

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

РОБОТОТЕХНИКА
НУЖДАЕТСЯ В ЛЮДЯХ / 15
ЦИФРА В КОНВЕРТЕ / 19
ЭЛЕКТРИЧКИ МАСШТАБНОГО
ДЕЙСТВИЯ / 21

Вторник, 8 декабря 2020 №225
(№6946 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-76924 9 октября 2019 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА


Северо-Западная
пригородная пассажирская
компания

ПОЧТА РОССИИ 

РЕКЛАМА

spb.kommersant.ru

ПЕТЕРБУРГСКАЯ
ЛЕНТА НОВОСТЕЙ
В ДВА КАСАНИЯ

1.



ВОЙТИ | Регистрация

ГАЗЕТА ПРИЛОЖЕНИЯ ВЛАСТЬ ДЕНЬГИ ОГОНЁК WEEKEND НАУКА РЕГИОНЫ UK FM93.6

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ВОЛГОГРАД ВОРОНЕЖ ЕКАТЕРИНБУРГ КАЗАНЬ КРАСНОДАР КРАСНОЯРСК НИЖНИЙ НОВГОРОД НОВОСИБИРСК ПЕРМЬ РОСТОВ-НА-ДОНУ

САМАРА МОСКВА ХАБАРОВСК ЧЕЛЯБИНСК

2.



РЕКЛАМА, «16+»



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА»

МЫСЛИТЬ ИНАЧЕ

Главной проблемой внедрения инновационных процессов, в какой бы сфере экономики это ни происходило, как и много лет назад, остается нехватка грамотных специалистов. Очевидно, что для развития неосвоенных направлений нужны квалифицированные кадры, а системы подготовки их в нужном количестве пока нет. В то же время для массовой подготовки специалистов по тому или иному зарождающемуся процессу часто нет и нужного спроса, ведь на первых порах человеческий ресурс в новых отраслях — товар штучный, изготавливаемый вручную.

Любые кризисы, а пандемия, безусловно, находится в числе очень мощных кризисов последнего десятилетия, выступают катализатором инноваций, ускоряя зрелые годами процессы. И востребованность кадров для освоения новых профессий будет в ближайшие годы только расти. В последние годы России удавалось оказаться, если не впереди планеты в части внедрения инноваций, то уж по крайней мере, удерживать достаточно высокую планку: примерами этого служат и банковская сфера, и система взаимодействия населения с органами госвласти и ряд других отраслей. Тем не менее, чтобы сегодня оставаться на месте, нужно быстро идти, а чтобы двигаться вперед — следует нестись со всех ног. И с задачей подготовки новых кадров сможет справиться только система высшего образования. Но в последние годы, к сожалению, власти страны предприняли достаточно много шагов для снижения многообразия вузов. Огромные усилия были направлены на причисывание всех университетов под одну гребенку и лишение их излишней самостоятельности. А самостоятельность в этом процессе — вещь крайне необходимая. Собственно, возможно, именно благодаря учебному многообразию 2000-х в стране и появились специалисты, внедрившие инновации в банковской, сервисной и прочих областях экономики. Если же курс на унификацию продолжится, возможно, через пять-десять лет страна почувствует негативные последствия этого шага. Мыслить иначе студенты окажутся необученными. А именно нестандартное мышление и является залогом прорывов в любой сфере.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

РОБОТОТЕХНИКА НУЖДАЕТСЯ В ЛЮДЯХ

РОССИЙСКИЙ РЫНОК РОБОТОТЕХНИКИ РАСТЕТ НА 10% В ГОД, ЧТО РОЖДАЕТ ПОВЫШЕННЫЙ СПРОС НА КВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ КАДРЫ. ИХ ПОКА НЕ ХВАТАЕТ, ХОТЯ ПРОФЕССИОНАЛЫ МОГУТ ЗАРАБАТЫВАТЬ ДО 300 ТЫС. РУБЛЕЙ В МЕСЯЦ.

АНЖЕЛИКА ТИХОНОВА

Рынок труда в сфере робототехники эксперты называют дефицитным. С одной стороны, отрасль стремительно развивается, что предполагает высокий спрос на специалистов. Так, по данным Минцифры, среднегодовой темп роста рынка робототехники и сенсорики в последние несколько лет в России составляет 10%. «С каждым годом специалисты в этой сфере становятся все более востребованными, потому что все больше предприятий автоматизируют процессы», — отмечает Юлия Елисеева, консультант по подбору персонала кадровой компании Unity. «Так как роботизация идет быстрыми темпами во всех возможных направлениях жизни человека — в быту, медицине, транспорте, промышленности, то растет и востребованность кадров», — соглашается с коллегой Ольга Копылова, руководитель отделений по подбору персонала Kelly Services.

С другой стороны, нужных отрасли специалистов не хватает. «Самый большой дефицит кадров наблюдается у промышленных предприятий. Поскольку чаще всего сами предприятия как конечные заказчики робототехнических решений не очень понимают, как использовать роботов», — говорит Алиса Конюховская, исполнительный директор Национального агентства участников рынка робототехники (НАУРР). — Также есть робототехнические компании в области промышленной робототехники, интеграторы, которые в основном сами себе готовят кадры, потому что сейчас в университетах нет именно такого направления подготовки. Помимо этого, в сфере сервисной робототехники нужны кадры. Повышение занятости в этом сегменте прогнозируется в среднем на 20% ежегодно».

Екатерина Складенко, руководитель отдела маркетинга hh.ru по Северо-Западу, оценивает нынешний уровень конкуренции среди соискателей как невысокий: на одну вакансию, размещенную на портале hh.ru, приходится около четырех резюме, что чуть ниже нормативного показателя в пять-шесть резюме. Почти треть соискателей — это специалисты с опытом работы более шести лет (35%), 27% не имеют опыта, 23% имеют опыт от трех до шести лет. Более половины (55%) кандидатов из Москвы, 10% — из Петербурга, 6% — из Татарстана, 5% — из Свердловской области.

«Нехватка специалистов связана с тем, что рынок только начинает расти и развиваться в РФ», — говорит госпожа Копылова. — У нас в стране достаточно талантливых людей в математике и программировании, а это главные профкомпетенции для входа в данную профессию. Но слишком мало компаний и ограниченное число проектов, где можно набраться опыта». Отчасти это подтверждают данные hh.ru. «Количество вакансий для программистов и инженеров-робототехников в России по кварталам исчисляется десятками», — отмечает госпожа Складенко.



СПЕЦИАЛИСТЫ НЫНЕШНИЙ УРОВЕНЬ КОНКУРЕНЦИИ СРЕДИ СОИСКАТЕЛЕЙ НА РАБОТУ В ОБЛАСТИ РОБОТОТЕХНИКИ ОЦЕНИВАЮТ КАК НЕВЫСОКИЙ: НА ОДНУ ВАКАНСИЮ ПРИХОДИТСЯ ЧЕТЫРЕ РЕЗЮМЕ, ЧТО ЧУТЬ НИЖЕ НОРМАТИВНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ В ПЯТЬ-ШЕСТЬ РЕЗЮМЕ

При этом динамика их появления довольно высокая. Так, за неполный четвертый квартал 2020 года было опубликовано на 23% больше предложений о работе, чем в третьем квартале, и на 42% больше, чем годом ранее. Большая часть вакансий опубликована в Москве, на втором месте с небольшим отрывом — Петербург.

Востребованы сегодня в первую очередь разработчики, проектировщики и инженеры. «От них зависит успех проектов по механизации производств. Большую часть задач решают именно они», — поясняет госпожа Елисеева. Большинство компаний ищет специалистов с опытом работы от двух лет. Ключевые навыки и компетенции, которые ценятся в кандидатах: развитое мышление, знание прикладной математики, программирования, быстрая обучаемость.

Екатерина Складенко добавляет, что в разных вакансиях чаще всего среди требований работодатели указывают высшее образование, понимание основ современной робототехники, навык написания рабочих программ для роботов Fanuc, Kuka, Universal Robots, опыт реализации проектов по автоматизации с применением робототехники, знание схемотехники, электроавтоматики и электротехники, работа с САПР- и CAM-системами, комплексные знания устройств и принципов работы электронных и механических систем и узлов обрабатывающих центров с ЧПУ, знание языков программирования (C++, C#, Java, Python), опыт работы с дронами, опыт программирования микроконтроллеров.

По данным hh.ru, средняя предлагаемая заработная плата для специалистов отрасли находится в диапазоне от 60 до 100 тыс. рублей. «Как правило, речь идет о фиксированном окладе», — уточняет госпожа Елисеева. — Премии, если они предусмотрены, могут быть квартальными или ежегодными и обычно рассчитываются отдельно. Компании, которые готовы обучать специалистов с нуля, предлагают таким кандидатам

значительно меньший доход, чем опытным специалистам».

По оценке Ольги Копыловой, доход профессионалов может достигать до 300 тыс. рублей в месяц. Алиса Конюховская отмечает, что в робототехнике заработная плата в среднем выше, чем в других сферах, поскольку заняты в ней в основном высококвалифицированные IT-специалисты.

Несмотря на то, что рынок только начинает расти и компании могут ощущать дефицит редких специалистов, как правило, большинство вакансий закрывается в течение месяца, говорит Юлия Елисеева. По ее словам, отчасти это происходит за счет переобучения возрастных кандидатов. «Если возрастной кандидат, инженер, хочет пройти переобучение, у него есть перспективы и возможности развиваться и в робототехнике», — говорит эксперт. Впрочем, на практике взрослых специалистов, желающих перейти в эту сферу, немного. По словам эксперта, сейчас робототехнику представляют молодые специалисты.

Кстати, так называемая образовательная робототехника, помогающая детям осваивать основы компьютерной грамотности, азы математики и работу с различными механизмами, на сегодня самый главный потребитель кадров, считает госпожа Складенко. «На рынке труда сегодня много предложений для тренеров, методистов, кураторов образовательных программ по робототехнике в учебных заведениях или на курсах для детей. То есть, помимо спроса на готовых специалистов, рынок активно растит новые кадры», — поясняет она.

Эксперты прогнозируют рост потребности в специалистах в ближайшие годы. По оценке НАУРР, только в промышленном секторе робототехники общая потребность в квалифицированных специалистах уже сегодня составляет более 24 тыс. специалистов. К 2025 году она возрастет до 40 тыс., к 2030 году — до 66 тыс. человек. ■

КАДРЫ

«„ПОЧТА РОССИИ“ ДОЛЖНА ПРЕВРАТИТЬСЯ В ЦИФРОВУЮ ПОЧТОВО-ЛОГИСТИЧЕСКУЮ КОМПАНИЮ»

В ПЛАНАХ «ПОЧТЫ РОССИИ» В БЛИЖАЙШИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ МАСШТАБИРОВАТЬ СВОИ КОМПЕТЕНЦИИ И ВЫВЕСТИ ЛОГИСТИЧЕСКУЮ СОСТАВЛЯЮЩУЮ НА ПРОМЕЖУТОЧНУЮ РОЛЬ: ОСНОВНОЙ АКЦЕНТ БУДЕТ СДЕЛАН НА НАРАЩИВАНИИ ОБЪЕМА ОТПРАВЛЕНИЙ КОМПАНИЙ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ, СТАНОВЛЕНИЕ ФУЛФИЛМЕНТ-СИСТЕМЫ, ПРЕДСТАВЛЕННОСТИ РОЗНИЧНЫХ ТОВАРОВ И УГЛУБЛЕНИИ ГИПЕРЛОКАЛЬНОЙ ДОСТАВКИ В РАМКАХ ЕДИНОЙ ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ. О РЕЗУЛЬТАТАХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ НА ДАННЫЙ МОМЕНТ, ИЗМЕНЕНИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ, ПОВЫШЕНИИ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ КЛИЕНТОВ, А ТАКЖЕ ОБ ОТКРЫТИИ НОВЫХ ОТДЕЛЕНИЙ И ПОСТАМАТОВ В ПЕТЕРБУРГЕ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР МАКРОРЕГИОНА «СЕВЕРО-ЗАПАД» «ПОЧТЫ РОССИИ» ДМИТРИЙ СЕРЕБРЕННИКОВ.

BUSINESS GUIDE: Как повлияла на «Почту России» всеобщая цифровизация?

ДМИТРИЙ СЕРЕБРЕННИКОВ: «Почта России» сегодня — это огромный клиентский фронт: одна из самых больших в мире сетей — 42 тыс. отделений и более 64 млн уникальных клиентов. С таким масштабом бизнеса не цифровизироваться просто невозможно. Это единственный способ эффективно развиваться. Очевидно, что дополнительно цифровизацию подстегнула пандемия COVID-19, которая существенно изменила потребительское поведение, сблизив физическую и цифровую реальности. Наш клиент перестал ощущать разницу между ними. И мы видим это в статистике: например, произошел взрывной рост — в разы, не на проценты — на гиперлокальную доставку. Если вещь существует в физическом мире, она должна быть доступна онлайн, если она доступна онлайн — она должна быть доставлена клиенту в течение 24 часов. Это очень конкурентная среда, которая требовала от нас перестройки почты, пересборки всех процессов вокруг клиента. И именно на это сейчас направлены наши основные усилия.

BG: Каковы промежуточные результаты цифровой трансформации компании?

Д. С.: Трансформация почты из традиционного оператора в цифровую почтово-логистическую компанию идет уже несколько лет. Цифровизация поэтапно проникает во все сферы деятельности компании: основные сервисы компании также эволюционируют, получая цифровые аналоги. У нас 35 млн активных цифровых пользователей, 6 млн ежемесячно пользуются приложением, 32 млн человек используют простую электронную подпись. Выручка от услуг, полученных в электронном виде, в 2019 году втрое превысила показатель 2018 года. Мы развиваем дистанционные сервисы, прежде всего через мобильное приложение, которое показало свою эффективность в пандемию.

В горизонте 2025–2030 годов «Почта России» должна превратиться в цифровую почтово-логистическую компанию. Компания движется в направлении соз-



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

дания платформы в виде ядра, вокруг которого будут наращиваться конечные сервисы: гиперлокальная доставка, представленность розничных товаров, увеличение объема международных отправлений.

Клиент видит наше преобразование, приходя в отделения почтовой связи или используя сайт и мобильное приложение. Потому мы усердно работаем над улучшением работы дистанционных сервисов и повышением качества обслуживания в почтовых отделениях, синхронизируя работу цифры и физического контакта клиента. Например, человек оформляет посылку в приложении, несет в отделение, которое уже знает про эту посылку. Мы развиваем дистанционные сервисы, прежде всего через мобильное приложение. А сейчас

мы выходим чуть шире рынка доставки, например, запустили в нашем приложении маркетплейс — возможность приобрести товары с goods.ru.

Безусловно, несмотря на цифровую трансформацию, мы продолжаем оказывать традиционные услуги по доставке почтовых отправлений, выполняем наши социальные функции, а также развиваем доставку почтальонами товаров народного потребления, поскольку зачастую «Почта России» является единственным поставщиком этих видов продукции в удаленные населенные пункты.

BG: Изменился ли характер спроса на продукты «Почты России» во время пандемии?

Д. С.: В 2020 году резко изменились предпочитаемые способы и география достав-

ки. Мы наблюдаем рост гиперлокальной доставки из отделений, рост количества и доли доставок в область. При этом время, гибкость и качество услуги теперь имеют для наших клиентов решающее значение. В этом году с января по сентябрь курьерская доставка прибавила почти 30%, достигнув 8,7 млн отправлений. Общая доставка на дом приросла на 41% (10 млн отправлений против 7 млн). Пик случился в июне, когда за месяц было доставлено 1,2 млн отправлений против 700 тыс. в 2019 году (рост на 64%). За период самоизоляции (с марта по июнь) почтальонами на дом было доставлено 5,1 млн посылок (+62% к уровню 2019-го). При такой загрузке почта выдерживает нормативы доставки: 5–7 дней по РФ и 1–2 дня внутри городов. Мы активно растем в посылочном сегменте, не только не боимся увеличения объемов, но и будем работать на их генерацию.

Мы понимаем, что с окончанием пандемии клиент не вернется к офлайн-покупкам. Мы должны готовиться к продолжающемуся росту онлайн-потребления. Мы уже сейчас видим, как растет число клиентов, пользующихся срочной доставкой. И главными становятся время, место и обстоятельства, которые диктует клиент. Спрос на доставку на дом, оформленный через мобильное приложение и портал, вырос в 28 раз. Это обязывает обеспечивать доставку в течение 24 часов, иначе мы можем потерять каждого четвертого клиента. Поэтому в городах будет расти спрос на распределенное хранение и фулфилмент.

BG: Сейчас в нашем регионе наблюдается существенный рост экспорта. Стоит ли ожидать в ближайшее время утверждение параметров логистического хаба вблизи аэропорта Пулково?

Д. С.: В данный момент этот проект находится в стадии активной проработки. Логистический центр будет совмещать в себе две функции. Во-первых, он станет пунктом международного обмена со всеми сопутствующими таможенными контрольными и досмотровыми процедурами, а во-вторых, полноценным фулфилмент-

центром, где «Почта России» будет оказывать услуги по доставке, комплектации и хранению заказов, которые, в том числе, в дальнейшем пойдут на экспорт. Если эти параметры останутся после прохождения всех согласований, то этот центр станет первым с подобным наполнением на территории России. По предварительным подсчетам, объем инвестиций в реализацию проекта составит около 1,5 млрд рублей, но эта цифра не окончательная.

ВГ: Одной из целей превращения «Почты России» в акционерное общество было повышение качества услуг. Чего уже удалось добиться? Сократилось ли количество жалоб?

Д. С.: По нашему мнению, клиентоориентированный сервис напрямую связан с удовлетворенностью сотрудников, работающих в «Почте России». Если персонал доволен условиями труда, теми перспективами, которые есть внутри компании, тогда и уровень обслуживания будет принципиально другой. В текущем году мы запустили новый большой продукт «Корпоративный университет „Почты России“», при помощи которого уже удалось достичь существенных результатов: обучающие программы прошли десятки тысяч наших сотрудников, что позитивно сказалось на уровне клиентского сервиса.

Кроме того, мы существенно расширили и упростили число каналов обратной связи: это практически все социальные сети, которые развиваются в стране, и в мире, горячие линии, а также обратная связь на сайте и в приложении. К нам начало поступать значительно больше обращений, пожеланий и предложений, которые мы все без исключения рассматриваем. Отмечу, что из года в год количество негативных отзывов снижается, в частности, по обращениям, связанным с предоставлением дистанционных услуг. Пока что до конца нерешенными остаются проблемы новых микрорайонов и локаций: отделения «Почты России» не всегда успевают за темпом их прироста.

ВГ: Как вы собираетесь решить эту проблему?

Д. С.: Перед нами стоит амбициозная задача: уже в 2021 году мы планируем открыть более 20 отделений почтовой связи в новых микрорайонах Петербурга и Ленобласти, вложив от 85 до 95 млн рублей. Еще столько же отделений будет открыто и в 2022 году. Добавлю, что развитие «Почты России» связано не только с увеличением числа ее отделений, но и с созданием центров обслуживания корпоративных клиентов. В конце декабря, согласно нашему осторожно позитивному плану, должен быть запущен флагманский клиентский центр в Адмиралтейском районе Петербурга площадью 200–300 кв. м.

ВГ: Удастся ли выйти на плановые показатели по выручке и прибыли по итогам года?

Д. С.: Об этом следует пока говорить с осторожностью, но за счет изменений пропорций по различным сегментам мы планируем зайти в бюджет, показав небольшой рост по отношению к прошлому году. По чистой прибыли мы также рассчитываем показать позитивную динамику. Однако мы точно можем сказать, что в этом году проделали большую работу. И в первую очередь — в части цифровизации наших сервисов, которые доказали свою работоспособность и актуальность в период неблагоприятной эпидемиологической обстановки. ■

ИЗБЕЖАТЬ РУТИНЫ

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ОТ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ IT-КОМПАНИЙ ВПЛОТНУЮ ПОДОШЛА К ТРАДИЦИОННЫМ «НЕЦИФРОВЫМ» БИЗНЕСАМ. СЕЙЧАС ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ (ИИ) ПОМОГАЕТ СНИЗИТЬ ЗАТРАТЫ, ПОВЫСИТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА И БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ. ПРЕЖДЕ ВСЕГО ОН ЗАМЕНЯЕТ РУТИННЫЕ И ЦИКЛИЧНЫЕ ОПЕРАЦИИ, ИСКЛЮЧАЕТ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ ОШИБКИ, КОНТРОЛИРУЕТ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ И ИЗ ЛЮБОЙ ТОЧКИ МИРА.

АНАСТАСИЯ ДЕМИЧЕВА

Однако мечта о том, что ИИ сможет глобально упростить жизнь всему бизнесу, пока еще остается весьма туманной. Для внедрения высоких технологий необходима экономическая поддержка не крупного бизнеса и урегулирование законодательства в данной сфере. Пока в России технологии ИИ внедрены слабо. В 2019 году объем рынка составил почти \$140 млн, что равняется 0,2% мирового объема рынка ИИ. «Тем не менее интерес к этой технологии в РФ даже выше, чем в других странах: как выяснила корпорация Microsoft, 30% руководителей российских компаний внедряют искусственный интеллект в бизнес, тогда как среднемировой показатель достигает только 22%. При этом, по данным IDC, 70% компаний планируют заняться этим в ближайшие год-два», — утверждает Светлана Анисимова, генеральный директор UiPath в РФ и странах СНГ.

Эксперты отмечают, что «цифровая интеллектализация» в стране происходит даже быстрее, чем во всем мире. Виктор Орловский, основатель венчурного фонда Fort Ross Ventures, уверен, что это происходит за счет относительно дешевого и массового ресурса разработчиков в области ИИ. «Например, „Яндекс“ сейчас не отстает по технологическим возможностям от мировых лидеров, таких как Google или Microsoft», — приводит пример он.

Растут в этом направлении и инвестиции. «По данным аналитиков IDC, в 2019 году они составили \$172,5 млн (для сравнения, в Европе они достигли \$7 млрд). Что касается структуры расходов, то больше всего в ИИ вкладывали представители финансового сектора — 41%, производственные компании — 16%, оптовая и розничная торговля — 14%, государственный сектор — 6%, остальные рынки — 23%», — делится Максим Буртиков, директор по внешним связям RIPE NCC в Восточной Европе и Средней Азии.

НЕОДНОЗНАЧНОЕ ОТНОШЕНИЕ Однако пока даже к самому термину у участников рынка неоднозначное отношение. «Недавно ходила шутка, которая очень была похожа на правду, что если в названии компании присутствуют слова „блок-

чейн“ и „искусственный интеллект“, то рыночные котировки акций компании в разы превышали аналогичные компании, но без таких звучных обозначений», — замечает Олег Найденов, генеральный директор компании Dataplex, специализирующейся на программных решениях для промышленной автоматизации.

Впрочем, у наступающей цифровой трансформации есть как плюсы, так и минусы. Госпожа Анисимова уверена, что «основная проблема с ИИ в российском бизнесе — высокая стоимость технологических решений. Поэтому внедряют ИИ в основном крупные или богатые компании, причем „точно“, что и предопределяет малый объем рынка». Основные барьеры на пути внедрения Евгений Овчаров, директор по инновационным решениям Oberon, видит в том, что решений «из коробки» сегодня практически нет, таким образом, продукты на основе ИИ должны создаваться для выполнения конкретной — зачастую узкоспециализированной — задачи. Как результат, такую технологию уже нельзя масштабировать для использования где-то еще, нужно проходить все этапы разработки снова. Поддерживает его Александр Кадников, руководитель Digital Agency Anverali, уверенный в том, что «технология еще находится не на высоком уровне, и в процессе взаимодействия с роботами и системами ИИ часто возникают разные казусы. Если мы говорим про продажи, то там, где человек мог бы закрыть сделку и отработать возражение, роботы еще не справляются».

При этом весьма туманно не только российское, но и мировое законодательство в этой сфере. На данный момент создается база, на которой в дальнейшем будут решаться юридические вопросы. Так, в феврале 2020 года в ЕС была представлена так называемая White Paper («Белая книга»). В ней прописаны меры по развитию научных исследований, укреплению сотрудничества между странами ЕС в сфере ИИ, а также увеличению инвестиций в разработку и внедрение ИИ. Также в ней предложены варианты политики для будущей нормативно-правовой базы ЕС. Ранее в Великобритании была принята Стратегия цифровой экономики



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

РОССИЙСКИЕ ЭКСПЕРТЫ СХОДЯТСЯ ВО МНЕНИИ, ЧТО СЕЙЧАС ПРАВОВЫЕ И ЭТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ИИ В НАШЕЙ СТРАНЕ НАХОДЯТСЯ В ПРОЦЕССЕ ЗАРОЖДЕНИЯ И ПРОРАБАТЫВАЮТСЯ С СЕРЬЕЗНЫМ ЗАПОЗДАНИЕМ

на 2015–2019 годы. В США в 2018 году утверждена национальная стратегия «План развития и исследования искусственного интеллекта». В Китае в 2017 году Государственным советом была утверждена программа «План развития искусственного интеллекта следующего поколения», которая предусматривает основные направления правового регулирования ИИ в Китае.

ВОПРОС ЭТИКИ Российские эксперты сходятся во мнении, что сейчас правовые и этические вопросы ИИ в нашей стране находятся в процессе зарождения и прорабатываются с серьезным запозданием. Так, независимый эксперт Леонид Хазанов отмечает, что до сих пор проблема заключается в трудности его определения. Формально оно закреплено в федеральном законе от 24 апреля 2020 года № 123, предусматривающем лишь проведение эксперимента в Москве. А сам документ оставляет множество вопросов. «Непонятно, кто же именно будет нести ответственность за действия ИИ. Например, если он делал операцию человеку и его действия привели к смерти, то кто будет возмещать ущерб семье покойного? Вроде бы это должен делать его владелец, но ведь операцию проводил ИИ, и, может быть, его действия следует считать непреодолимой силой? Или, может быть, ответственность лежит на его создателях? Или же если ИИ нарисовал картину, то кому тогда принадлежат авторские права — ему самому или же программистам, которые его разработали? Дословно следуя статье 1228 Гражданского кодекса России, ими может обладать только ИИ, однако он не является физическим лицом и гражданином, поэтому авторских прав у него нет. Его разработчики тоже их иметь не могут — вот такой получается юридический парадокс», — комментирует господин Хазанов.

Есть и другие этические проблемы. «Их возникновение связано с хранением всех полученных ИИ данных, ведь существует риск разглашения конфиденциальной информации не только вследствие неправомерного доступа к ней, но и вследствие „действий“ ИИ», — отмечает Светлана Хмелевских, управляющий партнер юридической группы Lexrus. → 18

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

17 → Однако процесс запущен, и сейчас все больше российских компаний переходит на цифровые технологии в абсолютно различных индустриях. Темп коммерческого внедрения технологий ИИ напрямую определяется окупаемостью инвестиций в их внедрение. Решающими факторами являются сокращение бюджетов на закупку программной и аппаратной частей и возврат этих инвестиций. «Для задач видеоаналитики ключевым составляющим пунктом капитальных вложений всегда были закупки камер и вычислительного оборудования. Тренд последнего времени — уменьшение зависимости эффективности решений от определенных камер и типов процессоров. Многие решения сейчас можно разворачивать на базе текущей инфраструктуры клиента, и зачастую большинство вычислений происходит в облаке», — указывает господин Найденов.

Окупаемость инвестиций, в свою очередь, возможна за счет повышения прибыли или сокращения издержек. Например, распознавание лиц клиентов для розницы пока не выстрелило, как ожидалось, нет кейсов массового внедрения, хотя, по мнению экспертов, технологические барьеры относительно невысоки. «Причина в том, что ни клиенты, ни производители решений пока не научились конвертировать знание о клиентах в дополнительную выручку. Пока одна из немногих областей, где реально быстрая окупаемость инвестиций во внедрение

ИИ, — это промышленность. Простой промышленных объектов из-за аварий — это реальные многомиллионные потери. А в 90% случаев основная причина аварий — это человеческий фактор и 10% — это износ оборудования. И если раньше решения позволяли скорее реагировать на нарушения, то сейчас и то, и другое можно эффективно предотвращать с помощью видеоаналитики и различных датчиков. Появляется много работающих «коробочных» продуктов в сфере охраны труда и эффективности производственных процессов — распознавания производственных процедур и адекватности поведения персонала в их рамках, кейсы по контролю ношения персоналом системы индивидуальной защиты (маски, каски, перчатки), контролю перемещения автотранспорта, предотвращению оставления посторонних предметов в наиболее опасных зонах», — считает господин Найденов.

РАБОТА КРУГЛОСУТОЧНО Благодаря ИИ в сферах геологоразведки, нефтедобычи, океанографии стало возможным не подвергать риску людей и наладить круглосуточный режим работы. Александр Зоричев, директор группы компаний «Нефтегазинжиниринг», отмечает, что с помощью внедрения цифровых программных решений сокращается время создания проекта, более эффективно задействуется сложное оборудование, минимизируется время простоя, оптимизируются логистические решения. «Для

этого используют ряд программных решений на основе Big Data и Machine Learning. У нас существует уникальная платформа, которая с помощью анализа данных (Data Science) сама комплектует деталями и агрегатами проект, созданный инженером-проектировщиком. Платформа читает проект, анализирует все параметры и предлагает соответствующую комплектацию с указанием производителя, сроков и прочих технических данных», — говорит господин Зоричев. По его оценке, средняя стоимость каждого такого программного решения — 2–3 млн рублей в год.

Уже сейчас крупный бизнес и муниципальные предприятия начали активно внедрять виртуальных ассистентов, но пока это не сложные чат-боты, а скорее некие их элементы. «Например, на сайте теплоэнергетической компании „ТЭК СПб“ с помощью чат-бота Вени можно передать показания счетчиков. Пока в большинстве своем предприятия лишь тестируют такие инструменты, чтобы понять отношение общества», — поясняет Елена Растихина, руководитель проектов искусственного интеллекта Tet.

Отмечает популярность цифровых решений в страховой сфере Алексей Рыбаков, генеральный директор IT-компании Omega-R: «Главное, с чем имеют дело страховые компании, — это данные. Дифференциация объектов страхования, петабайты данных требуют аналитических мощностей, чтобы оценить все риски и по настоящему масштабироваться. Поэтому

ИИ и машинное обучение — это драйвер всего сектора экономики».

Рестораторы и отельеры также начинают переходить на облачные системы. Роман Сабиржанов, председатель правления Союза отельеров, говорит: «Все гостиницы уже лет шесть пользуются бурно развивающимися облачными системами, они позволяют отследить динамику по продажам, по бронированию. Ко всем облачным системам автоматизации отелей можно подключить искусственный интеллект. Он анализирует огромное количество факторов и меняет цены на будущие периоды раз в четыре часа по всем категориям. Он формирует динамическое ценообразование сам и делает это намного лучше и быстрее, чем человек. И это дешевле, чем зарплата. Сейчас стоимость автоматизации отеля или ресторана составляет примерно 6 тыс. рублей в месяц».

Однако главная проблема цифровизирующихся компаний связана с человеческими ресурсами — с людьми, которые должны улучшать, внедрять и правильно использовать цифровые технологии, как отмечает сооснователь группы компаний ITP Роман Чуркин. «После введения цифровых технологий и ИИ более 80% компаний на российском рынке приняли положительное решение об использовании данных технологий, но на полную мощность искусственный интеллект работает сейчас только в 40% организаций», — указывает он. ■

ОФИСЫ РАЗВИВАЮТ ГИБКОСТЬ

В СЕТЕВЫХ ГИБКИХ ОФИСНЫХ ПРОСТРАНСТВАХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА В НОЯБРЕ 2020 ГОДА ПУСТОВАЛО 6% РАБОЧИХ МЕСТ. ПО МНЕНИЮ АНАЛИТИКОВ, В 2021 ГОДУ ВАКАНТНОСТЬ СТАБИЛИЗИРУЕТСЯ НА УРОВНЕ 10%.

ДЕНИС КОЖИН

По данным JLL, в ноябре 2020 года в гибких офисных пространствах Санкт-Петербурга в среднем по городу вакантно 15% рабочих мест и всего 6% в сетевых и более узнаваемых проектах. Для сравнения, в Москве пустует 25% в действующих проектах под управлением сетевых операторов. При этом небольшие несетевые коворкинги имеют больший показатель вакантности, меньший набор сервисов и наибольший процент закрытий в текущем году.

Вакантность в гибких офисных пространствах — это показатель наличия свободных рабочих мест, которые можно арендовать на сравнительно короткий период времени. К ним относятся как фиксированные и нефиксированные рабочие места, так и отдельные кабинеты.

В спросе на гибкие офисные пространства с марта по ноябрь 2020 года в Северной столице отмечаются две основных тенденции. С апреля по сентябрь действующие гибкие офисные пространства испытывали существенный отток арендаторов. Вакантность рабочих мест в зонах оренспрае увеличилась по некоторым проек-

там до 100%, в то время как небольшие изолированные офисы на два-четыре человека пользовались спросом. Основная причина — боязнь заразиться и избегание тесных контактов с другими людьми.

«С сентября наблюдается снижение вакантности в проектах под управлением сетевых операторов. С одной стороны, растет активность со стороны корпоративных клиентов для размещения проектных команд. С другой стороны, некоторые компании отказались или существенно сократили арендованные офисы и стали клиентами гибридных офисных пространств», — комментирует Наталия Кирева, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге.

Кроме того, наблюдается рост спроса со стороны индивидуальных клиентов, которые арендуют рабочее место на один день или несколько часов. Это те люди, которые работают на удаленке, а домашняя обстановка не позволяет делать это эффективно. Также наличие коворкинга рядом с домом позволяет избежать контакта с людьми в метро по пути на рабо-



БОЛЬШОЙ ОБЪЕМ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО СПРОСА НА ГИБКИЕ ОФИСЫ СО СТОРОНЫ КРУПНЫХ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ БУДЕТ ПОДОГРЕВАТЬ ПОЯВЛЕНИЕ НОВЫХ ПРОЕКТОВ В ПЕТЕРБУРГЕ

ту и сократить в целом время на дорогу. Рынок гибких офисных пространств как в Москве, так и в Петербурге в течение последних трех лет активно растет. По данным JLL, в ноябре 2020 года в Москве действует 188 гибких офисных пространств на 31 660 рабочих мест (включая 27 050 под управлением сетевых операторов), что по площади составляет 1,2% от общего объема рынка качественной офисной недвижимости в городе. В Петербурге представлено 37 пространств на 3740 рабочих мест (включая 2100 сетевых), они занимают менее 1% от всей площади бизнес-центров. Для сравнения, эта доля значительно выше во многих европейских городах: в Варшаве — 3,6%, в Амстердаме — 6,3%, в Лондоне — 7,1% от общего предложения офисов. В краткосрочной перспективе ближайших двух лет прогнозируется уве-

личение интереса к аренде рабочих мест в гибких офисных пространствах в первую очередь корпоративными клиентами. Количество индивидуальных арендаторов будет расти незначительно.

В 2021 году прогнозируется рост вакантности по гибким офисным пространствам Петербурга под управлением сетевых операторов до 10% по мере ввода заявленных новых проектов. В Москве доля свободных площадей стабилизируется на уровне 15–20%.

Опыт Москвы показывает, что большой объем потенциального спроса со стороны крупных корпоративных клиентов будет подогревать появление новых проектов в Северной столице. Происходит постепенное перераспределение спроса в сторону гибридных офисных пространств, считают аналитики JLL. ■

ЦИФРА В КОНВЕРТЕ

В РЕЗУЛЬТАТЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ ПЕРЕЧЕНЬ ВОСТРЕБОВАННЫХ УСЛУГ ПОЧТОВОЙ СВЯЗИ ЗНАЧИТЕЛЬНО РАСШИРИЛСЯ. И ИГРОКИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ОПЕРАТИВНО КОРРЕКТИРУЮТ СВОИ БИЗНЕС-МОДЕЛИ, ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ УСПЕШНО СПРАВЛЯТЬСЯ С РАСТУЩЕЙ НАГРУЗКОЙ.

КСЕНИЯ ПОТАПОВА

В структуре рынка почтовых услуг можно выделить услуги по доставке (курьерская, почтовая), телекоммуникационные (подписка на издания, их доставка), финансовые (доставка пенсий, социальных пособий и денежные переводы).

По данным Центра исследований Pony Express, в российском сегменте b2b (доставка почтовых отправок) электронный документооборот способствует снижению емкости рынка. Этот фактор в будущем усилится: доля отправок с документами по отношению к посылкам может снизиться с 55% в 2019 году до 38% к 2025 году. В сегменте b2c (доставка посылок из интернет-магазинов) цифровизация и развитие e-commerce, наоборот, выступают драйвером. Услуги доставки для российских интернет-магазинов (b2c Domestic) по итогам девяти месяцев демонстрируют наибольший рост среди сегментов логистического аутсорсинга — около 45%. Сегмент b2c International (доставка отправок для зарубежных онлайн-магазинов) также показывает положительную динамику, но здесь темпы несколько меньше, чем в b2c Domestic.

Татьяна Федорцова, председатель правления КБ «ФинТех», отмечает, что рынок почтовых услуг России представлен государственной компанией «Почта России» и альтернативными операторами, которые подразделяются на четыре группы: международные компании экспресс-доставки, российские операторы экспресс-доставки, курьерские компании (работающие в рамках определенного региона) и компании автоматических почтовых терминалов (АПТ).

Эксперты отмечают, что сегодня скорость и качество доставки почтовых отправок и посылок — это результат цифровизации и модернизации, применения новейших решений в области логистики. И, к сожалению, государственные почты разных стран часто не располагают средствами для проведения столь масштабных преобразований. Например, в США, как поясняет Владимир Максимов, руководитель департамента развития новых направлений бизнеса ООО «Тошиба Рус», традиционная почта крайне востребована из-за огромного объема пересылаемых документов и чеков, но занимает лишь четверть рынка доставки товаров. Альтернативные UPS, FedEx и DHL предлагают своим клиентам более быструю, качественную и надежную доставку, хотя и за более высокую цену. На Украине частная «Нова Пошта» заметно теснит государственную «Укрпошту», в 2016 году соотношение по числу товарных отправок внутри страны составляло 52% против 34% соответственно.

«Однако диаметрально противоположная ситуация сложилась в России. «Почта России» за последние десять лет совершила колоссальный качественный рывок. В противном случае, возможно, она уже уступила бы место более технологичной



ЕВГЕНИЙ ПЛАТЕНКО

СЕГОДНЯ СКОРОСТЬ И КАЧЕСТВО ДОСТАВКИ ПОЧТОВЫХ ОТПРАВЛЕНИЙ И ПОСЫЛОК — ЭТО РЕЗУЛЬТАТ ЦИФРОВИЗАЦИИ И МОДЕРНИЗАЦИИ, ПРИМЕНЕНИЯ НОВЕЙШИХ РЕШЕНИЙ В ОБЛАСТИ ЛОГИСТИКИ

компании. Однако теперь ее доля на посылочном рынке растет, и единственная область, где «Почта России» делит лидерство с частными компаниями, — это доставка товаров из интернет-магазинов до пунктов выдачи», — заключает эксперт.

«Во всем мире государственные почтовые операторы вынуждены трансформировать бизнес-модель, но далеко не все делают это успешно. Многие почты не смогли адаптироваться к новой реальности. Это связано с недостатком капиталовложений из-за регуляторных ограничений и ухода коммерческих клиентов в связи с низким качеством оказываемых услуг. Нам ближе стратегия, в рамках которой мы остаемся партнером государства, но при этом играем на конкурентных рынках в разных отраслях: интернет-торговля, логистика, ритейл», — делится Дмитрий Серебренников, директор макрорегиона «Северо-Запад» АО «Почта России».

По оценке международной компании BCG, на рынке письменной корреспонденции и счетов в 2019 году доля «Почты России» составила 92% (отправка писем физических лиц — 100%, рассылка от коммерческих организаций — 88%, рассылка от государственных органов — 97%). Основными конкурентами госкомпании выступают локальные операторы, оказывающие услуги почтовой связи на территории одного или нескольких регионов РФ.

Стоит отметить, что юридические лица в России продолжают использовать бумажный документооборот. Поэтому в рамках реализации задачи по увеличению доли рынка «Почта России» оказывает услуги по приему писем от крупных отправителей

(ГИБДД, Ространснадзор, ФССП России, мировые судьи) в электронном виде и юридически значимой их доставке физическим лицам в электронном и бумажном виде.

На рынке посылок и экспресс-доставки, по оценке «Почты России», совокупная доля компании в 2019 году составила 71%. Значительные изменения в доле рынка не ожидаются. Основными конкурентами в данном сегменте являются СДЭК, DPD, DHL, Voberry, Pony Express и другие.

При этом по оценке Андрея Мякина, директора по продажам СДЭК, в общем объеме сегмента b2c, а именно — посылок из интернет-магазинов, доля «Почты России» составляет около 20%. Достаточно большую долю (около 50%) имеют внутренние службы доставки — это те компании, которые не пользуются услугами курьерских и логистических компаний для доставки до конечного потребителя. Оставшиеся 30% распределяются между курьерскими компаниями.

В Центре исследований Pony Express также отмечают, что в контексте соотношения долей почтового и канала экспресс-доставки в трансграничном сегменте почтовый традиционно является доминирующим для низкомаржинальных отправок, например, из Китая. Отправку дорогостоящих посылок с возможностью страхования зарубежные интернет-магазины предпочитают делать через экспресс-операторов. По оценкам компании, по итогам 2020 года на долю почтового канала придется около 86,6% объема рынка логистического аутсорсинга для сегмента b2c International, на долю курьерского — 13,4%.

Что касается финансовых услуг, то доля «Почты России» на рынке денежных переводов без открытия счета в 2019 году по РФ составила 12%, на рынке пенсий — 28,2%.

Сейчас совокупная выручка АО «Почта России» превышает 400 млрд рублей, из которых 50% приходится на цифровые продукты. В компании отмечают, что это стало возможно, в том числе, за счет выхода на новые рынки. «Прежде всего нам интересен сектор электронной коммерции. Здесь мы расширяем список сервисов для участников рынка eCom, предоставляем услуги фулфилмента, финансовые сервисы, совместно с партнерами развиваем маркетплейс. Вторая приоритетная точка роста — создание платформы юридически значимой гибридной коммуникации между государством, юрлицами и физлицами, которая свяжет в одну систему бумажные и электронные документы, электронные заказные письма, гибридный документооборот, цифровой архив. Третий сегмент, в котором почта наращивает обороты, — международные перевозки: посылки, экспресс-почта, транзит Китай — Европа, 3PL (предоставление логистических услуг или комплекса услуг от доставки и адресного хранения до управления заказами и отслеживания движения). Четвертый рынок — это розница», — поясняет господин Серебренников.

Эксперты отмечают, что, несмотря на видимость перемещения основного объема письменной корреспонденции в онлайн, нагрузка на операторов почтовой связи за это время в целом выросла. При этом участники рынка справляются с ней довольно успешно. «Нормативы доставки по РФ — пять-семь дней, а внутри городов — один-два дня, и мы их выдерживаем. «Почта России» активно растет в посылочном сегменте, мы не только не боимся увеличения объемов, но и будем работать на их генерацию, поскольку почта имеет все возможности для успешного развития собственного маркетплейса. Растет число клиентов, пользующихся срочной доставкой. Спрос на нее через мобильное приложение и портал вырос в 28 раз. Это обязывает обеспечивать доставку в течение 24 часов, а также стимулирует спрос на распределенное хранение и фулфилмент», — отмечает господин Серебренников.

Господин Мякин добавляет: что касается расчета нагрузок, то в курьерских компаниях все операционные мощности определяются количеством курьеров, пунктов выдачи и внутренних магистралей (перемещений груза наземным транспортом и авиасообщением), а также объемами складских площадей. Относительно роста объема любая компания проводит планирование как на краткосрочную (год), так и на долгосрочную (три года) перспективу, закладывая все плановые расходы для обеспечения нужной производительности. Таким образом, получается планомерно справляться с нагрузкой. ■

«ГОРОД РАЗРАСТАЕТСЯ, И ЭТОМУ СПОСОБСТВУЕТ РАЗВИТАЯ ПРИГОРОДНАЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ СЕТЬ»

НЕСМОТРЯ НА ПАДЕНИЕ ПАССАЖИРОПОТОКА НА ВСЕХ ВИДАХ ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА В НАЧАЛЕ 2020 ГОДА, АО «СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ ПРИГОРОДНАЯ ПАССАЖИРСКАЯ КОМПАНИЯ» (СЗППК) ОЖИДАЕТ ЗАВЕРШИТЬ ГОД С ОПЕРАЦИОННЫМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ НА УРОВНЕ 72% К 2019 ГОДУ, ОБСЛУЖИВ 61,4 МЛН ЧЕЛОВЕКА. О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ПРИГОРОДНОГО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ЯНЕ ВОЙЦЕХОВСКОЙ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР СЗППК ВИТАЛИЙ ГРИГОРЬЕВ.



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

BUSINESS GUIDE: Каковы показатели пассажиропотока СЗППК по итогам десяти месяцев 2020 года? Какова динамика? С какими показателями в СЗППК ожидают закончить год?

ВИТАЛИЙ ГРИГОРЬЕВ: Пассажиры постепенно возвращаются в пригородные поезда — объемы перевозок растут после значительного падения в апреле и мае. Количество отправленных пассажиров за десять месяцев 2020 года составило 52,7 млн человек, это 72% к 2019 году. По итогам текущего года мы ожидаем, что процентное соотношение к показателям прошлого года сохранится на таком же уровне и составит 61,4 млн пассажиров.

BG: Какие новые сервисы введены на железной дороге в 2020 году?

В. Г.: Компания проводит работу по развитию безналичной оплаты проезда в пригородных поездах. Сегодня оплачивать проезд по безналичному расчету можно как в терминалах самообслуживания и в билетных кассах, так и у контролеров в поездах. 106 пинпадов для приема безналичной оплаты находятся в эксплуатации у контролеров, в основном они охватывают московское направление, до конца года запланирована поставка еще 30 устройств. В 2021 году СЗППК запланировала переоснащение контрольно-кассовой техники, используемой для продажи билетов в пути следования на новый программно-технический комплекс. Это мобильная контрольно-кассовая техника, работающая под управлением операционной системы Android, что обеспечивает возможность использования самых современных сетевых технологий и широкого спектра инструментов разработки. Стоит отметить наличие встроенного банковского пинпада, функционирующего в режиме транспортного эквайринга по технологии офлайн, возможность авторизации кассира по отпечатку пальца, а также повышенную емкость аккумуляторной батареи мобильной кассы, что позволяет ей работать на длинных маршрутах.

BG: Какие самые популярные направления путешествий у СЗППК в 2020 году?

В. Г.: Пригородные поезда удобны как для повседневных и деловых поездок, так и для туристических. Мы видим, что людям нра-

вится путешествовать железнодорожным транспортом, когда они получают не только качественную перевозку, но еще и дополнительные услуги, будь то удобная стыковка с автотранспортом, поездами дальнего следования, возможность воспользоваться Wi-Fi, посмотреть фильмы в медиацентре, приобрести в пути горячий чай или кофе, прослушать экскурсию в поезде в формате аудиогuida. Компания продолжает разработку таких бесплатных аудиоэкскурсий, ориентируясь не только на внутренних туристов, но и на англоязычных и китайскоговорящих гостей, в конечном итоге ограничения по въездному туризму будут сняты и иностранный турпоток вернется. И если говорить о туристах, то в первую очередь их, конечно, привлекают «Ласточки», тем более что их развитая маршрутная сеть предлагает большое количество идей для путешествия: Выборг, Великий Новгород, Гатчина, Зеленогорск, Ораниенбаум, Приозерск и Петергоф. Самым популярным маршрутом, благодаря в том числе реализации скоростных преимуществ, является Выборг. Ни на каком другом транспорте, кроме «Ласточки», вы не доберетесь из Санкт-Петербурга до Выборга за 1 час 15 минут, при этом имея возможность получить дополнительную услугу в виде экскурсии в пути и при желании по городу — в летний период. В январе 2021 года маршрутную сеть «Ласточек» планируется пополнить еще одним туристическим маршрутом — в Тихвин. На территории района находятся уникальные памятники истории и культуры федерального и местного значения. Сам город богат достопримечательностями, связанными с православием и развитием русской культуры.

BG: Используются ли дистанционные способы оплаты?

В. Г.: Пассажирам сейчас доступны два мобильных приложения по оформлению электронных проездных документов на пригородные поезда — «Пригород» и «РЖД Пассажирам». Сегодня электронные продажи билетов набирают рост. Так, в сентябре этого года доля билетов, реализованных через мобильные приложения, составила 12%, год назад, в сентябре 2019 года, это было около 9%. С осени

оформление льготных проездных документов для студентов и школьников также стало доступно в мобильном приложении «Пригород», а с октября была упрощена процедура контроля пригородных билетов с динамическим штрихкодом в приложении «РЖД Пассажирам». Сейчас при контроле таких билетов непосредственно в поезде предъявление паспорта стало обязательным.

BG: Какие еще новации в сфере железнодорожных перевозок внедряет компания?

В. Г.: На полигоне Октябрьской железной дороги в 2020 году реализованы проекты по строительству пригородных пассажирских павильонов на станциях Саблино и Поповка. Реализация подобных проектов позволяет обеспечить комфортные условия пассажирам для приобретения проездных документов и прохода на платформы. Всего за время работы компании такие комплексы появились на станциях Старый и Новый Петергоф, Вырица, Луга, Рошино, Бернгардовка, Ораниенбаум, Мельничный Ручей.

BG: Как будет развиваться отрасль, по вашему мнению, в ближайшие годы?

В. Г.: Наш город разрастается, застраиваются новые территории, расстояния становятся больше, и не в последнюю очередь этому способствует развитая пригородная железнодорожная транспортная сеть. Расчет потребности в быстрых и комфортных передвижениях. Люди все больше склонны отказываться от личного транспорта в пользу общественного. Мы анализируем эти тренды, в результате рождаются проекты, которые мы внедряем в жизнь при поддержке регионов. Одним из перспективных направлений развития городской среды являются «бесшовные перевозки», когда билет на несколько видов транспорта пассажир может купить в режиме «одного окна». Выстраивается удобная логистика, пассажиру не приходится самому думать о вариантах пересадки, что делает поездку планируемой и предсказуемой. Например, сейчас пассажирам предлагаются ряд мультимодальных маршрутов, когда по одному билету можно проехать в пригородном поезде и наземном транспорте, действует единый комбинированный билет,

включающий в себя проезд в наземном общественном транспорте, метрополитене и пригородных поездах. За этим будущее, и работа в данном направлении будет продолжена.

BG: Какой новый подвижной состав пассажиры смогут увидеть в ближайшем будущем у СЗППК?

В. Г.: СЗППК работает совместно с органами власти и производителями подвижного состава по вопросу обновления парка пригородных поездов. Комфортабельный подвижной состав формирует привлекательность железнодорожного транспорта, поэтому компания ведет работу и в части обновления эксплуатируемых поездов. До конца текущего года на удаленных участках обслуживания запланирован запуск в эксплуатацию 11 новых пассажирских вагонов, оборудованных экологически чистыми туалетными комплексами, установками кондиционирования воздуха, системой аудио- и видеотрансляции. Они будут курсировать на маршрутах Дно — Псков, Дно — Оредеж, Старая Русса — Едрово, Окуловка — Неболчи, Угловка — Боровичи. Кроме этого, ОАО РЖД в 2021 году планирует передать в аренду АО «СЗППК» новые рельсовые автобусы серии РА-3. Это современные комфортабельные поезда, которые могут эффективно использоваться для пригородных пассажирских перевозок на неэлектрифицированных участках Октябрьской железной дороги, оборудованных как низкими, так и высокими платформами. При создании рельсового автобуса использован целый ряд новых технических решений. Благодаря новому кузову, по сравнению с предшествующими моделями, возросло количество мест для пассажиров. В одном из головных вагонов предусмотрены места для маломобильных граждан, подъемники для инвалидов колясок, универсальные санитарные комплексы. Специально для РА-3 создан новый интерьер салона: пассажирские вагоны и кабина машиниста оборудованы системами видеонаблюдения, кондиционирования с обеззараживателями воздуха, информационными табло, используется энергосберегающее светодиодное освещение. ■

ЭЛЕКТРИЧКИ МАСШТАБНОГО ДЕЙСТВИЯ

ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД НА ЭЛЕКТРИЧКАХ ПЕТЕРБУРГА ПЕРЕВЕЗЕНО 55,8 МЛН ЧЕЛОВЕК. В ЭТОМ ГОДУ ПОКАЗАТЕЛИ МОГУТ СНИЗИТЬСЯ НА ФОНЕ МАСШТАБНОГО СОКРАЩЕНИЯ Пассажиropoтoкa из-за режима самоизоляции. Однако железнодорожные компании отмечают интерес к внутреннему туризму в регионе, учитывая закрытые границы, что способствует улучшению показателей. В перспективе, с развитием инфраструктуры, перевозки на электричках могут увеличиться вдвое к 2025 году и почти втрое к 2030 году. ЯНА ВОЙЦЕХОВСКАЯ

Оператором железнодорожного пригородного сообщения в Петербурге, Ленинградской, Новгородской, Псковской, Мурманской областях и Республике Карелия является АО «Северо-Западная пригородная пассажирская компания» (СЗППК), в котором ОАО РЖД принадлежит 76%, правительству Петербурга — 24%. В 2019 году доходы компании от перевозки пассажиров составили более 8 млрд рублей. По итогам прошлого года прибыль компании составила 294 млн рублей.

В 2020 году количество пассажиров на всех видах транспорта существенно снизилось из-за введенных мер по противодействию коронавирусу, в некоторые месяцы снижение достигало 80%. По итогам восьми месяцев пассажиропоток в пригородном сообщении в зоне обслуживания СЗППК сократился на 31%. В сентябре с началом учебного и делового сезона показатели несколько восстановились, но снижение все еще достигало почти 20%. Это может сказаться на доходах компаний, в том числе на СЗППК, которая рискует потерять до четверти выручки по сравнению с 2019 годом. Впрочем, компенсировать это могут регионы, где работает компания.

НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В условиях, когда границы многих государств закрыты, популярность внутреннего туризма растет — пассажиры открывают для себя новые маршруты и направления, утверждают в СЗППК. Петербург и Ленинградская область богаты историческим наследием, а действующая сеть маршрутов пригородного сообщения охватывает практически весь регион, приводят преимущества инфраструктуры в компании.

Совместно с регионами прорабатываются расписание и удобные стыковки электричек с поездами дальнего следования, кроме этого, развивается маршрутная сеть нового подвижного состава — «Ласточек», подчеркивают в СЗППК. Сейчас они охватывают такие туристические маршруты, как Выборг, Великий Новгород, Гатчина, Зеленогорск, Ораниенбаум, Приозерск, Петергоф.

СЗППК разработала точечные предложения для отдельных маршрутов: так, для пассажиров «Ласточек» в направлении Великого Новгорода действует специальный абонементный билет — «Туристические будни». Он ориентирован на внутренний туристический пассажиропоток и позволяет пассажиру сэкономить до 25% по отношению к разовой поездке. Также с 2018 года в летний период СЗППК организует поездки в «Туристическом ваго-



В 2020 ГОДУ КОЛИЧЕСТВО Пассажиropoтoкa НА ВСЕХ ВИДАХ ТРАНСПОРТА СУЩЕСТВЕННО СНИЗИЛОСЬ ИЗ-ЗА ВВЕДЕННЫХ МЕР ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ КОРОНАВИРУСУ, В НЕКОТОРЫЕ МЕСЯЦЫ СНИЖЕНИЕ ДОСТИГЛО 80%

не» электропоезда «Ласточка» Выборг. И хотя текущее лето внесло корректировки в график движения, в компании ожидают возобновление курсирования в следующем году.

В сентябре компания запустила специальный абонемент для однодневных туристических поездок в Царское Село и Павловск, который позволяет сэкономить до 18% на стоимости проезда по отношению к разовой поездке.

Среди нововведений для туристов в СЗППК отмечают бесплатные аудиогиды в приложении iZi.Travel для самостоятельных туристов во всех пригородных поездах. «Серия аудиогидов под общим названием „Экспресс в историю“ включает в себя восемь аудиогидов в направлении Павловска, Выборга, Ораниенбаума, Гатчины, Великого Новгорода, Белоострова, Луги и Невской Дубровки, все они доступны на английском языке. Это интересный и комфортный формат турпродукта. Уже сейчас контент просмотрели и прослушали более 250 тыс. пользователей», — приводят данные в компании.

РАЗВИТИЕ ПЕРЕВОЗОК Увеличение количества «Ласточек» относится к наиболее популярным пожеланиям пассажиров, признают в компании. Эти поезда эксплуатируются компанией с 2015 года. Всего в зоне обслуживания компании двенадцать маршрутов «Ласточек»: от Санкт-Петербурга до Великого Новгорода, Волховстроя, Выборга, Зеленогорска, Калища, Каннельярви, Кузнечного, Луги, Мельничного Ручья, Ораниенбаума, Сосново и Тосно, а их доля в общем объеме пассажиров — почти четверть. В 2020 году электропоездами «Ласточка» вос-

пользовались более 6 млн пассажиров, а всего с начала эксплуатации — более 36 млн человек. В компании не исключают возможный запуск этого поезда до Тихвина. Возможен также запуск дизельных электричек в Сертолово и Кудрово.

Однако пока в СЗППК с осторожностью говорят о планах закупки нового подвижного состава, что связано, в том числе, с финансовыми результатами на фоне пандемии. В отношении «Ласточек» компания констатирует только возможную аренду новых составов, а дизельных поездов — потенциальную прямую закупку или лизинг.

В рамках инвестиционной программы СЗППК строит пассажирские павильоны. За время работы компании с 2006 года они появились на станциях Старый и Новый Петергоф, Вырица, Луга, Рошино, Бернгардовка, Мельничный ручей и Ораниенбаум. В 2020 году будут построены комплексы на станциях Сабляно и Поповка, также включены в проект развития такие остановочные пункты, как Ленинский проспект и Пискаревка.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ПОЛУКОЛЬЦА Один из глобальных проектов в сфере городских электричек Северо-Запада — создание двух полуколец в Петербурге. Это проект правительства города и РЖД, который может быть построен по аналогии с Московским центральным кольцом, которое было запущено в 2016 году и интегрировано со столичным метрополитеном. За четыре года пассажиропоток на нем составил более 485 млн человек.

Концепция развития петербургского железнодорожного узла подготовлена АО «Институт экономики и развития транс-

порта» и утверждена правлением РЖД и правительством Петербурга весной 2019 года. Стоимость проекта — почти 600 млрд рублей, в эту сумму включена организация пригородного и внутригородского пассажирского движения, а также вывод транзитных грузопотоков из Петербурга со строительством двух обходов. Основной объем средств — 56% от суммы заявленных инвестиций — предполагается направить на развитие пригородного и внутригородского движения в регионе (325,3 млрд рублей), 38% — на грузовое движение (224,6 млрд рублей), а остальное — на другие мероприятия по модернизации инфраструктуры.

Концепция предполагает строительство частично подземной линии Шоссе-Сейная — аэропорт Пулково — Лигово протяженностью 11,7 км (ввод в 2024–2030 годах), входящей в маршрут Белоостров — Ораниенбаум, и создание второго диаметального маршрута Токсово — Гатчина-Варшавская. Эти диаметральные маршруты, по сути, станут новым видом транспорта в Петербурге. Для интеграции пригородно-городских маршрутов с линиями метрополитена к 2030 году должны быть построены девять транспортно-пересадочных узлов, которые обеспечат пересадку пассажиров на пять линий подземки.

Проектно-исследовательские работы начнутся в 2020–2021 годах, говорится в материалах. Две трети инвестиций будут задействованы в 2020–2025 годах, остальные — в 2026–2030 годах. В качестве источников финансирования могут быть рассмотрены средства федерального бюджета, региональных бюджетов, а также применен механизм прямого субсидирования выпадающих доходов РЖД от регулирования тарифов на предоставление услуг инфраструктуры в части пассажирских перевозок.

Масштабные вложения в пассажирское железнодорожное сообщение в концепции обосновываются ростом численности населения (до 8,5 млн человек), что, согласно прогнозу, сгенерирует ежегодный пассажиропоток в объеме 105,5 млн человек к 2025 году (рост в 1,3 раза по сравнению с 2018 годом) и 142,4 млн человек к 2030 году (рост в 1,8 раза по сравнению с 2018 годом). Доходы от перевозки пассажиров могут составить 14,4 млрд рублей к 2025 году и 24,5 млрд рублей к 2030 году, следует из расчетов СЗППК, которая в перспективе станет управлять полукольцами. Таким образом, тариф, по предварительным подсчетам ВГ, может составить 136–172 рубля в соответствующих годах. ■

КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР

ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ ВЫДАЧИ КРЕДИТОВ В ПЕТЕРБУРГЕ ВЫРОСЛИ НА 33%, А В СЕНТЯБРЕ УВЕЛИЧИЛИСЬ СРАЗУ В 2,2 РАЗА. НА РЕКОРДНО НИЗКИХ УРОВНЯХ НАХОДЯТСЯ И СТАВКИ. В УСЛОВИЯХ КОРОНАВИРУСА ЗАЕМЩИКИ АКТИВНО ОФОРМЛЯЮТ КРЕДИТЫ ОНЛАЙН. ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВА

Начиная с июля в России рекорды на рынке ипотечного кредитования обновляются ежемесячно. В Санкт-Петербурге, по данным Банка России, за девять месяцев выдано ипотеки на общую сумму 178,6 млрд рублей, что на 33% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Особенно активным стал сентябрь, по итогам которого выдачи выросли в 2,2 раза, до 32,3 млрд рублей. Правда, половину прироста суммы дало увеличение среднего размера займа, что, очевидно, связано с ростом цен на жилье, подчеркивает Валерий Емельянов, аналитик ИК «Фридом Финанс».

«Ключевыми факторами роста выступают исторически низкий уровень ставок, реализация программы госсубсидирования и активная совместная работа с застройщиками и риелторами», — отмечает Александр Вялков, начальник управления розничных продаж ВТБ в Санкт-Петербурге и Ленобласти. За девять месяцев 2020 года ВТБ увеличил выдачи в регионе на 30%, выдав более 17 тыс. кредитов на 52,8 млрд рублей. Доля первички составила 41,6%.

Банк «Открытие» увеличил выдачи почти в два раза, а в сентябре — в 2,2 раза (до 18,2 и 3,4 млрд рублей соответственно). Безусловно, господдержка — главный драйвер, считает старший вице-президент, управляющий Северо-Западным филиалом банка «Открытие» Михаил Иоффе. В рамках данной программы в Петербурге выдается каждый третий ипотечный кредит, а доля программы в выдачах ипотеки на стройку превышает 70%, отмечает банкир.

Клиенты Сбербанка с апреля по сентябрь оформили в Петербурге по «Господдержке-2020» кредитов на 33,9 млрд рублей, а общие выдачи выросли в объеме на 34%, сообщили в пресс-службе. Доля льготных кредитов на первичную недвижимость в регионе достигла 80%, а в общем ипотечном объеме выдач региона — 42%. В банке «Санкт-Петербург» на господдержку пришлось 48% всех выдач.

«Самыми жаркими месяцами были август и сентябрь — заемщики пытались успеть, боясь, что госпрограмму не продлят. Сейчас ажиотаж спал, все понимают, что льготные ставки сохранятся до лета. Но, разумеется, спрос все еще есть, и новостройки актуальны», — говорит руководитель отдела ипотечного брокериджа Первого ипотечного агентства Ольга Ильюшкина. Также покупателей, по ее словам, мотивирует рост цен на недвижимость уже со старта, на который влияют курс доллара и переход на эскроу. В этом плане низкие ставки все еще спасают по-

купателей, добавляет госпожа Ильюшкина. Однако надо понимать, что заемщики, покупающие стремительно растущую в цене первичку, поднимают цены и на вторичном рынке, добавляет она.

НА ИСТОРИЧЕСКОМ МИНИМУМЕ Процентные ставки на рынке ипотеки продолжали снижаться все лето, отмечает господин Иоффе. Так, в августе средневзвешенная ставка в России составила 7,16 % годовых, а в Санкт-Петербурге — 7,07% годовых. На 1 октября по России она чуть выросла, до 7,32% годовых, при этом в сфере кредитования на покупку строящегося жилья составила 5,93% годовых. В Петербурге уровень оказался чуть выше — 6,16 % годовых.

По словам господина Иоффе, на это повлиял большой объем сделок по переустройству квартир физическими лицами и продажа в ипотеку квартир, построенных по предварительному договору купли-продажи (ПДКП), после ввода объектов в эксплуатацию, на которые не распространяются выгодные условия программы господдержки. Также на незначительном росте средневзвешенных ставок отразился сдвиг спроса в сферу вторичного рынка и активное рефинансирование кредитов, выданных несколько лет назад, добавляет банкир.

Доля первичного рынка в структуре выданной ипотеки в Петербурге сейчас превышает 51%, отмечает Валерий Емельянов. «Можно уверенно предположить, что вся первичка идет по льготным ставкам, поскольку брать ее по рыночным просто нет смысла. Соответственно, по госпрограммам уходит свыше половины ипотечных продаж: вся, кроме вторички, а также часть вторичного сегмента, например, сельская ипотека для покупок в Ленобласти», — считает господин Емельянов.

По данным ЛСР, на продажи через ипотеку к концу третьего квартала приходилось до 64% против 48% в декабре прошлого года, добавляет господин Емельянов. Год назад, когда льготную ипотеку давали только целевым семьям, доля субсидируемого рынка составляла не более 30% в новостройках (до 15% в целом по всей жилой недвижимости), сегодня это 100% всех ипотечных продаж у застройщиков, а от всего объема субсидируемые продажи составляют примерно 55%.

Ставки по программе с господдержкой сейчас находятся на уровне 5,85–6,5%, средняя ставка — в районе 6,1%. Семейная ипотека начинается от более низкого уровня — 4,5% (средняя ставка — в районе 5%), сельская ипотека стартует от 2,7% со страховкой и 3% без страховки.



САМЫМИ ЖАРКИМИ МЕСЯЦАМИ БЫЛИ АВГУСТ И СЕНТЯБРЬ — ЗАЕМЩИКИ ПЫТАЛИСЬ УСПЕТЬ, БОЯСЬ, ЧТО ГОСПРОГРАММУ НЕ ПРОДЛЯТ. СЕЙЧАС АЖИОТАЖ СПАЛ, ВСЕ ПОНИМАЮТ, ЧТО ЛЬГОТНЫЕ СТАВКИ СОХРАНЯТСЯ ДО СЛЕДУЮЩЕГО ЛЕТА

Если говорить о новостройках, которые не подходят под господдержку, то там ставки колеблются между 7,4 и 8,55% (средняя — 8%), отмечает госпожа Ильюшкина. На вторичном рынке похожий уровень — от 7,4 до 9,5% (средняя — 8,5%), добавляет она.

Доля первичного рынка недвижимости в ипотеке в Петербурге традиционно была высокой, поэтому в этом году она выросла ненамного, указывает господин Иоффе. А доля вторичного жилья несколько сократилась, и не только за счет роста доли новостроев, но и из-за роста доли рефинансирования. Последняя выросла практически в три раза, до 15%, добавляет банкир. Ставки рефинансирования сейчас находятся в среднем на уровне 8–8,3%.

Средний срок оформляемой ипотеки в 2020 году увеличился на 2,4 месяца и составил более 18 лет, при этом в кредитовании стройки — 19 лет, увеличившись на девять месяцев, знает господин Иоффе. Средняя сумма кредита в Санкт-Петербурге по итогам девяти месяцев 2020 года выросла сразу на 14%, достигнув 3,358 млн рублей, на новостройку — на 21%, до 3,488 млн рублей.

КРЕДИТЫ С ДИСТАНЦИЕЙ На фоне коронавируса и ограничений заметно растет интерес к дистанционному оформлению ипотеки. Сегодня более половины всех заявок поступает через сервис «ДомКлик», отмечают в пресс-службе Сбербанка. 92% сделок в Петербурге проходят электронную регистрацию, по Северо-Западу этот показатель еще выше. Во время подписания договора менеджер банка сам направляет все документы на регистрацию в Росреестр в электронном виде. После регистрации они приходят на электронную почту всем участникам сделки. Использование этого сервиса дает дополнительный дисконт 0,3% на годовую ставку.

Недавно Минфин заявил о переводе в онлайн большинство финуслуг к лету 2021 года. Цифровая ипотека позволит перевести в удаленный формат весь бизнес-процесс — от подачи заявки на ипотечный кредит, подбора объекта недвижимости

до выдачи кредита и оформления сделки, регистрации договора и выплаты денег продавцу. Некоторые банки уже работают по такой технологии, но либо на своих платформах, либо объединяют несколько интернет-ресурсов, отмечает господин Иоффе. Агрегаторы по ипотеке предлагают свои электронные платформы для подачи заявок на ипотеку в различные банки, сопровождая клиентов до момента совершения сделки.

«Мы предлагаем такой сервис уже много лет. Можно вспомнить полностью удаленные сделки, когда даже договор и с застройщиком, и с банком заключался с помощью электронный подписи. Как будет выглядеть полное исключение физического присутствия клиента в ближайший год — большой вопрос. Наибольшие сомнения — по поводу вторички. Зачастую это сложные специфические сделки, с цепочками, опекой, материнским капиталом», — говорит госпожа Ильюшкина.

«Основной прогресс в сфере ипотеки пока идет за кулисами сделки. Банки все активнее „натаскивают“ самообучающиеся алгоритмы в анализе данных заемщиков. По факту все чаще ипотеку клиенту выдает робот, который проводит скоринг. Также углубляется работа в части обращения электронных закладных. Банки тестируют блокчейн для более быстрого обмена правами на залоговую недвижимость», — рассказал господин Емельянов.

В Сибири, например, запущен любопытный сервис VR-ипотеки: заемщик может осмотреть будущую квартиру в аккредитованной новостройке, не выезжая, с помощью очков дополненной реальности (но их опять же выдают в отделении банка). По словам господина Емельянова, самая ожидаемая инновация — это переход Росреестра на единую платформу с банками. В этом году ведомство не справляется с потоком заявок на оформление и переход прав собственности, задержки в ряде регионов могут длиться месяцами, и Петербург — в числе лидеров по задержкам. Но через пару лет купить квартиру можно будет всего за сутки, надеется господин Емельянов. ■

МФО ПОДДЕРЖАЛИ МАЛЫЙ БИЗНЕС

МИКРОФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ АКТИВНО ВКЛЮЧИЛИСЬ В КРЕДИТОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, КОТОРЫМ ОТКАЗЫВАЮТ БАНКИ. БЛАГОДАРЯ ДОКАПИТАЛИЗАЦИИ ЧАСТИ МФО ГОСУДАРСТВОМ ОБЪЕМ ВЫДАННЫХ ЗАЙМОВ СОСТАВИЛ ПРИМЕРНО 8 МЛРД РУБЛЕЙ. В ЧИСЛО ДЕСЯТИ РЕГИОНОВ ПО ОБЪЕМУ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ВОШЛИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНОБЛАСТЬ. ЧТОБЫ ПОДДЕРЖАТЬ РАСТУЩИЙ БИЗНЕС, МФО АКТИВНО ПРИМЕНЯЮТ РАЗЛИЧНЫЕ ИННОВАЦИИ.

ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВА

Займы от микрофинансовых организаций к началу октября получили почти 4,5 тыс. российских предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ), что стало возможным в том числе благодаря докапитализации государством МФО с госучастием во втором и третьем кварталах, сообщил ЦБ. На пятом месте в топ-10 регионов по объему полученного дополнительного финансирования оказались Санкт-Петербург и Ленобласть.

О необходимости провести докапитализацию МФО в июне 2020 года заявил президент РФ Владимир Путин. Со стороны государства для восстановления сегмента было выделено дополнительное финансирование в размере 13 млрд рублей. Как сообщает ЦБ, за несколько месяцев было распределено более половины — около 8 млрд рублей. Значительная часть выдач пришлось на микрозаймы для покрытия непредвиденных издержек и поддержания операционной деятельности компаний (зарплата, плата, погашение срочных обязательств перед поставщиками). В топ-10 регионов, где большая часть выдач пришлось на эти цели, также вошли Санкт-Петербург и Ленинградская область.

Формально за десять месяцев 2020 года количество субъектов МСБ сократилось на 4% (до 5,67 млн), при этом число занятых в этом сегменте увеличилось на 1,2% (до 15,52 млн человек), говорит управляющий директор рейтингового агентства НКР Дмитрий Орехов. Последнее стало возможным благодаря мерам поддержки, в том числе безвозмездной финансовой поддержке МСБ, программе кредитования под 0% на зарплату, льготное кредитование, отсрочка по налогам и страховым взносам, мораторий на плановые проверки малого бизнеса.

В то же время, по опросам самих предпринимателей, около половины субъектов МСБ находится в предбанкротном состоянии из-за проблем, вызванных пандемией коронавируса, добавляет господин Орехов. «Если рассчитать, сколько господдержки пришлось в среднем на субъекты МСБ по линии докапитализации МФО, то получается немного. Так, на один субъект МСБ за несколько месяцев было распределено 1410 рублей, или 515 рублей на одного занятого. Для примера, в Германии каждый предприниматель в текущих кризисных условиях получил около €9 тыс. единовременной господомощи», — приводит данные господин Орехов.

ВКЛЮЧИЛИСЬ В ИГРУ На фоне потребностей бизнеса сумма в 8 млрд рублей, конечно, незначительна: для сравнения, за девять месяцев 2020 года банки выдали юрлицам 44,7 трлн рублей, отмечает гендиректор финансовой онлайн-платформы Webbankir Андрей Пономарев. Однако даже подобная помощь могла оказаться спаси-



ОКОЛО ПОЛОВИНЫ СУБЪЕКТОВ МСБ НАХОДИТСЯ В ПРЕДБАНКРОТНОМ СОСТОЯНИИ ИЗ-ЗА ПРОБЛЕМ, ВЫЗВАННЫХ ПАНДЕМИЕЙ КОРОНАВИРУСА

тельной: для многих небольших предприятий получить банковский кредит и раньше было непросто, а в кризис стало вообще невозможно, подчеркивает он.

Весь микрофинансовый рынок по отношению к банковскому составляет не более 2% по размеру портфеля, но если посмотреть на распределение клиентов между банками и МФО, то по итогам сентября 2020 года — это 85% к 15% (по данным БКИ «Эквифакс»), обращает внимание операционный директор группы компаний Eqvanta Сергей Весовщук. «МФО поддерживают не только юридических лиц, но и физических. Например, самозанятые или индивидуальные предприниматели могут брать займы в МФО как физические лица. Мы наблюдаем постоянно растущий интерес предпринимателей: с конца 2019 года к нам обратились более 60 тыс. таких клиентов», — делится господин Весовщук.

В МФО клиентов привлекают скорость оформления краткосрочного микрозайма и сокращенный пакет документов. Если в банке решение о предоставлении овердрафта принимается в течение 1–5 дней, то микрозайм могут оформить за полчаса-час, при этом у ИП могут запросить только свидетельство о регистрации, рассказывает господин Весовщук. По его словам, такие микрозаймы предприниматели чаще всего берут для покрытия кассовых разрывов. Заемщики из сферы малого бизнеса и индивидуальные предприниматели отличаются хорошей платежной дисциплиной и мало кто допускает задержки в выплате долга, добавляет он.

СОВЕРШЕНСТВУЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Более 50% МФО одобряют займы компаниям с ухудшившимся финансовым положением при условии нормального финансового состояния до пандемии, а также компаниям из наиболее пострадавших отраслей, отмечает ЦБ. Также, по данным

регулятора, 55% МФО не изменили скоринг-систему и устанавливаемые лимиты, при этом упростили процесс рассмотрения заявок. Более 50% компаний (33% портфеля государственных МФО) зафиксировали повышенный спрос на микрозаймы со стороны новых заемщиков.

«По сравнению с банками бизнес-модель МФО предполагает работу в зоне более высоких кредитных рисков, но это не означает, что МФО менее тщательно оценивают кредитные риски заемщиков», — отмечает директор по маркетингу Национального бюро кредитных историй (НБКИ) Алексей Волков. Так, МФО активно пользуются кредитными отчетами, а также индустриальными скоринговыми моделями НБКИ, которые на постоянной основе используют и банки.

Если говорить о частных заемщиках, то основные выдачи банков приходятся на диапазон персонального кредитного рейтинга (ПКР) от 600 баллов (среднее значение ПКР банковского клиента — 661 балл). В то же время выдачи займов МФО гражданам сосредоточены в более рискованном диапазоне 450–600 баллов (503 балла), рассказывает господин Волков. Аналогичная ситуация наблюдается и в кредитовании малого и среднего бизнеса. Риск МФО компенсируют повышенной ставкой и снижением срока и суммы займа, одновременно обеспечивая более лояльный подход к одобрению, говорит господин Волков.

Чтобы поддержать растущий сегмент бизнеса, МФО совершенствуют продукты. «Мы начали выдавать займы для юридических лиц в конце прошлого года. Новое направление „Бизнес-заем“ включает линейку продуктов для субъектов МСБ и призвано помочь исполнять контрактные обязательства», — рассказывает Сергей Весовщук.

Сегодня каждый десятый заем оформляют бизнесмены из Санкт-Петербурга и Ленинградской области, бизнес которых

чаще всего связан со строительством, ремонтом, поставкой товаров и услуг госучреждениям. Основной продукт — кредит на исполнение контракта — представляет собой тип целевого займа, когда деньги выдаются компании, выигравшей тендер у госзаказчика. Сумма кредита составляет до 5 млн рублей, срок — от трех до шести месяцев, ставка — 3,8%, залог отсутствует.

СТАВКИ ПОДБИРАЮТСЯ К БАНКОВСКИМ

Процентные ставки в микрофинансовых компаниях сегодня находятся на уровне банковских, при этом коммерческие компании готовы кредитовать бизнес на больший срок и большую сумму, делится Ирина Хорошко, гендиректор IDF Eurasia в России (бренды Moneymap, IDMSB). Средний срок кредита в банке — три года, у МФО может достигать до десяти лет. При этом решения по займу компании принимают в течение 3–6 часов. «Мы видим существенный рост заявок со стороны малого бизнеса. Данная тенденция очень ярко наблюдается в Москве и Санкт-Петербурге. В третьем квартале 2020 года количество обращений выросло по сравнению с первым в два раза. Средняя сумма составляет 15–17 млн рублей. Основная цель — средства на развитие бизнеса», — говорит госпожа Хорошко.

Среди клиентов Webbankir есть индивидуальные предприниматели и учредители компаний, которые занимают деньги как физические лица, и доля таких заемщиков в пандемию возросла, рассказывает господин Пономарев. Доля запросов на займы от владельцев малого бизнеса, ИП и даже соучредителей ООО за последний год (с сентября 2019-го по сентябрь 2020-го) выросла с 14,8% от общего числа займов до 17,1%. «То, что Санкт-Петербург и Ленобласть вошли в топ-5 регионов по объему дополнительного финансирования, неудивительно. Это одни из самых экономически активных регионов, где хорошо развит малый и средний бизнес», — указывает господин Пономарев.

«В последнее время МФО стали предлагать вариант страхования кредитных продуктов, частично перераспределяя кредитный риск между кредитором и страховщиком. При этом эффективная ставка по таким займам и кредитам увеличивается на размер страховой премии», — добавляет господин Орехов. Он считает, что докапитализация однозначно помогла этому сегменту, хотя денежных средств для поддержки МСБ явно недостаточно. Тот факт, что в большинстве МФО уже реструктурировано 20–40% действующих кредитов МСБ, говорит о потенциале роста потребности субъектов малого бизнеса в дальнейшей помощи со стороны МФО, считает господин Орехов. ■

КРЕДИТНО ВЫЗДОРОВЕВШИЕ

СРЕДНЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ ЗАЕМЩИКОВ В ПЕТЕРБУРГЕ С АПРЕЛЯ ПО ОКТЯБРЬ 2020 ГОДА ВЫРОСЛО БОЛЬШЕ, ЧЕМ В ЦЕЛОМ ПО СТРАНЕ: НА 1,84 П. П. ПРИ ЭТОМ ВЫРОС И ПОКАЗАТЕЛЬ ПЕРСОНАЛЬНОГО КРЕДИТНОГО РЕЙТИНГА, КОТОРЫЙ ХАРАКТЕРИЗУЕТ ПЛАТЕЖНУЮ ДИСЦИПЛИНУ ГРАЖДАН. НА ФОНЕ НИЗКИХ СТАВОК ЕЕ ПОМОГАЕТ ПОДДЕРЖИВАТЬ РЕФИНАНСИРОВАНИЕ. ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВА

Средний показатель долговой нагрузки российских заемщиков (ПДН) с апреля по октябрь вырос в целом по стране на 1,84 пункта, до 25,11%, сообщили в Национальном бюро кредитных историй (НБКИ). В Петербурге динамика роста оказалась чуть более быстрой: на 1,86 п. п., до 23,65%. В Ленинградской области ПДН вырос на 1,8%, до 25,49%. Несмотря на некоторый рост ПДН в последние полгода, он все еще остается на достаточно низком уровне, считает директор по маркетингу НБКИ Алексей Волков. Он подчеркивает, что увеличение ПДН в этот период было отмечено на фоне консервативной политики банков в сегменте розничного кредитования, приведшей к существенному снижению ими уровня одобрения кредитных заявок граждан.

Показатель долговой нагрузки растет вместе со снижением реальных располагаемых доходов домохозяйств, что вынуждает их тратить все большую часть зарабатываемых средств на обслуживание взятых займов, считает аналитик ГК «Финам» Алексей Коренев. «Глобально ситуация не изменилась — подавляющая часть новых кредитов берется для того, чтобы погасить уже взятые», — говорит он.

«В 2020 году люди стараются в первую очередь решить свои бытовые проблемы и только после этого вернуться к погашению кредитов — это не способствует снижению долговой нагрузки», — соглашается вице-президент банка «Александровский» Андрей Барановский.

Несмотря на снижение доходов населения, сейчас существенного роста проблемной задолженности не наблюдается, отмечает директор дивизиона «Центр» Уральского банка реконструкции и развития (УБРиР) в Санкт-Петербурге Александр Казанский. Уровень ПДН в 25–26% он считает довольно низким. В разных источниках считается допустимым показателем предельно долговой нагрузки до 40–60%, так что указанный ПДН позволяет банкам формировать розничный портфель без существенной дополнительной нагрузки на капитал, уверяет банкир.

Рост ПДН объясняется также снижением ключевой ставки ЦБ РФ и, как следствие, ростом объема рефинансирования ранее выданных кредитов, отмечает Иван Макаров, пресс-секретарь банка «Открытие» по СЗФО. С начала года ставка ЦБ в общей сложности упала на 1,25 п. п., это привело к падению ставок по розничным кредитам и особенно ипотеке, где доля рефинансирования выросла с 5 до 15% от общего объема выдач, указывает господин Макаров. Банки охотно идут навстречу заемщикам, доказавшим свою платежеспособность, но уровень одобрения кредитов тем, кто обращается впервые, снизился, продолжает он. Кроме того, банки стали внимательнее оценивать ри-



В ПЕТЕРБУРГЕ ЖИВУТ ОДНИ ИЗ САМЫХ ДИСЦИПЛИНИРОВАННЫХ ЗАЕМЩИКОВ В РОССИИ

ски тех, кто работает в наиболее пострадавших от эпидемии отраслях экономики, говорит господин Макаров.

ПОРТФЕЛЬ ПОДРОС Розничный кредитный портфель банков в Петербурге во втором-третьем кварталах 2020 года продолжал расти. По итогам второго квартала 2020 года он составлял 1,003 трлн рублей, а по итогам третьего — 1,06 трлн рублей (+5,7%), приводит данные аналитик ИК «Фридом Финанс» Валерий Емельянов. Объем выданных кредитов за те же периоды вырос в два раза: 156,9 млрд рублей во втором квартале и 246,8 млрд рублей в третьем (рост на 57% квартал к кварталу), продолжает он. Общий портфель вырос не так сильно, как объем выдачи, — население не только усиленно брало займы, но и более усиленно их гасило, говорит господин Емельянов. Он также считает, что на статистику мог повлиять эффект реструктуризации старых займов.

«В целом по банку мы отмечаем рост объемов потребительского кредитования (на фоне кризисного второго квартала 2020 года). В сравнении с прошлым годом портфель вырос примерно на 10%», — говорит господин Казанский.

Спрос на розничные кредиты растет, но закредитованность заемщиков приводит к снижению качества входящего клиентского потока, отмечает Иван Макаров. Поэтому многие банки сконцентрировались на работе с действующими клиентами, особенно зарплатными. Наиболее востребованными остаются ипотека на покупку новостроек и кредиты наличными в диапазоне 0,5–1,5 млн рублей, добавляет господин Макаров.

Тем не менее при общем росте долговой нагрузки показатель персонального кредитного рейтинга (ПКР) заемщиков, по данным НБКИ, вырос к октябрю 2020 года

до 663 баллов, что на 15 баллов больше, чем в начале года. В сегменте кредитных карт ПКР вырос больше, отмечает господин Волков. В сентябре динамика ПКР, по его словам, ускорилась что, очевидно, связано с ожиданиями второй волны пандемии в связи с увеличением количества заболеваний. Это вынуждает банки внимательнее обычного относиться к отбору потенциальных держателей карт, предвидя возможный рост объема просроченных кредитов. Впрочем, другие кредиты также не остаются без внимания: здесь рост хоть и не такой резкий, но устойчивый, отмечает господин Волков.

СЕВЕРНАЯ ДИСЦИПЛИНА В Санкт-Петербурге ПКР оказался еще выше: на начало октября он достиг 681 балла, в том числе в потребкредитовании — 659, в сегменте кредитных карт — 689, в ипотеке — 729, в автокредитах — 703 (в Ленобласти — 662, 643, 672, 721, 687 соответственно). Специфика Петербурга заключается в традиционно более высоком уровне финансовой грамотности клиентов, поясняет Иван Макаров. В результате здесь наблюдается более высокий спрос на рефинансирование кредитов. Кроме того, жители мегаполиса имеют больше возможностей для сохранения уровня заработной платы в случае потери работы, поскольку имеют возможность поменять сферу деятельности.

«В Петербурге живут, пожалуй, самые дисциплинированные заемщики. Такова статистика не только нашего ипотечного портфеля, но и в целом питерского рынка: даже в период пандемии количество просрочек было мизерным», — рассказывает руководитель Абсолют-банка в Санкт-Петербурге Мария Батталова. По ее словам, примерно 20% портфеля клиентов в период пандемии обратились за реструктуризацией, чтобы временно пла-

тить меньше или уйти на кредитные каникулы. Банк одобрил почти 90% заявлений на реструктуризацию.

Андрей Барановский из «Александровского» также связывает рост ПКР с внедрением массовых программ реструктуризации кредитов: ими воспользовались не только ответственные заемщики, но связь с банками решили выйти и клиенты с просроченной задолженностью.

БОЯСЬ ПРОСРОЧКИ Показатель ПКР вырос в основном за счет того, что банки стали заметно серьезнее относиться к оценке рисков при выдаче займов и существенно ужесточили кредитный скоринг, считает Алексей Коренев. В итоге кредиты (особенно потребительские) выдаются заемщикам лишь в том случае, когда последние смогли полностью и безоговорочно подтвердить свои текущие доходы, а специалисты банка, в свою очередь, на основании анализа имеющихся данных сделали выводы, что в обозримом будущем потенциальному заемщику не грозит потеря работы или снижение дохода, констатирует господин Коренев.

По словам господина Казанского, банки начали отходить от консервативной политики в сегменте розничного кредитования в третьем и четвертом кварталах 2020 года, так что уже летом рынок стал постепенно восстанавливаться и объемы потребительского кредитования выросли до докризисных.

На конец третьего квартала просроченная задолженность по кредитам физлиц в Петербурге составила 35,3 млрд рублей, или 3,3% от общего портфеля займов, отмечает Валерий Емельянов. По итогам второго квартала она немного снизилась: тогда объем составлял 33,6 млрд рублей, или 3,4%. «Доля проблемных займов росла только в период карантина, а в течение лета пошла на спад. Правда, сейчас она остается в более высоких пределах, чем была до начала кризиса, и до конца года, скорее всего, будет стагнировать или расти», — полагает господин Емельянов.

«На текущий момент в целом по стране по направлению нецелевого потребительского кредитования группа „Росбанк“ видит стабилизацию ситуации с входами в просрочку. Что касается показателя ПДН, то банк отмечает несущественный рост показателя: +1% по сравнению с апрелем», — отмечает директор департамента розничных рисков Росбанка Елена Хоркина.

Показатель просроченной задолженности в банке «Александровский» не изменился, добавляет господин Барановский. Учитывая, что в апреле и мае многие заемщики смогли оформить кредитные каникулы сроком на полгода, оценить степень влияния пандемии на рынок кредитования можно будет только в начале следующего года, считает господин Макаров. ■



АЛЕКСАНДР КОЖАВ

ВНЕДРЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕННЫХ МИНФИНОМ ОНЛАЙН-РЕШЕНИЙ МОЖЕТ СУЩЕСТВЕННО ПОМОЧЬ РАЗВИТИЮ ВСЕГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

БАНКИ ПОБОРЮТСЯ ЗА ЦИФРУ

МАССОВЫЙ ПЕРЕХОД КОМПАНИЙ И СОТРУДНИКОВ НА УДАЛЕНКУ СПОСОБСТВУЕТ УСКОРЕННОМУ РАЗВИТИЮ ФИНАНСОВЫХ СЕРВИСОВ ОНЛАЙН. МИНФИН ПРЕДЛАГАЕТ ПЕРЕВЕСТИ В ЦИФРУ БОЛЬШИНСТВО БАНКОВСКИХ И СТРАХОВЫХ УСЛУГ К СЕРЕДИНЕ 2021 ГОДА. ОДНАКО ОСНОВНЫЕ ИГРОКИ УЖЕ ДАВНО ИНВЕСТИРУЮТ В ЭТО НАПРАВЛЕНИЕ, ВНЕДРЯЯ ОНЛАЙН-ПЛАТФОРМЫ. ГЛАВНЫЙ РИСК — ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ, БЮДЖЕТ НА КОТОРУЮ МОЖЕТ СОСТАВЛЯТЬ 20% ОТ ВСЕГО ПРОЕКТА.

ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВА

Минфин представил план мероприятий по ускоренному внедрению в финансовый сектор онлайн-технологий. В нем указаны такие направления, как внедрение удаленной идентификации, обеспечение доступа финансовых организаций к актуальной информации о клиентах в электронном виде, цифровая ипотека и развитие финансовых платформ. Также упоминается включение механизма индивидуального инвестиционного счета в функционал финансовых платформ и расширение перечня пользователей финансовых платформ, включая индивидуальных предпринимателей и юридических лиц. Предусмотрено, что все работы по этим направлениям должны быть выполнены до середины 2021 года.

Цифровизация финансовых услуг — очень важна в наше время, отмечает директор территориального офиса Росбанка в Санкт-Петербурге Лариса Магера. По ее словам, вектор здесь задают такие направления, как формирование экосистем, развитие цифровых продуктов, онлайн-ипотека и система быстрых платежей, объем которых значительно вырос с начала 2020 года.

Многое из того, о чем говорит Минфин, уже делается в последние годы, говорит председатель совета Ассоциации профессиональных страховых брокеров (АПСБ) Катерина Якунина. В частности, давно разрешено продавать онлайн полисы ОСАГО, в текущем году у страховых посредников появилось законодательное разрешение участвовать в продаже обязательных видов страхования через интернет. «Пандемия стала стимулом развития и внедрения решений, направленных на увеличение объема дистанционных продаж. Стали ускоренно развиваться сервисы, ориентированные на взаимоотношения между внутренними подразделениями компаний для ускорения продаж, организации урегулирования убытков, проведения расчетов с агентами и посредниками», — указывает госпожа Якунина.

Большинство страховых услуг для частных лиц уже доступно онлайн, но инициатива Минфина позволит улучшить текущую ситуацию, будут закреплены сформировавшиеся практики и тиражированы сервисы, считает Владимир Храбрых, директор филиала «Ингосстраха» в Санкт-Петербурге. Так, например, страховщики уже развили функционал удаленной идентификации пользовате-

лей, однако смогут расширить покрытие, сформировать стандарты в части безопасности и процессов. Обеспечение доступа к актуальной информации, предусмотренное планом, позволит улучшить качество услуг: данные станут основой для более персонализированного подхода страховщиков к формированию тарифов и продуктовых предложений, добавляет господин Храбрых.

ЛУЧШЕ ОСТАВИТЬ ОТПЕЧАТКИ В соответствии с планом Минфина удаленная идентификация будет базироваться на функционале Единой биометрической системы (ЕБС), которую участники уже активно внедряют в последнее время, и создании системы проверки сведений об абоненте по номеру мобильного телефона. Чтобы обеспечить доступ финансовых организаций к актуальной информации о клиентах в электронном виде, Минфин планирует закрепить правовые основы функционирования цифрового профиля, развить функционал Единого портала госуслуг, Единой системы идентификации и аутентификации, а также Системы межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ) при взаимодействии с финорганизациями.

«Сегодня банки проводят множество „боевых“ тестов данной технологии. Используются и схемы биометрической идентификации, во многом схожие со схемами работы, например, каршерингов, а также и схемы взаимодействия с сотовыми операторами. Но все это лишь пилоты в ожидании изменения норм законодательства», — рассказывает вице-президент, директор департамента digital банка «Открытие» Александр Пятигорский. Подход в виде создания единой системы хранения биометрических отпечатков применяется во всем мире и кажется оптимальным в российских реалиях, добавляет банкир.

«Клиент уже сейчас не хочет приходить в банк. Например, видеоидентификация в сочетании с аналогом собственноручной подписи облегчила бы открытие счета клиенту и его дальнейшее обслуживание», — рассуждает госпожа Магера. Она также считает, что обеспечение доступа к актуальной информации о клиентах позволит снизить риски банков при работе с кредитным портфелем и потенциально может упростить процедуру оценки клиента. В настоящее время ЕБС внедрена во всех 13 отделениях Росбанка в Санкт-

Петербурге. Почти все петербургские офисы оснастил ЕБС банк «Открытие». Банк «Санкт-Петербург» также внедрил биометрию в большей части отделений.

Получение доступа к информации о клиенте — уникальная возможность сделать максимально кастомизированный продукт, то есть более выгодный и отвечающий интересам клиента, считает вице-президент Всероссийского союза страховщиков Виктор Дубровин. Страховая компания, рассчитывая тариф, исходит из «средних» показателей, и чем больше есть индивидуальной информации, тем больше доверия и понимания своего клиента, а как следствие — возможности снизить тариф.

БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕЖДЕ ВСЕГО

Основной вопрос при переходе на онлайн-взаимодействие — обеспечение безопасности, соглашаются участники рынка. Бюджет на построение качественной системы может составлять около 20% бюджета проекта, отмечает вице-президент банка «Александровский» Андрей Барановский. И в целом цифровизация требует значительного финансирования, а сроки окупаемости этих инвестиций составляют более десяти лет. Такое финансирование могут позволить себе только государственные и приближенные к государственному игроки, подчеркивает господин Барановский.

«Существующие и используемые сегодня системы кибербезопасности позволяют внедрять данные активности без страха как для банка, так и для клиента. Стоит обратить внимание, что в мировой практике мы будем не первыми, кто прошел этот путь», — уверен господин Пятигорский.

Также актуальны вопросы доверия, качества реализации и качества продаж, продвижение услуг, добавляет господин Дубровин. Есть еще несколько серьезных вопросов к законодательной части, которые требуют обсуждения и доработок, добавляет госпожа Якунина. В частности, это касается проверки клиентов в рамках 115-ФЗ по ПОД /ФТ (противодействие легализации (отмыванию) доходов), а также возможности заключения неименных (на предъявителя) договоров страхования, по которым на момент заключения договора страхования идентификация клиента невозможна.

«Важным фактором продвижения онлайн-страхования и отсутствия в этой

связи подписанных оригиналов договоров страхования станет судебная практика, которая будет принимать полисы, подписанные простой ЭЦП, и противодействовать мошенничеству в связи с возможным полным отказом от БСО (бланков строгой отчетности)», — считает госпожа Якунина.

По словам госпожи Магера, есть ряд нюансов при проведении сделок с недвижимостью онлайн. Сейчас, согласно законодательству, открытие счета может проходить только при личном присутствии клиента. В период пандемии порядок открытия банковского счета физического лица был временно упрощен на основании информационного письма Центрального Банка РФ от 10.04.2020 № ИН-014–12/62. Благодаря этому появилась возможность осуществления онлайн-сделок.

Могут возникнуть сложности в области технического обеспечения и синхронизации действий игроков, предупреждает господин Храбрых. Так, например, необходимо обеспечить защищенность инфраструктуры по обмену данными, а также достаточный уровень ее технологических возможностей (пропускную способность, скорость операций). В период пандемии онлайн-сегмент страхования подвергся стресс-тесту — компании с развитым онлайн-сегментом старались обеспечить бесперебойную работу сервисов, добавляет господин Храбрых.

Внедрение предложенных Минфином онлайн-решений может существенно помочь развитию всего финансового рынка, соглашаются участники. Для страховщиков это означает рост продаж в средних и небольших городах, расширение линейки страховых продуктов, минимизацию стоимости посреднических услуг, отмечает господин Дубровин. На данный момент более 80% страховых услуг реализуется через посредников и этот канал достаточно дорогой, подчеркивает он.

Финансовые услуги станут доступнее, ими смогут воспользоваться все категории граждан, а финансовые институты получат более подробную и актуальную информацию о своих клиентах, добавляет господин Барановский. Это будет способствовать снижению рисков, а как следствие — издержек, что в итоге скажется на снижении стоимости банковских услуг для населения. ■

СЪЕХАТЬ С НАКАТАННОЙ КОЛЕИ

ПЕТЕРБУРГСКИЙ АВТОРЫНОК ВМЕСТЕ С ОБЩЕРОССИЙСКИМ ПОД ВЛИЯНИЕМ ПАНДЕМИИ И НЕБЛАГОПРИЯТНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ ПЕРЕЖИВАЕТ НЕ ЛУЧШИЕ ВРЕМЕНА. ВПРОЧЕМ, В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ АВТОБИЗНЕС НЕ СТОЛЬ ХАОТИЧНЫЙ, НЕПРОГНОЗИРУЕМЫЙ И НЕРЕГУЛИРУЕМЫЙ, КАК ЭТО БЫЛО В 1990-Х ГОДАХ. СЕГОДНЯ, СЛЕДУЯ ЗА ВСЕОБЩЕЙ ЦИФРОВИЗАЦИЕЙ, ОН ПОСТЕПЕННО ПЕРЕМЕЩАЕТСЯ В ОНЛАЙН.

ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ



В 2020 ГОДУ ЗА ЯНВАРЬ — СЕНТЯБРЬ В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ БЫЛО ПРОДАНО 95,129 ТЫС. НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ, ЧТО НА 15% МЕНЬШЕ, ЧЕМ ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2019 ГОДА

Авторынок Северной столицы и России в 1990-е годы сильно отличался от нынешнего, говорит генеральный директор сети автосалонов Fresh Auto Денис Мигаль. Тогда дилеры самостоятельно пригоняли иномарки, в основном из Прибалтики и Европы, и, разумеется, это были автомобили с пробегом. Первые дилерские центры импортных представителей открылись в городе только в 1992 году. «Первыми крупными игроками российского рынка стали Ford Motor Company (дилер „ТДВ-Авто“ с автосалоном на улице Коммуны) и Nissan (дилер „Автопродикс“ на Софийской улице). „ТДВ-Авто“ существует до сих пор, только переехал на Придорожную аллею, как и „Автопродикс“, который в современном Петербурге находится на Московском шоссе», — говорит он.

Затем на российском рынке постепенно начали появляться и другие представители брендов, отмечает господин Мигаль: в 1993 году — Mazda и Volvo, в 1994 году — Mercedes-Benz. «В то время не было ни ассортимента, ни спроса на импортные модели, петербуржцы ездили на представителях советского автопрома. Также не существовало и половины современных услуг, таких как безналичный расчет, кредитные программы и трейд-ин», — уточняет господин Мигаль.

Руководитель пресс-службы ГК «Автоспеццентр» Анна Уткина отмечает, что впервые иномарки стали появляться в Петербурге в 1990 году на комиссионных площадках. Среди пионеров российского авторынка она также указывает «ТДВ-Авто», «Автопродикс» и «Мега-Авто» с «Евросибом». «Поставок хватало для обеспечения спроса, и конкуренции между автоцентрами не было. Кредитные программы и безналичный расчет еще не использовались, автоцентры сами вели внешнеэкономическую деятельность, оформляли таможенные документы, а авто привозили только после предоплаты полной стоимости», — говорит она, добавляя, что с 2000 года ввоз новых автомобилей осуществляют только компании-импортеры, официально представляющие интересы иностранных автопроизводителей на территории России.

«1990-е годы — это этапы становления и петербургского, и российского авторынка. Дикий рынок, без каких-либо четких правил. Пригоняемые из-за границы иномарки, ВАЗ, ГАЗ, тогда еще „Москвич“ (АЗЛК), которые если и удавалось разо-

быть, то только „по блату“ и на „особых“ договоренностях с „правильными“ людьми на заводах. Финансовая возможность еще не значила, что ты можешь купить машину, ее еще найти надо было, и брали то, что давали. Выбирать было не из чего», — характеризует рынок тех лет управляющий «Объединенной автомобильной корпорации — РРТ» (ОАК-РРТ) Сергей Новосельский.

По его словам, рынок 1990-х отвечал одному простому определению — «купи-продай»: не было никаких четких правил, кроме одного — у кого деньги, тот и прав. «Очень мало игроков, начинавших в тот период, задумывались о завтрашнем дне, о реальном обслуживании клиентов, о том, чтобы клиент приводил своих друзей. Для большинства важно было „впарить“ товар, а что дальше, мало кого интересовало», — уточняет управляющий. Среди первопроходцев рынка он называет РРТ, «Аксель-Моторс», «Лауру», «Евросиб-Авто», «Атлант-М», «Аларм-Моторс», «Сигму Моторс» и «Авто-Премиум».

ЗОЛОТОЕ ВРЕМЯ И ОБВАЛЫ Господин Новосельский выделяет четыре этапа развития российского авторынка в целом и петербургского в частности. Вслед за первым — периодом 1990-х с работой без правил, автомобилями без подготовки и истории, и с гарантией «от продавца» в лучшем случае — наступил второй этап, длившийся с начала нулевых и примерно до начала десятых годов. Это был этап формирования официального дилерского рынка. Тогда появились первые вменяемые дилерские контракты с требованиями по зданиям, по стандартам производителей. На этом этапе еще процветали так называемые «серые» дилеры, а официалы еще могли диктовать условия импортерам и вести свою политику.

Третий этап продлился с начала 2010-х до 2019–2020 годов. «В это время импортеры „закручивают гайки“ стандартов, начинают жестко „фильтровать“ дилерские сети по соответствию стандартам. Наиболее продвинутые дилеры начинают развитие собственных информационных систем, которые становятся залогом развития клиентской базы и возможностью формирования системных отношений со своими клиентами», — рассказывает управляющий ОАК-РРТ. Отдельно на данном этапе он выделяет 2015–2016 годы, ставшие поворотными для российского автобизнеса, когда АвтоВАЗ выпустил

Vesta, начал выпуск X-Ray и сумел выйти из пике, в котором он находился в течение долгого времени. «Это позволило компании не просто выжить, но остаться в лидерах и сохранить перспективу развития. В противном случае российского легкового автопрома уже не существовало бы», — подчеркивает эксперт.

Четвертый этап, говорит господин Новосельский, авторынок переживает сейчас: становление цивилизованного рынка продаж автомобилей с пробегом, формирование прозрачной истории таких автомобилей и перевод этого рынка в официальные дилерские центры.

По словам господина Мигалья, с 2000 и до 2014 года длился «золотой» период российского авторынка: почти все производители открыли свои представительства в России, а цепочка отношений между импортером, дилером и клиентом была абсолютно прозрачна. «С 2015 года на авторынке России начинается кризис: череда банкротств финансово неустойчивых компаний, изменение потребительского поведения и уровня доходов россиян. Это привело к снижению рентабельности дилерского бизнеса до 2% после 5% в 2013–2014 годах», — говорит он.

В итоге в 2015 году рынок продаж автомобилей в Петербурге сократился на 35%, было продано всего 124,26 тыс. новых легковых и легких коммерческих автомобилей, в 2016-м — еще на 4% меньше — 119,517 тыс. экземпляров. Тогда, как и сегодня, лидерами рынка были модели Hyundai и Lada, Nissan и Kia.

В двухтысячных годах продажи новых автомобилей были высокомаржинальным направлением бизнеса, а затем прибыльность направления стала неуклонно снижаться, соглашается с господином Мигалем руководитель направления PR компании «Рольф» Павел Носов. «„Рольф“ первым среди автодилеров стал придерживаться концепции кумулятивной маржи, когда прибыльность сделки по продаже автомобиля рассматривается комплексно, а затем этот подход стал нормой для всех дилеров. Этот подход позволил точно рассчитывать экономикой сделок», — отмечает он.

Солитарна с коллегами в части снижения рентабельности бизнеса и госпожа Уткина, обращая внимания на то, что экономические кризисы 2008 и 2015 годов изменили потребительское поведение и усилили конкуренцию между автоцентрами, а некоторые компании были вынуждены уйти с рынка.

ПЕРСПЕКТИВЫ «ВТОРИЧКИ» Говоря о перспективах развития авторынка, Сергей Новосельский прогнозирует повсеместное развитие рынка автомобилей с пробегом и максимальную цифровизацию взаимодействия с покупателями. «Именно перевод в цифру взаимоотношений с клиентами, эффективная работа с массивами данных будут формировать качественно новый рынок. Не думаю, что в ближайшие год-два мы увидим полноценные онлайн-продажи автомобилей, но мы точно увидим падение игроков, неспособных анализировать свои собственные и партнерские данные и строить свой бизнес на качественной аналитике этих данных», — подчеркивает управляющий ОАК-РРТ.

По словам господина Носова, «Рольф» выделил направление продаж автомобилей с пробегом в отдельный бренд с 2007 года, но сейчас развитие этого бизнеса вернулось к материнскому бренду и является стратегическим направлением для компании. «Наряду с традиционным для автодилеров источником поступления товарных автомобилей с пробегом — трейдин — компания активно развивает выкуп автомобилей с пробегом на свободном рынке. Увеличение дилерской доли рынка автомобилей с пробегом будет оставаться выраженным трендом российского рынка», — отмечает он.

«Усиление конкуренции во всех сегментах авторынка способствует консолидации. Этот процесс приведет к изменению структуры брендов, сокращению количества дилерских центров и уходу финансово неустойчивых компаний с рынка», — дает свой прогноз госпожа Уткина.

Денис Мигаль напоминает, что до уровня продаж 2014 года авторынок Петербурга не восстановился до сих пор: если в 2014 году продажи новых авто в городе составили 167,751 тыс. автомобилей, то по итогу прошлого года они сократились до 153,628 тыс. автомобилей. В 2020 году за январь — сентябрь в Северной столице было продано 95,129 тыс. новых автомобилей, что на 15% меньше, чем за девять месяцев 2019 года. «Список лидеров на сегодняшний день немного скорректировался. Лидером на петербургском рынке стала Kia, хотя в 2015 году она вошла только в пятерку лидеров, а замыкают топ-5 самых продаваемых автомобили Volkswagen и Renault», — говорит он. ■

Коммерсантъ. В лучших местах Петербурга.

Рестораны

КРЕМЛЬ	Выборгская наб., 55 БЦ Gregory's Palace
ВЕСЕЛИДЗЕ	Восстания ул., 20
РИБАЙ	Казанская ул., 3А
РУССКАЯ РЮМОЧНАЯ №1	Конногвардейский бул., 4
СТРОГАНОВФ СТЕЙК ХАУС	Конногвардейский бул., 4
Ресторан-гостиная	Миллионная ул., 10
ШТАКЕНШНЕЙДЕР	
ШАЛЯПИН	Тверская ул., 12/15
CAPULETTI	Большой пр. П.С., 74
ТАВЕРНА ГРОЛЛЕ	Большой пр. В. О., 20
СКАЗКА ВОСТОКА	Лесной пр., 48
1001 НОЧЬ	

Пироговые

ЛИНДФОРС	Полтавская ул., 3 Московский пр., 128 Декабристов ул., 33 Ленинский пр., 151
ШТОЛЛЕ	1-я Красноармейская ул., 4 Гражданский пр., 114, к. 1 Медиков пр., 10, к. 1 Комсомола ул., 35 Московский пр., 105 Стачек пр., 74 Просвещения пр., 34 Садовая ул., 8 1-я линия В.О., 50 Энгельса пр., 37 Восстания ул., 32 Владимирский пр., 15 Савушкина ул., 3

Кафе

KROO CAFE	Суворовский пр., 27 / 9-я Советская ул., 11
------------------	--

Интерьерные магазины

САЛОН «СЕНТЯБРЕВЪ»	Каменноостровский пр., 19
---------------------------	---------------------------

Гостиницы

АСТОН	Владимирский пр., 5
БРИСТОЛЬ	Расстанная ул., 2

ГРАНД ОТЕЛЬ ЭМЕРАЛЬД	Суворовский пр., 18
ОТЕЛЬ ИНДИГО	Чайковского ул., 17
AKYAN HOTEL	Восстания ул., 19
CROWNE PLAZA	Стартовая ул., 6А
ST. PETERSBURG AIRPORT	
KRAVT HOTEL	Садовая ул., 25, вход с Мучного пер., 4
M-HOTEL	Садовая ул., 22 (вход с переулка Крылова, 2, со двора)
MAJESTIC BOUTIQUE	
HOTEL DELUXE	Садовая ул., 22/2
АПАРТ-ОТЕЛЬ VERTICAL	Московский пр., 73
THE GAMMA HOTEL	наб. Обводного кан., 130
МАРТИН ОТЕЛЬ/ MARTIN HOTEL	Марата ул., 12
ОТЕЛЬ БЕЛОЕ ДЕРЕВО	Демьяна Бедного ул., 3
ГОСТИНИЦА	угол Керченского пер., 2 и Адмиралтейской наб., 12
THE BRIDGE HOTEL	
BOUTIQUE HOTEL ALBORA	наб. кан. Грибоедова, 133А
CROWNE PLAZA	Лиговский пр., 61
LIGOVSKY	

Автосалоны

GREGORY`S CARS	Выборгская наб., 55
АВТОДОМ ПУЛКОВО	Пулковское ш., 14, лит. А

Авиакомпании

ЦБА «ПУЛКОВО-3»	
ГТК «РОССИЯ»	

Бизнес-центры

GREGORY`S PALACE	Выборгская наб., 55
GUSTAF	Средний пр. В.О., 36/40
MAGNUS	9-я линия В.О., 34
ОСКАР	наб. р. Фонтанки, 13 А
ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР NEVKA	Гельсингфорсская ул., д. 3, к. 11, лит. Д, вход с Выборгской наб., 45-47

Разное

ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ДОКУМЕНТОВ	Красного Текстильщика ул., 10/12
САПСАН	Бизнес-класс

Газета «Коммерсантъ» издательством бесплатно не распространяется.

Узнайте подробную информацию о корпоративной подписке
по телефону (812) 271-3635
www.spb.kommersant.ru



ГАЗЕТА «КОММЕРСАНТЪ» ПО СПЕЦИАЛЬНОЙ ЦЕНЕ ОТ ПЯТИ ЭКЗЕМПЛЯРОВ

Оформление доставки

fomina@spb.kommersant.ru
(812) 335-1766, 324-6949 (доб. 208)

Удобные условия ежедневной доставки газеты «Коммерсантъ», включая гляцевые цветные тематические приложения формата D2*: «Недвижимость», «Культурная столица», «Санкт-Петербург. Инвестиции и девелопмент»; деловые специализированные приложения формата A3** Business Guide: «Итоги года», «Топ-менеджеры года», «Экономический форум», «Юридический форум», «Финансовые инструменты/Банк», «Энергетика. Нефть. Газ», «Экономика региона», «Недвижимость», «Военно-морской салон»; приложения формата A3 Social Report: «Лица города», «Социальная ответственность»; приложения формата A3 Guide: «Территория комфорта», «Стиль», «Элитная недвижимость», «Стиль СПб. Путеводитель».

D2* — 350x578 мм, A3** — 280x345 мм

