регионов Крайнего Севера телемедицина развивается только в Якутии, делаются попытки в Ненецком автономном округе». При попытках внедрить нововведения в сферу здравоохранения в других регионах возникают сложности.

«Темпы удорожания медицинских услуг во многих странах опережают общеэкономическую инфляцию. В США проблема стоит наиболее остро: компании тратят на медицинское обслуживание сотрудников сумму, эквивалентную ВВП Испании, то есть больше триллиона долларов. В России наблюдаются те же тенденции: рост цен на медицинские услуги в 2018 году в среднем составил от 6 до 10%»,— говорит генеральный директор BestDoctor Марк Саневич. Сохранение этого тренда, по его мнению, может означать два вероятных исхода: либо государство и бизнес будут тратить на медицину все больше, либо помощь будет доступна все меньшему проценту населения. Поэтому компании, которые повышают доступность медицинской помощи и улучшают сервис,— это глобальный тренд, и MedTech-индустрия останется одной из самых привлекательных и перспективных для инвесторов как в России, так и по всему миру. ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ «СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫ, НО НЕ ВОСТРЕБОВАНЫ РЫНКОМ»

ОЛЕГ ДРОНОВ,
директор инвестиционного фонда AdFirst:
— Есть много интересных с точки зрения идеи стартапов. Например, методика неинвазивного определения уровня сахара в крови или детекции меланомы по фото родинки. Нельзя сказать, что это коммерчески успешные проекты. Они социально значимы, но пока не востребованы рынком. Такая ситуация в целом понятна, если учесть новизну отрасли и отсутствие сформированного спроса со стороны населения на цифровые медицинские услуги и гаджеты.

ВЛАДИМИР СОЛОВЬЕВ,
директор по развитию направления «Здравоохранение» компании «Нетрика»:
— На хайпе в мире такие темы: искусственный интеллект, диагностические трикодеры и мониторинговые девайсы, генная инженерия (таргетные препараты против рака), 3D-печать (синтез тканей и продуктов питания животного происхождения), дистанционный и самостоятельный мониторинг жизненных показателей, извлечение неструктурированной информации, роботизация и нанотехнологии, VR/AR.

АЛЕНА КУТАЛИЯ,
гендиректор сети клиник пластической хирургии и косметологии, основатель Международного центра повышения квалификации пластических хирургов:
— Среди получивших признание за границей известных российских медицинских компаний — 3D Bioprinting Solutions, дочерний проект холдинга Invitro. Компания является резидентом «Сколково» и одной из самых заметных компаний в области биопринтинга в мире. Однако цели, которые она перед собой ставит, можно будет достичь не ранее чем через 15–20 лет, а пока надо постоянно вкладывать деньги в разработку и совершенствование технологии. В перспективе этот проект может изменить сферу здравоохранения, поскольку вместо больных органов из собственных клеток человека можно будет напечатать здоровые. Скажется это и на сфере трансплантации органов.

ВЛОЖЕНИЯ В НЕДВИЖИМОСТЬ ВЫРОСЛИ НА ТРЕТЬ

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2019 ГОДА УВЕЛИЧИЛСЯ НА 30%. ПОКАЗАТЕЛЬ ПЕРВЫХ ТРЕХ МЕСЯЦЕВ ДОСТИГ МАКСИМУМА ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА. ЯНА КУЗЬМИНА

По оценке компании JLL, объем инвестиционных сделок на рынке недвижимости России в первом квартале 2019 года составил $967 млн, что на 30% больше результата за аналогичный период предыдущего года ($742 млн).

«Значительное увеличение инвестиций в начале года можно в первую очередь объяснить закрытием нескольких крупных сделок прошлого года. Тем не менее инвесторы по-прежнему осторожны и после неопределенности 2018 года все еще придерживаются выжидательной позиции,— говорит Наталия Тишендорф, руководитель отдела финансовых рынков и инвестиций компании JLL. — Парадокс заключается в том, что ни ослабление, ни укрепление рубля не приветствуются инвесторами, так как мешают планированию и ценообразованию. Кроме того, сегодня наблюдается нехватка активов, доступных инвесторам для покупки, поэтому даже несмотря на то, что ситуация с экономикой и долговым рынок в России улучшается, а финансирование под залог активов предоставляется под относительно низкие процентные ставки, это не приводит к росту объема сделок в процессе переговоров».

Сектор офисной недвижимости стал лидером в первом квартале 2019 года по объему привлеченных инвестиций, его доля достигла 38% от общего объема. Это было обеспечено продажей офисных площадей классов B и C председателем совета директоров ИГ «Абсолют» Александром Светаковым. На втором месте — сектор жилой недвижимости в формате участков под строительство жилья и строящихся апартаментов в инвестиционных целях, доля которого составила 27%; крупнейшей сделкой в данном сегменте стала покупка жилого проекта «Прайм Парк» компанией A1, инвестиционным подразделением «Альфа-Групп». Тройку лидеров замыкает сектор торговой недвижимости (22%); значительную часть вложений в данный сегмент обеспечила покупка фондом PPF Real Estate Russia ТЦ «Невский центр» в Санкт-Петербурге. Доля инвестиций в мультифункциональные комплексы увеличилась до 6% благодаря продаже проекта по строительству комплекса с люксовой гостиницей, апартаментами и ритейлом на Тверской улице, 10 (сделка закрыта компанией JLL).

Доля Петербурга сохранилась на высоком уровне, составив 23% в страновом объеме инвестиций за первый квартал 2019 года против 22% в 2018 году в целом. Доля Москвы, в свою очередь, увеличилась с 66% в 2018 году до 77% по итогам первого квартала 2019 года. По результатам первых трех месяцев 2019 года в других регионах (вне Москвы и Санкт-Петербурга) не было закрыто ни одной публичной сделки.

Олеся Дзюба, руководитель отдела исследований компании JLL в России и СНГ, комментирует: «Мы оптимистично смотрим на перспективы инвестиционного рынка недвижимости России. Среди позитивных факторов стоит выделить укрепление рубля в первом квартале, снижение инфляционного давления, что может позволить Банку России снизить ключевую ставку уже в этом году. Мы сохраняем прогноз объема инвестиционных транзакций в 2019 году на уровне $3,5 млрд». ■

«РЕГИОН АДАПТИРУЕТСЯ К НОВЫМ УСЛОВИЯМ»

УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС — ЭТО НЕ ТОЛЬКО СТРЕМЛЕНИЕ ЗАРАБОТАТЬ, НО И ЛЮБОВЬ К СВОЕЙ СТРАНЕ. А СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ — ОСНОВА СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ, УВЕРЕНА ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ЕВРОСТРОЙ» ОКСАНА КРАВЦОВА. В БЕСЕДЕ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ BG ВЕРОНИКОЙ ЗУБАНОВОЙ ОНА ПОДЕЛИЛАСЬ СВОИМ МНЕНИЕМ О РОЛИ БИЗНЕСА В СОЗДАНИИ ИМИДЖА ГОРОДА И РЕГИОНА, О ПАТРИОТИЗМЕ И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BUSINESS GUIDE: При подготовке этого интервью вы предложили отойти от разговора только лишь о строительном рынке и обсудить какие-то более глобальные тенденции. В связи с этим у меня вопрос: как бы вы оценили нынешнюю политическую и экономическую ситуацию в стране и регионе?

ОКСАНА КРАВЦОВА: Текущая ситуация непростая, многие события можно назвать вызовом для страны и участников экономического сообщества. Но и страна, и регион развиваются, адаптируются к новым условиям. И уже заметен положительный эффект от этого вызова. В Санкт-Петербурге и области с каждым годом становится все комфортнее жить, работать, отдыхать.

BG: По вашему мнению, в последние годы происходит больше позитивных, чем негативных событий?

О. К.: В нашем регионе происходит много событий именно позитивного характера. У нас проходит много важных общественно-культурных событий мирового уровня (ЧМ-2018), торжественные праздничные мероприятия, значимые деловые форумы (юридический, газовый, экономический) — все это положительно влияет и на общий имидж, и на инвестиционный климат в городе.

В Петербурге прекрасные государственные школы, в них, кстати, учатся и мои дети; у нас развивается здравоохранение — появляются новое оборудование, лекарства, прекрасные врачи и методики, которые действительно помогают преодолеть многие серьезные болезни, причем все это — по государственной программе ОМС.

Город активно развивается, появляется все больше и больше важных инфраструктурных объектов — таких как КАД, ЗСД, намывные районы, обновленный аэропорт, развитие метрополитена, деловые кластеры, «Лахта-центр», стадион «Газпром Арена»… И благодаря грамотной работе администрации все эти объекты максимально бережно вписываются в существующую городскую застройку, способствуя комфорту и удобству горожан.

BG: Про новый стадион говорили совершенно противоположное.

О. К.: Вопреки досужим мнениям, он не оказал негативного влияния на качество жизни людей на Крестовском острове, благодаря продуманной автодорожной логистике, открытию моста Бетанкура и новой станции метро рядом со стадионом. Сегодня вообще в некоторых кругах модно ругать, негативно судить тех, кто работает и имеет успех. Многие факты в такой пропаганде искажаются, и люди им по незнанию верят, но такие высказывания наносят вред не только бизнесу, но и всей стране.

BG: В чем же выражается истинный патриотизм?

О. К.: Патриотизм — это искренняя любовь к стране и готовность сделать максимум для ее процветания. Знание своих корней и истории страны, уважение к ее прошлому, возрождение веры и понимание общечеловеческих ценностей.

BG: И как его воспитывать?

О. К.: Важно начать с себя — делать, что возможно, для людей, для общества. Даже такие, казалось бы, незначительные мероприятия как, например, субботники с высадкой деревьев в наших жилых комплексах, инициируемые ГК «Евростройс», вызывают большую поддержку у жильцов. И, безусловно, такие события, как Парад Победы и «Бессмертный полк» (и им подобные), вызывают у нас искренние чувства, способствуют росту ценности традиций и воспитанию будущих поколений.

BG: В соцсетях как раз обсуждали, что «лучше было бы потратить эти деньги на помощь конкретным старикам».

О. К.: Помощь конкретным людям — это очень важно. В то же время необходимы и те, кто работает на улучшение имиджа и инвестиционного климата в регионе, стране. Ведь они способствуют более масштабному положительному экономическому эффекту. Да, лишь в перспективе — и это, к сожалению, понимают не все. На то и рассчитана пропаганда со стороны либералов, умеющих убедительно критиковать, не предлагая ничего взамен, что по своей сути неконструктивно. Безусловно, проблемы есть (и их много), но нужно направлять свои усилия на их решение, а не на критику.

BG: Какую роль в этом играет бизнес?

О. К.: Роль бизнеса в экономике огромна. Ведь бизнес дает и инвестиции, и налоги, и рабочие места. В ситуации, когда снижается поток иностранных инвестиций в стране, развитие обеспечивается в основном силами российского бизнеса. А компании строительной отрасли напрямую влияют и на облик города, на архитектуру, обеспечивают создание новых объектов инфраструктуры. Готовность сделать максимум для процветания своей страны выражается как в прямой помощи конкретным людям со стороны благотворительных организаций, так и в помощи экономике в целом со стороны социально ответственных компаний, создающих рабочие места и честно выплачивающих налоги. Представители бизнеса становятся и в ряд инициаторов благотворительных проектов или оказывают им финансовую поддержку.

Кстати, не так давно ГК «Евростройс» подписала соглашение о сотрудничестве с петербургским отделением общероссийской общественной организации «Женщины бизнеса», целью которой является развитие всех уровней женского бизнеса в России, формирование профессиональной предпринимательской среды, что в конечном счете должно внести существенный вклад в становление социально ответственного бизнеса в нашей стране.

BG: Получается, что важны личное участие и роль бизнеса. А как же государство?

О. К.: Конечно, со стороны властей целесообразно поощрять развитие бизнеса, создавать благоприятные условия для деятельности компаний и их роста. Но, к сожалению, то, что сейчас происходит в строительной отрасли, вызывает у ее участников вопросы. Ведь, например, последние законодательные нововведения в строительной сфере (в частности, эскроу-счета) хоть и минимизируют риски дольщиков, но усложняют и удорожают финансирование в сфере жилищного строительства, что ведет к росту себестоимости и цен на жилье при ограниченной платежеспособности населения. Не все компании смогут адаптироваться к таким условиям. Наглядный пример — ситуация с застройщиками в Ленинградской области, которые уже начинают банкротиться из-за стремящейся к нулю доходности их бизнеса. Хотелось бы, конечно, чтобы бизнес в дальнейшем не подвергался подобным потрясениям со стороны властей.

BG: Ваша компания участвует в каких-либо благотворительных проектах?

О. К.: Вот уже много лет ГК «Евростройс», я лично и вся моя семья оказываем благотворительную помощь детям, малоимущим семьям и тем, кому пришлось столкнуться на своем жизненном пути с тяжелейшими заболеваниями. Под патронажем нашей компании находятся три центра в поселке Токсово Всеволожского района. Первый — это гериатрический медико-социальный центр императрицы Марии Федоровны (принцессы Дагмар), где оказывают долговременную медико-социальную помощь пациентам пожилого возраста, утратившим способность к самообслуживанию, помогают людям с физическими и умственными проблемами. Второй — детский хоспис при соборе святого Архистратига Божия Михаила, основной целью которого является повышение качества жизни детей, страдающих неизлечимыми заболеваниями. В нем проводят симптоматическую терапию детям с ДЦП и онкологией. Также мы сейчас активно участвуем в строительстве Кризисного центра при этом соборе, где будет организован приют для будущих матерей-одиночек, находящихся в бедственном положении и не желающих умертвлять своих детей. В приюте на 40 мест им будет предоставлена возможность проживания со своими родившимися детьми, питания и трудоустройства.

BG: А собственные инициативы есть?

О. К.: В настоящее время мы организуем Благотворительный фонд и Клуб друзей, участников которого будем призывать принимать посильное участие в помощи тем, для кого каждый день — это борьба. Мы глубоко убеждены, что доброе отношение друг к другу делает мир лучше с каждым днем, а социально ответственный бизнес — это основа современной и процветающей экономики нашей страны. ■

БАНКИ ЗАХОДЯТ НА СМЕЖНЫЕ ТЕРРИТОРИИ

В ДЕКАБРЕ 2017 ГОДА ПРЕЗИДЕНТ СБЕРБАНКА ГЕРМАН ГРЕФ ПРЕДУПРЕЖДАЛ, ЧТО НА ПЯТКИ БАНКАМ НАСТУПАЮТ ФИНТЕХ-КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ ДОВОЛЬНО БЫСТРО МОГУТ ОСВОИТЬ БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ. СПУСТЯ ПОЛТОРГА ГОДА БАНКИ «СЪЕЛИ» МНОГИЕ СТАРТАПЫ И ВЗЯЛИ НА ВООРУЖЕНИЕ ИХ СЕРВИСЫ. ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВА

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СЕГОДНЯ ФИНТЕХ-КОМПАНИИ СОСТАВЛЯЮТ ДЛЯ БАНКОВ НЕ УГРОЗУ, А СКОРЕЕ ДАЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ БЫСТРО ВХОДИТЬ В НОВЫЕ НИШИ БИЗНЕСА

Одной их основных задач, по мнению Германа Грефа, должно стать предвидение того, что клиент захочет на следующем этапе. Нужно совмещать в себе функции банка, финтех-компании и, возможно, чего-либо еще. «Банки боятся финтехов, поэтому начинают с гигантской скоростью их покупать. Финтехи в скором будущем составят серьезную конкуренцию банкам, в частности, когда крупные технологические компании запустят свои финансовые платформы»,— заявлял Герман Греф.

Спустя почти полтора года нельзя сказать, что банки сдали позиции. Они продолжают приобретать финтех-стартапы, создают венчурные фонды и ассоциации, которые тестируют перспективные технологии, разрабатывают стандарты и могут воздействовать на законодателей, считает аналитик ГК «Финам» Леонид Делицын. «Финтех-игроки стали партнерами, без которых банки не смогут развиваться в будущем. Без банковской инфраструктуры отрасль финтеха была бы не столь эффективна. Банки часто выступают пользователями созданных сервисов и крупными инвесторами финтех-проектов. При этом финтех-компании стимулируют банки развивать свои платежные сервисы и порождают диджитал-конкуренцию на банковском рынке»,— отмечает Андрей Барановский, директор департамента розничного и массового бизнеса банка «Александровский».

Многие технологии, которые используют стартапы, оказались довольно сырыми. Зато колоссальным преимуществом финтеха стало отсутствие строгого регулирования, продолжает Леонид Делицын. В итоге 80% активов в платформах кредитования физических лиц стали составлять не средства состоятельных граждан, а капитал традиционных финансовых структур. Скоринговые системы финтех-компаний позволяют кредиторам использовать большие данные, которые приходят из интернета и других источников, избегая проверок регулирующих структур. В этом заключается еще одна причина внимательного отношения традиционных банков к предложениям инновационных финтех-компаний, готовности подписываться на сервисы и даже участвовать в работе совета директоров стартапов.

Сегодня финтех-компании составляют для банков не угрозу, а скорее дают возможность быстро входить в новые ниши бизнеса, предлагать клиентам новые продукты, считает Василий Воронов, управляющий директор департамента внедрения инноваций и изменений Росбанка. В качестве серьезных конкурентов теперь логично рассматривать крупные технологические компании, считает он. Яркий пример — выход Apple на рынок платежей с кредитной картой совместно с Goldman Sachs. «Банки и финтех-компании в России учатся находить во взаимодействии друг с другом решения, выигрышные для обеих сторон, и это происходит более естественно, чем, например, в ЕС с введением платежной директивы PSD2»,— продолжает банкир. В России построение цифровой инфраструктуры в финансовом секторе — это конкурентная история, формирующаяся при помощи регулятора, в то время как в Европе оно в большей степени строго продиктовано им, добавляет он.

РЕГУЛЯТОР В ПОМОЩЬ Действительно, в последнее время Банк России начал предпринимать шаги по диджитализации банковских услуг. Он создает собственную финтех-платформу, которая подразумевает систему быстрых платежей (переводы между клиентами разных банков по номеру телефона в течение 15 секунд), маркетплейс и биометрию. Удаленная идентификация по биометрическим данным позволит клиентам банков оформлять банковские продукты и услуги, которые ранее были доступны только в отделениях банков, дистанционно. Эти проекты смогут изменить конкурентный ландшафт на российском рынке, считает господин Воронов.

«Банк России обладает достаточным ресурсом, чтобы подключить к сервису как можно больше банков и платформ. Финтех-компании, в свою очередь, не обладают такими возможностями, чтобы тягаться с регулятором, и делают все не так масштабно»,— обращает внимание Александр Казанский, директор дивизиона «Центр» Уральского банка реконструкции и развития. По его мнению, действия ЦБ приводят к провалу экспансии финтех-компаний. Конкуренцию выигрывает банки, которые хорошо знают своих клиентов. Клиенты же пока не готовы к дерзким предложениям финтеха.

Традиционные претензии к банкам — медлительность и зарегулированность, тогда как финтех предлагает очень быстрые решения. Впрочем, скорость работы достигается иногда не за счет каких-либо революционных технологий, а за счет пренебрежения управлением рисками. «Базой для стремительного подъема наиболее известных компаний финтеха служили массы клиентов, которым традиционные банки отказывали, что и позволяло новичкам, щедро выдавая кредиты, быстро наращивать клиентскую базу»,— добавляет господин Делицын.

HOMO ECONOMICUS Диджитализация банковских услуг и маркетплейс дают возможность даже небольшим банкам занять свою нишу. Если раньше в небольшом городе отдаленного региона России были представлены только один-два банка и диктовали потребителю свои условия, то теперь достаточно получить карту по почте, зайти на специализированные сайты и подобрать удобные продукты онлайн. «Благодаря интернет-технологиям мы повсеместно наблюдаем Homo economicus — обычного представителя среднего класса, который ищет карту с более выгодным процентом на остаток, кешбэком и программами лояльности, а также функциональным интернет-банком»,— отмечает Иван Уклеин, младший директор по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА».

Сегодня наиболее востребованными у клиентов являются онлайн-заявки на кредитные продукты с рассмотрением в течение 10–15 минут. Также клиенты обращают внимание на функциональность мобильных приложений, их интеграцию с удобными и в то же время безопасными платежами, в том числе за рубежом, отмечает господин Уклеин. Платежные кольца и браслеты, NFS-платежи привязываются к виртуальным картам с возможностью быстрой смены валюты расчетов. В целом есть значительный спрос на интеграцию мобильных приложений банков с другими сферами повседневной жизни, добавляет эксперт. → 90

89 ➔ Набирают популярность программы-помощники, которые анализируют данные и подсказывают клиентам лучшие варианты для инвестирования, добавляет Александр Казанский. Развиваются и нефинансовые услуги — консультации, подбор персонала, проверка контрагентов. «В будущем те сервисы, которые предлагает государство, будут интегрированы в сервисы банков, и в идеале пользователь сам сможет собирать „конструктор“ из нужных ему сервисов, и этим „конструктором“ ему будет помогать управлять помощник — искусственный интеллект»,— говорит банкир.

Говоря в целом о трендах на финансовом рынке, стоит отметить развитие экосистем и так называемых lifestyle-банков, а также развитие сервисов инвестирования, телемедицины, рассуждает господин Воронов. «Есть ощущение, что в скором времени крупные альянсы развернут на рынке отраслевые решения (например, покрывающие цепочки логистики или относящиеся к сфере трансграничной торговли), задействующие большое количество участников»,— добавляет он.

ОПЕРАТОРЫ В ИГРЕ Телеком-компании тоже пока не смогли создать серьезной «угрозы» банковскому сектору. Несмотря на предлагавшиеся в последние годы планы по развитию розничных кредитных продуктов, значимого влияния на кредитный рынок (как банковский, так и микрофинансовый) их новые продукты не оказали, отмечают эксперты.

Главное преимущество мобильных операторов — многомиллионная абонентская база и тысячи точек присутствия в виде салонов цифровой связи. Но поскольку мобильные салоны низкомаржинальны, вопрос о повышении отдачи с квадратного метра стоит очень остро — и финансовые сервисы открывают операторам свет в конце тоннеля, говорит господин Делицын. Потребитель же тратит на услуги связи не более 7% своего бюджета, и это может ограничивать объем средств, которые абоненты готовы доверить оператору.

Телекомы стараются развить так называемые value-added services для поддержания и наращивания своей маржинальности, создают собственный контент и предпринимают попытки выйти в сферу lifestyle-услуг, отмечает господин Воронов. Осенью 2018 года «Мегафон» и МТС отменили комиссию за переводы между своими абонентами. Чтобы перевести средства, пользователям достаточно знать мобильный номер получателя. Новые возможности стали доступными 80 млн жителей (более 150 млн абонентов) России, которые пользуются услугами операторов. «Билайн» также развивает целый ряд финансовых сервисов, и в начале 2019 года запустил портфель услуг онлайн-инвестиций совместно с УК «Альфа-Капитал». «В 2017 году мы видели коллаборации банков с телеком-компаниями, сейчас же мы наблюдаем обратный тренд, когда банки заходят на территорию телекома (это, к примеру, сотрудничество виртуальных мобильных операторов с банками)»,— говорит он. ■

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НАЧАЛО ГОДА НА ДВУХ ГЛАВНЫХ ГОСТИНИЧНЫХ РЫНКАХ СТРАНЫ НЕ ДАЕТ ОСНОВАНИЙ ДЛЯ БЕСПОКОЙСТВА

ОТЕЛИ СОХРАНЯЮТ ЗАГРУЗКУ

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2019 ГОДА МОСКОВСКИЕ И ПЕТЕРБУРГСКИЕ БРЕНДИРОВАННЫЕ ОТЕЛИ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛИ РОСТ ЗАГРУЗКИ ПО СРАВНЕНИЮ С ПЕРВЫМ КВАРТАЛОМ ПРОШЛОГО ГОДА. ОЖИДАЕМОГО ПАДЕНИЯ ПОСЛЕ ГОДА ЧЕМПИОНАТА МИРА НЕ ПРОИЗОШЛО. ВЕРОНИКА АБРАМЯН

Такие данные содержатся в отчете компании JLL. «2019 год должен стать, согласно ожиданиям рынка, временем „возврата к реальности“ после чемпионата мира по футболу, а также проверкой на прочность внешнего интереса к российским городам. Начало года на двух главных гостиничных рынках страны не дает оснований для беспокойства»,— считает Татьяна Веллер, руководитель департамента гостиничного бизнеса компании JLL.

В первом квартале 2019 года московские отели продолжили рост всех средневзвешенных показателей по сравнению с тем же периодом прошлых лет. Загрузка выросла на 2 п. п. и достигла рекордных 67% параллельно с совсем небольшим увеличением среднего тарифа (ADR) — менее чем на 1%, до почти 7 тыс. рублей. Таким образом, доходность московских гостиниц (RevPAR) поднялась на 5% и составила 4,5 тыс. рублей на номер.

В Санкт-Петербурге в целом по рынку ситуация похожая: рост загрузки на 3 п. п. по сравнению с первым кварталом 2018 года, что позволило заполнить 42% номеров на рынке. Немного увеличившийся средний тариф (на 1,4%, до 4,3 тыс. рублей), дал в итоге рост RevPAR на 5%, до 1,8 тыс. рублей на номер.

В столице лидером по уровню загрузки стал верхний предел среднего ценового сегмента (74%), а лидером по ее динамике — верхний предел высокого ценового сегмента (рост на 7 п. п., 60%). Падение показателя было отмечено только в среднем ценовом сегменте — на 3 п. п., до 63%. В Петербурге же самый высокий процент проданных номеров был в высоком ценовом сегменте — 59%, а лучшая динамика — в среднем (рост на 4 п. п., до 40%).

«Люксовые отели стали единственным сегментом московского рынка, который зафиксировал рост всех операционных показателей в первом квартале. В том числе самые дорогие гостиницы продемонстрировали наивысший по рынку рост среднего тарифа — на 4%, до 18,6 тыс. рублей. На фоне восстановления загрузки до 56% доходность на проданный номер выросла на 7%, до 10,4 тыс. рублей,— комментирует Татьяна Веллер.— В Северной же столице гостей в люксе стало немного меньше: загрузка снизилась по сравнению с первым кварталом 2018 года на 1,2 п. п., до 36%, но платить они были готовы немного больше: ADR вырос на 3,5%, до почти 12 тыс. рублей. В результате RevPAR остался на том же уровне — 4,3 тыс. рублей. Стоит отметить, что люкс стал единственным гостиничным сегментом в Петербурге, где упала загрузка в начале года».

Подмосковные отели в первом квартале нарастили загрузку на 3 п. п., до максимального уровня за последние четыре года — почти до 53%, потеряв при этом 13% в тарифе. ADR снизился до минимального значения за тот же период (4,7 тыс. рублей), а доходность на номер упала на 7,5%, до 2,5 тыс. рублей. ■

ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА

ПОД БРЕНДОМ ЭРМИТАЖА

В ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ ОФИЦИАЛЬНОЙ ГОСТИНИЦЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭРМИТАЖА НА УЛИЦЫ ПРАВДЫ — СВЯЗЬ СО ВСЕМИРНО ИЗВЕСТНЫМ МУЗЕЕМ. ОТЕЛЬ СТРЕМИТСЯ СОЗДАТЬ «АТМОСФЕРУ ВЕЛИЧИЯ И РОСКОШИ ЦАРСКОЙ РОССИИ» И ПРОДЕМОНСТРИРОВАТЬ СВОЕ «ИСКУССТВО ГОСТЕПРИИМСТВА». ЗОСЯ ПАШКОВСКАЯ

НОМЕРА ПРИДУТСЯ ПО ВКУСУ ЛЮБИТЕЛЯМ КЛАССИЦИЗМА

С начала XIX века владельцами неоднократно перестраивающихся особняков на этом участке улицы (тогда — Кабинетской) были купцы, чиновники и военные. В 1912 году участок со всеми постройками и садом перешел Управлению железной дороги. Здание было перестроено по проекту архитектора Александра Голубкова в духе классицизма — появился большой зрительный зал, а на фасадах — высокие проемы. До 1917 года здесь работал Петроградский железнодорожный клуб. После революции 1917 года долго пустовавшее здание передали в ведение Ленинградского областного отделения Союза работников пищевой и вкусовой промышленности — здесь открылся Дом культуры. В 1932 году улица Кабинетская была переименована в честь газеты «Правда», какое-то время печатавшейся на соседней улице, а в 1936–1937 годах архитектор Василий Макашов частично перестроил здание. Он увеличил длину флигелей — пристроенную часть украсили шестиколонные портики. Колонны увенчались ионическими капителями, поддерживающими балконы третьего этажа с ажурными решетками.

В позднее советское время ДК стал культовым местом. Маленькое кафе на первом этаже переросло в «Восток» — первый клуб, где в 1960-х годах выступали советские барды: Кукин, Городницкий, Клячкин, Окуджава. Именно здесь прошел первый концерт Владимира Высоцкого. На сцене ДК выступали Борис Гребенщиков, Виктор Цой, Сергей Курехин.

В 1999 году Дворец культуры был закрыт на ремонт, который так и не состоялся. После пожара в 2005 году здание было выкуплено, восстановлено и вернулось в городскую жизнь в качестве официальной гостиницы Государственного Эрмитажа.

Для воссоздания в отеле «атмосферы императорского великолепия» интерьеры и некоторые элементы обстановки отсылают к подлинным интерьерам и деталям убранства Зимнего дворца. Например, декор банкетного зала «Росси» повторяет отделку Тронного зала дворца, а лобби гостиницы украшает реплика знаменитой фарфоровой вазы «Сплетницы» с позолоченными скульптурами. Униформа швейцаров гостиницы является точной копией костюмов дворецких, служивших царской семье. Меню главного ресторана «Екатерина Великая» разработано шеф-поваром Владимиров Гришуковым на основе блюд, которые готовили в императорских резиденциях, а посуду в гостиницу поставляет Императорский фарфоровый завод, который некогда был официальным поставщиком дома Романовых.

ВИТАЛИЙ КОЛИКОВ

ПОМЕЩЕНИЯ БЫВШЕГО ДВОРЦА КУЛЬТУРЫ СЕГОДНЯ ПРЕОБРАЗИЛИСЬ

ВНУТРЕННИЙ ХОЛЛ ОТЕЛЯ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ АТРИУМ

В отеле в общей сложности восемь многофункциональных залов площадью от 31 до 300 кв. м, все они сочетают современные технологии и дизайн, схожий с интерьерами залов Государственного Эрмитажа. Банкетный зал «Фон Кленце» — панорамный, назван в честь баварского архитектора, автора проекта Нового Эрмитажа, зал «Галерея Растрелли» — в честь любимого архитектора Елизаветы Петровны, зал «Стасов» — в честь архитектора, который восстановил помещения Зимнего дворца после пожара 1837 года. В числе номеров — люкс «Эрмитаж», императорский и президентский люксы.

Официальная гостиница Государственного музея Эрмитаж оснащена необходимым оборудованием для проведения мероприятий международного уровня. С 2016 года она является ежегодной официальной площадкой Санкт-Петербургского международного культурного форума, официальной гостиницей Международного юридического форума.

В 2018 году отель назван лучшим в сегменте «Люкс» по версии World Luxury Hotel, в 2017 году стал обладателем награды Guest Review Awards 2017, в 2015 году вошел в топ-100 лучших отелей мира по версии Hotel of the Year Awards. ■

В ЦЕНТРЕ «ЗОЛОТОГО ТРЕУГОЛЬНИКА»

ИЗ ПАНОРАМНОГО РЕСТОРАНА «БЕЛЬВЬЮ» ОТЕЛЯ «КЕМПИНСКИ МОЙКА 22» ОТКРЫВАЕТСЯ ВИД, ЗАХВАТЫВАЮЩИЙ ДУХ: ДВОРЦОВАЯ ПЛОЩАДЬ, ЗИМНИЙ ДВОРЕЦ, КОЛЕСНИЦА НА АРКЕ ГЛАВНОГО ШТАБА, АНГЕЛ, ВЕНЧАЮЩИЙ АЛЕКСАНДРОВСКУЮ КОЛОННУ,— КАЖЕТСЯ, ДО ВСЕГО ЭТОГО МОЖНО ДОТРОНУТЬСЯ. ПОЖАЛУЙ, НЕТ В ПЕТЕРБУРГЕ МЕСТА, ГДЕ АРХИТЕКТУРНОЕ ВЕЛИЧИЕ СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ ОТКРЫВАЛОСЬ БЫ С ТАКОГО РАКУРСА НА РАССТОЯНИИ ВЫТЯНУТОЙ РУКИ. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

НОМЕР С ВИДОМ НА ЭРМИТАЖ

Отель «Кемпински Мойка 22» рядом с Капеллой и музеем-квартирой Пушкина, в двух минутах ходьбы от Невского проспекта, открылся в 2006 году. Это здание на набережной Мойки было построено в 1853 году по проекту русского архитектора голландского происхождения Василия фон Витте для высших чинов Министерства иностранных дел России, которое размещалось прямо напротив, в Главном штабе, и для тех, кто служил в Зимнем дворце при дворе российских императоров. Исторический фасад особняка сохранен, а внутреннее пространство полностью переделано — сегодня это современный отель класса люкс под известным во всем мире брендом Kempinski.

В отеле 200 номеров, включая 29 люксов, а деловая инфраструктура состоит из конференц-залов «Нева» и «Фонтанка», атриума и гостиной «Грибоедов», вместимость которых до 200 человек, что позволяет проводить различные по формату мероприятия. При создании интерьера использовалась морская палитра — синий, белый, красный и золотой цвета, а также антиквариат и живописные полотна XIX века, что призвано напоминать гостям о блистательном прошлом России.

Панорамный ресторан «Бельвью» на 120 мест, популярный среди любителей европейской кухни, открылся после реконструкции. В новых интерьерах сохранятся ключевые достоинства: вид на Дворцовую площадь и Эрмитаж, три открытых террасы с круговым обзором в 360 градусов на главные достопримечательности Петербурга. Классическую винную карту и меню составил новый французский шеф-повар ресторанной службы отеля Жан-Филипп Дюпа. Кроме «Бельвью», в отеле работают бар «Фон Витте», «Чайная комната», ресторан «БоРиваж», проходят дегустации коллекционных вин в «Винном погребе 1853».

Как говорится, положение обязывает — в отеле реализуется богатая культурная программа. Арт-консьерж «Кемпински Мойка 22» предлагает гостям индивидуальную программу пребывания в Санкт-Петербурге. Она может включать эксклюзивные экскурсии и туры по достопримечательностям, музеям, галереям и театрам, посещение мастерских художников и частные уроки рисования, визиты за кулисы Михайловского и Мариинского театров, присутствие на репетициях БДТ и Капеллы, авторские арт-экскурсии отеля — художественные, литературные и искусствоведческие, раскрывающие различные стили, эпохи и явления в развитии искусства Петербурга.

Здесь устраивают и прогулки по самому отелю — арт-консьерж покажет комнату для приема гостей, какой она могла быть в петербургском доме конца XIX века, обстановку библиотеки со старинными книгами, которая могла служить домашним кабинетом молодому дворянину или чиновнику высшего ранга. Кстати, отель уже во второй раз выпустил фирменную карту города. ■

РЕСТОРАН «БЕЛЬВЬЮ» НА КРЫШЕ

РЕСТОРАН ОТЕЛЯ

В РОМАНТИЧЕСКОЙ АУРЕ СТИЛЬНОГО ДОМА

DOM BOUTIQUE HOTEL ИМЕЕТ ЗАВИДНУЮ ЛОКАЦИЮ: В ДВУХ ШАГАХ ЛЕТНИЙ САД, ИНЖЕНЕРНЫЙ ЗАМОК, ЗНАМЕНИТАЯ ХУДОЖЕСТВЕННО-ПРОМЫШЛЕННАЯ АКАДЕМИЯ ИМЕНИ БАРОНА ШТИГЛИЦА, ПАНТЕЛЕЙМОНОВСКАЯ ЦЕРКОВЬ — ПАМЯТНИК АРХИТЕКТУРЫ XIII ВЕКА В СТИЛЕ БАРОККО. ЗДАНИЕ ОТЕЛЯ, ПЕРЕСТРОЕННОЕ ПО ПРОЕКТУ БРИТАНСКОГО АРХИТЕКТУРНОГО БЮРО PROJECT ORANGE, СОХРАНИЛО СВОЙ ИСТОРИЧЕСКИЙ ОБЛИК И БОГЕМНУЮ АУРУ ПРОШЛОГО, ПРИПРАВЛЕННУЮ СОВРЕМЕННЫМ АНГЛИЙСКИМ КОЛОРИТОМ. АЛЕНА ФЕДОРОВА

Доходный дом XIX века на Гангутской улице, где расположен отель, и прилегающая городская территория обладают богатой историей. Здание возведено по проекту архитектора Августа Жоффрио в 1876 году — французский подданный и вольноприходящий ученик Академии художеств построил в Санкт-Петербурге за время своей работы девять зданий, в основном это были доходные дома и особняки. И в том же 1876 году совсем рядом, в Соляном переулке, по указу Александра II было основано Центральное училище рисования барона Штиглица. Оно готовило художников в области декоративно-прикладного искусства, притягивало петербургскую богему, и эти места приобрели особый городской колорит. В 1904 году двор доходного дома на Гангутской стал принадлежать училищу, к тому времени уже известному учебному заведению. В этом доме бывал Александр Блок, квартировали воспитанники училища, работавшие на императорских стекольном и фарфоровом заводах, в ювелирной фирме Карла Фаберже, мастерских императорских театров. После революции дом оставался жилым, а после Великой Отечественной войны здесь располагались разные организации.

В начале 2000-х годов бывший доходный дом начали перестраивать под бутик-отель. Проект был поручен лондонскому архитектурному бюро Orange Project. Более десяти лет в здании шел капитальный ремонт, создавались интерьеры, в которых собраны предметы роскоши, авторская мебель, произведения искусства. Отель открылся в 2016 году. Сегодня в нем 60 номеров, лаунж-библиотека с камином, ресторан Giardino — атриум с застекленной крышей, бар, конференц-зал.

STEPHAN JULLIARD

ОТЕЛЬ ОТКРЫЛСЯ В 2016 ГОДУ

Дизайн и отделка общих зон отвечают статусу пятизвездочного отеля. Пол в холле выполнен из натурального мрамора, в каждом номере наборный паркет из редких пород деревьев, кровати king size, дизайнерская мебель, стилизованные под старину зеркала, бархатистый текстиль. Стены имеют трендовый оттенок «пепельная роза». В ванных комнатах, отделанных черным мрамором,— позолоченная фурнитура от Dornbracht. В интерьерах библиотеки, холлов и номеров — работы петербургского фотохудожника Александра Китаева. В 2016 году Dom Boutique Hotel стал первым отелем в России — членом Authentic Hotels & Cruises, уникальной коллекции бутик-отелей и круизов в мире, а также — одним из финалистов премии Russian Hospitality Awards 2018 и победителем премии Prime Traveller Awards 2018 в номинации лучший бутик-отель года.

Dom Boutique Hotel является активным участником культурной жизни города. Здесь проходят светские вечера, деловые встречи, лекции в лаунж-библиотеке и джазовые концерты. Отель стал партнером некоторых российских и зарубежных проектов — например, в интерьерах отеля проводили съемки телеканал BBC и National Geographic, балетная группа Михайловского театра. В числе гостей — группа Garbage, Goran Bregovic, Ian Gillan с симфоническим оркестром Deep Purple, Ken Hensley (Uriah Heep), Dschinghis Khan, London Beat and Baccara, Андрей Звягинцев, Ксения Раппопорт, Светлана Ходченкова, L'One, Михаил Пореченков и другие звезды и медиаперсоны. ■

ВАННАЯ КОМНАТА

STEPHAN JULLIARD

В КАЖДОМ НОМЕРЕ НАБОРНЫЙ ПАРКЕТ ИЗ РЕДКИХ ПОРОД ДЕРЕВЬЕВ, КРОВАТИ KING SIZE, ДИЗАЙНЕРСКАЯ МЕБЕЛЬ

КУЛЬТУРНЫЙ КОД INDIGO

HOTEL INDIGO ST. PETERSBURG — TCHAIKOVSKOGO СТАЛ ПЕРВЫМ ОТЕЛЕМ БРЕНДА HOTEL INDIGO В РОССИИ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЕ. ОН ОТКРЫЛСЯ ВЕСНОЙ 2014 ГОДА И СЕГОДНЯ ПРЕДЛАГАЕТ ГОСТЯМ И ГОРОЖАНАМ НЕ ТОЛЬКО КОМФОРТ, НО И НЕКИЙ КУЛЬТУРНЫЙ КОД, ПОМОГАЮЩИЙ ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ В СИСТЕМЕ ЦЕННОСТЕЙ ПЕТЕРБУРГА. ПОЛИНА КОРНИЛОВА

НОМЕР «ЛЕТНИЙ САД»

ПАВЕЛ НОВИКОВ

ПЕТЕРБУРГСКИЙ INDIGO РАСПОЛОЖЕН В ОТРЕСТАВРИРОВАННОМ СЕМИЭТАЖНОМ ЗДАНИИ XIX ВЕКА

«Бутик-отель в первую очередь должен иметь лицо,— отмечает Виктория Шамликашвили, инвестор Hotel Indigo St. Petersburg — Tchaikovskogo.— Остановившись в такой гостинице, гость ее обязательно запомнит. Бутик-отель — это не только комфорт и качество, но еще и впечатление. Поэтому у нас в „Индиго“ всегда много жизни: кинопоказы, лекции, специальные меню в ресторане „Вино & вода“ — каждый год мы знакомим наших гостей с национальной кухней одной из стран мира, собственная библиотека книг о Петербурге и подборка интересных фильмов о городе. Бутик-отель — это также индивидуальные штрихи, знаки внимания. У нас, например, утренний капучино могут украсить рисунком в виде имени гостя».

Бренд Hotel Indigo входит в состав одной из ведущих международных гостиничных сетей InterContinental Hotels Group (IHG). Отличительная черта отелей этого бренда — авторская интерпретация городского архитектурного ландшафта и культурной среды. Петербургский Indigo расположен в отреставрированном семиэтажном здании XIX века на улице Чайковского, и 120 его номеров, как и все пространство отеля, имеют особую дизайнерскую концепцию, связанную с историей, архитектурой и искусством Петербурга.

В отеле разработали целый комплекс сервисов для эстетов и любознательных путешественников. Например, приобрели права на показ нескольких десятков художественных и документальных фильмов, связанных с Петербургом, а также фильмов-балетов и опер, из которых составлена бесплатная видеобиблиотека для гостей — «Индиго ТВ». В отеле работает «Афиша-бар» — арт-консьержи могут экспромтом составить культурную программу для посетителей, поделиться с гостями информацией о самых интересных местах и событиях города. На плазменном табло — театральная афиша Петербурга, тут же за барной стойкой можно купить билет на спектакль или выставку. Кстати, отель первым открыл у себя театральную и музейную кассу и предоставил услуги арт-консьержей, а еще — основал в своих стенах первый и пока единственный в городе интеллектуальный клуб при отеле — Anima Libera. Весной 2019-го этому клубу идей и знаний исполнилось четыре года. Каждую неделю здесь проводятся лекции на самые разные темы — от нейрофизиологии до истории искусств. Среди лекторов — психолог Катерина Мурашова, писатель Дмитрий Быков, антрополог Светлана Адоньева, журналист и писатель Игорь Оболенский, фотограф Юрий Молодковец, биолог Илья Колмановский, нейрофизиолог Елена Боброва. «Задача клуба — объединить интеллектуальные и творческие силы людей, которые стремятся постоянно расширять свои горизонты и созидать на благо общества,— поясняет Виктория Шамликашвили.— Мы формируем интеллектуальную среду, которая привлекает и петербуржцев, и тех, кто останавливается в гостинице. Большинство гостей в отеле — постоянные, и, возвращаясь к нам несколько раз в течение года, они с интересом посещают лекции. Гости, которые выбирают бутик-отели,— это любознательная и заинтересованная публика, поэтому лекторий востребован». Для своих друзей и партнеров отель каждый месяц устраивает кинопоказы авторского и фестивального кино. Специальными гостями кинопоказов становятся режиссеры, актеры, музейные кураторы, которые представляют свои новые театральные и выставочные проекты.

СЕРГЕЙ БОГОМЯКО

ВНУТРЕННИЙ ДВОР

«Человек, который к нам приехал,— это именно гость,— подчеркивает Виктория Шамликашвили.— И мы принимаем его как друга, который приехал к нам домой. Именно такое отношение должна демонстрировать команда отеля, мы ставим такую задачу: проявлять внимание ко вкусам, привычкам, потребностям, интересам человека — какие он предпочитает блюда, какие подушки для него удобнее, как он проводит свободное время».

В 2017–2018 годах Indigo St. Petersburg Tchaikovskogo получил сразу две награды в рамках престижной международной премии The Boutique Hotel Guest Experience Awards как «Лучший международный отель свыше 51 номера» и «Лучший международный отель». Также он назван лучшим отелем IHG Europe Hotel Star Award 2016 и стал победителем в номинации «Лучший бизнес-отель категории „четыре звезды“» премии Russian Hospitality Awards в 2017 году. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ ОТПЕЧАТАНЫ В ООО «ТИПОГРАФСКИЙ КОМПЛЕКС «ДЕВИЗ»» 196027, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ЯКОРНАЯ, Д. 10, КОРПУС 2, ЛИТЕР А, ПОМЕЩЕНИЕ 14. ЗАКАЗ № ТД-3038

YIT

703-44-44 yitspb.ru

Старт продаж новой очереди.
Ещё больше европланировок!

ДОМ СОХРАНЕНИЯ ЭНЕРГИИ

TARMO
жилой комплекс

м. Чёрная речка, ул. Студенческая, 24

Центральный офис продаж: Приморский пр., 54 | т. 703-44-44 | yitspb.ru

Застройщик АО «ЮИТ Санкт-Петербург», жилой комплекс «TARMO», ул. Студенческая, 24. Подробности предложения уточняйте в офисе продаж или по телефону 703-44-44. Проектные декларации и разрешение на строительство на сайте yitspb.ru. **Реклама.**

Застройщик ООО «Премиум девелопмент», ООО «Газпромбанк-Инвест» Крестовский Де Люкс Реклама

КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ

КРЕСТОВСКИЙ

DE LUXE

В Клубных резиденциях КРЕСТОВСКИЙ de luxe каждая деталь соответствует ожиданиям самых требовательных жильцов. Уникальное местоположение на Крестовском острове вдоль берега Малой Невки, близость к природе и воде, сбалансированная инфраструктура совпадают с искушенными представлениями о современном комфорте.

ДОМ, КОТОРЫЙ ВАС ДОПОЛНЯЕТ

+7 (812) 240-00-07
www.krestovskiy.spb.ru

ГАЗПРОМБАНК ИНВЕСТ

СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВЕРШЕНО