

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ



Четверг, 3 июня 2021 №94

(№7056 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №13–92

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Зарегистрировано в Роскомнадзоре

ПИ №ФС77-76924 9 октября 2019 года

Коммерсантъ

в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ
ПАРТНЕР ВЫПУСКА

LEGENDA
INTELLIGENT
DEVELOPMENT

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



EXPOFORUM



Некоммерческая организация
**ФОНД СОДЕЙСТВИЯ КРЕДИТОВАНИЮ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА,
МИКРОКРЕДИТНАЯ КОМПАНИЯ**
Санкт-Петербург

САМОКАТ



РОСБАНК
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE GROUP
ПАО РОСБАНК

PRIVATE BANKING
L'HERMITAGE



СКА АРЕНА



РЕКЛАМА



the **ONE**
ОН ТАКОЙ ОДИН

ДОМА С ВИДОМ НА БУДУЩЕЕ

 ПЕТРОВСКИЙ О.



ПРЕСТИЖНАЯ
ЛОКАЦИЯ



ТЕРРАСЫ
С ВИДОМ НА НЕВУ



ПРИВАТНАЯ
ТЕРРИТОРИЯ



GRANDVIEW



ПЕТРОВСКИЙ
КВАРТАЛ НА ВОДЕ



**Петербургская
Недвижимость**



SetlGroup

33-55555
elita-spb.ru

ЖК Grand View (ЖК «Гранд Вью»): СПб, Петровский пр., д. 26, лит. Ж, кадастровый номер ЗУ 78:07:0003212:1401. Застройщик ООО «Ринова». ЖК The One (ЖК «Зе Ван»): СПб, Петровский пр., дом 26, лит. В, кад. номер ЗУ 78:07:0003212:1402. Застройщик на ООО «Альянс Сити Строй». Проектные декларации на сайте ЕИСЖС (наш.дом.рф). ЖК «Петровский квартал на воде» введен в эксплуатацию и расположен по адресу: СПб, Петровский пр., д. 24, к. 2. Продавец ООО «Новый элемент». Фактические элементы благоустройства, ландшафта территории, а также внешний вид фасада могут отличаться от изображенных. С проектной документацией, устанавливающей характеристики строящегося жилого дома, квартир и других помещений, входящих в состав жилого дома, можно ознакомиться в установленном законом порядке. Подробности предложения по тел. +7 (812) 33-55555. Реклама



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ»

ВТОРОЙ ЗУБ НА ГРАДОЗАЩИТНИКОВ

Главный проект Петербурга, который будет активнее всего обсуждаться на нынешнем ПМЭФ, анонсировали за неделю до самого форума. Речь идет о новом небоскребе в Лахте. «Газпром» заявил, что рядом с существующей башней построит новую — на 200 метров выше. Эксперты оценивают инвестиции в проект в размере не менее чем 150 млрд рублей. Причем в этот раз строить будет не сам «Газпром», а неаффилированная с ним структура, и не на средства газового монополиста, а с привлечением проектного финансирования.

Проект выглядит малореальным. И не только из-за заявленных параметров. Сложно представить, что такой объект, как небоскреб, с таким бюджетом и с такой неочевидной окупаемостью может в нынешних условиях привлечь интерес частной организации. В России сегодня только одна компания может строить сооружения вроде высотки в Лахте.

Когда-то и в реализацию первого проекта поверить было непросто: и сумма проекта поражала, и высота здания. А градозащитное сообщество, воодушевленное тем, что смогло добиться переноса стройки небоскреба из центра города на окраину, стало с удвоенной силой нападать на проект и в Лахте, указывая, что сооружение испортит небесную линию города, будет видно из центра и вообще обезобразит город. Тем не менее высотка достроена, а большинство горожан башню, когда она уже появилась, приняли благосклонно. Но будет ли так же благосклонно принята общественностью и вторая высотка — большой вопрос. Одна архитектурная доминанта на фоне морского горизонта выглядит вполне уместно, но частотолк разноразмерных «зубов» на берегу Финского залива — уже перебор.

Участники рынка давно говорят, что Петербург должен развивать несколько центров. Полицентризм — основа развития городов-миллионников. Поэтому второй небоскреб городу, может, и не мешает, но целесообразнее его возвести на другой окраине города. Впрочем, рассуждать об этом пока рано: для начала хотелось бы услышать имя инвестора. На момент сдачи номера в печать он не был назван.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

СТРЕМЛЕНИЕ БЫТЬ ВМЕСТЕ

ПОСЛЕ ДВУХЛЕТНЕГО ПЕРЕРЫВА
ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
ВНОВЬ СОБЕРЕТ В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ ЛИДЕРОВ БИЗНЕСА
И ПОЛИТИКИ РАЗНЫХ СТРАН. В ЭТОМ ГОДУ МЕРОПРИЯТИЕ
ПРОЙДЕТ В 24-Й РАЗ, ЕГО ГЛАВНОЙ ТЕМОЙ СТАНЕТ
«СНОВА ВМЕСТЕ. ЭКОНОМИКА НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ».

КСЕНИЯ ПОТАПОВА



ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА ФОРУМА ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ БОЛЕЕ СТА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЧЕТЫРЕМ ТЕМАТИЧЕСКИМ НАПРАВЛЕНИЯМ

Со 2 по 5 июня участники ПМЭФ-2021 по традиции встретятся в Петербурге, чтобы обсудить вопросы мировой и российской экономики, социальной сферы и инновационных технологий в контексте адаптации и развития мира в условиях новой постковидной действительности.

ОТ ВОССТАНОВЛЕНИЯ К РАЗВИТИЮ

Деловая программа форума включает в себя более ста мероприятий по четырем тематическим направлениям, так или иначе связанным с предстоящим периодом восстановления после кризиса, в случае успешного завершения которого появится возможность говорить о переходе к устойчивому экономическому росту.

В рамках блока под названием «Объединяя усилия ради развития» запланированы сессии, посвященные восстановлению экономики и международному сотрудничеству, в частности, затрагивающие вопросы евразийской интеграции, трансформации мировой торговли, эффективности работы бизнеса в период пандемии, рынка мировой электроэнергетики, восстановления продовольствен-

ного рынка и устойчивости национальных систем здравоохранения.

Второй блок деловой программы форума посвящен национальным целям развития и охватывает вопросы перехода от антикризисной повестки к повышению долгосрочного потенциала экономики, состояния инвестиционного климата в регионах России, формирования российского научно-технического пространства, развития финансового рынка, формирования экономики замкнутого цикла, а также функционирования ключевых отраслей.

По традиции отдельный блок деловой программы посвящен новым технологиям. В рамках трека «Технологии, расширяющие горизонты» эксперты планируют обсудить международную научную кооперацию, вопросы цифрового суверенитета и информационной безопасности, цифровизации здравоохранения, этики и другие темы, ставшие особенно актуальными в новых условиях.

Четвертый тематический блок программы ПМЭФ-2021 — «Человек в новой реальности». Участники предстоящих меро-

приятий обсудят культурные коды новой реальности, сотрудничество в международных образовательных проектах, новые навыки сотрудников и модели занятости.

НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В последние годы эксперты отмечают активное развитие сектора креативных индустрий. По оценке Центра городских компетенций Агентства стратегических инициатив (АСИ), его доля в отечественной экономике составляет 4,37% ВВП, что значительно выше среднемирового уровня. Участникам Форума креативного бизнеса, который впервые пройдет в рамках ПМЭФ-2021, предстоит сформировать базу для эффективного диалога между представителями власти, бизнеса и лидерами креативного сообщества.

Еще одним новым мероприятием в программе ПМЭФ станет форум «Лекарственная безопасность», в ходе которого планируется обсудить обширный круг вопросов лекарственного обеспечения и лекарственной безопасности, являющихся ключевыми факторами устойчивости системы здравоохранения. → 16

ПОВЕСТКА ДНЯ

15 → В рамках Российского форума малого и среднего предпринимательства состоится дискуссия экспертного сообщества на предмет применения комплекса мер поддержки МСБ в новых экономических условиях. Также на одной из сессий ПМЭФ планируется обсудить вопрос стимулирования сотрудничества государства, бизнеса и некоммерческого сектора в контексте вступившего в силу 172-ФЗ, в соответствии с которым участвующие в благотворительных проектах компании могут уменьшать налогооблагаемую базу налога на прибыль.

Будущие лидеры бизнеса и политики встретятся в рамках Международного молодежного экономического форума (ММЭФ), а также специальной юношеской секции «ПМЭФ Юниор», в которой примут участие 200 школьников из России и 100 школьников из Катар, который принимает участие в ПМЭФ-2021 в качестве почетного гостя. Цель мероприятия — предоставить возможность представителям молодого поколения презентовать собственные идеи и инициативы и высказать свое мнение на «взрослые» темы.

Наконец, запланирован ряд мероприятий по линии ШОС, БРИКС и АСЕАН, традиционные межстрановые бизнес-

диалоги с представителями бизнес-сообществ Италии, Германии, Франции, США, Индии, Африки, Финляндии, Японии, стран Латинской Америки, Ближнего Востока, диалог «ЕАЭС — АСЕАН», региональный консультативный форум В20, а также мероприятия по арктической и африканской повестке. Кроме этого, в рамках деловой программы состоятся завтрак для представителей фармацевтических компаний, завтрак «Сбера» и IT-завтрак.

КУЛЬТУРНАЯ И СПОРТИВНАЯ ПРОГРАММА В этом году Петербург по традиции подарит гостям уникальную и насыщенную культурную программу. 3 июня на Дворцовой площади для участников форума, гостей и жителей города состоится центральное мероприятие фестиваля «Петербургские сезоны» — концерт-посвящение медикам и волонтерам. В программе — выступление Дианы Арбениной в сопровождении симфонического оркестра Ленинградской области «Таврический».

Серия бесплатных фестивальных кинопоказов состоится в рамках культурной инициативы Qatar Film Days, а новый фестиваль MaWaheb Festival познакомит российскую аудиторию с музыкаль-

ми традициями и артистами Катар и региона Ближнего Востока и Северной Африки.

В Российском этнографическом музее откроется выставка «Катар: между землей и морем, сквозь времена и виды искусств». А в Ново-Михайловском дворце гостей ждут на выставке «Рукописные сокровища китайской культуры на берегах Невы» Института восточных рукописей Российской академии наук. К юбилею исторической сцены Мариинского театра и 180-летию со дня рождения Петра Ильича Чайковского также приурочена специальная выставка, которая расположится в фойе новой сцены Мариинского театра.

В числе официальных мероприятий участников ПМЭФ-2021 ожидают три приема: 2 июня — торжественный прием организационного комитета по подготовке и проведению Петербургского международного экономического форума, 7 июня — прием от имени губернатора Санкт-Петербурга и прием эмира Катар.

Также в рамках ПМЭФ-2021 состоится дебютный фестиваль «Паруса Кронштадта» — праздник, который не только призван объединить любителей моря, яхтинга, музыки и морской кухни, но и представить гостям и участникам форума уни-

кальную локацию «новой туристической географии» Санкт-Петербурга.

В спортивную программу ПМЭФ-2021 вошли мероприятия по 11 видам спорта. 2 июня на площадке форума финишируют участники «Ралли мира», преодолевшие маршрут Сан-Марино — Монако — Санкт-Петербург. Вечером того же дня лидеры политики, бизнеса и звезды спорта встретятся в гала-матче Roscongress Cup по хоккею. Также в рамках спортивной программы форума состоится первый клубный турнир по дзюдо «Вызов». Восемикратный чемпион Европы среди клубных команд «Явара-Нева» бросит вызов двукратному чемпиону Испании «АJM Мадрид» (мужчины) и пятикратному чемпиону Испании «Валенси» (женщины).

4 июня гостей ожидает вечер профессионального бокса, который пройдет в «Сибур-Арене», и старт чемпионата бизнес-клубов по парусному спорту. В заключительный день форума — 5 июня — пройдут турнир по гольфу Roscongress Golf Cup, теннисный турнир «Roscongress Cup. Белые ночи», а профессионалы конного спорта сразятся за Roscongress Cup по конкуру. Также 5 июня будет дан старт трофи-рейду «Ладога Трофи» и Кубку РАФ на классических автомобилях. ■

«НА СОЗВОНАХ ПОЛНОСТЬЮ ТЕРЯЕТСЯ ВОЗМОЖНОСТЬ СОСТАВИТЬ О ЧЕЛОВЕКЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ И ВОСПРИНИМАТЬ ЕГО АДЕКВАТНО» ПАНДЕМИЯ ЕЩЕ НЕ ЗАКОНЧЕНА, НО ЗА ГОД С ЛИШНИМ, ПРОШЕДШИЙ С НАЧАЛА ЕЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ, РОССИЙСКИЕ БИЗНЕСМЕНЫ УЖЕ ВЫНЕСЛИ ОПРЕДЕЛЕННЫЕ УРОКИ. О ТОМ, ЧЕМУ ИХ НАУЧИЛИ ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ, ВГ ПОПРОСИЛ РАССКАЗАТЬ СВОИХ ЧИТАТЕЛЕЙ.

КОНСТАНТИН ДОБРЫНИН,
статс-секретарь Федеральной палаты адвокатов РФ, старший партнер коллегии адвокатов Rep & Paper:

— Главный урок — это наглядное подтверждение того, что мир хрупок, а юристы, напротив, очень гибки и могут приспособиться к любым условиям. Самое удивительное и одновременно полезное, что сделала пандемия, — она выпукло показала каждому участнику юридического рынка его слабости. Те, кто увидел их, осознал и принял, успели провести экстренную работу над ошибками и принять меры, например, рванули стоп-кран и отстегнули балласт. Порой это выражалось в упразднении целых практик или направлений, сопровождаемом увольнением сотрудников. Скорее это хорошо для любой компании, потому что позволило всем руководителям бизнеса трезво взглянуть на свое детище. Пандемия позволила в очень сжатые сроки разглядеть в компании и в практиках лидеров, способных создавать новые центры прибыли в казалось бы невозможной ситуации.

Пандемия принесла нам законодательство в стиле Zoom, правосудие в стиле Zoom и работу адвокатов и правоохранителей тоже в стиле Zoom. При этом Россия не была бы Россией, если бы не было некоторых особенностей во всем этом новом и неизведанном. В частности, сложностей для адвокатов при работе в суде. Zoom-правосудие умудрилось сконцентрировать все то негативное, что свойственно нашей Фемиде и глухой бюрократической государственной машине.

Глобально, конечно же, пандемия пошатнула юридический бизнес и заставила большинство компаний пересмотреть свои краткосрочные и среднесрочные стратегии развития. В то же время она выступила своеобразной прививкой или холодным душем от некоторой самоуверенности, свойственной всем нам, юристам, считающим, что без нас не обойтись. Без нас очень легко обойтись, если исчезают наши доверители или бизнес, а то, что локдаун очень сильно ударил не только по мировому, но и по российскому среднему и малому бизнесу, это уже очевидно.

СВЕТЛАНА ЛЕОНТЬЕВА,
генеральный директор
ООО «Управляющая компания „Помощь“»:

— Коронавирус подтолкнул бизнес к переходу в цифровой формат. Диджитализация профессии юриста раньше казалась невозможной, но сегодня даже самые отчаянные консерваторы осознали, что онлайн-совещания и консультации клиентов могут быть эффективными. Кроме того, мы сделали ставку на legal-tech-решения, которые позволили существенно оптимизировать рабочие процессы. Мы разработали электронные каталоги по ведению банкротных процедур, тем самым упорядочили всю информацию в компании. Также нам удалось оперативно внедрить сервисы электронного документооборота. Поэтому главный урок, который мы получили, — не стоит сидеть на месте и ждать: нужно реагировать и адаптироваться, причем чем быстрее, тем лучше.

ГЕННАДИЙ ВЕТРОВ,
председатель правления ПАО «Энергомашбанк»:

— Пандемия научила многих больше думать об окружающих. Пожалуй, это самый главный урок. Лучше остаться дома,

если чувствуешь себя неважно, и подумывать о здоровье других людей. Знаю, что для многих карантин стал возможностью научиться бороться со своими страхами. Страхом выйти из дома, отправиться в общественное место, пообщаться с другими людьми. Если говорить с точки зрения бизнеса, то мы получили хороший опыт быстрого развертывания дистанционной работы сотрудников, оценили преимущество удаленных конференций против очных совещаний, увидели перспективы в плане оптимизации арендных платежей. Пандемия научила нас быть ближе, находясь далеко друг от друга. Это останется с нами навсегда.

МАРИЯ ЧЕРНАЯ,
генеральный директор
ООО «Бонава Санкт-Петербург»:

— Главный урок для меня в том, что мы все очень уязвимы. И в этот непростой период особое значение имеют взаимная поддержка и помощь. В таких кризисных ситуациях залогом успеха во всех начинаниях будет умение общаться, выстраивать коммуникацию, быть открытым для других и для нового. → 19



КОРПОРАЦИЯ РУСЬ

ОСНОВАНА 1999



ДОМА ДЛЯ ЛЮБОЙ ПРИРОДЫ

WWW.RUSSHOUSE.RU

812 950-50-50

НЕПРОСТОЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ

ПОСЛЕ ОТМЕНЫ В 2020 ГОДУ ИЗ-ЗА ПАНДЕМИИ ПМЭФ В ЭТОМ ГОДУ ВНОВЬ СОБИРАЕТ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВО, ЧТОБЫ ОБСУДИТЬ АКТУАЛЬНЫЕ ДЛЯ НЕГО ВОПРОСЫ. ВГ БРОСИЛ РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ ВЗГЛЯД НА ТО, КАК МЕНЯЛИСЬ ТЕМЫ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДЕСЯТЬ ЛЕТ И НАСКОЛЬКО ОНИ ПОЛЕЗНЫ БИЗНЕСУ. ПОЛИНА МАКАРОВА

Каждый ПМЭФ имеет свою главную тему. Так, состоявшийся десять лет назад на тот момент уже пятнадцатый по счету форум затрагивал вопросы лидерства для новой эпохи. Это был четвертый форум, прошедший без Владимира Путина в роли президента. Выступление тогдашнего главы государства Дмитрия Медведева накануне предвыборного года в полной мере соответствовало заявленной теме. Национальный лидер разнес в пух и прах бюрократизм госкомпаний, заявил, что во многих из них объем госучастия должен снизиться до блокирующего пакета или даже до нуля, а не до 50%, как хотело правительство. Он предложил расширить перечень оснований для увольнения с госслужбы лиц, подозреваемых в коррупции. Объявил о снижении страховых взносов в социальные фонды: с 34 до 30%, а для малого бизнеса в производственной и социальной сферах — до 20%. А кроме того, Дмитрий Медведев предложил расширить границы Москвы за счет Московской области, перенес туда все административные и государственные институты, включая Госдуму. За три дня работы форума было подписано соглашений более чем на 200 млрд рублей. Тот ПМЭФ стал последним не только для Дмитрия Медведева в роли президента, но и для Валентины Матвиенко в роли губернатора Петербурга.

ЛИДЕРСКИЕ ЗАМАШКИ В 2012 году ПМЭФ прошел под девизом «Эффективное лидерство». Программа форума состояла из четырех частей: «Создание надежного будущего», «Российский потенциал в действии», «В авангарде инноваций» и «Роль лидера в эпоху перемен». Также активно обсуждалась минимизация последствий глобального финансового кризиса и предотвращение его новой волны. Итогом форума стало подписание 84 соглашений, сумма девяти из них составила более 360 млрд рублей. В форуме участвовало свыше 5,3 тыс. человек.

Тот форум стал первым для Георгия Полтавченко как главы Петербурга. И начался он со скандала. На губернаторском приеме в театральном представлении были задействованы живые статуи девочек-подростков. Они были разрисованы серебряной краской и изображали богинь ветра. Бывший на приеме тогдашний губернатор Кировской области Никита Белых возмущился увиденным и призвал детского омбудсмена разобраться, не нарушены ли права детей. Разобрались довольно быстро, нарушений не нашли.

В 2013 году гостей на форуме поубавилось почти на треть, зато было подписано 102 соглашения на 9,6 трлн рублей, что почти в 30 раз больше, чем годом ранее. При этом контракт на 25 лет примерно на 8,8 млрд рублей между «Роснефтью» и китайской CNPC, который Владимир Путин назвал рекордным, в этот список не вошел. В тот год обсуждали стимулирование инвестиций для ускорения темпов экономического роста, возможное объедине-



ЗА ВСЕ ЭТИ ГОДЫ ХОТЬ РАЗ, НО У КАЖДОГО УЧАСТНИКА ФОРУМА ВОЗНИКАЛО ОЩУЩЕНИЕ ДЕЖАВЮ. ВРОДЕ БЫ ОБСУДИЛИ САМЫЕ ОСТРЫЕ ВОПРОСЫ, РАСКРЫЛИ ДРУГ ДРУГУ ДУШИ, ЧУТЬ ЛИ НЕ ПРОСЛЕЗИЛИСЬ ОТ ТОРЖЕСТВА МОМЕНТА, А СПУСТЯ ГОД — ВСЕ ПО НОВОЙ

ние Верховного и Высшего арбитражного судов, перегрев российской экономики, включая полную загрузку мощностей и низкую безработицу, риск рецессии уже осенью, если правительство не примет меры по поддержке роста ВВП.

В тот год новостью номер один на ПМЭФ стало появление на одной из вечеринок форума основателя социальной сети «ВКонтакте» Павла Дурова. Там он

появился впервые после ДТП с его участием. До этого о его местонахождении ничего не было известно. Ходили слухи, что он работает над новым проектом в американском Буффало.

В 2014 году форум впервые прошел в мае, а не традиционно в июне. Несмотря на то, что уже вступили в силу санкции США и ЕС в отношении России, в мероприятии приняли участие более 7,5 тыс.

политиков и бизнесменов из 73 стран, было подписано соглашений на 400 млрд рублей. Главной темой для обсуждения стали отношения с Пекином, опять же санкции, их влияние на инвестиции и ответ российских властей на это. Большой неожиданностью для губернатора Петербурга стали результаты рейтинга инвестиционного климата от Агентства стратегических инициатив. Петербург занял

в нем последнее место, получив худшие оценки за качество предоставления госуслуг и эффективности институтов для бизнеса. Видимо, желая как-то поправить ситуацию, Георгий Полтавченко тут же на форуме договорился с президентом о выделении Петербургу дополнительных 23–30 млрд рублей в ближайшие три года на строительство метро, а на встрече с премьером Дмитрием Медведевым попросил 14 млрд рублей на «Аэроэкспресс». Сегодня ситуация с так и не запущенным «Аэроэкспрессом» и информацией о выделении на него миллиардов выглядит особенно комично.

Не менее забавно сегодня выглядит и история с блокировкой Twitter. На форуме 2014 года Владимир Путин пообещал не закрывать ни его, ни Facebook, несмотря на невыполнение ими требований Генпрокуратуры и Роскомнадзора. А Дмитрий Медведев после заявления чиновников Роскомнадзора, что блокировка — это минутное дело, посоветовал желающим это сделать «включить мозги».

В ПОИСКАХ ДОВЕРИЯ В 2015 году в форуме приняли участие официальные делегации из 62 стран. Форум прошел под лозунгом «Укрепление доверия в эпоху преобразований». ПМЭФ 2015 года начался с недовольства представителей гостиничного бизнеса тем, что форум опять стали проводить в июне. В мае отелям понравилось больше, потому что июнь и без форума самый загруженный месяц с точки зрения спроса.

В этот год на ПМЭФ обсуждали стагнацию, которую переживает российская экономика и на преодоление которой требуется около пяти лет, проблемы мировой экономики, привлечение зарубежных инвесторов, влияние западных санкций на российскую экономику и вопросы денежно-кредитной политики. Владимир Путин назвал три цели России на ближайшие годы: повышение ВВП, производительности труда и снижение инфляции. Петербургские власти презентовали строительство «Ленфильм-парка» по аналогии с Universal Studios Hollywood, инвестиции в который должны были составить 4 млрд рублей. Пока все это до сих пор остается на уровне красивых картинок. Всего на ПМЭФ было подписано 205 соглашений на 293,4 млрд рублей.

2016 год ознаменовался перебоями цен на нефть и природный газ, а потому вполне логичным было появление в программе ПМЭФ тем, как стране развиваться без опоры на экспорт углеводородов и как угнаться за новыми технологическими достижениями, двигающими мировую экономику вперед. В этот год форум впервые прошел не в «Ленэкспо», а на новой площадке — в недавно построенном «Экспофоруме». По итогам трех дней было заключено 332 соглашения общей стоимостью 1,24 трлн рублей.

В 2017 году опять вернулись к обсуждению темы, как России перейти от сырьевой экономики к «качеству роста», как улучшить инвестиционный климат в стране. На форуме подписано 475 соглашений на 2 трлн рублей. В его работе приняли участие почти 14 тыс. человек. По данным оргкомитета ПМЭФ, самой многочисленной стала делегация из США — 560 человек.

В 2018 году после выборов президента и утверждения нового состава правительства главной темой форума стала «Экономика доверия». Было сказано много пра-

вильных слов о непосильном налоговом бремени на бизнес, даны обещания не менять правила игры в течение ближайших шести лет, заявлено о снижении административной нагрузки в части проверок и регулирования примерно в два раза, о повышении ответственности чиновников за принятые решения. Приехавшие на ПМЭФ президент Франции Эммануэль Макрон, премьер-министр Японии Синдзо Абэ, заместитель председателя КНР Ван Цишань и другие иностранные гости уверяли, что все эти проблемы им тоже знакомы. На ПМЭФ было подписано 593 соглашения на общую сумму 2,625 трлн рублей. Для Петербурга самым крупным инвестиционным соглашением стал проект линии легкорельсового трамвая от станции метро «Кировский завод» до Красного Села за 17 млрд рублей и нового речного порта за 5 млрд рублей. Увы, и в этих проектах что-то пошло не так.

БЕСПОКОЙСТВО БИЗНЕСА ПМЭФ 2019 года начался с заявления главы РСПП Александра Шохина о беспокойстве бизнесменов неопределенностью в отношениях с правоохранительными органами и сомнениях в независимости судебной системы. Поводом к разговору послужило задержание основателя фонда Baring Vostok Майкла Калви, обвиненного в мошенничестве на 2,5 млрд рублей. Алексей Кудрин связал это событие с оттоком капитала из России — около \$40 млрд с начала 2019 года. Министр финансов Антон Силуанов согласился, что правительству необходимо проработать защиту прав предпринимателей, а также поработать над реформой контрольно-надзорной деятельности. По его словам, только стабильные условия работы бизнеса помогут привлечь новые инвестиции в Россию. Впрочем, все это не помешало инвесторам за три дня подписать около 650 соглашений на 3,1 трлн рублей, что стало новым рекордом по объему привлеченных средств. Также был побит абсолютный рекорд по количеству участников и гостей ПМЭФ: более 19 тыс. человек из 145 стран мира.

К моменту проведения форума в Петербурге, кстати, опять сменился губернатор. Для города самым крупным соглашением стал проект оптово-распределительного торгового центра сельхозпродукции в поселке Шушары за 10 млрд рублей. Строительство обещали завершить к 2021 году.

Форум 2019 года многим запомнился предложением основателя Тинькофф-банка Олега Тинькова основателю «Яндекса» Аркадию Воложу объединить бизнес. Спустя почти год банкир заявил, что сделки не будет, в будущее «Яндекса» он не верит.

За все эти годы хоть раз, но у каждого участника форума возникало ощущение дежавю. Вроде бы обсудили самые острые вопросы, раскрыли друг другу души, чуть ли не прослезился от торжества момента, а спустя год — все по новой: как повысить инвестиционную привлекательность России, почему мы в кризисе и как избежать этого в будущем, как восстановить доверие между властью и бизнесом. В этом году после отмены форума из-за пандемии коронавируса в 2020 году ПМЭФ ожидаемо посвящен экономике новой реальности. Но судя по тому как бизнес пережил пандемийный год, похоже, многих опять посетит ощущение дежавю. ■

16 → ДЕНИС ЗАСЕДАТЕЛЕВ, генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест»:

— Надо быть гибким и уметь быстро адаптироваться под существующую реальность — неважно в каком секторе экономики твой бизнес. Даже такая консервативная отрасль, как жилищное строительство, должна быть готова оперативно меняться и преодолевать препятствия. В период пандемии мы многие процессы перевели в онлайн, часть из них активно используем и сегодня. Мы поняли, что границы дома для человека стали шире и они не ограничиваются только пространством квартиры. Это неизбежно приведет и уже приводит к изменениям в концепциях и наполнении жилых комплексов. И скоро мы увидим принципиально новые продукты на рынке — многофункциональные кварталы, максимально ориентированные на потребности жителей.

ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ, президент группы RBI:

— Один из главных выводов — то, что роль онлайн-инструментов, как во внутренних бизнес-процессах, так и во взаимодействии с клиентами, не стоит переоценивать. Ты можешь, условно, подписать документы удаленно, но есть вещи, которые должны делаться вживую и требуют личного общения. Например, мы создали сервис удаленного просмотра квартиры, но если есть возможность сделать это вживую — практически любой человек выберет второй вариант. Развивать цифровые сервисы для нас важно, но они никогда не покроют 100% наших потребностей. Цифровые технологии дают нам важные вспомогательные инструменты, но не каждую живую встречу можно за-

менить Zoom-коллом. И, кстати, ценность живого общения и вовлеченность людей — это именно те причины, по которым мы в RBI сохранили режим удаленной работы для сотрудников только в очень ограниченном объеме.

ДМИТРИЙ ПАНОВ, председатель Санкт-Петербургского регионального отделения «Деловой России»:

— К сожалению, пандемия коронавируса стала для многих контрагентов пресловутой форс-мажорной «отговоркой», на которую стало возможно списать любое необоснованное неисполнение обязательств. Во многих случаях не только устные обещания, но даже «слова чести» перестали действовать. Поэтому уроком пандемии стала безусловная роль письменных договоренностей между деловыми партнерами, зачастую с указанием различных сценариев развития ситуации. В этой связи крайне важно, что в стране не был введен режим чрезвычайной ситуации, который мог стать для определенного числа предпринимателей индульгенцией для невыполнения даже вышеупомянутых письменных договоренностей.

СВЕТЛАНА ГУЗЬ, управляющий партнер бюро юридических стратегий Legal to Business:

— Главный урок пандемии — осознание того, что сила в самоорганизации и единстве. Во время локдауна больших успехов в защите своих интересов добивались предприниматели, входящие в сплоченное профессиональное сообщество и настроенные слышать и слушать. Мы убедились в том, что худой мир лучше доброй ссоры, опыт переговоров и медиации позволил снизить потери многих наших партнеров. → 22



**ФОНД РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА**

РЕАЛЬНЫЙ ВКЛАД САНКТ-ПЕТЕРБУРГА В РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

9 ПРОГРАММ ФИНАНСИРОВАНИЯ

**ЗАЙМЫ ОТ 1 %
НА СРОК ДО 5 ЛЕТ
от 5 до 200
миллионов рублей**

Санкт-Петербург, Боровая ул.,
д. 26-28, лит. А, пом. 3Н
Телефон (812) 576-31-33
Факс (812) 635-87-68
e-mail: info@frp.spb.ru
www.frp.spb.ru



ПОЛЯРНЫЕ ИНТЕРЕСЫ

БОГАТЫЙ И ЕЩЕ НЕ ДО КОНЦА ИЗУЧЕННЫЙ РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ВЫСОКИХ ШИРОТ, ОСОБЕННО В РАЗРЕЗЕ ЗАПАСОВ ЭНЕРГОНОСИТЕЛЕЙ, СТИМУЛИРУЕТ АКТИВНЫЙ ИНТЕРЕС К АРКТИКЕ СО СТОРОНЫ МНОГИХ СТРАН. ДАННЫЙ ИНТЕРЕС, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ОБУСЛОВИЛ ГЛОБАЛЬНЫЙ ТРЕНД, ОБОЗНАЧАЕМЫЙ КАК «ВТОРАЯ ВОЛНА ОСВОЕНИЯ АРКТИКИ» И ВЫРАЖАЮЩИЙСЯ В АКТИВНОМ НАРАЩИВАНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПРИСУТСТВИЯ ЗА ПОЛЯРНЫМ КРУГОМ, НАБЛЮДАЮЩЕМСЯ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ.

КСЕНИЯ ПОТАПОВА

В 1925 году первой страной, заявившей свои права на территорию арктического сектора от своего побережья до Северного полюса, стала Канада. В 1926 году о праве на аналогично выделенный сектор заявил СССР. В 1920-х годах были проведены границы арктических секторов между странами, омываемыми морями Северного Ледовитого океана. Но речь шла только о принадлежности островов. В настоящее время, когда речь в первую очередь идет о разработке месторождений шельфовой зоны, встает вопрос нормативно-правового обоснования принадлежности акватории.

Как поясняет Татьяна Крейденко, доцент экономического факультета РУДН, в соответствии с нормами международного права, нашедшими отражение в Конвенции ООН по морскому праву 1982 года и основанными на непосредственном выходе к морям Северного Ледовитого океана, официально арктическими странами являются Дания, Канада, Норвегия, Россия и США. Именно они сформировали условные зоны ответственности в Арктической зоне. В 1996 году в состав Арктического совета (А8) наряду с ними вошли Исландия, Финляндия и Швеция. При этом Конвенция ООН по морскому праву определяет возможность арктических государств владеть лишь частью своего континентального шельфа в пределах 200 морских миль и претендовать на дальнейшую его часть (еще 150 миль) только при согласии специальной Комиссии ООН.

«В результате о своей готовности к разработке арктического шельфа заявили более двадцати стран. Поэтому государственная принадлежность основной части Арктической зоны остается предметом международных договоренностей и территориальных споров одновременно», — заключает эксперт.

РОССИЙСКОЕ ПРИСУТСТВИЕ Для мировой экономики Арктика является одним из последних малоосвоенных регионов. Арктический совет оценивает неразведанные запасы нефти здесь в 13%, а неразведанные запасы природного газа — в 30% от всего мирового неразведанного запаса соответствующих ресурсов. «При этом 84% всех энергоресурсов залегают в море. И у России в данном контексте наилучшая позиция: из 60 известных крупных месторождений углеводородов 43 принадлежат нашей стране», — указывает Валерия Минчичова, доцент департамента мировой экономики и международного бизнеса, заместитель директора Института финансовой грамотности Финансового университета при правительстве РФ.

В целом, по мнению экспертов, Россия является одним из лидеров «второй волны освоения Арктики». Удельный вес региона в отечественной экономике значительно



РОССИЯ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ЛИДЕРОВ «ВТОРОЙ ВОЛНЫ ОСВОЕНИЯ АРКТИКИ». УДЕЛЬНЫЙ ВЕС РЕГИОНА В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ ЗНАЧИТЕЛЬНО ВЫШЕ В СРАВНЕНИИ С ДРУГИМИ СТРАНАМИ. НА АРКТИЧЕСКУЮ ЗОНУ РФ ПРИХОДИТСЯ ПРИМЕРНО 10% ВВП И 20% СТОИМОСТИ СОВОКУПНОГО ЭКСПОРТА РФ

выше в сравнении с другими странами. На Арктическую зону РФ (АЗРФ) приходится примерно 10% ВВП и 20% стоимости совокупного экспорта РФ.

В начале апреля текущего года правительство России утвердило госпрограмму социально-экономического развития АЗРФ до 2024 года с бюджетом в 19,5 млрд рублей, являющуюся частью стратегии развития Арктики до 2035 года, принятой прошлой осенью.

Как отмечает Александр Стоцкий, генеральный директор Проектного офиса развития Арктики, за неполное десятилетие в Заполярье были развернуты масштабные добывающие проекты. Так, консорциум во главе с компанией НОВАТЭК запустил завод по производству сжиженного природного газа «Ямал СПГ», на очереди — строительство «Арктик СПГ-2». «Роснефть» ведет работы по созданию крупного нефтедобывающего кластера «Восток-Ойл». «Росатом» готовится к разработке Павловского свинцово-цинкового месторождения на Новой Земле. И это только самые громкие инициативы.

«Государство оказывает последовательную поддержку усилиям бизнеса. Так, с прошлого года действует пакет льгот, упрощающий запуск проектов в АЗРФ. Бюджет поддерживает строительство инфраструктуры, необходимой для реали-

зации новых инициатив в регионе. В Мурманской области стартовала территория опережающего развития «Столица Арктики». Для повышения транспортной доступности АЗРФ и, в частности, обеспечения регулярной навигации по Северному морскому пути (СМП) строятся атомоходы новой серии (проекта 22220). В Северном Ледовитом океане уже работает «Арктика», головное судно этого проекта; в ближайшие годы в полярных водах появятся серийные ледоколы — «Сибирь», «Урал», «Якутия» и «Чукотка». А прочно закрепит присутствие РФ в высоких широтах атомный ледокол «Лидер» мощностью 120 МВт, способный преодолевать лед толщиной до пяти метров», — поясняет эксперт.

При этом, по мнению госпожи Минчичовой, для России в Арктике, помимо добычи полезных ископаемых, формирования военного потенциала и модернизации инфраструктуры (прежде всего для развития СМП), существуют такие перспективные направления, как развитие туризма, освоение и заселение территорий, решение экологических проблем.

ОБЩИЕ ВОПРОСЫ Как отмечают эксперты, планы ведущих стран мира в высоких широтах напрямую сопряжены с реализацией коренного интереса в обеспечении доступа к Арктике, ее богатствам, а в перспективе

— ее логистике. Не только арктические, но и весьма отдаленные от Арктики государства (такие как Китай, неарктические страны — члены ЕС, в перспективе — Индия) работают над тем, чтобы тем или иным образом закрепились в высоких широтах.

«В этом свете Россия готова выступить своего рода «проводником» в Арктику для неарктических стран. На данном этапе КНР заходит в высокие широты именно по такой схеме — через финансовое участие во флагманских проектах России (прежде всего речь идет о проектах «Ямал СПГ» и «Арктик СПГ-2», а также в перспективе о ряде других) и потенциальное включение СМП в контур китайской трансконтинентальной логистической инициативы «Один пояс — один путь». Среди возможных неарктических партнеров нашей страны за полярным кругом — Южная Корея, Япония, Сингапур, ряд других государств», — говорит господин Стоцкий.

Вполне закономерно, что волна всеобщего интереса к высоким широтам несет в себе зерна потенциального конфликта. «Хотя масштабы задач таковы, что решения могут быть только в общем взаимодействии всех стран приарктической зоны, тем не менее между ними растет конкуренция за усиление собственных позиций в регионе», — отмечает Марк Гойхман, главный аналитик TeleTrade. → 22

5-8 ОКТЯБРЯ 2021



Х юбилейный ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ГАЗОВЫЙ ФОРУМ

ПРИЗНАННАЯ ПЛОЩАДКА ДЛЯ ДИСКУССИИ О РАЗВИТИИ МИРОВОЙ ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



ПАРТНЕРЫ



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
СПОНСОР



КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР
ЭКСПОФОРУМ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ПЕТЕРБУРГСКОЕ ШОССЕ, 64/1

+7 (812) 240 40 40 (ДОБ. 2626, 2122)
GF@EXPOFORUM.RU

GAS-FORUM.RU

18+
РЕКЛАМА



20 → «Так, например, США не признают суверенитет России над рядом участков СМП, игнорируя те нормы российского и международного права, которыми в данном вопросе руководствуется РФ. Норвегия стремится к пересмотру условий, на которых в свое время был признан ее суверенитет над Шпицбергеном с тем, чтобы установить над ним свой безраздельный контроль. Россия, Дания и Канада по-разному видят границы своего шельфа в районе Северного полюса», — поясняет господин Стоцкий.

Татьяна Крейденко добавляет, что еще в 2015 году Россия отправила заявку на расширение границ континентального шельфа в Арктике на 1,2 млн кв. км за счет присоединения хребта Ломоносова (который РФ рассматривает как продолжение Сибирского архипелага Земля Франца-Иосифа) и других участков морского дна с потенциальными запасами углеводородов на 5 млрд тонн условного топлива. При этом аналогичные заявки отправили и другие страны: например, государственную принадлежность хребта Ломоносова оспаривают Дания (считает горный массив продолжением автоном-

ной территории Гренландии) и Канада (рассматривая это участок как продолжение острова Элсмир на канадской территории Нунавута).

Также в Проектном офисе развития Арктики отмечают, что на данный момент не все международные игроки признают те правовые принципы, которыми руководствуются полярные государства при определении своих границ и, в более широком ключе, пределов своего присутствия в Арктике. Поэтому ряд неарктических стран идет в Арктику под знаменем доктрины, обуславливающей «международный» характер Заполярья, позиционирующей последнее как «общечеловеческое достояние».

Кроме того, на международные отношения в Арктике накладываются и глобальные международно-политические реалии. «Высокие широты стремительно милитаризируются, а некогда продуктивный арктический диалог замораживается. При этом для России возврат к конструктивному взаимодействию в Арктике — это упрочение стратегической безопасности, привлечение новых средств в АЗРФ, интенсификация собственного

экономического и социального развития. Над решением этих задач и будет работать отечественная дипломатия в предстоящие два года, опираясь на механизмы Арктического совета, председательство в котором вскоре перейдет к нашей стране», — поясняет Александр Стоцкий.

Наконец, среди глобальных международных задач в Арктическом регионе, которые предстоит решать в ближайшее время, эксперты называют проблемы экологии и сохранения природы, климатических изменений. Так, по словам госпожи Минчиковой, одними из главных проблем для всех восьми арктических государств являются таяние льдов (с 2007 по 2013 год 40% арктической ледяной шапки ушло в океан) и поднятие уровня океана, жесткие климатические условия и труднодоступность ресурсов. «Таяние льдов одновременно явилось и способом доступа к новым ресурсам — прежде всего к месторождениям нефти и газа. Новые земли, однако, являются заболоченными и зыбкими, что приводит к созданию легких или постоянно перемещающихся баз и установок», — говорит эксперт.

БЛИЖАЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ В целом в краткосрочной перспективе эксперты ожидают дальнейший рост количества арктических проектов, в том числе отечественных, сопровождаемых активным внедрением решений по цифровизации и автоматизации технических процессов в регионе. «Так как это может компенсировать такие ограничения для развития Арктики в качестве экономической зоны, как суровые условия, труднодоступность материальных и людских ресурсов на местах», — поясняет Герман Бородов, директор по работе с ключевыми клиентами ПАО «Вымпелком».

Поступательный рост будет сочетаться с повышением его устойчивого характера, экологичности и технологичности

Эксперты ожидают, что уже в ближайшем будущем в Заполярье появятся такие финансовые инструменты, как «зеленые» облигации; не исключено внедрение системы «зеленых» кредитов, актуальной на фоне глобального тренда декарбонизации и снижения воздействия на природную среду. ■

19 → Именно по этой причине сегодня растет интерес к медиативным процедурам, мировым соглашениям и синдицированным кредитам. Важнейшим качеством стало умение быстро реагировать на изменяющиеся реалии, организовывать свой быт, бизнес, сотрудников и контрагентов таким образом, чтобы перенастройка происходила в считанные мгновения. Способности к самоконтролю и эмпатия вышли на передний план. Именно они помогали сохранять спокойствие, придавали оптимизма и мотивации.

АЛЕКСЕЙ МОРОЗОВ,
проектный директор Sigfox Russia:

— Главный урок — внезапное раскрытие у людей навыка быстрой и успешной ориентации в стремительно меняющихся обстоятельствах. Спокойный и стабильный мир, каким мы его помнили, внезапно изменился. Люди отреагировали, отказались от привычных алгоритмов, придумали новые идеи и схемы взаимодействия — от коммуникации до оптимизации документооборота и налаживания отношений вне рамок отпуска выходного или рабочего времени — и добились эффективности. Волевые и решительные люди, смотрящие на процессы и результаты по-новому, не сосредоточенные на работе в одном месте, как никогда более четко осознающие, что такое результат и как его достигнуть, — это и есть самый главный урок.

ЕВГЕНИЙ ЗОЛОТАРЕВ
директор компании «Делетрон»:

— Главный урок — это то, что все бизнес-стратегии в какой-то момент могут стать неактуальными и их придется выстраивать заново буквально за одни сутки, совсем по другому вектору.

ОКСАНА КРАВЦОВА,
совладелец и генеральный директор ГК «Еврострой»:

— Главные уроки — чаще мыть руки и реже трогать лицо, следить за своим

здоровьем, не бояться и не терять оптимизма. Пандемия и локдаун научили беречь свое время, не разбрасываться им попусту, больше посвящать его себе и близким и как можно меньше — не обязательным встречам, которые выматывают нас эмоционально.

МАКСИМ СОЛНЦЕВ,
председатель правления СДМ-банка:

— Первое, что поразило, — насколько быстро из-за глобальной угрозы трансформировались все привычные процессы. Простой пример: переход на удаленку мы организовали всего за несколько дней. Второе, чему научил нас этот год, — пониманию ценности жизни человека. Теперь всем очевидно, что здоровье — это безусловный приоритет. Им надо заниматься, надо заботиться о себе и близких, а работодателю — стараться обеспечить сотрудникам безопасную рабочую среду. Третье. Даже подобный шок для экономики не привел к фатальным последствиям, глобальным технологическим сбоям или задержкам платежей. Следует признать, что финансовая система нашей страны значительно окрепла. Год на фоне пандемии — «полет нормальный».

НИКОЛАЙ ПАШКОВ,
генеральный директор Knight Frank St. Petersburg:

— Пандемия позволила получить ценный опыт в организации процессов удаленной работы, комбинации удаленной и офисной работы. Пришло понимание, что совершенно необязательно, чтобы сотрудники работали пять дней в неделю по восемь часов в офисе, а работа из дома не влияет на их продуктивность.

АЛЕКСАНДР МАЛАЙ,
генеральный директор компании «СПб Реновация»:

— Когда пандемия только началась, никто не мог предполагать, как она повлияет на работу компаний и частную жизнь людей. Не было готовых рецептов, как в новых условиях управлять бизнесом. По-

этому главный урок — необходимо всегда быть готовым к самым непредвиденным изменениям в бизнесе и уметь быстро находить правильные решения.

Сейчас сферу жилищного строительства называют одним из выгодоприобретателей пандемии — продажи и стоимость квартир выросли. Но год назад такое развитие событий было далеко не очевидным, а девелоперы находились в очень сложном положении из-за ограничений передвижения сотрудников, их удаленной работы, соблюдения противоэпидемических мероприятий, нехватки иностранной рабочей силы, что негативно сказывалось на интенсивности и сроках строительства. Это еще один урок для всех нас — никогда не сдаваться и не опускать руки. Наши усилия и работа всегда будут вознаграждены.

БОРИС МОШЕНСКИЙ,
генеральный директор Maris в ассоциации с CBRE:

— Главный урок в том, что человечеству необходимо всерьез задуматься над масштабным негативным влиянием на природу, которое мы оказываем на протяжении тысяч лет. Совершенно убежден, что любые болезни, подобные COVID-19, приходят к нам неслучайно. Человечество ежегодно ухудшает ту среду, в которой оно обитает. Не думаю, что природа нам мстит, скорее она показывает наглядно, что всему есть предел: ухудшаешь экологию — будут болезни, выживут только сильнейшие. Таков закон природы, который никто не в силах изменить. Об этом стоит подумать. Что касается бизнеса, то лишний раз довелось убедиться в нестандартных сложных ситуациях рассчитывать можно только на себя и команду единомышленников. Ждать помощи от кого-либо другого — бесполезно.

НАТАЛИЯ КИРЕЕВА,
руководитель отдела исследований компании JLL в Петербурге:

— Один из главных уроков пандемии, локдауна и всех сопутствующих ограничений — это переосмысление роли офи-

са и осознание его важности в жизни компании. Вынужденный опыт удаленной работы поначалу у многих привел к иллюзии, что офисы больше будут не нужны.

Год спустя полностью удаленный формат работы практикует лишь небольшой процент компаний, а массового отказа от офисов не происходит. Но гибридный подход, когда сотрудники несколько дней в неделю работают из офиса, а несколько дней из дома, набирает популярность.

Опыт показывает, что недостаточно просто нанять талантливого сотрудника и посадить его работать на удаленку. Давно замечено, что эффективность живой коммуникации значительно выше, чем через телефон или видеосвязь. И именно поэтому компании продолжают расширяться и строить новые офисы по всему миру, а не переходят полностью на удаленку, хотя техническая возможность существует уже давно. Офис — это важная составляющая имиджа компании и ее корпоративной культуры, место силы и энергии. Место, где сотрудники могут сосредоточиться без отвлекающих домашних обстоятельств, а с другой стороны — живое общение с коллегами, творческая атмосфера и креативное пространство.

ДМИТРИЙ ЕФРЕМОВ,
начальник управления продуктового менеджмента и маркетинговых исследований компании «Главстрой Санкт-Петербург»:

— Основной извлеченный урок довольно прост и очевиден — нужно всегда быть готовым к переменам, гибко и быстро адаптироваться к новым условиям. Пандемия позволила задуматься над резервами улучшений, мы их проанализировали и часть успешно реализовали. Перестроили механизмы коммуникаций с клиентами с фокусом на удаленную работу: в период жесткого локдауна перешли полностью на дистанционное заключение сделок, проводили консультации в мессенджерах, внедрили 3D-визуализации строящихся корпусов и даже опробовали передачу квартир онлайн. → 30

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

«ПМЭФ — ЗНАКОВОЕ СОБЫТИЕ ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ, КАК ЛУЧ МАЯКА В ШТОРМ»

КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫЙ БИЗНЕС, НЕСМОТРИ НА СЕРЬЕЗНЫЙ УДАР ПАНДЕМИИ, НАЧИНАЕТ ОЖИВАТЬ. СВИДЕТЕЛЬСТВО ТОМУ — ПРОВЕДЕНИЕ ПМЭФ. О ТОМ, КАК ОТРАСЛЬ ВЫХОДИТ ИЗ КРИЗИСА И ЧТО НУЖНО ПЕТЕРБУРГУ, ЧТОБЫ ЗАНИМАТЬ ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ, РАССКАЗАЛ СЕРГЕЙ ВОРОНКОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ЭКСПОФОРУМ-ИНТЕРНЭШНЛ», ПРЕЗИДЕНТ РОССИЙСКОГО СОЮЗА ВЫСТАВОК И ЯРМАРОК. АНАСТАСИЯ ДЕМИЧЕВА

BUSINESS GUIDE: Как отрасль пережила коронавирусный год. Каковы потери?

СЕРГЕЙ ВОРОНКОВ: Могу сказать, что отрасль выстояла, но мы еще в процессе выхода из кризиса. За месяцы вынужденного простоя падение по выручке варьируется от 40 до 60%. А по прибыли 70% компаний заявляют о том, что они в убытке. И мы на примере своей площадки можем эту историю подтвердить.

С августа 2020 года нам разрешили деятельность в Петербурге, Москве и ряде других регионов. Но пока говорить о восстановлении рано, по нашим прогнозам, если все будет развиваться в позитивном ключе, с учетом открытия границ, налаживания авиасообщения и возможности прибытия зарубежных участников, то на объемы 2019 года мы выйдем через три-четыре года. Однако, полагаю, в ближайшее время произойдет некоторое импортозамещение участников конгрессов и выставок в связи с переменами в экономической географии, где идет создание новых макрорегиональных рынков. Эти процессы, в свою очередь, связаны, в том числе, с новыми валютными зонами, о которых говорят в свете перспективы утраты доллара как основной расчетной валюты. И у России есть хороший шанс занять свою нишу в евроазиатском пространстве, где могут проходить серьезные макрорегиональные и мировые события.

BG: Каждый кризис приносит новые решения. Если подводить итоги, что бы вы назвали главным достижением ныне пережитого?

С. В.: Все компании и отрасль в целом осваивали рынок онлайн-мероприятий и онлайн-общения: то, о чем так долго говорили, свершилось в принудительном порядке. Также стало очевидно, что выживут те компании, которые смогут работать в гибридных форматах — в онлайн и офлайн.

Понятие «гибридный формат» — это ответ бизнеса не только на ограничения, вызванные пандемией, но и на переход от «экономики впечатлений» к «экономике внимания» (attention economy). Согласно последней теории, в современном мире внимание людей становится наиболее важным ресурсом, вокруг которого разворачивается конкурентная борьба.

Компаниям уже недостаточно произвести товар или услугу, сформировать через впечатления эмоциональную связь с брендом. В приоритете экосистемы, в которых потребитель сможет удовлетворять как можно больше потребностей через получение пакетов взаимосвязанных услуг. От еды и здоровья — до развлечений, поездок, покупок товаров и услуг через собственные маркетплейсы. Изоляция во время пандемии просто вытолкнула людей в среду виртуальной реальности и электронной



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

коммерции. Сформировались новые потребительские привычки, перестроилась логистика удовлетворения потребностей.

Однако я уверен, что у отрасли еще будет второе рождение. Когда объемы информации растут такими темпами, отстает возможность верификации. А выставки, в части коммерческих контактов и общения между поставщиками и покупателями, играют роль словарей и энциклопедий. На выставке стоит ядро отрасли — сотни компаний, но ключевые и весомые участники видны сразу по месту и стенду. Также на экспозиции компании видно в материале, как она представлена, какой за ней бюджет, команда, производство, продукция, которую тоже можно потрогать руками.

BG: Какие ожидаете результаты от постковидного ПМЭФ?

С. В.: ПМЭФ — это знаковое событие, не только для России, но и для мира. Это символ форумов. Такого уровня представительства нет ни на одном другом форуме. Европа в локдаунах, в США непонятно что будет происходить. А Россия первая заявляет о проведении подобного мирового бизнес-мероприятия, и мы не только верим в успех, мы к этому еще и готовимся со всей ответственностью.

BG: Несколько лет назад была амбициозная задача для Петербурга войти в топ конгресс-городов Европы. Есть ли какие-то достижения в этой области?

С. В.: Да, Петербург сдвинулся со 137-го места на 123-е — это серьезная конкурентная борьба. На выставочном рынке Россия входит в пятерку стран мира, и это соответствует занимаемому месту экономики страны. А по конгрессам мы на 123-м месте, однако по нашим возможностям это ниже, чем мы могли бы. Здесь несколько причин, пер-

вая из которых — нераскрученность этого рынка и пока непонимание возможностей, которые за ним стоят. Вторая — это гипертрофированная экономическая география. У нас всего два центра, которые с точки зрения выставок и конгрессов занимают 80% всего российского рынка: Москва с 60% и Петербург с 20%, в то время как в любой стране есть как минимум четыре-пять ведущих экономических центров. Третья причина — это неготовность инфраструктуры. У Петербурга не было площадки, на которой можно было бы проводить профессионально мировые конгрессы с численностью свыше 3 тыс. человек.

Сейчас появился «Экспофорум», созданный как конгрессно-выставочный комплекс, где можно более 10 тыс. человек собирать на конгрессы и выставки. «Экспофорум» регулярно получает международное признание, в том числе он вошел в топ-25 площадок мира для посещения в 2018 году по версии Event MB, победитель в номинации «Многофункциональная недвижимость» федеральной премии ProEstate & CRE Federal Awards, победитель в номинации «Лучший конгрессно-выставочный и деловой центр России» премии Russian Business Travel & MICE Award 2019, в 2020-м вошел в топ-10 брендов Санкт-Петербурга. Буквально в мае 2021 года «Экспофорум» получил очередную награду — бронзу в глобальной профессиональной премии Global Eventex Awards в категории «крупные площадки» (Large Venue), которая считается одной из важнейших наград в событийной индустрии, своеобразный «Оскар» в области MICE. Благодаря нашему конгрессно-выставочному центру у Петербурга стали появляться мировые конгрессы — семь мы уже провели, а еще восемь проведем до

2028 года, заметьте, эти проекты в России никогда еще не проходили. Конкурируют за конгрессы даже не страны, а города. То есть не Россия с Францией, а Петербург и Москва с Парижем, с Лондоном, с Барселоной, с Берлином. И для того чтобы Петербургу войти в пятерку в Европе и десятку в мире, мы должны обеспечить определенное количество тех показателей, которые переходят в новое качество. Нужно увеличить количество инфраструктуры, и это не только наличие конгресс-отелей, также необходимо в десять раз больше компаний-операторов и организаторов, бизнесов, работающих на этом рынке.

Плюс доступность транспорта, чтобы из любой столицы мира можно было прилететь прямым авиарейсом. Если эта задача будет решаться естественным образом, то потребуются десятилетия. Нужна целенаправленная государственная политика, как в Барселоне, когда она решила стать телекоммуникационной столицей мира. Они пришли к организаторам мирового телекоммуникационного форума и сказали, что будут доплачивать каждый год €5 млн за то, чтобы быть принимающей стороной.

BG: Как вы оцениваете общероссийские перспективы конгрессно-выставочной индустрии? Какие тенденции видите?

С. В.: Конгрессы и выставки в России — это единственное средство формирования ее положительного имиджа и налаживания прямых контактов. Это самое мощное и эффективное средство мягкой силы и народной дипломатии. Потому что все, что можно о России прочитать и увидеть за рубежом, подается крайне жестко в негативном свете. Единственная возможность это переломить — пригласить бизнес-элиты к нам. Посетители конгрессно-выставочных мероприятий — это бизнесмены, ученые, инженеры, специалисты, представители мира искусства, то есть люди, которые формируют мировой контент развития. Благодаря, например, ПМЭФ в городе побывали сотни руководителей из списка «Форбс», которые рулят мировой экономикой. Вот это, я считаю, точечный прямой маркетинг, по эффективности гораздо мощнее, чем приезд болельщиков на чемпионат мира по футболу. А второй момент — конгрессно-выставочные площадки сейчас, когда все переместилось в онлайн, стали одним из немногих пространств для полноценного общения, новым институтом социализации наряду со СМИ, интернетом, образованием, семьей. А через живое человеческое общение формируется новое гражданское общество. Каждая выставка, конгресс, инвент — это до 15 тыс. человек, объединенных одной идеей. Я считаю, что XXI век — это век человеческого общения. ■

ДОРОГИЕ ВЫБРОСЫ

В БЛИЖАЙШЕЙ ПЕРСПЕКТИВЕ РОССИИ НЕОБХОДИМО СНИЗИТЬ ВРЕДНЫЕ ВЫБРОСЫ В КРУПНЫХ ГОРОДАХ, СОКРАТИТЬ ЭМИССИЮ CO₂ ДО УРОВНЯ НИЖЕ ЕВРОПЕЙСКОГО И СДЕЛАТЬ НАШ ТЭК КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫМ НА ЗАПАДЕ. ЧТОБЫ ЗАДЫШАТЬ ПО-НОВОМУ, ПОТРЕБУЮТСЯ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ, ПРЕДУПРЕЖДАЮТ ЭКСПЕРТЫ.

ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА

Президент Владимир Путин, выступая в апреле с посланием к Федеральному собранию, обозначил обширную климатическую повестку на ближайшие годы. К 2024 году необходимо снизить объем вредных выбросов в атмосферу на 20% в 12 крупнейших промышленных центрах России. Это должно быть сделано за счет комплексной модернизации промышленности, ЖКХ. А к 2030 году необходимо довести выбросы CO₂ до уровня ниже, чем в ЕС. Президент добавил, что это сложная задача, принимая во внимание размеры страны и ее географические и климатические особенности, однако с учетом научно-технологического потенциала России она вполне достижима.

ДОГНАТЬ ЕВРОПУ В отличие от климатической повестки на Западе, акцент выступления Владимира Путина был сделан прежде всего не на снижении выбросов CO₂, а на снижении объема вредных выбросов. Тем не менее то, что президент в послании напомнил о климатической повестке, говорит о том, что тема эта важная и что пандемия — не повод для невыполнения задач и целевых ориентиров, отмечает директор группы корпоративных рейтингов агентства НКР Александр Шураков. Он напоминает, что климатическая повестка была сформулирована еще в 2018-м и затем формализована в виде федерального закона.

Согласно стратегии развития РФ до 2050 года, к 2030 году Россия обязуется сократить эмиссию парниковых газов до уровня 70% от выбросов 1990 года. Развитие по базовому сценарию позволит снизить углеродоемкость российского ВВП на 9% к 2030 году и на 48% к 2050 году. Целевое значение объема выбросов парниковых газов в 2030 году составит 2/3 от уровня 1990 года по сравнению с предыдущей целью в 3/4 от того же уровня.

Эксперты напоминают, что 1990 год был годом максимального уровня выбросов, после которого экономика рухнула, уровень выбросов резко снизился и до сих пор остается ниже 1990 года. Стоит учитывать, что Евросоюз, который сейчас находится на четвертом месте по уровню выбросов CO₂, со своей стороны тоже проводит мероприятия по их снижению, напоминает Михаил Юлкин, генеральный директор Центра экологических инвестиций. «Зеленая сделка» предполагает сокращение парниковых выбросов на 40% от уровня 1990 года к 2030 году и выход в ноль к 2050 году.

«Россия по уровню выбросов CO₂ занимает пятое место, и цель, которую обозначил президент, можно только приветствовать. Однако статистика говорит, что выбросы у нас в стране снижаются вместе с падением темпов развития экономики и ВВП. А Европа не собирается снижать выбросы за счет сжатия ВВП, напротив, продолжает его наращивать», — указывает господин Юлкин.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

1990 ГОД БЫЛ ГОДОМ МАКСИМАЛЬНОГО УРОВНЯ ВЫБРОСОВ В РОССИИ, ПОСЛЕ КОТОРОГО ЭКОНОМИКА РУХНУЛА, УРОВЕНЬ ВЫБРОСОВ РЕЗКО СНИЗИЛСЯ И ДО СИХ ПОР ОСТАЕТСЯ НИЖЕ 1990 ГОДА

ОСНОВА РЕГУЛИРОВАНИЯ Тогда же, в апреле 2021 года, Госдума приняла в первом чтении закон об ограничении выбросов парниковых газов, который, по мнению министра экономического развития Максима Решетникова, создаст основу регулирования этого вопроса в нашей стране. Однако, по словам господина Юлкина, закон не предлагает никакой системы регулирования выбросов, введения квот. Пока он лишь устанавливает, что компании будут реализовывать климатические проекты, в оборот войдут углеродные единицы, которые можно будет продавать и покупать как сертификаты, отмечает господин Юлкин.

«В законопроекте допущена основополагающая ошибка — эффект от снижения выбросов приравнен к эффекту от поглощения CO₂ лесами. То есть предприятиям предлагается на выбор — или совершенствовать технологии, чтобы снизить объемы выбросов, или оплатить какую-нибудь лесопосадку, даже не в своем регионе, для получения „углеродных единиц“», — добавляет Ксения Вахрушева, координатор проектов в ЭПЦ «Беллона».

По мнению госпожи Вахрушевой, законопроект только хочет показать ЕС, что в России есть какая-то система учета парниковых газов, чтобы к российским компаниям не применялся трансграничный углеродный налог, планируемый в Европе. Как отмечал ранее глава Минприроды Александр Козлов, российским предприятиям-экспортерам такая инициатива может обходиться более чем в €3 млрд в год. И даже эта цифра занижена на несколько миллиардов евро, считает аналитик ГК «Финам» Сергей Кауфман, так как в последний год стоимость фьючерсов на CO₂ в ЕС непрерывно растет.

Если не принять национальный закон, вводящий квоты и штрафы за выброс

парниковых газов, то российские экспортеры потеряют оценочно от €6 млрд до €50,6 млрд до 2030 года, добавляет начальник аналитического отдела инвестиционной компании ЛМС Дмитрий Кумановский. Подобные выплаты негативно отразятся на конкурентоспособности российских товаров. В основном пострадают нефтяной бизнес и производство удобрений, считает он.

«Российская экономика потеряет часть рынков сбыта. Снижение притока нефтедолларов опосредованно влияет на снижение выручки в базовых отраслях экономики», — указывает аналитик «Фридом Финанс» Евгений МIRONЮК. Снижение же выбросов CO₂ российским ТЭК позволит нашим предприятиям конкурировать с зарубежными, считает он.

Над этой проблемой размышляют на уровне разных ведомств. Как сообщил недавно вице-премьер РФ Александр Новак, правительство сейчас работает над стратегией, направленной на решение экологических вопросов и снижение выбросов CO₂ российским ТЭК. «Речь идет о новых направлениях, стратегия называется «Новая энергетика». В ней должны быть отражены современные тенденции и ответы на существующие вызовы, в первую очередь это вызовы, связанные с климатической повесткой. И мы должны смотреть вперед, наш ТЭК должен отвечать современным вызовам», — сказал господин Новак.

СЛОЖНО, НО МОЖНО Что касается снижения вредных выбросов в 12 крупнейших промышленных центрах России, то эта задача кажется более выполнимой. С учетом газификации населенных пунктов и развития водородной энергетики РФ может быстро выполнить поручение президента страны, отказавшись от сжигания мазута, угля в генерации

электроэнергии, а также при модернизации производств для сокращения вредных выбросов, считает господин Кумановский. «В мегаполисах развивается общественный электротранспорт и транспорт на газе и водороде. Водители отказываются от личного транспорта в пользу прокатного (каршеринг). Это снижает число автомобильных выбросов в атмосферу, что вместе с модернизацией промышленности даст эффект заведомо более сильный, чем целевые 20%», — говорит господин Кумановский.

«Промышленность — основной источник загрязнений», — считает эксперт. Так, 27,6 тыс. предприятий страны в совокупности содержат 1,183 млн стационарных источников выбросов. Но 95% выбросов находятся в газообразном и жидком состоянии, поэтому могут улавливаться и перерабатываться современными технологиями, подчеркивает господин Кумановский. Однако, по его мнению, модернизация должна производиться с помощью государства. «Так как последние тридцать лет многим предприятиям не хватало средств на модернизацию, то и эффект внедрения при господдержке ресурсосберегающих и экологических технологий Россия получит выше, чем ЕС, где подобная работа ведется давно», — говорит он.

Александр Шураков считает, что меры по уменьшению выбросов достаточно дорогостоящи и должны финансироваться преимущественно за счет самих предприятий. На цели реализации программы «Охрана окружающей среды» в 2021–2023 годах выделено только 31,2 млрд рублей федеральных средств, а объем внебюджетного финансирования должен составить почти 500 млрд рублей, напоминает он.

В том же послании президент РФ заявил, что нужно ускорить принятие закона о финансовой ответственности предприятий за причиненный вред экологии. «Такой подход очень простой: получил прибыль за счет природы — убери за собой. Здесь нужно действовать жестко. Росприроднадзор и другие контролирующие органы должны выполнять возложенные на них обязанности. Принцип „загрязнитель платит“ должен работать в сфере обращения с отходами, чтобы обеспечить переход к так называемой экономике замкнутого цикла», — сказал Владимир Путин.

По мнению господина МIRONЮКА, часть инициатив можно реализовать в рамках концепции расширенной ответственности производителя (РОП), под которой обычно понимают конкретные действия производителя, связанные с декларированием количества товаров, составлением отчетности о выполнении нормативов утилизации, а в случае невыполнения — уплату экологического сбора. В новой концепции РОП с 2022 года часть нагрузки при оплате услуг региональных операторов перекладывают с населения на бизнес, подчеркивает он. ■

Надежная система управления базами данных **Jatoba**

- быстроедействие
- отказоустойчивость
- круглосуточная техподдержка
- оперативный выезд
специалиста
- представительства
в 10 регионах России

www.gaz-is.ru

'Jatoba

Safe
ERP

Блокхост
Сеть 3

Litoria
DVCS

АСЗП

Litoria
Desktop 2

Efros
Access
Control
Server

Monitor
35

Ankey
ASAP

Ankey
IDM

Efros
Checker

Ankey
SIEM

SafeNode
System
Loader

Litoria
Crypto
Platform

Реклама
Efros
Config
Inspector

GIS
ГАЗИНФОРМ
СЕРВИС

КОРОНАВИРУСНЫЙ КАТАЛИЗАТОР

АНАЛИТИКИ И ЭКСПЕРТЫ ПОДВОДЯТ ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ИТОГИ ПАНДЕМИИ. БОЛЬШИНСТВО СХОДИТСЯ ВО МНЕНИИ, ЧТО КРИЗИС УСКОРИЛ ТРАНСФОРМАЦИЮ ЭКОНОМИК БОЛЬШИНСТВА СТРАН МИРА — И ПРОЦЕССЫ, КОТОРЫЕ БЫ В ОБЫЧНЫХ УСЛОВИЯХ ПРОТЕКАЛИ В ТЕЧЕНИЕ ДЕСЯТИЛЕТИЯ, «СЖАЛИСЬ» ДО ГОДА-ДВУХ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Как и любой кризис, коронакризис перестроит многие рынки, перетряхнет ниши. Более сильные компании, обладающие гибкостью и запасом денег, выживут и заберут долю тех, кто выбыл. Таким образом, в каждой нише количество игроков сократится, слабые уйдут, а сильные станут еще сильнее. Но пандемия порождает и новые ниши, которые дает возможность создать бизнес при относительно малом начальном капитале.

Денис Соколов, партнер, руководитель департамента исследований и аналитики Cushman & Wakefield, считает, что пандемия ускорила все глобальные процессы в экономике и даже политике. По его мнению, очень важно, что регуляторы оказались готовы к вызову, поэтому и тотальный локдаун, и закрытие границ не привели к коллапсу национальных экономик. «Успешно реализовывалась стратегия контролируемого сжатия», — отмечает он.

Мария Григорьева, управляющий директор Accenture Technology в России, с ним согласна: «Пандемия ускорила трансформацию экономики, в части использования новых технологий и цифровых решений, ставших „спасательным кругом“ для бизнеса. Компаниям пришлось „сжать“ десятилетний план цифровой трансформации в один-два года. Вне зависимости от отрасли стал происходить передел рынков, но новые возможности открывались лишь тем, кто готов был управлять изменениями, продвигать новые идеи, поддерживать сотрудников, предлагающих новые решения. В пандемию стало понятно, что в осуществлении цифровой трансформации не нужно останавливаться на небольших пилотных проектах — нужно стараться извлечь максимум из вложенных инвестиций, использовать технологии в деле — в бизнесе, на производстве».

Она напоминает, что вне зависимости от отрасли компаниям пришлось перестроить бизнес-процессы «здесь и сейчас» — все, что касается электронных магазинов, продаж, доставки, мобильных приложений, транспортной логистики, создания экосистем с транспортными компаниями. Анализ данных и использование искусственного интеллекта помогли управлять быстро изменяющимися потребностями клиентов. Бизнесу стало необходимо мониторить поступающую информацию и адаптироваться под новый спрос — по ассортименту, ценам, предпочтениям и прочему.

Стала крайне важна возможность адаптироваться к ситуации и быстро масштабировать технологии внутри бизнеса. Для этого оказались важны использование облачных технологий, проработка технологической архитектуры в комбинации с бизнес-стратегией или прогнозами.

ДВЕ ПАРАДИГМЫ По мнению господина Соколова, в этом году мир увидит противостояние двух парадигм — модер-



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

ИННОВАЦИИ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯЮТ СНИЗИТЬ РАСХОДЫ И ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ПРОЦВЕТАЮТ И, ВЕРОЯТНО, БУДУТ РАСТИ ЕЩЕ ДОСТАТОЧНО ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОЕ ВРЕМЯ — КРИЗИС НАНЕС СЕРЬЕЗНЫЙ УДАР ПО МНОГИМ БИЗНЕСАМ

низационной «мир уже никогда не станет прежним» и консервативной «к осени мы вернемся к прековидной жизни». «Причем эти парадигмы будут использоваться как конкурентные стратегии компаниями и государствами. Уже сегодня мы видим, как одни банки объявляют планы по стопроцентному возвращению в офисы, тогда как другие говорят, что удаленная работа сохранит позиции навсегда. Это не просто точка зрения — это ставка на будущее. От того какая ставка сработает, зависит расклад сил в отраслях на следующее десятилетие. То же самое и с государствами. Одни страны, в том числе и Россия, стремятся вернуться к нормальной жизни раньше других. Другие, как, например, Великобритания, готовятся к серьезным социальным трансформациям. Естественно, большинство компаний и правительств пытается усидеть на двух стульях, но, скорее всего, именно такой подход окажется проигрышной стратегией», — рассуждает эксперт.

Действительно, опрошенные ВГ эксперты разделились на два лагеря — оп-

тимистов и пессимистов. Георгий Рыков, генеральный директор компании «Бестъ. Коммерческая недвижимость», считает, что наиболее заметный тренд постковидной экономики — сокращение числа предприятий малого и среднего бизнеса. «Данные Росстата и Федеральной налоговой службы выглядят довольно оптимистично: с апреля 2020-го до апреля 2021-го с российского рынка ушло только 2,3% бизнесов. Но дело в том, что за 2019 год, предшествовавший пандемии, их стало меньше на 4%. Есть повод задуматься. Особенно если учесть, что львиная доля компаний — 96% — это микропредприятия с годовым оборотом не более 120 млн рублей», — говорит эксперт. Господин Рыков считает, что сейчас у малых и микробизнесов три главные проблемы: не восстанавливается платежеспособный спрос, кое-где еще действуют ограничения, пришло время платить по долгам. «Поддержка государства заключалась в отсрочке по налоговым платежам и кредитам. И сейчас, по данным ЦБ, малый бизнес уже

просрочил 7% кредиторской задолженности. А по вновь взятым кредитам (их брали, чтобы погасить прежние долги) просрочка достигает 11%. Не буду удивлен, если до конца года 20–30% малых и микропредприятий закроется. Пока надо просто понять, когда у населения будут деньги на что-то сверх самого необходимого», — негодует эксперт.

Господин Рыков отмечает, что, судя по исследованию коллег из McKinsey, малый бизнес в странах ЕС испытывает что-то аналогичное: у 70% предприятий упали доходы, почти 30% свернули проекты по развитию, больше 10% готовятся к банкротству. «Но у них этот сектор вообще очень развит, есть традиция предпринимательства, самозанятости, семейного бизнеса. На малый бизнес в Европе приходится более половины экономики, в нем занято две трети населения. В Китае в нем занято 80% работников, на нем держится 60% экономики Китая. А у нас — 20% работников и только 21% ВВП — кто обратит внимание?» — выражает свои опасения эксперт. → 28

глобас!

ONLINE СЕРВИС ПРОВЕРКИ КОНТРАГЕНТОВ



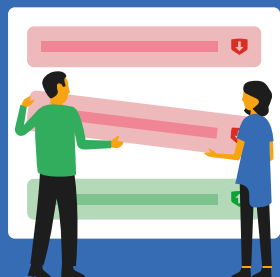
Быстрый и эффективный поиск контрагента в России и в любой стране мира. Максимальное количество источников.



Аффилированность в бизнесе. Прямые и скрытые связи между юридическими и физическими лицами.



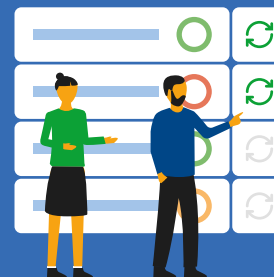
Экспресс-оценка платежеспособности контрагента для принятия бизнес-решений. Минимизация рисков.



Оперативная оценка контрагента по критериям собственного «чек-листа» и согласно требованиям внутреннего регламента.



Контроль дебиторской задолженности. Платежная дисциплина контрагента.



Регулярное отслеживание изменений у контрагентов. Оперативная проверка списка компаний. Сравнительный анализ конкурентов.



Систематизированные сведения об участниках закупок. Поиск поставщиков. Помощь в выборе маркетинговой стратегии.



Соблюдение требований должной осмотрительности. Быстрое составление отчета для ФНС при проверке и в налоговом споре.

 **Более 50 источников**

 **API-сервис**

 **Веб-версия
и мобильное приложение**

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

НАДЕЖНО, ОПЕРАТИВНО, ДОСТУПНО
РОССИЯ И ВСЬ МИР



26 → По мнению господина Рыкова, луч-ше всех в Петербурге себя чувствуют IT-компании (прибавили 56% к прошлогод-нему обороту)». Подросли обороты у тех, кто занят научно-техническими разработ-ками, производством, здравоохранением, доставкой и хранением. У остальных по-тери: от 30% у тех, кто работает в туриз-ме или с недвижимостью, до 45–50% — у рестораторов, гостиниц, фитнес-клубов»,— огорчен господин Рыков

Екатерина Муромцева, генеральный директор «СТС Групп», тем не менее, со-храняет оптимизм: «Минэкономразвития считает, что среднегодовой уровень без-работицы в 2021 году снизится до 5,4%, в 2022 году — до 4,9%, а в 2023 году — до 4,7%. Показатели выглядят реалистично. Можно предположить, что удастся при-близиться к уровню 2019 года, но, как по-казал нам 2020 год, все наши прогнозы и планы могу кардинально измениться под влиянием сторонних событий».

ВЫСВОБОЖДЕНИЕ РЕСУРСА Большин-ство экспертов говорит, что, вероятнее всего, речь идет о перестроении эконо-мики: ресурсы, высвобождаемые в одних областях экономики, постепенно будут пе-реходить в другие, активно развивающи-еся сферы. Эксперты информационного агентства Credinform считают, что сегодня большие возможности открываются пе-ред отраслями, способствующими сниже-нию издержек для бизнеса. Стремление решить эту ключевую задачу при совре-менном уровне развития компьютерной техники и программного обеспечения привело к появлению новых технологий, например, таких как создание цифровых двойников производств.

«По итогам 2020 года доля ненефтегазо-вых (несырьевых) доходов в консолидиро-ванном бюджете России составила 86,2%, что является максимальным показателем с 1990-х годов. Это свидетельствует о том, что пандемия не оказала критично нега-тивного воздействия, по крайней мере, на некоторые важные сырьевые отрас-ли»,— замечают в Credinform.

Дальнейший рост реального производ-ственного сектора и трансформация эконо-мики задерживаются недостаточным доступом предприятий к льготному кре-дитованию, полагают в агентстве. «Пере-смотр логистических цепочек с целью пе-рехода от широких трансграничных сетей поставщиков к наиболее коротким путям от локальных производителей — одна из основных тенденций 2020 года, которая продолжится в текущем году. Расширение виртуальных сервисов, включая онлайн-магазины, удаленная экономика, бурное развитие фармацевтики и сопутствующих услуг при одновременном наличии рисков, связанных с сохранением национальных режимов самоизоляции, введении торго-вых ограничений и свободы передвиже-ния, а также мер протекционизма — глав-ные тенденции постковидного развития не только России, но и мира»,— перечисляют в Credinform.

НОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ Меняется и менеджмент в компаниях. Сооснователь конференции ЦИПР Ольга Пивень, рас-суждая о тенденциях, полагает, что в бли-жайшее время трансформируется подход к управлению сотрудниками, увеличится доля личной ответственности и инициа-тивности каждого сотрудника — это бу-дет обусловлено переходом к удаленному

формату в ряде компаний. «Вместе с тем изменится рынок недвижимости, ряд ком-паний откажется от привычных форматов офисной работы, параллельно выраст-ет востребованность рабочих программ и облачных решений, кратно возрастет спрос на решения в области искусствен-ного интеллекта, автоматизации и систем управления»,— считает она.

Тарас Баранюк, ведущий специалист по анализу данных Videase, с коллегой согласен: «Весь мир осознал: офисная работа во многих случаях не является необходимостью, а значит, можно эконо-мить на офисных пространствах. Вокруг удаленной работы будут строиться новые сферы бизнеса, такие как, например, обеспечение питанием, создание индиви-дуальной рабочей среды в домашних ус-ловиях, развитие программного обеспе-чения, которое позволяет максимально эффективно выстраивать коммуникации в командах. Думаю, появятся интерес-ные решения, которые пока даже слож-но представить. Уже сейчас происходит ускоренное вытеснение человека из ру-тинной деятельности, чтобы исключить или снизить взаимодействие „человек-человек“. Кассиры, курьеры, водители и даже учителя, которых заменяют на онлайн-курсы и виртуальную реаль-ность,— пандемия для этих профессий сократила срок жизни с десятилетий, до, возможно, нескольких лет. По оцен-кам McKinsey Global Institute (MGI), к 2030 году будет автоматизировано 15% рабо-чих мест в мире. Этот анализ был сделан до пандемии, а значит, сроки можно еще уменьшить как минимум на несколько лет. Можно спрогнозировать, что ресур-сы, которые тратятся сейчас на реше-ние рутинных когнитивных задач, будут перераспределяться в пользу творческих профессий и построения экосистемы для них».

Денис Решанов, основатель и управля-ющий директор GigAnt, говорит: «Когда наступает кризис, внедрение инноваций становится необходимым, спрос на такие технологии повышается. Поэтому иннова-ции, которые позволяют снизить расходы и повысить эффективность, процветают и, вероятно, будут расти еще достаточно продолжительное время — кризис нанес серьезный удар по многим бизнесам. При этом отмечу, что востребованы и будут расти именно те инновации, которые не требуют больших вложений и приводят к повышению эффективности в моменте. То есть речь идет о решениях, которые попадают в OpEx, а не CapEx,— сейчас никто не готов играть вдолгую. Решения с окупаемостью 5–10 лет, а уж тем более с высокими капиталовложениями не выгля-дят привлекательно — слишком высоки риски. Инновации и рост эффективности без капиталовложений требуются здесь и сейчас».

РАНО РАДОВАТЬСЯ Антон Аликов, гене-ральный партнер Arctic Ventures, в отличие от большинства экспертов, не стремится говорить о пандемии как о чем-то прошед-шем: «О постковидной экономике пока го-ворить рано. Ковид по-прежнему остается с нами и оказывает глубокое воздействие на мировую экономику. Однако будущие постковидные тренды по ряду индустрий видны уже сейчас. Первый тренд: оче-видно, что будут бурно развиваться меди-цинские и биотехнологии. Правительства многих стран захотят предотвратить по-

вторение пандемий в будущем. Локдауны — очень дорогое удовольствие для эконо-мики. Кроме понятного запроса на но-вые вакцины и лекарства, будет спрос на средства быстрого тестирования больших масс людей, на эффективные средства личной защиты, на новое медоборудова-ние, на сервисы по обмену специализиро-ванной информацией (например, для ко-ординации работы волонтеров)». Второй тренд, уже упоминавшийся выше: мир в полной мере осознал, что такое удален-ная работа и учеба. По мнению господина Аликова, после пандемии останутся попу-лярными сервисы, обеспечивающие воз-можность удаленной работы и обучения для большого количества людей. Третий тренд: пандемия повысила спрос на мас-совые бесконтактные, цифровые платежи. Поэтому продолжит свое бурное развитие индустрия финансовых технологий. В эконо-мике по-прежнему много денежной не-эффективности, говорит эксперт: долгое время уходит на обработку информации, бумажная работа, невыгодные обменные курсы, высокие комиссии — все это будет исчезать.

«Кроме того, изобилие свободных средств от сокращения расходов во вре-мя локдаунов и госпомощи создало ши-рокий спрос на управление капиталом и инвестициями. Достаточно вспомнить взлет онлайн-брокера Robinhood. И в США, и в РФ физлица открыли рекорд-ное количество брокерских счетов. Сре-ди макроэкономических трендов можно отметить продолжающуюся накачку эконо-мик деньгами со стороны ведущих цен-трбанков. Однако деньги большей ча-стью проходят мимо реального сектора и оседают на фондовом рынке. Там уже яв-ный перегрев, мультипликаторы и индек-сы на исторических максимумах, объемы кредитных плечей также бьют рекорды, игроки берут на себя избыточный риск. Крах фонда Archegos, проблемы фонда дистресс-активов China Huarong Asset Management — это тревожные звонки возможного обвала,— предрекает госпо-дин Аликов.— Как показал обвал весной прошлого года, даже гигантская ликвид-ность может внезапно пересыхать. Все это может наложиться на новую волну ко-вида. Также нельзя не сказать о крипто-валютах. На них начинается планомерное регуляторное давление. Одновременно ведущие страны все ближе подходят к созданию государственных криптовалют. Очевидно, что будут приложены серьез-ные усилия по вытеснению частных крип-товалют государственными. Банк UBS не так давно предупредил своих клиентов, что убытки по инвестициям в криптовалюту могут составить 100% в случае запре-та со стороны регуляторов».

Олег Неворотов, сооснователь и CEO Upmarket, отмечает, что в эпоху пост-ковида новые возможности открылись практически для всех участников рынка e-commerce. «Согласно отчетам, оборот ведущих маркетплейсов страны в 2020 году показывает динамику +100–200% год к году. Стремительный рост этих платформ произошел преимуществен-но за счет количества новых продавцов и дополнительного притока покупатель-ской аудитории в онлайн. Соответственно, выросли и все сопутствующие виды бизнеса: транспортные компании, логи-стические и курьерские услуги, сервисы по доставке продуктов и готовых блюд. Выросли обороты и у IT- и b2b-компаний,

задействованных в этой сфере,— напри-мер, у агентств по профессиональному управлению продажами на маркетплей-сах»,— констатирует эксперт. Он обра-щает внимание, что первый квартал этого года снова продемонстрировал рост обо-рота интернет-торговли на 44% по срав-нению с аналогичным периодом годом ранее и в денежном выражении достиг уровня 431,3 млрд рублей.

Алексей Рыбаков, генеральный дирек-тор IT-компании Omega, при этом гово-рит, что существует несколько отраслей, которые все еще находятся под ударом пандемийных ограничений,— это все, что связано с путешествиями, развлечениями и искусством. «Даже если завтра во всех странах отменят ограничения на эконо-мическую деятельность, этим секторам предстоит еще набирать хоть какую-то финансовую стабильность. Абсолютно устойчивыми остались несколько от-раслей, которые за время пандемии, на-оборот, накопили запас прочности для бурного развития: недвижимость, фар-мацевтика, строительство, электронная коммерция, IT и digital-услуги. Именно там открылись новые возможности роста»,— рассуждает эксперт.

Моисей Фурщик, управляющий партнер компании «Финансовый и организацион-ный консалтинг», согласен с мнением, что очевидными бенефициарами нынешней ситуации стали IT, фармацевтика и ме-дицина. Но в долгосрочной перспективе, верит он, можно ожидать получения пре-имущества и рядом других отраслей. «На-пример, спрос на жилье, скорее всего, будет смещаться в сторону малоэтажного сегмента. Поэтому в выигрыше окажутся производители строительных материалов, которые смогут предложить рынку про-дукцию, подходящую для строительства массового, но достаточно качествен-ного индивидуального жилья и таунхаусов. Должны увеличиться и масштабы склад-ского бизнеса. Дело в том, что ранее про-мышленность старалась минимизировать запасы, ориентируясь на технологии just-in-time. Но пандемия показала, что без-опаснее все-таки иметь резервы комплек-тующих. К сожалению, в России пандемия скорее замедлила трансформацию эконо-мики. Ведь наиболее устойчивыми оказа-лись традиционные сектора экономики, а сфера услуг пострадала в максимальной степени. Исключением явилось только ускоренное развитие онлайн-сервисов, но оно пока радикально не влияет на структуру экономики»,— замечает госпо-дин Фурщик.

Николай Дубовицкий, региональный ру-ководитель Autodesk в России и СНГ, го-ворит, что текущий момент уникален тем, что весь мир и Россия в частности выходят из ситуации, вызванной пандемией, с раз-ными скоростями, но в целом свет в конце тоннеля виден. «И наш взгляд на то, как быстро восстановится экономика и даже как быстро мы пойдем вперед, сходится с тем, что представила компания McKinsey в своем исследовании „Вернутся ли про-изводительность и рост после кризиса COVID-19?“. В исследовании отмечается, что многие крупные компании в период пандемии выбрали новую смелую страте-гию. И если такой подход станет нормой для компаний, а спрос будет устойчивым, то годовой рост производительности тру-да в мире может ускориться примерно на 1 п. п. в период до 2024 года»,— заключа-ет эксперт. ■

«ОБРАЗОВАНИЕ — ЭТО В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ИНВЕСТИЦИЯ В СЕБЯ»

СЕГОДНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЗАВИСИТ ОТ ИНТЕГРАЦИИ НАУКИ И ПРОИЗВОДСТВА, НА СТЫКЕ КОТОРЫХ СОЗДАЮТСЯ ЛУЧШИЕ ПРОДУКТЫ. О ПЛОТНОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ МЕЖДУ СИСТЕМОЙ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ПРОМЫШЛЕННОСТИ

КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ АНАСТАСИЯ ДЕМИЧЕВА ПОГОВОРИЛА С АНДРЕЕМ РУДСКИМ, РЕКТОРОМ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ПОЛИТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ПЕТРА ВЕЛИКОГО.



ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ПЕТРА ВЕЛИКОГО

BUSINESS GUIDE: Как сейчас выстраивается взаимодействие технических вузов с промышленными предприятиями?

АНДРЕЙ РУДСКИЙ: Я считаю, что игнорирование трендов развития передовых производственных технологий может привести к печальным последствиям, вплоть до потери конкурентоспособности страны в высокотехнологичных секторах мировой экономики. Система подготовки инженеров предполагает конвергенцию образовательного процесса, научно-исследовательских результатов и актуальных задач промышленности. В частности, в Институте передовых производственных технологий СПбПУ реализуется модель образовательной, исследовательской и инновационно-предпринимательской деятельности «Университет 4.0», в рамках которой старшекурсники участвуют в выполнении реальных НИОКР по заказам промышленных предприятий. Порой наши ребята способны решать задачи, которые сама промышленность решить не смогла. Участие в «живых» промышленных проектах, изучение, тиражирование и масштабирование мировых практик позволяет системе инженерной подготовки быть глобально конкурентоспособной.

Без всяких сомнений можно сказать, что наши выпускники обладают компетенциями мирового уровня. Причем эта работа начинается еще на довузовском этапе. Так, на базе Политеха в этом году открылись мастерские для 690 студентов колледжа по направлениям «Сетевое и системное администрирование», «Программные решения для бизнеса», «Разработка мобильных приложений», «IT-решения для бизнеса на платформе „1С: Предприятие 8“».

С радостью отмечу, что число наших индустриальных партнеров постоянно растет. В рамках взаимодействия с промышленными предприятиями мы организуем совместные образовательные программы. Уже второй год Политех и компания «Тойота» реализуют проект «Время расти». Это курс лекций, посвященный основам производственной системы «Тойота» (Toyota Product System). 300 политехников проходят обучение у старшего вице-президента «Тойота Мотор Европа» Кацутоси Нисимото. По окончании наши студенты получают сертификаты о дополнительном профессиональном образовании, а лучших приглашают пройти стажировку на

петербургском заводе компании «Тойота Мотор».

Также не могу не рассказать о нашем проекте студенческого конструкторского бюро «Силовые машины — Политех». Бюро помогает в самом начале обучения соединить науку и практику воедино в соответствии с профориентацией. Кроме того, здесь студенты могут попробовать себя сразу в нескольких ипостасях, определиться с карьерными предпочтениями и приобрести опыт.

Еще одним удачным проектом считаю наш центр промышленной робототехники «Kawaski-Политех», где студенты и сотрудники вуза проводят практические тесты. Здесь представлено десять роботизированных комплексов для решения различных производственных задач, среди которых роботизированная дуговая и контактная сварка, фрезеровка, сборка, окраска, сортировка и укладка.

BG: На каком уровне происходит сейчас интеграция науки и производства?

А. Р.: Сегодня залог успеха и конкурентоспособности — в умении организовывать из отдельных научных групп и индустриальных партнеров эффективные консорциумы, способные создать лучший в мире по техническим и потребительским характеристикам продукт. Причем создать, быстрее и дешевле конкурентов. А для этого нужны новый образ мышления, новая организация деятельности, кадры с компетенциями мирового уровня, передовые цифровые технологии и цифровые платформы, новые бизнес-модели и экосистема инноваций с потенциалом саморазвития.

Эти эффекты хорошо иллюстрируют наши крупные проекты. Например, в декабре 2020 года Петербургский политехнический университет Петра Великого представил первый российский электрический смарт-кроссовер «Кама-1», разработанный на основе технологии цифровых двойников. Мы впервые показали его в Москве на национальной выставке «Вуз-ПромЭкспо-2020». Этот проект воплотили в жизнь инженеры Центра компетенций Национальной технологической инициативы СПбПУ «Новые производственные технологии» при финансовой поддержке Министерства науки и высшего образования РФ, индустриальным партнером выступило ПАО «КамаАЗ». Отмечу, что проект был реализован всего за два года. При этом

смарт-кроссовер конкурентоспособен как с точки зрения технических и потребительских характеристик, так и с точки зрения дизайна и безопасности, отвечая требованиям международной сертификации.

На состоявшейся в мае пресс-конференции в вузе обсуждали доклад «Перспективы развития рынка электро-транспорта и зарядной инфраструктуры в России» с участием ключевых авторов: руководителя проекта — замдиректора фонда «ЦСР „Северо-Запад“» Дмитрия Санатова, научных редакторов — Алексея Боровкова, проректора по цифровой трансформации СПбПУ, руководителя Центра НТИ СПбПУ и НЦМУ «Передовые цифровые технологии», и Владимира Княгинина, вице-губернатора Петербурга. Участвовали также генеральный директор КамАЗа Сергей Когогин, главный экономист «ВЭБ.РФ» Андрей Клепач и замруководителя Центра НТИ СПбПУ, главный конструктор электромобиля «Кама-1» Олег Клявин. Как видите, уже сформировался поддерживаемый государством консорциум организаций, готовый предложить реальный ответ на современный вызов: развитие электро-транспорта. У нас есть всего два-три года, пока это «окно возможностей» не закрылось, и у нас есть решения, способные обеспечить стране конкурентные позиции.

Есть и другие примеры. Прямо сейчас ученые петербургского Политеха разрабатывают 4D-материалы по заказу ведущей российской компании в атомной отрасли. Особенность технологии в том, что, помимо построения существующей 3D-модели для аддитивного производства, появляется четвертая составляющая — воздействие внешних факторов. Например, температура, давление, электрический ток. Под воздействием этих факторов окончательное изделие может изменить форму, физические свойства и так далее.

Еще один новый тренд в мировой промышленности — использование так называемых «умных» (smart) материалов. И наши ученые активно работают над практическим применением таких материалов. Например, сплав титана и никеля — нитенол — тестируется сейчас в аддитивном производстве. Хотя это довольно «капризные» сплавы — при 3D-печати по технологии селективного лазерного

плавления (SLM) даже небольшие изменения их химического состава приводят к изменению свойств конечного изделия. Однако на данный момент нашей научной группе удается проводить печать изделий из нитенола с управляемыми свойствами. Я считаю, что это большой успех. Кроме того, мы уже используем 3D-печать при создании сплавов для пьезокерамических датчиков в электронике.

BG: Становится ли, на ваш взгляд, образование сферой инвестиций?

А. Р.: Образование — это в первую очередь инвестиция в себя, в свое будущее. Санкт-Петербургский политехнический университет дает возможность студентам и аспирантам развиваться, реализовывать свой потенциал, заниматься разработкой высокотехнологичной продукции. Хочу отметить, что с этого года в нашем университете принято положение о том, что студенты бакалавриата и магистратуры имеют возможность защищать свои предпринимательские проекты в виде выпускной квалификационной работы.

BG: Что вы ожидаете от постковидного ПМЭФ?

А. Р.: Основная тема ПМЭФ — «Снова вместе. Экономика новой реальности». В первую очередь хочу сказать, что я очень рад, что такое масштабное мероприятие будет проходить в очном формате. На форуме планируются встречи с основными стратегическими партнерами петербургского Политеха и подписание соглашений о сотрудничестве. Кроме того, я планирую выступить на секции и рассказать о передовых разработках нашего университета и о подготовке кадров для цифровой экономики.

Также могу с гордостью отметить, что Политех внес свою лепту в обеспечение эпидемиологической безопасности ПМЭФ. Наши ученые изучают движения потоков воздушных масс в конгрессно-выставочном центре «Экспофорум», и результаты моделирования, которые проводились на суперкомпьютере «Политехнический» будут использованы Роспотребнадзором для дальнейшей проработки противоэпидемических мер. Построение математических моделей позволяет с точностью изучить системы вентиляции в залах проведения мероприятий и при необходимости скорректировать воздушные потоки для обеспечения полной безопасности участников. ■

ТОРГОВЛЯ ДЕМОНСТРИРУЕТ ОЖИВЛЕНИЕ

ПО ДАННЫМ МЕЖДУНАРОДНОЙ
КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ COLLIERS,
В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2021 ГОДА УРОВЕНЬ
ВАКАНТНОСТИ В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА СНИЗИЛСЯ НА 0,2 П. П.
И СОСТАВИЛ 4,9%. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ
ТРАФИК В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ СТАЛ
АКТИВНЕЕ ВОССТАНАВЛИВАТЬСЯ НА ФОНЕ
ЧАСТИЧНОГО СНЯТИЯ КОРОНАВИРУСНЫХ
ОГРАНИЧЕНИЙ. ДЕНИС КОЖИН

По данным Colliers, в первом квартале 2021 года средний уровень вакантности в торговых центрах Санкт-Петербурга снизился с 5,1 до 4,9%. При этом доля свободных помещений в наиболее качественных торговых центрах составила 2,2% (-0,2 п. п. за квартал). Динамика уровня вакантности говорит о росте активности арендаторов. Так, в первом квартале наибольшее количество открытий наблюдалось в сегменте одежды и обуви — 48% точек от общего количества сделок в первом квартале. Например, были открыты магазины Nelly Hansen в ТРЦ «Мега Дыбенко», Gloria Jeans в ТРК «Лето». Готовится к открытию польский бренд Medicines в ТРЦ «Галерея».

Второе место по количеству открытий занимают магазины техники и электроники (10%). Сеть Yamaguchi открыла три магазина в ТК «Невский центр», ТРЦ «Галерея», ТРК «Гранд Каньон». Также наращивала свое присутствие сеть юве-

лирных украшений Sokolov, открывшая точки в ТРЦ «Мега Дыбенко» и ТК «Невский центр».

Среди новых брендов, вышедших на рынок Петербурга в первом квартале 2021 года, можно отметить шоурум одежды от Павла Воли и Ляйсан Утяшевой «Volja Wear» в ТК «Невский центр» и магазин «Первый мебельный» в ТРК «Питер Радуга».

Работа торговых центров в начале 2021 года продолжалась с сохранением коронавирусных ограничений. С 30 января 2021 года были введены некоторые послабления: была возобновлена работа музеев, выставок, театров и ледовых катков в торговых центрах. Предельная заполняемость залов в кинотеатрах была увеличена с 25 до 50%. Наконец, с 12 февраля были открыты фуд-корты при условии заполняемости в 75%. На фоне послабления коронавирусных ограничений начал восстанавливаться уровень посещаемости торговых центров. По дан-



ДЛЯ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ ПО-ПРЕЖНЕМУ ВАЖНО ПОДДЕРЖИВАТЬ АКТУАЛЬНОСТЬ КОНЦЕПЦИИ, ВОВРЕМЯ ВНОСИТЬ ИЗМЕНЕНИЯ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯТ ДАТЬ НОВЫЙ ИМПУЛЬС ОБЪЕКТАМ С ЦЕЛЬЮ СОХРАНЕНИЯ ВОСТРЕБОВАННОСТИ У СВОЕГО ПОСЕТИТЕЛЯ

ным Watcom, трафик торговых центров постепенно приближается к допандемийному уровню. Так, если посещаемость ТЦ по итогам четвертого квартала 2020 года была на 30% ниже показателя за аналогичный период 2019 года, то уже в первом квартале 2021 года трафик составил 83,5% от обычного уровня первого квартала 2019 года.

По данным Colliers, до конца 2021 года планируется открыть два торговых центра общей площадью 27 тыс. кв. м — это четвертая очередь ТРК «Заневский каскад» и ТК «Солнечный город» (был введен в апреле 2021 года).

«Для торговых центров по-прежнему важно поддерживать актуальность концепции, вовремя вносить изменения, которые позволяют дать новый импульс объектам с целью сохранения востребованности у своего посетителя, а также привлечения нового трафика. Предложение качественных торговых центров ограничено, и оставаться конкуренто-

способными можно только за счет проведения необходимых и правильных преобразований. Один из ярких примеров обновления — реконцепция легендарного «Дома мод», где происходит глобальная перезагрузка объекта. Так, в 2019 году открыл свои двери бренд Uniqlo впервые в формате стрит-ритейла в России. А в 2020 году состоялась сделка с компанией IRIDATOGroup, которая на нескольких этажах представит модное fashion-пространство городского значения, где будут собраны лимитированные линейки более 50 мировых брендов streetwear & lifestyle и лучшие коллекции российских дизайнеров. Это значимая сделка для всего российского рынка ритейла: Colliers как брокер получила «золотой кирпич» на премии CRE Moscow Awards 2021 за лучшую сделку аренды в сегменте торговой недвижимости в России», — комментирует Ирина Царькова, директор департамента торговой недвижимости Colliers. ■

22 → Новая реальность заставила под другим углом взглянуть на свой продукт, продумать новые опции в проектах: отдельные зоны для каждого члена семьи, домашний офис.

Удаленная работа стала новым интересным опытом. Например, регулярные видеоконференции — это инструмент, который мы активно использовали в период самоизоляции и который точно останется с нами и в дальнейшем. Отсутствие личного, живого контакта с коллегами стало сложностью, но приучило более четко и структурированно планировать каждую коммуникацию, ведь уже нельзя было на бегу что-то спросить, встретившись в коридоре. Звонки и электронные письма стали еще более значимыми, продуманными.

ДЕНИС РЕШАНОВ,
основатель и управляющий директор GigAnt:

— В период пандемии на удаленке я понял, что на созвонах полностью теря-

ется возможность составить о человеке впечатление и воспринимать его адекватно. Этой осенью я встретил живую человека, с которым не раз общался на созвонах с весны, и оказалось, что это очень спортивный человек ростом под два метра. Я вообще по-другому его себе представлял, и я растерялся, у меня было ощущение, что я общаюсь с кем-то другим.

МАРСЕЛЬ АХМЕТШИН,
генеральный директор
агентства недвижимости Homeway:

— Прошел год с момента начала пандемии, и можно обратить внимание на следующие уроки. У многих наблюдалось снижение доходов, и по этой причине начались неприятности. Банки в большинстве случаев не пошли навстречу заемщикам, даже на находящихся в карантине людей оказывалось давление за несвоевременные платежи по кредитам. Те же, кто воспользовался предложенными кани-

кулами, попали в список ненадежных заемщиков. Широко освещавшаяся в СМИ позиция правительства о необходимости отсрочки платежей по коммунальным услугам и электроэнергии не была услышана. Так, «Мосэнергосбыт» регулярно требовал не только погашения образовавшейся в период локдауна задолженности, но и предоплату за предстоящий период, грозя отключением. Главный урок пандемии: надеяться можно только на себя и своих близких, жить нужно по средствам, не брать деньги в долг, иметь подушку безопасности на черные дни.

ПАВЕЛ ГУЗЕНКО,
генеральный директор SamruZ:

— Главный урок пандемии заключается в том, что в плане Б тоже должен быть план Б. Иными словами, в первую очередь пострадали те компании, которые не принимали новые решения при развивающихся технологиях и возможностях. Урок, на мой взгляд, именно в том, чтобы

не ограничивать свое дело, а развивать его — это окупается и приносит прибыль в конечном итоге. Те, кто мыслил нестандартно, оказались готовы, остальным не повезло.

ОЛЬГА ПИВЕНЬ,
сооснователь конференции ЦИПР:

— Пандемия коронавируса для многих компаний стала Chief Digital Officer, которого все ждали, но никак не решались нанять. Она поставила бизнес и государственные институты перед необходимостью автоматизировать рабочие процессы и перевести ряд процессов на удаленку. Фактически все оказались в ситуации, когда необходимая технологическая база для цифровой трансформации была уже сформирована ранее, но ее внедрение откладывалось в связи с неочевидностью плюсов данного формата.

Если прежде компании лишь производили красивые лозунги, посвящен-

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

ДЕВЕЛОПЕРЫ ЗАРАБОТАЛИ НА ЧЕТВЕРТЬ БОЛЬШЕ

ПОЧТИ 100 МЛРД РУБЛЕЙ ЗАРАБОТАЛИ ПЕТЕРБУРГСКИЕ ЗАСТРОЙЩИКИ ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2021 ГОДА. ВЫРУЧКА ВЫРОСЛА ПОЧТИ НА ЧЕТВЕРТЬ (23,9%) ПО СРАВНЕНИЮ С ЯНВАРЕМ — МАРТОМ 2020-ГО ПРИ СОПОСТАВИМОМ КОЛИЧЕСТВЕ РЕАЛИЗОВАННЫХ ЛОТОВ.

ДЕНИС КОЖИН

Такие данные опубликовал Urbanus.ru. За первые три месяца 2021 года 64 петербургских девелопера получили 94,33 млрд рублей (оценка Urbanus.ru) от продаж квартир и апартаментов. Почти треть от этой суммы — 30,3 млрд рублей — досталась Setl Group. В ее портфеле на сегодняшний день сосредоточено 15 жилых массивов, в которых реализация ведется через договоры долевого участия. В этом пуле есть два сверхгиганта — ЖК «Чистое небо» в Приморском районе (10,07 млрд рублей выручки) и «Солнечный город» в Красносельском (7,18 млрд рублей выручки). На протяжении нескольких лет они остаются безусловными лидерами рынка, конкурируя исключительно между собой. Кроме того, застройщик располагает еще тремя проектами, которые за три месяца преодолели отметку в 2 млрд рублей — ЖК «Панорама Парк Сосновка» (2,58 млрд, четвертый результат по городу), ЖК «Зеленый квартал» (2,49 млрд, шестой результат) и ЖК Svetlana Park (2,24 млрд, седьмой результат). Масштаб этого достижения выглядит тем более впечатляющим, если учесть, что лишь восемь петербургских компаний помимо Setl Group смогли заработать в течение первого квартала те же 2 млрд рублей. И еще 13 девелоперов пополнили свои бюджеты суммой от 1 до 2 млрд рублей. Иными словами, только 22 из 64 участников рынка (то есть треть) перешагнули за январь — март рубеж в 1 млрд рублей. В Москве таковых насчитывается 39 (из 83).

«Группа ЛСР» занимает второе место, контролируя 10% первичного рынка в Санкт-Петербурге. В 2021 году она заметно укрепила свои позиции, запустив вто-



СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК ПЕТЕРБУРГА УКРУПНЯЕТСЯ

рую очередь ЖК «Морская набережная» на Васильевском острове и активировав адрес Neva Residence на Петровском. «Флагоманом ее флотилии выступает крупнейший массив на территории Невского района — ЖК «Цивилизация» (вместе с комплексом «Цивилизация на Неве»). За три месяца здесь состоялось 386 продаж на 3,31 млрд рублей (третий результат по городу). Другой сверхкрупный проект под брендом ЛСР — ЖК «Цветной город». В течение квартала из новостройки вышли 507 квартир общей стоимостью 2,02 млрд рублей», — рассказали в Urbanus.

На третью строчку поднялась ГК «ЦДС». Она заручилась поддержкой почти 800 по-

купателей, перечисливших 5,05 млрд рублей за приобретенные квартиры. Самый успешный в коммерческом плане из ее

проектов — ЖК «ЦДС Черная речка», собравший кассу в 1,76 млрд рублей.

Группа «Эталон» временно отодвинулась на четвертую позицию. В настоящее время ее интересы преимущественно сосредоточены в полосе между Обводным каналом и широтой, проходящей через станцию метро «Московские ворота». В рамках этих границ базируются пять из девяти новостроек «Эталона» и генерируются более 60% корпоративной выручки (2,56 из 4,22 млрд рублей).

Планку в 3 млрд рублей выручки взяли также группа «Аквилон», сформировавшая линейку из восьми проектов, петербургское подразделение компании «Главстрой» (ее ЖК «Северная долина» занимает четвертое место среди самых кассовых новостроек) и ГК «ПИК» с тремя жилыми комплексами.

Арьергард топ-10 образуют ГК «Росстройинвест» (2,51 млрд рублей), группа RBI (2,25 млрд рублей) и «Арсенал Недвижимость» (1,92 млрд рублей). Вплотную по своим финансовым показателям к этой группе приближается компания «Полис Групп» (1,89 млрд рублей). ■

ТОП-5 САМЫХ КАССОВЫХ НОВОСТРОЕК САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2021 ГОДА

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС	ЗАСТРОЙЩИК	РАЙОН	ОБЪЕМ ВЫРУЧКИ,	КОЛИЧЕСТВО
			МЛРД РУБЛЕЙ	РЕАЛИЗОВАННЫХ ЛОТОВ
«ЧИСТОЕ НЕБО»	SETL GROUP	ПРИМОРСКИЙ	10,07	1873
«СОЛНЕЧНЫЙ ГОРОД»*	SETL GROUP	КРАСНОСЕЛЬСКИЙ	7,18	1562
«ЦИВИЛИЗАЦИЯ»**	«ГРУППА ЛСР»	НЕВСКИЙ	3,31	386
«ПАНОРАМА ПАРК СОСНОВКА»	SETL GROUP	ВЫБОРГСКИЙ	2,58	351
«СЕВЕРНАЯ ДОЛИНА»	«ГЛАВСТРОЙ»	ВЫБОРГСКИЙ	2,54	469
*С УЧЕТОМ ЖК «СОЛНЕЧНЫЙ ГОРОД. РЕЗИДЕНЦИИ» ** С УЧЕТОМ ЖК «ЦИВИЛИЗАЦИЯ НА НЕВЕ»			ИСТОЧНИК: URBANUS.RU	

рые цифровизации, то в 2020 году они оказались вынуждены перейти к реальным действиям, а бизнесы, не сумевшие провести цифровую трансформацию, понесли существенные убытки. Пандемия коронавируса стала катализатором изменений нашего времени и дала очень большой импульс для развития цифровых и гибридных форматов работы.

АЛИНА БАЖУЛИНА,
управляющий филиалом
АО «Фора-банк» в Санкт-Петербурге:

— Первое и самое главное — не останавливаться и воспринимать сложившиеся обстоятельства не как проблему, а как возможности. Это может показаться немного высокопарным, но оно так и есть, и главное — это работает. Коронавирус позволил бизнесменам проверить текущую модель ведения бизнеса на стрессоустойчивость, заставил оценить, насколько эффек-

тивно работает штат, оптимизировать издержки и даже найти новые способы получения прибыли. Банки тоже извлекли неплохой урок из сложившихся обстоятельств. Они подтвердили или опровергли адекватность кредитной политики, уровень имеющегося риск-менеджмента, диверсификацию клиентского портфеля и в целом определили правильное для себя направление дальнейшего развития.

АЛЕКСЕЙ БИЛЯК,
гендиректор ЦКТ:

— Независимо от вашего возраста, места жительства и социального статуса у вас должна быть финансовая подушка на непредвиденные форс-мажорные обстоятельства. Многие упразднили традицию откладывать на черный день, а пандемия показала, что зря. Нарушения самоизоляции зачастую случались не от неповиновения, а как раз в связи с тем, что людям просто

не на что стало жить в связи с паузой, а запасов не было. Кроме того, пандемия четко показала, что нужно уметь быстро перестраиваться: в личной жизни, социальной, а особенно в бизнесе. Только будучи гибким, можно быть готовым к любым изменениям.

КИРИЛЛ МАРИН,
генеральный директор
GBS-Company:

— Главный урок, который был извлечен из сложившейся ситуации с пандемией и всего спектра сопутствующих ограничений, — это отсутствие навыков и инструментов у государства в вопросах регулирования процессов внутригосударственной экономики в период резкой остановки всех жизненно важных систем, формирующих микроэкономические процессы внутреннего рынка. Как следствие, мы получили дискретные методы преодоления кризиса и точечное воздействие метода-

ми «затыкания дыр» экономического пласта внутригосударственного рынка. Привело это все к тому, что предприятия малого и среднего бизнеса ликвидировались тысячами или оказались убыточными, а граждане, потерявшие работу после ликвидации предприятий, оказались один на один со своими проблемами.

МИХАИЛ ЗЕЛЬЦЕР,
эксперт «БКС Мир инвестиций»:

— Результатом социально-экономических заградительных барьеров коронакризиса стала ускоренная цифровизация экономики. Переход на удаленную работу, рост онлайн-услуг, включая государственные, многократно повысили спрос на информационные и телекоммуникационные сервисы и технологии. Пандемия, по сути, подтолкнула реализацию одного из национальных проектов России — «Цифровая экономика». → 53

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

ПЕРЕСТРОЙКА ПОД ГОСУДАРСТВЕННЫМ НАДЗОРОМ

СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ СТРАНЫ ОКАЗАЛАСЬ В ПРОШЛОМ ГОДУ МЕЖДУ МОЛОТОМ И НАКОВАЛЬНЕЙ: ВО ВРЕМЯ ПЕРЕХОДА НА НОВУЮ СИСТЕМУ РАБОТЫ ПО ЭСКРОУ-СЧЕТАМ ВОЗНИК НОВЫЙ НЕОЖИДАННЫЙ ФАКТОР ДАВЛЕНИЯ — ПАНДЕМИЯ. ИПОТЕКА ПО ЛЬГОТНОЙ СТАВКЕ ДАЛА ВОЗМОЖНОСТЬ ОТРАСЛИ УДЕРЖАТЬСЯ НА ПЛАВУ, ОДНАКО ПРОЦЕСС ПЕРЕХОДА НА НОВУЮ СИСТЕМУ РАБОТЫ ДО СИХ ПОР НЕ ЗАКОНЧЕН, А ПОТОМУ ПОКА РАЗНЯТСЯ ПРОГНОЗЫ ОТНОСИТЕЛЬНО ТОГО, ЧТО БУДЕТ СО СТРОИТЕЛЬНЫМ КОМПЛЕКСОМ ДАЛЬШЕ. НЕКОТОРЫЕ ЭКСПЕРТЫ ОПАСАЮТСЯ, ЧТО ОТРАСЛЬ ЖДУТ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ «ЧИСТКИ» ПО ОБРАЗУ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ.

РОМАН РУСАКОВ

Реформа строительного рынка находится примерно на полпути: часть квартир еще достраивается по старым правилам, но свежие сделки подписываются в соответствии с новыми требованиями законодательства. Полный переход на новые условия произойдет года через два, а то и через три, прогнозируют эксперты. «Думаю, что результатом станет серьезное огосударствление строительного сектора. Усиление влияния государства и есть конечная цель реформы. Скоро мы увидим и сделки по укрупнению строительного бизнеса, и национализацию частных компаний», — уверен Андрей Лушников, председатель совета директоров ГК «Бест».

Он считает, что в отрасли произойдет то же самое, что и в банковском секторе: среди 50 крупных банков страны в частных руках остались единицы, да и то условно. «Тем более что деньги в строительстве крутятся огромные, их объем вполне сравним с тем, который аккумулирует банковская система. Возникнет аналог Агентства по страхованию вкладов. Сейчас если банк рушится, никто не торопится забирать оттуда деньги. Все знают, что после того, как банк перейдет под контроль государства, его накачивают деньгами, и жизнь продолжается», — рассуждает господин Лушников.

Он прогнозирует, что в строительном секторе появится надстройка для санации компаний, которые будут испытывать проблемы с выполнением обязательств перед дольщиками. «А испытывать их будут многие. Государство будет перехватывать управление компаниями в интересах дольщиков. Государству нужно доступное жилье, а оно — продукт утилитарный, технологичный, думаю, оно справится с этой задачей. К тому же государство более или менее научилось управлять крупными компаниями. Немногочисленным компаниям, которым удастся сохранить независимость, оставят нишевые, сложные, штучные проекты. Возможно, то, что связано с реновацией или реконструкцией исторического центра. Сейчас это процесс очень трудный, если вообще возможный — требует многочисленных согласований, тонких настроек. Исторические центры городов, с одной стороны, умирают, с другой — консервируются и сохраняются, возможно, готовясь к новому витку девелопмента», — говорит господин Лушников.

Другие участники рынка, впрочем, более оптимистичны. Алексей Лазутин, руководитель отдела инвестиционных продаж и корпоративных услуг IPG.Estate, считает,



НЕБОЛЬШИМ ИГРОКАМ СЛОЖНЕЕ ПРИВЛЕКАТЬ ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ БАНКОВ, ПОЭТОМУ ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ИХ ЧАСТЬ ЛИБО СОКРАТИТ ОБЪЕМЫ СТРОИТЕЛЬСТВА, ЛИБО ПРИ ВОЗМОЖНОСТИ ПРИСОЕДИНИТСЯ К КРУПНОМУ ДЕВЕЛОПЕРУ

что большого количества крупных сделок по слиянию не произойдет: вместо этого крупные застройщики будут брать больше проектов. «Сейчас стройка базируется на проектах, под которые чаще всего заводится отдельная проектная компания. Застройщик представляет собой бренд, у которого есть несколько проектных компаний — по одной на каждый проект. После принятия изменений в 214-ФЗ, касающихся перехода на расчеты с помощью эскроу-счетов и других нововведений, которые последовали за этой инициативой, к компаниям-застройщикам стали предъявлять больше требований. К примеру, они должны быть опытными застройщиками, то есть иметь несколько крупных завершенных объектов до вступления в проект. Укрупнение рынка говорит о том, что крупные застройщики смогут взять больше проектов, особенно в больших городах — например, Москве и Петербурге. Доступных новых земельных участков для старта проектов не так много. Скорее всего, власти ужесточат регулирование строительной отрасли, так как уже значительно поддерживают его низкими ставками по ипотеке, обеспечивая приток средств. Они будут ограничивать рынок в том числе и с точки зрения градостроительного

контроля, как это сделала, например, Ленинградская область, когда понизила допустимый уровень высотности зданий», — рассуждает господин Лазутин.

Он считает, что ключевыми тенденциями на 2021 год станут замедление темпов и укрупнение застройщиков: выводить крупные проекты с большими отсрочками по платежам будет трудно. Также снизится количество сделок, при этом повысится средняя стоимость сделки, полагает эксперт.

Николай Пашков, генеральный директор консалтинговой компании Knight Frank St. Petersburg, думает, что дальнейшая трансформация рынка продолжится в нескольких направлениях: «Во-первых, главные игроки рынка недвижимости продолжат укрупняться, во-вторых, мы будем наблюдать активную экспансию крупных строительных холдингов в регионы, в том числе в Петербург. В-третьих, в последнее время на строительный рынок нашего города выходит много инвесторов и региональных компаний. В большинстве городов России рынок недвижимости стагнирует, оттуда идет отток населения, доходность снижается, поэтому региональные компании задумываются о выходе на рынки крупных городов. Некоторые выходят достаточно успешно, потому что

прежде работали в провинции в условиях дефицита ресурсов, а сейчас часто оказываются в чем-то более эффективны, чем большие девелоперы».

Николай Пашков так же, как и коллеги, полагает, что государство продолжит попытки регулировать строительную отрасль, тем более что рынок, получив поддержку в виде дешевых денег от льготной ипотеки, резко поднял цены. «Сложившаяся ситуация может привести к попыткам государственного регулирования цен», — опасается аналитик.

Генеральный директор компании «СПб Реновация» (группа «Самолет») Александр Малай также считает, что тенденция к укрупнению девелоперов усилилась после введения эскроу-счетов. «Небольшим игрокам сложнее привлекать проектное финансирование банков, поэтому значительная их часть либо сократит объемы строительства, либо при возможности присоединится к крупному девелоперу. В целом реформирование строительной отрасли в части привлечения финансирования завершено. Несмотря на опасения, рынок адаптировался, хотя вывод в продажу новых проектов в Петербурге заметно снизился. Тем не менее постепенно объемы нового строительства будут увеличиваться», — рассуждает он.

Владимир Шабанов, вице-президент направления «Жилищное строительство» компании ЮИТ, отмечает, что в Петербурге объем построенного ранее жилья, не обеспеченного социальной и транспортной инфраструктурой, достиг критического уровня. «Кроме того, объем выданных разрешений на строительство, в том числе по старым правилам, таков, что город не заинтересован в значительном развитии этого направления — во всяком случае временно. За счет еще не запущенных проектов инвесторов сейчас и в ближайшие годы власти будут пытаться ликвидировать дефицит социальной и транспортной инфраструктуры», — считает он.

Соответственно, полагает господин Шабанов, дальнейшая трансформация неизбежна. «Компании, остающиеся без работы, будут вынуждены либо ликвидироваться, что потенциально может привести к появлению нового объема обманутых дольщиков, либо объединяться с другими застройщиками, либо перепрофилироваться, либо уходить в другие регионы, которые более заинтересованы в развитии жилищного строительства», — резюмирует эксперт. ■

«ЭТО ПЕРВЫЙ КРИЗИС, ПРИ КОТОРОМ РОС СПРОС НА ПРОМЫШЛЕННЫЕ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ»

АКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ ЖИЛОЙ ЗАСТРОЙКИ В ПЕТЕРБУРГЕ СОКРАЩАЕТ КОЛИЧЕСТВО ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННИКОВ. ДИРЕКТОР ПО ИНВЕСТИЦИЯМ ООО «ВТБ ДЕВЕЛОПМЕНТ» АЛЕКСАНДР ПАРШУКОВ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ЯНЕ ВОЙЦЕХОВСКОЙ РАССКАЗАЛ, КАКОЙ СПРОС КОМПАНИЯ ПРОГНОЗИРУЕТ НА ТРЕТЬЮ И ЧЕТВЕРТУЮ ОЧЕРЕДИ СТРОИТЕЛЬСТВА СВОЕГО ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА «МАРЬИНО» И ПОЧЕМУ ПРЕДПРИЯТИЯ СТРЕМЯТСЯ ЗАПУСТИТЬ ПРОИЗВОДСТВО ДАЖЕ НА ФОНЕ ПАНДЕМИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА.



BUSINESS GUIDE: Отразилась ли отрицательная динамика индекса промышленного производства на резидентах и на бизнесе?

АЛЕКСАНДР ПАРШУКОВ: В моем представлении индекс промышленного производства в Санкт-Петербурге — это средняя температура по больнице, притом что пациентов в этой больнице очень много. У компаний, которые базируются в индустриальном парке «Марьино», существенных проблем с бизнесом за прошлый год не было. Восемь предприятий, уже расположенных в индустриальном парке, представляют автомобильную, химическую и медицинскую промышленность. И в этих отраслях не было спада. Основной бизнес нашего индустриального парка — продажа земельных участков. С начала пандемии в России до нынешнего момента, особенно последние полгода, мы наблюдаем существенный рост спроса на подготовленные промышленные участки. Это следствие влияния пандемии, а также осложнения отношений с другими странами и продолжившейся девальвации рубля. Когда политическая ситуация усложняется, то встает вопрос о том, что будет с теми рынками, которые сформировались в России с участием международных компаний. Некоторые международные компании принимают решение о заморозке инвестиционных проектов, другие — об уходе с рынка. И в это же время локальные игроки понимают, что сейчас у них есть шанс завоевать долю рынка. Кроме того, с падением курса рубля себестоимость продукции, произведенной в России, снижается относительно импортируемой продукции. Как следствие, размещать производство в нашей стране имеет смысл. Это правило актуально как для российских, так и для международных компаний, которые в своей долгосрочной стратегии рассчитывают на местный рынок, давно присутствуют на нем и считают, что сворачивание бизнеса — это неэффективная мера, которая может серьезно повлиять на общие показатели группы. Далеко не все сейчас уходят, многие, наоборот, остаются и развивают свой бизнес. В этой ситуации компаниям, планирующим создание новых производственных мощностей, необходима поддержка со стороны управляющей компании индустриального парка, ведь

любое промышленное предприятие знает, как производить свою продукцию, но мало кто имеет опыт в строительстве заводов и тем более в освоении земельных участков. Помимо предоставления полностью подготовленных участков, мы помогаем предприятиям в выборе проектировщиков и подрядчиков различного профиля, во взаимодействии с профильными комитетами городской власти, ресурсоснабжающими организациями и в целом сопровождаем проект на всех его этапах развития.

BG: Какова динамика продаж участков в «Марьино»?

А. П.: В 2019 году у нас была заключена только одна сделка, в 2020 году было три сделки, сейчас в разработке еще несколько сделок, которые мы надеемся подписать в ближайшее время. В частности, к подписанию на ПМЭФ готовится пять соглашений. Среди наших новых резидентов петербургская компания «ВМПАвто», производитель смазочных материалов для автомобильной промышленности. Это классический пример бизнеса, созданного с нуля: компания начала производить различные масла и смазки, потом расширила ассортимент, а сейчас номенклатура товара составляет более 600 видов продукции и каждый год появляется два-три десятка новых. За счет этого они и завоевывают долю рынка и могут сделать качественный шаг в развитии, профинансировав строительство нового завода. Вторая компания — «НСК Химия». Это турецкая компания, которая производит антипригарные покрытия и фурнитуру для кухонной посуды. Это их первый завод в России. Третья компания — российская «Ритверц», которая занимается разработкой и производством изотопной продукции для науки, промышленности и медицины. И еще один новый резидент «Марьино» — «Провита», российский производитель установок для очистки и разделения газовых смесей, которые используются в различных отраслях промышленности и в медицине. Пятая сделка предполагается с компанией «Медиа Лэнд», которая развивает дата-центры.

BG: Какой размер вложений этих компаний в новое производство?

А. П.: Совокупный объем инвестиций в предстоящие три года составляет около 5 млрд рублей.

BG: Стало ли тяжелее привлекать резидентов?

А. П.: За последний год в наших переговорах было гораздо больше конкретики, большинство клиентов приходило с четким запросом, привязанным к определенным срокам реализации. Для многих компаний сейчас стоит задача купить земельный участок и запроектировать объект, разбить его на этапы строительства, если требуется, и в следующем году выходить на стройку. На мой взгляд, диалог стал проще, быстрее, предметнее. В условиях неопределенности наши клиенты, производственные предприятия, которые представляют достаточно консервативную отрасль бизнеса, предъявляют к земельным участкам более строгие требования, но мы в полной мере к этому готовы.

BG: Достигла ли поставленных показателей управляющая компания?

А. П.: Когда мы создавали индустриальный парк, мы не ожидали, что проект будет настолько долгосрочным, потому что был достаточно высокий спрос на земельные участки, но за прошедшие годы мы пережили несколько кризисов и каждый из них резко снижал спрос. Влияние пандемии — это, наверное, первый кризис, который, наоборот, поднял спрос. На этот год мы запланировали продажу 7 га земли, но последние сделки позволили увеличить этот целевой показатель вдвое.

BG: Какие у УК планы по развитию третьей и четвертой очередей строительства?

А. П.: Завершенные сделки закрыли продажу во второй очереди индустриального парка. В апреле 2021 года мы приняли решение об инженерной подготовке третьей очереди, которая даст дополнительно около 20 га земли. На этой территории мы сделаем отдельную зону для небольших предприятий, где земельные участки будут нарезаться по 4–5 тыс. кв. м. Разумеется, более крупные земельные участки по несколько га также будут доступны. К строительству мы планируем приступить в июне, чтобы до конца года подготовить сети и дороги и ввести их в эксплуатацию. Четвертая очередь сопоставима по площади с третьей и, вероятнее всего, появится к 2024 году.

BG: Каковы инвестиции «ВТБ Девелопмент» в этот проект?

А. П.: На данный момент инвестиции уже превысили 1,8 млрд рублей, в третью

очередь запланировано еще вложить до 300 млн рублей.

BG: Изменится ли стоимость участков?

А. П.: Окончательное решение еще не принято. Рассматривается вариант с сохранением стоимости за квадратный метр на уровне цен второй очереди или незначительное повышение. Сейчас квадратный метр стоит 2,5 тыс. рублей. Ежемесячный платеж за обслуживание инженерных сетей и улично-дорожной сети в среднем составляет 5 рублей за «квадрат». Грамотный инвестор прекрасно понимает, что общий объем вложений в проект создания промышленного предприятия включает в себя приобретение земельного участка, прав на инженерные мощности, проектирование, строительство, приобретение оборудования и другие издержки. На землю с коммуникациями приходится максимум 5–10% от общей суммы затрат. А если мы говорим о дельте между качественным проектом и дешевой землей, то в масштабах всего проекта она составляет максимум 2–3%, и эта доля разницы обеспечивает существенное снижение большого количества рисков на этапах проектирования, строительства, подключения к инженерным сетям и ввода в эксплуатацию. Ведь поддержка в реализации проекта из-за возможных проблем на этих этапах может привести к колоссальным финансовым, репутационным издержкам и потере клиентов. В Петербурге богатая история развития промышленности и существует большое количество предприятий, многие из которых работают на городской земле. Администрация города, как я понимаю, уже достаточно давно приняла решение, что основные усилия в рамках промышленной политики будут сконцентрированы на поддержке существующих производств, обеспечивающих рабочие места, поэтому приход новых предприятий — это задача второстепенная, равно как и рост предприятий, если они переизжуют с арендных площадей на новые. В других регионах приток инвестиций — задача № 1, поэтому индустриальный парк «Марьино» востребован именно здесь, и мы заполняем нишу качественной подготовленной земли для промышленника. ■

ОТ ГУМАНИЗАЦИИ К ДЕКРИМИНАЛИЗАЦИИ

ТЕМПЫ ДЕКРИМИНАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ В РОССИИ ЯВНО НЕДОСТАТОЧНЫ ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ УВЕРЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В ЛИЧНОЙ И ИМУЩЕСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ. БЕЗ ТАКОЙ УВЕРЕННОСТИ ЗАМЕТНОГО РОСТА ИНВЕСТИЦИЙ И ЭКОНОМИКИ ОЖИДАТЬ НЕ ПРИХОДИТСЯ. АРТЕМ АЛДАНОВ

Согласно данным Генеральной прокуратуры РФ, в 2020 году в стране было зарегистрировано 105,5 тыс. преступлений экономической направленности. В сравнении с 2019-м их количество увеличилось на 0,5%. Ущерб от данной категории уголовных правонарушений на этапе предварительного расследования, по оценке ведомства, составил 340 млрд рублей.

Еще в 2008 году Дмитрий Медведев, будучи президентом страны, предложил частично декриминализировать экономические преступления и прекратить «кошмарить бизнес». Данной позиции впоследствии придерживался и вновь избранный глава государства Владимир Путин. Всего с 2009 по 2019 год было принято 16 федеральных законов, установивших особый режим производства по делам об экономических преступлениях. Но, как отмечают эксперты, многие из них получились малоэффективными, а другие и вовсе неоднозначными.

В ТЕОРИИ И НА ПРАКТИКЕ Управляющий партнер УК «Блохин и партнеры», арбитражный управляющий Максим Блохин считает, что на практике декриминализация экономических преступлений в большей степени сводится к PR-акциям, нежели к реальным изменениям. В частности, напоминает он, в марте 2010 года все СМИ трубили об инициативе президента РФ Дмитрия Медведева об исключении из УК РФ статьи 173 (лжепредпринимательство). 7 апреля того же года статья 173 УК РФ перестала существовать. Однако уже в декабре 2011 года в УК РФ было добавлено две статьи: 173.1 (незаконное образование (создание, реорганизация) юридического лица) и 173.2 (незаконное использование документов для образования (создания, реорганизации) юридического лица). При этом в пояснительной записке к законопроекту невозможно отыскать ни одного аргумента, объясняющего, что же побудило законодателя к внесению таких изменений в УК РФ. «Стоит добавить, что статья 159.4 (мошенничество в сфере предпринимательской деятельности) исчезла из УК РФ после ее признания Конституционным судом несоответствующей Конституции РФ. Это само по себе отрадно, но нужно помнить, что воля законодателя была направлена на включение в уголовный закон именно такой нормы, что ясно показывает реальные тренды гуманизации», — добавил он.

К сожалению, отмечает партнер, руководитель уголовно-правовой практики АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» Виктория Бурковская, либерализация в части уголовной ответственности за экономические преступления пока коснулась только законодательства и разъяснения Верховного суда. Но на практике зачастую, несмотря на позицию президента, Верховного суда и изменения в УПК РФ, сведения из спецдекларации



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО БЕЗ СЕРЬЕЗНОГО ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЯ САМОГО ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ ПО-НАСТОЯЩЕМУ ДЕКРИМИНАЛИЗИРОВАТЬ ИХ БУДЕТ НЕВОЗМОЖНО

продолжают использоваться в качестве доказательств по уголовному делу, а сама декларация положена в основу повода для возбуждения дела.

Сейчас скорее стоит говорить о гуманизации в области экономических преступлений и правонарушений, считает адвокат, партнер, руководитель уголовно-правовой практики Maxima Legal Леонид Филановский. Так, суды перестали массово применять в отношении предпринимательской деятельности статью 159 УК РФ (мошенничество). Кроме того, если гражданин ранее не привлекался к ответственности, реальное наказание все чаще заменяют условным. Кроме того, стало учитываться и возмещение нанесенного ущерба. По ряду статей погашение задолженности стало применяться как основание для прекращения дела. Также в последнее время суды все чаще стали на практике применять механизм «судебного штрафа», а правоохранительные органы — возбуждать дела по конкретным экономическим статьям, а не вешать общий ярлык «мошенничество».

Руководитель аналитической службы юридической компании «Пепеляев Групп» Вадим Зарипов напоминает, что в прошлом году были несколько повышены пороги криминальной недоимки по налогам и валютным операциям, введена административная преюдиция при уклонении от репатриации валюты, снижены риски привлечения к ответственности за участие в преступном сообществе (по ст. 210 УК РФ) только в силу факта работы в одной

компании. «Однако в целом работа по декриминализации все эти годы либо представляет собой изначально сомнительную попытку создать привилегированный уголовно-правовой и процессуальный режим для отдельной категории лиц, определяемой по профессиональному признаку, либо влечет бессистемные точечные поправки. Поэтому на деле темпы декриминализации явно недостаточны для поддержания уверенности предпринимателей в личной и имущественной безопасности, а без такой уверенности заметного роста инвестиций и экономики ожидать не приходится. Более того, сегодня наблюдается явный кризис идей в этом направлении», — констатирует он.

ДРУГАЯ ОСНОВА Эксперты полагают, что без серьезного переосмысления самого определения экономических преступлений по-настоящему декриминализировать их будет невозможно. По мнению Максима Блохина, необходимо исключить из УК РФ статью 201 (злоупотребление полномочиями), по которой часто по надуманным поводам и основаниям преследуются предприниматели за невыгодные сделки и неудачные договоры. Эта норма не предполагает ни хищения имущества, ни обмана контрагентов, ни корыстного мотива, следствию достаточно лишь установить наличие ущерба. Предпринимательский риск, ошибочные управленческие решения не имеют общественной опасности и поэтому должны быть декриминализованы.

На сегодняшний момент особое значение приобретает позиция Верховного суда РФ по формированию практики в соответствии со своими же постановлениями. «Только последовательная отмена решений судов нижестоящих инстанций позволит сформировать соответствующую закону практику применения. Считаем важным отменить предварительное следствие по делам в сфере экономики, заменив институтом следственных судей», — подчеркивает госпожа Бурковская.

Поддерживает необходимость некоторых перемен и господин Филановский. В том числе он считает, что правоохранительные органы должны лишиться права изъятия документов. «Для следствия вполне достаточно копий материалов, в то время как отсутствие оригиналов зачастую лишает стороны возможности предоставить суду доказательства. Помимо этого, я бы сделал обязательной статью 90 УПК РФ: вступившее в силу решение суда должно иметь для органов следствия преюдициальное значение, а не применяться ими по своему усмотрению», — добавляет он.

По словам господина Зарипова, законодательная работа в области декриминализации должна быть продолжена на принципиально иной основе. Каждому юристу известно, что преступление от иных видов противоправных деяний отличается общественной опасностью — это и есть ключ к принятию решений о декриминализации. «Возьмем для примера налоговую сферу, которая за последние 15 лет изменилась до неузнаваемости, особенно в части контроля. Статья 199.1 УК РФ предусматривает ответственность за неисполнение в личных интересах обязанности налогового агента при выплате определенных видов доходов. В условиях, когда российская налоговая служба овладела мощным арсеналом взыскания недоимок, по-настоящему опасным является лишь внесение агентом в налоговую отчетность заведомо ложных сведений: если расчет подан достоверный, то не удержанные или удержанные, но не перечисленные в бюджет деньги инспекция сразу же увидит и взыщет без особого труда. Проще говоря, статью 199.1 УК РФ пора отменить», — резюмирует он.

Купировать надо, добавляет эксперт, и статью 199.2 УК РФ, которая предусматривает ответственность за сокрытие имущества от взыскания недоимки. Сегодня к ответственности привлекают не тех, кто выводит имущество из организации путем продажи по заниженным ценам, покупки по завышенным ценам или фиктивных операций, а руководителей, которые платят справедливую цену за реально полученные товары, работы и услуги, чтобы предприятие продолжало работу, несмотря на претензии налоговой инспекции. ■

РАЗРАБОТКИ, ОПЕРЕЖАЮЩИЕ ВРЕМЯ

ВХОДЯЩЕЕ В ОБЪЕДИНЕННУЮ ДВИГАТЕЛЕСТРОИТЕЛЬНУЮ КОРПОРАЦИЮ «РОСТЕХА» ВЕДУЩЕЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ДВИГАТЕЛЕСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ «ОДК-КЛИМОВ», НЕСМОТРИ НА ПАНДЕМИЮ, ПРОДОЛЖАЕТ ВЕСТИ НОВЫЕ РАЗРАБОТКИ, ВЫВОДЯ ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ПРОЕКТЫ НА ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВЫЙ УРОВЕНЬ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ КОМПЕТЕНЦИИ ПОЗВОЛЯЮТ КОМПАНИИ СОЗДАВАТЬ УНИКАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ ДВИГАТЕЛЕЙ, ВОСТРЕБОВАННЫХ КАК НА РОССИЙСКОМ, ТАК И НА ЗАРУБЕЖНОМ РЫНКЕ. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

На российском рынке «ОДК-Климов» является основным поставщиком двигателей для вертолетов и самолетов. В настоящее время общие производственные мощности компании позволяют выпустить 300 двигателей в год, в том числе 250 вертолетных. «Разумеется, какие-то комплектующие поставляются с других предприятий России, но конечная продукция в виде готового двигателя выходит именно с „ОДК-Климов“, — говорит Денис Новиков, директор группы оценки бизнеса и активов КПМГ в России и СНГ. При этом компетенциями по созданию авиадвигателей, помимо России, обладают всего шесть стран. Государство, в свою очередь, поддерживает отрасль миллиардными инвестициями в разработку технологий. Кроме того, для обеспечения роста объема производства и реализации гражданской экспортно ориентированной продукции, конкурентоспособной на мировых рынках, «ОДК-Климов» в ходе работы ПМЭФ-2021 заключает соглашение с опорным банком «Ростеха» Новикомбанком, который будет предоставлять льготное финансирование.

По мнению собеседников ВГ, к преимуществам «ОДК-Климов» можно отнести то, что предприятие было сравнительно недавно перенесено на новое место и сейчас располагается на современной высокотехнологичной производственной площадке, а также обладает сильным конструкторским бюро и высокими компетенциями. «Преимущества „ОДК-Климов“ — в технологических разработках, которые позволяют создавать новые модели двигателей, востребованных на российском и мировом рынках», — говорит Артем Деев, руководитель аналитического департамента AMarkets.

По оценке начальника аналитического отдела ИК «ЛМС» Дмитрия Кумановского, компания имеет долю в 10% от мирового рынка вертолетных двигателей объемом \$2,6 млрд, или 2862 единицы.

Около половины вертолетного парка с двигателями марки «Климов» используется в сельском хозяйстве и нефтегазодобыче, в пожаротушении, трелевке леса, грузовых и пассажирских перевозках, аварийно-спасательных и медицинских работах, установке крупногабаритных конструкций, работе в условиях крайнего севера (Арктика), а также в перевозке VIP-персон. «Многие главы государств предпочитают именно российские вертолеты с двигателями „ОДК-Климов“. Президент России также летает на российской технике», — говорят в компании.



«ОДК-КЛИМОВ» ИМЕЕТ ДОЛЮ В 10% ОТ МИРОВОГО РЫНКА ВЕРТОЛЕТНЫХ ДВИГАТЕЛЕЙ

«ОДК-Климов» активно развивает сервисную базу, позволяющую осуществлять послепродажное сервисное обслуживание. Взаимодействию с российскими и иностранными заказчиками не помешала и пандемия. Так, в условиях ограничений сервисная служба предприятия выполняла свои обязательства удаленно по видеоконференцсвязи. Успехи в экспорте сервисных услуг помогли предприятию стать призером всероссийского конкурса «Экспортер года».

ВОСТРЕБОВАННЫЕ РАЗРАБОТКИ

В прошлом году АО «ОДК-Климов» выпустило 215 двигателей ВК-2500/ТВ3-117, серийное производство которых было организовано в 2015 году. Это самый массовый серийный вертолетный двигатель, который решил задачу импортозамещения двигателей зарубежного производства. Двигатели ВК-2500, в отличие от западных

аналогов, могут летать в условиях высокогорья, при перепадах низких и высоких температур, в солевом тумане, песке.

В настоящее время запущен в серийное производство модернизированный двигатель ВК-2500ПС-03 для современного вертолета Ми-171А2. Его военная версия — двигатель ВК-2500П — в прошлом году успешно завершила государственные испытания в интересах Министерства обороны РФ. Этот двигатель предназначен для модернизированного вертолета Ми-28НМ. В конце прошлого года АО «ОДК-Климов» вплотную занялось ОКР по двигателю ВК-2500ПС-02 для модернизации вертолетов Ка-32. Предполагается, что благодаря этому двигателю будут расширены возможности при эксплуатации вертолета на работах с внешней подвеской.

Еще один современный вертолетный двигатель, который разрабатывается и

серийно выпускается АО «ОДК-Климов» в широкой кооперации с другими предприятиями «Ростеха», — ТВ7-117В. Главные преимущества силовой установки — новейшая система автоматического регулирования и контроля с полной ответственностью БАРК-6В, высокая мощность при низком удельном расходе топлива, возможность запуска и работы двигателя на больших высотах, высокие показатели надежности и безотказности, эксплуатация по техническому состоянию.

«Перспективы роста объемов производства вертолетных двигателей можно ожидать благоприятными, так как в ближайшее время потребуются замена изношенных двигателей и производство новых вертолетов, как для нужд ОПК, так и для гражданских и коммерческих эксплуатантов», — замечает господин Новиков. → 36

35 → ПЕРЕДОВЫЕ ИДЕИ В настоящее время производитель ведет работы по созданию двигателя ВК-650В взлетной мощностью 650 л. с., предназначенного для эксплуатации в составе российских вертолетов легкого класса Ка-226Т, вертолетов Ансат-У, VRT-500 и зарубежных «одноклассников». «Прорабатываются вопросы по возможности сертификации двигателя ВК-650В с деталями, изготовленными с помощью метода 3D-печати», — говорят в «ОДК-Климов».

«Модернизация и разработка новых двигателей — например, создание ВК-650В — говорит о готовности соответствовать высоким требованиям, в том числе имея возможность в перспективе нарастить экспортный потенциал», — говорит Евгений Миронюк, аналитик «Фридом Финанс».

Еще один двигатель, ВК-1600В, разрабатывается для вертолета Ка-62. В настоящее время ведутся работы по созданию двигателя-демонстратора для проведения стендовых испытаний. Запуск серийного производства данных двигателей ожидается в 2023 году.

ДВИГАТЕЛИ БУДУЩЕГО По мнению экспертов, будущее — за гибридными двигателями. «Кроме того, при создании двигателей должны использоваться инновационные материалы и аддитивные технологии, сокращен производственный цикл изделий, оптимизирована их конструкция», — комментирует исполнительный директор АО «ОДК-Климов» Александр Ватагин. В части систем автоматического управления (САУ) будет применяться искусственный интеллект, который помогает при эксплуатации предсказывать развитие нештатных ситуаций и предупреждать их.

«В августе 2020 года в ОДК инициирован проект по созданию демонстратора гибридной силовой установки (ГСУ). Проект нацелен на получение компетенций в части создания элементов гибридной установки и последующей их интеграции в единую систему. Полученный опыт позволит в рамках ОКР создать линейку силовых установок под требуемые рынком платформы. По результатам научно-исследовательской

работы по созданию демонстратора гибридной силовой установки предусмотрена потенциальная возможность совместной ОКР ГСУ для легких БЛА, в том числе вертолетного типа», — говорят в АО «ОДК-Климов». Использование ГСУ позволит снизить расход топлива, увеличить ресурс и надежность силовой установки, повысить безопасность полетов.

И НЕ ТОЛЬКО ВЕРТОЛЕТЫ С точки зрения использования продукции «ОДК-Климов» в самолетостроении ключевым драйвером роста объема производства можно ожидать выход в серию самолетов Ил-112В и Ил-114-300, которые должны прийти на смену изношенного парка Ан-24 и Ан-26, а также направлены на развитие региональной авиации. Так, в «ОДК-Климов» планируется производство двигателей ТВ7-117СТ и ТВ7-117СТ-01 для Ил-112В и Ил-114-300 соответственно. В конце 2020 года на аэродроме ЛИИ им. Громова в Жуковском гражданские двигатели ТВ7-117СТ-01 впервые под-

няли в небо новый пассажирский региональный турбовинтовой самолет Ил-114-300. Президент РФ Владимир Путин назвал это событие большим достижением.

Кроме того, совсем недавно совершил свой второй полет легкий военнотранспортный самолет Ил-112В, создаваемый по заказу Минобороны России.

В числе продукции АО «ОДК-Климов» есть и самолетные турбореактивные двигатели для истребителей марки МиГ: МиГ-29, МиГ-29К, МиГ-35. На МиГ-29 устанавливаются двигатели РД-33, для МиГ-29К и МиГ-35 предназначены двигатели РД-33МК. АО «ОДК-Климов» является разработчиком данных двигателей, серийное производство осуществляется на другом предприятии ОДК — АО «ММП им. Чернышева».

Благодаря климовским моторам истребители приобретают высокие эксплуатационные характеристики и маневренность. Знаменитая пилотажная группа «Стрижи» выступает именно на самолетах МиГ-29 с двигателями РД-33. ■

В ПОИСКАХ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РЕСУРСА

ПОКА ОДНИ ЭКСПЕРТЫ БЬЮТ ТРЕВОГУ, ЧТО ЭКОНОМИКА СТРАДАЕТ ОТ ОТСУТСТВИЯ ИНОСТРАННЫХ ТРУДОВЫХ МИГРАНТОВ, ДРУГИЕ УВЕРЕНЫ, ЧТО НЕ ТАК СТРАШЕН ЭТОТ ДЕФИЦИТ, КАК О НЕМ ГОВОРЯТ. ВГ РАЗБИРАЛСЯ, КАК РЕШАЕТСЯ ПРОБЛЕМА. ПОЛИНА МАКАРОВА

Сегодня в обсуждении рынка труда довольно часто звучит мнение, что из-за ограничений, связанных с пандемией, многие отрасли, где высокий процент занятых — трудовые мигранты, ощутили

кадровый дефицит. Речь идет о строительстве, торговле, общепите, ЖКХ. На недавней встрече президентов России и Таджикистана было заявлено, что только стройки недосчитались 1,5 млн рабочих.

И это, по словам представителей российских властей, тормозит развитие многих амбициозных проектов в стране.

Впрочем, существует мнение, что не так страшен дефицит, как его малюют.

Во-первых, помимо иностранных трудовых мигрантов, в этих отраслях, например в общепите, были заняты и россияне, ищущие работу в более обеспеченных его регионах. После пика пандемии многие из них либо возвращаются на работу, либо продолжают трудиться удаленно, если это возможно, говорят кадровики. По данным hh.ru, российский рынок труда постепенно восстанавливается: с начала 2021 года по всей стране работодатели разместили почти 3 млн вакансий, что на 54% больше, чем за тот же период годом ранее. «При этом каждая пятая вакансия размещалась московскими работодателями, на втором месте по числу вакансий традиционно — Санкт-Петербург (более 8% вакансий), на третьем месте — Краснодарский край (7% вакансий)», — уточнили в пресс-службе HeadHunter по Северо-Западу.

Во-вторых, в разгар пандемии российские власти дали возможность иностранным гражданам, нелегально работающим в РФ, легализоваться без правовых последствий для них. Сегодня общий дефицит трудовых мигрантов, например в Петербурге, специалисты комитета по труду и занятости населения города оценивают с учетом приостановления работы некоторых компаний и проектов в 50 тыс. человек. Наибольшую потребность в работниках испытывают предприятия сферы строительства, обрабатывающие производства, торговля, транспортировка и хранение, гостиничный и ресторанный бизнес, сфера услуг, ЖКХ. Если накануне пандемии в экономике города были заняты 3,048 млн человек, то по состоянию на начало мая — 3,017 млн человек. → 66



ПРОБЛЕМА ДЕФИЦИТА КАДРОВ СИСТЕМНАЯ, ОДНИМ ТОЛЬКО ВОЗВРАЩЕНИЕМ ИНОСТРАННЫХ ТРУДОВЫХ МИГРАНТОВ ЕЕ НЕ РЕШИТЬ

РЫНОК ТРУДА

Я ВЫБИРАЮ



СМ-Клиника
многопрофильный медицинский холдинг

**ЗДЕСЬ ЗАПИСЬ
ДЕНЬ В ДЕНЬ**

+7 (812) 210 45 57

круглосуточная запись
smclinic-spb.ru



РЕКЛАМА

ЛИЦЕНЗИЯ № ЛО-78-01-011123 ОТ 22.09.2020 Г., ООО «МЕДИ ПРОФ»,

ЛИЦЕНЗИЯ № ЛО-78-01-009995 ОТ 16.07.2019 Г., ООО «МЕДИ КОМ», ЛИЦЕНЗИЯ № ЛО-78-01-010991 ОТ 22.07.2020 Г., ООО «МЕДИ ЛЕН»

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ТЕСНОТА НА ШИРОКОЙ ПОЛОСЕ

СПРОС СО СТОРОНЫ НАСЕЛЕНИЯ НА ФИКСИРОВАННУЮ ТЕЛЕФОННУЮ СВЯЗЬ ПАДАЕТ, КРУПНЫЕ ГОРОДА ПОЧТИ ПОЛНОСТЬЮ ОБЕСПЕЧЕНЫ УСЛУГАМИ ШПДИ. КУДА ДВИГАТЬСЯ ДАЛЬШЕ ТЕЛЕКОМ-РЫНКУ, ПЫТАЛАСЬ РАЗОБРАТЬСЯ КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ ПОЛИНА МАКАРОВА.

По итогам 2020 года объем рынка телекоммуникационных услуг в РФ составил, по оценке «ТМТ Консалтинга», 1,73 трлн рублей. Рынок без учета выручки от телеком-услуг между собой делят «Ростелеком» — 25%, МТС — 23%, «Мегафон» — 17%, «Билайн» — 14%, не считая прочих, занимающих совокупно 21% рынка, уточняет гендиректор «ТМТ Консалтинга» Константин Анкилов.

В прошлом году аутсайдером среди сегментов оказалась фиксированная телефонная связь — на ее долю пришлось только 5% всей выручки рынка. Как пояснил господин Анкилов, за год от услуги отказались 2,3 млн абонентов, соответственно, доходы от нее сократились на 11,6%. Более того, с 2015 года выручка от фиксированной телефонной связи упала на 63%.

Сокращение происходит в основном за счет отказа частных лиц от услуги, отмечает генеральный директор MCN Telecom Александр Мельников. Одна из причин — активное замещение фиксированной связи иными средствами коммуникаций, например, мессенджерами. Но это не означает, что на услугу можно ставить крест. «В корпоративном сегменте объем трафика остается в целом стабильно высоким и значения варьируются в зависимости от сферы бизнеса», — уточняет эксперт. Более того, в связи с не раз высказываемыми предложениями государства ввести лицензирование мессенджеров, осуществляющих голосовые звонки, интерес к услуге частных абонентов может вернуться. «В случае если Skype (Microsoft), Viber (Rakuten), WhatsApp (Facebook), Telegram и другие онлайн-сервисы будут подлежать обязательному лицензированию, это неминуемо повлечет за собой дополнительные расходы с их стороны на выполнение требований по COPM и получение лицензий на местную, междугородную и междугородную телефонию для осуществления пропуска VoIP-трафика», — поясняет мысль Александр Мельников. — Для дальнейшего успешного развития бизнеса необходимы будут дополнительные источники дохода, поэтому им придется устанавливать или повышать плату за голосовые звонки. При этом инфраструктура мессенджеров не позволяет получить качество связи, сопоставимое с тем, которое предоставляют операторы. В конечном счете рынок трансформируется и станет более равномерным».

Намного лучше чувствовал себя в прошлом году сегмент широкополосного доступа в интернет. По оценке «ТМТ Консалтинга», произошло это благодаря

подключениям частных лиц — количество таких абонентов достигло 34,6 млн, проникновение превысило 61%. Объем рынка составил 147,7 млрд рублей. При этом число абонентов (портов) широкополосного доступа в интернет в сегменте юридических лиц снизилось до 1,83 млн, а объем рынка составил всего 57,6 млрд рублей.

«Когда большая часть населения начала работать и учиться из дома, стало очевидно, насколько важно иметь домашний ШПД с высокой скоростью передачи данных и надежным качеством», — поясняют рост сегмента ШПД в «Ростелекоме». — Мобильные сети имеют свои ограничения и по скорости, особенно в части высокой нагрузки, и по проникновению радиосигнала в сложные помещения, и по высокому пингу (задержке сигнала), что важно в онлайн-коммуникациях. В первые недели после введения ограничений наша компания зафиксировала рост заявок на подключение домашнего интернета на 20–25% в зависимости от региона».

Впрочем, эксперты IDC полагают, что хотя пандемия COVID-19 сыграла роль катализатора для российского рынка проводного ШПД (до этого здесь несколько кварталов подряд наблюдалась стагнация), этот рост вряд ли будет продолжительным. Причина — крупные города почти полностью обеспечены услугами ШПД. Как отмечают в «Ростелекоме», «все, кто хотел подключить домашний высокоскоростной интернет, это уже, как правило, сделали». При этом в компании подчеркивают, что рост сегмента возможен за счет малых населенных пунктов, где ситуация с ШПД иная. В целом по России почти 14 тыс. поселков, сел, деревень, станиц, хуторов и аулов, в которых совокупно проживает более четырех миллионов человек (без учета приезжающих и временно пребывающих) и где должен появиться ШПД. Именно для них «Ростелеком» в рамках госконтракта реализует с 2014 года федеральный проект устранения цифрового неравенства. «Первый этап проекта предусматривал прокладку волоконно-оптических линий связи и строительство публичных точек доступа Wi-Fi в селах и деревнях с населением от 250 до 500 человек», — уточняют в компании. — Там должна быть установлена точка публичного доступа Wi-Fi (как правило, в центре села или у какого-то значимого социального объекта) со скоростью передачи данных 10 Мбит/с. У жителей села также есть возможность подключить свой дом от этой точки доступа, проложив линию передачи данных, и жители этих населенных пун-



КАТЕРИНА ЕВГЕНЬЕВА

ХОТЯ ПАНДЕМИЯ COVID-19 СЫГРАЛА РОЛЬ КАТАЛИЗАТОРА ДЛЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПРОВОДНОГО ШПД (ДО ЭТОГО ЗДЕСЬ НЕСКОЛЬКО КВАРТАЛОВ ПОДРЯД НАБЛЮДАЛАСЬ СТАГНАЦИЯ), ЭТОТ РОСТ ВЯД ЛИ БУДЕТ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНЫМ

ктов такой возможностью активно пользуются. Доступ в интернет в точках Wi-Fi, построенных в рамках проекта УЦН, по решению «Ростелекома» с 1 августа 2017 года предоставляется бесплатно».

Аналитики «ТМТ Консалтинга» считают, что телекоммуникационный рынок продолжит рост, но не более чем на 2% в год. С большой вероятностью динамика прироста будет снижаться по мере исчерпания возможностей по увеличению средней доходности на абонента от услуг связи и роста в структуре операторских доходов доли IT и медиа, отмечают в компании.

Часть аналитиков делает ставку в росте рынка на дополнительные услуги (Value Added Services, VAS), благодаря которым сотовые операторы пытаются выйти за пределы традиционного телекома. По оценкам AC&M Consulting, VAS занимают пока около 13% в мобильной сервисной выручке (без учета передачи данных в сетях мобильной связи).

Что касается взрывного роста телеком-рынка благодаря запуску технологии 5G, то некоторые эксперты полагают, что это случится нескоро. Хотя ведущие игроки этого рынка предпринимают все усилия, чтобы приблизить этот момент. К примеру, как уточнили в «Ростелекоме», после подписания в 2019 году трехстороннего соглашения между оператором, правительством РФ и госкорпорацией «Ростех» компания занимается «определением подходов к созданию инфраструктуры сетей нового поколения и стимулирования развития рынка цифровых решений и услуг на базе 5G». Уже разработана «дорожная карта» развития сетей 5G. Она предполагает покрытие сетями 5G не менее десяти городов-миллионников к 2024 году с использованием отечественного оборудования; более 50 млн абонентов в сетях 5G к 2030 году; выделение полос радиочастот

для пилотных и коммерческих сетей 5G. Как сообщили в компании «Мегафон», они начали работу по развертыванию 5G в России еще пять лет назад. Тогда были подписаны соглашения с вендорами, показано первое предкоммерческое оборудование для нового стандарта, уточнили в компании. «Сегодня «Мегафон» имеет действующую тестовую зону 5G в Москве на Воробьевых горах, она используется компанией для тестирования возможностей сети. В 2021 году мы продолжим проводить тестирование технологии пятого поколения, а также планируем запустить новые тестовые зоны 5G. Одной из приоритетных задач в вопросе 5G для нас остается получение радиочастотного спектра в диапазоне 3,4–3,8 ГГц», — говорят в «Мегафоне». Главная проблема с получением частот — они находятся в ведении спецслужб.

Тем не менее, по словам представителя «Ростелекома», начало работы коммерческих сетей 5G в России ожидается в 2024 году, «поскольку в соответствии с решением государства они должны быть полностью созданы на отечественном оборудовании». Пока единственная лицензия на строительство сетей 5G в России есть у компании МТС. Выдана она была в конце июля 2020 года и будет действовать до лета 2025 года.

«В ближайшее время мы не ожидаем появления 5G в России для массового сегмента», — указывает Александр Мельников и объясняет этот скепсис тем, что «в текущей ситуации не существует массовых запросов от бизнеса, для которых было бы недостаточно технологии 4G/LTE, а следовательно, нет и давления со стороны заинтересованных сторон для быстрого решения вопроса с частотами». Объективно просто некуда спешить в этом вопросе, считает он. ■

«ГЛУБИНА КРИЗИСА ЗНАЧИТЕЛЬНО СИЛЬНЕЕ ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМИ»

ВКЛАД МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА (МСБ) В ЭКОНОМИКУ РОССИИ В БЛИЖАЙШИЕ ПЯТЬ ЛЕТ ДОЛЖЕН ПРИБЛИЗИТЬСЯ К 40%. ОДНАКО ПАНДЕМИЯ НАНЕСЛА ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ УЩЕРБ ЭТОМУ СЕКТОРУ. О ТОМ, КАК МЕРЫ ГОСПОДДЕРЖКИ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПОМОГАЮТ ПОДДЕРЖАТЬ БИЗНЕС И ВЕРНУТЬСЯ К ДОКРИЗИСНЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ, В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ЯНЕ ВОЙЦЕХОВСКОЙ РАССКАЗАЛА ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР НО «ФОНД СОДЕЙСТВИЯ КРЕДИТОВАНИЮ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА, МИКРОКРЕДИТНАЯ КОМПАНИЯ» АЛЕКСАНДРА ПИТКЯНЕН.

BUSINESS GUIDE: К апрелю 2021 года число хозяйствующих субъектов (юридических лиц и филиалов) в Петербурге уменьшилось по сравнению с аналогичным показателем прошлого года на 13,8% и составило 236,9 тыс. единиц, следует из данных Росстата. В чем основные причины такой динамики?

АЛЕКСАНДРА ПИТКЯНЕН: Это объективная ситуация, связанная с пандемией. В этот кризис предприниматели могли рассчитывать не только на себя, но и на поддержку со стороны правительства России и субъектов федерации, но ситуация с ограничениями деятельности все же нанесла значительный урон.

BG: Сколько компаний за период уже почти полутора лет пандемии получили поддержку фонда и на какую сумму?

А. П.: В основном мы развивали ранее действующие программы поддержки. Это в первую очередь предоставление поручительств субъектам малого и среднего бизнеса до 100 млн рублей, половина из которых может быть обеспечена фондом при нехватке собственного залогового имущества при обращении в банк. В 2020 году у нас было заключено 318 договоров поручительства на общую сумму более 4,6 млрд рублей, и в рамках данной программы предприниматели привлекли при поддержке фонда более 12,2 млрд рублей в бизнес. В этом году мы также наблюдаем повышенный спрос со стороны предпринимателей: к весне уже выдано 150 поручительств, то есть примерно половина от объема прошлого года. Поступление кредитных ресурсов в сектор МСБ обеспечено поручительством фонда на общую сумму 2,1 млрд рублей, что позволило предприятиям получить около 5 млрд рублей кредитных средств. Вторая программа — заем с залоговым обеспечением — не являлась основной до прошлого года и была побочным направлением. Предприниматели, не имеющие кредитной истории или столкнувшиеся со сложностями, могли привлечь непосредственно в фонде до 5 млн рублей. На данную программу было выделено 250 млн рублей, но правительство Петербурга докапитализировало фонд на фоне пандемии, и в итоге количество обращений увеличилось почти в три раза. Мы выдали 168 займов на 575 млн рублей. В 2021 году спрос на займы с залоговым обеспечением сохраняется, и по состоянию на 1 мая мы выдали около 200 млн рублей. В связи с ограничением деятельности из-за коронавируса было введено третье направление деятельности фонда. Мы обратили внимание, что предприниматели, воспользовавшиеся федеральными мерами поддержки,



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

то есть кредитами в целях сохранения занятости, все равно нуждались в финансовых ресурсах для возобновления деятельности, и поэтому было принято решение запустить собственные меры поддержки на территории Петербурга — предоставлять займы без залогового обеспечения, то есть только под поручительство собственников бизнеса. Данная мера поддержки, наверное, была бы востребована и в некризисный период. Кроме предприятий наиболее пострадавших отраслей, утвержденных федеральным перечнем правительства, на региональном уровне были добавлены производственные компании, организации сферы услуг образования. Мы заключили 562 договора займа на сумму 2 млрд рублей, что позволило поддержать более 12,5 тыс. рабочих мест. Отдельно мы смогли включить в список помощи предприятия туристической отрасли. Уже в этом году к нам обратилось более 20 компаний, было выдано 22 займа на сумму 59 млн рублей и было сохранено около 830 рабочих мест. Также была запущена программа поддержки компаний общественного питания — ресторанов, кафе, в том числе при гостиницах. Им выдано 60 займов на сумму 190 млн рублей, что позволило поддержать около 1,9 тыс. рабочих мест. По многочисленным заявкам фонд восстановил программу предоставления займов с целью возобновления деятельности, и на эти задачи выделено около 300 млн рублей.

BG: С чем вы связываете рост количества поручительств?

А. П.: Начиная с четвертого квартала 2020 года бизнес, хоть и медленными темпами, но начинает активно восстанавливаться. Мы ожидаем значительного увеличения обращений по сравнению с прошлым годом: предприятиям необходимы финансовые ресурсы, у многих закончились собствен-

ные финансовые «подушки безопасности». Сумма до 5 млн рублей для большого числа предприятий недостаточна для полного возобновления деятельности, покрытия расходов и пополнения оборотных средств. Бизнес все чаще обращается в банки, но не у всех предпринимателей есть залоговое обеспечение. После пандемии банки обратили особое внимание на фонды, стали интенсивно привлекать их как дополнительное обеспечение при заявке на кредит.

BG: Каковы лимиты по трем подпрограммам фонда на 2021 год?

А. П.: После докапитализации в прошлом году ресурсы фонда увеличились почти в два раза. Капитал сейчас распределяется следующим образом: 4,4 млрд рублей зарезервировано в рамках работы с поручительствами, это гарантийный капитал. Он позволяет установить мультипликатор до 2,5–3, что означает предоставление поручительств без значительной нагрузки для фонда до 10 млрд рублей. По микрозаймам зарезервировано 3,4 млрд рублей. Часть выданных ранее займов с отсрочкой погашения на 12 месяцев начнут возвращаться с июля-августа 2021 года. Исходя из этого прогноза мы рассчитываем предоставить по залоговой программе микрозаймы еще на 300–400 млн рублей. Те средства, которые будут возвращаться по беззалоговым программам, могут быть направлены снова на эти цели или лимит будет перераспределен.

BG: Будет ли докапитализация фонда в 2021 году?

А. П.: Средства будут направлены на покрытие дефолтов по поручительствам. Хотя, согласно обзору ЦБ, в Петербурге и Ленинградской области один из наиболее низких приростов уровня дефолтности портфеля МСБ в целом по стране. Банки максимально шли на предоставление отсрочки,

реструктуризацию или изменение графика погашения кредита. Фонд также подключился к этой работе, быстро выдавал поручительства, поэтому и не увеличился уровень просроченной задолженности. По итогам 2019 года мы закладывали на покрытие дефолтов по договорам поручительства около 140 млн рублей, а выплатили только 29 млн. Таким образом, большая часть заемщиков либо смогла справиться с ситуацией и рассчитаться по обязательствам, либо банки пошли навстречу и была проведена реструктуризация. Безусловно, будет некоторый лаг по времени, когда в итоге действительно проявится цифра, сколько предпринимателей не справились с кризисной ситуацией, с этим и связана возможная отсрочка по выплатам. В 2021 году фонд заложил 143 млн рублей на погашение обязательств. Пока мы не видим большого потока требований, надеемся, что тенденция сохранится, но после июля будет понятно реальное положение дел.

BG: Как вы оцениваете перспективы 2021 года, ожидаете ли вы восстановления экономики и производства?

А. П.: Давать прогноз еще рано, поскольку пандемия не закончилась. Если все пойдет так же, как в первом квартале 2021 года, то бизнес начнет активно восстанавливаться, но вряд ли мы быстро вернемся к докризисным показателям.

BG: Как вы оцениваете поддержку МСБ государством в этом кризисе по сравнению с предыдущими?

А. П.: Фонд функционирует с 2007 года, на кризис 2008 года пришелся первый год работы, всю картину мы прочувствовали в 2014–2015 годах, но подобных беспрецедентных мер поддержки, как в прошлом году, в рамках деятельности нашей организации с момента создания не было. Я говорю конкретно о докапитализации, которая в два раза увеличила ресурсы фонда. Хотя и глубина кризиса с точки зрения ущерба МСБ, скорости развития событий значительно сильнее по сравнению с предыдущими. За весь период работы фонда мы заключили 5 тыс. договоров поручительства на 34 млрд рублей и помогли привлечь около 83 млрд рублей в бизнес предпринимателей. За это время мы выдали 1250 займов на сумму около 2 млрд рублей.

BG: Как будет развиваться фонд в перспективе?

А. П.: Планируется разделить два вида деятельности нашей организации: отдельно будет функционировать гарантийный фонд и отдельно — микрокредитная организация с госучастием. Скорее всего, структура изменится в середине следующего года. ■

НЕ СПИСЫВАЯ СО СЧЕТОВ

ГЛОБАЛЬНЫЙ ПЕРЕХОД НА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ЗАЙМЕТ ДЕСЯТИЛЕТИЯ. ПРИ ЭТОМ ПОЛНОГО ОТКАЗА ОТ НЕФТИ И ГАЗА ЖДАТЬ ВСЕ ЖЕ НЕ СТОИТ.

АРТЕМ АЛДАНОВ

В последние годы в Европе и США сформировался существенный тренд на развитие и использование возобновляемых источников энергии. Ветер и солнце не просто должны стать альтернативой нефти, газу и углю, но и полностью заменить их в энергосистеме. По данным международного агентства по возобновляемым источникам энергии IRENA, в 2020 году свыше 80% всех новых мощностей энергогенерации (260 ГВт) пришлось именно на ВИЭ. Тем не менее, по мнению многих экспертов, списывать со счетов традиционные источники получения энергии рано и даже нереалистично.

В долгосрочной перспективе использование нефти резко снизится, но это займет несколько десятков лет, считает партнер аналитической компании «Борселл» Евгений Шатов. В среднесрочном периоде отказ от нефти и газа в развитых регионах, вроде ЕС, будет компенсироваться ростом потребления в развивающихся регионах. «По прогнозам Международного энергетического агентства, пик спроса на нефть следует ожидать к 2026 году. А в долгосрочной перспективе (2040-е годы и позже) стоит ожидать постепенного ухода как основного топлива сначала угля, а потом и нефти и газа. Развитие „зеленых“ технологий должно сделать экономически выгодным переход именно на возобновляемую энергетику, что также логично ввиду отсутствия необходимости транспортировать ее. При этом останутся регионы, которые в силу тех или иных причин будут вынуждены искать альтернативные пути выработки энергии из-за малого количества солнечного света и (или) удачных площадок для ветряных установок. Через 50 лет нефть и газ, скорее всего, постигнет участь дров как источника энергии», — прогнозирует он.

Другие эксперты не столь категоричны. Финансовый аналитик TradingView, Inc. Игорь Кучма отмечает, что проблема в том, что альтернативные источники энергии, так называемые «зеленые», не могут похвастаться той же отдачей и экономичностью, чем уголь. Именно по этой причине главная фабрика мира — Китай — использует в большинстве своем уголь. «С другой стороны, необходимо понимать, что при производстве тех же солнечных панелей используются химикаты страшнее нефтеперерабатывающих выбросов. Правда, об этом не принято говорить. Тем не менее, — добавляет он, — перспективы нефтяной промышленности начали сгущаться в последние годы. Даже Саудовская Аравия начала рассматривать альтернативы некогда черному золоту. Главный вопрос — это не произойдет ли отказ нефти и угля, а когда он случится».

Вероятно, потребление топлива владельцами личного транспорта может действительно упасть, однако полного отказа от нефти ожидать не стоит, уверен Михаил Колесников, основатель бренда безоператорных мини-АЗС и топливораздаточных колонок BenzA. «Авиакеросин, используемый для заправки самолетов, например, все еще будет востребован. Хотя разработки в области электросамолетов ведутся еще с прошлого века, пока не было представлено модели, которая могла бы успешно заменить „Боинги“, перевозящие по 300–500 пассажиров. Кроме того, нефть применяется для выработки энергии на некоторых электростанциях. Другой аргумент против вероятности полного отказа от нефти — организация ее добычи стоит очень дорого, и останавливать этот процесс экономически нецелесообразно. Не стоит забывать, что на топливе список возможных применений этого ресурса не заканчивается. Ее продукты применяются в производстве пластика, тканей, резины и даже лекарств. В ближайшие 5–10 лет нефтяные компании, видя тенденцию к переходу на экологичные энергоносители, будут только расширять перечень возможных применений нефтепродуктов», — подчеркивает эксперт.

МЕЖДУ ПОЛИТИКОЙ И ЭКОНОМИКОЙ

По мнению отраслевых специалистов, политическая и экономическая ситуация в мире может как удержать позиции нефти в энергосистеме, так и несколько увеличить и понизить их. Данные факторы также напрямую влияют и на стоимость топлива.

Восстановление мирового спроса на нефть после пандемии займет два-три года, полагает аналитик QBF Ксения Лапшина. До пандемии мировой спрос на нефть составлял около 100 млн баррелей в сутки, в 2020 году он упал до 90–91 млн. В 2021 году ОПЕК и Международное энергетическое агентство прогнозируют восстановление лишь до 95–96 млн. Основная проблема, считает эксперт, заключается в недостаточном спросе со стороны авиаперевозчиков, так как по большей части международное авиасообщение остается закрытым. Что касается мирового предложения нефти, то, по всей видимости, существование неформальных договоренностей ОПЕК+ необходимо, и действовать они будут еще достаточно долго. В 2021 году средняя цена нефти Brent, вероятно, составит около \$60 за баррель. В долгосрочной перспективе базовый сценарий предусматривает сохранение справедливых цен на нефть в диапазоне \$45–50 за баррель. В случае возникновения шоков со стороны спроса или предложения возможны резкие движения и вне указанного диапазона.



ДО ПАНДЕМИИ МИРОВОЙ СПРОС НА НЕФТЬ СОСТАВЛЯЛ ОКОЛО 100 МЛН БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ, В 2020 ГОДУ ОН УПАЛ ДО 90–91 МЛН. В 2021 ГОДУ ОПЕК И МЕЖДУНАРОДНОЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО ПРОГНОЗИРУЮТ ВОССТАНОВЛЕНИЕ ЛИШЬ ДО 95–96 МЛН

Старший директор направления «Оценка и финансовый консалтинг» группы компаний SRG Эдуард Данилов напоминает, что при подходе к верхней границе цены на нефть появляются сообщения про переговоры с Ираном, инициацию Палатой представителей Конгресса США антикартельного законопроекта NOPEC, что является сигналом, что дальнейший рост цен не устраивает — и они снижаются. «Страны ОПЕК+ уже один раз попробовали в начале 2020 года занять непримиримую позицию и не договориться. От этого пострадали все страны-экспортеры. Ценовая война не дала никому существенных конкурентных преимуществ, которые бы перекрыли ущерб от падения цен. Теперь страны картеля всегда находят компромисс», — добавляет он.

Следует отметить, продолжает тему экономики генеральный директор компании «Кортех» Михаил Монтель, что российские добывающие компании сегодня используют в основном импортные технологии бурения и добычи. Добыча нефти и газа обеспечивается за счет бурения новых и реконструкции старых скважин, и, несмотря на все попытки «осовременить» российские нефтесервисные компании, успех в этом предприятии минимален. Вложения в «импортозамещение» привели лишь к замене низкотехнологичного иностранного оборудования. Высотехнологичное оборудование, узлы и запчасти для него все так же приобретаются у зарубежных компаний. Этот фактор, а также резко возросший курс доллара приводят к тому, что фонд технологичного оборудования вырабатывается «в ноль», а средств на инвестиции в разработку технологий практически не остается.

ГОЛУБЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Между тем у газа, в сравнении с нефтью, перспективы более радужные. Все относительно благополучно и у экспортных российских проектов, несмотря на проблемы с «Северным потоком — 2». По словам директора по маркетингу компании ПТПА Ирины Щегловой, в отличие от нефти, на мировом газовом рынке ожидается к 2030 году прирост спроса около 15%. Это будет обусловлено, в том числе, и увеличением спроса на СПГ со стороны Юго-Восточной Азии, Китая и Индии. По прогнозам доля природного газа как энергоносителя может вырасти до 28% к 2050 году. «Азиатский регион по своей сути является более быстрорастущим, поэтому и проекты в нем выглядят более интересно и, вероятно, будут быстрее окупаться. С Европой действительно есть ряд разногласий — как экономических, так и политических, но от российского газа европейские страны вряд ли могут позволить себе отказаться», — говорит она.

Как отмечает эксперт экономического факультета РУДН Дамир Кудряков, в настоящее время Россия диверсифицирует способы доставки энергоресурсов, появляется все больше СПГ-проектов, формируется флот танкеров класса Arc 7, что позволяет повысить пропускную способность Северного морского пути. «Помимо поиска месторождений на шельфе и близ Арктической зоны, Россия развивает более короткий торговый путь из Европы в Азию, и этот факт однозначно является позитивным. Экономика и политика всегда идут рядом. Однако стоит признать, что чаще всего политические решения принимаются исходя из экономической выгоды. Таким образом, до тех пор пока сотрудничество с Россией будет экономически эффективно, политические решения не смогут нанести сильный вред», — подчеркивает он. ■

КОНКУРИРОВАТЬ ДАЖЕ С ОТРАСЛЕВЫМИ МОНОПОЛИСТАМИ

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР «БАЛТИЙСКОГО ЛИЗИНГА»

ВЛАДИМИР НАЙМАРК РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ МИХАИЛУ КУЗНЕЦОВУ О ВЛИЯНИИ ДЕФИЦИТА ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ НА РЫНОК ЛИЗИНГА, ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ДИСТАНЦИОННЫХ УСЛУГ И РАЗНИЦЕ МЕЖДУ ВЛАДЕНИЕМ И АРЕНДОЙ ТЕХНИКИ.

BUSINESS GUIDE: Какие основные задачи и вызовы стоят перед «Балтийским лизингом» в этом году?

ВЛАДИМИР НАЙМАРК: Глобальная цель — сохранение темпов роста нового бизнеса на уровне 14–15% в перспективе трех лет. Разумеется, мы будем стремиться и к большим результатам, но эти цифры — нижняя граница. Поверьте, для компании, которая более 30 лет находится в лидерах на рынке лизинга, это достаточно амбициозная задача. Мы продолжим развивать операционную аренду, а также дополнительные услуги для клиентов. Идет работа по цифровизации бизнес-процессов, компания стремится автоматизировать рутинные задачи, использовать большие данные для анализа рынка.

Серьезным вызовом 2021 года может стать дефицит легковых авто, который мы наблюдаем до сих пор. Он объясняется нарушением производственных и логистических цепочек из-за пандемии, а также остановкой из-за пожара завода, обеспечивающего элементной базой значительную часть мирового автопрома. В связи с этим высока вероятность снижения объемов производства. Впрочем, этот сценарий не станет для нас проблемой: как универсальная лизинговая компания мы всегда можем переключиться на другие сегменты, например, спецтехнику и оборудование.

BG: Ощутили ли вы рост конкуренции в сегменте автолизинга, который в последнее время стал основным драйвером для всех участников рынка?

В. Н.: Сегмент автолизинга всегда был высококонкурентным. Но стремление выиграть сделку любой ценой — не самая лучшая стратегия, которая не всегда идет на пользу лизинговому портфелю. Есть уровень цен, ниже которого мы не готовы работать, даже в ходе самой жесткой конкурентной борьбы. Демпинг характерен для новых компаний, готовых нести потери для получения своей рыночной доли. Мы же концентрируемся на качестве сервиса и клиентоориентированности. Изучаем потребности бизнеса, предлагаем удобные решения: сезонные графики, специальные программы, карты помощи на дорогах, шинный сервис, комфортные условия для досрочного выкупа техники.

BG: Почему автолизинг вырос, несмотря на падение общего объема продаж в пандемийный год?

В. Н.: Автомобиль — в принципе один из наиболее распространенных и часто обновляемых объектов основных фондов. Если на станке можно поработать еще год-другой без особых проблем, то с автомобилем, отслужившим свой срок, так сделать не получится. Необходимость его замены возникает сразу, как только расходы по ремонту резко возрастают. В связи с этим автолизинг менее подвержен влиянию каких-то ситуативных факторов,



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

кризисов. Кроме того, свой вклад в динамику рынка внесло увеличение проникновения лизинга в продажи.

BG: До какого предела может вырасти проникновение лизинга в продажи?

В. Н.: В грузовом транспорте этот показатель уже доходит до 60–70%, что сопоставимо с европейским уровнем. Будет ли эта доля расти дальше, зависит от стоимости лизинга по сравнению с владением и условиями привлечения заемных средств. В легковом транспорте потенциал роста выше — сейчас проникновение находится на уровне 10–15%, и этот показатель будет увеличиваться. При этом нужно понимать, что планка в 100% в принципе недостижима, поскольку всегда останутся клиенты, желающие иметь авто в собственности.

BG: Насколько сейчас велика разница между стоимостью владения техникой и ее аренды?

В. Н.: Универсального ответа на этот вопрос не существует. К примеру, если компания владеет автобусом и использует его несколько раз в году для перевозки сотрудников, то речь идет о неэффективной эксплуатации. Гораздо выгоднее будет арендовать автобус на короткий срок и одновременно заплатить высокую цену. Это позволит избежать потерь от его простоя, во время которого техника точно так же стареет, как и во время работы. Другое дело, если транспорт задействован 24 часа в сутки, тогда выгоднее иметь его в собственности, так как чем больше техника работает, тем больше средств приносит.

Стоит вспомнить про операционную аренду, которую мы предлагаем клиентам, — это договоры с опциональными набором услуг, который клиент формирует сам. Речь идет как об экономии по договору в целом, поскольку лизинговая компания берет на себя риск остаточной

стоимости, так и об экономии на услугах, так как нам сервисные компании делают скидку, которую мы транслируем для клиентов.

BG: Как вы оцениваете перспективы такого сервиса, как подписка на автомобиль для физлиц?

В. Н.: По сути, это та же операционная аренда, только с меньшим объемом дополнительных услуг, но с большей вариативностью по сроку эксплуатации. Если средний срок эксплуатации машины в рамках операционной аренды — два-три года, то подписку на авто можно оформить и на месяц, и на неделю. Преимущество подписки — вариативность выбора. К примеру, летом можно ездить на спортивном автомобиле, а зимой пересесть на кроссовер. Это, с одной стороны, расширяет возможности покупателя, с другой — увеличивает рынок сбыта для производителей.

BG: По данным агентства «Эксперт РА», на рынке лизинга выросли объемы изъятого и реализованного имущества. Ощутили ли вы эту тенденцию?

В. Н.: У нас наоборот наблюдалось сокращение объемов изъятия имущества и, соответственно, его реализации. Первый показатель в 2020 году сократился на 23,5% к предыдущему году, второй — на 8%. Более того, уровень дебиторской задолженности у нас был минимальным за всю историю. Это связано с действиями по поддержке клиентов, предпринятыми государством и нашей компанией в период с марта по июнь 2020 года. В самый разгар пандемии мы пошли навстречу лизингополучателям, предоставив им возможность реструктуризации договоров лизинга, также мы предложили отсрочку платежей. Более того, после двух неплатежей мы не спешили изымать имущество, вели переговоры с клиентами об урегулировании ситуации.

BG: Согласны ли вы с тем, что будущее рынка в развитии экосистем?

В. Н.: Увеличение доли кросс-продаж — одна из ключевых задач, которая стоит в рамках группы ПАО «Банк „ФК Открытие“». Это касается кредитов, страхования, расчетно-кассового обслуживания. Причем зачастую мы предлагаем клиентам не только те продукты, которые непосредственно относятся к нашему профилю деятельности, но и сопутствующие услуги, например, страхование жизни. Помимо этого, внутри группы действует единая программа лояльности для клиентов.

BG: Почему по развитию уровня дистанционных услуг лизинговые компании сильно уступают кредитным организациям?

В. Н.: Банкам проще, потому что они работают с деньгами, а лизинговый рынок — с активами, это усложняет процесс: имущество нужно приобрести, принять, проверить, передать. Тем не менее мы внедряем технологии там, где это возможно. Например, у нас весь процесс — от заявки до подписания договора — можно провести онлайн.

Также в этом году у клиентов «Балтийского лизинга» появилась возможность дистанционно проводить осмотр авто и техники без очного участия менеджера. Наше мобильное приложение позволяет справиться с этой задачей за десять минут. Сервис актуален для имущества, у которого есть паспорт транспортного средства или паспорт самоходной машины. Клиенты в согласованный с «Балтийским лизингом» срок получают уведомление о дате запланированного осмотра предмета договора, который проводится непосредственно через функционал приложения. Фото и видео загружаются здесь же, авторизационные данные для регистрации поступают в SMS-сообщении. Получив файлы, менеджеры «Балтийского лизинга» оценивают внешний и внутренний вид авто или техники, учитывают дату и время проведения осмотра.

BG: Видите ли какие-то риски огосударствления лизинговой отрасли по аналогии с банковской?

В. Н.: Лизинговый рынок достаточно большой для того, чтобы на нем уживались как маленькие, так и большие компании. Даже те компании, которые считаются монополистами в каком-либо сегменте, все равно не могут обеспечить имуществом всех клиентов. Соответственно, это не мешает успешно заниматься лизингом этого имущества другим игрокам. Например, компания «Росагролизинг» обрабатывает очень большой объем заявок от клиентов агропромышленного комплекса, но весь этот рынок одному игроку не охватить в любом случае. Главное, чтобы предстоящая реформа лизинговой отрасли не погубила мелких игроков с небольшими портфелями. Если их избыточно нагружать организационными и отчетными функциями, то они просто могут не выжить. ■

НЕЗАМЕНИМАЯ ВТО

ДЕВЯТЬ ЛЕТ НАЗАД РОССИЯ ОФИЦИАЛЬНО ВСТУПИЛА ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ ПОСЛЕ МНОГОЛЕТНИХ ПЕРЕГОВОРОВ, ПОЛУЧИВ ВОЗМОЖНОСТЬ ВЛИЯТЬ НА РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ СИСТЕМЫ И ПРАВИЛА, ЕЕ РЕГУЛИРУЮЩИЕ. ВМЕСТЕ С ТЕМ СЕЙЧАС ПРЕИМУЩЕСТВА ОТ ЧЛЕНСТВА ЯВЛЯЮТСЯ СКОРЕЕ СТРАТЕГИЧЕСКИМИ И НАЦЕЛЕННЫМИ НА БУДУЩЕЕ. В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННЫХ И ТОРГОВЫХ ВОЙН НАЧИНАЕТ ВСЕ ЧАЩЕ ЗВУЧАТЬ МНЕНИЕ О КРИЗИСЕ ВТО. ОДНАКО ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ПОКА ГОВОРИТЬ ОБ АЛЬТЕРНАТИВАХ ОРГАНИЗАЦИИ РАНО, ЗАМЕЧАЯ ПРИ ЭТОМ, ЧТО В УСЛОВИЯХ «ХОЛОДНОЙ ВОЙНЫ 2.0.» СТОИТ ОЖИДАТЬ УСИЛЕНИЯ РАЗДЕЛЕНИЯ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ НА КЛАСТЕРЫ.

МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

Россия официально стала полноправным членом Всемирной торговой организации (ВТО), регулирующей около 98% всей мировой торговли товарами и услугами, в 2012 году после 18 лет переговоров. Это дало стране возможность быть полноправным участником процесса разработки правил игры на мировом рынке. Обратной стороной вступления в организацию явилось ограничение определенной степени свободы для нашей страны, в том числе из-за снижения импортных пошлин, что серьезным образом повлияло на бизнес. Кроме того, значительную часть российского экспорта представляют товары, оборот которых нормами ВТО не регламентируется, то есть вступление было в большей степени ориентировано на цели будущего, когда, предположительно, структура нашего экспорта изменится. «Это стратегическое преимущество, которое трудно оценить, в том числе и с помощью денежных знаков», — замечает доцент кафедры мировой экономики СПбГУ Вадим Капусткин.

Однако всего через два года после вступления России в организацию отношения страны с Западом и Украиной резко ухудшились. «Это привело к войне санкций, заставлявшей Россию уже семь раз подавать иски к Украине, ЕС и США о нарушении ими правил организации», — напоминает Сергей Дроздов, эксперт ИК «Универ Капитал».

По мнению Наталии Дюжевой, доцента экономического факультета РУДН, санкции западных стран против РФ практически никак не нарушают норм и правил ВТО: они ограничивают экспорт в РФ технологий, а также ограничивают приток в РФ финансовых ресурсов. «Ни то, ни другое ВТО не регулируется. А вот российские антисанкции по запрету на импорт сельскохозяйственной продукции из стран, применяющих санкции в отношении РФ, — это прямое нарушение норм и правил ВТО, взятых обязательств и условий членства», — считает она.

ТОРГОВЛЯ УСЛОВИЯМИ Россия довольно долго вела переговоры по вступлению в ВТО, сумев отстоять некоторые возможности для защиты внутреннего рынка. «Российским переговорщикам удалось добиться максимума в условиях, на которых Россия присоединялась к ВТО: чем позже происходит присоединение, тем больших уступок требуют



ВСЕГО ЧЕРЕЗ ДВА ГОДА ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО ОТНОШЕНИЯ С ЗАПАДОМ РЕЗКО УХУДИЛИСЬ. ЭТО ПРИВЕЛО К ВОЙНЕ САНКЦИЙ, ЗАСТАВЛЯВШЕЙ РОССИЮ УЖЕ СЕМЬ РАЗ ПОДАВАТЬ ИСКИ К УКРАИНЕ, ЕС И США О НАРУШЕНИИ ИМИ ПРАВИЛ ОРГАНИЗАЦИИ

другие члены ВТО от присоединяющейся страны», — говорит Владимир Таланов, советник практики международного торгового и таможенного права АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры». При этом нашей стране пришлось привести в соответствие нормам ВТО свое законодательство. Вместе с тем эксперты отмечают, что стабильная система экономического регулирования позволила российскому бизнесу жить в более предсказуемых условиях.

Основные преимущества членства в ВТО — системные: гарантии сокращения дискриминации российской продукции на иностранных рынках, доступ к механизму разрешения споров с эффективными инструментами понуждения нарушителей к исполнению решений,

участие в разработке новых правил международной торговли.

Оборотная сторона при присоединении к ВТО — пострадавшие в основном из-за снижения импортных пошлин отрасли. «В России после присоединения к ВТО часто жалуются производители колесных транспортных средств и спецтехники, предприятия легкой промышленности, сельскохозяйственные производители», — говорит господин Таланов. Кроме того, правила ВТО могут заметно усложнять предоставление некоторых видов господдержки, однако по наиболее уязвимым секторам правительству удалось выработать инструменты, которые помогают российским производителям более эффективно конкурировать с импортом в условиях снизившихся импортных пошлин.

Вступление России в ВТО привело к тому, что другие страны-участники были вынуждены отменить часть своих протекционистских мер по отношению к российским товарам. В частности, США отменили поправку Джексона — Вэника, запрещающую предоставлять нашей стране режим наибольшего благоприятствования в сфере международной торговли. Однако в условиях санкций все преимущества от этого были нивелированы. Среди факторов, вызывающих вопросы торговых партнеров сегодня, остаются отдельные меры государственной поддержки отечественных производителей, особенно в части импортозамещения, требования предустановки российского ПО, отдельные вопросы технического регулирования. → 66

«РЕГИОНУ ТРЕБУЕТСЯ ОКОЛО ДВАДЦАТИ СУДОВ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ»

НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «РАДАР ММС» И ЦЕНТРАЛЬНОЕ КОНСТРУКТОРСКОЕ БЮРО ПО СУДАМ НА ПОДВОДНЫХ КРЫЛЬЯХ ИМ. АЛЕКСЕЕВА СОВМЕСТНО РАЗРАБАТЫВАЮТ И СОЗДАЮТ СКОРОСТНЫЕ СУДА И ЭКРАНОПЛАНЫ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ. О СПРОСЕ НА НИХ И ПОТЕНЦИАЛЕ РЫНКА В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ЯНЕ ВОЙЦЕХОВСКОЙ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР — ГЕНЕРАЛЬНЫЙ КОНСТРУКТОР АО «НПП „РАДАР ММС“» ГЕОРГИЙ АНЦЕВ.

BUSINESS GUIDE: Какова потребность в обновлении речного флота России сейчас? Во сколько единиц вы оцениваете спрос на новый «Метеор 120Р»?

ГЕОРГИЙ АНЦЕВ: Потребность в обновлении речного флота очень высока. К 1990-м годам было создано около 3000 единиц судов на подводных крыльях: «Метеоры», «Ракеты», «Восходы», «Полесье» и другие. Они широко эксплуатировались не только в России, но и за рубежом — более чем в 30 странах по всему миру. Сейчас этим судам по 30–40 лет, безусловно, они надежны и неприхотливы в ремонте, но их ресурс практически выработан. Необходимо современное комфортное и безопасное судно с более мощными и экономичными силовыми установками, доработанной крыльевой схемой, с соответствующим требованиям времени комфортом для экипажа и пассажиров: речь об интеллектуальных системах управления судном, климатических системах, мультимедийных технологиях, качественной шумоизоляции и многом другом. Мы создали такое судно — «Метеор 120Р». Взяли лучшее из «алексеевской» школы, мирового лидера в проектировании скоростного флота, и добавили конструкторские нововведения, современные технологии и материалы. Создание проектно-конструкторской документации судна велось в рамках госпрограммы при поддержке Минпромторга РФ. Потребность рынка в новых судах «Метеор 120Р» я оцениваю в диапазоне от 50 до 100 единиц — и это только для России.

BG: Какова стоимость такого судна?

Г. А.: Задача, которую мы себе поставили по стоимости, — не выйти за пределы 400 млн рублей за судно. Сейчас эта цифра формируется, в том числе, необходимостью применения зарубежных двигателей ввиду отсутствия подходящих отечественных. Но наше двигателестроение не стоит на месте, при появлении необходимых отечественных силовых установок в конструкции «Метеора 120Р» учтена возможность применения такого двигателя.

BG: Кто первый заказчик?

Г. А.: Первые два «Метеора 120Р» отправятся в Ханты-Мансийский автономный округ, где эти суда крайне востребованы. Еще в 2019 году мы построили для ХМАО два судна «Валдай 45Р» и уже второй навигационный сезон подряд получаем превосходные отзывы от пассажиров и эксплуатирующей компании. «Валдай 45Р» рассчитан на перевозку 45 пассажиров, а для протяженного маршрута — более 400 км, где он сейчас эксплуатируется, все же необходим «Метеор 120Р», судно с повышенным классом мореходности, большей пассажировместимостью и запасом хода в 600 км.



BG: А кто может стать следующим заказчиком?

Г. А.: «Метеор 120Р» в первую очередь востребован в тех регионах, где нет альтернативы других транспортных перевозок. Это регионы Сибири, Якутии, Ханты-Мансийский автономный округ, отдельные округа Поволжья. В эти регионы уже поставлены наши суда «Валдай 45Р», но нужны и двухдвигательные теплоходы с дальностью хода 600–700 км без дозаправки в течение 8–9 часов. У нового поколения «Метеоров» большой экспортный потенциал: реки Дунайского бассейна, Венгрия и Румыния, азиатские регионы, где успешно эксплуатировались «Метеоры» предыдущего поколения. Необходимо обновление скоростного пассажирского флота на Ладожском и Онежском озерах. Санкт-Петербургу как привлекательному туристическому региону необходимо современное судно, которое со скоростью 70 км/ч доставит гостей до Петергофа по Неве. Также туристически привлекательны маршруты из Петербурга до Ломоносова, Кронштадта, Зеленогорска, Выборга, в крепость Орешек, из Приозерска — на Валаам и многие другие. К слову, межрегиональное соглашение между Санкт-Петербургом и Нижним Новгородом о развитии скоростных пассажирских перевозок было подписано еще в те времена, когда губернатором нашего города была Валентина Матвиенко. Речь в этом соглашении шла о замене всех «Метеоров», эксплуатируемых в Северо-Западном регионе. «Метеор» — это бренд Петербурга, и на сегодняшний день нашему региону требуется около 20 судов нового поколения. Речные пассажирские и туристические перевозки в нашей стране просто необходимо развивать, это нужно стимулировать различными программами государственной поддержки: например, субсидирован-

ный льготный лизинг, различные дотации. Лучшие дороги в России — это реки, а судоходные пути сообщения проходят по 60 регионам нашей великой страны.

BG: Какова география использования морских скоростных судов?

Г. А.: Представьте комфортабельный «белый пароход», на котором пассажиры с удовольствием прокатятся вдоль побережья Крыма из Севастополя в Ялту, погуляют в Никитском ботаническом саду, пообедают и отправятся обратно в Севастополь. А могут пойти дальше: например, в Феодосию, из Феодосии в Новороссийск, далее в Геленджик, в Сочи, останавливаясь для прогулок и ночлега в каждом городе. Вот наглядный пример однодневного морского путешествия или целого морского круиза на комфортабельном морском скоростном судне «Комета 120М», спроектированном в «ЦКБ по СПК им. Р. Е. Алексеева». Никаких пересадок, поездов, самолетов — только море, свежий воздух и прекрасные пейзажи за окном теплохода.

BG: Почему для строительства судов была выбрана Чкаловская судостроительная верфь?

Г. А.: «Радар ммс» вложил средства и построил современную компактную верфь в исторических местах, где еще Ростислав Алексеев проводил испытания своих судов. Теперь здесь рождаются наши скоростные суда. Мы реализовали идею тесной кооперации, когда все этапы создания судна — от замысла до серийного производства — сосредотачиваются в одном месте. Верфь находится рядом с проектантом — «ЦКБ по СПК им. Р. Е. Алексеева», нашим стратегическим партнером. Опыт создания первого для нашей верфи серийного СПК «Валдай 45Р» показал, что тесное сотрудничество конструкторов и судостроителей сокращает сроки строительства и повышает качество производимых судов.

BG: Какова мощность Чкаловской верфи, на которой строятся суда?

Г. А.: На верфи может одновременно идти строительство трех-четырёх СПК «Метеор 120Р» и пяти-семи СПК «Валдай 45Р» в год. Наша верфь имеет собственный лабораторный испытательный комплекс, где испытывают модели новых поколений судов, — уникальный гидродинамический бассейн и аэродинамическую трубу, колоссальный научно-технический потенциал и возможности для расширения производства в соответствии с потребностями судостроительного рынка. На сегодняшний день со стапелей верфи под Чкаловском сошли 11 судов «Валдай 45Р», пять из которых эксплуатируются в Нижнем Новгороде, два — в ХМАО, два — отправлены в Якутию и еще два будут отправлены в Чувашию. Достраивается головное судно «Метеор 120Р», которое будет спущено на воду этим летом, строится второй «Метеор 120Р». К слову, головное судно «Валдай 45Р» мы презентовали на ПМЭФ-2018.

BG: Экранопланы, которые вы разрабатываете, тоже испытываются на территории Чкаловской верфи?

Г. А.: Сегодняшний экраноплан — это первый разработанный и профинансированный нами прототип. «Радар ммс» разрабатывал всю авионику, а «ЦКБ по СПК им. Р. Е. Алексеева» занималось гидроаэродинамикой. Потенциал экраноплана высок: он может эксплуатироваться как аварийно-спасательное средство, как пожарная техника, доставлять грузы в северные регионы. Сейчас мы ведем переговоры о возможных поставках экранопланов с потенциальными заказчиками. Экраноплан может перевозить на борту 40 пассажиров со скоростью 200 км/ч. Обладая хорошей амфибией, он выйдет на любой необорудованный берег и высадит пассажиров, развернется и отправится дальше по реке даже зимой. В России существуют гидросамолеты, но судна, подобного экраноплану, нет: такого, которое было бы альтернативой вертолету, но ниже по стоимости, могло бы эксплуатироваться при любых погодных условиях, перемещаться на эффекте экрана в 5–6 метрах от поверхности, при этом оставаясь именно судном.

BG: Когда вы рассчитываете получить первый заказ на экраноплан?

Г. А.: Мы хотим до конца этого года закончить первый речной экраноплан.

BG: Каковы финансовые показатели «Радар ммс» за прошлый год?

Г. А.: Объем выручки в 2020 году составил 12,5 млрд рублей, показатели чистой прибыли — 1,2 млрд рублей. ■

МАЛЫЕ АМБИЦИИ

КРИЗИС, СПРОВОЦИРОВАННЫЙ ПАНДЕМИЕЙ, А ТАКЖЕ ВОЛАТИЛЬНОСТЬ РУБЛЯ ОКАЗАЛИ СУЩЕСТВЕННОЕ ДАВЛЕНИЕ НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В ПОСЛЕДНИЕ ПОЛТОРА ГОДА. ЭТО СТАЛО ПРИЧИНОЙ ЗНАЧИТЕЛЬНОГО РАСШИРЕНИЯ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА, КОТОРЫЕ НЕСРАВНИМЫ С ТЕМИ, ЧТО ОКАЗЫВАЛИСЬ В ПРЕДЫДУЩИЕ КРИЗИСЫ. И ХОТЯ СОДЕЙСТВИЕ ПОЛУЧИЛИ НЕ ВСЕ СФЕРЫ, БОЛЬШИНСТВО ЭКСПЕРТОВ ПРИЗНАЮТ, ЧТО САМАЯ ВАЖНАЯ ПОМОЩЬ СЕЙЧАС — ЭТО РОСТ РЕАЛЬНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ И ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ. ЕКАТЕРИНА ЗАГВОЗДКИНА

В 2019 году Росстат впервые опубликовал вклад малого и среднего бизнеса (МСБ) в ВВП России, оценив его в 20,2% по итогам 2018 года. Объем ВВП в 2018 году в текущих основных ценах оценивается в 93,6 трлн рублей, то есть на долю малого и среднего бизнеса приходится около 19 трлн рублей, приводит данные старший преподаватель кафедры национальной экономики экономического факультета РУДН Елена Егорычева. По данным ФНС, по итогам 2020 года общая численность занятых в сфере МСБ выросла по сравнению с 2019 годом на 3,3% и составила 22,95 млн человек, добавляет генеральный директор Корпорации МСБ Александр Исаевич.

В ряде зарубежных стран доля МСБ достигает 50–60% от ВВП, сравнивает показатели генеральный директор FinHelp Павел Вешаев. Росстат считает МСБ как компании, в которых занято до 250 человек, и с выручкой в размере 2 млрд рублей, напоминает руководитель стратегического консалтинга ГК «Институт Тренинга — АРБ Про» Демид Голиков.

Согласно данным Единого реестра субъектов МСБ, по состоянию на середину апреля в России было зарегистрировано почти 5,8 млн субъектов МСБ, причем на микропредприятия приходится большая доля — более 5,5 млн субъектов, говорит госпожа Егорычева. При этом эксперт отмечает положительную динамику роста МСБ в 2021 году: число МСБ увеличилось на 96 тыс. предприятий. Однако на докризисные показатели количество МСБ еще не вышло. Она напоминает, что в мартовском послании президента РФ Федеральному собранию в 2018 году ставилась задача развития МСБ: к 2025 году вклад малого и среднего бизнеса в экономику страны должен приблизиться к 40%. Позже в нацпроекте была поставлена цель достичь показателя 32,5% ВВП к 2024 году.

По словам гендиректора сети семейных парков развлечений «Замания» Павла Ковшарова, доля МСБ в экономике незначительна. С ним согласен ру-

ководитель службы по работе с малым и средним бизнесом компании «Билайн Бизнес» Дмитрий Праздников: год от года количество открывающихся малых фирм снижается на 5–7%. Впрочем, считает партнер консалтинговой компании «Бизнес развитие» Валерия Голянова, большая часть закрытого в 2020 году на фоне пандемии МСБ — это технические, а не реальные закрытия бизнеса. «Многие закрывали ООО и ИП и регистрировались в качестве самозанятых», — объясняет она.

УДЕРЖАНИЕ БИЗНЕСА Беспроцентные кредиты, предоставляемые малому и среднему бизнесу для выплаты заработной платы сотрудникам, отсрочки в уплате кредитов, налогов, сокращение социальных отчислений с 30 до 15%, перечисляет некоторые аспекты государственной поддержки МСБ госпожа Егорычева. Количество компаний, получивших льготы, увеличилось со 100 тыс. в апреле 2020 года до 1,1 млн в июне 2020 года, напоминает она. Некоторые меры господдержки пролонгированы на 2021 год, так, в частности, сумма фиксированных страховых взносов в 2021 году останется на уровне прошлого года.

Однако заявленного содействия было недостаточно, считает президент Ассоциации операторов фитнес-индустрии Ольга Киселева. «Например, ни к чему не привела мера, регулирующая взаимоотношения арендодателя и арендатора: ключевой причиной выхода из бизнеса фитнес-игроков стала именно эта проблема», — поясняет она, признавая эффективной мерой лишь беспроцентные кредиты на заработанную плату.

Дело в том, что меры поддержки были секторальными — только небольшой процент предприятий смог ими воспользоваться, продолжает соучредитель поставщика медицинского оборудования и изделий White Product Алексей Алтынбаев. По его оценке, пятая часть организаций смогла воспользоваться помощью, среди которых особо выделяются льготное кредитование и налоговые каникулы.

Господин Ковшаров считает хорошей мерой снижение социального налога, но подчеркивает, что многие компании не попали в реестр, потому что у них больше 250 сотрудников. «Странный критерий для понимания размеров бизнеса — численность сотрудников. В принципе должна быть обратная ситуация: если ты дал работу большому количеству сотрудников, то получаешь больше поддержку», — указывает он, называя остальные меры поддержки популистскими.

«Одним из стоп-факторов развития МСБ мы видим недостаточную информированность населения о существующих мерах господдержки. Общаясь с предпринимателями, мы понимаем, что они не только видят в корпорации как в институте развития МСБ „финансовое плечо“, но и ждут качественных нефинансовых сервисов. Исходя из этих запросов новая стратегия предполагает проактивную модель предоставления поддержки. Также серьезный акцент будет сделан на развитие образовательных программ, формирование качественной инфраструктуры поддержки в регионах, расширение рынков сбыта продукции МСБ, диджитализацию услуг и сервисов для бизнеса», — рассказывает о планах корпорации господин Исаевич.

В целом, уверен господин Праздников, еще преждевременно давать оценку того, насколько эффективны были правительственные меры — пандемия продолжается и значительная часть ограничений остается в силе. Однако действенность мер поддержки МСБ можно отследить по индексу RSBI — показателю деловой активности, который включает компоненты бизнес-ожидания, продаж и прибыли, цен реализации, себестоимости, кадров, количества клиентов, доступности финансирования, баланса запасов и инвестиций, рассказывает независимый эксперт Михаил Плешанов.

«После введенных экстренных мер поддержки МСБ деловая активность в феврале 2021 года вернулась на докризисный уровень, превысив показатель в 50 пунктов, что свидетельствует о росте деловой активности», — поясняет он.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В 2018 ГОДУ СТАВИЛАСЬ ЗАДАЧА ДОВЕСТИ ДОЛЮ МСБ В ВВП СТРАНЫ К 2025 ГОДУ ДО 40%. ПОЗЖЕ В НАЦПРОЕКТЕ БЫЛА ПОСТАВЛЕНА ЦЕЛЬ ДОСТИЧЬ ПОКАЗАТЕЛЯ 32,5% ВВП К 2024 ГОДУ

СТИМУЛЫ И ПРЕГРАДЫ МСБ Основной причиной открытия бизнеса в России остается финансовая, говорит аналитик «Фридом Финанс» Евгений МIRONЮК. Согласно исследованию ВШМ СПбГУ, большинство предпринимателей, участвовавших в опросе учреждения, признались, что к организации бизнеса их подтолкнули отсутствие других вариантов работы и желание улучшить благосостояние.

Госпожа Голянова отмечает огромный интерес населения к бизнесу: реальная инфляция и низкие ставки по депозитам стимулируют граждан инвестировать свои накопления в различных малый бизнес. Однако спрос на товары и услуги МСБ сильно зависит от таких факторов, как рост реальных доходов населения и покупательная способность, а также уверенность потребителя в завтрашнем дне, подчеркивают в «Билайн Бизнесе». Другим важным условием является бизнес-климат, в частности, стабильность и предсказуемость налоговой системы, а также ограничение роста тарифов естественных монополий на топливо и электроэнергию, которые позволяют расширить горизонт планирования, контролировать расходы и принимать решения о долгосрочных инвестициях бизнеса.

Бизнес уже не ожидает государственной поддержки в виде субсидий или денег, предприниматели рассчитывают на возможность расширения самого рынка и за счет этого стабилизации финансового положения, считает госпожа Киселева.

«Развитию сегмента поможет только комплексная история по популяризации предпринимательства, которая должна опираться на то, что бизнесом заниматься не стыдно, не страшно, просто и оказывается поддержка», — утверждают в FinHelp. Положительной динамике будут способствовать абсолютная прозрачность и непредвзятость силовых и фискальных структур и честное антимонопольное регулирование. Кроме этого, для многих российских компаний политический возврат страны в мировую экономику — это потенциальное увеличение рынка сбыта в десятки раз, заключает господин Голиков. ■

«ОНЛАЙН ДОЛЖЕН ОТВЕЧАТЬ НА РАЗНЫЕ МИССИИ ПОКУПОК»

ПАНДЕМИЯ УСКОРИЛА РАЗВИТИЕ РЫНКА ДОСТАВКИ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ, СФОРМИРОВАВ У ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПРИВЫЧКУ ЗАКАЗЫВАТЬ ИХ НА ДОМ. ОСНОВАТЕЛЬ И СОВЛАДЕЛЕЦ СЕРВИСА «САМОКАТ» ВЯЧЕСЛАВ БОЧАРОВ РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG КОНСТАНТИНУ КУРКИНУ О РАЗВИТИИ ОТРАСЛИ ПОСЛЕ ЗАВЕРШЕНИЯ ЛОКДАУНА, РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКСПАНСИИ И СИНЕРГИИ С ДРУГИМИ ПРОЕКТАМИ ЭКОСИСТЕМЫ «СБЕРА».

BUSINESS GUIDE: Во время локдауна рынок доставки продуктов рос взрывными темпами. Как отрасль чувствует себя после стабилизации ситуации?

ВЯЧЕСЛАВ БОЧАРОВ: Люди ели до пандемии, во время нее и продолжают это делать после того, как все завершилось. Организм человека так устроен, что ему необходимы калории. В этом отношении мало что изменилось. При этом во время пандемии рынок доставки продуктов питания рос более высокими темпами относительно остальных индустрий. Это связано с тем, что e-grocery долгое время оставался отраслью с минимальным проникновением онлайн. Когда основные ограничения закончились, какого-то оттока покупателей не произошло. Более того, мы продолжили расти дальше. Скачков в 200–300% за месяц больше не было, но это по-прежнему двузначные цифры. Динамика в десятки процентов месяц к месяцу превышает темпы роста, которые были до пандемии. К тому же сейчас у нас намного более обширная база, от которой расти всегда сложнее.

BG: Можно ли говорить, что рынок доставки продуктов после пандемии стал качественно другим?

В. Б.: Это не история про качественно другой рынок. Скорее можно говорить о том, что появилось больше потребителей, которые воспользовались услугой доставки и получили качественную услугу. А значит, у них пропали опасения, которые существовали до первого опыта взаимодействия с сервисом, когда еще не знаешь, чего ожидать.

BG: По каким показателям вы оцениваете свою эффективность?

В. Б.: Главная наша метрика — максимальное проникновение в бюджет семьи с минимальными затратами. Каждый dark store — это отдельный локальный рынок, на котором в радиусе 1,5–2 км происходит конкурентная борьба с офлайн-торговлей. Поэтому мы следим за проникновением нашей услуги в каждом конкретном районе. В некоторых локациях, где мы работаем больше года, этот показатель уже составляет около 30%. То есть каждая третья семья здесь пользуется «Самокатом» несколько раз в месяц. В результате во многих dark store продажи сопоставимы с офлайн-магазинами, а иногда и превышают их.

BG: Насколько ощутима конкуренция со стороны других сервисов доставки продуктов?

В. Б.: Мы не конкурируем друг с другом, ведь каждый из нас решает общую задачу — приучить потребителя покупать продукты онлайн. Все участники рынка растут, хотя и разными темпами, а это значит, что никто из них не забирает друг у друга клиентов и долю рынка. Единственное место, с которым мы конкурируем, — это офлайн.



BG: Нет ли у вас планов расширять ассортимент за счет собственных готовых блюд?

В. Б.: В отдельных районах Москвы на одной площадке с dark store мы начали открывать dark kitchen, где готовятся блюда из заранее заготовленных ингредиентов, которые потом доставляют курьеры. Но этот формат нецелесообразно развивать везде. В тех районах, где нет офисов или более низкий бюджет семьи, ассортимент и набор услуг должен быть другим. Мы исходим из потребностей того или иного района, бюджета семьи, сценария потребления.

BG: Есть ли у вас какой-то целевой показатель по развитию этого формата?

В. Б.: Мы планируем развивать его и в других городах. Но целевые показатели мне кажутся надуманной вещью. У нас нет задачи открыть две или три тысячи dark kitchen. Задача — адаптировать услугу для каждого района. Где-то будет достаточно dark store, где-то целесообразно открыть dark kitchen или хаб с увеличенным ассортиментом, закрывающий более широкие потребности.

BG: «Самокат» ассоциируется у пользователей с быстрой доставкой. Не приведет ли запуск доставки с хабов в течение более длительного срока к размыванию вашего позиционирования?

В. Б.: В офлайновой жизни продуктовые ритейлеры развивают не только магазины у дома, но и гипермаркеты. И это не убивает их бизнес. Онлайн точно так же должен отвечать на разные миссии покупок. Кому-то нужно получить товар здесь и сейчас, а кто-то готов подождать ради ассортимента и хорошей цены. Отвечая на эту миссию, мы и стали развивать наши хабы. Поскольку они открываются не с такой частотой как dark store, то доставка занимает более продолжительное время. В связи с этим мы сначала собираем большой заказ на хабе

и доставляем его до ближайшего к клиенту dark store, а только потом отправляем ему уведомление. Это позволяет ему оформить доставку за 15 минут в удобный момент, избежав необходимости планировать интервал прибытия курьера за несколько часов или даже дней.

BG: Какие миссии покупки вы еще не закрыли?

В. Б.: Мы размышляем о разных вещах, но пока решение не принято, говорить об этом будет преждевременно.

BG: Почему вы решили начать экспансию в города-миллионники, учитывая, что в Петербурге и Москве еще есть возможности для роста?

В. Б.: Если у нас есть ресурсы и отработанная для масштабирования технология, то мы не видим причин, почему не должны этого делать. Какой-либо разницы по уровню проникновения в миллионниках и в Петербурге или Москве нет. Более того, dark store в Нижнем Новгороде, Казани и других городах растут в несколько раз быстрее, чем первые dark store в Петербурге, несмотря на завершение локдауна. Живущие в регионах люди ничем не отличаются от тех, кто живет в пределах МКАДа, просто на эти рынки раньше никто не выходил с подобной услугой.

BG: Есть ли в этом экономика, учитывая более низкий уровень доходов населения?

В. Б.: В зависимости от того или иного бюджета вопрос уровня потребления действительно существует. Но наша задача как раз и состоит в том, чтобы адаптироваться под потребности клиентов. В регионах ведь существуют сетевые офлайн-магазины. В таком случае непонятно почему там не могут существовать e-grocery-сервисы, тем более с таким ценностным предложением, как у нас. Кроме того, стоимость часа ра-

боты одного сотрудника и ставка аренды в регионах ниже, чем в Москве и Питере. Все вместе это формирует экономику.

BG: Рассматриваете ли вы развитие на зарубежных рынках?

В. Б.: Это может быть интересным, но пока мы сконцентрированы на развитии внутри страны.

BG: «Самокат» расширил свой ассортимент за счет мелкой бытовой техники и косметики. Собираетесь ли добавить еще какие-то позиции?

В. Б.: Мы ставим перед собой задачу понять, что нужно человеку в том или ином районе, и исходя из этого вводим новые категории. В микрорайонах представлены косметические магазины и магазины электроники, а значит, эту потребность необходимо удовлетворить. Аналогичным образом мы закрываем и другие потребности местных жителей. Например, организовали доставку сим-карт и гаджетов, в партнерстве со «Сбер Еаптекой» есть возможность доставлять лекарства из близлежащих аптек, а наши dark kitchen могут стать аналогом локальных кафе.

BG: Что для вас изменилось после продажи контроля совместному предприятию Mail.ru Group и «Сбера»?

В. Б.: Доставка — капиталоемкий рынок, для удержания лидерства на котором необходимо инвестировать значительные средства в инфраструктуру и логистику. Сделка с Mail.ru Group и «Сбером» дала нам возможность развиваться быстрее, чем раньше, за счет использования денег и инструментов экосистемы партнеров. До этого «Самокату» сложно было генерить достаточное количество денег, чтобы расти подобными темпами.

BG: Какие возможности синергии с другими сервисами «Сбера» вы получили?

В. Б.: У нас есть разные интеграции с сервисами экосистемы, начиная от использования коммерческих и закупочных условий для покупки рекламы, расходных материалов и заканчивая различными поддерживающими кооперациями. Например, у нас есть интеграция с Окко, когда мы продаем их попкорн, а они рассказывают о возможности его заказа в «Самокате» во время просмотра фильма. И таких историй достаточно много. Например, у нас есть большой проект со «СберЛогистикой», в рамках которого «Самокат» доставляет посылки с распределительных центров компании.

BG: Готовы ли вы рассматривать возможность полной продажи доли в проекте?

В. Б.: Вопрос о продаже бизнеса, машины или любого другого актива возникает в том случае, когда ты придумал, как воспользоваться его стоимостью, лучше чем сейчас. Стоимость «Самоката» растет, так что предпосылок для его продажи нет. ■

ОБЩИЕ КОЛЕСА

АУДИТОРИЯ КАРШЕРИНГА В РОССИИ ПРЕВЫШАЕТ 1 МЛН ЧЕЛОВЕК. И ХОТЯ, ПО НЕКОТОРЫМ ОЦЕНКАМ, СОДЕРЖАТЬ СОБСТВЕННЫЙ АВТОМОБИЛЬ СЕМЬЕ ВСЕ ЖЕ ДЕШЕВЛЕ, УЧИТЫВАЯ РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ МОБИЛЬНОСТИ В КРУПНЫХ ГОРОДАХ, ТАКИЕ ЯВЛЕНИЯ, КАК КАРПУЛИНГ И ВРЕМЕННОЕ ПОЛЬЗОВАНИЕ МАШИНОЙ, БУДУТ БОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАНЫ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ.

ЯНА ВОЙЦЕХОВСКАЯ

Каршеринг запустился в 2015 году и постепенно набрал популярность не только в мегаполисах, но и в регионах России. Сервис рентабелен тогда, когда поездок не так много, а за город или не нужно выезжать, или нужно, но редко и на небольшие расстояния, считает директор по развитию в компании «Мой автопрокат» Максим Меженков. Каршеринг может заменить собственную машину тем, кто живет один, а для семей — заменить второй автомобиль для кого-то из работающих супругов, отмечает он.

В то же время конкуренция с личным авто, по его мнению, не стоит обсуждения. «Если пробег составляет около 20 тыс. км в год, то собственная машина намного дешевле в содержании», — приводит расчеты специалист. Разные блогеры и автоэксперты не раз сравнивали стоимость поездок на каршеринге и личном автомобиле. Так, согласно подсчетам одного из них, стоимость использования автомобиля популярных сервисов в месяц достигает 11,2 тыс. рублей, в год — 134 тыс., а в течение пяти лет — 672 тыс. При использовании личного автомобиля (марки Volkswagen Polo) расходы в месяц составят 21,4 тыс. рублей, в год — 129,2 тыс., в пять лет — 603 тыс. Кроме этого, стоит учитывать то, что подержанная машина теряет в стоимости до 50% после пятилетнего срока использования, поэтому каршеринг иногда выгоднее, чем свой автомобиль, указывает независимый финансовый советник Александра Базак. «Не считая стоимости машины и бензина, есть множество других расходов: страховой полис ОСАГО, каско, комплект зимней резины, техобслуживание, расходы на замену резины и мелкий ремонт», — перечисляет она. Владение своей машиной в Москве обходится от 30–50 тыс. рублей в месяц, если считать все сопутствующие издержки (бензин, страховку, обслуживание, а также

платную парковку), приводит расчеты генеральный директор FinHelp Павел Вешаев.

ТРЕНДЫ ШЕРИНГА Татьяна Никифорович, вице-президент по развитию Северо-Западного дивизиона СК «Ренессанс-страхование», одной из крупнейших компаний по страхованию каршеринговых автомобилей, уверена, что тренд на постепенный переход от покупки имущества к временному пользованию характерен для всего мира. «В России каршеринг пользуется спросом и развивается значительно быстрее большинства стран. В Москве и Петербурге спрос растет в первую очередь за счет количества доступных автомобилей и возможности парковки в центре города», — подчеркивает она.

В России многие города, особенно мегаполисы, как и весь мир, идут к шеринговой экономике, когда владеть своим дорогим, неудобно и неэффективно, делится господин Вешаев. «Это касается и автомобиля, и квартиры, и офиса, и загородной недвижимости», — говорит он. Хотя, отмечают собеседники ВГ, пандемия заставила многих заново обратиться к вопросам института собственности.

Для российского рынка, в отличие от западного, сам вид услуги до сих пор остается новым и продолжает сталкиваться с менталитетом обязательного владения личным автомобилем, замечает генеральный директор IT-компании Omega Алексей Рыбаков. На данном этапе развития рынка каршеринга вопрос пока стоит на уровне маркетинга всего рынка — сформировать у потребителей саму потребность в услуге, говорит он.

Основными игроками этого рынка являются «Яндекс.Драйв», BelkaCar, «Делимобиль», YouDrive и «Ситидрайв». Совокупная выручка компаний за прошлый год выросла на 9%, добавляет господин

Меженков. Показатели улучшились, даже несмотря на пандемию и сокращение количества поездок (в прошлом году снижение числа поездок на каршеринговых автомобилях составило 10%), подчеркивает госпожа Никифорович. Это следствие пандемии, а точнее — связанного с ней кризиса, уверена она: часть жителей крупных городов отказалась от личных автомобилей. С ней согласен другой эксперт: каршеринг — тот редкий бизнес, который только выиграл от всей этой суматохи с пандемией, потому что автотранспорт — это личная безопасность человека, уверен господин Меженков.

В условиях пандемии популярность услуг по временной аренде автомобилей заметно выросла, подтверждают в BelkaCar: за период с июля по декабрь 2020 года количество поездок на машинах выросло на 39% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. Увеличилась и средняя длина поездки, так как многие жители массово перебрались на удаленную работу за город. «Таким образом, выручка на одну машину BelkaCar выросла более чем на 60% по сравнению с допандемийным уровнем. Эти тренды сохранились и в 2021 году. На сегодняшний день в Москве пользователями совершается почти 500 тыс. поездок в месяц, а среднее время движения автомобиля увеличилось до восьми часов в сутки», — приводят данные в сервисе. Другие операторы не прокомментировали запрос издания.

По данным экспертов, на конец 2020 года общий парк каршеринга в России составлял 44,4 тыс. автомобилей. Емкость столичного рынка каршеринга составляет около \$700 млн, емкость всего российского рынка — \$1,5 млрд.

РАЗВИТИЕ СЕРВИСОВ Экспансия в регионы — очевидная тенденция, соглашается

госпожа Никифорович. Кроме этого, набирает популярность шеринг электросамочетов и велосипедов. Отдельное развитие может быть у карпулинга — совместного использования частного автомобиля в регулярных поездках, продолжает господин Меженков. Подобный сервис предлагает BlaBlaCar, но там путешественники объединяются на разовые маршруты и чаще всего на большую дистанцию. Явление популярно в странах, где цены на бензин высокие, а люди заботятся об экологии. Впрочем, ключевой вопрос идеи — в безопасности. «Важно понимать, к кому ты садишься в машину. Вероятно, приложения сделают акцент на постоянных перемещениях, просто знакомя соседей между собой», — предполагает он.

Российский рынок еще далек от насыщения и потенциально в ближайшие пять лет вырастет в четыре раза, уверены в BelkaCar. Набирают популярность такие инструменты, как b2b и премиальный каршеринг. «У собственного авто есть ряд неоспоримых преимуществ, но каршеринг избавляет вас от большого количества хлопот. Мы видим, что у 70% пользователей есть личный автомобиль, поэтому ожидать быстрой смены форм собственности не стоит. Скорее пользователь и дальше будет совмещать каршеринг и личный автомобиль, выбирая тот вариант, который ему удобнее в каждом конкретном случае», — полагают в BelkaCar.

Некоторые сервисы каршеринга отличаются внедрением дополнительного функционала в приложение, рассказывает генеральный директор IT-компании Omega Алексей Рыбаков. Например, тестирование на трезвость по видеоизображению и небольшой опрос водителя перед началом аренды. «Если система определила какую-то небрежность водителя, то услуга может быть заблокирована. Таким образом, компания предотвращает расходы за возможный ущерб, поэтому за счет внедрения новых технологий растут качество услуги и безопасность», — добавляет он. Естественным продолжением каршеринга в будущем будет интеграция в единую транспортную интеллектуальную систему, это продолжает тренд на встраивание сервиса в так называемое понятие Mobility-as-a-Service. Доля пользователей каршеринга через несколько лет возрастет существенно, уверен эксперт.

Опрошенные изданием специалисты не ожидают прихода новых игроков на рынок. По мнению господина Рыбакова, расширение электромобилей в парках зависит исключительно от экономической выгоды в долгосрочной перспективе. В целом, говорят эксперты, чем более развита и стабильна экономика, тем больше людей готовы уходить в шеринг и аренду. Отчасти рост рынка каршеринга — косвенное свидетельство стабилизации экономики страны, заключает господин Вешаев. ■



РОССИЙСКИЙ РЫНОК КАРШЕРИНГА ЕЩЕ ДАЛЕК ОТ НАСЫЩЕНИЯ И ПОТЕНЦИАЛЬНО В БЛИЖАЙШИЕ ПЯТЬ ЛЕТ ВЫРАСТЕТ В ЧЕТЫРЕ РАЗА



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

«В ПРОШЛОМ ГОДУ ПЛОЩАДКИ ОЭЗ „САНКТ-ПЕТЕРБУРГ“ СМОГЛИ ПРИВЛЕЧЬ МИЛЛИАРДЫ ИНВЕСТИЦИЙ»

В 2021 ГОДУ ОСОБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» ПЛАНИРУЕТ УВЕЛИЧИТЬ КОЛИЧЕСТВО РЕЗИДЕНТОВ НА СЕМЬ КОМПАНИЙ. О ТОМ, КАК УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ БУДЕТ РАЗВИВАТЬ НОВЫЕ ПЛОЩАДКИ В ПЕТЕРБУРГЕ, В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ЯНЕ ВОЙЦЕХОВСКОЙ РАССКАЗАЛА ЕЕ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ТАМАРА РОНДАЛЕВА.

BUSINESS GUIDE: Каковы финансовые показатели ОЭЗ за 2020 год и прогноз на 2021 год?

ТАМАРА РОНДАЛЕВА: Несмотря на то, что начало 2020 года было очень нестабильным и тревожным, наш материальный и кадровый потенциал позволил в этот период привлечь инвесторов с объемом инвестиций около 10,5 млрд рублей. Теперь в ОЭЗ «Санкт-Петербург» реализуют свои проекты 59 резидентов, их совокупная выручка за прошлый год достигла 49,5 млрд рублей, что на 36% больше, чем в 2019 году. Основу ОЭЗ по-прежнему формируют фармацевтический кластер и компании, связанные с медициной, которые в прошлом году показали существенный рост, проводя диверсификацию бизнеса и расширив действующие производства. Из шести аккредитованных для коммерческого выпуска вакцины «Спутник V» компаний, на территории петербургской ОЭЗ находятся две — это «Биокад» (уже производит вакцину) и «Фармасинтез-Норд», который во втором полугодии планирует выпустить несколько миллионов доз вакцины. Компании «Силагнис», «Витал Девелопмент Корпорэйшн», «Биохит» в прошлом году добавили в свою продукцию средства индивидуальной защиты и тест-системы для диагностики коронавирусной инфекции. Из 59 компаний, ведущих деятельность на территории ОЭЗ, только шесть относятся к крупному бизнесу, остальные относятся к категории малого и среднего предпринимательства. Преобладание МСБ на территории ОЭЗ — это вклад в базу для дальнейшего развития промышленности Петербурга и экономики России в целом. Кроме сегмента фармацевтики, в ОЭЗ выделяется кластер приборостроения и новых материалов, активно формируется пищевой кластер. Объем налогов, уплаченных резидентами за прошлый год, составил 6,4 млрд рублей, из которых 2,2 млрд поступили в региональный бюджет. Мы считаем, что этот показатель будет только расти, потому что основной источник налоговых отчислений от наших резидентов — это НДФЛ, а у нас аккумулировано большое количество вы-

сокотехнологичных предприятий с высоким уровнем оплаты труда специалистов. В 2021 году мы планируем привлечь семь новых резидентов.

BG: Какие компании отложили проекты в ОЭЗ?

Т. Р.: Заморозки или приостановки проектов в ОЭЗ не было, резиденты лишь скорректировали сроки реализации проектов, продлив их от полугода до года, а также пересмотрели объем инвестиций в сторону увеличения в связи с колебанием курсов валют и прочими экономическими факторами. Например, компании Smithhealthcare и «Балфарма» пересмотрели свои планы, основная причина — увеличение стоимости оборудования.

BG: С какими потенциальными резидентами вы ведете переговоры?

Т. Р.: Крупных инвесторов, таких как наши фармацевтические компании, будет гораздо меньше. Усредненный «портрет» нашего инвестора на данном этапе — это отечественная компания с инвестициями 500–700 млн рублей. Чаще всего такие организации «выросли» на арендованных площадях и уже ориентируются на экспорт. В случае строительства собственных мощностей общая территория производства в среднем составляет не менее 4 тыс. кв. м при условии выделения земельного участка в объеме около 1 га. Резиденты традиционно вносят изменения в действующие соглашения в связи с корректировкой технических условий. Так, на ближайшем экспертном совете изменения планируют внести семь компаний и будут рассмотрены бизнес-планы трех новых инвесторов. Суммарно рассчитываем на объем инвестиций около 5 млрд рублей с учетом корректировок текущих проектов. Управляющая компания совместно с администрацией Петербурга постоянно занимается поиском новых инвесторов и работает над формированием пула якорных арендаторов для строящегося инновационного центра и инвесторов для дополнительного земельного участка. В числе таких компаний — «Ростех», «Газпром нефть», «Роснефть» и «Росатом», которые заинтересованы в создании собственных исследовательских центров.

Кроме этого, ведутся переговоры с несколькими компаниями с иностранным капиталом. В целом мы понимаем, что находимся с другими регионами в конкурентной борьбе за инвестора.

BG: Кроме площадки «Парнас», которую, по данным СМИ, УК может получить к концу 2021 года, рассматриваются ли еще площадки «Металлострой» (133 га) и участок недалеко от станции метро «Улица Дыбенко» (35 га) на перспективу? И в какие сроки они могут быть присоединены?

Т. Р.: Особая экономическая зона Петербурга может расширить свою территорию до 400 га. Конкретные территории находятся в процессе рассмотрения и анализа. У города, например, есть еще интересный участок в Белоострове. Подготовка любой площадки занимает около трех лет, инвесторы приходят на нее параллельно с подготовкой инженерной инфраструктуры. Уже в следующем году необходимо приступить к финансированию подготовки новых территорий, создавая задел на будущее. Если ОЭЗ «Санкт-Петербург» получит в управление еще 200 га, то УК будет способна привлечь около 100 инвесторов с инвестициями 50–60 млрд рублей в совокупности.

BG: Под какие цели будет задействован участок в «Парнасе»?

Т. Р.: В этой локации рассматривается размещение разных компаний, но Санкт-Петербург делает ставку на развитие пищевой промышленности. Уже сейчас свою заинтересованность подтверждают семь компаний с общим заявленным объемом инвестиций более 4 млрд рублей. Но для обеспечения прихода инвесторов, по нашей оценке, необходимо вложить около 2,5 млрд рублей в подготовку площадки.

BG: Какие новые цели ставит перед собой УК?

Т. Р.: Из бюджета Петербурга на подготовку инфраструктуры ОЭЗ было выделено около 11 млрд рублей. Резидентами на сегодняшний день уже уплачено около 9,2 млрд рублей в региональный бюджет в виде налогов. Мы работаем над тем, чтобы налоговые отчисления резидентов полностью компенсировали бюджетные вложения в ОЭЗ.

BG: Какие изменения в федеральный закон «Об особых экономических зонах в РФ» назрели?

Т. Р.: Рассматривается вопрос по снижению ставки страховых взносов с 30 до 7,6%, и мы надеемся на внесение соответствующих изменений в законодательство до конца 2021 года. Кроме этого, рассчитываем, что предложение о сокращении региональной ставки налога на прибыль (0% на первые пять лет с дальнейшим повышением шагом в 2%) будет поддержано правительством Петербурга. В настоящее время она составляет 13,5%. УК считает возможным упростить комплект документов для получения статуса резидента, сведя бизнес-план к паспорту инвестиционного проекта, и пересмотреть требование по регистрации юридического лица на территории муниципального образования, в границах которого находится ОЭЗ, расширив его до границ города. При этом усилить возможность контроля органов управления ОЭЗ, установив существенным нарушением условий соглашения неосуществление деятельности резидентом уже в течение шести месяцев, вместо существующих 24 месяцев.

BG: Какие вы видите точки роста и сложности для развития промышленности города в целом?

Т. Р.: В перспективе я вижу необходимость пересмотреть параметры целевого выделения земельных участков промышленным предприятиям. И город сейчас активно работает над этим вопросом, насколько мне известно. Все чаще компании, арендующие производственные площади на территории действующих крупных предприятий, нуждаются в земельных участках для дальнейшего развития бизнеса. А как сегодня можно в городе целевым образом получить земельный участок и построить свое небольшое предприятие? По действующему законодательству Санкт-Петербурга для этого необходимо получение статуса стратегического инвестора, который может быть присвоен лишь компаниям с инвестициями более 2 млрд рублей в промышленность. Но для большинства предприятий такой размер инвестиций невозможен, а требованиям размещения в ОЭЗ технико-внедренческого типа соответствуют не все проекты. ■

МАЛ СЕКТОР, ДА ДОРОГ

НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО
IT-РЫНОК В НАШЕЙ СТРАНЕ ЗАНИМАЕТ ВСЕГО
1% ОТ ВВП, ЭКСПЕРТЫ СХОДЯТСЯ ВО МНЕ-
НИИ, ЧТО ЕГО НЕЛЬЗЯ И ДАЖЕ ОПАСНО НЕДО-
ОЦЕНИВАТЬ: ВО МНОГОМ ОТ ЕГО РАЗВИТИЯ
ЗАВИСЯТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БОЛЬ-
ШИНСТВА ДРУГИХ ОТРАСЛЕЙ И ИХ ЦИФРО-
ВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ.

МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

На мировом рынке отечественные разработки пока что также не в числе лидирующих: геополитическая ситуация затрудняет экспорт российских IT-продуктов, в связи с чем компании нередко меняют свою юрисдикцию.

IT-рынок не может жить отдельно от экономики, поэтому его развитие, рост или падение напрямую зависят от ВВП, говорят эксперты. «Слишком много факторов влияет на бизнес: политика, санкции, кризисы, курсы валют, пандемия. В нашей стране IT — это меньше 1% ВВП», — считает Тимофей Хорошев, партнер практики технологического консалтинга PwC в России.

Можно по-разному подходить к оценке, возражает Георгий Ващенко, начальник управления торговых операций на российском фондовом рынке «Фридом Финанс». «Например, Тинькофф-банк считает себя IT-гигантом, туда же движется Сбербанк, который даже взял логотип „Сбер“, чтобы не подчеркивать финансовый сегмент. Другие игроки, в структуре которых есть финансовый бизнес или информационные технологии, позиционируют себя в IT, например МТС (годовая выручка свыше 500 млрд рублей). „Ростехнологии“ (выручка примерно 250 млрд рублей) также относит себя к IT, хотя доля IT-услуг, возможно, далека от 100%. Поэтому оценка, что IT-сектор составляет менее 1% от ВВП, по всей видимости, довольно консервативная, но доля действительно очень низкая», — рассуждает господин Ващенко.

Если говорить об основных игроках среди софтверных компаний, то Валентин Макаров, президент НП «Руссофт», выделяет среди них 15 крупнейших: «1С», Kaspersky, ABBYY, Acronis, Cognitive Technologies, CBOSS, Center of Financial Technologies, DataArt, EPAM Systems (Россия), GDC Services (ICL-Services), JetBrains, Luxoft Professional, Nexign (Peter-Service), SKB Kontur, Voskhod (НИИ «Восход»). «Некоторых из них позиционируют себя глобальными компаниями, но по критериям „Руссофта“ (зарождались в России, основной центр разработки в России, владельцы являются гражданами России хотя бы в прошлом. — **ВГ**), они все российские. EPAM и Luxoft включены в данный список только российскими юридическими лицами», — объясняет господин Макаров. При этом эксперт уточняет, что в 2020 году совокупный оборот российских софтверных компаний увеличился не менее чем на 15% и составил 1,2 трлн рублей, а ВВП сократился до 107 трлн. «Следова-

тельно, доля софтверной отрасли составила 1,1%», — добавляет он. Вместе с тем, по его мнению, она имеет намного большую значимость для экономики страны, поскольку является мотором цифровой трансформации.

«Все больше компаний хочет использовать современные инструменты коммуникации и сотрудничества, сократить путь до конечного потребителя, оптимизировать и автоматизировать свои процессы», — замечает Александр Ильин, партнер и руководитель группы технологической интеграции департамента консалтинга Deloitte.

Эксперты подчеркивают, что технологии проникли во все сегменты рынка, и получается, что с точки зрения значимости доля IT-сектора очень высокая. «Я бы даже сказал, что ее опасно недооценивать, поскольку от нее во многом зависят все другие отрасли и их конкурентоспособность», — указывает Андрей Филатов, генеральный директор SAP CIS.

Так, ранее премьер-министр страны Михаил Мишустин заявлял, что технологический толчок вместе с программой цифровизации позволят к 2024 году довести долю IT в ВВП до 2%. «Со своей стороны государство планирует поддержать тенденцию через частичное уменьшение налоговой нагрузки, стимулирование спроса, поддержку инноваций и перспективных стартапов, развитие кадров и другое», — отмечает Евгений Яшин, генеральный директор компании Oberon.

БОЛЕВЫЕ ТОЧКИ Если судить по абсолютным бизнес-показателям, Россия пока не входит в число держав, лидирующих с точки зрения разработок. В отсутствие крупных отечественных игроков глобального уровня, сравнимых с SAP или Microsoft, место РФ на международном рынке IT определяется размером ее экономики (2% от мировой) и долей IT-сектора в ней (не более 1%), составляя доли процента, рассуждает Александр Ильин. При этом основной проблемой можно назвать догоняющий характер развития IT-отрасли в России. «В США и Европе рынок IT начал формироваться раньше, чем в России. Как следствие, сейчас он развит намного больше, чем у нас», — замечает Александр Тугов, директор по развитию услуг Selectel.

Сложная геополитическая ситуация также затрудняет экспорт российских IT-продуктов в США и Европу, и некоторые отечественные компании в связи с этим



ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ТОЛЧОК ВМЕСТЕ С ПРОГРАММОЙ ЦИФРОВИЗАЦИИ ПОЗВОЛЯТ К 2024 ГОДУ ДОВЕСТИ ДОЛЮ IT В ВВП СТРАНЫ ДО 2%

меняют юрисдикцию и перестают быть российскими. «Такие компании, как „Яндекс“ или Mail.ru Group, являются ведущими на рынке развивающихся стран, но ведущими мировыми компаниями они станут нескоро по причине набирающего силу в мире протекционизма. Сложно представить, что США допустят российскую компанию в чувствительную сферу программных продуктов для защиты пользовательских устройств», — объясняет руководитель департамента инвестиционного анализа и обучения инвестиционной группы «Универ Капитал» Андрей Верников. По его мнению, отечественным компаниям значительно легче работать с заказчиками из Азии, чем с заказчиками из США или Европы. «При этом поддержка сектора со стороны государства — позитивный фактор, но при определенных условиях ориентация на исключительно внутренний рынок ведет к застою и загниванию», — заключает эксперт. По мнению господина Верникова, для выхода на рынки США или Европы нужно выращивать класс менеджеров с международным опытом работы. «Развитые рынки очень требовательны, и менталитеты российского покупателя и покупателя из Европы сильно отличаются», — замечает он.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ По мнению Василия Овчинникова, советника президента Российского фонда поддержки информационных технологий (РФРИТ), у российских компаний есть сильные разработки в облачных технологиях, системах предиктивной аналитики в разных областях, организации IT-сред для коллективного интеллектуального взаимодействия и цифровых моделей человека в виртуальном пространстве, систем RPA, а также нейрокомпьютерных интерфейсов «мозг — компьютер». Среди других перспективных технологий для международного рынка эксперты называют элементы лайфстайл-экосистем российских интернет-гигантов: от автономного транспорта до систем экспресс-доставки, практически не имеющей аналогов в мире. «Среди перспективных нишевых продуктов стоит выделить продукты в области распознавания образов и видеоаналитики, прикладной искусственный интеллект, управляющие робототехнические системы», — перечисляет

Сергей Вихарев, директор технологической практики КПМГ в России и СНГ.

При этом в ряде других направлений мы сильно отстаем. «Например, объем инвестиций в стартапы, занимающиеся технологиями искусственного интеллекта (ИИ), по итогам 2020 года снизился на 63%, до \$84 млн. Число сделок в этой сфере также сократилось на 26% (с 50 до 37 сделок) по сравнению с предыдущим годом. Об этом говорится в альманахе „Искусственный интеллект. Индекс 2020 — итоги“, подготовленном Центром компетенций Национальной технологической инициативы на базе МФТИ по направлению „Искусственный интеллект“, — говорит господин Овчинников. Тогда как в мировом масштабе, несмотря на кризис, венчурные инвестиции в этот сектор росли — на 15% в США и на 13% в Европе, отмечается в альманахе со ссылкой на «Индекс ИИ» Стэнфордского института, доля инвестиций в российские стартапы в области ИИ на мировом рынке составила всего 0,2%.

Недовольство участников рынка вызывает и наличие бюрократических и административных барьеров. «Это касается как налогового администрирования, так и валютного контроля. Попадание в реестр отечественного ПО также вызывает недовольство ряда компаний (в основном небольших)», — объясняет господин Макаров.

Другая проблема — нехватка квалифицированных кадров. «Если во всем мире спрос на них всегда высок, а пандемийный кризис поменял пропорции бизнесов, которым нужны IT-специалисты, то в России несколько иная ситуация. Многие игроки банковского бизнеса пошли по стопам „Сбера“, стали создавать экосистемы, тем самым спровоцировали ажиотаж вокруг IT и рост спроса на IT-кадры», — говорит Исаак Мостов, первый вице-президент ГК «Рамакс». По словам господина Ващенко, медианная зарплата IT-разработчика в России сейчас достигла 120 тыс. рублей, тимлида — 145 тыс., то есть в четыре раза выше средней по стране. «При этом кадров, которые могут рассчитывать на такую зарплату, катастрофически не хватает, за ними охотятся. За границей платят в несколько раз выше, и, если бы не пандемия (передвижение ограничено), ситуация была бы намного хуже», — подчеркивает господин Ващенко. ■

«МЫ СТАЛИ ПИОНЕРАМИ В ЧАСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ В ПЕТЕРБУРГЕ»

В СЕРЕДИНЕ 2000-Х ГОДОВ В ПЕТЕРБУРГЕ НАЧАЛСЯ ПРОЕКТ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ У ФИНСКОГО ЗАЛИВА НА ЮГО-ЗАПАДЕ ГОРОДА. О ТОМ, КАК ДЕВЕЛОПЕРУ УДАЛОСЬ РЕАЛИЗОВАТЬ СТОЛЬ МАСШТАБНЫЙ ПРОЕКТ, О ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ, А ТАКЖЕ О ПЛАНАХ КОМПАНИИ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВВ МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ РАССКАЗАЛА ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ПО МАРКЕТИНГУ И ПРОДАЖАМ ЗАО «БАЛТИЙСКАЯ ЖЕМЧУЖИНА» АСЯ ЛЕВНЕВА.

BUSINESS GUIDE: С начала реализации проекта прошло уже более 15 лет. Оглядываясь назад, все ли ваши ожидания совпали с достигнутыми результатами?

АСЯ ЛЕВНЕВА: Когда наша компания пришла на эту территорию много лет назад, мы сразу же смотрели на перспективу, можно даже сказать, «в светлое будущее». Конечно, на тот момент в Красносельском районе представить жилой комплекс комфорт-класса было довольно трудно. Кроме того, поскольку в рамках проекта предполагалась реализация миллиона квадратных метров, в компании понимали, что это займет не одно десятилетие. При этом мы начали сразу же действовать решительно, взяв на себя повышенные обязательства в части создания жилья высокого уровня, строительства дорожной и инженерной инфраструктуры, социальных объектов и в целом комфортной среды. Таким образом, без преувеличения, мы стали пионерами в части реализации проектов комплексного освоения территории в Петербурге. Не боясь трудностей и имея за плечами необходимые финансовые ресурсы, мы решили создавать здесь полноценный мини-город. Сейчас уже можно констатировать, что мы превзошли ожидания и угадали с форматом, воплотив в жизнь все, что планировали. Именно поэтому объект и сейчас продолжает пользоваться неизменным повышенным спросом.

BG: На каком этапе сейчас находится проект?

А. Л.: На текущий момент из 1,076 млн кв. м жилья нам осталось достроить около 70 тыс. «квадратов». У нас уже есть готовые дома, еще один ЖК — «Жемчужная гавань» — планируется к сдаче в конце текущего года, а также два строящихся объекта — ЖК «Ривьера клуб» жилой площадью около 14 тыс. кв. м и ЖК «Лотос клуб» жилой площадью 16 тыс. кв. м. Что касается двух последних, то они расположены на первой линии Финского залива. Это будет честный малоэтажный бизнес-класс: с видом на воду, небольшим количеством квартир на этаже, дизайнерской отделкой МОП и трехметровыми потолками. Предполагаю, что завершить их строительство мы сможем в третьем квартале 2022 года. При этом продажи начнутся уже после окончания строительства.

BG: На рынке это встречается нечасто.

А. Л.: Мы одни из немногих девелоперов, которые строят на свои средства, не пользуясь проектным финансированием и эскроу-счетами.

BG: Считаете ли вы, что рынок идет к тому,



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

чтобы выводить квартиры в продажу уже после возведения дома?

А. Л.: По моему мнению, инвестиционных покупок жилья будет все меньше. При работе по эскроу невозможно наращивать стоимость «квадрата» такими темпами: люди просто не смогут платить столь неподъемную сумму. Пока что рынок действует по инерции, выводя проекты в продажу на первоначальном этапе строительства. Но ничего ведь не мешает это делать, когда готово уже 5–6 этажей. Раньше придет клиент или позже — это не так важно, потому что средства девелопера все равно получат только после получения акта ввода.

BG: Как вы в целом оцениваете механизм эскроу-счетов и проектного финансирования?

А. Л.: Мы всегда были благонадежным застройщиком и ни разу не нарушили своих обязательств. Поэтому для нашей компании это скорее не благо. При использовании нового механизма клиент должен платить за те риски, которые при взаимоотношениях с нами бы не возникали. Эта двойная нагрузка ложится на плечи девелопера, а значит — и на покупателя.

BG: Как, на ваш взгляд, повлиял на рынок прошлогодний кризис? Как сказались на ваших продажах?

А. Л.: Если раньше поверить в то, что недвижимость станет спонтанной покупкой было невозможно, то прошлый год показал, что многие покупатели действовали именно так. Имея накопления и понимая, что они тают на глазах, особенно при низких ставках по депозитам, люди вкладывали свои средства в «твердую валюту». Влияние на это также оказала ипотека, которая в рамках программы господдержки

стала «лакомым кусочком». На этом фоне, естественно, мы перевыполнили план в полтора раза. И это несмотря на то, что мы повышали цены, идя в ногу со временем. При этом доля ипотечных продаж у нас возросла с 50 до 75%.

Отдельно замечу, что пандемия научила покупателей быть более требовательными к уровню комфорта, поскольку значительную часть времени они проводили дома. Теперь люди уже не хотят жить с потолками 2,6 м в стесненных условиях. Им хочется смотреть на воду или парк из своих панорамных окон, ходить в магазин рядом с домом, спускаться на лифте в подземный паркинг, провожать детей в садик или школу, расположенные неподалеку. На этом фоне наш объект заиграл новыми красками, поскольку все это есть в рамках проекта «Балтийская жемчужина».

BG: Насколько выросли цены на квартиры в вашем проекте в течение прошлого года?

А. Л.: Если в среднем по рынку рост цен составил примерно 25%, то у нас он был около 20%, притом, что наши объекты были уже в высокой стадии строительной готовности. Что касается первого квартала текущего года, то цены увеличились в среднем по городу на 8%, у нас — на 5%. В ближайшее время мы также планируем их повышение, потенциал для этого есть.

BG: Будет ли динамика роста цены квадратного метра в этом году столь же стремительной?

А. Л.: Думаю, что нет. Платежеспособность населения истощается, поскольку доходы в стране выше не стали. Потребности потребностями, но они должны быть обеспечены деньгами. Дальнейшее развитие ситуации на рынке будет зависеть от продления льготной ипотеки.

BG: Стоит ли продлевать эту программу, по вашему мнению?

А. Л.: Я думаю, что нет. В настоящее время и так высокая закредитованность населения, и существует риск возникновения «пузыря». Кроме того, люди, которые воспользовались ситуацией и приобрели недвижимость на первой волне, в настоящее время ее реализуют по переуступке. Мы видим, что «новая вторичка» становится активным конкурентом первичного рынка, чего не было до ажиотажа. И это нельзя назвать позитивным трендом.

BG: В рамках проекта компания занимается строительством социальных объектов. Насколько жилой комплекс ими обеспечен?

А. Л.: За время реализации проекта мы построили две школы, пять детских садов, поликлинику для детей и взрослых с пун-

ктом неотложной медицинской помощи на пять автомобилей. Сейчас строим полицейский участок. При этом строим на свои средства и безвозмездно передаем городу. Замечу, что мы одними лишь социальными объектами не ограничиваемся. На нас лежит создание и дорожной инфраструктуры, включая мосты, — ни один застройщик, кроме нас, этого в Петербурге не делает. Ведь комфортная жилая среда не ограничивается лишь квадратными метрами — люди покупают новое место для жизни. В нашем проекте 40% повторных покупок, и это говорит само за себя.

BG: Высока ли доля инвестпокупок в вашем проекте?

А. Л.: У нас их практически нет, поскольку инвестпокупка — это то, что стоит дешево и активно растет в цене. А дешевыми квартиры у нас никогда не были. В проекте «Балтийская жемчужина» люди приобретают квартиры для жизни. Интересно, что в тех случаях, когда цель покупки — вложить средства, ее делают те, кто проживает на территории комплекса — для сдачи в аренду, для детей или родственников.

BG: Как решить проблемы с социалкой в городе при столь высоких темпах возведения жилой недвижимости?

А. Л.: Город должен идти навстречу застройщику. Если не предлагать нам приемлемые условия, то ничего не сдвинется с мертвой точки. Нужны налоговые льготы, новые форматы, в том числе и совместного освоения, выкуп городом объектов по заранее согласованной стоимости. Может быть и государственно-частное партнерство: не только по социальным объектам, но и по дорожной инфраструктуре.

BG: На какие показатели планирует выйти компания к концу текущего года?

А. Л.: Я думаю, что не стоит рассчитывать на столь высокие результаты, которые подарил прошлый год. Полагаю, что будет нечто среднее между показателями 2019 и 2020 годов. Если в первой половине этого года пока что сохраняется высокая динамика продаж, то на его вторую половину я пока что делаю более консервативные прогнозы.

BG: Как вы ранее упомянули, ваш проект постепенно подходит к завершению. Планирует ли компания и дальше комплексно осваивать территории в Петербурге?

А. Л.: Конечно, «Балтийская жемчужина» и дальше продолжит свое развитие. Мы активно смотрим участки. Полагаю, что масштаб нового проекта будет менее амбициозным. ■

ВАКЦИНА ПОД ЭКОНОМИЧЕСКИМ ДАВЛЕНИЕМ

ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ПРОИЗВОДСТВО ВАКЦИН ОТ COVID-19, НЕСМОТРЯ НА МАССОВЫЙ ОХВАТ И РАСПРОСТРАНЕНИЕ, ВЕРОЯТНЕЕ ВСЕГО, НЕ ПРИНЕСЕТ ФАРМКОМПАНИЯМ СУЩЕСТВЕННУЮ ПРИБЫЛЬ. СНИЗЯТ МАРЖИНАЛЬНОСТЬ РАСТУЩАЯ КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ И ОЖИДАЕМЫЕ ПОЛИТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ОТКАЗА ОТ ПАТЕНТНОЙ ЗАЩИТЫ ВАКЦИН. АРТЕМ АЛДАНОВ

По данным ВОЗ, на 1 мая 2021 года разрешены к применению 19 вакцин от COVID-19. Еще около 200 биопрепаратов в настоящее время проходят доклинические и клинические испытания. Ожидается, что к концу года на рынке будет присутствовать примерно 40 вакцин от коронавируса. Между тем Россия и США готовы отказаться от патентных прав на вакцины от COVID-19. Такие заявления несколько недель назад сделали главы государств Владимир Путин и Джо Байден. Политики считают, что отказ от права интеллектуальной собственности на производство вакцин расширит доступ к прививкам от коронавируса во всем мире и имеет особое гуманитарное значение. Не поддерживают инициативу России и США ряд стран ЕС и, конечно, многие мировые фармацевтические холдинги, не готовые терять прибыль.

Эксперты отмечают, что конкретная себестоимость производства большинства вакцин от COVID-19 фармацевтическими компаниями не раскрывается. Но, вероятнее всего, изначальные затраты, уже после их разработки и обкатки, достаточно невысоки. Объявленные и фактические цены реализации вакцин находятся в интервале от \$2 до \$60 за дозу. В частности, у Pfizer-BioNTech — \$19,5; Moderna — \$25–37; AstraZeneca — \$2,15–5,25; Johnson & Johnson — \$10; Sinovac Biotech — \$29,75–60; Novavax — \$16; Bharat Biotech — около \$2. Предельные цены на отечественные вакцины составляют: «Спутник V» — 866,81 рубля, на экспорт — \$10; «ЭпиВакКорона» — 421,1 рубля; «КовиВак» — 433 рубля.

ТАЙНА СЕБЕСТОИМОСТИ Руководитель научной экспертизы фармацевтического фонда Inbio Ventures Илья Ясный рассказывает, что себестоимость производства одной дозы мРНК-вакцин, таких как Pfizer-BioNTech или Moderna, при достаточных масштабах может составлять \$1–2. Наиболее затратный этап их производства — создание формуляции, то есть упаковка цепочек мРНК в липидные пузырьки, которые должны доставить мРНК в клетки. Производство векторных вакцин, к ним относятся вакцины института Гамалеи, AstraZeneca, Johnson & Johnson, требует работы с клетками, которые могут оказаться более капризными при масштабировании. Кроме того, требуется очень тщательная очистка таких вакцин от примесей клеточного и вирусного содержания. Однако при достаточном масштабировании себестоимость одной дозы также невелика — около \$2,5. При этом приведенные цифры не учитывают затраты на разработку вакцин и капитальные затраты на строительство и оборудование производственных площадок.

По мнению эксперта по фармацевтике Ильи Вайнштока, реальная себестоимость вакцин на текущий момент не-



СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ОДНОЙ ДОЗЫ МРНК-ВАКЦИН, ТАКИХ КАК PFIZER-BIONTECH ИЛИ MODERNA, ПРИ ДОСТАТОЧНЫХ МАСШТАБАХ МОЖЕТ СОСТАВЛЯТЬ \$1–2

известна даже самим производителям, поскольку напрямую связана с объемом продаж, который будет понятен значительно позднее. Прогнозные значения, на основании которых производители планируют свою деятельность, не относятся к публичной информации. При этом текущие цены вакцин не отражают реальных затрат на разработку и производство в силу различных форм государственного субсидирования производителей и разработчиков. «Фактические расходы складываются из непосредственных затрат на поддержание технической инфраструктуры и системы менеджмента качества, собственно производство и логистику, возмещения вложений в исследования, разработку лекарственной формы и технологии производства, создание производственных мощностей, привлечение внешнего финансирования», — отмечает он.

ЭКСПОРТ И ЛОКАЛИЗАЦИЯ Аналитики считают, что фармацевтические компании могут и не дожидаться баснословной прибыли от распространения вакцин, если будут отменены патенты. Появление новых биопрепаратов, в особенности китайских, также может снизить маржинальность производителей первых вакцин, а значит, игрокам рынка уже сейчас нужно закрепить за собой большую долю экспорта и

локализации. В особенности этот фактор важен для России.

Если говорить конкретно о «Спутнике V», объясняет директор по качеству компании COREX Виталий Шахназаров, то основную прибыль Россия получит от производства вакцины за рубежом, поскольку ее создание внутри страны на ближайшие пару лет будет ориентировано в первую очередь на удовлетворение потребностей собственных граждан. «Наиболее крупное зарубежное изготовление „Спутника V“ планируется начать в Индии. Во-первых, в этой стране очень серьезный фармкластер. Во-вторых, население Индии насчитывает свыше миллиарда, и, естественно, объем производства там отличается масштабностью. Поэтому основная прибыль будет поступать не от прямых продаж препарата, произведенного на территории РФ, а из-за рубежа. При этом даже с учетом объема прибыльность будет невысокой. В целом решение о зарубежном производстве вакцины связано с тем, что мощность российской фармацевтической индустрии ограничена. То есть российские заводы не смогут выпустить нужное количество препаратов, рассчитанное на миллиарды потребителей из стран ЮВА и Африки. Тем не менее, на мой взгляд, ковидная ситуация послужила мощным триггером для ускорения развития российской фармацевтической индустрии», — указывает эксперт.

стрии, а также научных исследований в данной области. Как в рамках локализации фармпроизводства по госпрограмме фармзамещения, так и в рамках общих исследовательских проектов в области здравоохранения, которая сейчас получила серьезные инвестиции, стоит ожидать значительный рост», — подчеркивает эксперт.

По словам аналитика ГК «Финам» Александра Ковалева, производство вакцины «Спутник V» за границей — очевидное решение проблемы объема поставок. На данный момент собственные мощности России «распланированы» даже с учетом весьма невысоких темпов, что делает необходимым передачу технологий производства в страны, одобряющие «Спутник V» и желающие ускорить темпы вакцинации. Защита интеллектуальной собственности в таком случае обеспечивается за счет традиционного патентного права. «Это не значит, что третьим странам полностью передается эксклюзивное право, они могут лишь использовать собственные мощности для производства в оговоренных масштабах. Производство дженериков в ближайшие годы будет возможно только в случае, если призывы ряда активистов об отмене патентов на вакцины от COVID-19 будут услышаны крупнейшими производителями. Во всех остальных сценариях производство вакцин по похожим технологиям будет заканчиваться претензиями и судебными разбирательствами», — указывает он.

Политическая составляющая в тиражировании «Спутника V», считает директор по развитию аналитической компании «АРЭНСИ Фарма» Николай Беспалов, безусловно, существует. «Коронавирус — не только медицинская проблема, сейчас очевидно, что борьба с эпидемией имеет и очень серьезные экономические последствия, взять те же локдауны или фактическую остановку международного туризма. В таких условиях вакцина — это реальная возможность в короткие сроки стабилизировать и эпидемиологическую ситуацию, и политические процессы в конкретных странах. При этом сейчас общее количество реальных примеров действительно эффективных вакцин можно пересчитать на пальцах двух рук. Доступ к этим препаратам в любом случае будет предполагать определенную очередность, и здесь наличие альтернативы в виде „Спутника V“, который показывает одни из лучших в мире показателей эффективности и безопасности, переоценить сложно. Наша страна фактически предоставила единственную альтернативу западным разработкам, которая не только не уступает, но и может поспорить с аналогами в отношении профиля эффективности и безопасности. Безусловно, эту возможность можно и нужно монетизировать как в финансовом, так и в политическом аспекте», — заключает эксперт. ■

«ХИРУРГИЯ ОЧЕНЬ БЫСТРО СТАВИТ ТЕБЯ НА МЕСТО»

НИИ СКОРОЙ ПОМОЩИ ИМ. ДЖАНЕЛИДЗЕ — ОДНО ИЗ КРУПНЕЙШИХ ЛЕЧЕБНЫХ И НАУЧНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ РОССИИ, СОПОСТАВИМОЕ ПО ЗНАЧИМОСТИ СО ЗНАМЕНЫТЫМ МОСКОВСКИМ СКЛИФОМ. В НЕМ ЕЖЕГОДНО ПРОХОДИТ ЛЕЧЕНИЕ БОЛЕЕ 75 ТЫС. ПАЦИЕНТОВ. В ИНСТИТУТЕ — 72 ОТДЕЛЕНИЯ НА 914 КОЕК И 2,5 ТЫС. ЧЕЛОВЕК ПЕРСОНАЛА: 51 ПРОФЕССОР И ОКОЛО 100 КАНДИДАТОВ НАУК. КАК ЭТИМ ОГРОМНЫМ МЕХАНИЗМОМ УПРАВЛЯЕТ НЕЙРОХИРУРГ, ЗАСЛУЖЕННЫЙ ВРАЧ РОССИИ, ДОКТОР МЕДИЦИНСКИХ НАУК, ПРОФЕССОР ВАДИМ МАНУКОВСКИЙ, ВЫЯСНЯЛА КОРРЕСПОНДЕНТ ВG МАРИЯ КУЗНЕЦОВА.

Несмотря на то, что господин Мануковский с осени прошлого года занимает кресло директора института, он продолжает проводить сложнейшие операции. Правда, теперь их число сократилось с трех до двух в день — сказывается дополнительная административная нагрузка. По его собственному признанию, к должности он еще до конца не привык, замечая, что от хирургии устают значительно меньше. Однако искренне любит свою работу: это заметно по тому, с каким вдохновением он рассказывает про свое видение настоящего и будущего НИИ им. Джанелидзе, а также о том, как связал свою судьбу с медициной.

В ЖЕСТКОМ РИТМЕ НИИ скорой помощи расположен в историческом районе Купчино на юге Петербурга. Он был построен в 1986 году вместо старого здания на Петроградской стороне, которое перестало вмещать всех пациентов. Сюда ежедневно к восьми утра приезжает директор института Вадим Мануковский. По его словам, большинство заведующих отделений уже присутствуют на рабочих местах. «Встаю я обычно рано — около половины седьмого. Зарядку не делаю, потому что нельзя, иначе в руках будет тремор — это непозволительно для практикующего хирурга», — объясняет господин Мануковский. Рабочая «пятиминутка» начинается в 9:15, правда, к этому времени все вопросы в большинстве случаев уже удастся обсудить с подчиненными. «Ритм у нас очень жесткий. Все расписано по минутам. Приходится выбирать: или общение, или результативная операция», — рассуждает Вадим Мануковский.

Он с явным сожалением говорит, что врачи и пациенты сейчас становятся все дальше друг от друга. «Лично меня это очень расстраивает, но что поделать — дань времени. Мы становится ближе к западному

формату взаимодействия: там хирург заходит в операционную утром, выходит днем, а дальше занимается бумажной работой. А человеческое общение перекладывается уже на лечащих врачей», — заключает он.

Между тем в середине майских праздников перед кабинетом господина Мануковского людно. До первой на сегодняшний день операции остается чуть больше часа, но он не отказывает в приеме нескольким пришедшим к нему людям. «Ежедневно я принимаю до 50 человек, конечно, это энергозатратно. Но мне работа нравится. Институт позволяет ставить широкие горизонты в развитии и достигать больших результатов и в науке, и в обучении», — признается он.

Сегодня Вадим Мануковский будет оперировать двух пациентов. «Скоро начнется операция по удалению грыжи из шейного отдела позвоночника и установке имплантата пациентке, которая специально для этого приехала из Португалии. Возвращаясь к моим словам о дистанции между пациентом и врачом: я видел ее снимки, описание неврологической симптоматики, но лично с ней не знаком», — рассказывает он. До своего назначения господин Мануковский оперировал не менее 700 человек в год, сейчас станет поменьше — около 500.

Я замечаю в кабинете врача большое количество икон и задаю вопрос о вере. «Я из религиозной семьи, моя супруга — дочь священника. Мы ортодоксальные христиане, можно сказать, „сильно верующие“. Сам я иподьякон, помогаю архиерею», — спокойно рассказывает Вадим Мануковский. По его словам, несмотря на восприятие хирургии как чего-то механического, особенно в начале работы, со временем начинаешь замечать нюансы, как будто «кто-то тебя ведет». «Конечно, вера в этом смысле очень помогает», — уверен господин Мануковский.



«КАЖДЫЙ ХИРУРГ ДОЛЖЕН СЕБЯ СЧИТАТЬ САМЫМ ГРАМОТНЫМ. БЕЗ ЭТОГО НЕЛЬЗЯ — ИНАЧЕ ТЫ НЕ ПОЙДЕШЬ В ОПЕРАЦИОННУЮ, ЧТОБЫ СДЕЛАТЬ СВОЕ ДЕЛО ЛУЧШЕ ВСЕХ. НО НАДО УМЕТЬ ОЦЕНИВАТЬ СВОИ ВОЗМОЖНОСТИ», — УВЕРЕН ВАДИМ МАНУКОВСКИЙ (В ЦЕНТРЕ)

Мы переодеваемся в специальные медицинские костюмы и по коридору идем в операционную. Внутри нее все выглядит очень современно, как мы привыкли видеть в голливудских фильмах: вмиг ломаются стереотипы о плохом оснащении российских стационаров. Позже Вадим Мануковский отметит, что в части оборудования и профессионализма российская медицина ни в чем не уступает западной. «Притом, что бюджеты там несоизмеримо выше», — добавит он.

Помимо господина Мануковского, в операционной находятся заведующий отделением, лечащий врач, анестезиолог, санитар, анестезиологическая и операционная сестры — всего семь человек. Все они предельно внимательны, кажется, что понимают друг друга практически без слов. В такие моменты начинаешь испытывать особенно сильное чувство уважения к этим людям, от действия которых, без преувеличения, зависит человеческая жизнь.

Операция продолжалась около получаса: с учетом ее сложности — неожиданно недолго. «Такие операции обычно длятся 2,5–3 часа. Я делаю их быстрее, бывает, даже минут за двадцать. Ведь одно дело сдавливать сонную артерию несколько часов, а другое — почти в четыре раза меньше. Это сказывается на периоде восстановления», — объясняет врач, добавляя, что пациентка уже сегодня сможет ходить.

ПРИЗВАНИЕ БЫТЬ ВРАЧОМ Вадим Мануковский родился в Воронеже и впервые оказался в Петербурге в 1985 году. «Помню, мы с мамой ехали в метро, а напротив нас сидел мальчик в морской форме, на бескозырке которого я увидел три буквы — ВМА. Позже я узнал, что это за вуз (Военно-медицинская академия. — ВГ), и через год, не имея никакого блага, в него поступил. И с тех пор ни секунды об этом не жалею», — признается врач. После этого его жизненный путь оказался расписан на 27 лет вперед. «Окончив академию, я в течение трех лет по распределению проходил службу на подводной лодке, после чего попал в главный госпиталь флота и стал нейрохирургом. Причем работать по этому направлению я особенно и не стремился — как-то бог привел», — вспоминает господин Мануковский. Далее — диссертация и преподавание на кафедре нейрохирургии. С тех пор он в общей сложности провел более 10 тыс. операций.

«Каждый хирург должен себя считать самым грамотным. Без этого нельзя — иначе ты не пойдешь в операционную, чтобы сделать свое дело лучше всех. Но надо уметь оценивать свои возможности. В принципе, хирургия очень быстро ставит тебя на место», — делится мнением Вадим Мануковский. По словам врача, для него очень ценными оста-

ются слова благодарности от пациентов. «Простое спасибо всегда очень приятно слышать. Но, к сожалению, сейчас пациенты делают это нечасто. Возможно потому, что нашу работу воспринимают как услугу, которую обязаны предоставить. А человеческое отношение здесь отходит на второй план», — полагает господин Мануковский.

ПОКОЙ ТОЛЬКО СНИТСЯ Во время пандемии в НИИ им. Джанелидзе переболело более 1000 сотрудников. Господин Мануковский отметил, что очень благодарен всем работникам медучреждения: никто не отказывался от работы из-за распространения инфекции. «Я тоже переболел. Один раз попытался поприсесть — и не смог, стал задыхаться. Сделал КТ — а там 30% поражения легких. Пришлось уходить на больничный на двадцать дней», — признается врач.

Отвечая на вопрос о жалобах на длительное ожидание в приемном покое, господин Мануковский замечает, что в НИИ приемного покоя как такового нет, а есть отделение экстренной медицинской помощи. В нем с момента поступления пациенту сразу же оказывается помощь: берут анализы крови, делают ЭКГ, КТ/МРТ, фиброгастроскопию, капельницы. «То есть определяется окончательный диагноз, чтобы и госпитализировать его в правильное отделение», — замечает Вадим Мануковский. Вместе с тем, безусловно, когда больному необходима экстренная операция, то его отвозят напрямую в шоковую терапию или реанимацию, продолжает он.

Но все же, несмотря на старания врачей, НИИ серьезно перегружен: оборот одной койки не превышает шести дней, при этом стационар не может себе позволить лечить пациента 1,5–2 недели. Ситуация должна измениться, когда будет построен новый корпус, запуск которого намечен уже на этот год. «После его ввода отделение экстренной медпомощи сможет принимать до 400 пациентов в сутки. В нем будет семь гибридных операционных, огромный диагностический блок, изоляторы-трансформеры. Запланировано также строительство клинично-диагностического центра. Таким образом, это будет целая экосистема, не имеющая аналогов в городе», — говорит Вадим Мануковский.

Через несколько часов у врача очередная операция. Господин Мануковский говорит, что она будет сложнее и продлится дольше, чем предыдущая. «Но это еще ничего. Самая длительная операция, которую я делал, длилась целых 16 часов. Фактически мы — я и бригада хирургов — разбирали и заново собирали позвоночник», — говорит он вполне обыденным тоном, будто подобное по силам каждому. ■

ЧАСТНЫЙ ИНТЕРЕС В ОНКОЛОГИИ

НА БОРЬБУ С ОНКОЛОГИЧЕСКИМИ ЗАБОЛЕВАНИЯМИ С 2019 ПО 2024 ГОД В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ЗДРАВООХРАНЕНИЕ» ГОСУДАРСТВО НАМЕРЕНО ВЫДЕЛИТЬ БЕСПРЕЦЕДЕНТНУЮ СУММУ — БОЛЕЕ 959 МЛРД РУБЛЕЙ. В 2021 ГОДУ ОБЪЕМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕВЫСИТ 179 МЛРД РУБЛЕЙ. АЛЕНА ШЕРЕМЕТЬЕВА

Масштабные планы государства, дефицит высокотехнологичных мощностей и погружение современных методов лечения и диагностики рака в систему ОМС привлекли в эту отрасль многомиллиардные инвестиции частного бизнеса. По мнению экспертов, потенциал рынка огромен и интерес крупных инвесторов к этой области медицины будет только расти.

По данным Минздрава, сейчас в России живут около 4 млн человек с онкологией. Количество вновь выявленных случаев злокачественных новообразований в 2019 году превысило 640 тыс., а распространенность онкологических заболеваний за последние десять лет выросла на 40%.

По словам Алексея Беляева, директора НМИЦ онкологии им. Петрова, федеральный проект «Борьба с онкологическими заболеваниями» — самый масштабный по финансовым вложениям за всю историю советского и постсоветского периода. Проект направлен на развитие онкологической службы, модернизации учреждений, оснащение и переоснащение онкологических учреждений, развитие первичного звена онкологической помощи, создание ЦАОПов, обеспечение кадрами онкологической службы, финансовое обеспечение медикаментозной помощи онкологическим больным. В рамках проекта осуществляется актуализация правовой основы онкологической помощи, создание и внедрение клинических рекомендаций для лечения онкологических больных.

ЧАСТНЫЕ МИЛЛИАРДЫ В борьбу с онкологией за последние несколько лет активно включились крупные частные компании. Речь, как правило, идет о проектах в сфере ядерной медицины. Так, осенью 2020 года ГК «Согаз Медицина» и АО «Номеко» анонсировали создание высокотехнологичного многопрофильного медицинского комплекса в Ленинградской области за 30 млрд рублей. В состав медицинского комплекса войдут Центр ядерной медицины и Центр производства медицинских изотопов и радиофармпрепаратов. «Площадь Центра ядерной медицины составит около 10 тыс. кв. м. Здесь будут располагаться отделения ПЭТ/КТ-диагностики, ОФЭКТ/КТ-диагностики, брахитерапии, радионуклидной терапии, а также ряд операционных, где возможно будет использование радиоактивных меток для поиска сторожевых лимфоузлов. Предполагается, что центр сможет принимать более 20 тыс. пациентов в год», — рассказал Александр Хасин, генеральный директор компании «Медицина и ядерные технологии», руководитель бизнес-направления «Номеко Производство» в АО «Номеко».

Главной особенностью центра, по словам господина Хасина, станет собственное производство медицинских изотопов и радиофармпрепаратов, уникальное не только для России, но и для Европы. «Фак-



ЦЕНТРОВ ЯДЕРНОЙ МЕДИЦИНЫ С ПЭТ/КТ-ДИАГНОСТИКОЙ В РОССИИ ПРИМЕРНО ВДВОЕ МЕНЬШЕ, ЧЕМ НЕОБХОДИМО ПО СТАНДАРТАМ СТРАН С РАЗВИТЫМИ СИСТЕМАМИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

тически здесь будет возможно создать любой радиофармпрепарат — из числа уже существующих и тех, что еще только будут разработаны в дальнейшем», — отмечает эксперт.

Летом 2020 года компания «Мединвест-групп» объявила о реализации проекта по созданию центров лучевой терапии и поставке 100 линейных ускорителей стоимостью 37 млрд рублей. О планах по строительству лучевого блока на базе Петербургского клинического онкологического диспансера на проспекте Ветеранов, созданию центра паллиативной помощи и поликлинического корпуса на ПМЭФ-2019 сообщал холдинг «Швабе», входящий в госкорпорацию «Ростех».

Тогда же на форуме о планах по созданию центра лучевой терапии в Петербурге за 1,2 млрд рублей заявлял Медицинский институт им. Березина Сергея (МИБС). Но этот проект не будет реализован. «В связи с изменениями законодательства, ограничивающими наши инвестиционные возможности, мы вынуждены были сокращать инвестпрограммы. Этот проект также попал под нож, он не будет осуществлен, хотя с нашей точки зрения потребность в лучевой терапии именно на юге города остается очень высокой», — рассказал Аркадий Стоппнер, председатель правления Медицинского института им. Березина Сергея. — Тем не менее в «ковидный» год мы сумели в кратчайшие сроки, за шесть месяцев, построить стационар на 60 коек для пациентов протонного центра. И там же, на Глухарской улице, планируем возвести вторую очередь центра протонной терапии стоимостью 5,1 млрд рублей. Это будет многоэтажный многофункциональный онкологический корпус, который соберет самые передовые технологии по лечению злокачественных заболеваний, существующие в мире».

МИРНЫЙ АТОМ По оценкам экспертов, объем рынка ядерной медицины в России составляет \$1 млрд и к 2030 году он может вырасти до \$3,5 млрд. Согласно данным аналитиков Национального исследовательского ядерного университета МИФИ, мировой объем рынка ядерной медицины составляет \$24 млрд, а к 2030 году он должен вырасти до \$43 млрд.

Потенциал ядерной медицины в диагностике и лечении онкологических заболеваний в России огромен. Так, по рекомендации ВОЗ, на один миллион населения должен приходиться как минимум один ПЭТ-сканер. Таким образом, России необходимо не менее 146 таких установок. «Сейчас показатель обеспеченности этим оборудованием у нас составляет 0,4 на 1 млн человек. Для сравнения: по данным исследования МИФИ, в Европе это 1,1 ПЭТ-сканера на 1 млн человек, в США — 7,1, в Японии — 3,7», — рассказывает Татьяна Трофимова, главный внештатный специалист по лучевой и инструментальной диагностике Минздрава РФ по СЗФО и комитета по здравоохранению Санкт-Петербурга.

Аркадий Стоппнер говорит, что центров ядерной медицины с ПЭТ/КТ-диагностикой в России примерно вдвое меньше, чем необходимо по стандартам стран с развитыми системами здравоохранения. «Современная онкология немыслима без ПЭТ-диагностики, и неудивительно, что медицинский бизнес стремится занять эту нишу, рассчитывая на партнерство с государством», — отмечает господин Стоппнер.

Участники рынка сходятся во мнении, что в Москве и в Санкт-Петербурге нет дефицита необходимых мощностей, но в других регионах страны ситуация иная. «Если говорить о дефиците высоких технологий, то крайне высокой остается потребность в современных линейных ускорителях, по

официальной статистике, в стране не хватает около 300 аппаратов», — указывает господин Стоппнер.

Алексей Беляев добавляет, что сегодня в России работают три протонных центра для лечения злокачественных новообразований. С 2020 года протонная терапия впервые была включена в программу ВМП в рамках ОМС. На данный вид лечения в прошлом году государство выделило 5 млрд рублей, а в 2021 планирует выделить еще 5,5 млрд рублей.

Интерес бизнеса к развитию проектов в сфере ядерной медицины, по словам Татьяны Трофимовой, вызван совпадением нескольких факторов. «Во-первых, появились новые технологические возможности и в диагностике, и в лечении онкологических заболеваний. Их возможности ошеломляют, иначе как чудом это назвать нельзя. Во-вторых, стало доступно современное оборудование. Например, еще совсем недавно ПЭТ-установки в нашей стране были большой редкостью, а сейчас их около 60. Например, появились циклотроны, которые производят разнообразные радионуклиды, позволяющие проводить прецизионные исследования, недоступные ранее. В-третьих, подготовлены соответствующие специалисты — радиологи и клиницисты-онкологи, которые умеют работать с такими технологиями. Как следствие, увеличился спрос на методы диагностики и лечения, которые предлагает ядерная медицина. В-четвертых, отрасль крайне наукоемкая и дорогая, но сейчас исследования уже поставлены на поток, а это значит, что их стоимость снижается», — поясняет госпожа Трофимова.

Александр Хасин добавляет, что ядерная медицина пока имеет достаточно высокие тарифы в структуре ОМС, и поскольку эта область очень капиталоемкая, такие тарифы позволяют хоть и не напрямую, но окупать вложения. Однако в дальнейшем, по его словам, ситуация может измениться — это подтверждает пример западных стран.

«Когда технологии ядерной медицины только зарождались, государства вводили выгодные тарифы, дающие возможность возврата инвестиций. Благодаря этому на рынке появлялось огромное количество игроков, росла конкуренция, а с ней и качество оказания услуг. Но со временем тарифы менялись, и эта сфера оказывалась уже не такой интересной, поэтому в ней оставались компании, создавшие крупные сети, и многопрофильные клиники, или использующие эти методы лечения как одни из многих», — рассказывает господин Хасин. — Россия сейчас в начале этого пути — в Москве и Петербурге рынок ядерной медицины уже практически насыщен, но по стране в целом ситуация иная. Нередко в регионе может присутствовать только одна компания, оказывающая подобные услуги, а такое отсутствие конкуренции

неизбежно приводит к падению качества. Поэтому сейчас крупным игрокам есть куда расширяться, и это развитие пойдет на пользу всей отрасли в целом».

По словам Аркадия Столпнера, в 2020 году многие современные методы лечения рака впервые были погружены в систему ОМС или включены в госпрограмму высокотехнологичной медицинской помощи (ВМП). «В целом государство активно включилось в борьбу с онкологическими заболеваниями с точки зрения финансирования лечения. Приток денег в систему дал нам возможность значительно увеличить оказание высокотехнологичной помощи населению именно за счет средств государства. Так, если в прежние годы только 30% пациентов нашей онкологической клиники проходили лечение за счет различных форм государственного финансирования, то в прошлом году таких было 70%», — поясняет господин Столпнер.

Но в 2021 году, по его словам, государство изменило правила игры, пересмотрев тарифы ОМС по многим позициям. «Например, курс радиотерапии на киберноже подешевел в 2,3 раза и теперь стоит 78 тыс. рублей, что не покрывает даже половину наших расходов. Мы продолжаем принимать пациентов с полисами ОМС, перераспределяя средства из других источников, надеясь, что здравый смысл восторжествует. Если государство не пересмотрит тарифы, это ухудшит доступность ВМП для населения. И это касается не только частных клиник: государственные больницы в таком же положении. Разница только в том, что никто не закроет государственную клинику из-за кредиторской задолженности, а частная клиника, накопив долги, вынуждена будет просто закрыться», — сетует господин Столпнер.

В настоящее время, по словам Федора Моисеенко, доктора медицинских наук, заведующего отделением Петербургского онкоцентра, можно говорить о высоком уровне доступности высокоспециализированной помощи в онкологии, во всяком случае, в Санкт-Петербурге и Москве. Так, только в Петербургском онкоцентре ежегодно обследуется и получает лечение около 15 тыс. пациентов с вновь выявленными злокачественными новообразованиями.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ Помимо бурного развития радионуклидной медицины, перспективы современной онкологии связаны с внедрением щадящих и таргетированных методов лечения. По мнению господина Моисеенко, основной прорыв в онкологии последних лет связан с появлением и внедрением в клиническую практику иммунотерапевтических препаратов. «Механизм действия этих препаратов связан с блокированием отдельных молекул на поверхности опухолевых клеток, которые позволяют им снижать активность или даже дезактивировать лимфоциты. Сегодня практически все зарегистрированные препараты, включая и отечественные разработки, воздействуют лишь на два из сотен механизмов защиты опухоли от иммунной системы. Но развитие этого направления интенсивно продолжается, и весь мир ждет дальнейших открытий именно в этой области», — поясняет он.

Марк Саневич, генеральный директор и сооснователь BestDoctor, также полагает, что будущее онкологии — в развитии иммунотерапии, которая, к примеру, может

помочь в лечении недифференцированных опухолей, не чувствительных к существующей таргетной терапии.

С недавних пор иммунотерапия стала доступна в системе ОМС, что также привлекло частные медицинские центры. Так в 2020 году на этот вид лечения, по словам Алексея Беляева, государство потратило более 200 млрд рублей.

Татьяна Трофимова считает, что ключевой тренд современной онкологической помощи — смещение в сторону терапии. «В ближайшем будущем это направление, сочетающее терапию и диагностику (когда благодаря одному исследованию пациент может и решить диагностические вопросы, и получить лечение), будет самым актуальным в области лечения онкологических заболеваний. Именно за такой таргетной, очень эффективной терапией будущее», — рассказывает госпожа Трофимова. — Пока широкому распространению этой идеологии препятствует ограниченность наших знаний и умений. Поэтому основной задачей радиофармацевтики сейчас является создание „идеальной пары“ диагностического и радиотерапевтического радиофармпрепаратов, в том числе имеющих в составе меченые молекулы car-T cell».

Аркадий Столпнер связывает большие надежды с флеш-терапией, которая последние годы считается самым перспективным направлением из развиваемых методов лучевого лечения. «Флеш-технология позволяет доставлять большие дозы радиации точно в цель буквально за секунду. При этом патологические клетки разрушаются, а нормальные ткани за счет огромной скорости доставки не получают повреждений. МИБС входит в состав международного консорциума, развивающего эту технологию, и мы надеемся в обозримом будущем получить одобрение российского Министерства здравоохранения на проведение подобного исследования. Если все пойдет по плану, то уже через несколько лет данная технология может войти в клиническую практику», — поясняет господин Столпнер. По его словам, это приведет к серьезному удешевлению протонной терапии и к повышению ее доступности. Вместо пяти-шести недель полный курс лечения можно будет проводить за три-пять дней и протонные центры, которые смогут применить флеш-технологию, будут принимать в несколько раз больше пациентов, чем сегодня.

Эксперты уверены, что, помимо внедрения новых терапевтических методов, необходимо активно заниматься первичной профилактикой и ранней диагностикой рака, что позволит существенно снизить заболеваемость и смертность.

По оценкам Федора Моисеенко, пока оснований для снижения заболеваемости нет, так как программы первичной профилактики работают недостаточно активно, что на фоне общей пассивности населения не приводит к заметным результатам. «Снижение смертности также является долгосрочной целью, так как требует концентрации на раннем выявлении заболевания, что должно мотивировать большое число относительно здоровых людей проходить волнительные процедуры с шансом на еще более неприятное лечение с целью предотвращения последствий, ожидать которые можно через пять-семь лет. Такого уровня сознательности в нашем обществе достигли еще немногие», — констатирует господин Моисеенко. ■

31 → НИКОЛАЙ ХОРТ, CEO стартапа Take N'Go:

— Пандемия в который раз напомнила мне, что бизнес — это постоянный и непрерывный поиск решений и ценностей. На изменения нужно реагировать очень быстро, а возможности и опасности — суть одно и то же, результат зависит только от тебя. Если проект «гуперся» в одну идею и не хочет оценивать реальность — он не выживает. Еще один урок пандемии — очень важно уметь находить правильных партнеров.

ИГОРЬ ЕРЕМИН, управляющий партнер консалтингового бутика Take IT Easy:

— Главный урок для нас — пандемия обнажила слабые места, но помогла открыть глаза на расходы, которые были не нужны. Например, на офис. Теперь работаем как распределенная команда.

СЕРГЕЙ РВАЧЕВ, управляющий партнер федерального правового агентства «Деметриос»:

— Теперь я знаю, что после кризиса обязательно идет рост. Главное, не спускаться, а наоборот, еще больше работать, развиваться, учиться, набираться опыта и быть на позитиве.

ПЕТР ВОЙЧИНСКИЙ, генеральный директор «МК-Элит»:

— Главный урок пандемии для компании и меня лично — опыт оперативного реагирования с дальним прицелом на будущее. Мы давно планировали обогатить клиентский опыт большим числом каналов, по которым покупателю будет удобно получать необходимую информацию или сервис. Сейчас могу с уверенностью сказать, что проработан любой «пользовательский путь»: от видеопоза объекта до оформления сделки по принципу «одного окна».

АННА НАЙШ, CEO Granatum:

— Главный урок локдауна — мы, люди, команды, бизнес и цивилизация в целом способны на гораздо большее, чем о себе думаем. Мы вариативны и креативны, и ограничения научили нас расширять границы возможного, породили новые бизнесы и компетенции. И то, как мир успешно с этим справился, тому подтверждение. Пандемия дала всем нам возможность совершить технологический рывок, на который в стабильных условиях ушло бы от пяти до десяти лет, спровоцировав быстрый рост. И мы были вынуждены рвануть вперед, преодолевая ограничения, которые сами же себе ставили раньше, а потом осознали, что способны на многое.

КСЕНИЯ ТРЕТЬЯКОВА, генеральный директор Value ARKA Consulting:

— Для меня главный урок в том, что скорость реакции на изменения — одно из ключевых условий выживания. Нет времени на страдания и стенания. Требуется полная мобилизация и оперативное принятие решений. Бизнес превращается на какое-то время в боевой штаб. И это серьезная проверка: и команды (кто есть кто, потому что в локдаун градус самостоятельности и ответственности принятия микрорешений для каждого

существенно повысился), и компании как стабильного партнера для клиента.

ЕКАТЕРИНА КОСАРЕВА, управляющий партнер аналитического агентства WMT Consult:

— На наш взгляд, самый главный урок можно сформулировать как «дом — не место, куда приходишь спать». В пандемию вынужденные сидеть в четырех стенах просто так или на удаленке люди по-другому взглянули на собственное жилище. Теперь «в моде» уединенность, максимальный комфорт от пребывания внутри, безопасность.

Именно поэтому, чтобы улучшить условия для себя и близких, во время ограничений люди начали дела по дому, которые долго откладывали. Купить новую квартиру помогло государство с помощью льготной ипотеки. Эта мера поддержала и компании, работающие в смежных сферах: в начале пандемии даже крупные мебельные компании задумывались над вынужденной заморозкой бизнеса.

ИВАН ПОЧИНЩИКОВ, управляющий партнер IPG.Estate:

— В очередной раз убедился, что кризис, несмотря на все его предпосылки и влияния, — это время возможностей. В 2020 году мы запустили два новых проекта. Первый — в партнерстве с Renaissance Development в августе 2021 года мы открываем первый сервисный офис под брендом CASE. Второй — мы начали развиваться в proptech-направлении и разрабатываем систему бронирования рабочих мест для офисов и коворкингов под брендом Hotdesk.ru.

ИРИНА МОГИЛАТОВА, генеральный директор агентства элитной недвижимости Tweed:

— Пандемия показала, что в бизнесе надо концентрироваться на удаленных ресурсах, развивать диджитал-формат. Нужно больше внимания уделять съемкам роликов — это то, что касается рынка недвижимости нашей страны пандемия сыграла положительную роль. Состоятельные люди, проживающие за границей, возвращаются и привозят деньги обратно. Происходит не отток капитала из России, а приток. Эти люди покупают квартиры, строят дома, для риелторов это хорошее время.

Кроме того, граждане, посидев на самоизоляции, теперь занимаются своими домами и квартирами — увеличивают площадь или обустривают ее. До пандемии они где-то летали, ходили, а тут оказались закованными в собственном же доме, и это заставило взглянуть на свое жилище по-другому, усовершенствовать его. Сейчас очень активный рынок, цены растут, спрос увеличился в разы.

ИВАН МОТОХОВ, генеральный директор ГК «Атлант»:

— Основной урок: репутация и доверие потребителей — одни из основных активов в девелоперском бизнесе. Именно доверие покупателей позволило рынку избежать полной остановки продаж в первые недели локдауна. Второй вывод: компания должна уметь быстро реагировать на новые вызовы. Меньше всего пострадали продажи у тех застройщиков, кто быстро запустил онлайн-сделки. ■

«ДОСТУПНОСТЬ И КАЧЕСТВО — ВЕЩИ ПОКА НЕСОВМЕСТИМЫЕ»

РЕШЕНИЕ ВОПРОСОВ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ЖИЛЬЕ И ГОРОДСКАЯ СРЕДА» НЕВОЗМОЖНО БЕЗ СЕРЬЕЗНОЙ ВКЛЮЧЕННОСТИ ВЛАСТЕЙ, СНИЖЕНИЯ БРЕМЕНИ ДЕВЕЛОПЕРОВ И ОПТИМИЗАЦИИ СЕБЕСТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА. В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ С ЗАСТРОЙЩИКОВ НЕОБХОДИМО ТРЕБОВАТЬ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА, ПАРАЛЛЕЛЬНО СНИМАЯ С НИХ НЕСТРОИТЕЛЬНЫЕ РАСХОДЫ, СЧИТАЕТ ГЛАВА ХОЛДИНГА LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ. ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

BUSINESS GUIDE: Василий Геннадьевич, какова сейчас экономическая ситуация в стране с точки зрения девелопера, как развивается рынок строительства жилья?

ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ: За последние годы рынок сильно изменился. Ключевыми позитивными изменениями стали полная прозрачность застройщиков, возможность проведения онлайн-сделок и минимизация рисков дольщиков (правда, за их же счет). Негативными — рост доли нестроительных расходов в себестоимости жилья, снижение конкуренции из-за ухода с рынка многих «средних» игроков и масштабное сокращение предложения.

В текущей повестке, учитывая задачи нацпроекта, один из самых актуальных вопросов — объем ввода жилья. Президент недавно сказал «давайте не будем забывать про 120 миллионов». И, судя по статистике ввода, серьезная ставка в этом вопросе делается на ИЖС — по итогам 2020 года и первого квартала 2021-го на него приходится почти 50%. Стратегически, наверное, ИЖС — штука хорошая, но в текущей повестке мне кажется, что сделать его инструментом повышения качества среды достаточно сложно.

BG: Почему?

В. С.: Чтобы ИЖС был средой лучшей, чем нынешние жилые кварталы, инфраструктурные вложения должны быть несопоставимо больше, чем вложения в квартальную застройку: строительство дорог, их содержание, инженерные линейные объекты в огромных объемах, удаленные социальные объекты — этого как раз мы не наблюдаем. А одноэтажный хаотичный, сменивший дачную застройку, «шанхай», построенный из псевдостроительных материалов, вряд ли можно назвать комфортной средой. Все эти истории про «городское село», масштабное индивидуальное строительство — пока только истории.

BG: Не верите?

В. С.: Пока на одного «активнутаго», который уезжает в «колхоз», приходится десяток активных, которые этот колхоз хотят покинуть. Я не защищаю мегаполисы, но и не вижу никаких реальных инструментов развития загородных поселений и готовности не на словах, а на деле в это развитие инвестировать. Даже в Ленинградской области — мегапродвинутой на фоне многих других областей — принципиально сложно что-то сделать дальше пятидесяти километров от административной границы Петербурга.

BG: Тоже по экономическим причинам?

В. С.: Конечно. Мы все время упираемся в макроэкономику. А она объективно ухудшается, доходы населения падают, а это фундаментальный показатель развития



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

любых рынков, в том числе рынка недвижимости. Мы видим сокращение ввода жилья — во всяком случае, точно не рост. И большая доля ИЖС во вводе — это только инструмент для «догонки» нужных метров. Я уверен: если взять статистику ввода за последние десять лет и выделить долю ИЖС, то доля многоквартирных домов будет иметь абсолютное падение, причем очень сильное. А именно это и есть рынок. Сегодня в России он таков.

Петербург подписал соглашение с Минстроем о вводе трех с небольшим миллионов квадратных метров в год вместо первоначальных пяти с половиной. Как оценивать: много это или мало? Если мы строим в полтора раза меньше — надо понимать, что доступность жилья будет снижаться. Но при этом масштаб цен будет выше, и можно сделать каждый метр более качественным. Теоретически. Глядя

на сегодняшнее положение вещей, три — лучше, чем пять. Не хочу вдаваться в полемику, почему мы не в состоянии сделать пять «на пять»: в моем представлении главное, что происходит, — Петербург уступает в конкуренции мегаполисов.

Мы регулярно видим массу рейтингов качества жизни, инвестиционной привлекательности и тому подобных. И когда наш город в них резко поднимается (не на одну-две строчки, а через десяток позиций), то мне совершенно непонятны механизмы этих замеров. Здесь, в Петербурге, изнутри наблюдая за процессами, за скоростью принятия решений и за текущей проблематикой, я не вижу улучшения инвестиционного климата. Могу объяснить эти показатели только тем, что в других регионах страны все становится еще хуже, за счет этого и поднимаемся. Каждый раз я повторяю: Петербург уни-

кален с точки зрения инвестиционного потенциала, но его раскрытие сегодня пока только декларативное.

BG: С какими проблемами сталкиваются девелоперы в Петербурге?

В. С.: Главное — в городе медленно и не системно принимаются инвестиционные решения. Поэтому происходит инвестиционный «подвис», обусловленный в первую очередь отсутствием механизма быстрого согласования параметров застройки и социальной нагрузки инвестора. Это, конечно, влияет на сокращение предложения, которое и так естественным образом падает. Проблемы с вводом рисуются серьезные. Ну, соберем в 2021 году эти три миллиона за счет остатков старых проектов. А что будем делать в 2022-м? И дальше?

Это очень серьезный вопрос для отрасли. Наши расчеты показывают (и мы их не устаем показывать всем заинтересованным лицам), что замещение проектов происходит отрицательными темпами: на четыре выбывающих — только один подходящий.

BG: С чем это связано?

В. С.: Во-первых, с тем, что вывести проект по новым правилам в разы сложнее, чем было раньше. Мы об этом говорили еще в самом начале реформирования 214-ФЗ, и сейчас происходит именно то, что было предсказано. Более того, раньше большой объем предложения поддерживался застройкой «в полях», а сегодня статистика положительных заключений по проектному финансированию проектов в Ленобласти жестко отрицательная: там единицы согласованных проектов против десятков отказов — потому что там отрицательная экономика. Такие проекты банкам неинтересны. Правда, сейчас ситуация может измениться из-за роста цен.

Во-вторых, когда город создал большую подушку проектов по старым правилам — это было правильно, это было важно, но в тот момент нужно было решить, как будут запускаться новые объекты, как будет обеспечиваться ротация. Отсутствие этих решений вкупе с «социальной нагрузкой» практически приостановило выход новых жилых проектов в городе. Количество выданных РНС падает, девелоперы (и крупные, и малые, и средние) буксуют в узком горлышке непринятых решений по социалке. Правда, нам Смольный уже год обещает панацею от всех наших девелоперских бед и проблем под названием «градостроительная комиссия». Очень рассчитываем, что этот институт в самое ближайшее время начнет работу и совершит прорыв в решении проблемы «зависших» проектов.

BG: Все ждут, а цены растут. Какой-то в последнее время нездоровый ажиотаж вокруг этого... Поэтому один из классических вопросов: кто виноват?

В. С.: Возвращаемся к макроэкономике: сегодня — что бы ни говорили — рост цен обусловлен объективными рыночными показателями баланса спроса и предложения. На рост влияет масса факторов, среди которых и уход застройщиков из полей, и отсутствие в городе адекватного полевого предложения земельного банка, и требования банков к финансовой модели. Выходящие сейчас на рынок проекты (не считая запасов крупных застройщиков) идут только через проектное финансирование, а банк не позволит застройщику запустить стартовую цену ниже полной себестоимости плюс 20% рентабельности по стресс-сценарию. Таким образом нижняя граница цены заранее установлена и меньше быть не может.

Кроме того, нужно учитывать, что на рост среднерыночной цены очень повлияло сокращение объема массового предложения. Колоссальный сегмент недорогого жилья сократился почти до нуля. И то, что оставалось в расчете средней цены, — это предложение в средних и высоких ценовых категориях. Соответственно, выросло среднее арифметическое. Если сейчас на рынок выпустить пару миллионов квадратных метров «массовки», средняя цена арифметически снизится.

BG: Других вариантов нет?

В. С.: Отката цены быть не может — она определяется себестоимостью, прямой (строительной) и непрямой. И не надо «искать блох» в строительной себестоимости — там все зачищено донельзя, нами самими. Давайте лучше думать о снижении нестроительной нагрузки на застройщика, которая сегодня составляет половину себестоимости. Техусловия, дорогая земля, социальные обременения, потери, связанные со временем, в том числе процентные расходы на цикле проекта, — когда девелопер все это принимает в расходы, он включает это в цену для покупателя. Ему просто больше неоткуда взять. И люди платят по 14–15 тыс. рублей с каждого квадратного метра не за качество планировок, отделки, фасада, инженерных систем, благоустройства и так далее, а за потенциальную возможность иметь бесплатные детсад и школу.

Рост же качества проектов при сокращении доли строительной себестоимости — невозможен. У нас нет источников улучшать качество. И даже рост цены может явиться лишь условием, но не гарантией для этого. Мы никогда не жили в ситуации стабильной маржи: когда рыночная цена растет, мы тут же получаем «приветы» и от производителей стройматериалов, и от подрядчиков, и от власти через дополнительную нагрузку.

BG: А строительная себестоимость растет?

В. С.: Ее рост никогда и не останавливался, цены на составляющие непосредственно строительной себестоимости всегда увеличивались. Все строительные компоненты имеют положительный рост. Отрицательные колебания на рынке стройматериалов происходили только как коррекция в краткосрочном отрезке к скачку. Как это было с арматурой: условно, цена сначала подскочила на 60–70%, спустя какое-то время откатилась назад на 30%. В любом случае мы имеем плюс 30–40%. Металл за последние несколько месяцев вырос более чем на 50%. И как только у нас происходят валютные колебания, на многих

строительных материалах это отражается непосредственно: алюминий, стекло, вся кабельная продукция и другие материалы — это то, что прямо привязано к мировым рынкам.

BG: Многие сегодня говорят, что рост цен спровоцировала льготная ипотека...

В. С.: Льготная ипотека сыграла свою роль — она поддержала отрасль. Мы опять забываем про кумулятивный эффект от того, что отрасль весь прошлый год работала: сколько инфраструктуры строительных материалов, сколько транспортной логистики, сколько тех же монополистов жило весь этот период на том, что стройка не встала. Да, ипотека спровоцировала отложенный спрос, но и притянула серьезный спрос из будущего.

BG: Теперь ставки вырастут?

В. С.: В принципе, они вырастут хотя бы исходя из роста ключевой ставки ЦБ. Все индикативные показатели говорят о том, что ставки по ипотеке будут расти. Но не это будет главным с точки зрения перспективы изменения цены. Дело в том, что то предложение, которое готовится к рынку или на рынке уже присутствует, — сформировано и будет формироваться в основном на территориях, близких к центру Петербурга — и, как следствие, с расчетом на более высокую цену. Там и себестоимость выше: это и другая цена земли, и гораздо более тяжелая во всех смыслах застройка, потому что реновирование — это снос, зачистка, порой рекультивация участка.

Мы сейчас видим, что у всех застройщиков проекты концентрируются в средних и верхних сегментах. И конкуренция нарастает именно там. По идее, конечно, надо бы добавлять массовые территории, чтобы это как-то распределялось и балансировалось. В смысле конкуренции достаточно слабой емкости рынка Петербурга на средние и высокие бюджеты будет не хватать.

BG: Не хватать на всех застройщиков или на всех желающих купить?

В. С.: На всех застройщиков. А всех желающих купить будет сильно меньше, чем всех желающих продать задорого. Парадокс в том, что теперь хороший и плохой проект на рынке будут стоять одинаковых денег. Потому что банки не дадут продавать плохой ниже себестоимости.

BG: По каким параметрам мы тогда считаем его плохим? Может, он и неплох, если банк его одобрил?

В. С.: Банк в этом, к сожалению, понимает меньше, чем рынок. Особенно в серьезной конкуренции в средних сегментах, которой у нас в городе еще не было. Мы еще не дошли до серьезной, качественной конкуренции, когда в экспозиции, на рынке, с определенным равномерным темпом продаж, в соответствии с финмоделью, квартиры продаются по той цене, по которой они в этой финмодели присутствуют. Только сейчас к этому подходим, потому что в средних и высоких сегментах предложение имеет потенциал превысить спрос.

BG: Каким вы видите дальнейшее развитие этой ситуации?

В. С.: Либо предложение продолжит сокращаться, тогда цена будет дальше расти, до того уровня, пока она не покроет все затраты и не позволит сформировать источники для повышения качества. Либо объем предложения будет поддерживаться за счет масштабных проектов — они с точки зрения социалки самые бесспорные: удельно дешевле и гораздо легче распределить соцобъекты на большой

территории (от 10–12 га). Тут есть риск (особенно при попытках сдерживать цены) получить в расчищенных промышленных территориях, в потенциально хороших местах низкосортные серенькие убогие кварталчики.

Конечно, должна быть, на мой взгляд, какая-то «расшивка» в массовом сегменте — по-другому никак. Но под массовым сегментом мы будем понимать масштабные по застройке участки в административных границах Петербурга: намывные территории, крупный редевелопмент. Просто это будет другой масштаб цен: никто не станет говорить, что это «бизнес-класс» (на территории Невского завода, например), — это будет хороший, крепкий «комфорт» недалеко от центра. И понятно, что если этот городской «комфорт» будет стоить 170–180 тыс. рублей за квадратный метр, вряд ли кто-то поедет за Петергоф за 150–160 тыс. рублей — туда переедут только при сильной разнице в цене.

BG: Насколько сложно работать именно в Петербурге?

В. С.: В Петербурге всегда было сложно работать. Несмотря на передовое градостроительное законодательство, которое было сформировано до 2010 года, сегодня существует серьезная проблематика, так сказать, крепости этих законов. В-первых, по многим параметрам они имеют массу исключений, приводящих к коллизиям, во-вторых, власть не защищает собственные градостроительные решения, позволяя ставить их под сомнение и даже добиваться их отмены градозащитным сообществом. Все это, конечно, подрывает инвестиционный климат.

Несмотря на большое количество декларативных заявлений о развитии города, в прикладном режиме у девелоперов так и нет понимания, где и как они могут работать. В частности, отсутствует адекватная программа по реновации, по редевелопменту, по расшивке «серой зоны», есть только абсолютно хаотичное самостоятельное девелоперское движение. Если бы были четкие и понятные стратегические решения и правила, развивать городскую среду можно было бы значительно эффективнее.

Кроме того, город, сам того не осознавая, часто действует в ущерб себе. Многие проекты простаивают, не могут выйти на проектное финансирование, при этом застройщик выплачивает повышенные проценты банкам по кредитам за земельные участки. Эти расходы увеличивают затраты всего проекта — то есть в перспективе сократят прибыль и, соответственно, сократится и налог на прибыль. Таким образом, затягивая с принятием решений, город недополучает доходы в бюджет.

BG: Есть ли в других регионах механизмы взаимодействия строительного бизнеса и власти, на которые стоило бы обратить внимание?

В. С.: Стоит посмотреть на Москву. Столица глобально борется с централизацией, и у городских властей есть колоссальный ресурс в виде платы с любого участка за вид разрешенного использования (ВРИ). Частной собственности в Москве, как известно, очень мало, а за изменение функций в договоре аренды инвестор платит в среднем около 50% от стоимости земли в городской бюджет. И включается такой механизм: если ты строишь в какой-то территориальной зоне жилье, то эту сумму отчислений за ВРИ ты можешь потратить на строительство «мест приложения

труда» (так это называется в документе) — например, офисного комплекса. Это бешеный рычаг, когда инвестиции, измеряемые миллиардами рублей, девелопер не направляет в бюджет, а тратит их на прямое финансирование строительства чего-то интересного и полезного.

BG: Что должно сделать государство, чтобы жилищное строительство развивалось успешнее?

В. С.: Задача государства — обеспечить беспрепятственную ротацию проектов. Если ротация будет стабильна, рынок свое дело сделает. И станет понятно, что такое в новых реалиях сбалансированный для Петербурга рынок в три миллиона квадратных метров ввода: сколько в нем должно быть «полевых» агломераций, как они должны развиваться, в каких масштабах, что такое на городской карте «серая зона» и что такое высококачественные точечные проекты.

Государство понимает, что стройка нужна. Подчеркну, что сегодня инициативы федеральных властей кажутся нам разумными и перспективными. Вопрос — в реализации этих инициатив на местах. Понятно, что возможности и инструменты на федеральном уровне куда более масштабные, но мне кажется, что внимание к выполнению нацпроекта по жилью должно быть комплексным и взаимоувязанным на всех уровнях власти. Пока же мы видим гораздо большую активность со стороны Минстроя, чем со стороны субъектов.

BG: Какие из законодательных инициатив кажутся вам разумными?

В. С.: Государство создает правильные, на мой взгляд, инструменты — инфраструктурные облигации, облигации Дом.рф. Даже сам факт того, что навязанная застройщику школа будет финансироваться не под 7–8%, а под 3% — это уже осязаемое подспорье. А если потенциально еще будут гарантии выкупа — это станет серьезным источником сокращения себестоимости. Вопрос в том, как эти инструменты будут использоваться и какими будут правила игры, чтобы не было так, что у кого-то социалка выкупается, а кто-то вынужден ее дарить. Как будут реагировать субъекты на эти инструменты? Хочется опять напомнить экономические законы: чтобы извлекать прибыль, надо вначале что-то вложить (и городу тоже).

BG: Что могут сделать городские власти?

В. С.: Главное, что нужно сделать, — это начать действовать по экономическим правилам. Понять закон спроса и предложения — и снять проблему сокращения последнего. В соответствии с законом «вложил — получил» попробовать использовать инструменты, которые предлагают федеральные власти.

Очередная загвоздка новых мер заключается в том, что больше преференций обещано тем, у кого долги меньше. А это — вопреки экономической логике, ведь если я не беру кредитов, значит, я не готов инвестировать и экономику не развиваю. К примеру, «Легенда» имеет оборот в 10 млрд и долгов на 4,5 млрд (навскидку, грубо) — и я считаю, что нам нужно занимать больше. Если мы хотим развиваться, нам нужны деньги. А город должен что-то около 55 млрд при бюджете более чем в 600 млрд. Петербург боится долгов, и это значительно тормозящий развитие города фактор. Я убежден, что инвестиционные власти должны по-другому посмотреть на возможные экономические рычаги. ■

ОФИСНОЕ ОБНОВЛЕНИЕ

КАЖДАЯ ЧЕТВЕРТАЯ КОМПАНИЯ В МИРЕ ПЛАНИРУЕТ ПЕРЕЕХАТЬ В НОВЫЙ ОФИС ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ.

ДЕНИС КОЖИН

Аналитики международной консалтинговой компании Knight Frank подготовили отчет (Y)Our Space, в котором провели исследование офисных пространств в пост-пандемийный период. Результаты опроса 400 международных компаний показывают, что каждый четвертый арендатор планирует переехать в новый офис, 38% из них сделают это в течение следующих трех лет, что в ближайшем будущем создаст условия для высокой конкуренции за качественные объекты в лучших локациях на рынке офисной недвижимости. При этом 30% опрошенных планируют расширить занимаемые площади в течение трех лет. В этот же период 47% компаний займутся повышением качества занимаемых ими помещений, 46% — добавят новые услуги и удобства для сотрудников.

Согласно исследованию, международные игроки стали уделять больше внимания офисам с целью поддержания корпоративной культуры после пандемии. В перспективе это приведет к значительному улучшению условий труда и увеличению количества услуг, доступных для сотрудников.

Несмотря на то, что во многих странах доступ к офисам был ограничен более чем на год, компании по-прежнему считают их важной составляющей для развития: 90% арендаторов по всему миру подтвердили, что офисные пространства — стратегический инструмент их бизнеса.

По мнению 49% респондентов, корпоративный бренд и культура — главные долгосрочные приоритеты, которые можно реализовать при помощи офиса. В то же время недвижимость все чаще рассматривается как инструмент для улучшения самочувствия сотрудников, места повышения эффективности их взаимодействия, а также как способ привлечения и удержания талантов — каждая из этих категорий упоминается в 37% ответов.

ПОСЛЕ КОРРЕКТИРОВКИ Согласно данным опроса, необходимость оптимизации офисных пространств или корректировки стратегии работы с имеющимися площадями приведет к тому, что каждая четвертая компания сменит штаб-квартиру после пандемии. 38% из них сделают это в течение следующих трех лет, что в перспективе создаст условия для высокой активности на рынке офисной недвижимости и конкуренции за размещение в бизнес-центрах высочайшего качества в лучших локациях. Также повышенное внимание будет уделяться и качеству самих помещений: 92% компаний планируют повысить или сохранить тот же уровень качества в своих офисах.

Мария Зимина, директор департамента офисной недвижимости Knight Frank, говорит: «На рынке офисной недвижимости Москвы уже в начале текущего года возрос спрос на помещения класса А. В конце 2020 года в структуре спроса преобладали сделки пересогласований и оптимизации пространств — их доля в четвертом квартале составляла 65–70%. Однако уже в первом квартале этого года мы отмечаем высокую активность при заключении договоров новой аренды: со-



ИГРОКИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СЕКТОРА БУДУТ ФОРМИРОВАТЬ ОСНОВНОЙ СПРОС НА ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ ПО ВСЕМУ МИРУ

отношение сделок новой аренды и сделок по оптимизации составляет теперь 62 и 38% соответственно, но говорить о восстановлении спроса до докризисного уровня пока преждевременно».

Михаил Тюнин, заместитель генерального директора Knight Frank St. Petersburg, отмечает: «В Санкт-Петербурге рынок офисной недвижимости выглядит более оживленно по сравнению с 2020 годом. Офисный формат пережил ковидные потрясения и снова стал востребованным: компании возвращают сотрудников в офисы, активно заключают договоры новой аренды. Так, с начала года офисные помещения класса А, находящиеся в центральной части города, пользовались особой популярностью у арендаторов. По итогам первого квартала вакансии в этом классе снизались и составила около 4%. На фоне высокого спроса активизировались девелоперы, и по итогам года мы ожидаем выхода большого количества офисных помещений».

Многие компании планируют расширить портфель недвижимости за счет офисов. В общей сложности 65% опрошенных увеличат или сохраняют текущий уровень занимаемых площадей: 30% респондентов в течение ближайших трех лет расширят площадь своих офисов, а еще 35% — хотят сохранить ее долю прежней. О намерении сократить занимаемые пространства заявили 35% компаний.

ТЯГА К ГИБКОСТИ Мария Зимина подчеркивает: «В Москве средний размер сделки аренды по итогам 2020 года составил 1757 кв. м по сравнению с показателем 2169 кв. м в 2019 году. В первом квартале 2021 года средний размер сделки аренды

стал еще меньше — 1230 кв. м. Стоит отметить, что после пандемии сократилось количество «квадратов» на одного человека, и при том же количестве сотрудников компании арендуют меньший объем офисных площадей. В результате изменений посткризисного мира меняется само представление об офисном пространстве — теперь оно воспринимается как место встреч и совместной работы, а не только как оборудованные рабочие места. Арендаторы заинтересованы во flex-пространствах, лаундж-зонах, с постепенным снижением количества рабочих мест. Международные компании фокусируются на том, как офисы могут поддержать корпоративную культуру и привлечь сотрудников в новую эпоху смешанного формата работы».

Михаил Тюнин подтвердил тренд к снижению арендной площади и в Петербурге: «При высоком спросе на офисы в Петербурге снизилась средняя площадь арендованного помещения. Так, по итогам 2020 года она сократилась по сравнению с 2019 годом на 24% и составила 1151 кв. м, а за первый квартал 2021 года средний размер сделки аренды снизился еще на 5% и составил 1098 кв. м. Многие компании пересмотрели свои офисные пространства в постпандемийный период, и сейчас говорят о том, что ищут для себя офисы нового формата — multifunctional площадки, в которых можно не только работать, но и проводить встречи с клиентами, организовывать презентации. Причем для них стало важным, чтобы офис был привлекателен для новых сотрудников, поскольку современное офисное пространство стало дополнительным элементом мотивации при найме. В офисной недвижимости меняется концепция в

пользу открытости, на этом фоне растет популярность формата коворкингов, которые предлагают арендаторам уже готовое помещение с правильно выстроенной логистикой, установленными правилами шеринга с соблюдением всех норм и увеличенным пространством для проведения переговоров».

Игроки технологического сектора будут формировать основной спрос на офисные помещения по всему миру: 39% арендаторов, планирующих расширить свое присутствие в мире в течение трех лет, представлены технологическими, медиа- и телекоммуникационными компаниями. При этом 70% из них планируют увеличить глобальное присутствие более чем на 10% от текущего показателя.

59% из 400 международных компаний оценили опыт удаленной работы как «положительный» или «чрезвычайно положительный». Арендаторы выбирают смешанный формат работы, улучшая свои офисы, а не отказываясь от них. В течение следующих трех лет 47% компаний будут повышать качество занимаемых ими помещений, 46% — добавят новые услуги и удобства для сотрудников. 55% респондентов заявили, что они создадут больше пространств для совместной работы в офисах, а 54% планируют использовать хот-деск на постоянной основе и в будущем.

Из удобств, которые арендаторы планируют добавить в офисы после пандемии, в пятерку самых востребованных вошли постаматы с едой и напитками (65%), тренажерный зал (47%), парковки и места для хранения велосипедов (46%), уединенные пространства для отдыха и релаксации (45%), пункты самовывоза для заказов (45%). ■

«МЫ ОРИЕНТИРУЕМСЯ ТОЛЬКО НА ПРОГРЕССИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И АКТУАЛЬНЫЕ СПОРТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ»

К ЧЕМПИОНАТУ МИРА ПО ХОККЕЮ 2023 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ ВОЗВОДИТСЯ КРУПНЕЙШАЯ ЛЕДОВАЯ АРЕНА В МИРЕ СТОИМОСТЬЮ 38,5 МЛРД РУБЛЕЙ НА МЕСТЕ СКК «ПЕТЕРБУРГСКИЙ». О ТОМ, НА КАКОМ ЭТАПЕ СЕЙЧАС НАХОДИТСЯ РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА, ОБ АРГУМЕНТАХ ПРОТИВНИКОВ СНОСА ПРЕЖНЕГО СПОРТКОМПЛЕКСА, ДАЛЬНЕЙШЕЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОБЪЕКТА, А ТАКЖЕ О СОЗДАНИИ КОМФОРТНОГО ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОСТРАНСТВА ДЛЯ ПЕТЕРБУРЖЦЕВ И ГОСТЕЙ ГОРОДА РАССКАЗАЛ ЕВГЕНИЙ КАЛАБИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ-КОНЦЕССИОНЕРА — ООО «СКА АРЕНА».

МАРИЯ КУЗНЕЦОВА



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BUSINESS GUIDE: До чемпионата мира по хоккею остается всего два года, за которые на месте СКК «Петербургский» должна появиться новая ледовая арена. Удастся ли завершить строительство объекта за столь сжатые сроки?

ЕВГЕНИЙ КАЛАБИН: Другой вариант мы даже не рассматриваем, притом, что строительство столь масштабного объекта в эти сроки — своего рода вызов. Но арену ждут, стадион такого уровня необходим и турниру 2023 года, о чем неоднократно говорил руководитель IHF Рене Фазель, в том числе на недавней встрече с президентом страны Владимиром Путиным, и городу, в котором уважают хоккей и искренне болеют за него. Директивный график строительства составлен и утвержден, поэтому отступать нет ни желания, ни возможности.

Весь 2020 год, когда мы оформляли необходимые согласования и разрешения, проходили экспертизу, чтобы перейти к активной фазе стройки, проектировщиками и нашими маркетологами велась работа с поставщиками металла, кровельных конструкций, инженерного, спортивного и мультимедийного оборудования. Эта работа внутренняя, практически незаметная обывателю, но она имеет серьезное значение для последующей синхронизации всех строительных работ на площадке. Для понимания: когда мы приступили к работе, по так называемым вендер-листам, приходилось отрабатывать по 100–150 компаний в неделю. В итоге мы получили тех поставщиков, которые обеспечат заявленные параметры и технологии, соответствующие сегодняшним запросам спортивного многофункционального комплекса такого уровня. То, что, например, британцы подтвердили возможность сертификации стадиона по системе BREEAM Excellent еще раз подтверждает: уровень арены и наш подход в реализации проекта — серьезные. Сейчас идет мобилизация непосредственно строительного процесса — на площадке работают около 2000 человек, а на пике стройки их будет 6000. По технике та же ситуация. Мы ведь изначально понимали, без иллюзий, что строительство будет проходить в режиме крайнего дефицита времени, поэтому и ПОС, и другие процессы сложены между собой таким образом, чтобы максимально эффективно все работало.

BG: Многие горожане выступали против сноса СКК. На каком этапе реализации проекта появилось понимание, что реконструкция по факту превратится в демонтаж? Или такая возможность рассматривалась с самого начала?

Е. К.: Конечно, изначально была запланирована реконструкция комплекса с частичным демонтажем аварийных конструкций: мы стремились сохранить то, что было. Но когда «копнули» глубже при проведении исследований, оказалось, что конструктив не соответствует нормативам и реконструкцию провести невозможно. Кроме того, многие горожане выступали против сноса СКК, предполагая, что вместо спорткомплекса появится очередной жилой комплекс. Инвестор уже давно отказался от этого плана, несмотря на инвестсоставляющую. Теперь в проекте только ледовая арена, до которой удобно добираться жителям и гостям города, а также парковая территория вокруг нее на 12 гектарах. Удивительно, но даже после официально оглашенного решения, спустя два года до сих пор встречаю высказывания, что все вокруг новой арены будет застроено жильем. Также отдельные горожане утверждают, что городу не нужен ни чемпионат мира, ни современный спортивный комплекс, ни красивый благоустроенный парк вокруг. Разве это конструктивно и непредвзято?

BG: Чем обусловлен рост стоимости строительства более чем на 10 млрд рублей и как это сказалось на экономике проекта? Каков срок окупаемости проекта?

Е. К.: Первоначальная стоимость, которая была зафиксирована в концессионном соглашении, рассчитанном на 55 лет, определялась на текущий год и по предварительным расчетам проекта. Сейчас, когда полностью разработана проектная документация, уточнены все технологии и оборудование, сметный расчет составил 38,5 млрд рублей. Именно эта цифра в составе стадии «проект» была загружена в экспертизу и подлежит рассмотрению. При этом, напомним, доля городского участия в проекте остается неизменной — 10 млрд рублей. Уверен, что городские инвестиции быстро окупятся за счет синергетического эффекта, которые даст арена. Обусловлен рост курсовой разницей, повышением цен на металл, инфляцией. Здесь совокупность

факторов экономики, которые лягут на инвестора.

BG: Как планируется эксплуатировать спорткомплекс, который заявлен как «самая большая ледовая арена в мире»?

Е. К.: Когда проектировщики только приступили к своей работе в 2019 году, они объехали все крупнейшие мировые ледовые арены и в Европе, и в США, а также российские олимпийские объекты и стадионы к ЧМ по футболу 2018 года. Конечно, при реализации проекта мы ориентируемся только на прогрессивные технологии и актуальные спортивные решения. Мы рассчитываем, что, помимо хоккея, стадион будет принимать не менее 160 мероприятий в год, а общую концепцию видим в многофункциональности, которая позволит выйти на положительный баланс рентабельности, монетизироваться и достигать самоокупаемости. К тому же необходимо оснащаться, оплачивать коммунальные услуги, содержать общественный парк с футбольным полем, беговыми дорожками, теннисными кортами и многим другим. С коммерческой точки зрения наша основная цель не в том, чтобы просто построить самый большой ледовый дворец и сдать в аренду 27 тыс. кв. м площадей. Мы создаем комфортную среду, своего рода форму жизни внутри арены для спорта, деловых встреч и переговоров, семейного отдыха, развлечений в рамках концертов или поддержки любимой команды на домашних матчах. Для этого в проект включены спортивные школы, спортивный кластер от сайклинга до гребли и стретчинга, медицинский центр, игровые комнаты, семейный центр, видовые рестораны и многое другое.

BG: Поговорим о конкурсе концепций будущей ледовой аренды, инициированном «СКА Ареной». Как на них отреагировала общественность? Определен ли победитель?

Е. К.: Конкурсных проектов было четыре: австрийский, финский, американский и российский от петербургского бюро. Пятый — базовый, который делали архитекторы группы компаний «Горка», — в конкурсе не участвовал. Мы хотели обсудить концепции совместно с Союзом архитекторов так как очевидно, что этот проект имеет значимость для архитектурного облика города, мы даже несколько раз обращались

к коллегам, но, к сожалению, в силу ряда причин, в том числе и эпидемиологической ситуации, этого сделать не удалось. А вот горожане активно высказывались по всем четырем проектам в социальных сетях. По результатам анализа фокус-групп и запущенного интерактивного голосования на базе исторического парка «Россия — моя история» с большим отрывом победил проект австрийского архитектурного бюро Coop Himmelblau. После того как экспертная комиссия заказчика рассмотрела все концепции и подготовила свое сводное заключение, по итогам конкурса австрийское бюро было признано победителем. Именно этот фасад и будет реализован.

BG: Что вы можете сказать об инвестиционном климате в Петербурге? Сложно ли здесь работать?

Е. К.: Безусловно, то, что одно из крупнейших событий в мире экономики и бизнеса, Международный экономический форум, с 1997 года проходит в Петербурге, а кроме того, реализуются такие проекты, как широтная магистраль скоростного движения, создаются штаб-квартиры крупных российских и зарубежных компаний, дает понимание, что этот город привлекателен для инвесторов. Это также означает, что и законодательная база обеспечивает понятные и прозрачные правила игры на этом поле. По моей информации, на 2020 год Петербург занимал 28-ю строчку мирового рейтинга Doing Business, это серьезный показатель в части инвестиционной привлекательности региона. Плюс каждый год в городе идут мировые турниры: перенесенный на этот год «Евро-2020» по футболу, чемпионат мира по баскетболу в 2022 году, мировой турнир по хоккею в 2023 году. С таким расписанием Петербург смело может претендовать еще и на статус мировой спортивной столицы, что определенно повышает инвестиционную привлекательность региона.

Что касается опыта компании «СКА Арена», мы же не являемся в классическом понимании инвестором или стратегическим партнером города, поскольку мы здесь реализуем масштабный, но единственный проект. При этом со своей стороны город выполняет все условия. Очень четко и профессионально работают и строительный, и инвестиционный блоки правительства. С нашей точки зрения, инвестиционный климат в Петербурге — one of the best. ■

А ВКЛАД И НЫНЕ ТАМ

НА ФОНЕ НИЗКИХ СТАВОК ПО ДЕПОЗИТАМ ГРАЖДАНЕ ПРОДОЛЖАЮТ ОСВАИВАТЬ БИРЖЕВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ — САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ ТОРГОВЛЮ БУМАГАМИ, ИИС, ПИФЫ. ГЛАВНОЕ, ЧТОБЫ ТАКИЕ ИНВЕСТИЦИИ БЫЛИ «УМНЫМИ», ПРЕДУПРЕЖДАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВА

Бум розничных инвестиций в прошлом году привел к рекордным притокам средств частных инвесторов на брокерские счета, на индивидуальные инвестиционные счета (ИИС), в биржевые и открытые ПИФы, и в портфели доверительного управления. Общее число брокерских счетов физлиц на Московской бирже в 2020 году выросло больше, чем за все предыдущие годы, до 8,8 млн, а к 1 апреля 2021 года достигло 11,2 млн счетов, количество ИИС выросло до 3,85 млн счетов, а в ПИФы в январе — марте 2021 года было привлечено почти 100 млрд рублей.

Рекордный приток розничных инвесторов на фондовый рынок объясняется прежде всего низкими ставками по депозитам и растущей финансовой грамотностью населения, которое стало активно пользоваться цифровыми финансовыми сервисами. С марта 2021 года процентная ставка по вкладам в рублях начала расти, но пока незначительно. Сегодня доходность вкладов — 6% или меньше; официальная инфляция ниже, но реальная инфляция для домохозяйств со средним доходом выше, отмечает руководитель департамента инвестиционного анализа ООО «Универ Капитал» Андрей Верников. Ключевая ставка ЦБ будет расти и ставки по депозитам тоже, однако этот рост не покроет инфляцию, добавляет он.

Впрочем, интерес населения к вкладам окончательно не потерян. По словам Дмитрия Енукова, старшего вице-президента «Росбанк L'Hermitage Private Banking», клиенты переклонились на сберегательные и накопительные счета, которые имеют большую гибкость в использовании. При этом и конкуренция между банками перешла из области ставок в область качества сервиса и иных продуктов, включая инвестиционные решения, подчеркивает он.

Для 90% клиентов самый важный параметр при выборе вклада — возможность управлять деньгами онлайн, отмечает Дарина Хохлушина, руководитель направления по развитию розничного бизнеса макрорегиона «Запад» Райффайзенбанка. По ее словам, более 80% вкладов и накопительных счетов сегодня открывается через удаленные каналы.

«Нужно отметить, что не только ставки снизились, но и появились налоги на прибыль. В результате депозиты стали уравнены в правах с корпоративными облигациями, доходность по которым в среднем на 1–1,5% выше», — добавляет Дмитрий Космодемьянский, управляющий активами УК «Открытие».

ВЫШЛИ НА БИРЖУ Как отмечает директор по стратегическому развитию УК «Альфа-Капитал» Вадим Логинов, реальных инвесторов из тысяч, открывших за последний год счета на бирже, не так много. Сейчас 61% счетов — нулевые, еще 18% — это счета с суммами до 10 тыс. рублей, а 95% всех активов приходятся менее чем на 5% счетов. «Кто-то получил счет автоматически, кто-то открыл на пробу или ради



АНГОЛИЙ ЖДАНОВ

ДЛЯ 90% КЛИЕНТОВ САМЫЙ ВАЖНЫЙ ПАРАМЕТР ПРИ ВЫБОРЕ ВКЛАДА — ВОЗМОЖНОСТЬ УПРАВЛЯТЬ ДЕНЬГАМИ ОНЛАЙН

обучения, трейдинга. Инвестор вкладывает деньги сознательно, вкладывает далеко не последние деньги, надолго и регулярно, и не напрямую в отдельные ценные бумаги, что очень рискованно, а в портфели, стратегии ДУ, паевые фонды. Мы называем это „умными инвестициями“, — говорит господин Логинов. Таких инвесторов, по его оценкам, сейчас не более 2 млн человек, а в перспективе может быть до 20% населения, или около 30 млн человек.

К сожалению, многие «новые инвесторы» предпочитают рискованные решения — маргинальное кредитование и производные инструменты, отмечает господин Верников. Его тревожит и то, что многие покупают американские акции сектора технологий, которые являются переоцененными с фундаментальной точки зрения. Для снижения рисков нужно иметь в арсенале и акции, и облигации, и ETF на золото (позволяют фактически вложиться в сырьевые товары без необходимости приобретать его физически), считает господин Верников. А в числе топ-инструментов он называет облигации с близкими сроками погашения до трех лет (30% портфеля), акции растущих компаний РФ (Сбербанка, Мосбиржи, ритейлеров и производителей еды — 50% портфеля) и акции золотодобывающих компаний («Полус», «Полиметалл») или ETF FinExGold ETF (USD) на золото (20% портфеля).

Часть ценных бумаг, особенно гособлигации и облигации крупнейших эмитентов, может выступать как эффективная альтернатива традиционным депозитам, говорит господин Енуков. Портфель, состоящий преимущественно из облигаций, принесет доходность, превышающую ставки депозитов на 2–4%, из акций — существенно выше, но при больших рисках.

КОНСЕРВАТИВНО ИЛИ АГРЕССИВНО По данным агентства «Эксперт РА», объем рынка ДУ и коллективных инвестиций

по итогам первого квартала 2021 года вырос на 4%, составив 9,6 трлн рублей. Основным драйвером остаются притоки средств физлиц в ДУ, прежде всего со стороны клиентов с крупным частным капиталом. По мнению опрошенных экспертов, помимо ДУ, в топ-5 основных альтернативных решений для инвестиций входят ИИС, паевые фонды, прямой доступ на рынок в виде брокерского договора, а также инвестиционное страхование жизни.

Как отмечает господин Логинов, ИИС — предпочтительный инструмент для целевых накоплений. Помимо собственно доходности в зависимости от стратегии, здесь работает налоговый стимул в виде 13% от взноса, что повышает отдачу от вложений. За год число новых инвестиционных счетов, открытых клиентами УК «Альфа-Капитал», выросло в 3,5 раза, размер среднего счета на ИИС составил 109 тыс. рублей.

ИИС открывает сегодня как минимум треть частных инвесторов, подсчитал ведущий аналитик АО «Открытие Брокер» Андрей Кочетков. Доходность ИИС сильно варьируется в зависимости от консервативной и агрессивной стратегий. При условии покупки ОФЗ с фиксированной доходностью и вложений до 400 тыс. рублей в год можно говорить о 4% годовых с учетом налогового возврата. При покупке акций доходность может существенно вырасти. В структуре сделок ИИС преобладают сделки с акциями (85%), а затем уже облигациями (8%). Лишь 7% сделок приходится на биржевые фонды, добавляет господин Кочетков.

Дмитрий Космодемьянский считает хорошей заменой депозитам ПИФы и БПИФы (биржевые ПИФы): во-первых, по-прежнему существует значительный налоговый вычет после трех лет владения, во-вторых, ликвидность вложений близка к идеальной. «Крупные компании видят

рынок гораздо шире, чем частный инвестор, им, например, доступны котировки дилеров и брокерских площадок, про которые чаще всего обычный клиент брокера даже не подозревает. Кроме того, операции внутри ПИФов освобождены от налогообложения и есть возможность реинвестировать купоны и дивиденды, достигая максимального эффекта», — говорит он.

Стоимость чистых активов биржевых фондов, торгуемых на Московской бирже, достигла на данный момент 185,7 млрд рублей. Инвесторам доступны 58 биржевых фондов: 42 БПИФа и 16 ETF. Но такие инструменты не стоят на первом месте у частных инвесторов, которые предпочитают реализовывать личные стратегии, считает Андрей Кочетков. В марте инвесторы вложили в российские акции Мосбиржи 14,6 млрд рублей, в облигации — 58 млрд, в биржевые фонды (БПИФы и ETF) — 11,3 млрд. На рынке облигаций они предпочитают корпоративные обязательства, в которые в марте вложили 77% средств, отмечает господин Кочетков.

«Особенный акцент мы делаем на стратегиях по инвестированию в сектора мировой экономики, которые по разным причинам еще не восстановились после падения в 2020 году, и, с другой стороны, на наиболее перспективные стратегии, связанные с „зеленой“ энергетикой», — рассказывает господин Енуков. По его мнению, рост интереса к ответственным инвестициям продолжится и подобные элементы стоит включать в инвестиционные портфели. Часть средств также лучше направлять в такие альтернативные инвестиции, как коммерческая недвижимость и драгоценные металлы, но через закрытые и биржевые фонды.

РЕКОМЕНДАЦИЯ «НЕ ПОКУПАТЬ» Что касается традиционной недвижимости, то сейчас не лучшее время для таких инвестиций, считают эксперты. «Власти опасаются возникновения пузыря на ипотечном рынке, что приведет к сворачиванию льготной ипотеки и коррекции цен на квартиры. Глубина коррекции может быть в районе 7%, и локальный минимум цен мы увидим в конце года», — полагает Андрей Верников.

На рынке инвестиций есть более интересные возможности — розничные рентные ЗПИФы, напоминает Вадим Логинов. В частности, «Альфа-Капитал» управляет фондами, которые вкладывают в торговую недвижимость типа «Пятерочки». Через специализированные фонды инвесторам также доступны варианты вложения в офисные или складские помещения, добавляет Дмитрий Енуков. Ранее недвижимость приносила за год до 20% прибыли в зависимости от региона на фоне бурного роста цен, спровоцированных льготной ипотекой, а сейчас это консервативная и затратная стратегия, считает господин Кочетков. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

«ПОКУПАТЕЛИ ВСЕ БОЛЬШЕ ОРИЕНТИРУЮТСЯ ПРИ ВЫБОРЕ КВАРТИРЫ НА КОНЦЕПЦИЮ ПРОЕКТА»

БЛАГОДАРЯ ПАНДЕМИИ СТРОИТЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС ОБОГАТИЛИ НОВЫЕ УСПЕШНЫЕ ПРАКТИКИ. О ТОМ, ЧТО ПРОИСХОДИТ НА РЫНКЕ, КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ТАТЬЯНЕ КРАМАРЕВОЙ РАССКАЗАЛ МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ ЦДС.

BUSINESS GUIDE: После кризиса 2014 года вы говорили, что для участников строительного рынка наступила «новая реальность», к которой теперь просто надо адаптироваться. А как вы оцениваете события прошлого года?

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ: Беспокойство было на старте локдауна из-за непонимания развития ситуации. Пандемия сформировала серьезные вызовы для строительного рынка. Перед нами стояла задача быстро отреагировать на сложившуюся реальность и продолжить строительство проектов в том же темпе. Прежде всего необходимо было решить вопросы с обеспечением бесперебойных поставок материалов для продолжения строительства, наличием достаточного числа рабочих кадров и стимулированием покупательского спроса.

В отношении неопределенности с продажами, к счастью для отрасли, ситуация выровнялась. В этом вопросе существенно помогла господдержка ипотечного кредитования. Задача по обеспечению стройки материалами также со временем была решена. А вот кадровый вопрос остается актуальным. Есть непростая процедура допуска ранее выехавших из страны работников. Многие компании проходят ее сегодня вместе с нами, и это новый аспект для строительного бизнеса. Но пока еще численность вернувшихся далека от необходимой. Причем эта ситуация характерна для всех российских городов, где ведется активное строительство.

С другой стороны, вследствие условий работы во время локдауна в нашу практику вошел ряд интересных новшеств. Так, тенденция к электронным сделкам формировалась еще до пандемии. Например, этим пользовались региональные клиенты. Теперь же электронные сделки стали предпочтительны вне зависимости от места жительства покупателя.

BG: Все же можно ли оценивать события годичной давности как переход в «новую

реальность»? Или спустя какое-то время все вернется на круги своя?

М. М.: По нашему мнению, все на круги своя точно не вернется. Многие компании, которые искренне проповедовали невозможность удаленной работы, пересмотрели свою политику в этом вопросе. Для нас это тоже стало экспериментом. Технологически мы были к этому готовы до пандемии. Наш производственный цикл выстроен с учетом необходимости удаленного взаимодействия между офисом и строительными площадками с помощью IT-продуктов, однако прежде сотрудники офиса не работали из дома. Пандемия заставила прибегнуть к этой практике, и опыт оказался успешным.

BG: Есть ли ощущение, что отдельные участники рынка понесли серьезные потери за последний год?

М. М.: Трансформация строительной отрасли началась задолго до пандемии. Самым ярким событием в этом плане было введение проектного банковского финансирования и эскроу-счетов. После этого вход на рынок стал более ответственным, поскольку продукт надо продавать не только клиентам, но и, условно говоря, банкам: надо уметь работать с банковским финансированием, представить убедительные доказательства сбалансированной экономики и востребованности проекта потребителем. Ни один банк не выдаст кредит на проект, который посчитает высокорисковым. Соответственно, те, кто понимал, что они не готовы дальше действовать на рынке в предлагаемых условиях, начали сворачивать свою деятельность за пару лет до пандемии.

BG: Насколько существенно пришлось корректировать ваши прошлогодние планы?

М. М.: В начале локдауна мы сформировали и проанализировали несколько сценариев развития событий. В итоге реализовался умеренно оптимистичный сценарий. С точки зрения производства работ, проектирования, подготовки новых пятен мы не останавливались ни на секунду. Единственное — более пристально анализировали рынок, чтобы оценить реальную степень рисков. Возможно, под вопросом был бы запуск новых проектов, но их старты пришли на вторую половину года: «ЦДС Новосаратовка» (квартал «Город Первых»), Parkolovo, «ЦДС Новые Горизонты». А к тому времени нам было уже более или менее понятно, что делать дальше.

BG: А как изменились предпочтения потребителя за последний год?

М. М.: В последние полтора года положительное влияние на объемы продаж оказывало наличие субсидированной ставки по ипотеке. Нередко решение принималось быстрее, а может быть, люди в принципе задумывались о приобретении квартиры не потому, что у них нет недвижимости, а потому что, например, захотелось защитить свои средства.

Интересные тренды наметились, но непонятно, продлятся они или нет. Во-первых, иначе «задышала» загородная недвижимость. Кто-то сохраняет удаленный формат работы и после отмены ранее введенных ограничений, что заставляет пересмотреть мотив проживания именно в городской черте. Можно, если хочется, приехать погулять по городу на выходных, а остальное время проводить в рекреационной локации — в непосредственной близости к природе. Однако насколько такой интерес к загородной недвижимости станет трендом? Мы считаем, что часть покупателей, ранее сосредоточенная на идее приобретения недвижимости в городе, может изменить свои предпочтения в пользу ближайшего к Петербургу пригорода или даже локаций в более отдаленных районах Ленобласти. Есть немало мест, которые могут стать интересными для проживания при отсутствии необходимости каждый день ездить на работу в Петербург.

Во-вторых, растет значимость качества продукта. Покупатели все больше ориентируются при выборе квартиры на концепцию проекта, задающую определенный стиль жизни. В фокусе внимания оказываются такие факторы, как грамотное благоустройство территории внутри дворов и в общественных пространствах, наличие на территории квартала стрит-ритейла на первых этажах, собственной социальной инфраструктуры, торгово-развлекательного комплекса и спортивного центра, а также зеленых зон отдыха. Создать комфортную многофункциональную среду — значит ответить на главные запросы и потребности современного жителя: продумать безопасность на территории, предложить различные варианты досуга, открыть новые возможности для общения между соседями, обеспечить эстетику пространства. Все это закладывается уже при проектировании жилого комплекса. Такие смыслы в полном объеме заложены в наших знаковых проектах: дворово-парковом ансамбле Parkolovo в Выборгском

районе, сити-кластере «ЦДС Новосаратовка» (квартал «Город Первых»), бизнес-квартале «ЦДС Черная Речка».

Сохраняется и важность отдельных характеристик продукта: планировочных решений, степени удобства и безопасности, в том числе в контексте стандартов безбарьерной среды, организации мест общего пользования — они сближаются с общественными пространствами в современной трактовке. Несомненный тренд — квартиры евроформата. Покупатели оценили по достоинству рациональные планировки с просторной и функциональной кухней-гостиной. В то же время классические планировки с маленькой кухней постепенно уходят в прошлое, и их все реже можно встретить в современных жилых комплексах. Набирают популярность кладовые на первых или цокольных этажах. Все новые проекты, которые закладываем сейчас, предусматривают возможность организации кладовых (с освещением, розетками, стационарными стенами) в подвальных помещениях. Когда-то наличие собственной кладовой было признаком жилья более высокого класса — теперь эта опция переходит в сегмент комфортного жилья.

BG: В чем вы видите драйверы для строительного рынка сегодня?

М. М.: Однозначно основные факторы не утратили своей актуальности. Во-первых, это все еще не до конца реализованная потребность граждан нашей страны в жилье. Сейчас на одного петербуржца в среднем приходится 24 кв. м. Но комфорт начинается с параметра обеспеченности в 30 кв. м на человека. Соответственно, у строительного рынка есть возможности для дальнейшего развития.

Второй драйвер — это тренд на улучшение жилищных условий. Проекты, введенные в эксплуатацию даже 10–15 лет назад, чаще всего очень уступают новостройкам по ряду параметров. Третий драйвер — необходимость реновации жилья. Реновация уже стала реальностью в Москве, и вполне вероятно, что это будет развиваться и в Петербурге. Каким бы крепким ни был бетон хрущевок, у него есть объективно предельный срок службы. А значит, такое жилье подпадет под программу реновации. Драйвером станет и сокращение рынка строящегося жилья. Сейчас доля нового предложения в Петербурге составляет менее половины от объема вводимого в эксплуатацию жилья. Такое соотношение спроса и предложения будет поддерживать рынок в ближайшей перспективе. ■

АКТИВ ПОД ОСОБЫМ НАБЛЮДЕНИЕМ

КАПИТАЛИЗАЦИЯ МИРОВОГО РЫНКА КРИПТОВАЛЮТЫ С НАЧАЛА 2021 ГОДА ВЫРОСЛА БОЛЕЕ ЧЕМ В ТРИ РАЗА И ПРЕВЫСИЛА \$2,3 ТРЛН. СВОЮ ДОЛЮ ВСКОРЕ ДОЛЖНЫ ВНЕСТИ РОССИЙСКИЕ ЦИФРОВЫЕ АКТИВЫ. ПРАВДА, ПОКА НАШЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО НЕ ГОТОВО ОБЕСПЕЧИТЬ ДОСТАТОЧНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТРАСЛИ, ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ.

ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА

Рынок криптовалюты продолжает бить рекорды. По данным Coin Gecko, его капитализация на начало мая составила \$2,3 трлн, тогда как в начале 2021 года была на уровне \$795 млрд, а на начало 2019 года — \$190 млрд. Причем в апреле 2021 года совокупная стоимость криптовалют всего за один день рухнула на \$200 млрд в связи предложением президента США увеличить налоги для состоятельных инвесторов. Основные валюты — биткойн и эфир — за сутки упали на 11 и 12%, соответственно. Однако уже в начале мая падение было отыграно.

Объем этого рынка можно оценивать очень приблизительно, поскольку капитализация рассчитывается только для части валют, говорит эксперт ИК «Универ Капитал» Сергей Дроздов. Он оценивает совокупную капитализацию в диапазоне \$3–4 трлн. Несмотря на растущую капитализацию, этот инструмент продолжает носить крайне спекулятивный характер, отмечает директор по инвестициям УК «Открытие» Виталий Исаков. В отличие от традиционных финансовых активов, таких как акции, облигации, инвестиционная недвижимость, подобные вложения не имеют будущих денежных потоков, что затрудняет процесс определения их «справедливой» стоимости, добавляет он.

В ПРАВОВОМ ПОЛЕ Законодательства многих стран с подозрением воспринимают криптовалюту. Чаще всего центробанки просто предупреждают граждан о рисках при инвестировании в криптовалютные рынки, говорит Светлана Гузь, управляющий партнер бюро Legal to Business. Некоторые страны, например Австралия и Канада, включают эти рынки в законодательство об отмывании денег, другие накладывают ограничения на инвестиции в криптовалюты, третьи (Алжир, Боливия, Вьетнам, Марокко, Непал и Пакистан) запрещают любую деятельность с их использованием, добавляет госпожа Гузь.

«Некоторые из юрисдикций (Испания, Люксембург, Каймановы острова), хотя и не признают криптовалюту в качестве законного платежного средства, видят потенциал в технологии и разрабатывают благоприятный режим регулирования. В США криптовалюта не является законным платежным средством, однако ее обмен легален и подпадает под действие

закона о банковской тайне», — говорит госпожа Гузь.

Наиболее развитое законодательство в Эстонии, где обращение криптовалют регламентировано и можно на законных основаниях осуществлять инвестирование, добавляет господин Дроздов. В качестве расчетного средства наиболее активно криптовалюты используются в Италии и Франции, где их принимают к оплате торговые сети и применяют во взаимных расчетах банки, говорит он. «Китай взял эту сферу под усиленный контроль, цифровой юань на основе технологии блокчейна уже проходит тестирование», — замечает господин Дроздов. Он считает, что, скорее всего, Россия пойдет по китайскому пути.

Ранее глава ЦБ Эльвира Набиуллина говорила, что к концу 2021 года может быть запущен пилотный проект по внедрению цифрового рубля. Новая форма валюты должна совместить в себе плюсы наличного и безналичного расчетов, при этом будет возможность рассчитываться дистанционно. Цифровой рубль может войти в обращение в России через три-семь лет, сообщил в октябре спецпредставитель президента РФ по цифровому и технологическому развитию Дмитрий Песков. Но, по его словам, выйти в мировые лидеры электронная валюта в этой сфере Россия не сможет.

Сердце прогрессивных стран — Япония, которая начала регулировать работу криптовалют еще в 2017 году, добавляет госпожа Гузь. Криптовалютная биржа легальна в стране, при условии, что она зарегистрирована в качестве поставщика услуг в Японском агентстве финансовых услуг.

НА СВОЙ СТРАХ И РИСК Россия долгое время держала паузу в вопросе регулирования криптовалюты, хотя граждане РФ активно используют криптоактивы. По данным Statista.com, страна занимает второе место по интенсивности торговли биткойном, уступая США и обгоняя Нигерию, приводит данные господин Делицын. По другим данным, на Восточную Европу приходится 12% сделок с биткойнами, так что долю России можно оценить в 6%.

С 1 января 2021 года вступил в силу закон о цифровых активах (ЦФА), который легализует криптовалюту, но запрещают ее использование в России для оплаты товаров и услуг. Ранее судам приходилось опираться на общие положения



ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА МНОГИХ СТРАН С ПОДОЗРЕНИЕМ ВОСПРИНИМАЮТ КРИПТОВАЛЮТУ

Гражданского кодекса, практику ЕСПЧ и КС. Теперь судебная защита прав на цифровую валюту возможна лишь в случае, если она специальным образом декларировалась и с нее выплачивались налоги, подчеркивает госпожа Гузь. Закон прямо допускает возможность организации на территории России площадки для обмена криптовалют. В то же время существующие криптобиржи не подпадают под определение нового субъекта и остаются неурегулированными.

В принятом законе есть понятие «оператор обмена цифровых финансовых активов», которое по определению ближе всего к работе бирж, но в нем нет четкого указания на то, к каким именно биржам относится это регулирование: российским или международным с иностранными лицензиями, отмечает госпожа Гузь. Возникает обязанность фактически получать лицензию для работы на территории РФ на крайне жестких условиях: оператором обмена не может быть кредитная организация, личным законом такого юридического лица может быть только российское право, уставный капитал и размер чистых активов операторов обмена не могут быть менее 50 млн рублей, руководство таким юридическим лицом должен осуществлять коллегиальный орган.

«Мы оцениваем принятие закона о ЦФА положительно, это, безусловно, важный шаг для дальнейшей легализации в России. Однако он не дает ответа на актуальные вопросы», — говорит госпожа Гузь. Прежде всего само понятие «криптовалюта» до сих пор остается вне правового поля, отсутствуют понятия, которые позволяют применять положения иностранных нормативных актов и разрешать коллизии в регулировании, закон не регулирует организацию выпуска и организацию оборота криптовалют.

К закону предполагается целый ряд подзаконных актов, в том числе поправки в Налоговый кодекс, но большинство из них еще на стадии утверждения. «Можно сказать, что запретительный характер актов показывает негативное отношение государственного аппарата к обороту криптовалют, выражает некое недоверие к криптотехнологиям. До тех пор пока механизм не будет сформирован, участники криптооборота будут действовать на свой страх и риск», — подчеркивает госпожа Гузь.

«В перспективе законодательство будет развиваться таким образом, чтобы новые финансовые инструменты расширяли возможности государства инвестировать, развивать экономику, платить зарплаты и пенсии. Обогащать майнеров или игроков на криптобиржах в цели государства не входит, поэтому ожидать от законодателей помощи в этом направлении не следует», — считает господин Делицын.

ОПОРА НА СВОИХ Тем не менее с момента вступления закона о ЦФА заявки на выпуск стейблкоинов были удовлетворены «Норникелю» и Сбербанку, обращает внимание господин Дроздов. «Норникель» выпустил свои токены, обеспеченные металлами, в январе, Сбербанк планирует в ближайшее время. Еще несколько заявок на рассмотрение», — говорит он.

Палладиевый фонд «Норникеля» Global Palladium Fund выпустил токены для перевода в цифровой формат части контрактов с крупными промышленными партнерами — Traxys SA и Umicore SA. Токены выпущены на цифровой платформе Atomyze.

Сбербанк может начать выпуск «сберкоина» уже в ближайшее время. Как сообщил в конце апреля зампред правления банка Анатолий Попов, это будет возможно сразу после регистрации блокчейн-платформы, которая сейчас проходит последние согласования с регулятором. Причем эта платформа будет доступна не только банку, но и другим компаниям, которые захотят выпустить собственные цифровые активы.

«В свете того, что выпуск валюты предполагается в варианте стейблкоина, то есть электронная валюта будет обеспечена некими реальными активами, сильных колебаний цен от нее ожидать не приходится», — отмечает господин Дроздов. Выпуск, видимо, будет иметь довольно ограниченный объем и будет служить обеспечению каких-то бизнес-потребностей банка, например, в таком виде могут выпускаться векселя, считает он.

По мнению госпожи Гузь, регулирование должно опираться на существующих участников рынка, которые ежедневно взаимодействуют с отраслью. «На наш взгляд, правовой режим криптовалют должен предполагать совершение криптовалютных сделок, по аналогии со сделками с имуществом, а также регулировать проблемы отмывания денег», — указывает она. ■

«ПЛОХОГО УПРАВЛЕНИЯ НАМ НЕ ПРОСТЯТ»

В 2020 ГОДУ БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ БАНКОВ (51,7%, ПО ДАННЫМ РЕЙТИНГОВОГО АГЕНТСТВА «ЭКСПЕРТ РА») ОЩУТИЛИ ОТТОК СРЕДСТВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ. ОБ АЛЬТЕРНАТИВЕ ДЕПОЗИТАМ, ВЛИЯНИИ КОРОНАВИРУСА НА РЫНОК УПРАВЛЕНИЯ ЧАСТНЫМ КАПИТАЛОМ И ИНСТРУМЕНТАХ ГРАМОТНЫХ ИНВЕСТИТОРОВ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ВЕРЕ КОЧЕТКОВОЙ РАССКАЗАЛ ГЛАВА ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА DULAC CAPITAL (SWITZERLAND) В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ МАКСИМ НОЗИН.

BUSINESS GUIDE: Максим, насколько развит рынок частных инвестиций в России, какова его динамика?

МАКСИМ НОЗИН: За последние два года количество брокерских счетов в России выросло с 2,3 до 11 млн — то есть почти в пять раз. Наблюдается быстрый рост интереса к различным видам инвестиций.

BG: С чем связан этот возрастающий интерес?

М. Н.: С соответствующей экономической ситуацией. Основным драйвером роста рынка остаются активные притоки средств физических лиц, прежде всего со стороны клиентов с крупным частным капиталом. Их, я бы сказал, смущает падение ставок по депозитам. Наиболее активные и предусмотрительные инвесторы начинают искать более доходные инструменты.

BG: Какую роль в этом процессе сыграла пандемия?

М. Н.: Она подстегнула интерес россиян к различным формам вложения свободных денег, отличных от традиционных банковских вкладов, ставки по которым в период пандемии стали самыми низкими за всю современную историю страны. Весь прошлый год — вслед за снижением ЦБ РФ ключевой ставки до 4,25% — уменьшались ставки по вкладам физлиц. По рублевым вкладам доход был на уровне 4,5% годовых, ставка по вкладам в долларах и евро вообще стремилась к нулю. При этом годовая инфляция в январе 2021 года, по данным Росстата, составила 5,19%. Понятно, что сравнение этих показателей не могло не стимулировать спрос физических лиц на инвестиционные продукты с потенциально большим доходом.

BG: А как ваша компания пережила эпоху коронавируса? Вызвал ли вынужденный режим самоизоляции появление новых продуктов или форматов предоставления услуг?

М. Н.: Наши процессы и так максимально рассчитаны на дистанционное взаимодействие, поэтому операционная деятельность не пострадала. В принципе, прошлый год дал много возможностей увеличить благосостояние клиентов — и мы этими возможностями воспользовались. Что касается инвестиций, то наиболее эффективным в 2020-м был портфель из пяти активов: золото (оно является хорошей защитой от эмиссии денег и инфляции активов на протяжении последних нескольких тысяч лет, но около половины потребления золота приходится на производство ювелирных изделий и при слишком высоких ценах потребление снижается и цена разворачивается вниз), депозиты до востребования в валюте, 30-летние облигации США, складская недвижимость и акции медицинских компаний. На протяжении многих лет (а уж 2020-й был, наверное,



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

рекордным) мы видим тенденцию роста доходов тех, кто занимается производством медицинского оборудования, расходных материалов, лабораторных исследований, а вслед за доходами следует и рост акций.

BG: Как давно DuLac Capital работает с частным капиталом?

М. Н.: Компания основана 12 лет назад профессиональными швейцарскими банками, выходцами преимущественно из банков UBS и Credit Suisse. Это независимая компания по управлению личными активами, которая оказывает юридические и трастовые услуги, а также помогает планировать налогообложение. Специалисты компании обладают глубокими знаниями как в области прямых инвестиций, так и в сфере корпоративных финансов. DuLac является членом Швейцарской ассоциации управляющих состоянием (SAAM) — самой авторитетной в Швейцарии ассоциации внешних управляющих.

BG: А в России?

М. Н.: Представительство компании в Москве было открыто десять лет назад, а два года назад появился офис в Петербурге.

BG: Чем за эти годы можете похвастаться?

М. Н.: Хвастаться не будем, так как деньги любят тишину.

BG: Какими принципами вы руководствуетесь, на чем делаете акцент?

М. Н.: Основные принципы — независимый подход, высокая персонификация, долгосрочные отношения. Мы стараемся обеспечить клиентам доступ к лучшим в своем роде финансовым продуктам и ведущим поставщикам финансовых услуг. Ключевые компетенции DuLac — обеспечение сохранности активов, планирование наследства, а также международное налоговое планирование.

BG: В чем отличие DuLac Capital от, например, крупных российских банков, также развивающих это направление?

М. Н.: Для нас управление активами — это основной источник дохода, а не просто один из комиссионных продуктов. Плохого управления нам не простят. Поэтому мы максимально сконцентрированы на том, чтобы иметь хорошие результаты при любой рыночной ситуации. Кроме того, швейцарский бизнес — это стабильность.

BG: Частный капитал — это ведь не просто деньги, это будущее (свое, семьи, близких людей), насколько люди готовы отдавать его управление в чужие, в общем-то, руки?

М. Н.: Человечество уже несколько тысячелетий назад перешло от натурального хозяйства, когда семья производила все продукты и товары для своего потребления собственноручно, к специализированному производству: один печет хлеб, другой отливают металл, третий шьет одежду. Управляющие компании профессионально занимаются управлением активами, посвящая этому все свое время и энергию, а у частных инвесторов всегда есть выбор между самостоятельным управлением и доверительным. Кроме того, можно легко сочетать эти два вида управления, ведь для некоторых инвестиционных продуктов вход начинается от 1000 рублей.

BG: Каков портрет людей, которые пользуются вашими услугами?

М. Н.: Это в основном владельцы среднего и крупного бизнеса с ликвидными активами от миллиона долларов.

BG: Много ли в Петербурге людей с таким размером активов?

М. Н.: Каждый регион обладает определенным потенциалом, а Петербург, второй по величине город России, — не исключение. Кроме того, мы как раз в данный момент

планируем расширять количество потенциальных клиентов за счет продуктов с доступным чеком.

Поскольку число частных инвесторов резко возросло, но далеко не все обладают миллионом долларов, мы хотим запустить на российском рынке финансовые продукты с минимально возможным и удобным входом. Для этого нам требуется создание УК и получение лицензии ЦБ РФ или покупка доли в уже существующей компании. Думаю, сотрудничество с опытным местным партнером было бы наиболее перспективно.

BG: Многие иностранные игроки ушли с российского рынка управления частным капиталом, а вы, наоборот, планируете выйти на широкий рынок?

М. Н.: Количество иностранных игроков действительно сократилось: Morgan Stanley ликвидировал свой дочерний банк в 2020 году, Nordea — в 2021-м. Citigroup также намерена свернуть розничный бизнес в России. Но интерес клиентов к доверительному управлению растет. Поэтому мы будем действовать в духе Уоррена Баффета: покупать, когда все продают.

BG: Какие навыки необходимы клиентам-инвесторам? С чего начать, если есть свободные средства?

М. Н.: Лучше всего, на мой взгляд, начать с чтения книги «Разумный инвестор» Бенджамина Грэма. А после этого разместить средства в нескольких управляющих компаниях и под собственным управлением на брокерском счете — чтобы через год сравнить результаты.

BG: Как вы оцениваете перспективы развития российского рынка, какие инструменты считаете наиболее привлекательными для клиентов?

М. Н.: Мы думаем, что коллективные инвестиции в недвижимость (например, в реновацию старых зданий в Петербурге и Москве и подготовку участков земли под новое строительство) были бы доходны для клиентов и наиболее полезны для общества.

Также нас вдохновляют прямые инвестиции в компании «зеленой» энергетики, электротранспорта и устойчивого развития.

BG: Каковы планы DuLac Capital на ближайший год?

М. Н.: Нашими приоритетными задачами в этом году будут покупка доли в российской управляющей компании и запуск инвестиционных продуктов с доступным для клиентов чеком.

BG: Какие темы ПМЭФ-2021 кажутся вам наиболее близкими?

М. Н.: Нас заинтересовала тема «Технологии, расширяющие горизонты», так как члены нашей команды уже более трех лет назад создали в Сингапуре фонд прямых инвестиций для развития компаний в области технологий устойчивого развития. ■

ЧАСТНЫЙ ИНВЕСТОР СГЛАДИТ ВОЛАТИЛЬНОСТЬ

РОССИЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК НА ФОНЕ НИЗКИХ СТАВОК ПО ДЕПОЗИТАМ ПОСТЕПЕННО НАРАЩИВАЕТ СПРОС СО СТОРОНЫ НАСЕЛЕНИЯ. ПРИХОД БОЛЬШОГО КОЛИЧЕСТВА ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ, ПОКУПАЮЩИХ НЕ ТОЛЬКО ОБЛИГАЦИИ, НО И АКЦИИ, ПРИВОДИТ К СНИЖЕНИЮ ВОЛАТИЛЬНОСТИ И ПОЗВОЛЯЕТ РЫНКУ БЫСТРЕЕ ВОССТАНАВЛИВАТЬСЯ ПОСЛЕ ПРОСАДКИ, ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА

Прошлый год стал рекордным по притоку средств частных инвесторов на рынок ценных бумаг, и в первые три месяца 2021 года тенденция продолжалась: количество новых счетов на Мосбирже выросло в январе — марте на 2,3 млн, до 11,2 млн человек (за март 2021 года +755 тыс.). Число активных клиентов с начала года выросло на 29% и достигло 1,8 млн. Доля частных инвесторов в марте 2021 года в объеме торгов акциями составила 39%, облигациями — 15%, на срочном рынке — 44%, на спот-рынке валюты — 13%.

Драйверы остаются прежними: низкие ставки по вкладам, рекордная динамика фондовых индексов, льготы для частных инвесторов, улучшение технологической доступности инвестиций и рост финансовой грамотности, отмечает инвестиционный стратег «БКС Мир инвестиций» Александр Бахтин. Фондовый рынок, которому в 2021 году исполняется 30 лет, долгое время был рынком предложения, но на фоне низких ставок по депозитам стал постепенно трансформироваться в рынок спроса, говорит директор по стратегическому развитию УК «Альфа-Капитал» Вадим Логинов.

РЫНОК СТАНОВИТСЯ УСТОЙЧИВЫМ

Среди основных тенденций российского фондового рынка господин Бахтин выделяет рост спроса на зарубежные акции и на коллективные инвестиции. Сказывается стремление инвесторов к диверсификации валютных, страновых и иных рисков и поэтапное расширение списка доступных зарубежных активов, отмечает он. По итогам марта 2021 года месячный объем торгов ценными бумагами иностранных эмитентов на Санкт-Петербургской бирже приблизился к \$40 млрд. В ноябре 2020 года этот показатель был на уровне \$25 млрд.

Что касается коллективных инвестиций, то приток в открытые и биржевые ПИФы за первый квартал 2021 года составил почти 100 млрд рублей, подчеркивает господин Бахтин. «На рынок приходят тысячи начинающих инвесторов, многим сложно анализировать эмитентов и отрасли, либо объем стартовых вложений не позволяет составить сбалансированный портфель. Такие инвесторы зачастую обращаются к уже готовым, диверсифицированным инвестиционным решениям, в частности, к паевым фондам, которые к тому же имеют демократичный порог входа и хорошую ликвидность», — говорит господин Бахтин.

По мнению директора по инвестициям УК «Открытие» Виталия Исакова, продолжающийся рост категории внутренних участников, как частных лиц, так и институциональных инвесторов, — это признаки здоровья и растущей зрелости российского рынка. Рынок становится менее волатильным, устойчивым к внешним и внутренним событиям риска. Так, глуби-



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

ПОСЛЕ ВЕСЕННЕЙ ПРОСАДКИ 2020 ГОДА ИНДЕКС МОСБИРЖИ (КАК И БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ РАЗВИТЫХ СТРАН) НЕ ТОЛЬКО ПОЛНОСТЬЮ ВОССТАНОВИЛСЯ К КОНЦУ ГОДА, НО И ВЫРОС ДО НОВЫХ ИСТОРИЧЕСКИХ МАКСИМУМОВ

на снижения индекса Мосбиржи в разгар ковидного кризиса не превысила снижения индексов развитых стран, например, американского индекса S&P 500, отмечает господин Исаков, тогда как в период кризиса 2008 года S&P 500 падал на 57%, а индекс Мосбиржи — на 75%.

После весенней просадки 2020 года индекс Мосбиржи (как и биржевые индексы развитых стран) не только полностью восстановился к концу года, но и вырос до новых исторических максимумов, подчеркивает господин Исаков. Рост ценового индекса Мосбиржи по итогам календарного 2020 года составил +7,98%, а индекса полной доходности (с учетом реинвестирования полученных дивидендов) +14,83%. Из отраслевых индексов наибольший рост в 2020 году показали индекс металлов и добычи (+47,71%) и индекс потребительского сектора (+43,13%).

АКЦИИ В МОДЕ

Если раньше основной приток розничных инвесторов был в облигации, то в 2020 году сильно вырос интерес к рынку акций, отмечает Владимир Брагин, директор по анализу финансовых рынков и макроэкономики УК «Альфа-Капитал». Причем это касается не только российских бумаг, но также и иностранных. В мире основной интерес инвесторов сконцентрирован в основном на растущих компаниях, которые в моменте могут не показывать прибыли. А российский рынок акций — это в основном компании стоимости, отличительной особенностью которых являются стабильные финансовые показатели и зачастую высокие дивиденды, добавляет господин Брагин. Впрочем, дивидендные истории в прошлом году пользовались слабым спросом, отмечает он.

Кстати, прошлый год стал рекордным по количеству IPO российских компаний, замечает руководитель аналитической службы УК «Доходь» Александр Шадрин.

На фондовый рынок вышли «Совкомфлот», девелопер «Самолет» и онлайн-ритейлер Ozon. Акции сервиса HeadHunter, бумаги сети клиник «Мать и дитя», ритейлера «О'Кей» с конца прошлого года получили листинг на российской площадке. О планах проведения IPO объявили Санкт-Петербургская биржа, онлайн-сервис X5, АФК «Система» с отдельными активами (лесопромышленный холдинг Segezha Group, сеть частных клиник «Медси», агрохолдинг «Степь»), онлайн-кинотеатр ivi.

По итогам первого квартала 2021 года рынок акций на Мосбирже продолжал показывать позитивную динамику объема торгов (рост на 14%), как и срочный рынок (рост на 19%), говорит Александр Шадрин. Обороты денежного рынка, рынка облигаций и валютного рынка, по его словам, снижались относительно рекордных значений прошлого года. Индекс Мосбиржи за первый квартал 2021 года подрос на 7,7% и достиг 3541 пункта. Лидерами роста стали индексы «Финансы» (+28,9%), «Строительство» (+27,6%), «Химия и нефтехимия» (+16,8%), «Нефть и газ» (+13,6%).

Росту нефтяных фишек («Газпром» +7,2%, ЛУКОЙЛ +18,4%, «Татнефть» +16,4%, «Роснефть» +31,2%, НОВАТЭК +18,3%) способствовал восстановительный рост цен на нефть, который опирался на ожидания завершения пандемии, говорит господин Шадрин. В финансовом секторе лидировал TCS («Тинькофф») с ростом котировок +86,7% за квартал (мощным драйвером стало включение бумаг TCS в индекс MSCI Russia). Сбербанк (+6,9%) и ВТБ (+12,5%) показали более скромный рост.

Стимулирующие меры помогли строителям (ПИК +54,3%, «Самолет» +30,7%, «Инград» +30,2%), а слабый рубль и рост цен на сырьевые товары — металлургам и добыче (ММК +8%, «Северсталь» +16,3%, НЛМК +15,6%, «Русал» +39,8%, ТМК +31,7%, «Рас-

падская» +21,4%) и химикам («Фосагро» +29%), говорит господин Шадрин. Аутсайдером, по его словам, стали сектора электроэнергетики («Интер РАО» −3,2%, «Россети» −14,6%), информационных технологий («Яндекс» −5%, Mail.ru −12,5%) и телекоммуникаций (МТС −4,6%). Кроме того, на фоне падения цен на золото в даун-тренде были основные золотодобытчики («Полиметалл» −14,5%, «Полюс» −8,3%).

«Российский рынок в этом году показывает рост, но на фоне достаточно высокой волатильности. Тем не менее, судя по притокам в ПИФы, инвестирующие в акции, интерес остается очень высоким», — говорит господин Брагин. Из интересных трендов он отмечает сильный рост нефтегазовых и металлургических компаний. Дополнительными факторами привлекательности здесь будут высокие дивиденды, которые могут выплатить те и другие.

ЕСТЬ КУДА РАСТИ

Как сообщил недавно заместитель председателя Банка России Владимир Чистюхин, количество брокерских счетов в России может вырасти до 74 млн. Приблизительно такова численность экономически активного населения страны. По словам господина Чистюхина, каждому клиенту, который имеет счет в банке, будет открываться и брокерский счет.

По оценкам господина Бахтина, прирост количества инвесторов до конца года продолжится и к концу года число счетов на Мосбирже может достичь 20 млн. «Что касается индекса Мосбиржи, то, возможно, мы увидим отметку в 3800 пунктов. В пользу российского рынка могут работать общее восстановление мировой и национальной экономик после пандемии, одна из самых высоких в мире дивидендных доходностей (около 8%) и позитивная конъюнктура цен на нефть», — говорит он.

УК «Доходь» также ожидает движение индекса МБ в диапазоне 3500–3800 пунктов. Позитивным фактором будет постепенный рост масштабов вакцинации по всему миру, отрицательным для России продолжит оставаться санкционное давление со стороны США, отмечает господин Шадрин. Наиболее интересными объектами для инвестиций по-прежнему являются экспортные компании, которые выигрывают от слабого рубля и роста цен на сырьевые товары, считает господин Шадрин. Кроме того, представляют интерес «компании роста», расширяющие производственные мощности. Среди приоритетов в данный момент он отмечает «Газпром нефть», «Русал», НКНХ, «Газпром», «Татнефть», «Русагро», НОВАТЭК, Сбербанк, «Роснефть» и «Систему». Среднегодовая доходность российского рынка акций на трехлетнем горизонте инвестирования составит 10–15% годовых, считает господин Исаков. ■



«НЕЛЬЗЯ НАЖИМАТЬ НА СТОП-КРАН»

КРИЗИСНАЯ СИТУАЦИЯ СТАЛА НЕ ТОЛЬКО ОЧЕРЕДНЫМ ПУГАЮЩИМ ОПЫТОМ ДЛЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ, НО И ВОЗМОЖНОСТЬЮ ПЕРЕСМОТРЕТЬ ФОРМАТ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С КЛИЕНТАМИ И УВЕЛИЧИТЬ КЛИЕНТСКУЮ БАЗУ. О ТОМ, КАК ПРИВЛЕКАТЬ НА ОБСЛУЖИВАНИЕ ПЕРВОКЛАССНЫЕ КОМПАНИИ, КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ЛЮБОВИ ВИКТОРОВОЙ РАССКАЗАЛ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ МОСКОВСКОГО КРЕДИТНОГО БАНКА (МКБ) АЛЕКСАНДР КАЗНАЧЕЕВ.

BUSINESS GUIDE: Как начался для бизнеса посткризисный 2021 год? Смог ли он оправиться от последствий пандемии?

АЛЕКСАНДР КАЗНАЧЕЕВ: Каким бы шоком ни был для всех нас коронавирус, не стоит забывать, что прошлогодний кризис был далеко не первый у российского бизнеса: компании уже пережили 1998, 2008, 2014 годы. В отличие от прошлых кризисов, в 2020 году господдержка была нацелена на поддержание работоспособности предприятий из пострадавших отраслей и системообразующих предприятий. Проводниками ее стали банки. Накопленный за прошлые кризисы опыт участников рынка плюс меры господдержки дали свои плоды: в марте, по данным Минэкономразвития, ВВП страны впервые превысил доковидный уровень.

BG: Какую роль сыграли программы господдержки для банков?

А. К.: Они стали одним из драйверов роста кредитных портфелей. МКБ как системно значимый банк не мог остаться в стороне. Мы участвовали почти во всех запущенных в прошлом году госпрограммах и для крупного бизнеса, и для предприятий МСБ.

BG: Изменил ли коронакризис поведение кредитных организаций, в том числе и МКБ, крупных заемщиков?

А. К.: В прошлом году изменилось многое. Так, в конце марта многие банки были в некотором шоке и притормозили кредитные проекты с клиентами. И этим воспользовался МКБ, чтобы получить лучших клиентов. Мы оценили влияние коронакризиса на различные отрасли экономики при самом негативном развитии событий, определив степень влияния по принципу светофора. И нацелились на привлечение «зеленых» клиентов. Здесь принимались во внимание несколько факторов: долговая нагрузка, степень возможного изменения спроса на продукцию в зависимости от масштабов карантинных мер, акционерная структура. Клиенты также стремились увеличить кредитные лимиты, чтобы перестраховаться на случай негативного сценария. Результат — мы получили лучших клиентов на рынке из отраслей металлургии, телекома, медицины, энергетики, АПК, IT, нефтегаза.

BG: Не увеличивала ли выбранная тактика в прошлом году, в период коронакризиса, риски банка? Может быть, правильнее было бы делать ставку на МСБ?

А. К.: Прошлогодний кризис отразился на целых сегментах и отраслях вне зависимости от масштабов бизнеса. Например, в сложнейшую ситуацию попали стрит-рейтер, авиаперевозки, импортеры. Но вопрос не в том, кто больше пострадал, а кто мог быстрее восстановиться, у кого оказался больше запас прочности, у крупных игроков таких возможностей априори больше.

BG: И какое влияние выбранный подход оказал на финансовые результаты банка в целом?

А. К.: Прирост корпоративного портфеля по итогам 2020 года оказался в два раза выше рынка — на 29%, до 888,8 млрд рублей. Средства корпоративных клиентов увеличились на 45%, до 1,236 трлн рублей, а общие клиентские пассивы — до 1,738 трлн. Чистая прибыль МКБ в целом за год выросла более чем в 2,5 раза и составила 30 млрд рублей, чистые процентные доходы выросли на 30,8%, до 59,2 млрд рублей. Непроцентные доходы составили 50% в общем объеме прибыли (до налогов) и достигли 18,9 млрд рублей. Словом, позитивное влияние.

BG: То есть в стране был кризис, а МКБ работал без единого дефолта? И просрочка не росла?

А. К.: Конечно, кризис не обошел стороной и наших клиентов. Из крупных могу вспомнить одну историю, когда нам пришлось вместе с клиентом выходить из сложного положения. Гостиничный комплекс в Москве столкнулся с резким падением загрузки и не смог в срок выполнять свои обязательства по кредиту. Мы пошли на реструктуризацию кредита: изменили график погашения, поменяли валюту кредита. Акционер тоже бизнес не бросил, со своей стороны выделил средства для уплаты процентов и частичное снижение долга, дал дополнительное обеспечение. Когда закончился карантин и загрузка московских отелей начала восстанавливаться, клиент вышел на нормальный график платежей. Вообще, я из кризиса вынес основной урок: нельзя останавливаться, нажимать стоп-кран, нельзя ни на минуту прекращать диалог с клиентами. Возвращаясь к вопросу о просрочке, она не выросла, а снизилась. За 2020 год стоимость риска корпоративного кредитного портфеля сократилась с 1,4% в первом квартале до 0,7% в четвертом квартале.

BG: Каковы результаты первого квартала? Нет ли ощущения, что все проблемы начнутся в этом году?

А. К.: На самом деле, это самый нетипичный первый квартал. Обычно классическая схема для любого банка — пила: пик спроса на продукты приходится на четвертый квартал, а в первом происходит спад активности клиентов, к третьему кварталу она начинает нарастать. В этом году наш кредитный портфель непрерывно рос на протяжении всего первого квартала, увеличившись за первые три месяца 2021 года более чем на 6%. Экономика на самом деле зажила, хотя еще, конечно, не в том состоянии, когда воткнул палку — и она зацвела. Целый ряд проектов запустился с нашей поддержкой в этом году. Вспомнить хотя бы наши проекты с IPLAST, ООО «Нижекамский завод грузовых шин» (входит в шинный бизнес группы «Татнефть» Кама Tyres), дистрибутором бытовой электроники ООО «ДИ-Саунд».

BG: Расскажите про «зеленые» инициативы. Недавно, выступая перед Федеральным собранием, президент РФ сделал акцент на экологической повестке. Это новый тренд всей экономики?

А. К.: Тренд, хотя для МКБ он не новый. Уже в прошлом году МКБ выступил организатором размещения первого в истории российского рынка выпуска бессрочных «зеленых» облигаций РЖД, который соответствовал принципам ICMA. Объем составил 100 млрд рублей. Сейчас мы подписали соглашение с УГМК, предусматривающее финансирование ее ESG-мероприятий. У нас заработал механизм субсидирования «зеленых» кредитов, и уже идет активная работа по подбору проектов.

BG: В прошлом году был бум ипотеки и жилищного строительства. Работаете ли вы с застройщиками и насколько активно?

А. К.: Работаем, очень активно. Стройка занимает более 10% в портфеле банка, кредитный портфель девелопмента составляет 125 млрд рублей. Объем средств на эскроу-счетах только в первом квартале 2021 года вырос на 50%, до 17 млрд рублей.

BG: Судя по цифрам, МКБ делает акцент не на эскроу-счетах?

А. К.: В эскроу-счета пошли сейчас практически все игроки, там высочайшая конкуренция и минимальный доход для банков. Мы же работаем на концепции финансовой экосистемы девелопмента — от фи-

нансирования на покупку участков под строительство и заканчивая финансовыми продуктами для уже эксплуатируемых проектов в области недвижимости. При этом мы работаем в партнерстве с крупными девелоперскими компаниями и можем предоставлять не только банковские продукты для застройщиков, но и девелоперскую экспертизу наших партнеров. Это позволяет более уверенно финансировать проекты жилищного строительства, когда часть рисков снимается за счет профессиональных партнеров. Мы также хорошо знаем подрядчиков, которые умеют качественно строить и пользуются нашими лимитами. Все это интегрировано с нашими ипотечными продуктами и технологией с автоматическим открытием эскроу-счетов и аккредитивов для физлиц — покупателей жилья. Мы видим, что построенная нами экосистема для девелоперов приносит очень хорошие результаты.

BG: Насколько активно работает МКБ с клиентами в области ВЭД?

А. К.: МКБ работает со всеми отраслями, связанными с внешнеэкономической деятельностью. Мы как банк, активно участвующий во всех инициативах, связанных с господдержкой экспорта, являемся наиболее органичным партнером для всех участников ВЭД. Это одно из стратегических направлений МКБ. Мы предоставляем полный цикл услуг для импортеров и экспортеров. Клиенты активно пользуются продуктами международного финансирования, гарантиями, аккредитивами, международным факторингом, хеджированием, конверсионными операциями. Также МКБ является одним из самых активных участников российского рынка в рамках программ субсидирования российского экспорта, предоставляя экспортерам кредиты по льготной ставке.

BG: Что из этого было актуально в разгар пандемии при закрытых границах?

А. К.: Во время пандемии еще более актуальной стала потребность у клиентов в закрытии рисков, связанных с внешнеторговыми транзакциями. Мы увидели увеличение спроса на структурные продукты, в рамках которых банк не только предоставляет финансирование, но и закрывает, минимизирует риски неоплаты за товар от покупателя, несвоевременной отгрузки от поставщика, страновые и валютные риски. Портфель банка по торговому финансированию за 2020 год вырос в два раза. ■

ЧИСТКА ПРОДОЛЖАЕТСЯ

БАНКОВСКИЙ РЫНОК ПРОДОЛЖАЕТ КОНСОЛИДИРОВАТЬСЯ. В ЭТОМ ГОДУ ЕЩЕ 20–30 ИГРОКОВ МОГУТ ПОКИНУТЬ РЫНОК, ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ОСТАВШИЕСЯ БУДУТ ВСЕ БОЛЬШЕ УХОДИТЬ В ЦИФРОВЫЕ УСЛУГИ, РАБОТАТЬ С ИПОТЕКОЙ И ОСВАИВАТЬ ПОЛЕ МАЛОГО БИЗНЕСА.

ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА

Центробанк явно снизил темпы расчистки банковского рынка: в 2020 году лицензии были отозваны у 15 банков, тогда как в 2019-м — у 24 банков, в 2018-м — у 57. Однако еще 22 банка в прошлом году ушли с рынка добровольно, 13 из них были ликвидированы в рамках присоединения, отмечает руководитель аналитической службы УК «Доходь» Александр Шадрин.

На момент прихода на пост председателя ЦБ РФ Эльвиры Набиуллиной в июне 2013 года в стране работало 894 банка, а на начало апреля 2021 года — 357 банков, напоминает господин Шадрин. Таким образом, банковская система сократилась в 2,5 раза. Во время пандемии ЦБ, видимо, не хотел беспокоить рынок, но с начала 2021 года выездные проверки возобновились, а темпы расчистки снова ускорились, отмечает господин Шадрин: с начала года ЦБ уже успел отозвать лицензии у десяти банков.

КОНСОЛИДАЦИЯ VS. ЛИКВИДАЦИЯ

Причины отзыва все те же: высокорискованная кредитная политика, неадекватная оценка активов и залогов, недостаточное резервирование, нарушение требований законодательства в области противодействия отмыванию доходов. «Пандемия обострила главную проблему — качество активов. Данный фактор и ранее выступал одним из основных причин отзыва банковских лицензий, а начиная с 2020 года его вес только растет», — указывает господин Шадрин.

Дополнительные трудности появились у некоторых небольших банков, имевших в портфеле повышенную концентрацию на пострадавших в пандемии отраслях, а также слабый запас капитала, говорит старший управляющий директор рейтингового агентства НКР Александр Проклов. Он считает, что в целом основная работа в отношении расчистки системы от «схемных» и откровенно слабых банков завершена и численность банков уже не будет сокращаться прежними темпами.

По словам аналитика «Фридом Финанс» Евгения Миронюка, на потребителях этот процесс почти не сказывается. «Необходимый уровень конкуренции в секторе сохраняется. Развитие финтеха привело к лидированию нескольких крупных банков, сервисы которых значительно превосходят конкурентов. Это еще больше способствовало консолидации сектора», — говорит он.

Согласно прогнозу агентства «Эксперт РА», в 2021 году банки будут чаще аннулировать лицензии по инициативе

собственников и закрываться в результате реорганизаций в связи с ужесточением конкуренции за качественных заемщиков и повышением уровня диджитализации. По этим причинам ежегодно будет добровольно покидать рынок до 15 игроков. Агентство также ожидает ухудшения качества 20–30% реструктурированных кредитов и не менее 20% льготных кредитов юридических лиц в 2021 году, что потребует доначисления резервов в размере до 900 млрд рублей.

По мнению господина Шадрина, в 2021 году стоит ожидать ухода еще 20–30 небольших кредитных организаций. Сделки M&A снова обеспечат значительную долю добровольно аннулированных лицензий и укрупнение кредитных организаций, считает он. В настоящее время «Яндекс» после «развода» со Сбербанком все еще ведет переговоры о приобретении небольшого банка «Акрополь», напоминает эксперт. Ozon договаривается с Совкомбанком о покупке 100% банка «Оней». Компания ожидает, что сумма сделки не превысит \$10 млн.

ЕСТЕСТВЕННЫЙ ОТБОР

Пандемия негативно сказалась на рентабельности банковского бизнеса: рентабельность собственного капитала (ROE) всех кредитных организаций за год сократилась с 7 до 5%, рентабельность активов (ROA) — с 1,4 до 0,9% годовых, отмечает господин Шадрин. Кроме того, в 2020 году у половины банков наблюдался чистый отток средств физических лиц, а у трети — чистый отток средств корпоративных клиентов, говорит он. Финансовый итог прошлого года сократился и по причине снижения маржинальности — банки работали в условиях ограниченных возможностей размещения средств в доходные активы, добавляет господин Шадрин.

«В 2021 году влияет тенденция ухудшения качества кредитного портфеля и отток средств в инвестиционные инструменты, которые предлагают в основном крупные банки и инвестиционные компании. Низкая ключевая ставка ЦБ привела преимущественно к падению процентной маржи в банковском секторе», — подчеркивает господин Миронюк. Он считает, что наиболее сильно снижение доходов проявится в 2021 году.

Параллельно наблюдается тенденция урезания финансовой поддержки кредитных организаций со стороны акционеров, добавляет господин Шадрин. «Данный тренд можно считать естественным отбором в банковской сфере с учетом того, что самоликвидации, как правило, происходят



НА МОМЕНТ ПРИХОДА НА ПОСТ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ЦБ РФ ЭЛЬВИРЫ НАБИУЛЛИНОЙ В ИЮНЕ 2013 ГОДА В СТРАНЕ РАБОТАЛО 894 БАНКА, А НА НАЧАЛО АПРЕЛЯ 2021 ГОДА — 357 БАНКОВ

без дефолтов и не означают потери для клиентов», — говорит он.

Тем не менее ситуация в банковской системе страны остается стабильной, отмечает господин Проклов. При отсутствии значимых внешних шоков он ожидает значимых проблем в среднесрочной перспективе.

В НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Ключевой тенденцией последнего времени стала ускоренная цифровизация услуг для частных и корпоративных клиентов. Расширение сервисов в удаленных каналах, увеличение доли онлайн-продаж, развитие омниканальности — все это стало «новой реальностью», указывает директор департамента финансового управления Росбанка Анастасия Кудерцева. Доля цифровых продаж в Росбанке выросла с 8% в 2018 году до более чем 48% в первом квартале 2021 года. Клиенты оформляют сегодня более половины кредитов, каждую третью кредитную карту через цифровые каналы, говорит госпожа Кудерцева.

Банки, которые не уделяют сейчас внимание цифровизации, — обречены, считает главный аналитик Сбербанка Михаил Матовников. По его мнению, цифровизация должна идти как в части развития приложений и услуг, так и во внутренних процессах, чтобы сделать их более оперативными и снизить затраты. Тем не менее более 90% жителей России уверены, что банковские офисы продолжают работать и через десять лет, утверждает старший вице-президент, управляющий Северо-Западным филиалом банка «Открытие» Михаил Иоффе, ссылаясь на данные исследования, которое банк провел в апреле 2021 года. По мнению трети опрошенных, к 2030 году банки превратятся в универсальные экосистемы с набором финансовых и нефинансовых услуг.

Еще одной «новой реальностью», по словам госпожи Кудерцевой, стала работа в условиях низких процентных ставок. На этом фоне происходит переток средств физлиц из депозитов в накопительные счета, а также в инвестиционные инструменты. Кроме того, банки, наконец, начали обращать внимание на ESG и развивать продуктовое предложение вокруг «зеленых» проектов и социальных инициатив, добавляет она.

По словам господина Иоффе, в корпоративном банкинге одним из трендов стал переход к проектному финансированию в строительстве. С мая 2020 года «Открытие» запустил финансирование уже восьми крупных проектов в Петербурге и Ленобласти, совокупный бюджет которых превысил 30 млрд рублей. «Мы ожидаем, что в 2021 году рынок продолжит стремительно развиваться, и сделки объемом свыше 5 млрд рублей станут обыденным явлением. Как следствие, продолжится оживление и на рынке земельных участков под застройку», — делится господин Иоффе.

Также, по словам Михаила Иоффе, со стороны крупных корпоративных клиентов растет интерес к заимствованиям на облигационном рынке, подстегиваемый спросом со стороны институциональных и частных инвесторов, которые стали перекладывать сбережения из банковских депозитов в ценные бумаги с фиксированной доходностью. «В целом очевидно, что в банковской сфере все больше возрастает роль комиссионных доходов. Однако это вовсе не означает, что банки обязательно должны превращаться в экосистемы. Не менее, а возможно, и более эффективной будет работа банка как ядра классической финансовой группы и продажа различных брокерских, инвестиционных и страховых решений», — считает эксперт.

Тенденцией становится и рост клиентов малого и среднего бизнеса, добавляет господин Матовников. «У этих клиентов высокий уровень банковской недообслуженности, и банкам надо налаживать с ними более тесное взаимодействие. Вероятно, лет через десять большинство банков будет в основном работать именно с розничными и МСП клиентами», — рассуждает он.

Выживанию в современных условиях будут способствовать такие факторы, как диверсификация кредитного портфеля по отраслям и заемщикам, ориентация на кредитование отраслей, показавших устойчивость в пандемию (IT, фармакология, сфера услуг, ритейл), взвешенный подход к потребительскому кредитованию, сокращение расходов, развитие удаленных технологий (в том числе биометрии) и переход в онлайн, резюмирует директор дивизиона «Центр» в Санкт-Петербурге Уральского банка реконструкции и развития Александр Казанский. ■

ЛОКДАУН КАК ПОДАРОК АГРАРИЯМ

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО РФ ПЕРЕЖИЛО ПАНДЕМИЮ НЕОЖИДАННО ХОРОШО.

В ЭТОМ ГОДУ АГРАРИИ ОЖИДАЮТ ДАЛЬНЕЙШЕГО РОСТА ВСЕХ СЕКТОРОВ.

РОМАН РУСАКОВ

2020 год был непростым для сельского хозяйства из-за теплой зимы, достаточного количества осадков в виде снега, последовавшей засухи и наложившегося локдауна, тем не менее по выращиванию многих культур удалось превзойти результаты 2019 года.

Как подсчитали в ГК «Шанс», на данный момент около 30% пашни до сих пор не обрабатывается. В 2021 году, по данным Минсельхоза, посевная площадь увеличится на 600 тыс. га. Будет развиваться мелиорация в регионах. «В связи с освоением новых земель Россия уже столкнулась с проблемой отсутствия мелиорации и необходимостью повышения плодородия и рационального использования земли сельскохозяйственного назначения. Земли много, а над качеством нужно работать. Для этого требуется проводить мелиоративные мероприятия. Поэтому в ближайшие десять лет государство начнет уделять внимание мелиорации, поддерживать институты, компетентные в этих вопросах», — прогнозируют эксперты «Шанса». В таких регионах, как Сибирь и Дальний Восток, где много неосвоенных земель, будет набирать обороты экстенсивное земледелие. Что касается посевов культур, отмечают в компании, то увеличится количество масличных из-за роста цен на подсолнечное масло и дальнейшего экспорта культур. Также увеличатся посевы зерновых. «Зерно — это основной продукт на экспорт. Производство зерна будет расти в ближайшие десять лет. Также на Дальнем Востоке увеличатся посевы сои на экспорт», — уверены в «Шансе».

Кроме того, все сельскохозяйственные мероприятия будут реализовываться согласно Доктрине продовольственной безопасности. «Например, речь идет не просто о выращивании сырья на экспорт, а о развитии переработки собственного сельхозсырья, что позволит сосредоточить капитал внутри страны и расширить рабочие места. Опять же при переработке сельхозсырья налоги будут оставаться внутри страны. Стоит ожидать мер господдержки для отечественных производителей, чтобы достигнуть целей по продовольственной безопасности, увеличить долю российских сельхозпродуктов с 15–20 до 80% в некоторых сегментах», — считают аналитики «Шанса».

Развитие племенного дела, селекции и семеноводства — другое важное направление, которое будет в особой зоне внимания государства. «После перестройки мы практически потеряли всю отечественную селекцию, наши научные институты перестали получать финансирование и вынуждены выживать сами. Естественно, в этот период на отечественный рынок пришли западные компании, предоставляющие более конкурентоспособные семена лучшего качества. Например, около 40% пшеницы, которая выращивается у нас, — это пшеница иностранной селекции. По подсолнечнику, кукурузе, сахарной свекле, рапсу этот процент гораздо выше. Развитие селекции позволит не зависеть от импорта», — прогнозируют в компании.

КАДРЫ ПОДКАЧАЛИ Татьяна Козлова, старший руководитель проектов направления «Оценка и финансовый консалтинг» группы компаний SRG, отмечает, что сельское хозяйство, несмотря на хорошие показатели по итогам 2020 года и признание локомотивом роста, все-таки тоже пострадало от коронавируса. Нехватка трудовых ресурсов сказалась как на посадочных площадях, так и на сборе урожая. Нехватка оборотного капитала и зависимость от банков усугубились. Мягкая денежно-кредитная политика 2020 года увеличила ликвидность на рынке, вкупе с увеличением мировых цен на сельхозпродукцию и продовольствие из-за пандемии она привела к значительному скачку цен и на внутреннем рынке. «Ключевыми тенденциями можно назвать ускорение цифровизации отрасли на примере крупных игроков и увеличение разрыва между крупным и мелким сельскохозяйственным бизнесом. На фоне снижения рекламного рынка и тарифов заметно увеличилось продвижение на рынок сельскохозяйственных брендов. Вероятно, стоит ожидать дальнейшего укрупнения бизнеса в выращивании овощей, птицеводстве и свиноводстве. Мировой тенденцией является рост цен на продовольствие. И продовольственная безопасность страны будет одним из основополагающих принципов. Из тен-

денций государственного регулирования можно отметить обновление госпрограммы по вовлечению в оборот сельскохозяйственных угодий», — говорит госпожа Козлова.

Данил Шелехов, руководитель проекта «Яндекс.Маршрутизация», подтверждает курс сельского хозяйства на цифровизацию. По его словам, одной из тенденций 2020 года стало развитие технологий на AgTech-рынке в России. Так, некоторые агрохолдинги запустили в разработку проекты по автоматизации планирования маршрутов при процессе уборки урожая. В зависимости от выращиваемой культуры требования, в том числе и к планированию транспорта, и построению маршрутов, могут быть разными. Например, при уборке пшеницы из-за дороговизны простоя комбайнов нужно обеспечить бесперебойную загрузку транспорта. При этом не должно появляться и очередей на элеваторе со своей мощностью переработки. А при уборке сахарной свеклы надо учитывать процент гнили в кагатах, находящихся на поле, чтобы завод принял ее на переработку. «Однако такие проекты столкнулись со сложностями, связанными со спецификой отрасли. Так, резко меняющиеся погодные условия имеют большое влияние на планы и маршруты, которые составляет алгоритм: прошедший

с утра дождь может размыть дороги, по которым планировался проезд грузовых машин. Кроме того, алгоритмам планирования не хватает геоданных, например, разметки полей или сведений о дорогах между ними. Подрядчики, которых агрохолдинги задействуют в своей работе, зачастую работают разрозненно, что мешает централизованному управлению и усложняет внедрение инструментов автоматизации на их личные транспортные средства», — рассуждает эксперт.

НЕОЖИДАННЫЙ ПОЗИТИВ Представители John Deere также отмечают позитивную роль роста цен для отрасли. «Несмотря на то, что собранный объем урожая не сильно отличался от объема урожая 2019 года, позитивно сказался существенный рост мировых цен в 2020 году на основные культуры — по причине пандемии спрос на продовольствие во второй половине прошлого года в мире сильно вырос, и Россия не стала исключением, а с учетом текущего курса рубля экспортные отгрузки принесли существенную прибыль аграриям. Поэтому, несмотря на все трудности, 2020 год в итоге получился очень позитивным и помог улучшить финансовое состояние сельхозпроизводителей», — радуются в компании. → 66



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

ПРИ ПРАВИЛЬНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ОТРАСЛИ И ЭКСПОРТНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ РОССИЯ МОЖЕТ ЕЩЕ БОЛЬШЕ НАРАСТИТЬ ЭКСПОРТ И ЗАКРЕПИТЬСЯ В КАЧЕСТВЕ ОСНОВНОГО ПОСТАВЩИКА ЗЕРНОВЫХ НА МИРОВОМ РЫНКЕ, ПРЕЖДЕ ВСЕГО ПШЕНИЦЫ

65 → Сергей Харитонов, заместитель генерального директора JCB в России и СНГ, также говорит, что в 2020 году вместо падения спроса, которое ожидалось в разных сегментах экономик стран на фоне пандемии, рынок сельскохозяйственной техники в России остался на уровне 2019 года. «Более того, потенциал рынка был гораздо выше, но рост сдерживался отсутствием достаточного количества машин на складах дилеров. Поддержку рынку сельхозтехники обеспечили хороший урожай зерновых и рекордные цены на зерно», — поясняет он.

РОСТ ПРОДОЛЖИТСЯ В John Deere полагают, что в среднесрочной перспективе рост продолжится: «Спрос на продовольствие и продукты питания в условиях пандемии вырос и будет расти в среднесрочной перспективе. На фоне этого мы видим рост

продаж нашей техники практически во всем мире. Но отрицательными факторами могут стать рост цен на технику в силу увеличения мировых цен на металл, повышение расходов на транспортные издержки, рост цен на ГСМ и СЗР».

В JCB с прогнозом согласны. Господин Харитонов говорит: «В первом квартале 2021 года мы отмечаем высокий спрос на сельскохозяйственную технику. Рост рынка за этот период составил более 20%. Цены на многие сырьевые товары достигли максимальных исторических значений, что позитивно сказывается на доходах производителей. Кроме того, и без того высокий спрос на машины подстегивают заказчики, которым в прошлом году сельскохозяйственная техника не досталась на фоне дефицита, вызванного пандемией коронавируса. Мы ожидаем, что высокий спрос на

машины будет сохраняться в течение всего года, и рассчитываем, что рынок вырастет на 20–30% по сравнению с 2020 годом».

В John Deere отмечают, что самый большой рост сегодня происходит в сегменте пшеницы, кукурузы, подсолнечника. «Хорошие перспективы у направления мясного животноводства в связи с расширением экспорта продукции в Китай и страны Ближнего Востока. Молочное направление тоже показывает положительную динамику, но, к сожалению, отстает от тех же зерновых — потребление молока в основном внутреннее, поэтому есть объективные ограничения по росту цен в этом сегменте», — указывают в компании.

К ключевым тенденция в John Deere относят два основных направления в России. «Во-первых, постепенное изменение климата, к которому прихо-

дится приспосабливаться. Но в России это может увеличить сезонность, а в перспективе — повысить урожайность. Во-вторых, цифровизация отрасли — датчики на технике, спутниковые снимки полей и урожайности, развитие и внедрение искусственного интеллекта для обработки полей средствами защиты растений или для автоматизации уборки урожая, методы дистанционного контроля и управления как техникой, так и процессами на поле. Все это работает на оптимизацию затрат, а значит, способствует повышению выручки аграриев», — перечисляют в компании.

В John Deere считают, что при правильном регулировании отрасли и экспортных ограничений Россия может еще больше нарастить экспорт и закрепиться в качестве основного поставщика зерновых на мировом рынке, прежде всего пшеницы. ■

36 → При этом у работодателей, соответствующих определенным критериям (среднесписочная численность работников — более 250 человек, доход — более 2 млрд рублей, участвуют в реализации национальных и федеральных проектов в Петербурге, приоритетных программ, инвестиционных проектов), есть возможность организовано привлекать иностранных работников. По словам представителей комитета, этим механизмом активно пользуются строительные компании. «Центр трудовых ресурсов, подведомственный комитету, проводит работу по привлечению сотрудников из других регионов по заявкам предприятий с помощью видеосообщений, выездных ярмарок вакансий и консульских пунктов в регионах. В 2020 году такие пункты работали в Мурино, Кудрово и Мурманске», — уточнили в комитете.

В-третьих, у отраслей, действительно испытывающих острый дефицит рабочих, появилась возможность использовать труд осужденных к принудительным работам. Такая рабочая сила привлекается к труду в соответствии с трудовым законодательством РФ, за исключением правил приема на работу, увольнения с работы, перевода на другую работу, отказа от выполнения работы, предоставления отпусков. Как пояснили в УФСИН по Петербургу и Ленобласти, такой возможностью уже воспользовались некоторые местные компании — ООО «Картонный дом», ООО «Производственная фирма „Престиж Лес“», ООО «Гессиона», ООО «ИДК», ООО «Русдомстрой», ООО «СМУ-47», ООО «Старт», ООО «Шашка». «УФСИН также взаимодействует с представителями ООО „Кингисеппский машиностроительный завод“, ООО „Глобал-М“, ООО „Петербургская строительная корпорация“, — добавляют в пресс-службе ведомства.

По данным ФСИН России, около 184 тыс. осужденных к лишению свободы имеют формальные основания для подачи ходатайства о замене неотбытой части наказания принудительными работами. Используя их труд работодатели, как сообщили в ведомстве, согласно ч. 2 ст. 60.7 Уголовно-исполнительного кодекса РФ, могут претендовать на налоговые льготы. В настоящее время налоговые преференции предусмотрены для организаций, расположенных на территории Ленинградской области: в частности, налог

на прибыль для таких организаций снижен до 13,5% (вместо 20%).

И наконец, нынешний кадровый дефицит — это не только следствие ограничений на въезд из-за пандемии. Причин несколько, и часть из них не нова. «Прежде всего сказывается демографическая яма, в которую наша страна попала в 1990-е годы. Падение рождаемости в то время напрямую влияет на уменьшение числа работоспособного населения сейчас, а значит и на количество активных соискателей, в которых нуждаются работодатели», — отмечают в пресс-службе HeadHunter по Северо-Западу.

Также дает о себе знать выросшая в 2020 году убыль населения. «Сказывается и отложенный из-за пандемии спрос от ряда отраслей на линейный персонал» — добавляют в HeadHunter.

Одним словом, проблема дефицита кадров системная и одним только возвращением иностранных трудовых мигрантов ее не решить. Так что пока, как говорится, спасение утопающих — дело самих утопающих, то есть работодателей, испытывающих дефицит кадров. Один из способов — рост зарплат. Согласно статистике hh.ru, с начала 2021 года зарплатное предложение в вакансиях, размещенных петербургскими работодателями, в среднем увеличилось на 1368 рублей по сравнению с доковидным февралем 2020 года и составило 55 648 рублей. В СЗФО также выросли средние значения в Республике Коми (+996 рублей), Калининградской (+840 рублей) и Ленинградской областях (+835 рублей). Незначительно, но также выросла зарплата от работодателей в Архангельской (+306 рублей) и Мурманской области (+12 рублей).

Еще один способ решения — активный поиск специалистов в регионах. «Оказалось, что доля приглашений соискателей, проживающих вне региона деятельности компании, выросла с 27% в начале 2020 года до 35% в конце, — приводят статистику в пресс-службе HeadHunter по Северо-Западу. — Активнее всех в конце 2020 года стали рассматривать кандидатов вне своего региона компании, оказывающие услуги для бизнеса (65%), из добывающей отрасли (53%), из сферы искусства и культуры (53%), IT (47%). Таким образом, часть компаний для набора персонала начала расширять географию набора и достаточно активно приглашает кандидатов из других регионов». ■

42 → «Несмотря на прямое обязательство в протоколе о присоединении, до сих пор не устранена система коллективного управления авторскими и смежными правами без согласия правообладателей», — объясняет господин Таланов.

В СПОРНЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ Очевидным положительным аспектом участия РФ в ВТО является возможность в качестве полноценного члена участвовать в раундах торговых переговоров, в разработке норм и правил ВТО, отстаивать свои интересы в рамках организации. За годы членства в ВТО Россия активно участвовала в торговых спорах: в качестве истца — в восьми, в качестве ответчика — в девяти, в качестве третьей стороны — в 89 спорах. «Как истец РФ предъявляла претензии ЕС по методологии корректировки стоимости и антидемпинговым мерам против импорта из РФ, по антидемпинговым мерам в отношении холоднокатаного листового проката, по третьему энергетическому пакету ЕС, против Украины по антидемпинговым мерам в отношении импорта нитрата аммония, мерам, касающимся торговли товарами и услугами, против США по защитным мерам в отношении товаров из стали и алюминия, по антидемпинговым мерам в отношении горячекатаной углеродистой сталепродукции», — перечисляет госпожа Дюжева.

Среди наиболее существенных дел, по которым Россия была ответчиком, — спор в связи с запретом на импорт свинины из стран Евросоюза, введенный из-за африканской чумы свиней (запрет был в итоге снят), спор из-за антидемпинговых мер ЕАЭС на легкие коммерческие автомобили (срок действия мер завершился как раз к концу рассмотрения спора) и ряд других. «Нельзя не упомянуть, что в ходе спора по энергокорректировкам в европейских антидемпинговых расследованиях России удалось признать незаконными дискриминационные практики Еврокомиссии, от которых российские производители многие годы несли многомиллионные убытки при импорте в ЕС энергоемких продуктов», — добавляет господин Таланов.

Сам процесс рассмотрения споров в ВТО является очень длительным, занимает от 1,5 до 5 лет. «Поэтому вне зависимости от исхода рассмотрения

дела, страна, применяющая торговые ограничения, всегда фактически получает запланированный эффект, пусть и на временной основе», — замечает госпожа Дюжева.

ДАЛЬНЕЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ Многие сейчас рассуждают о кризисе ВТО, говоря о таких явлениях, как незавершенность Дохийского раунда многосторонних торговых переговоров, торговых войнах США, в частности с Китаем, а также о попытке США создания торговых блоков. «Однако это никак не преуменьшает роли ВТО как организации по либерализации и унификации регулирования международной торговли и уж тем более не угрожает ее существованию», — считают собеседники ВГ.

Торговые войны между странами вспыхивают постоянно. «Нерешенность отдельных вопросов в рамках ВТО приведет к их более быстрому решению в рамках торговых блоков (интеграции) стран, их практической обкатке и распространению на весь мир (в том числе за счет прописания в соглашениях на уровне ВТО), просто в отложенном периоде. Что касается ВТО, то никакого значимого кризиса организация не переживает. Угрозу существованию ВТО может принести выход США и союзников США из организации. О чем речь пока не идет», — полагает Наталия Дюжева.

По мнению Сергея Дроздова, вопрос о дальнейшей судьбе организации неясен не только в свете торговой войны США и Китая, которые в своих спорах к правилам ВТО почти не апеллируют, но и в свете нового разделения мира на политические лагеря. «В его рамках страны Запада разбрасываются санкционными мерами, а часто вообще вводят ограничения под надуманными предлогами, как, например, это происходит сейчас в отношении российской вакцины от коронавируса. При этом формально правила ВТО не нарушены — просто препарат не может пройти одобрение в местных бюрократических структурах. Вероятно, на фоне дальнейшего обострения „Холодной войны 2.0“ усилится разделение мировой торговли на кластеры в рамках различных организаций, таких как ШОС, ЕвразЭС, БРИКС», — прогнозирует эксперт. ■

«ПЕТЕРБУРГ — ЗАКОНОДАТЕЛЬ СТРОИТЕЛЬНЫХ ТРЕНДОВ»

ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ ЖИЛЬЯ И НАДЕЖНОСТЬ ЗАСТРОЙЩИКА ОБЕСПЕЧИВАЮТ СЕГОДНЯ СПРОС ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ СЕГМЕНТА НЕДВИЖИМОСТИ, УТВЕРЖДАЕТ ДЕНИС БАБАКОВ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ — СЕВЕРО-ЗАПАД». ТАТЬЯНА КРАМАРЕВА

BUSINESS GUIDE: На днях вы анонсировали вывод на рынок ЖК «Морская миля». Почему довольно крупный проект стартует именно сейчас?

ДЕНИС БАБАКОВ: ЖК «Морская миля» вышел ровно по плану — мы давно работали над этим проектом и уверены, что он будет успешен. Во-первых, расположение — это сложившийся район с развитой инфраструктурой, плюс к моменту заселения домов первой очереди буквально в 300 метрах откроется станция метро. Во-вторых, мы сами создаем внутри комплекса необходимую социальную инфраструктуру — здесь появятся школа и детский сад. И, конечно, обязательное благоустройство — внутри квартала запланирован бульвар. Текущее бронирование и первые сделки показывают, что спрос на проект есть, и он более чем внушительный.

BG: Считаете ли вы, что именно южное направление более перспективно с точки зрения развития жилищного строительства, чем северное? Например, в силу отсутствия свободных земель на севере города?

Д. Б.: Земли, пригодной для строительства, в городе мало в принципе. Сейчас любые земельные участки находят покупателей. Мы строим и на севере города (например, ЖК «Цветной город», «Заповедный парк») и удовлетворены темпами продаж, которые свидетельствуют о популярности и этой части Санкт-Петербурга у наших клиентов.

Привлекательность локации для потребителя складывается из транспортной доступности, то есть насколько удобно жителю добираться до места работы или учебы, и степени развития инфраструктуры. Поскольку мы подходим к созданию своих проектов комплексно, второй аспект не является проблемой. В том же «Цветном городе» мы вводим школу даже быстрее, чем строятся дома вокруг нее.

BG: Как в течение последнего года трансформировалось ваше взаимодействие с потребителями? Как ограничения сказались на объемах спроса?

Д. Б.: Основное, что произошло в связи с ограничениями, — это переход к онлайн-продажам. Нам было чуть легче, потому что еще до начала пандемии у нас были и онлайн-бронирование на сайте, и дистанционное сопровождение сделок. Благодаря программе льготной ипотеки многие граждане смогли улучшить свои жилищные условия, поэтому в конце прошлого года спрос на рынке недвижимости был огромный. В начале года он немного снизился, но сейчас мы снова видим повышение интереса. Однако ведь важно не столько то, что спрос был, сколько то, как он распределился. И основными критериями при выборе недвижимости уже не первый год остаются местоположение объекта и надежность девелопера. А что значит надежность? Во-первых, соблюде-



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕЧЕВ

ние сроков строительства и реализация квартир по 214-ФЗ. Во-вторых, устойчивость бизнеса: например, в «Группу ЛСР» входят предприятия по производству стройматериалов и добычи нерудных ископаемых, что позволяет нам переживать самые разные пертурбации. В-третьих, открытость. Как публичная компания «Группа ЛСР» регулярно отчитывается о своих показателях, нас проверяют независимые аудиторы. Все слагаемые надежности у нас есть, и наши клиенты знают об этом. И, кстати, многие возвращаются за второй и третьей квартирой — для детей, родителей, при необходимости приобрести жилье просторнее.

BG: Как за последний год изменилась структура спроса с точки зрения формата квартир, класса жилья?

Д. Б.: Общий тренд — функциональность, и он затрагивает все классы жилья. Востребованы квартиры небольшого метража, студии, квартиры с европланировками. К этим необходимым сегодня характеристикам мы добавляем обновленный корпоративный стандарт благоустройства.

Если говорить о ситуации на рынке в целом, понятно, что наибольший объем в реализации приходится на массовое жилье, доступное максимальному числу людей. А далее уже начинаются более эксклюзивные проекты, и наши данные свидетельствуют о том, что продажи в этом сегменте и в 2020-м, и в 2019-м были примерно на одном уровне.

В бизнес-классе очень важную роль играет место. Так, пользуется спросом ЖК Neopark, расположенный рядом с Пулковским парком. Проект Riviere Noire находится всего в двух минутах от Петро-

градской стороны. И, конечно, уникален в плане локации ЖК «Морская набережная» — наш флагманский проект бизнес-класса. Это, наверное, единственное место в Санкт-Петербурге, где из окон квартир — вид на море. Элитный сегмент, можно сказать, практически в полном объеме сосредоточен сегодня на Петровском острове. И там у нас, без преувеличения, лучшие земельные участки. Безусловные лидеры в локации по видовым характеристикам и качеству жилья — Neva Haus и Neva Residence. В последнем, кстати, у нас есть разнообразные варианты компактных квартир. Это как раз то новое на рынке премиальной недвижимости, что сегодня пользуется спросом.

BG: Есть ли основания говорить, что доля бизнес-класса в общем объеме проектов, выводимых на рынок, растет? Или налицо обратная тенденция?

Д. Б.: Здесь уместнее говорить, что среди проектов массового сегмента появились отдельные объекты, которые разительно отличаются от остальных по некоторым характеристикам. Например, ЖК «Морская миля» можно относить к проектам массового спроса. Но там уже заложено и немало характеристик, присущих более высокому классу, и в первую очередь это локация. С другой стороны, в бизнес-классе появились такие масштабные проекты, как ЖК «Морская набережная». Только вдумайтесь: 47 домов, большая часть из которых будет с прямым видом на Финский залив. Во всем мире первая линия — это самая дорогая недвижимость, а у нас она вполне доступна. Здесь мы тоже предлагаем небольшие эргономичные квартиры стоимостью от 5,15 млн рублей.

BG: Как, по вашему мнению, будет меняться цена квадратного метра в этой локации?

Д. Б.: В любой локации цена «квадрата» будет расти. Мы уже сейчас видим, проводя тендеры на разные виды работ, что минимальное удорожание их стоимости составляет 30%, а по некоторым позициям рост стоимости вообще двукратный. Это, естественно, будет находить отражение в себестоимости строительства. Плюс земли мало, и она не дешевеет.

BG: Приходилось слышать от участников рынка, что цены на недвижимость увеличились за последний год «с запасом» примерно на два года вперед. Вы согласны с этой точкой зрения?

Д. Б.: Нет, и вот простой пример: в 2020 году средняя цена реализованного квадратного метра в проектах «Группы ЛСР» по всем регионам выросла на 14%, а в 2019 году — на 15%. Это сопоставимые значения, а ведь в 2019 году не было никаких катаклизмов. Но я не исключаю, что сейчас темпы роста могут увеличиться. Во-первых, квалифицированная рабочая сила с каждым годом стоит дороже. Во-вторых, росту цену будет способствовать дефицит качественных проектов. В этом плане мы чувствуем себя уверенно: все наши объекты достойные.

BG: Какие финансовые механизмы предлагают сегодня в помощь покупателю?

Д. Б.: В первую очередь — программа льготной ипотеки, ставка по которой сейчас 5,75%. Плюс у наших клиентов есть возможность воспользоваться эксклюзивными предложениями. Например, в партнерстве с банком «Открытие» мы предлагаем ипотеку под 0,1% в первые два года. Если клиент хочет улучшить свои жилищные условия, но у него нет возможности переехать, чтобы сразу продать квартиру или оформить ее в trade-in, то это как раз подходящий вариант. Для тех, кто в принципе хочет сократить платеж, есть программа с Альфа-банком под 2,55% на весь период кредита. Эти программы действуют только до 1 июля, поэтому я, пользуясь случаем, призываю всех, кто планирует покупку, не откладывать ее.

BG: Как вы оцениваете в целом развитие петербургского строительного рынка в ближайшей перспективе?

Д. Б.: Выраженного увеличения предложения ждать не стоит: его неоткуда взять. Большая часть земли уже либо застроена, либо застраивается. Какие-то проекты, разумеется, будут выводиться, но несопоставимые по масштабу с застройкой северо-приморской части или Красногвардейского района. Но рынок продолжит свое развитие, тем более что Петербург — законодатель строительных трендов. Все инновации — и студии, и квартиры с полной отделкой, и европланировки — впервые появились именно у нас, в Северной столице. ■

ИНФРАСТРУКТУРА ПО-ПАРТНЕРСКИ

ОДНОЙ ИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РОССИИ ЯВЛЯЕТСЯ НЕДОФИНАНСИРОВАНИЕ. ВЫХОДОМ ИЗ СИТУАЦИИ НАРЯДУ С УВЕЛИЧЕНИЕМ ГОСИНВЕСТИЦИЙ МОЖЕТ СТАТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА, УЧИТЫВАЯ РАСПРОСТРАНЕНИЕ ЭТОГО ИНСТРУМЕНТА НЕ ТОЛЬКО НА ТРАНСПОРТНЫЕ, НО И НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ И МЕДИЦИНСКИЕ ПРОЕКТЫ. ЕКАТЕРИНА ЗАГВОЗДИНА

Для России сохраняется проблема недостаточности государственного финансирования реконструкции и строительства масштабных и назревших объектов и слабого замещения этой потребности со стороны частных структур. Однако несмотря на наметившееся в последнее время падение частных инвестиций на концессионном рынке, будущее у инструментов ГЧП есть, уверен директор направления «Инжиниринг» консалтинговой группы SRG Алексей Ефанов. Он отмечает, что развитые транспортные артерии создают предпосылки для комплексного развития территорий с сопутствующими значительными экономическими эффектами: развитие жилой и коммерческой застройки, создание новых предприятий, увеличение рабочих мест и рост налоговых поступлений.

Для некоторых развитых стран рост налоговых поступлений настолько значителен, что они привлекают частные инвестиции для строительства транспортной инфраструктуры, планируя возвращать долг частной стороне только за счет будущих налоговых доходов, рассказывает он. Ряд проектов способен полностью окупаться только за счет этого, причем необходимость возврата долга совпадает по времени с увеличением поступлений налогов, что позволяет государству строить инфраструктуру практически без нагрузки на бюджет, говорит эксперт.

На фоне уменьшения бюджетных лимитов на создание инфраструктуры власти пытаются изыскать иные источники финансирования, прибегнуть к внешним заимствованиям, поэтому концессия, особенно сейчас, важный и эффективный инструмент, добавляет управляющий партнер адвокатского бюро «Качкин и партнеры» Денис Качкин. Помимо частных инвестиций, бизнес привносит свои компетенции и более высокий уровень сервиса, что позволяет при должном контроле со стороны концедента обеспечить более качественную услугу и повысить лояльность населения, подчеркивает он.

Возможность предоставления инфраструктурных кредитов совместно с механизмом концессии позволит регионам создать больше объектов: благодаря финансированию проектов частными инвесторами появится не одна, а сразу несколько строек, поэтому спрос на ГЧП возрастет, считает партнер консалтинговой компании Rights Business Standard Григорий Федоров.

До пандемии ежегодно количество частных концессионных инициатив росло, только в 2019 году 53% всех проектов ГЧП заключено в таком порядке. В течение нескольких лет российский рынок инфраструктурных инвестиций активно развивался, но осенью 2020 года эксперты прогнозировали его откат на уро-



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

ВОЗМОЖНОСТЬ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ КРЕДИТОВ СОВМЕСТНО С МЕХАНИЗМОМ КОНЦЕССИИ ПОЗВОЛИТ РЕГИОНАМ СОЗДАТЬ БОЛЬШЕ ОБЪЕКТОВ: БЛАГОДАРЯ ФИНАНСИРОВАНИЮ ПРОЕКТОВ ЧАСТНЫМИ ИНВЕСТОРАМИ ПОЯВИТСЯ НЕ ОДНА, А СРАЗУ НЕСКОЛЬКО СТРОЕК

вень десятилетней давности. Количество конкурсов в первой половине 2020 года сократилось вдвое, отмечает господин Федоров. Сейчас, замечает он, конкурсная активность повысилась: только в последней декаде апреля был опубликован 21 концессионный конкурс стоимостью не менее 1,2 млрд рублей.

СПРОС НА ПРОЕКТЫ Из значимых для рынка концессионных проектов, заключенных в последнее время, эксперты называют соглашение о строительстве обхода Тольятти с мостовым переходом через Волгу (объем инвестиций оценивается в размере 121 млрд рублей), трамвайную концессию Купчино — Шушары — Славянка (объем инвестиций более 26 млрд рублей) и производственно-логистические комплексы Минобороны РФ (уже заключено несколько концессий при общем пайп-лайне более 20 подобных комплексов).

Согласно исследованию Минэкономразвития, регионами-лидерами в сфере концессий являются Московская, Самарская, Волгоградская и Новосибирская области. На начало 2021 года в России насчитывалось чуть больше 3,6 тыс. концессий, но эта статистика нерепрезентативна, говорит господин Качкин. «По разным оценкам, до 80% от этой цифры составляют концессии в сфере водо- и теплоснабжения, которые сложно отнести к классическим рыночным проектам, поскольку по указу президента РФ был введен запрет на иные механизмы управления подобными объектами, и мы получили вал подобных концессий на муниципальном уровне, качество и эффективность которых оставляют желать лучшего», — поясняет он.

В России выделяют три уровня реализации проектов: федеральный, региональный и муниципальный. Несколько сотен концессий заключено на региональном уровне в различных сферах: ТКО, транспорт, социальная сфера, спорт, культура, туризм, IT и сельское хозяйство.

Одно из перспективных направлений для концессий — социальная отрасль (больницы, школы, детские сады, геронтологические центры), отмечает управляющий партнер компании P&P Unity Семен Мокин. Программа строительства региональных школ по концессии, реализуемая в целях устранения обучения во вторую и третью смены, действительно активно развивается, соглашается господин Качкин. У инвесторов также увеличился интерес к проектам городского общественного транспорта, прежде всего обновлению трамвайной инфраструктуры и подвижного состава. Это крупные капиталоемкие проекты, привлекаемые для банков и нужные регионам, считает он. Однако пока что только две концессии заключены на трамвайном рынке — и обе в Петербурге, но уже в ближайшее время к городу присоединятся Ростовская и Свердловская области.

НАЗРЕВШИЕ ИЗМЕНЕНИЯ Федеральные органы власти рассматривают существенные правки в закон о концессиях, но ряд аспектов не охвачен, считает господин Мокин. Во-первых, перечисляет он, это участие третьей стороны-гаранта в проекте, например, чтобы регион брал на себя обязательства по выплатам. Во-вторых, возможность заключения концессионных соглашений в отношении объектов информационных технологий на муниципальном уровне, например, в формате «Умный го-

род», в том числе создавать системы интеллектуального управления общественным транспортом и уличным освещением. В-третьих, возможность и порядок заключения концессионных соглашений в рамках частной инициативы в отношении объекта, который находится в собственности разных муниципалитетов, что позволит инвестору снизить транзакционные издержки за счет укрупнения проекта и упростит привлечение заемного финансирования. Кроме этого, предлагается снять или смягчить жесткое правило о получении согласия антимонопольного органа на изменения концессионного соглашения.

Господин Качкин называет преграды развития концессий: недостаток компетенций публичной стороны, а также ужесточение позиции государства в вопросах финансирования. Так, в последнем проекте изменений в закон о концессионных соглашениях, подготовленных Минэкономразвития РФ, предусматривается ограничение по пределу допустимого бюджетного участия в размере 80% от расходов по проекту. «Сегодня какие-либо барьеры отсутствуют, реализуются проекты со стопроцентным участием государства. На практике это будет означать невозможность реализации значительного количества проектов в социальной и транспортной сферах — от 30 до 50% проектов — по различным оценкам», — говорит он.

Кроме этого, подчеркивает юрист, требуются отдельные точечные изменения в закон о концессионных соглашениях, направленные на предсказуемость регулирования и внесение правовой определенности по ряду неоднозначных вопросов, таких как механизм возмещения потерь, настройки платежного механизма, гарантии закупок со стороны концедента.

Совершенствование законодательной базы является ключевой мерой для устранения так называемых «серых зон» действующего концессионного законодательства, заключает господин Федоров. Он выделяет, в частности, необходимость внесения поправок в 115-ФЗ в вопросе о возможности концессионера осуществлять только техническое обслуживание объекта соглашения, ведь аналогичная норма есть в 224-ФЗ. «Сейчас частный партнер обязан эксплуатировать объект, а это препятствует запуску проектов, в которых целевая эксплуатация связана с получением специальных разрешений или лицензий», — объясняет юрист.

Если разработанный Минэкономразвития законопроект будет принят, рынок ГЧП достигнет определенности в сфере правового регулирования, уверен он, а инвесторы получат некоторые гарантии, что положительно скажется на инвестиционной привлекательности инфраструктурных проектов. ■

ПЕРСПЕКТИВЫ ЛПК — В ГЛУБОКОЙ И КОМПЛЕКСНОЙ ПЕРЕРАБОТКЕ

РОССИЙСКИЙ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС (ЛПК) ПЕРЕЖИЛ КРИЗИСНЫЙ 2020 ГОД С МИНИМАЛЬНЫМИ ПОТЕРЯМИ И ТЕПЕРЬ ПОЛНОСТЬЮ ЗАГРУЖЕН ЗАКАЗАМИ. О СОСТОЯНИИ СЕКТОРА В ЭПОХУ КОРОНАКРИЗИСА, БАЛАНСАХ И ДИСБАЛАНСАХ В ЛЕСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ПРОЕКТАХ ПО ГЛУБОКОЙ ПЕРЕРАБОТКЕ ДРЕВЕСИНЫ И ПРОБЛЕМАХ РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТРАСЛИ РАССКАЗЫВАЕТ АНАТОЛИЙ ФРИШМАН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КРУПНЕЙШЕГО МИРОВОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ БЕРЕЗОВОЙ ФАНЕРЫ — КОМПАНИИ «СВЕЗА». ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВА



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

BUSINESS GUIDE: Прошел год после начала коронакризиса, и предприятия ЛПК пережили его практически без потерь. Как сейчас складывается ситуация на рынке?

АНАТОЛИЙ ФРИШМАН: Отрасль смогла быстро адаптироваться. Отчасти потому, что предприятия ЛПК попали в список системообразующих и продолжали работать без простоев даже в самый первый сложный период пандемии. Конечно, нужно было принять меры по безопасности, и «Свеза» инвестировала в системы охраны труда и здоровья сотрудников более 55 млн рублей. Мы перевели на удаленную работу не только офис, но отчасти и производство — внедрили дистанционный монтаж оборудования и контроль производственных участков. Эти меры позволили сохранить рабочие места и продолжить развитие. Так что снижение объемов производства по итогам года было небольшим и соответствовало уровню падения рынка в целом, а консолидированная выручка даже выросла с 35 до 36 млрд рублей.

В начале этого года мы наблюдали взрывной спрос и даже дефицит фанеры на глобальном и российском рынках. Это помогло перекрыть потери объемов производства прошлого года и выйти на новый для российской деревообработки уровень. В первом квартале 2021 года «Свеза» увеличила выпуск продукции на 4% и инвестировала в развитие почти 400 млн рублей. Доля продаж конечным клиентам превысила 20%, что в 1,6 раза

выше показателя прошлого года. Надемся, по итогам года объем производства вырастет на 15%, выручка — на 12–15%. При этом мы понимаем, что повышенный спрос, зафиксированный в начале года, не будет сохраняться долго и достигнуть этих амбициозных целей будет непросто.

BG: А как сказались кризис на рынке фанеры? Насколько снизился иностранный спрос?

А. Ф.: В 2020 году несколько сократился спрос на двух ключевых рынках — в Европе и Северной Америке. Но распространение коронакризиса было неравномерным. Экономика Китая перенесла его безболезненно. В начале прошлого года мы усилили направление по работе со странами Восточной Азии и в итоге на азиатском рынке приросли на 77% при снижении экспортных поставок приблизительно на 7%. При этом увеличились продажи и на российском рынке. Примечательно, что в пандемию практически по всем регионам сильно вырос сегмент DIY — видимо, на карантине многие занимались ремонтом.

В этих условиях мы продолжили стратегию по переходу в нишевые сегменты, такие как производство специализированной фанеры для перевозки и хранения СПГ, рост по которой составил около 15%. Мы разработали и вывели на рынок 28 новинок, среди которых сразу несколько принципиально новых продуктов — гибкую фанеру Sveza Flex, комплексные решения для тяжелого транспорта Sveza HCV, фанеру для опалубки Sveza Deck 2.0, а также цветную ламинированную фанеру Sveza Color. Начали производить биотопливо — древесный уголь и брикеты. Кроме того, «Свеза» сделала упор на клиентский сервис и серьезно увеличила базу покупателей — к нам пришло более 150 новых клиентов. Прямые продажи за счет этого выросли на 30%.

BG: Как сильно пострадала инвестиционная программа?

А. Ф.: В начале кризиса мы приняли решение не резать крупные проекты, тем более что многие из них были в финальной стадии реализации. В результате смогли уже в этом году завершить масштабный этап проекта по увеличению производственной мощности на 25% в Уральском (Пермский край) и продолжить модернизацию комбината в Вологодской области, которая увеличит мощность на 52 тыс. куб. м в год.

Оставили затраты на экологию и безопасность труда, но пришлось сократить проекты, не связанные с основными производственными фондами, например, переезд центрального офиса в другое здание. В целом из запланированных на 2020

год 6 млрд рублей инвестиций мы освоили около 4 млрд. В этом году планируем вложить в развитие около 6 млрд рублей.

BG: За последние полгода появились инициативы об ограничении экспорта древесины и продукции из нее. Можно ли добиться развития глубокой переработки и строительства новых мощностей внутри страны запретами, как того хочет правительство?

А. Ф.: В целом идея наладить переработку внутри страны верная, если к ней правильно подойти. Запреты должны вводиться с оглядкой на баланс отечественного потребления. Скорее даже на дисбаланс, потому что в России деловая древесина — пиловочник и фанкряж — перерабатывается неплохо, а мощностей по переработке балансовой, низкосортной древесины не хватает. Важно поддержать инвестиции в их создание. Пока такие производства не появятся в полном объеме, запрет на вывоз лиственной балансовой древесины может оказать существенное влияние на рынок и теоретически привести к снижению заготовки и росту цен на пиловочник и фанкряж.

BG: Значит, вы от своего проекта целлюлозного завода не отказываетесь?

А. Ф.: Плюсы проекта очевидны: это будет самый современный в России комплекс по производству целлюлозы, максимально безопасный для окружающей среды. Подобные уже работают в Финляндии, где очень высокие требования к технологической безопасности. Предприятие будет выпускать качественные продукты с высокой добавленной стоимостью. К сожалению, пока мы не получили нужный уровень поддержки от власти, хотя проект несет и социальные, и экономические преимущества для страны. Тем не менее мы продолжаем его всестороннюю проработку и ведем консультации.

Также мы инициировали несколько проектов меньшего масштаба, направленных на глубокую переработку древесины, и фокусируемся на развитии существующих мощностей. В Вологодской области будет построен лесопильный завод по выпуску сухих пиломатериалов и запущено производство топливных гранул (пеллет).

BG: А какие еще стимулы помогут развитию лесопереработки в России?

А. Ф.: Здесь нужен целый комплекс мер — и налоговая поддержка, и инфраструктурная. В законодательной базе до сих пор много противоречий и устаревших норм. Например, не отрегулирована расценка участков под промышленные проекты от деревьев — механизмы реализации древесины после рубок не на землях лес-

ного фонда отсутствуют. Или существует такое не очень логичное требование, что целлюлозные производства, которые по природе своей энергоизбыточны, должны сначала отправлять всю выработанную электроэнергию в энергосистему, а затем покупать требуемый объем уже по рыночным условиям. Таких примеров много, и эти противоречия нужно разрешать как можно быстрее. Ведь со времен СССР в России пока не появилось ни одного нового производства целлюлозы. И нам как первопроходцам тяжело.

BG: Тем не менее, помимо ваших планов, объявлено о создании еще нескольких фанерных комбинатов, ЦБК и производств ДСП. С чем связан такой интерес?

А. Ф.: Что касается целлюлозных производств, причины я назвал. Серьезный дисбаланс потребления древесины, с одной стороны, и большой потенциал в области переработки целлюлозы и продуктов следующего передела, с другой. Только пока все проекты ЦБК дальше заявлений не идут. Ну а фанерных производств действительно много, потому что рынок растущий, интересный, с относительно недорогим входом. Инвестиции на порядок меньше, чем в целлюлозные комплексы. Но надо понимать, что такие новые проекты будут сильно ограничены сырьевой базой.

BG: Как экологическая повестка, которую обозначил президент, меняет лесоперерабатывающее производство в России?

А. Ф.: Компании, которые уже сейчас включают в свои программы экологические проекты, получают преимущества, в том числе на зарубежных рынках. В прошлом году «Свеза» присоединилась к Глобальному договору ООН, международной инициативе, участники которой ведут свой бизнес в интересах природы и общества. И в обновленной стратегии развития компании до 2030 года закреплены основные направления в области устойчивого развития. Мы уверенно движемся в направлении экономики замкнутого цикла, так как это еще и вопрос максимально эффективного использования древесины, что перекликается с нацпроектом «Экология». Один из примеров — строительство собственных мини-ТЭЦ и ввод термомасляных установок, которые снижают нагрузку на экологию за счет использования углеродно нейтрального топлива, например, щепы и коры. К концу года на комбинатах начнем вырабатывать до 20% «зеленой» электроэнергии. А комбинаты, где есть ТЭЦ, в принципе способны генерировать до 60–90% энергии для собственных нужд производства. ■

РЕГИОНЫ ЗАНИМАЮТ НАПРЯМУЮ

КРУПНЫЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ, РЕАЛИЗУЕМЫЕ В СТРАНЕ, ТРЕБУЮТ МИЛЛИАРДНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ. В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ И ОСЛОЖНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ, ЧТОБЫ НЕ ОСТАНАВЛИВАТЬ ИХ РЕАЛИЗАЦИЮ, СУБЪЕКТЫ ФЕДЕРАЦИИ СТАЛИ ПРИВЛЕКАТЬ СРЕДСТВА НА ДОЛГОВЫХ РЫНКАХ. В ЭТОМ ГОДУ МОСКВА ВПЕРВЫЕ ЗА ВОСЕМЬ ЛЕТ ВЫШЛА НА РЫНОК ЗАИМСТВОВАНИЙ, ПЕТЕРБУРГ ТАКЖЕ ПЛАНИРУЕТ ВЫПУСТИТЬ СОБСТВЕННЫЕ ОБЛИГАЦИИ. ЕКАТЕРИНА ЗАГВОЗДКИНА, ВЕРОНИКА АБРАМЯН

Проекты развития городов требуют серьезных вложений, а с учетом пандемии и ее последствий изыскивать для них ресурсы стало сложнее. При этом столица не стала урезать объем финансирования ключевых проектов или откладывать их на неопределенный срок. В Москве главные городские стройки, программа реновации, развитие инфраструктуры включены в Адресную инвестиционную программу (АИП), которая занимает 20% расходов бюджета Москвы. В целом АИП столицы в 2021 году составит 617 млрд рублей, из них на строительство объектов здравоохранения, образования, социальной поддержки жителей, жилища, культуры и спорта будет направлено 126 млрд.

В то время как все социальные проекты в полном объеме исполняются из городского бюджета, нужные средства для масштабных инфраструктурных проектов сегодня проще взять на рынке заимствований. Именно поэтому в апреле Москва уже успешно разместила облигации объемом 35 млрд рублей, спрос на которые перекрыл предложение в 2,3 раза. Общий объем утвержденных на данный момент Москвой эмиссий составляет 210 млрд рублей, а в бюджете на 2021 год заложено 396 млрд рублей, но итоговая сумма будет зависеть от результатов исполнения бюджета и текущих потребностей города. Это первый выход столицы на долговой рынок с 2013 года.

В числе утвержденных на этот год выпусков — эмиссия семилетних «зеленых» облигаций, это первый субфедеральный «зеленый» выпуск в стране. С помощью «зеленых» облигаций город профинансирует проекты, имеющие экологический эффект: строительство БКЛ Московского метрополитена и замену автобусного парка на электробусы. Реализация этих двух направлений позволит сократить выбросы парниковых газов и загрязняющих веществ и улучшит экологическую обстановку в столице, отмечают в мэрии столицы.

«Мы изучили опыт европейских мегаполисов и тенденцию целевых заимствований считаем абсолютно правильной: привлекаются средства, которые направляются на реализацию целей устойчивого развития, экологические проекты. В Москве реализуется большое количество «зеленых» проектов, в первую очередь это строительство Большой кольцевой линии метрополитена, приобретение электробусов — это экологически чистый транспорт, признанный во всем мире. Поэтому один из наших выпусков объемом 70 млрд рублей, уже получил от ВЭБ.РФ статус «зеленого» и был признан таковым рейтинговым агентством „Эксперт РА“. Хотя общий объем экологических проек-



СЕРГЕЙ ГОЛЫКОВ

В ПЕРИОД ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ СУБФЕДЕРАЛЬНЫЕ ОБЛИГАЦИИ ЕЩЕ БОЛЕЕ АКТУАЛЬНЫ, ТАК КАК ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧИТЬ ДЛИННЫЕ ДЕНЬГИ (НА 5–7 ЛЕТ) И ВЫПЛАЧИВАТЬ ИХ ПО МЕРЕ ТОГО, КАК ЭКОНОМИКА РЕГИОНА БУДЕТ ВОССТАНАВЛИВАТЬСЯ

тов в Москве гораздо больше, «зеленые» заимствования мы начинаем с такой суммы. Специфика рынка «зеленых» облигаций на сегодняшний момент в России такова, что, скорее всего, мы не получим от инвесторов за ESG-направленность скидки по ставке купона, но мы считаем правильным делать этот выпуск на российском рынке, для того, чтобы развивать его. Наш первый выпуск уже продемонстрировал высокий интерес иностранных инвесторов, мы полагаем, что «зеленые» облигации будут еще более востребованы международной аудиторией, что станет стимулом развития для российского рынка устойчивого финансирования», — подчеркнул заместитель мэра Москвы по вопросам экономической политики и имущественно-земельных отношений Владимир Ефимов.

ПО ОПТИМИСТИЧНОМУ ПУТИ Петербург пока прибегает к заимствованиям в рамках обычных облигационных займов. Прошлый год, обещавший поставить антирекорд по размеру дефицита бюджета Петербурга, не оправдал опасения финансистов: разрыв между доходами и расходами региона составил 39,6 млрд рублей вместо запланированных ранее более 100 млрд. В 2021 году чиновники заложили в документ дефицит до 90 млрд рублей, но, вероятно, положение будет лучше, что подтверждает отсрочка городской администрацией привлечения кредитных средств и размещения облигаций до второй половины года.

На фоне пессимистичных ожиданий из-за пандемии коронавируса, волатиль-

ности рубля и нефтяного рынка власти Петербурга в 2020 году заложили рекордные показатели дефицита за последние десять лет — 111,2 млрд рублей, сократив планы по доходам казны. Впрочем, негативные прогнозы, как и предполагали аналитики, не оправдались. Средства в бюджете восполнили кредитная линия банка «Россия» в размере 15 млрд рублей и два выпуска облигаций — на 25 млрд рублей и 6,1 млн рублей.

В 2021 году дефицит Петербурга, по прогнозу комитета финансов, составит 89,6 млрд рублей (14,4% от уровня собственных доходов бюджета), а потом будет постепенно снижаться до 54,4 млрд (8,1%) в 2022 году и 39,9 млрд (5,4%) в 2023 году. Доходы Петербурга в 2021–2023 годах составят 651,7; 704,8 и 760,1 млрд рублей соответственно. Еще в предвыборный 2018 год губернатор Петербурга Александр Беглов заявлял, что к 2024 году бюджет города будет составлять 1 трлн рублей. Официально эти планы Смольный пока не отрицает. Расходы в предстоящий трехлетний период составят 741,3; 759,2 и 800 млрд рублей соответственно.

Как следует из прогноза Смольного, наращивание доходов бюджета после секвестра в 2020 году начнется уже в 2021 году — причем, темпы роста доходов замедлятся и составят только 10%, а расходы увеличатся на 4%. Показатели вернуться к докоронавирусным временам только к 2024 году, прогнозируют финансисты. Вместе с этим продолжается наращивание госдолга Петербурга, который к 2023 году может составить 317,3 млрд рублей, или 44,5% доходной части бюджета.

РЫНОЧНЫЕ ЗАИМСТВОВАНИЯ Согласно закону о бюджете и основным направлениям долговой политики Петербурга, в качестве приоритетного инструмента заимствований в 2021 году рассматривается эмиссия государственных именных облигаций, сообщили ВГ в городском комитете финансов. Кредиты рассматриваются в качестве резервного инструмента привлечения заемных средств на случай неблагоприятной рыночной конъюнктуры при отсутствии возможностей использования среднесрочных долговых инструментов, а также в случае потребности в краткосрочных ресурсах, добавили там.

По закону о бюджете на 2021 год прогнозируемый объем эмиссии облигаций составляет 88,5 млрд рублей, объем привлечения кредитов кредитных организаций — 15 млрд рублей. «Будет ли востребована кредитная линия в 2021 году, сказать сложно, но аукцион по закупке финансовой услуги планируется во втором полугодии. Объемы эмиссии облигаций будут определяться исходя из реальных потребностей бюджета, сроки выхода на долговой рынок, в том числе, будут зависеть от ситуации на финансовых рынках», — отмечают в ведомстве.

По мнению главного аналитика «Алор Брокер» Алексея Антонова, облигации для субъектов РФ — это возможность использовать свой инвестиционный потенциал напрямую, но только в том случае, если этот потенциал есть: ведь покупатель предъявит достаточный спрос на эту бумагу только тогда, когда его видение потенциала совпадает с видением руководства региона. Облигации — способ не зависеть от дотаций из федерального бюджета. «Это механизм, который помогает развивать регион, делать его удобным для бизнеса и жителей и сразу же монетизировать это развитие в виде недорогих займов от широкого числа инвесторов. Правда, выплаты по этим облигациям не настолько надежны, чтобы сравнивать их с ОФЗ, но и доходность на 1–1,5 п. п. выше, и если инвестор хорошо знает регион, то он может рискнуть, а государство все равно вряд ли допустит дефолт региона, это никому не выгодно. Ликвидность меньше, и продать в случае чего региональные облигации в разы сложнее, чем ОФЗ», — рассказывает он.

Как правило, облигации предоставляют региональным властям возможность привлечь коммерческий долг на более продолжительный срок по сравнению с банковскими кредитами. Кроме того, при размещении облигаций круг потенциальных кредиторов значительно шире, чем в случае с банковскими кредитами, говорит эксперт группы региональных рейтингов АКРА Максим Першин. → 72

«НАШЕ ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ — СОЗДАВАТЬ УСТОЙЧИВОЕ БУДУЩЕЕ ВМЕСТЕ С КЛИЕНТАМИ»

МИНУВШИЙ КРИЗИС ПОКАЗАЛ, НАСКОЛЬКО ВАЖНЫ ТОЧНОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ РИСК-ПОРТФЕЛЯ ИНВЕСТОРА И ДИСЦИПЛИНА ЕГО СОБЛЮДЕНИЯ. О ПОЛИТИКЕ РИСК-ПРОФИЛИРОВАНИЯ КЛИЕНТОВ, А ТАКЖЕ О ПЛАНАХ БАНКА НА ТЕКУЩИЙ ГОД В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ РАССКАЗАЛ УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР РОСБАНК L'HERMITAGE PRIVATE BANKING В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И СЕВЕРО-ЗАПАДНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ АЛЕКСАНДР РЯБИНIN.



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

BUSINESS GUIDE: Как повлияли на работу банка кризис и пандемия? Возросла ли важность риск-профилирования клиентов в связи с произошедшими событиями?

АЛЕКСАНДР РЯБИНIN: В целом прошлый год показал, что российская финансовая индустрия, обслуживающая интересы частных инвесторов, может уверенно переносить шоковые сценарии на финансовых рынках. Если говорить об особенностях работы на фоне пандемии, то и банки, и инвесторы стали более внимательно относиться к созданию эффективного портфеля, защищенного от рыночного риска за счет большей диверсификации активов. Рынки также напомнили о важности точного определения риск-профиля инвестора и дисциплины его соблюдения как со стороны самого клиента, так и со стороны финансового института, обеспечивающего вход этого клиента в финансовые инструменты.

Мы как часть группы Societe Generale задолго до событий 2020 года начали применять взвешенную и проработанную политику риск-профилирования клиентов. Это дало нам возможность уберечь клиентов от дополнительных рисков и при этом они смогли грамотно и с выгодой воспользоваться моментом, представившимся в 2020 году. Диалог на основе глубокого риск-профилирования — залог долгосрочных отношений.

Также пандемия и, как следствие, турбулентная ситуация на рынке в прошлом году позволили клиентам private banking в полной мере оценить, как важно в таких условиях иметь надежного финансового партнера. Росбанк в этом плане оправдал ожидания клиентов, став единственной кредитной организацией, удерживающей в течение пяти лет позиции в топ-3 самых надежных российских банков по версии журнала Forbes. Международная финансовая группа Societe Generale, частью которой является Росбанк, играет весомую роль в реальной экономике на протяжении более 150 лет, поэтому многие доверяют нашей экспертизе и ценят европейский подход в работе.

В этом году уже больше ценится качественная аналитическая информация,

помогающая определить лучшую точку входа в те или иные инструменты. Клиенты стали чаще предпочитать стандартным решениям варианты, которые более гибко подстраиваются под запросы и текущую рыночную ситуацию. Кроме того, заметна тенденция перетока средств наших клиентов из стратегий пассивного управления в качественные активно управляемые фонды на фоне их хорошей динамики по сравнению с рынком в 2020 году. Также мы видим рост спроса на включение в портфель решений, рассчитанных на 3,5 года и более, что говорит о лучшем понимании клиентами необходимости создания грамотно выстроенной среднесрочной и долгосрочной стратегии.

BG: Какие проекты в области устойчивого развития в настоящее время развивает банк? Насколько Росбанку близки идеи «зеленого» финансирования?

А. Р.: Идеи устойчивого развития и ответственного инвестирования заложены на уровне ДНК Росбанка и группы Societe Generale в целом. Наше предназначение — создавать устойчивое будущее вместе с клиентами, предлагая инновационные и социально ответственные финансовые решения. Если говорить о рынке, то тема ответственных инвестиций связана как со стремлением инвесторов положительно влиять на различные аспекты в мире, например, состояния окружающей среды, качество управления в корпорациях, так и с их желанием эффективно управлять своим портфелем и защитить инвестиции. К слову, ESG-фактор сегодня является новым стандартом ведения бизнеса для многих крупных международных компаний. А для инвесторов этот показатель стал удобным способом оценить жизнеспособность эмитента. Вполне очевидно, что компания, которая изыскивает ресурсы на повышение своей социальной ответственности, является вполне стабильной.

Благодаря накопленному опыту группы Societe Generale мы можем интегрировать ESG-подход практически в любой класс инвестиционных решений для частных клиентов банка, исходя из их запросов и риск-профиля. За прошедший 2020 год Росбанк L'Hermitage Private Banking внед-

рил целый ряд предложений, связанных с социально ответственным инвестированием и интеграцией ESG-факторов. В их числе, например, структурное решение на ряд компаний — бенефициаров масштабного «Зеленого соглашения» Европейского союза и структурный инвестиционный продукт, ориентированный на «зеленую» энергетику. Кроме того, клиентам доступны такие инвестиционные решения, при приобретении которых происходит перечисление средств в благотворительные фонды.

BG: Как вы оцениваете текущую ситуацию в сегменте private banking в Северо-Западном регионе?

А. Р.: Безусловно, прошлый год был непростым для всех нас. Тем не менее Росбанк L'Hermitage Private Banking в Санкт-Петербурге и Северо-Западном регионе сохранил устойчивые позиции, во многих отношениях улучшив результаты относительно 2019 года. По итогам первого квартала 2021 года мы видим, что тенденция положительного развития сохраняется. Многие состоятельные клиенты, опираясь на поддержку и экспертизу банка, смогли не только сохранить капитал в условиях турбулентности на рынке, но и дополнительно заработать. Получив положительный опыт сотрудничества с банком, оценив высокое качество услуг, индивидуальный подход и гибкость в работе, клиенты начали рекомендовать нас членам своей семьи, друзьям и партнерам по бизнесу. Сейчас мы видим, что все больше жителей региона доверяет банку свой капитал.

BG: Насколько выросло число клиентов за прошедший год в СЗФО? Какова их доля в портфеле Росбанка? На какие показатели планируете выйти к концу текущего года?

А. Р.: Как я уже сказал выше, нам удалось не только сохранить наших клиентов, но и несколько увеличить их число благодаря высокой оценке работы банка и рекомендациям. Что касается пропорции распределения клиентов, то, конечно, большое количество владельцев крупных капиталов приходится на Москву, Санкт-Петербург и другие города-миллионники. В СЗФО я бы также выделил Калининград,

Мурманск и Архангельск. В текущем году мы продолжим совершенствовать наши предложения для клиентов, повышать качество сервиса, поэтому строим довольно амбициозные планы, учитывая вновь появившуюся возможность проведения очных встреч и мероприятий.

BG: Какие продукты предлагает им банк? Какие из них наиболее популярны?

А. Р.: К наиболее востребованным инструментам для частных инвестиций можно отнести прямой доступ на рынок в виде брокерского договора, инвестиционные фонды, структурные решения, страховые продукты. Мы говорим с клиентами о том, что важно диверсифицировать средства между различными классами активов. Учитывая текущее состояние рынков и перспективы их развития, в своей работе мы делаем акцент на стратегиях по инвестированию, с одной стороны, в те секторы мировой экономики, которые еще не восстановились после падения в 2020-м, с другой — на наиболее перспективные стратегии, связанные, например, с «зеленой» энергетикой, так как рост интереса в мире к ответственным инвестициям ожидаемо продолжится в 2021-м и в последующие годы.

В прошлом году можно было увидеть умеренный переток средств состоятельных клиентов в инструменты, связанные с вложением в золото, для балансировки портфеля, так как золото является защитным активом. Из новых элементов портфелей, которые мы рассчитываем предлагать нашим состоятельным клиентам — квалифицированным инвесторам в качестве дополнительных, можно назвать более активное участие в IPO крупных компаний, а также такие альтернативные инвестиции, как вино и искусство.

BG: Есть ли у петербургских инвесторов особые поведенческие стратегии?

А. Р.: Петербургские инвесторы склонны не принимать необдуманных решений, редко готовы к быстрым сделкам сразу на встрече. Они предпочитают брать паузу, чтобы основательно подумать и оценить предложение со всех сторон. Я бы также отметил растущую грамотность российских частных инвесторов при формировании своих портфелей. ■

70 → ПРОГНОЗЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ Облигации размещают многие регионы. Петербург вместе с Москвой и Московской и Свердловской областями — лидеры по объемам предложения. В период после пандемии субфедеральные облигации еще более актуальны, так как это возможность получить длинные деньги (на 5–7 лет) и выплачивать их по мере того, как эконо-

мика региона будет восстанавливаться, поясняет господин Антонов. В конце 2020 года спрос на облигации Петербурга был почти в три раза выше предложения. По мнению экспертов, этим пользуются городские власти, учитывая, что активность Москвы на рынке долга ниже.

Фактический лимит по выпуску облигаций со сроком обращения до десяти

лет в 2021 году в условиях восстановления экономики и стабилизации на рынках углеводородного сырья может быть существенно снижен, так как дефицит может быть ниже указанного уровня, подчеркивает господин Першин. В первой половине 2021 года наметилась тенденция к росту процентных ставок, указывает он. Если в октябре прошлого

года при размещении облигаций Петербурга доходность к погашению составляла 6,1% годовых, то при размещении в настоящее время, после повышения ЦБ ключевой ставки с 4,25 до 5% в марте — апреле 2021 года, можно ожидать, что доходность к погашению составит около 7% годовых, резюмирует эксперт. ■

ВРЕМЕННЫЕ COVIDНОСТИ

ПАНДЕМИЯ СЕРЬЕЗНО УДАРИЛА ПО ЭКОНОМИКЕ ВСЕХ РЕГИОНОВ СТРАНЫ. ОСОБЕННО СИЛЬНО ПОСТРАДАЛИ ГУСТОНАСЕЛЕННЫЕ РЕГИОНЫ, ПЕТЕРБУРГ И МОСКВА. СЕГОДНЯ РУКОВОДИТЕЛИ ДВУХ КРУПНЕЙШИХ ГОРОДОВ СТРАНЫ ЗАЯВЛЯЮТ О ПРЕОДОЛЕНИИ ПОСЛЕДСТВИЙ КОРОНАВИРУСА.

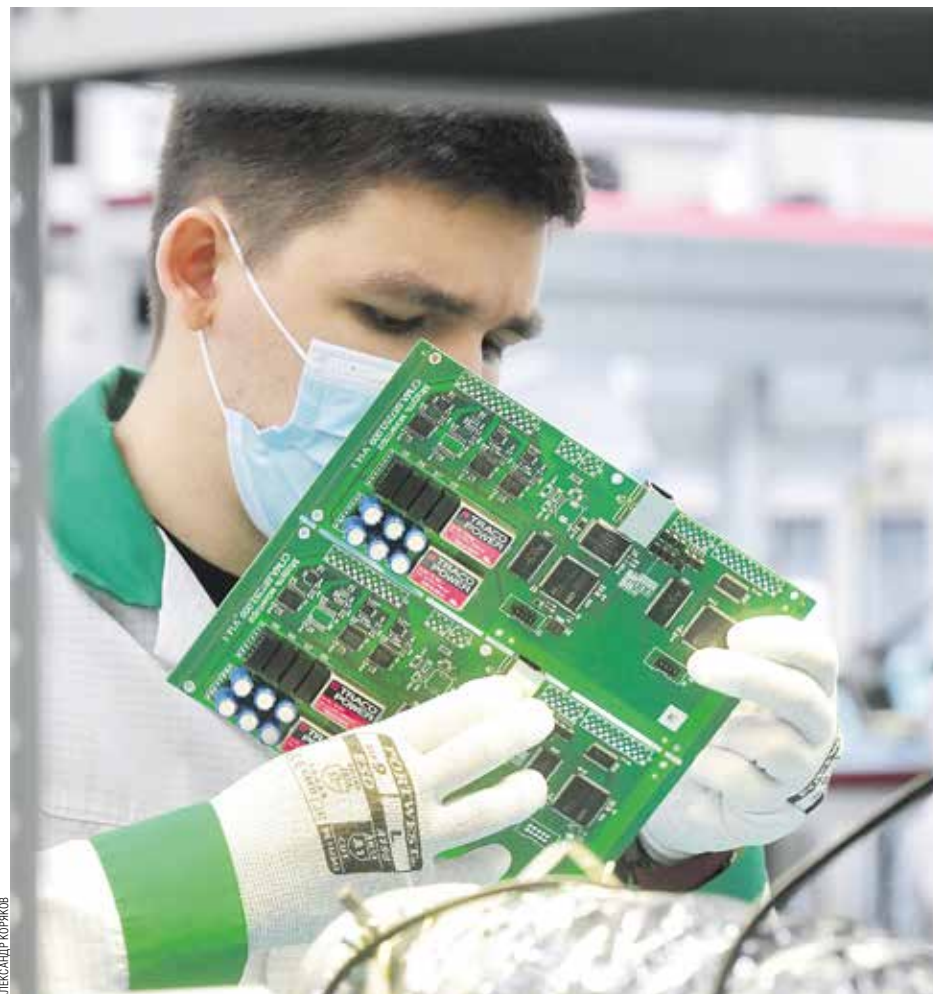
ОЛЕГ ДИЛИМБЕТОВ, ЯНА КУЗЬМИНА

К началу кризиса, вызванного пандемией коронавируса, московская экономика входила в топ-10 крупнейших городов мира, превосходя по паритету покупательной способности Париж, Шанхай, Чикаго и Пекин. Но 2020 год внес свои коррективы. Пандемия и наложенные ею ограничения нанесли серьезный удар по экономике столицы. Первыми от введенных прошлой весной ограничений пострадали гостиничный бизнес, индустрия развлечений и общепит, столкнулся с серьезными потерями малый и средний бизнес. Из-за локдауна только в апреле — июне 2020 года гостиницы и туристические агентства потеряли 83% выручки, предприятия в сфере культуры, организации досуга и спорта — 77%, предприятия общепита — 74% в сравнении с предыдущим кварталом.

Чтобы справиться с последствиями пандемии, практически с первых же дней введения ограничительных мер в столице начал работать оперативный штаб по экономическим вопросам. Его основной задачей стало получение обратной связи от бизнеса и разработка проектов мер поддержки. Одновременно с этим заработала горячая линия Центра поддержки экономики Москвы, где принимали информацию от предпринимателей о необходимых мерах поддержки и давали консультации. Только за весну и лето 2020 года центр принял более 11 тыс. обращений. Более 70% предложений, поступивших в центр, были учтены при формировании руководством Москвы антикризисных решений по поддержке столичной экономики.

«В 2020 году московским правительством были приняты пять пакетов мер поддержки экономики города объемом около 90 млрд рублей. На конец февраля 2021 года ими воспользовались свыше 53 тыс. московских организаций. В рамках программы были использованы и скомбинированы различные формы поддержки, включая налоговые отсрочки, арендные каникулы, гранты и субсидии. Ряд мер был разработан специально для малого и среднего бизнеса. Они оказались весьма востребованы, в результате чего правительством Москвы было принято решение об их продлении на 2021 год», — рассказал Владимир Ефимов, заместитель мэра Москвы по вопросам экономической политики и имущественно-земельных отношений.

Высокую эффективность столичных мер поддержки отмечали как российские, так и зарубежные эксперты. В частности, Высшая школа экономики провела ис-



В 2020 ГОДУ МОСКОВСКИМ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ БЫЛИ ПРИНЯТЫ ПЯТЬ ПАКЕТОВ МЕР ПОДДЕРЖКИ ЭКОНОМИКИ ГОРОДА ОБЪЕМОМ ОКОЛО 90 МЛРД РУБЛЕЙ. НА КОНЕЦ ФЕВРАЛЯ 2021 ГОДА ИМИ ВОСПОЛЬЗОВАЛИСЬ СЫШЕ 53 ТЫС. МОСКОВСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

следование «Мировые города: эффективность мер экономической политики в период коронакризиса», проанализировав ситуацию на рынке труда, восстановление экономической активности после карантинных ограничений и степень готовности цифровой инфраструктуры 15 крупнейших мировых мегаполисов Европы, Азии и Северной Америки. Москва вошла в тройку лидеров по эффективности преодоления кризиса. опередить ее смогли только Сеул и Шанхай, а замкнули пятерку лидеров Сингапур и Стокгольм. При этом уровень заболеваемости коронавирусом в азиатских мегаполисах былкратно ниже, чем в Москве, а пик эпидемии был пройден на один-два месяца раньше.

Московские меры поддержки также отметили эксперты международного консал-

тингового агентства EY, которые в своем исследовании 2020 года подчеркнули, что в Москве была применена одна из наиболее комплексных и продуманных программ поддержки бизнеса в дополнение к федеральным мерам.

После завершения в Москве пиковой фазы пандемии оперативный штаб по экономическим вопросам был трансформирован в Совет по стратегическому развитию и реализации национальных проектов при правительстве Москвы, который продолжил прямое взаимодействие с бизнес-сообществом для выработки решений, необходимых для работы в нынешних условиях.

К настоящему моменту руководство столицы полагает, что можно говорить, что практически все сферы экономики восстановились. Индекс обрабатыва-

ющих производств за первый квартал 2021 года составил 107,5%, строительство демонстрирует рост — в стоимостном выражении объем работ увеличился на 24,2% в сравнении с первым кварталом 2020 года (в сопоставимых ценах), оборот предприятий торговли за 2020 год в текущих ценах вырос на 14% к уровню 2019 года, до 4,9 трлн рублей. Даже пострадавшие отрасли показывают оборот в первом квартале 2021 года на 3,7% выше аналогичного периода прошлого года, а сфера услуг и гостеприимства сокращает отставание. В целом столица ожидает по итогам 2021 года достичь темпов роста ВРП на привычном уровне 3,3%, что позволит говорить о полном преодолении последствий пандемии для экономики города. Впрочем, уже в мае городские власти отметили, что есть все предпосылки повысить этот прогноз до уровня 4–4,5%

ПО ГРИППОЗНЫМ НОРМАМ Губернатор Петербурга Александр Беглов, отчитываясь перед Законодательным собранием города, привел статистику борьбы с коронавирусом в 2020 году. Он выразил отдельную благодарность представителям бизнеса, который помог с поставками средств индивидуальной защиты (СИЗ). «Петербург вошел в эпидемию, обеспеченный средствами защиты по „гриппозным“ нормам. Но уже в апреле Всемирная организация здравоохранения признала, что новая инфекция в 3–4 раза заразнее гриппа, а ее летальность — в 10 раз выше, — отметил губернатор. — Тогда социально ответственные предприниматели, причем разного профиля, начали предоставлять городу СИЗ, лекарства и медоборудование, что позволило впоследствии перейти к собственному производству всего необходимого. В тот момент для нас это было спасением. Еще раз хочу сказать спасибо». Что касается продовольственного рынка, то господин Беглов отметил, что на начальном этапе, так называемом вхождении в режим повышенной готовности, отмечался ажиотажный спрос на продукты и товары первой необходимости. Он также подчеркнул, что в период принудительной самоизоляции не было остановлено ни одно промышленное предприятие, ни одна стройка, в том числе социальных объектов.

По прошествии первой волны коронавируса предприятия стали восстанавливаться (те, что смогли ее пережить и не закрыться), однако уже осенью 2020 года

подступил новый пик заболеваемости, и власти начали ограничивать работу и без того полуживого частного сектора. Был введен запрет на работы ресторанов в ночное время, закрыты фуд-корты, а также ограничена посещаемость кинотеатров и концертных залов. Были и другие запреты, которые зимой вновь стали уже-сточаться, вплоть до полной остановки работы в самые прибыльные в году новогодние каникулы. При этом решения всегда были неожиданными, что ставило бизнес в более чем затруднительное положение.

По данным ГК «Бестъ», по состоянию на 29 января 2021 года на ресторанном рынке из-за пандемии закрылось 480 заведений, а работа еще 400 объектов была приостановлена. А согласно подсчетам Rusland SP Hospitality, средний уровень загрузки петербургских отелей в 2020 году сократился с 70 до 35%: недополученная выручка достигла 18,5 млрд рублей. Петербургские кинотеатры потеряли около 5 млрд рублей.

ТРИ ПАКЕТА Чтобы экономика Петербурга не превратилась в пустое место и было кому платить налоги, власти города приняли решение оказать пакетные меры поддержки предпринимателям. Первый антикризисный пакет предусматривал отсрочку по оплате аренды земли и недвижимости, освобождение ряда организаций от арендной платы за второй квартал 2020 года, продление периода беспроцентной рассрочки по платежам. Второй пакет включал послабления для малых и средних предприятий, в том числе увеличение срока выплаты аванса по налогу на имущество организаций, частичное возмещение оплаты труда уволенных работников, поддержку спроса на их продукцию через государственные закупки. Третий, осенний пакет включал в себя мораторий на изменение кадастровой оценки в 2020 году, налоговые льготы для участников региональных инвестиционных проектов, сохранение ставки для арендаторов городского имущества на прежнем уровне. В общей сложности стоимость мер поддержки бизнеса до 2022 года составит 34 млрд рублей, сообщил Александр Беглов.

Бизнес, тем не менее, не оценил помощь городских властей. Председатель НП «Союз малых предпринимателей» Санкт-Петербурга Владимир Меньшиков отметил, что даже эффективные меры принимались несвоевременно. «Меры (поддержки.— **BG**) не были исчерпывающими, но они такими и не могли быть, потому что мы столкнулись с такой ситуацией (пандемией коронавируса.— **BG**) впервые. Прежде всего, как это ни парадоксально, власти сконцентрировались не на финансовых мерах, а на упрощении ведения бизнеса. Самый успешный пример (федеральный) — продление аренды государственной земли на три года. У предпринимателей появилась уверенность благодаря этому, а государство ничего не потратило. Неприятно, на мой взгляд, было то, что помощь оказывалась исходя из ОКВЭД, а не из фактической деятельности. Это вызывало напряженность, так как ранее на это внимания никто не обращал, а теперь это стало камнем преткновения. Ну и, конечно, решения по ограничениям принимались достаточно быстро, тогда как меры поддержки запаздывали, а в тяжелых ситуациях время играет очень важную роль», — отметил господин Меньшиков. ■

РЕДЕВЕЛОПМЕНТ С КОМПЛЕКСАМИ И БЕЗ

КРУПНЕЙШИЕ ГОРОДА РОССИИ — МОСКВА И ПЕТЕРБУРГ — ОСТРО НУЖДАЮТСЯ В НОВЫХ ТЕРРИТОРИЯХ ДЛЯ РАЗВИТИЯ. НО РАСТИ ВШИРЬ — ЗНАЧИТ СОЗДАВАТЬ НОВУЮ НАГРУЗКУ НА ИНФРАСТРУКТУРУ. ПОЭТОМУ, КАК ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ, В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ РОССИЙСКИЕ СТОЛИЦЫ ЖДУТ МАСШТАБНЫЕ ПРОЕКТЫ ПО РЕДЕВЕЛОПМЕНТУ ТЕРРИТОРИЙ. МОСКВА УЖЕ ДОСТИГЛА БОЛЬШИХ УСПЕХОВ НА ЭТОМ ПУТИ — ТАМ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ БЫВШИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ. В ПЕТЕРБУРГЕ ОБ ЭТОМ ПОКА ТОЛЬКО МЕЧТАЮТ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Основная проблема «серого пояса» Петербурга в том, что он почти перестал быть промышленным. Многие объекты, расположенные в зоне размещения объектов производственного назначения, фактически не являются действующими современными производствами. В лучшем случае там располагаются временные склады, мелкие кустарные производства и офисы.

«Это предприятия и бизнесы, которые в принципе не требуют размещения в производственной зоне. При этом они работают в помещениях, которые зачастую не отвечают санитарным, экологическим нормам, а то и вовсе представляют опасность для жизни и здоровья горожан. Разумеется, возникает вопрос об эффективности использования таких площадок, особенно в историческом центре. Откладывать решение проблемы запустения территорий старых производств, на мой взгляд, дальше нельзя», — говорит Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург»

При этом, добавляет госпожа Черная, было бы самообманом считать, что можно проводить комплексную реновацию промышленных зон без участия и помощи городской администрации. «Это финансовая нагрузка, непосильная для собственников подобных территорий. Город должен быть активным участником процессов редевелопмента — начиная с перебазирования производств и заканчивая помощью в разработке концепции редевелопмента и согласовании градостроительной документации», — подчеркивает эксперт.

Она замечает, что органы городского управления несколько раз публично объявляли о намерениях заняться проблемой бывших промпроизводств, проводили международные конкурсы. Но спустя время участникам рынка, собственникам территорий позиция города все еще непонятна. Без единой последовательной политики развитие этих территорий невозможно.

Борис Мошенский, генеральный директор Maris в ассоциации с CBRE, среди проблем редевелопмента отмечает также наличие на территории объекта памятников историко-культурного наследия. Их сохранение и обслуживание — это большое обременение для девелопера с точки зрения вложений и эксплуатации. «А к общему я бы отнес проблемы экологии и за-



РЕДЕВЕЛОПМЕНТ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ — ЭТО, ПО СУТИ, ЕДИНСТВЕННО ВОЗМОЖНЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ, КОТОРЫЙ МОЖЕТ ОБЕСПЕЧИТЬ ДОСТАТОЧНОЕ КОЛИЧЕСТВО ЖИЛЬЯ В ИНТЕРЕСНЫХ ЛОКАЦИЯХ

грязнения, связанные с бывшим использованием объекта», — добавляет он.

«Крупные мировые мегаполисы накопили значительный опыт в области реновации городских промышленных территорий, оказавшихся в упадке в период вступления экономики в постиндустриальный период. Очевидно, что развитие города не должно стоять на месте и тем самым затормаживать формирование современной комфортной и безопасной городской среды, предлагающей горожанам востребованные функции и создающей качественные рабочие места. Стоит изучить международный опыт и, наконец, взять на вооружение лучшие практики», — настаивает госпожа Черная.

Основная сложность в проектах редевелопмента состоит в том, что процессы вывода промышленных предприятий затрагивают очень много лиц, а интересы у них могут быть совершенно противоположные. «В связи с этим необходим некий фасилитатор, который поможет всем участникам прийти к консенсусу. Обычно в лице такого связующего звена между владельцами земли, арендаторами, девелоперами, местными жителями и другими сторонами выступают городские и муниципальные власти, которые хотят повысить привлекательность своих районов и города в целом. У нас эта схема пока не очень работает», — говорит Наталья Кукушкина, главный специалист по маркетингу группы ЦДС.

Столица же уверенно движется по этому пути. В Москве сегодня существует программа редевелопмента бывших промзон «Индустриальные кварталы». Как рассказал заместитель мэра Москвы по вопросам экономической политики и имущественно-земельных отношений Владимир Ефимов, в 2020 году Москва стала первым городом, который заключил договор о комплексном развитии территорий — новый индустриальный квартал в столице появится на «Октябрьском поле». Также в прошлом году был заключен договор о развитии промзоны «Коровино». Объем инвестиций по двум проектам составит около 54 млрд рублей, будет создано около 13,5 тыс. рабочих мест. За первые три месяца 2021 года в Москве одобрено 27 проектов комплексного развития территорий (КРТ), по семи из которых уже начаты процедуры по реализации. Всего в рамках проекта планируется преобразование более 120 бывших промышленных зон. → 74

73 → «Мы обследовали 100% промышленных территорий столицы, из них 1,9 га можно развивать с применением механизма КРТ. Потенциал программы мы оцениваем в 35 млн кв. м. Из них 11 млн кв. м пойдет под современные экологичные производственные объекты, 13 млн кв. м — под общественно-деловую и социальную застройку, а еще 11 млн кв. м будет отдано под жилую застройку. Проект „Индустриальные кварталы“ позволит городу получить около 500 тыс. новых рабочих мест и почти 3 трлн рублей поступлений в бюджет, а общий объем инвестиций в реализацию

проектов составит более 7 трлн рублей», — рассказывает господин Ефимов.

Госпожа Кукушкина считает, что редевелопмент промышленных территорий — это, по сути, единственно возможный путь развития, который может обеспечить достаточное количество жилья в интересных локациях. «Не секрет, что в Петербурге уже довольно давно наблюдается дефицит „простых“ участков под застройку, где не нужно менять разрешенный вид использования. При этом в центральных и околоцентральных районах сохраняется большое количество промышленных и складских

зданий, часть из них находится в запущенном состоянии, часть используется под сомнительные сервисы. Как показывает недавний пожар на „Невской мануфактуре“, от такого положения дел не выигрывает никто: ни жители, ни город, ни девелоперы, ни памятники промышленной архитектуры, которые по всему миру приспособливают под новое использование», — рассуждает она.

В Петербурге в 2020 году под жилищное строительство было переведено несколько довольно крупных площадок в районе Черной речки (например, Завод им. Климова). Сейчас в этой локации ра-

ботают сразу несколько девелоперов, в том числе и группа ЦДС.

По подсчетам госпожи Кукушкиной, примерно 30% предложения на первичном рынке приходится на редевелопмент, причем почти весь этот объем относится к верхнему ценовому сегменту. Во-первых, это продиктовано уникальностью локаций, а во-вторых, высокой стоимостью самого редевелопмента, то есть сноса зданий, рекультивации почв, снятия санитарных зон. В 2021 году эта тенденция продолжит свое развитие, интерес к редевелопменту никуда не исчезнет. ■

ОСВЕЖИТЬ ПАМЯТЬ

при освоении площадок в центральной части исторических городов девелоперы чаще всего сталкиваются с проблемами сохранения исторического наследия. Возможно ли памятники истории и архитектуры приспособить под современные функции так, чтобы они приносили доход, или же подобные проекты могут играть лишь имиджевую роль для частных инвесторов, разбиралась корреспондент VG Юлия Майовер.

Эксперты говорят, что все объекты исторического наследия можно условно разделить на несколько основных групп. Первая — «неприкосновенные» музейные объекты, такие как Колизей или собор Василия Блаженного. Они находятся под охраной государства или международных организаций. Естественно, там не идет речь ни о каком другом использовании, кроме музейной функции и научных исследований. Там могут быть проведены реставрационные работы, но никакого профилирования или «модернизации» быть не может.

Вторая группа — исторические объекты, которые не используются. Чаще всего они расположены на удалении от крупных центров и находятся в разрушенном или полуразрушенном состоянии. Распространенный пример таких зданий в Европе — замки, в нашей стране — усадьбы. Эти объекты разрешено приспособлять под те или иные цели, но при соблюдении ряда охранных условий. Например, сохраняются фасады, кровля, оконные переплеты. На практике замки и усадебные дома преобразовывают в гостиницы, санаторно-медицинские учреждения, развлекательно-инфраструктурные объекты (например, конный клуб). Естественно, приходится проводить серьезные преобразования в плане комфорта и инженерных систем. «И с учетом ограничений приходится использовать нестандартное и дорогостоящее оборудование. Так, при наличии лепнины и других элементов декора на потолке вентиляция устраивается через полы, используются оконные блоки с повышенной теплоизоляцией. В итоге стоимость реконструкции подобного здания превышает стоимость строительства в три-пять раз», — рассказывает Юлий Борисов, руководитель группы компаний UNK.

Третья категория — исторические сооружения промышленного назначения. Наиболее популярный способ использования этих объектов во всем мире — создание творческих кластеров или университетов. Наиболее известные

европейские примеры — старые доки в Лондоне, промзоны в Берлине. В Кейптауне бывший зерновой терминал в порту преобразовали в музей современного африканского искусства.

В Петербурге, помимо перечисленных групп, очень массовой категорией памятников являются жилые дома — они активно используются, но если из-за недосмотра собственников попадают в аварийное состояние, найти инвестора на их восстановление крайне сложно. Ярким примером этого могут служить дома на Тележной улице, 21–29: еще несколько лет назад здания были расселены, но что делать дальше с ними, власти до сих пор не решили, единственная мера к которой чиновники прибегли, — перегородили одну из улиц в центре, судя по всему, забор на ней останется до тех пор, пока дома не рухнут сами.

Еще одной категорией стали остатки древних сооружений — например, на Охтинском мысе, где в допетровские времена находились шведские древоземляные крепости Ландскрона и Ниеншанц. Градозащитники считают памятником весь мыс и хотят, чтобы эта территория полностью стала музеем. А владелец земли — дочерняя структура «Газпром нефти» — настаивает, что границы памятника определяет государство. Именно эти определенные государством участки инвестор обещает сохранить и вписать в новое общественно-деловое пространство.

В РОССИИ ВСЕ СЛОЖНЕЕ По мнению господина Борисова, если сравнивать ситуацию с приспособлением исторических зданий под современное использование у нас и за рубежом, то в России это делать сложнее. Прежде всего потому, что сохранность самих зданий гораздо хуже. Изначально качество строительства многих сооружений оставляет желать лучшего (особенно это касается зданий начала прошлого века, памятников конструктивизма). На это накладываются неблагоприятные климатические

условия. Кроме того, далеко не все девелоперы готовы нести дополнительные расходы на дорогие работы по реконструкции.

Ольга Шарыгина, вице-президент Becar Asset Management, указывает, что в мире множество различных примеров приспособления памятников и объектов истории и культуры под современные функции. «В сегменте креативных пространств я бы выделила House of Vans London площадью 2,5 тыс. кв. м. Это площадка для скейтбордистов и фанатов бренда Vans, расположенная в старых кирпичных зданиях XIX века. Также можно назвать отель Mandarin Oriental Prague на месте бывшей часовни в Чехии или комплекс Bathers Pavilion в Австралии — он находится в здании купального павильона 1928–1929 годов. Кроме того, я выделила бы МФЦ Havre 77 в Мексике — комплекс на месте особняка XIX века, центр культуры и искусств Aurora Cultural Centre в Канаде. Последний расположен в бывшем здании школы 1886 года постройки. Все эти примеры похожи между собой. В них есть изначально оригинальное здание и интересная встроенная функция. Мои любимые примеры — про конюшни. В одной я была на церемонии вручения кинонаград в Германии, рядом с городом Эккернафтерде. Там из заброшенного здания сделали классный официальный зал, построили сцену, открыли ресторан, где теперь проводятся свадьбы и различные мероприятия. Второй пример — конюшни на Пречистенке в Москве, а ныне — жилые здания с одним из самых высоких чеков за квадратный метр», — рассказывает госпожа Шарыгина.

Константин Пороцкий, управляющий партнер ГК «Омакульма», рассуждает: «Опыт сохранения памятников во всех странах разный: в Италии исторические постройки максимально сохраняют, в Англии старинные дома переделывают в лоджы, во Франции предпочитают оставить как есть, лишь бы не допустить современного вмешательства, а в Германии с легкостью ремонтируют.

Замки сохраняют музейную функцию, другую для них придумать сложно. Если замок совсем разрушен, его можно только законсервировать. Собственникам жить в реконструированном доме сложно: нельзя без согласования с властями стиральную машину поставить, например, как в Италии. Но, как правило, выход находится: работа с памятниками — это всегда компромисс. Последний пример: в Греции и Италии собираются начать реконструировать совершенно разрушенные дома под современные функции. В то же время много споров вызывает вопрос реконструкции Колизея. Если там хотят устраивать мероприятия, то его надо переделывать. Вопрос — как сохранить историческую достоверность. Споры вызвал и новодел, который построили греки в Парфеноне к Олимпиаде».

Николай Пашков, генеральный директор консалтинговой компании Knight Frank St. Petersburg, добавляет: «Замки, как и многие исторические памятники, чаще всего приспособливают под современные функции в тех планировочных решениях, которые есть, даже если они специфические. Чаще всего в них открывают тематические гостиницы или туристические объекты. В качестве хорошего примера можно привести замки в долине реки Луары, куда организуют экскурсии из Парижа, где проводят светомузыкальные шоу, выставки современного искусства, фестивали, другие культурные мероприятия. Также там можно остановиться и пожить в гостинице».

Георгий Рыков, генеральный директор компании «Бестъ. Коммерческая недвижимость», рассуждая про приспособление объектов под современное использование, говорит: «Один из самых интересных примеров, которые я знаю, — выставка актуального искусства Haven, организованная группой художников по договоренности с настоятелем монастыря под Мюнхеном. У монастыря большая территория с музеем, библиотекой, школой и сложный микс старинных и современных зданий. Там собрались лучшие

граффитисты мира, под реализацию их идей монастырь выделил большую площадь стен. В темах их не ограничивали — есть очень острые сюжеты. Экспозиция существует до сих пор, привлекает в выходные тысячи туристов. Этим примером (в числе прочих) вдохновился мой партнер Андрей Лушников, когда взялся за реализацию проекта по реконструкции Лесной молочной фермы Бенуа и созданию там культурного пространства „Бенуа 1890“.

Господин Пашков говорит, что в Австрии в конкурсе World Architecture Festival победил проект реконструкции депо под культурный центр. В Вене газгольдеры в районе Зиммеринг (Simmering), признанные историческими объектами, реконструировали под многофункциональный комплекс, причем у каждого из четырех газгольдеров своя архитектурная концепция. Внутри башен разместились жилой комплекс на 615 квартир, офисы, магазины, бары, кафе, рестораны, кинотеатр, зимний сад, танцевальный зал со звукоизоляцией. «Много интересных проектов было реализовано в элеваторах. В Хельсинки, например, в элеваторе сделали бизнес-центр, в Осло — общежитие, в ЮАР — музей. Сейчас уже никого не удивишь тюрьмами, которые перестраивают в гостиницы», — рассказывает эксперт.

По его мнению, возможности изменения исторических объектов зависят от страновой специфики, специфики города и от охранного законодательства, которое регулирует нормы возможных корректировок. «Есть страны, где ограничения по изменениям жесткие, как, например, в некоторых городах Италии, где исторические здания нельзя сносить и перестраивать. Есть города, где эти нормы гораздо мягче, например, в Лондоне. Там проще подходят к вопросам реконструкции и сохранения городской среды», — говорит господин Пашков. Он отмечает, что практику наших властей по сохранению исторических объектов многие ругают, но если ее добросовестно выполнять, то она являет собой разумный компромисс.

Господин Рыков рассказал, что у ГК «Бестъ» был опыт приспособления памятника под современную функцию: реконструкция трех зданий Лесной молочной фермы Бенуа с открытием ресторана, коворкинга и детского центра дополнительного образования обошлась в 720 млн рублей. «Эти здания были подняты буквально из руин. Примерно 200 млн из этой суммы ушло на восстановление деревянной дачи Юлия Бенуа. Работы продолжались пять лет и велись без всяких компромиссов — все полностью одобрено и КГИОП, и КГА. Функционально каждый объект поддерживает остальные: люди водят детей в развивающие студии, а теперь и в частный детский сад, работают, обедают с семьей или с партнерами, совершают прогулки и пробежки по саду, устраивают винные вечеринки. В смысле наплыва посетителей проект стал успешным очень быстро. С точки зрения капитализации жилья вокруг — тоже (цены на квартиры в последние пять лет растут быстрее рынка)», — перечисляет эксперт.

ОСОВРЕМЕНИТЬ АРХЕОЛОГИЮ Что же касается приспособления раскопок на Охтинском мысе, то опрошенные BG



В ПЕТЕРБУРГЕ ОЧЕНЬ МАССОВОЙ КАТЕГОРИЕЙ ПАМЯТНИКОВ ЯВЛЯЮТСЯ ЖИЛЫЕ ДОМА — ОНИ АКТИВНО ИСПОЛЬЗУЮТСЯ, НО ЕСЛИ ПОПАДАЮТ В АВАРИЙНОЕ СОСТОЯНИЕ, НАЙТИ ИНВЕСТОРА НА ИХ ВОССТАНОВЛЕНИЕ КРАЙНЕ СЛОЖНО

представители градостроительного сообщества выражали уверенность в необходимости интеграции археологических находок в современную функцию

Андрей Косарев, генеральный директор Colliers в Санкт-Петербурге, считает, что с точки зрения развития города на Охтинском мысе следует создать многофункциональный комплекс с качественной современной архитектурой и высокой долей общественных функций. «Музей прекрасно впишется в такой проект, являясь его составной частью. Такой МФК станет важным импульсом для развития всего района, притягивая горожан, туристов и новых инвесторов. Если же вместо МФК Петербург получит только музей, это будет не развитие, а консервация. Кроме небольшого потока горожан и туристов, вряд ли мы получим что-то еще для развития района и города», — подчеркивает эксперт.

Управляющий партнер аналитического агентства WMT Consult Екатерина Косарева замечает, что каждый подобный объект следует рассматривать индивидуально, универсального решения «застроить» или «отдать ученым» быть не может. Не всегда возможен компромисс, поскольку любые уступки означают ущерб для интересов одной из сторон. В этом смысле Охтинский мыс очень сложный объект, признает госпожа Косарева. Даже если всю территорию, а не только отдельные участки включить в список объектов культурного наследия федерального значения и она получит охрану государства, расслоиться может и ученое сообщество, считает она. «Одни исследователи будут настаивать на со-

хранении и реставрации фортификационных сооружений крепости Ландскрона в текущем виде. Другие, например, будут настаивать на продолжении раскопок и углублении „в века“, вплоть до раскопок поселений IV в. до н. э., что наверняка сделает проект сохранения остатков более новых сооружений в текущем виде невозможным», — прогнозирует эксперт.

Она говорит, что «Газпром нефть» предложила некое компромиссное решение, согласно которому в территорию с инфраструктурой и парками впишутся исторические памятники. Противники сходятся на том, что под «памятники» отдадут минимальную территорию, всего 15%, забрав 85% под застройку, замечает госпожа Косарева.

«Сложно судить, когда все по-своему правы, и не всегда следует искать прямого выгодоприобретателя. Однозначно одно: памятники, если их раскопать и исследовать, не поддерживая условий, вскоре рассыплются: климат СЗФО не располагает к сохранению вещей на открытом воздухе. А если хоть какая-то часть будет тщательно оберегаться (например, в сооружениях с поддержкой комфортной температуры и влажности), то больше шансов, что остатки памятников архитектуры и истории проживут дольше, и с ними познакомится большее количество человек», — уверена госпожа Косарева.

Наталья Киреева, руководитель отдела исследований компании JLL в Петербурге, с коллегой солидарна: «После проведения археологических раскопок археологи, как правило, извлекают находки, фотофиксируют все и закапыва-

ют снова. Лишь в очень редких случаях археологический памятник консервируется целиком и становится объектом притяжения туристов. И это должен быть действительно уникальный памятник с хорошей степенью сохранности. И надо понимать, что Петербург — не Рим, и климат здесь другой, и сохранность находок другая. К тому же археологический памятник занимает лишь небольшую часть Охтинского мыса. На мой взгляд, часть находок и фотографии можно выставить в музее, но делать из этого раскопа музей — не очень интересная идея, которая вряд ли привлечет много туристов сюда и будет конкурировать с Эрмитажем. Идея забрать участок у девелопера, засеять газоном или разбить парк кажется еще более утопичной и нарушающей право частной собственности. Мне очень нравится проект, разработанный для „Газпром нефти“, уверена, что они смогут интегрировать историческое прошлое этой локации и найти место для музейной составляющей в своем проекте и для зеленых насаждений».

Господин Пороцкий приводит пример реконструкции крепости Олавилинна в муниципалитете Савонлинна в Финляндии. «Там сделали часть музейную, а часть — немаленький концертный комплекс. У нас Ниеншанц врос в землю, откопать его части невозможно. Максимум — можно законсервировать объект, накрыв его стеклом. Хотя там было бы интересно сделать музейно-концертный комплекс с парком, по аналогии с крепостью Олавилинна, сохранив Ниеншанц в качестве достопримечательности», — мечтает эксперт. 76 →

75 → Также считает и Евгений Миронюк, аналитик «Фридом Финанс»: «В случае с Охтинским мысом проводить реконструкцию или восстановление с целью возведения новых объектов практически невозможно из-за хрупкости исторических памятников. Но любое решение и доведение проекта до реализации значительно повысят привлекательность объектов недвижимости в округе. Многолетнее закрытие территории Охтинского мыса ослабляет как туристический, так и коммерческий потенциал окружающей территории. Жители уже привыкли к забору на месте, где некогда должна была появиться высотка „Газпрома“, но дискуссии относительно судьбы этого места не завершены».

Эдуард Тиктинский, президент группы RBI, полагает, что Охтинскому мысу нужен культурно-деловой «центр притяжения», концептуально связанный с историей города, несущий, в том числе, мемориальную, музейную, историческую функцию, объединяющий прошлое и современность. «Задача создания такого общественного центра вполне совместима с идеей сохранения историко-археологического наследия этой местности. И интересно посмотреть, как она будет решена», — говорит эксперт.

Николай Пашков также считает, что музей на Охтинском мысе должен быть встроен в современную функцию многофункционального комплекса, который будет включать в себя офисы и открытые общественные пространства с видом на Неву, помимо музейной части. «Появление такого комплекса существенно скорректировало бы имидж района, а горожане и гости города получили бы еще одну интересную локацию для посещения, включающую в себя сразу несколько точек притяжения потоков», — считает он.

ЦЕНА ВОПРОСА Встроить культурное здание в современную функцию — как правило, очень дорого. Нужно переделывать все, но при этом соблюдать серьезные охранные требования. «В большинстве случаев об эффективной экономике и сроках окупаемости речи не идет. В Петербурге восстановление и приспособление памятника может стоить от 100 тыс. рублей за квадратный метр и выше», — указывает госпожа Шарыгина.

Господин Миронюк говорит: «Европейский опыт показывает, что сами объекты культурного наследия стоят относительно недорого для инвесторов. Но ограничения, которые накладываются на владельцев, не позволяя халатно относиться к реконструкции, которая может стоить в десятки раз дороже, чем возведение нового объекта с необходимыми собственнику характеристиками. Замок под Парижем, к примеру в Довиле, стоит €5–30 млн. Основными требованиями к инвесторам часто являются капитальный ремонт и восстановление исторического облика здания. При этом удачное расположение, которое позволит использовать объект в туристических или иных коммерческих целях, помогает относительно быстро окупать проект. Нередко исторические объекты в Европе приобретаются в личное пользование. При этом говорить об окупаемости проекта восстановления не приходится».

КУЛЬТУРНОЕ НАСЛЕДИЕ

ЛОКДАУН МЕНЯЕТ ЭКСПОЗИЦИЮ ПРОШЕДШИЙ ГОД СТАЛ СЕРЬЕЗНЫМ ВЫЗОВОМ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ВСЕХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ И СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ РЕГИОНОВ, ВЫСТАВОЧНАЯ ОТРАСЛЬ БЫЛА ПРАКТИЧЕСКИ ЗАМОРОЖЕНА С АПРЕЛЯ ПО СЕНТЯБРЬ 2020 ГОДА И ОКАЗАЛАСЬ В ЧИСЛЕ НАИБОЛЕЕ ПОСТРАДАВШИХ ОТ «ПАНДЕМИЧЕСКОГО» КРИЗИСА. ОТРАСЛЕВОМУ СООБЩЕСТВУ ПРИШЛОСЬ АКТИВНО ИСКАТЬ ВЫХОДЫ ИЗ СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИИ, ОБРАЩАТЬСЯ К ГОСУДАРСТВУ С ПРОСЬБОЙ О ПОДДЕРЖКЕ ИНДУСТРИИ И ПРИДУМЫВАТЬ НОВЫЕ СТРАТЕГИИ ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ СВОЕГО БИЗНЕСА. УБЫТКИ КОМПАНИЙ БЫЛИ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ, А ЧАСТИ КОМПАНИЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ ЗАСТРОЙЩИКОВ, ПРИШЛОСЬ ЗАКРЫТЬСЯ. КСЕНИЯ ПОТАПОВА

По мнению экспертов, 2020 год стал провальным в части публичных мероприятий во всем мире. Более 50% запланированных конференций, круглых столов, форумов, саммитов не состоялось, еще 30% прошло онлайн. Многие конференционные бизнесы закрылись.

По данным исследования выставочного научно-исследовательского центра (ВНИЦ) R&C «COVID-19: угрозы и вызовы событийной индустрии в России. Результаты опроса участников рынка», в конце 2020 года 68% представителей индустрии отметили, что их убытки составили более 50% от предполагаемого оборота компании, в том числе у 38% респондентов они превысили 70% от оборота. 64% респондентов сообщили, что количество рабочих мест пришлось сократить. Значительные сокращения — более 40% сотрудников — коснулись 23% компаний. Только 36% опрошенных сохранили всю команду. Заработная плата в 79% компаний уменьшилась. В половине случаев сокращения составили до 35%, 31% опрошенных работодателей был вынужден сократить ее более чем на 36%. По оценке ВНИЦ R&C, около 6% юридических лиц в 2020 году закрылись.

По мнению Дмитрия Дригайло, директора по стратегическим коммуникациям платформы «Рокет Ворк», не пережили пандемию свыше миллиона малых и средних предприятий, причем в условиях действия мораторий на банкротства. «Так что бизнес-мероприятия, в том числе и выставки, неизбежно поредеют. Выживут крупные отраслевые мероприятия, форумы и выставки, которые находятся на господдержании „Росконгресса“, а также выставки on demand, в тех отраслях, которые действительно растут, например, IT, Big Data, Human Resources», — добавляет он.

ВЫСТАВОЧНЫЙ БИЗНЕС

Что касается компаний-застройщиков, то Виктор Зарудный, генеральный директор выставочной компании «4ВИДА», отмечает, что в кризис выжили либо небольшие компании-агентства без производственной базы, которым не надо было платить аренду за производство и зарплаты, либо крупные компании с большим пулом постоянных заказчиков. «Многие пытались переориентироваться на интерьерное оформление, мы, например, производили защитные экраны на кассах и такси, оформляли деморумы, шоурумы, изготавливали малые архитектурные формы для экстерьерного оформления. При этом пандемия помогла нам оптимизировать ресурсы — и производственные, и человеческие. Объединив офис и производство, мы снизили затраты и увеличили эффективность взаимодействия. Активно начали привлекать фрилансеров — не только дизайнеров, но и менеджеров проекта, и административные единицы», — говорит господин Зарудный.

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ По данным ВНИЦ R&C, переносы мероприятий в России начались еще в марте 2020 года: у 47% запланированных на 2020 год мероприятий были изменены сроки проведения, только 10% из них состоялись в 2020 году. Сейчас идет восстановительный период для выставок. Ограничительные меры пока диктуют свои правила по допустимому количеству участников и посетителей на выставках, закрытые границы не позволяют принимать участие многим иностранным компаниям и участникам.

Число экспонентов в выставках 2021 года в целом меньше периода до пандемии. Например, московские выставки туристической индустрии MITT и fashion-индустрии CPM — Collection Premiere



ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ: ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ ПАНДЕМИИ БОЛЬШЕ ВНИМАНИЯ БУДЕТ УДЕЛЯТЬСЯ НЕ ВНЕШНЕЙ ФОРМЕ СТЕНДА, А ЕГО СМЫСЛОВУ, КОНТЕНТНОМУ СОДЕРЖАНИЮ, НОВЫМ ПРОДУКТАМ И ИДЕЯМ КОМПАНИИ-ЭКСПОНЕНТА

Moscow собрали 40% от числа экспонентов и около 50% участников в сравнении со статистикой допандемийного периода. Петербургский Junweh-2021 собрал 77% экспонентов, организаторы отметили, что число посетителей, наоборот, увеличилось. В Петербургской технической ярмарке, которая проходила вместе с международной выставкой инноваций Hi-Tech, приняли участие более половины экспонентов от числа 2019 года. Выставки постепенно возвращаются, организаторы, экспоненты и участники отмечают, что люди соскучились по живому общению.

«Выставки как демонстрационные площадки, места для общения, обмена опытом, идеями и заключения бизнес-контактов останутся и будут по-прежнему востребованы. Однако их количество, конечно, снизится. В России дополнительными факторами этого стали экономическая стагнация и снижение общей покупательной способности во всех сегментах», — указывает господин Дригайло.

В целом пандемия выступила катализатором ряда значительных изменений и появления новых трендов в выставочном бизнесе, например, развития цифровой составляющей мероприятий. Наталия Белякова, партнер Центра стратегического консалтинга, доцент НИУ ВШЭ, отмечает, что цифровая среда уже достаточно давно предоставляла возможности проводить многие мероприятия онлайн. «Но мы ценили и продолжаем ценить нетворкинг. Поэтому трансформация отрасли шла медленно. При этом, когда отрасль оказалась перед невозможностью существовать иным способом, кроме как онлайн, переход произошел очень быстро, так как технически все было к этому уже готово», — поясняет эксперт.

По результатам исследования всемирной выставочной ассоциации UFI, 80% мировых выставочных компаний

(92% компаний по российскому рынку) согласились с утверждением, что пандемия дала толчок к «гибридным» мероприятиям, к появлению большего количества цифровых элементов. Тем не менее 64% компаний по всему миру (67% по России) уверены, что «COVID-19 подтвердил ценность очных событий» и живые форматы выставок восстановятся. 63% (73% в России) не согласились также с утверждением, что виртуальные выставки заменят «живые». И все же 63% компаний (в России — 64%) допускают такую ситуацию, что после пандемии будет проходить меньше международных живых выставок, а число посетителей в целом сократится.

НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ Требования экспонентов к стендам и застройщикам тоже претерпели изменения из-за пандемии. По словам господина Зарудного, гибридный тип стенда (с онлайн-платформой, возможностью электронной регистрации, виртуального присутствия на стенде, стриминга, записи и цифрового следа) сейчас наиболее востребован.

Кроме того, наблюдается общее снижение бюджетов стенда, связанное с нестабильной экономической ситуацией. Идеальный вариант — функциональный бизнес-стенд без излишеств. И поскольку после пандемии серьезно выросли цены на отделочные и строительные материалы, застройщикам приходится серьезно пересматривать свои дизайн-решения.

«Ключевой критерий при выборе компании-застройщика сегодня — его надежность, которая складывается из опыта (например, работы на крупных международных мероприятиях; оперативного решения задач, которые могут возникнуть в самый последний момент) и наличия некоего запаса прочности (финансовая подушка безопасности, пул постоянных заказчиков, лояльный персонал, который

не покинул компанию в кризис)», — добавляет господин Зарудный.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ По мнению экспертов, основной задачей выставочных компаний сегодня является адаптация к современным условиям ведения бизнеса, курс на восстановление выручки и прибыли, стабилизацию, возможно создание новых более гибких направлений.

По результатам исследования UFI, в среднем выручка российских компаний за 2020 год составила 37% от выручки 2019 года. В 2021 году ожидается, что выручка составит 59% от аналогичного показателя позапрошлого года. Чтобы прийти «в норму», участникам российского выставочного бизнеса необходимы готовность компаний-экспонентов и посетителей к повторному участию (75% респондентов), снятие текущих ограничений на поездки (75%), отмена текущих локальных ограничений на выставочную деятельность (58%), возможность среднесрочного прогноза по текущим ограничениям (50%) и введение государственных программ по финансовой поддержке экспонентов (42%).

Виктор Зарудный среди проблем отрасли выделяет общее уменьшение объемов застройки, демпинг и значительный рост конкуренции среди компаний-застройщиков. «Кроме того, во время пандемии много так называемых сезонных работников (самозанятые, временно нанимающиеся в сезон или под большой стенд) не выдержали простоя и разъехались по регионам на другую работу. Поэтому сейчас вопрос ресурса таких сотрудников стоит очень остро», — подчеркивает эксперт.

По мнению Андрея Амбарцумяна, исполнительного директора Союза выставочных застройщиков, одним из факторов, влияющих на развитие индустрии выставочной застройки, сегодня является нехватка кадров. Причем как «белых»,

так и «синих воротничков», численность которых в штате компании-застройщика может составлять до 60%. Владельцы бизнеса связывают это с оттоком персонала в смежные отрасли (ремонт квартир, производство мебели), которые испытали настоящий бум развития во время COVID-19.

«Второй фактор влияния — подорожание материалов, необходимых для постройки стенда, фактически в два раза. В частности, наиболее востребованных — ДСП, МДФ и пластика. Некоторые материалы вообще пропали с рынка. В результате мы наблюдаем диссонанс между ожиданиями заказчиков и бюджетами, выделенными на застройку выставочных стендов», — поясняет господин Амбарцумян.

ПРОГНОЗ НА БУДУЩЕЕ По результатам опроса ВНИЦ R&C, 62% участников рынка полагают, что для восстановления компании до уровня, предшествующего вводу ограничительных мер, понадобится больше года. Четверть считает, что необходимо от полугода до года, 10% — от двух до шести месяцев. Интересно, что 3% компаний указали, что они уже вернулись на докризисный уровень.

Виктор Зарудный считает, что выставки и мероприятия приобретут несколько другой формат. «Полностью они не исчезнут, людям необходимо живое общение, встречи, а компаниям-экспонентам — новые контракты, презентации, аналитика рынка конкурентов. Поэтому выставки будут, но только в гибридном формате: онлайн- и офлайн-участие. Вероятно, технологиям виртуальной реальности и созданиям онлайн-платформ для выставок будет дан новый качественный скачок. Больше внимания будет уделяться не внешней форме стенда, а его смысловому, контентному содержанию, новым продуктам и идеям компании-экспонента», — заключает эксперт. ■

В ЛИЧНОМ КОНТАКТЕ

ПАДЕНИЕ ОТРАСЛИ ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА РОССИИ ИЗ-ЗА «КОВИДНЫХ» ОГРАНИЧЕНИЙ В 2020 ГОДУ ОБНАЖИЛО РЯД ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ. ОДНОЙ ИЗ ГЛАВНЫХ ЯВЛЯЕТСЯ ОТСУТСТВИЕ ПРОФИЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ДЛЯ ОТРАСЛИ. ПРИ ЭТОМ МУЛЬТИПЛИКАТИВНЫЙ ЭФФЕКТ ИНДУСТРИИ ПОЗВОЛЯЕТ КАЖДЫЙ РУБЛЬ, ИНВЕСТИРОВАННЫЙ В ОТРАСЛЬ, ОБРАЩАТЬ В 5–7 РУБЛЕЙ ДОХОДА В СОПРЯЖЕННЫЕ СЕГМЕНТЫ ЦЕЛОГО РЯДА ДРУГИХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ.

АНАСТАСИЯ ЦЫБИНА

Опираясь на данные Всемирной туристской организации UNWTO, вице-президент российско-нидерландского фонда «Сотрудничество», эксперт в MICE-индустрии Рина Вейнис говорит, что предварительные оценки спада уровня международных туристических потоков в прошлом году показывают от 1 до 3%, по сравнению с ожидаемым спрогнозированным в январе 2020 года ростом от 3 до 4%. Эти данные при переводе их в финансовую плоскость дают потерю в \$30–50 млрд международной туристической отрасли, отмечает госпожа Вейнис. По оценке экспертов, доля делового туризма в мире составляет 20% от общего числа туристического потока, в России — 40% по оценке Ростуризма и 70% по мнению экспертов.

Согласно статистике Росавиации от февраля 2021 года, пассажиропоток всех российских аэропортов в 2020 году снизился на 46%, при этом международные перевозки сократились на 76,2%, а внутренние — на 23,1%. По данным генерального директора агентства делового туризма «Аэроклуб» Юлии Липатовой, за 2020 год объемы авиабилетов за рубеж, приобретенных деловыми путешественниками, сократились на 84%, а по России — на 60%. При этом длительность командировок выросла с шести до девяти дней, таким образом, спад спроса у деловых путешественников на отели в России составил 50%. Падение числа бронирований в обеих столицах ока-

залось сильнее среднероссийского: в отелях Москвы в 2020 году оно достигло 64%, а в петербургских гостиницах — 60%.

«MICE-индустрия, связанная непосредственно с коммуникациями людей, столкнувшись с пандемией коронавируса, оказалась одной из наиболее уязвимых, так как на проведение выставок, конгрессов и деловых поездок влияют одновременно сразу все ограничения, связанные с закрытием границ, перевозками, запретом на проведение массовых мероприятий, — поясняет первый заместитель генерального директора АО «Экспоцентр» Сергей Селиванов. — Согласно исследованию Выставочного научно-исследовательского центра R&C, доля отмененных и перенесенных на 2021 год мероприятий составила около 37% по итогам года. Несмотря на сложности, 47% мероприятий состоялось в сроки, однако с меньшим количеством участников от обычного уровня. В основном они пришлись на третий и четвертый кварталы 2020 года». Конгрессно-выставочные мероприятия генерируют около 3,2 трлн рублей, или 3% ВВП России, по данным исследования Российского союза выставок и ярмарок (РСВЯ) и международного аудитора выставок компании ООО «РуссКомАй-Ти Системс».

РОЖДЕННЫЕ ЛЕТАТЬ НЕ ЛЕТАТЬ НЕ МОГУТ Есть сферы, где удаленный формат работы невозможен, поэтому со-

кращение деловых поездок в разных отраслях не было однородным, обращают внимание эксперты. Продолжали отправлять своих сотрудников в деловые поездки лишь те компании, которые не могли остановить рабочий процесс, например, добывающая и обрабатывающая промышленность. По наблюдению руководителя онлайн-сервиса по организации командировок «Авиасейлс для бизнеса» Ивана Бойцова, пандемия не повлияла на частоту командировок в строительном и инженерном секторах, реже стали летать люди, занятые в фармацевтике, оптовой торговле и сырьевой отрасли. Самое большое падение объема деловых поездок произошло у IT- и финтех-компаний, а также в сферах образования и услуг, где число командировок сократилось на 85–90%.

«Один из индикаторов, за которым мы следим, — перемещения иностранных работников. Так, в последнее время увеличилось количество граждан Турции, прилетающих в Россию по рабочим визам. Кроме того, на ситуацию в деловом туризме влияет сезонность. Например, весной девелоперы размораживают свои проекты — строительные работы идут активнее. Мы ожидаем рост командировок у бизнесов, связанных с этим сектором», — рисует общую картину эксперт.

Большая часть поездок так или иначе связана с производственной сферой,

со строительством, продовольственным ритейлом и пищевой промышленностью, отмечает руководитель сервиса для организации командировок One TwoTrip for Business Никита Булгаков. По его словам, независимо от сферы деятельности ездили и продолжают ездить в бизнес-поездки представители малого бизнеса: например, ритейлеры инвестируют в открытие новых торговых точек, и любое такое событие сопровождается не только выделением на него бюджета, но и отправлением сотрудников на место.

НЕОДНОЗНАЧНЫЙ ОНЛАЙН Впрочем, специфика отрасли позволяет некоторым рынкам практически избежать «издержек» пандемии. «Мы работаем в достаточно узком сегменте производства лифтов и эскалаторов, поэтому хорошо понимаем и знаем игроков рынка, и нам не всегда нужны деловые мероприятия, чтобы установить контакт, представить новые технологии или заключить сделку», — говорит генеральный директор компании «KONE Россия» Кеннет Линдгрэн. А в FinHelp столкнулись с тем, что в онлайн-формате сложнее проводить установочные встречи, на которых происходят продажи проектов. Такие встречи с большей конверсией идут обычно при личном присутствии. «С другой стороны, с клиентами в целом стало работать проще. Если раньше собственники бизнесов довольно тяжело шли на онлайн-контакт, предпочитая для любых вопросов личные встречи, то после массовой удаленки работа через Zoom стала вполне приемлемой, и это очень упростило и ускорило процесс работы с клиентами, в том числе открыло гораздо более широкие возможности для работы с региональными бизнесами», — рассказывает генеральный директор FinHelp Павел Вешаев.

Управляющий директор консультационной группы «ТИМ» Виктор Миронов считает, что деловые поездки для многих были важным элементом переключения с рабочей рутины и своеобразным отдыхом. «Живое общение во многом заряжает энергией, в отличие от электронного, главным минусом которого многие признают эмоциональное истощение. Свое место может занять формат бизнес-миссий, который раньше зачастую был прикрытием обычного туризма за корпоративный счет. Именно такой формат, совмещающий физическое перемещение, живое общение, деловые цели и отдых за счет смены формы деятельности, может помочь вытянуть отрасль из стагнации», — полагает он.

СЕГМЕНТ ВНЕ ЗАКОНА Однако основная сложность регулирования отрасли делового туризма заключается в том, что она не выделена в отдельную сферу, и в России нет специализированного отдельного органа, который бы отвечал за нее. **81 →**



РОССИИ ПРИНАДЛЕЖИТ МЕНЕЕ 1% МИРОВОГО РЫНКА ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА

ДЕЛОВОЙ ТУРИЗМ

ОПОРНАЯ СЕТЬ

ПРАВИТЕЛЬСТВО РАЗРАБАТЫВАЕТ ТРАНСПОРТНУЮ СТРАТЕГИЮ РФ ДО 2030 ГОДА С ПРОГНОЗОМ ДО 2035 ГОДА, В КОТОРОЙ ПЛАНИРУЕТ ОПРЕДЕЛИТЬ ОПОРНЫЕ СЕТИ ВСЕХ ВИДОВ ТРАНСПОРТА. СРЕДНЕСРОЧНЫЙ ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ ОПРЕДЕЛЕН В НАЦПРОЕКТЕ «КОМПЛЕКСНЫЙ ПЛАН МОДЕРНИЗАЦИИ И РАСШИРЕНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ» (КПМИ) И «БЕЗОПАСНЫЕ И КАЧЕСТВЕННЫЕ ДОРОГИ» (БКАД). ПРИ ЭТОМ СУЩЕСТВУЕТ СТРАТЕГИЯ АГРЕССИВНОГО РАЗВИТИЯ, В РАМКАХ КОТОРОЙ ПРЕДЛАГАЕТСЯ ВЛОЖИТЬ РЕКОРДНЫЕ 22 ТРЛН РУБЛЕЙ В ИНФРАСТРУКТУРУ В БЛИЖАЙШИЕ ДЕВЯТЬ ЛЕТ. ЕКАТЕРИНА ЗАГВОЗДКИНА

Уровень экономического развития страны и ее регионов имеет прямо пропорциональную зависимость от уровня развития транспортной инфраструктуры, признает большинство опрошенных ВГ экспертов. Это эффективный инструмент в руках профессионалов, считает руководитель группы системного анализа мобильности компании Simetra Всеволод Морозов. Транспортная инфраструктура оказывает влияние практически на все сферы экономики и жизни страны (промышленность, торговля, социальная сфера, строительная отрасль, обороноспособность страны, сельское хозяйство, туризм, экология и службы быстрого реагирования), подчеркивает старший менеджер проектов компании ICL Services Владимир Каюров.

Усилия государства по формированию высокой инфраструктурной базы — крупнейшие стройки и развитие городских агломераций — формируют качественную и дополнительную среду для формирования малого и среднего бизнеса, добавляет главный аналитик ГК «АЛОР» Алексей Антонов. По усредненным оценкам, на рубль, вложенный в развитие транспортной инфраструктуры, приходится от 7 до 10 рублей добавочной стоимости в смежных отраслях — в производстве стройматериалов, машиностроении, IT и телекоме, секторе услуг, жилищном строительстве, гостиничной индустрии, говорит председатель петербургского регионального отделения «Деловой России» Дмитрий Панов.

Между тем в России, по данным Global Infrastructure Hub, с 2021 до 2040 года дефицит инфраструктурных инвестиций составит более \$600 млрд. В 2020 году (оценка осуществлена до пандемии) дефицит инфраструктурных инвестиций в России находился на уровне выше 35% без учета инвестиций в социальную сферу — и он растет, приводит данные совладелец «Первой экспедиционной компании» Вадим Филатов. На протяжении многих лет развитие инфраструктуры в стране недофинансировано.

Сложность ситуации в России заключается в том, что параллельно решаются две задачи — обеспечение доступности удаленных территорий и серьезные транспортные издержки внутри мегаполисов и в городских агломерациях, поясняют эксперты.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ Наблюдается сильная зависимость уровня конкурентоспособности стран от уровня развития их инфраструктуры, добавляет господин Филатов. «Особенно ярко эта зависимость проявляется во времена экономических шоков, как положительных — например, в период экономического бума, так и негативных — в кризис», — поясняет он. Так, в 2016 году Европейский инвестиционный банк провел исследование до и после кризиса 2007–2008 годов. Проведенный анализ показал, что реализация потенциала использования глобальных возможностей роста, определяемая уровнем роста ВВП, зависит от развитости транспортной инфраструктуры, а также от наличия избыточного ресурса, который можно задействовать для развития международной торговли. Таким образом, чем ниже качество инфраструктуры и дорожное строительство, тем хуже условия международной торговли (соотношение внешнеторговых цен), и это не позволяет использовать имеющийся потенциал для ее роста.

Положительное влияние от развития инфраструктуры начинается еще на этапе строительства — это новые рабочие места, спрос на строительные материалы, формирующий эффект инвестиционного спроса, говорит директор направления «Инжиниринг» консалтинговой группы SRG Алексей Ефанов. Развитая транспортная инфраструктура формирует множество эффектов: например, агломерационные, когда благодаря удобному сообщению возрастает трудовая миграция и происходит кооперация предприятий с одновременным снижением логистиче-



В РОССИИ, ПО ДАННЫМ GLOBAL INFRASTRUCTURE HUB, С 2021 ДО 2040 ГОДА ДЕФИЦИТ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ СОСТАВИТ БОЛЕЕ \$600 МЛРД

ских издержек. В целом увеличение финансирования инфраструктуры на 1% от ВВП приводит к росту производства на 1,25–2% в первый же год и до 1,5–2,5% — в последующие годы, добавляет он.

УЗКИЕ МЕСТА Среди основных направлений развития транспортной инфраструктуры в России до 2030 года можно выделить проекты развития железнодорожного сообщения с регионами Сибири, Дальнего Востока и Заполярья с выходом и увеличением мощностей морских портов, проект ВСМ, а также коридор Европа — Западный Китай и Северный морской путь.

Для обеспечения экономического роста Россия должна вкладывать в инфраструктуру в 1,5–2 раза больше, чем вкладывает сейчас, считает господин Ефанов. Проблема заключается в отсутствии ресурсов для решения транспортных ограничений в короткий срок. «Построить транспортные объекты на триллионы рублей в год считанные единицы оставшихся в живых строительных компаний не в состоянии. А продолжающаяся монополизация рынка транспортного строительства решению этой проблемы тоже не способствует», — уверен он.

Еще в 2008 году была принята транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года. Документ определяет цели и приоритеты развития транспорта на долгосрочную перспективу. Среди них — формирование единого транспортного пространства России, обеспечение доступности, объема и конкурентоспособности транспортных услуг для грузовладельцев, реализация транзитного потенциала страны, повышение уровня безопасности транспортной системы, рассказывает господин Филатов. С 2017 года в России реализуется БКАД, в рамках этого нацпроекта в ближайшие три года планируется направить более 172,3 млрд рублей из федерального бюджета регионам на ремонт, реконструкцию и строительство автомобильных дорог. Планируется, к концу 2024 года доля федеральных дорог, находящихся в нормативном состоянии, возрастет до 85%, а дорог регионального значения — до 50% по сравнению с 2017 годом. Но это промежуточный этап развития, считает эксперт. Кроме этого, в России в аварийном

и предаварийном состоянии находится более 5 тыс. мостов и искусственных сооружений, в реконструкцию которых планируется инвестировать 290 млрд рублей до 2024 года.

По мнению директора по транспортной логистике компании «Байкал-Сервис ТК» Виталия Скуратова, федеральная дорожная инфраструктура находится в достаточно неплохом состоянии, но многие региональные дороги проигрывают в качестве. Он считает, что существенный недостаток российский автодорог в том, что весной некоторые области закрывают их на просушку, отрезая тем самым единственный бесплатный путь в городские поселения. «В России повсеместно должны строиться дороги, которые бы выдерживали должную нагрузку, а регионам не приходилось бы в период весеннего паводка вводить разные ограничения», — поясняет он.

Для увеличения грузопотока на Транссибе необходимо строить большие хабы на Урале, в Сибири рядом с железнодорожными узлами, чтобы переваливать грузы, добавляет генеральный директор транспортно-экспедиционной компании «ЛогИндустрия» Антон Пиненков. Государство оправдывает это тем, что повышение транзитного потенциала способствует экспорту товаров, говорит господин Морозов. «С одной стороны, эта политика понятна: Россия, несмотря ни на что, очень тесно интегрирована в международную торговлю, и политика способствования развитию экспорта естественна, а с другой — локальные проблемы в регионах не решаются десятилетиями, так как все ресурсы кидаются на очередные стройки десятилетий», — говорит он, приводя в пример проект строительства моста через реку Лену в Якутске, который должен был быть возведен еще 15 лет назад.

Вопрос о целесообразности некоторых мегапроектов остается открытым, так как некоторые мировые тенденции в энергетике просто не хотят учитывать, утверждает специалист. Он выражает сомнение в том, что уголь, для экспорта которого расширяются нынешние мощности на транспорте, будет пользоваться достаточным спросом на протяжении такого периода, чтобы окупить вложения (20–30 лет). ■

ПОДКЛЮЧИТЬ РОЗЕТКУ ГОСПОДДЕРЖКИ

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ РОССИЯ НАХОДИТСЯ В ЧИСЛЕ АУТСАЙДЕРОВ РЕЙТИНГА ПО ГОТОВНОСТИ СТРАН К ЭЛЕКТРОМОБИЛЯМ: ИХ ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО НАХОДИТСЯ НИЖЕ УРОВНЯ ПОГРЕШНОСТИ. СПРОС НА НИХ ПОСТЕПЕННО РАСТЕТ, ОДНАКО ДАННЫЙ ВИД ТРАНСПОРТА ПОКА ЧТО ДОСТУПЕН ЛИШЬ МАЛОМУ ЧИСЛУ РОССИЯН. ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО ДЛЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕОБХОДИМО КОМПЛЕКСНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ, СПОСОБСТВУЮЩЕЕ ПОЯВЛЕНИЮ В НАШЕЙ СТРАНЕ СОБСТВЕННЫХ АВТОМОБИЛЕЙ НА ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ТЯГЕ. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА



ДМИТРИЙ КОРЮТАЕВ

В ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЫЧНОГО ТРАНСПОРТА, ЭЛЕКТРОТРАНСПОРТ ГОРАЗДО МЕНЕЕ АВТОНОМЕН

Во всем мире и особенно в Европе электромобили стремительно набирают популярность. «По итогам 2020 года, несмотря на падение рынка легковых автомобилей на 20%, в Европе было зарегистрировано почти 1,4 млн электрокаров и гибридных автомобилей, что на 137% превышает показатель 2019 года. В результате доля электротранспорта за год выросла с 3,3 до 10,2% (2019 к 2020 году)», — говорят в «Авито Авто».

При этом в рейтинге готовности стран к электромобилям, который составила консалтинговая компания KPMG, Россия заняла 23-е место из 25. «Парк электромобилей в России составляет всего 10 тыс. штук (из более чем 50 млн единиц двигательной техники). Это две тысячные доли процента, то есть ниже уровня погрешности — можно сказать, их нет вообще. В других странах доля электромобилей доходит до трети всего автопарка (например в Норвегии)», — приводит данные Валерий Емельянов, аналитик «Фридом Финанс».

СТАВКА НА ЭКОЛОГИЧНОСТЬ Электротранспорт является наиболее экологичным видом транспорта и получает сейчас активное распространение в связи с растущей активностью в области снижения выбросов в окружающую среду. Стремление вступить в эру электрических автомобилей является закономерной тенденцией, позволяющей современному человеку найти баланс между персональной мобильностью и экологичным образом жизни, соглашаются собеседники ВГ.

Безусловно, наиболее привлекательным преимуществом электротранспорта является безопасность для окружающей среды. «Двигатель электромобиля, в отличие от двигателя внутреннего сгорания, сам по себе не воздействует на климат, поскольку не выделяет вредных веществ или газов», — замечают в «СберАвто». В особенности эффект будет заметен, если получать электрическую энергию без углеродного следа с нулевой эмиссией, а именно с помощью возобновляемых источников энергии: ветра, воздуха, солнца и воды, объяс-

няет Сергей Иванов, генеральный директор Drive Electro, профессор Института механики и энергетики им. Горюхина.

Второе преимущество — эффективность: электротранспорт, особенно в городах, может генерировать энергию в пробках при торможении. «Следовательно, на один километр пробега будет потрачено меньше энергии, чем с двигателем внутреннего сгорания», — добавляет господин Иванов. Другое преимущество — сокращение расходов на эксплуатацию и техническое обслуживание. «С электротранспортом проблемы в эксплуатации и обслуживании возникают гораздо реже, так как в них используется меньшее количество деталей, которые могут выйти из строя», — полагают в «СберАвто». Наконец, автомобиль на электрической тяге позволяет серьезно сэкономить на топливе, и это на фоне перманентного увеличения цен на него в нашей стране.

Вместе с тем, по мнению экспертов, за неоспоримыми преимуществами транспортных средств с электрическим типом

привода кроются недостатки. «Главный из них — это цена. В среднем сопоставимые по функционалу модели на электротяге дороже, чем бензиновые и дизельные, на 50–60%», — указывает господин Емельянов.

Кроме того, в отличие от обычного транспорта, электротранспорт гораздо менее автономен. «В этой связи он требует развитой сети зарядной инфраструктуры для комфортного использования», — замечает Антон Ветров, менеджер практики стратегического и операционного консалтинга КРМГ в России и СНГ. «Важно понимать, что дополнительные вливания средств — это привычная составляющая инновационных разработок. Да, первые серийные электрокары будут дороже традиционных автомобилей. Однако их технологическая совершенность позволит сэкономить в долгосрочной перспективе», — уверен господин Иванов.

ДОРОГОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ По данным «Автостата», на конец 2020 года жители нашей страны в общей сложности при-

обрели 687 новых электромобилей (95% год к году). В сегменте лидирует модель Nissan Leaf (144 штуки, +10% год к году), на втором месте — электрокроссовер Audi E-Tron, продажи которого в нашей стране начались в июле (134 штуки), замыкает тройку Tesla Model 3 (110 штук), объем рынка которой за год вырос в пять раз. Что касается продаж электромобилей с пробегом, то, по словам экспертов «Авито Авто», по итогам 2020 года они выросли на 119% год к году: в результате их доля увеличилась с 0,034 до 0,069%.

Вместе с тем при снижающихся доходах населения большинству жителей России электромобили не по карману. В какой-то мере позитивно на ситуацию влияет отмена таможенных пошлин на электрокары, которая начала действовать с 4 мая 2020 года. «Эта мера привела к появлению на рынке большого числа подержанных электромобилей из Японии»,— говорят в «Авито Авто». Так, например, самой популярной моделью среди подержанных электромобилей стал Nissan Leaf (доля 73% от общероссийских продаж): его средняя цена составляет 529 тыс. рублей.

На невысокую популярность данного вида транспорта также влияет недостаточная развитость соответствующей инфраструктуры, рассуждает Александр Васильев, менеджер группы по обслуживанию компаний автомобильной промышленности Deloitte. Так, в Москве на сегодняшний день насчитывается 114 зарядных станций для электромобилей, к 2023 году их будет 600. В других регионах их еще меньше: в Санкт-Петербурге — 42 станции, в Новосибирске — 29, в Челябинске — 11. Еще одна причина отставания нашей страны в части увеличения числа электромобилей — препятствия в виде сурового климата в некоторых регионах страны, где применение электромобильных технологий затруднено. «Российский покупатель все еще сомневается в практичности такого средства передвижения, ведь холодный климат отрицательно сказывается на электродвигателях, которые, по различным оценкам экспертов, теряют от 20 до 40% энергии при очень низких температурах»,— объясняют в «Авито Авто». Кроме того, многие россияне просто не готовы отказываться от привычной модели потребления.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ Будущее электротранспорта в России в значительной мере зависит от комплексного государственного регулирования, которое бы включало программу по развитию инфраструктуры и утилизации батарей, а также систему льгот для покупки и обслуживания электромобилей — от субсидирования до бесплатных парковок и повсеместной отмены транспортного налога. «Также развитию электромобильных технологий могли бы способствовать усилия автопроизводителей: те из них, кто постепенно будет выводить на российский рынок доступные электромобили, станут драйверами развития данных технологий в России. Для подобных шагов потребуется определенная смелость, качественное долгосрочное планирование и договоренности с государственными структурами о намерениях по внедрению электромобильных технологий»,— говорят в «СберАвто».

ЭЛЕКТРОМОБИЛИ

На данный момент российские производители не изготавливают электромобили, говорит Евгений Афанасьев, старший руководитель проектов направления «Оценка и финансовый консалтинг» группы компаний SRG. До этого уже выпускался российский электромобиль Lada Ellada, но практически сразу был снят с производства, в итоге их было продано чуть менее ста. Помимо него, не получили своего развития «Ока-электро» и «Ё-мобиль». Однако в ближайшее время планируется начать серийный выпуск сразу нескольких отечественных автомобилей. Среди них — кроссовер «Кама-1» от КамаАЗа, коммерческий автомобиль GAZelle e-NN от ГАЗа, премиальный электромобиль Monarch и автомобиль эконом-класса Zetta.

По-настоящему успешным запуском можно считать московские электробусы, которые стали примером мирового уровня. «Кроме того, что они технологичны и эффективны, парк столичных электробусов на данный момент — самый большой в Европе»,— говорят в «СберАвто». Когда электробусы впервые вышли на улицы столицы, люди были настроены скептически, боялись высокого напряжения, журналисты часто писали про поломки, добавляет Сергей Иванов. «Сейчас видно, что это успешный проект, опасения были напрасны, процесс запущен. Следующий этап — субсидии в коммерческом транспорте. Параллельно нужно думать и о субсидиях на легковые автомобили. Только при таком подходе рынок будет сформирован, а электротранспорт сможет получить распространение в стране»,— уверен эксперт.

Из малых инициатив облегчила бы ситуацию возможность установки так называемых «индивидуальных» зарядных станций — например, в подземных паркингах жилых домов, однако на законодательном уровне этот вопрос сейчас не решен.

В середине мая стало известно, что Министерство экономического развития (МЭР) сформировало первые параметры концепции развития электротранспорта в РФ общей стоимостью более 400 млрд рублей, заложив цели по росту доли электромобилей с 0,1 до 15% рынка в 2030 году, которые эксперты назвали «весьма оптимистичными». Кроме того, власти хотят ограничивать импорт, увеличивая утильсбор и требуя обязательной локализации батареи и мотора.

По планам чиновников уже в 2022 году доля приобретаемого в стране электротранспорта составит 1,7% от рынка в 1,8 млн машин, а к 2030 году общий парк электромобилей достигнет 1,5 млн штук. Среди пилотных регионов — Москва, Петербург, Севастополь и Сочи (как города-курорты с потенциалом развития электрокаршеринга), Калининград и Казань, где будут разработаны программы развития инфраструктуры и планируется ввести «нулевой транспортный налог и бесплатный паркинг».

При этом на создание 20 тыс. зарядных станций в стране до 2024 года понадобится, по мнению МЭР, 37,7 млрд рублей, из которых 40% — из федерального бюджета (13 млрд), 10% — из средств регионов (3,2 млрд). А к 2030 году их число должно достигнуть 150 тыс. штук. Инфраструктура будет создаваться из расчета минимум одна станция на десять электромобилей в населенных пунктах или на 100 км для федеральных автодорог. ■

78 → За все виды туризма отвечает Ростуризм, который сегодня подчиняется напрямую премьер-министру Денису Чернышенко, возглавляющему туристический блок в кабинете министров. Вся индустрия бизнес-туризма регулируется локальными нормативно-правовыми актами субъектов и Роспотребнадзором (с рекомендациями ВОЗ) на федеральном уровне.

«В соответствии с российским законодательством, командировки относятся к обычному туризму,— сетует Юлия Липатова.— Таким образом, деловой туризм регулируется 132-ФЗ „Об основах туристской деятельности“, принятым еще в 1990-е годы, и в принципе не идет в ногу со временем, в частности, не учитывает специфики организации деловых поездок. Для того чтобы дать возможность рынку делового туризма выжить в такие непростые времена и быть услышанными государством, организованы локальные ассоциации. Например, САД (Союз агентств делового туризма) объединил ведущих игроков рынка, которые направляют свои усилия на отстройку делового туризма от туроператорской деятельности и разработку регламентов, которые позволят рынку эффективно работать и развиваться».

По ее словам, к агентствам делового туризма применяются такие же стандарты, как к крупному charterному оператору, который занимается «пакетным» туризмом, хотя они находятся с ними в совершенно разных условиях. «В 2019 году размер российского рынка организации деловых поездок оценивался в 650 млрд рублей, а ведущие игроки этого рынка существуют уже более 25 лет, являясь крупными работодателями и налогоплательщиками, внося существенный вклад в развитие делового климата и российской экономики. Но для государства — на уровне законодательства — они просто не существуют как отдельная категория. В том числе, из-за несовершенной системы ОКВЭД многие компании не смогли получить поддержку государства, так как они работают не по туристическому ОКВЭД 79, а по ОКВЭД 5223, отвечающему за продажу авиационных билетов»,— комментирует госпожа Липатова.

Генеральный директор агентства делового туризма Continent Express Станислав Костяшкин говорит, что отсутствие идентификации отрасли на законодательном уровне создает ряд сложностей и регуляторных формальностей, которые не относятся к деловому туризму, например, страхование туристов, обязательство находиться в Реестре туроператоров и другие. По его мнению, это логично в секторе частных путешествий, но неуместно в сегменте делового туризма.

ПРАВОВОЙ БАЗИС По данным Всемирной туристской организации UNWTO, России принадлежит менее 1% мирового рынка делового туризма. В 2018 году Россия занимала 42-е место в рейтинге Всемирной ассоциации организаторов конгрессов. «Именно такие низкие показатели подтолкнули правительство к утверждению стратегии развития туризма, в том числе делового,— говорит заведующий бюро адвокатов «Де-юре» Никита Филиппов.— Это одно из приоритетных направлений развития туристической отрасли России, о чем прямо сказано в распоряжении правительства РФ от 05.05.2018 № 872-р „Об утверждении Концепции федеральной целевой программы „Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федера-

ДЕЛОВОЙ ТУРИЗМ

ции (2019 — 2025 годы)»» и распоряжении правительства РФ от 20.09.2019 № 2129-р „Об утверждении Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2035 года“. В нем также сказано, что к деловому туризму относятся конференции, форумы, конгрессы, ротируемые мероприятия зарубежных ассоциаций, деловые поездки, выставки, встречи разного уровня».

Помимо этого, юрист обращает внимание на то, что закрытие границ показало, что в России абсолютно не развит внутренний туризм и кроме Краснодарского края и Крыма люди никуда не ездят. Все это повлекло необходимость пересмотра полномочий Ростуризма, и 5 июня 2020 года президент России подписал указ № 372 „О совершенствовании государственного управления в сфере туризма и туристской деятельности“».

22 марта 2021 года приказом Росстандарта № 381 при участии Торгово-промышленной палаты России образован технический комитет по стандартизации «Туризм и сопутствующие услуги», который занимается формированием программы разработки национальных стандартов в этой сфере. «Границы с некоторыми странами до сих пор закрыты, и в соответствии с распоряжением правительства России (от 16.03.2020 № 635-р „О временном ограничении въезда в Российскую Федерацию иностранных граждан и лиц без гражданства и временном приостановлении оформления и выдачи виз и приглашений“) на территорию России могут въехать лишь определенные категории иностранных специалистов. Палата инициировала внесение изменений в распоряжение для возможности участия иностранных компаний в выставках на территории России»,— говорит господин Селиванов.

ПРЯМАЯ СВЯЗЬ По оценке международных экспертов, мультипликативный эффект индустрии может достигать соотношения 1:7. «Это значит, что каждый рубль, вложенный в эту отрасль, приносит 5–7 рублей дохода в сопряженные с ней сегменты других отраслей экономики: туризм, транспорт, гостеприимство, общественное питание, культура, торговля и другие сферы»,— поясняет господин Селиванов. Госпожа Липатова замечает, что инвестиции в российский деловой туризм в 2020 году были близки к нулю. При этом на зарубежных рынках поддерживающие инвестиции, которые позволили агентствам делового туризма выйти из кризиса, имели место.

Показатель активности бизнес-тревел — один из ярчайших маркеров национальной экономики. «Низкая активность деловых путешественников — крайне безрадостный признак как для бизнеса, так и для экономики страны в целом. Именно поэтому есть четкое понимание: страны и компании, которые первыми возобновят командировки — первыми восстановятся после пандемии. Как только в России стал восстанавливаться бизнес-тревел (в июне 2020 года), сразу замедлилось падение ВВП. Пример других стран: бизнес-тревел в США в прошлом году составил –73% от уровня 2019 года, в Австралии –90%, в Китае же всего лишь –28%. Тревел „драйвит“ экономику, одновременно являясь и ее следствием, и показателем. Если бизнесмены перестанут путешествовать, мировой ВВП сократится на 13,7%. Это составляет около \$11 трлн, что почти равно всей экономике Китая»,— заключает господин Костяшкин. ■

ГОРОДА НАБИРАЮТ РЕСУРСЫ

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ПРИРОСТ ГОРОДСКОГО НАСЕЛЕНИЯ В МИРЕ СОСТАВЛЯЕТ 200 ТЫС. ЧЕЛОВЕК. СЕЙЧАС НА ЗЕМЛЕ СУЩЕСТВУЕТ 600 ГОРОДОВ МИЛЛИОННИКОВ, НА РОССИЮ ПРИХОДИТСЯ ПЯТНАДЦАТЬ. ГОРОДА ГЕНЕРИРУЮТ ОКОЛО 60% МИРОВОГО ВВП, И В БУДУЩЕМ ЭТА ДОЛЯ СТАНЕТ ЕЩЕ ВЫШЕ. НО РОСТ ПЛОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ТРЕБУЕТ УЛУЧШЕНИЯ КОМФОРТА ПРОЖИВАНИЯ. КАКИМИ СТАНУТ ГОРОДА-МИЛЛИОННИКИ ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО ДЕСЯТИЛЕТИЙ, ПЫТАЛАСЬ РАЗОБРАТЬСЯ КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ МАРИЯ КОРЯКО.

Рост городского населения, числа городов и распространение городского образа жизни — глобальный процесс, затрагивающий все страны мира. Только за конец XX — начало XXI века (с 1990 по 2021 год) в мире доля городского населения выросла с 43 до 56%, а численность горожан — с 2,2 до 4,2 млрд человек; основная доля прироста приходилась на Азию, в первую очередь — на Индию и Китай.

Кеннет Линдгрэн, генеральный директор компании «KONE Россия», уверен, что основным трендом мирового развития является урбанизация. «Сегодня более 50% людей в мире (примерно 75% в России) проживают в городах. К 2030 году население городов увеличится еще на миллиард человек, то есть ежедневный прирост городского населения составляет 200 тыс. человек. Урбанизация будет приводить к росту населения больших городов и масштабному строительству жилья, крупные города будут превращаться в агломерации с несколькими городскими центрами, связанными с сетью городов-спутников. Также будет спровоцирован рост второстепенных городов. Подобный тренд предоставляет большое количество возможностей, но также и бросает вызовы. Необходимо уже сейчас задумываться о том, как при увеличивающейся плотности населения обеспечить комфортное проживание людей», — полагает эксперт.

Вероника Холина, руководитель профиля бакалавриата «Экономика города» экономического факультета Российского университета дружбы народов, говорит, что концентрация населения на ограниченной территории городов дает масштабный агломерационный эффект и снижение издержек производства за счет компактного размещения потребителей и производителей, но заставляет с особым вниманием относиться к вопросам повышения качества городской среды, безопасности, экологии, обеспечения городов электроэнергией, продовольствием.

По ее подсчетам, на начало 2021 года в мире насчитывается 600 городских агломераций с численностью населения более 1 млн человек, из них 15 — российские. «Мировые» (глобальные) города, в которых концентрируются штаб-квартиры транснациональных компаний, принимают политические решения, занимают приоритетное место в мировых рейтингах, их экономический потенциал сопоставим с крупными странами. «Так, ВВП агломерации Нью-Йорка сопоставим с Канадой, а формирующегося мегалополиса Гуанчжоу — с Италией», — указывает эксперт.

НОВЫЙ ПОДХОД Президент московской школы управления «Сколково» Андрей



СЕГОДНЯ БОЛЕЕ 50% ЛЮДЕЙ В МИРЕ (И ПРИМЕРНО 75% В РОССИИ) ПРОЖИВАЮТ В ГОРОДАХ. К 2030 ГОДУ НАСЕЛЕНИЕ ГОРОДОВ УВЕЛИЧИТСЯ ЕЩЕ НА МИЛЛИАРД ЧЕЛОВЕК

Шаронов говорит, что города — двигатели экономического развития, на которые приходится более 60% мирового ВВП. «Концентрация их экономического потенциала сохраняется, что приводит к необходимости менять подходы к городскому развитию. Теперь оно ориентировано на человека. Для обеспечения комфортной и достойной жизни горожан были разработаны цели устойчивого развития, ключевыми задачами которых стали снижение неравенства, повышение социальной интеграции, бережное отношение к среде проживания», — отмечает он.

По словам господина Шаронова, человекоцентричность лежит в основе современных градостроительных концепций. Концепция «пятнадцатиминутного города» предполагает формирование децентрализованного города, где все жизненно необходимые функции расположены в шаговой доступности. Город превращается в пространство, где приятно находиться. Сохранение и переосмысление исторического наследия также создают связь жителей с прошлым города и формируют его идентичность.

«Новая городская мобильность постковидной эпохи существенно усиливает аспекты человекоцентричности в развитии городских сервисов и инфраструктуры. Люди стали проводить больше времени в районах проживания, что влечет за собой их трансформацию, а как след-

ствие — изменение всей городской среды», — отмечает господин Шаронов.

С ним согласен господин Линдгрэн. Он также считает, что одним из наилучших решений устойчивого развития городов, являются гибридные районы, здания и пространства. На уровне района это может означать развитие многофункциональных зон, например, районов, где в 15-минутной пешей доступности можно найти все необходимое для комфортного проживания, работы, досуга.

Денис Соколов, партнер, руководитель департамента исследований и аналитики Cushman & Wakefield, говорит, что сегодня основной тренд развития городов — локализация жизни. Ответом на эпидемиологическую угрозу в городах с высокой плотностью населения стала концепция 15-минутного города, которая предусматривает доступность всего необходимого в пределах 15 минут от дома. Современные технологии и так называемая «умная плотность» позволяют реализовать эту концепцию. «В Москве и Санкт-Петербурге мы видим, что переход „белых воротничков“ на удаленную работу вызвал миграцию современных форматов общепита и развлечений из центра в жилые районы. В России, скорее всего, только усилится сегрегация на рынке труда между теми, кто может работать удаленно, и теми, кто привязан к рабочему столу. Первые как раз и будут теми агентами изменений, ко-

торые формируют запрос на трансформацию среды», — рассуждает эксперт.

ОДНА СТОЛИЦА Из российских городов в рейтинги глобальных городов входит только Москва, отмечает госпожа Холина. За период 1960–1992 годов городское население Российской Федерации выросло с 64 до 109 млн человек, то есть в 1,6 раза. С 1992 год рост замедливался, и к 2005 году Россия достигла уровня 105 млн человек (столько же было в 1986 году). Это связано, в том числе, с негативными демографическими процессами. По данным Росстата, на 2020 год в России 15 городов-миллионеров, наибольшая численность населения — в Москве (12,7 млн человек) и Санкт-Петербурге (5,4 млн), в этих же городах отмечен наибольший абсолютный прирост за 2000–2020 годы: 2,5 млн человек в Москве и 0,8 млн в Санкт-Петербурге. Только восемь городов-миллионников показали рост более 100 тыс. человек за последние двадцать лет, а численность населения в двух городах — Нижнем Новгороде и Самаре — сократилась. Высокие темпы роста населения отмечены в Краснодаре, который может стать еще одним городом-миллионером.

Ольга Шарыгина, вице-президент Bescar Asset Management, считает, что в ближайшие годы рубеж в миллион жителей перешагнут Краснодар и Тюмень, а потом, в

течение 5–10 лет, в список также войдут Сочи и Иркутск.

Моисей Фурщик, управляющий партнер компании «Финансовый и организационный консалтинг», говорит: «В ближайшее время миллионником должен стать Краснодар, причем об этом событии уже объявляли в 2018 году, но формально этот рубеж пока не достигнут. Кроме него, в обозримом будущем естественным путем может стать миллионным городом только Тюмень, росту численности которой способствует переселение возрастных жителей Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого округов. Но эта перспектива не совсем близка. Сейчас до миллиона жителей Тюмени не хватает почти 200 тыс. человек, поэтому при текущих тенденциях на такое увеличение потребуются не менее десяти лет. Но в ряде случаев города становились миллионниками не „естественным“ путем, а за счет присоединения соседних населенных пунктов. Сейчас в России имеется только один серьезный кандидат на такой вариант — Саратов. По его поводу регулярно выдвигаются предложения о возможном присоединении соседнего Энгельса, но они не пользуются большой популярностью. Остальные крупные города находятся слишком далеко от миллионного порога и не имеют рядом с собой достаточно населенных территорий, которые можно было бы включить в их состав».

ДИСПРОПОРЦИИ РАСТУТ «Концентрация людей, экономики, доходов в Москве, в меньшей степени — в Санкт-Петербурге, городах-миллионниках, ведет к фактическому обезлюдению средних и малых городов, регионов в условиях низкой рождаемости и высокой смертности. Анализ динамики численности населения 173 городов с численностью населения более 100 тыс. человек показал, что за 2000–2020 годы в 66 городах численность населения сократилась», — приводит данные госпожа Холина. Это вызывает и определенные диспропорции в развитии секторов экономики. В городах-миллионниках опережающими темпами работает строительная отрасль. «Дома-„человеюники“ с относительно доступным (по московским меркам) жильем, гигантские торговые центры окружают Москву и формируют проблемные районы — будущие гетто. Сколько же крупных городов нужно для развития экономики страны? Ответ на этот вопрос дает анализ рейтинга городов по численности населения с помощью кривой Ципфа. Для того чтобы система расселения была устойчивой и крупнейшие агломерации становились драйверами экономического роста в регионах, в России должно быть (согласно правилу Ципфа) несколько городов с численностью населения 2–3 млн человек, а в реальности нет ни одного. Это создает большие проблемы для сбалансированного регионального развития», — рассуждает госпожа Холина.

Андрей Лушников, председатель совета директоров ГК «Бестъ», в отличие от многих коллег, считает, что в пространственном смысле Петербург, как и другие российские города, развивается в противоречии с западными традициями. «Там высотный центр с понижением застройки к окраинам и пригородам. У нас — низкий исторический центр с деловой, культурной, торговой и туристической функциями, а на окраинах — высотные и функционально плохо спланированные

спальные районы, куда жители попадают как в ловушку. И это не лучший вариант развития, потому что огромные жилые комплексы на границах города запирают его с транспортной точки зрения. Они создают маятниковую миграцию работающих жителей с окраин в центр и постоянный транспортный коллапс на въезде и выезде», — рассуждает эксперт.

В мировой практике выходов существует два. Первый — децентрализация миллионников с переносом культурных, событийных, спортивных площадок и активностей в спальные районы. «В России с этой задачей успешно справляется пока только Москва, где появляется много мест притяжения именно на периферии города. Людям есть чем заняться вместо того, чтобы в праздник стремиться в центр, и они комфортно себя чувствуют», — замечает господин Лушников.

Второй способ — малоэтажное строительство в пригородах и городах-спутниках. «У нас большой запас земли: надо дать возможность строиться самостоятельно. Нормальные дороги заставят города внутри агломераций работать по принципу сообщающихся сосудов — выровняют ситуацию с занятостью, доходами, ценами на жилье», — говорит он.

БОЛЬШЕ ПОЛНОМОЧИЙ Господин Шаронов более оптимистичен в отношении будущего городов России. «Особенно сильно меняется качество решений благоустройства российских городов. По уровню социокультурного и архитектурного проектирования и реализации некоторые кейсы не уступают лучшим европейским проектам», — уверен он.

Он считает, что Петербург пока находится в начале пути трансформации. «Несмотря на большую работу, включающую в себя реализацию крупных инфраструктурных проектов, новых транспортных решений и работу с преобразованием промышленно-складских зон, все еще великий объем накопленных проблем: слабо регулируемая застройка окраин, которая усиливает рост нагрузки на транспортную инфраструктуру города, низкая экономическая отдача от исторического центра и территорий старых промышленных зон», — обращает внимание эксперт.

При этом господин Шаронов, в отличие от коллег, не верит в то, что в ближайшее время в России могут появиться новые города-миллионники. «Демографические и социальные тенденции не дают оснований для активного роста крупнейших городов. Ресурс сельских поселений и малых городов во многом исчерпан, естественного прироста населения в ближайшие годы не прогнозируется, что является результатом „эха войны“ и „демографической ямы“ 1990-х. В существующих условиях еще остается ресурс внешней миграции. Но здесь мы должны сделать для себя выбор, каких мигрантов мы хотим привлекать и что мы ждем от них. Конечно, требуется проведение селективной миграционной политики, в основе которой будут лежать ориентация на потребности экономики и подход к человеку как ресурсу экономического развития», — резюмирует господин Шаронов.

Господин Соколов считает, что сегодня для России на первый план выходит не количество жителей, а качество человеческого капитала. «Сегодня один квалифицированный высокооплачиваемый работник современной индустрии, при-

езжающий в город, не только везет с собой семью, но и формирует значительное количество рабочих мест в сервисном секторе. Это важнейший мультипликатор для региональных городов. Десять тысяч новых резидентов для креативного кластера в городе с населением 200–300 тыс. жителей могут оказать сильнейший эффект на долгосрочное развитие города. Поэтому сегодня городам стоит бороться друг другом за каждого нового работающего удаленно человека», — подчеркивает эксперт.

При рассуждениях о развитии регионов и нестоличных городов чаще всего звучит предложение об изменении в их пользу системы распределения налоговых доходов, которая сейчас избыточно концентрирует средства на федеральном уровне. «Это вполне разумный подход. Но есть и альтернативный вариант. Это увеличение объема федеральных средств, которые на конкурсной основе распределяются между регионами и крупными городами под проекты того или иного типа. Такой подход будет способствовать повышению активности локальных властей, развитию местных инициатив, появлению большего числа качественных проектов. А вот механическое выравнивание бюджетной обеспеченности регионов, как показала многолетняя практика, не приводит к желаемым результатам», — полагает господин Соколов.

При этом господин Шаронов не считает, что в России нужно какое-то искусственное регулирование для равномерного развития городов страны. «Развитие само по себе имеет неравномерный характер. Каждый город обладает своим потенциалом в существующих условиях. Поэтому искусственное торможение лидеров и подтягивание аутсайдеров может привести к продолжению стагнации, наблюдающейся в последние годы», — полагает он.

По мнению господина Шаронова, для того чтобы переломить эту динамику, нужны кардинальные изменения, позволяющие выйти на новые траектории развития. «Здесь, скорее всего, стоит говорить о принципиально новых подходах к городской политике. Давать больше полномочий на местах, параллельно повышая компетенции команд», — рассуждает директор школы «Сколково».

ОСТАНОВИТЬ МАЯТНИК Сергей Никешкин, генеральный директор бюро «Крупный план», считает, что главная проблема городов в России, особенно миллионников, — моноцентричность. Все основные функции собраны в центре городов, что провоцирует маятниковую миграцию, неравномерное распределение функций территорий. Люди, живущие на окраине, чтобы получить часть услуг или пойти на работу, едут в центр, тратят время, что понижает качество их жизни.

«Пока окраины крупных городов, особенно это заметно в Москве и Санкт-Петербурге, — безликие панельки, монофункциональные территории с низкой транспортной доступностью. Жители должны не просто жить и работать, но и проводить свободное время в своем районе — ходить в магазин, гулять в парке, заниматься спортом, встречаться с друзьями. Немаловажна возможность перемещения в другие районы: общественный транспорт должен быть разнообразным, доступным и комфортным», — рассуждает господин Никешкин.

«Развитие современных городов постоянно упирается в вопрос плотности районов. Сейчас дискуссии построены вокруг 25 тыс. кв. м жилья на гектар — это стандартная цифра, принятая, например, в Париже — комфортном и уютном городе для жизни. Повышение плотности за счет строительства многоэтажных зданий приведет к росту запросов населения, а вот снижение плотности — к логичному расширению застраиваемых территорий — развитию окраин и пригородов — субурбанизация», — уверен эксперт.

Моисей Фурщик также считает, что ключевой тенденцией в обозримом будущем станет сокращение маятниковой миграции в мегаполисах. «Нынешняя ситуация крайне некомфортна для большинства жителей и приводит к избыточной трате ресурсов. В результате места работы будут приближаться к зона проживания за счет создания небольших промышленных парков, технопарков, вынесения многих офисов на периферию городов. Параллельно в мегаполисах будут формироваться культурно-развлекательные субцентры, что позволит качественно проводить значительную часть свободного времени вблизи собственного дома. И эти процессы будут сопровождаться все более пристальным вниманием к вопросам экологии», — говорит он.

«Для равномерного и устойчивого развития России с нашей огромной территорией необходимо стремиться не к равномерному ее заселению, а к сбалансированному развитию в кластерах, объединяющих региональные города в суперагломерации с населением 10–15 млн человек. Фокусируясь на внутренней транспортной связности внутри таких суперагломераций, чтобы не нужно было строить логистику через Москву. Это позволит повысить и производственную эффективность за счет увеличения локального рынка сбыта, и наладить кооперацию», — рассуждает господин Соколов.

У ВОРОТ Валерий Трушин, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG. Estate, напоминает, что до пандемии урбанистами и специалистами рынка была принята глобальная концепция так называемых gateway cities — «городов-ворот», которая возникла благодаря всемирной борьбе за таланты. Предполагается, что чем место для жизни и работы приятнее и удобнее, тем выше шанс того, что туда переедет одаренный человек. Эту «борьбу за мозги» начали крупные города мира: сейчас gateway cities можно считать Нью-Йорк, Лондон, Париж. Эти города стремятся к созданию комфортной атмосферы для своих жителей и гостей города. Более того, в них есть все условия для научной деятельности.

«Концепция gateway cities сейчас ослабла, так как люди перестали перемещаться. Скорее всего, к этому тренду мы вернемся через несколько лет — но вернемся точно, потому что он имеет очень серьезные основания. Сейчас люди стали более мобильными и стремятся жить там, где им действительно комфортно», — считает господин Трушин.

Он полагает, что Москва и Санкт-Петербург являются так называемыми gateway cities. «Москва сейчас развивается интенсивно: применяются инновации, которые действительно работают. 84 →

83 → В Петербурге развитие скорее местечковое: с одной стороны, у нас много талантливых архитекторов и урбанистов, но с другой, не хватает инициативы городской власти. А те инициативы, которые все-таки возникают, на мой взгляд, очень запоздалые. Например, представители бизнеса и горожане самостоятельно дошли до развития креативных пространств.

Наш город должен развивать инфраструктуру. В Петербурге много „серых“ пятен — и я говорю не только о территории, пригодной для редевелопмента. Для равномерного развития остальных российских городов требуются сильные региональные власти. Интересно наблюдать за развитием Казани, Екатеринбурга, Ново-

сибирска, Перми. Преобразились и многие города, в которых прошел чемпионат мира», — рассуждает господин Трушин.

СМЫЧКА ГОРОДА И ДЕРЕВНИ Ольга Шарыгина говорит, что еще одним трендом развития миллионников стал упор на экологию. «Здесь тоже появляются и городские программы, и различные рейтинги. Например, City Wellbeing Index — рейтинг 100 ведущих городских агломераций по качеству жизни, составленный по четырем показателям: здравоохранение, безопасность, качество воздуха и экологичность. Санкт-Петербург в нем занял 58-е место, а Москва — 55-е. Также в этом году был составлен новый рейтинг — City Trifecta,

оценивающий города по совокупности показателей инновационного развития и уровня жизни. Москва и Санкт-Петербург тоже вошли в него: 28-я и 72-я позиции соответственно. Все это говорит о целенаправленной работе по повышению качества и безопасности жизни в городских агломерациях. И Петербург вовлечен в эти тренды уже давно», — отмечает она.

«Мировые тренды формируются сейчас где-то на границе города и деревни. С приходом более современных технологий в сельское хозяйство на селе требуется меньше рабочей силы. С другой стороны, люди сами хотят жить в городах. С третьей — горожане стремятся к эко-среде, к покупке жилья в районах, где

есть и городской комфорт, и подходящее комьюнити, и контакт с природой. Пандемия эту тягу усилила, к тому же показала, что можно работать удаленно. Проекты вроде Доброграда сейчас пытаются подхватить все эти тенденции. Пока они единичны, но если окажутся успешными, их вполне можно будет тиражировать. Возможно, нам стоит присмотреться также к американскому опыту, где существуют студенческие города, университетские, креативные, курортные, IT-города, города для пожилых. Россия не такая бедная страна, как принято думать. Надо просто собирать ресурсы, создавая разнообразные возможности», — резюмирует господин Лушников. ■

ГОНКА ЗА ОТДЫХАЮЩИМ НЕВОЗМОЖНОСТЬ ПРОВЕСТИ ОТПУСК ЗА ГРАНИЦЕЙ ИЗ-ЗА ПАНДЕМИЙНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ ЗАСТАВЛЯЕТ РОССИЯН ПЕРЕОРИЕНТИРОВАТЬСЯ НА ВНУТРЕННИЙ ТУРИЗМ. ОДНАКО, ПО МНЕНИЮ МНОГИХ ЭКСПЕРТОВ, ТУРИСТИЧЕСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА СТРАНЫ ОКАЗАЛАСЬ К ЭТОМУ НЕ ГОТОВА. СИТУАЦИЮ ДОЛЖЕН УЛУЧШИТЬ НОВЫЙ НАЦПРОЕКТ В СФЕРЕ ТУРИЗМА.

ЮЛИЯ МАРТЫНЕНКО

По оценке Ассоциации туроператоров, количество иностранных туристов, посетивших Россию, по итогам 2020 года сократилось более чем на 90%. Число россиян, которые были отправлены туроператорами за рубеж, в прошлом году составило 2,753 млн человек, что на 77,5% меньше, чем в 2019 году. Тем временем поток внутренних туристов на фоне пандемии уменьшился лишь на 35–40%. «Это можно объяснить, во-первых, спадом заболеваемости, который наблюдался в нашей стране в третьем квартале минувшего года. Во-вторых, часть наших соотечественников, которые были вынуждены отказаться от привычных для них заграничных поездок, решились на короткое путешествие внутри страны», — рассказывает вице-президент QBF Максим Федоров.

Согласно исследованию НИУ ВШЭ, проведенному в ноябре-декабре 2020 года, подавляющее большинство россиян позитивно оценило свой отпуск на территории России. Так, 84% опрошенных констатировали, что они удовлетворены или скорее удовлетворены путешествием. Среди минусов внутреннего туризма участники опроса отмечают невысокий уровень сервиса, дорогие билеты и проживание, недостаточно развитую инфраструктуру и неблагоприятные погодные условия.

Александр Шведов, директор по работе с государственным сектором компании «Билайн Бизнес», говорит: «Несмотря на положительный эффект, который ощутил на себе внутренний туризм, на международном уровне 2020 год принес этой сфере потери около \$1,1 трлн, а возвращения к показателям 2019 года стоит ожидать не ранее чем через три года. Рост внутреннего туризма был обеспечен ограничениями на международные поездки, которые, в случае оптимистичного развития событий, будут сняты в июле 2021 года. В результате туроператорам снова потребуется возможность делать конкурентоспособные предложения для путешествий по России, подкрепленные

развитой инфраструктурой и дополнительными возможностями».

ВНУТРЕННИЙ VS. ВНЕШНИЙ Согласно отчету Всемирной туристской организации (UNWTO), индустрия внутреннего туризма является определяющей для туристической отрасли, поскольку в целом в мире количество внутренних туристов более чем в пять раз превышает число международных туристов. В условиях пандемии именно те страны, где более развит внутренний туризм, восстановятся быстрее. Развитие внутреннего туризма в России сегодня является одним из краеугольных камней, получив при этом рыночные возможности для ускоренного развития.

«Индия, Китай и США — лидеры рынка внутреннего туризма благодаря высокой численности населения и большой по площади территории. К крупным игрокам также принято относить Японию, Бразилию, Францию, Испанию, которые меньше России как по площади, так и по численности. По числу внутренних туристов в расчете на душу населения, размещенных в отелях, Россия пока значительно уступает многим странам. Так, например, в Японии этот показатель составляет 2,5, в Таиланде — 1,6, в Германии — 1,4, в России — 0,3», — приводит статистику Олег Соловьев, советник «СИК Менеджмент Груп».

Марина Смирнова, партнер, руководитель департамента гостиничного бизнеса и туризма Cushman & Wakefield, говорит, что в прошлом году туристические направления выиграли от роста спроса, но там обострились проблемы нехватки инфраструктуры вплоть до того, что ответственность Алтая стала выступать за сокращение «дикого» туризма на Катунь, который наносит вред природе. «Аналогичные проблемы были и в Астрахани (и не первый год!), и в Карелии. Не все умеют культурно отдыхать на природе, а доступных средств размещения хватает не всем. Отсутствие должного количества и качества инфраструктуры отдыха не

ограничивается гостиницами и другими коллективными средствами размещения. Речь также и про предприятия питания, и транспортную инфраструктуру, и развлечения».

Марина Гончаренко, глава отдела по работе с отелями Bronevik.com, считает, что российская инфраструктура сегодня не готова для развития внутреннего туризма. «Не все отельеры готовы вкладываться в улучшение условий проживания, кто-то не видит в этом ни смысла, ни возможностей. Также не решен вопрос со статусом гостевых домов, частного сектора, которым славится юг России. Отсутствие единых обязательных требований к такому фонду — это еще одна из причин невысокого качества. Есть вопросы и по туристическим потокам, максимальные значения пока фиксируются в уже известных локациях, таких как Краснодарский край и Крым. В прошлом году многие туристы в первый раз выбрали для себе новые дестинации, например, Кабардино-Балкарию, Дагестан, Алтай. Природа, культурологические особенности, традиционная кухня регионов поражают, но сервис и условия проживания оставляют желать лучшего. „Делать дорогостоящий ремонт в объекте, строить новые корпуса нам невыгодно, так как, когда откроются Европа и Азия, все снова рванут туда и как мы вернем инвестиции?“ — делятся с Bronevik.com отельеры. Многие ждут реальной поддержки со стороны государства по субсидированию процентных ставок по кредитам. Об этом уже говорит Ростуризм как о планах на 2021 год», — рассказывает госпожа Гончаренко.

Она считает, что сегодня наиболее перспективны для развития внутреннего туризма Сочи, Крым, Алтай, Домбай, Приэльбрусье, Байкал, Калининград, Казань и другие крупные города России.

ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ ОТДЫХА «Если посмотреть на проблему более системно, хочется наконец увидеть децентрализацию российского внутреннего туризма,

перераспределение турпотока от трех крупных центров — Москва, Петербург, Сочи — в сторону других городов. „Большая тройка“ готова к принятию и размещению большого количества отпускников. Однако стоило закрыть Турцию, как Сочи подорожал на 50%. Потому что по соотношению цены и качества гостиницы Сочи примерно соответствуют запросу тех россиян, которые обычно отдыхают в Турции. А в других городах Черноморского побережья — Анапе, Туапсе, Геленджике — далеко не так, как в Турции и даже не как в Сочи», — сокрушается Николай Антонов, партнер, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью».

Олеся Миронова, руководитель Единого центра путешествий Единого центра документов, с коллегой согласна: «Для роста потока туристов инфраструктура готова только в уже излюбленных направлениях, таких как Санкт-Петербург, Москва, Калининград. Остальные туристические направления, к сожалению, в большинстве случаев не соответствуют требованиям к массовому турпродукту. И сегодня нет экономических оснований для развития туристической инфраструктуры».

Господин Антонов считает, что в России много интересных направлений и городов, начиная от Калининграда и заканчивая Владивостоком, Алтаем, Иркутском, Хакасией, Якутией, Камчаткой. «У нас масса недооцененных, недораскрученных мест. Там можно и нужно целенаправленно развивать инфраструктуру для размещения туристов», — уверен эксперт.

Госпожа Миронова полагает, что проблемы туристического сектора не могут быть решены отдельно от других задач. «Например, высокая стоимость билетов напрямую влияет на пассажиропотоки, которые перемещаются по стране. При этом даже если снизится стоимость билетов и люди захотят больше путешествовать по России, то качество сервиса будет низким. Сегодня предприниматели не готовы вкладывать средства в сопутствующие сферы — рестораны, базы отдыха, мини-

отели — из-за нестабильной экономической ситуации, дороговизны кредитных средств, забюрократизированности процессов», — говорит она.

Господин Антонов считает, что развитие этих направлений в руках муниципалитетов и региональных властей. «Если города не будут препятствовать девелоперам, а наоборот — помогать, выдавать разрешения на строительство гостиниц и апарт-отелей, то частные инвестиции придут. Не надо даже дополнительного инвестирования или стимулирования из местных бюджетов. Процедура выделения земельных участков под объекты, работающие на туристический сектор, должна быть предусмотрена в инвестпрограмме каждого города. А при наличии проектного финансирования можно построить любые объекты, которые вольются в инфраструктуру города. Апарт-отели сами себя прекрасно финансируют по схеме долевого участия. Для российского туриста с его небольшим бюджетом апарт-отели — это способ комфортно и недорого разместиться на две-три недели, с возможностью самим готовить еду. Дополнительный плюс в том, что вне туристического сезона в деловых, университетских, научных и промышленных центрах апартаменты прекрасно работают как арендное жилье», — рассуждает господин Антонов.

Госпожа Миронова указывает еще и на такой нюанс: туристический сезон в России будет стартовать не с тех цифр, которые были до наступления пандемии. Количество людей, готовых к путешествиям, сильно сократилось. Это связано не только с экономическими показателями, но также и с возникшим страхом людей к путешествиям. «Европейские эксперты сходятся во мнении, что туристический сектор будет восстанавливаться довольно долго и выйдет на прежние объемы ориентировочно через пять лет. С полной уверенностью можно говорить, что в России сроки не будут столь оптимистичны, потребуются больше времени», — предупреждает эксперт.

ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕРЫ Эксперты говорят, что такая мера поддержки, как кешбэк по карте «Мир» до 20% оплаты проживания в российских гостиницах и пансионатах, сработала очень эффективно. По данным Ростуризма, опубликованным в декабре 2020 года, количество участников программы достигло почти 300 тыс. человек. Россиянам к обозначенному моменту было компенсировано в общей сложности 1,2 млрд рублей. В апреле 2021 года стало известно, что программа туристического кешбэка будет продлена до конца текущего года.

«Прошлой осенью впервые была запущена программа туристического кешбэка для путешествий по России. В 2021 году программу продлили и расширили еще и на детский отдых в лагерях. Данный проект показал свою востребованность у населения. Стоит отметить, что данная программа стимулирует не только конечного потребителя, но и компании, которые предоставляют данные услуги, поскольку возврат денежных средств идет не за их счет, а за счет государства», — говорит госпожа Миронова.

Олег Безродный, президент ассоциации «Рустайм», говорит: «Объявление старта программы Ростуризма спровоцировало взрывной рост продаж: количество бронирований в Сочи выросло на



НА МЕЖДУНАРОДНОМ УРОВНЕ 2020 ГОД ПРИНЕС ТУРИНДУСТРИИ ПОТЕРИ В РАЗМЕРЕ \$1,1 ТРЛН, А ВОЗВРАЩЕНИЯ К ПОКАЗАТЕЛЯМ 2019 ГОДА СТОИТ ОЖИДАТЬ НЕ РАНЕЕ ЧЕМ ЧЕРЕЗ ТРИ ГОДА

1224%, если сравнивать с тем же периодом 2019 года, продажи туров в Крым подскочили на 533%, в Геленджик и Анапу — на 700 и 433% соответственно. На 1800% увеличились продажи туров даже в Калининград, хотя это направление, как правило, не является очень популярным. Анонсированная Владимиром Путиным программа кешбэка на детский отдых еще не обрела конкретные параметры в цифрах и сроках. Однако внимание к этому сектору туриндустрии должно послужить локомотивом в преобразовании и качественном изменении детского отдыха в России и отрасли в целом».

Главным событием года для рынка стала представленный в конце апреля нацпроект «Туризм и индустрия гостеприимства» (он пока не принят). Заявленный объем инвестиций в реализацию нацпроекта — 529 млрд рублей федеральных средств, 72 млрд региональных и 2 трлн внебюджетных инвестиций.

«Частные инвестиции будут привлекаться в 12 макрорегионов страны. Основной механизм поддержки — субсидирование ставки по кредиту на строительство гостиниц от 100 номеров. Кредиты до 15 лет, ставка — 3–5%, остальное субсидируется банку государством», — рассказывает госпожа Смирнова. — То есть список мер поддержки весьма внушительный, ранее никогда такого не было. Но вот насколько просто будет «простому» бизнесмену вписаться в эту программу и не останутся ли потом банки с «невозвратными» проектами, как это было во время строительства в Сочи в 2014 году, — вопрос открытый».

«По мнению профильных экспертов, проекту не хватает экономических обоснований для предложенных инвестиций. В то же время для долгосрочного эффекта вложения должны быть направлены на ключевые направления, иначе они про-

сто затеряются на фоне международных предложений, которые неизбежно появятся с открытием границ», — отмечает господин Шведов.

«Сейчас о результативности мер поддержки государством туристической отрасли в отношении именно развития инфраструктуры говорить пока рано, так как все инициативы пока только на стадии запуска и обсуждения, но если они будут реализованы, то, думаю, у российской туриндустрии лет через 10–15 большие шансы приблизиться по уровню к некоторым европейским курортам», — считает Юрий Кузнецов, владелец «Суточно.ру».

«Кроме того, в этом году заработает программа субсидирования туристических чартеров. Она тоже уже тестировалась. И по экспертным оценкам, благодаря ей туристам удастся сократить в 1,5–2 раза стоимость поездки в отпуск на неделю и более. Эта программа очень популярна, поэтому весьма ожидаемо продлена. Из локальных мер поддержки эффективны и продолжают действовать налоговые льготы на зарплату сотрудников», — говорит основатель курорта «Первая линия» Мария Грудина

Согласно нацпроекту до 2030 года, внутренний турпоток должен увеличиться более чем в два раза: с 65 до 140 млн поездок, а количество рабочих мест в туризме и смежных отраслях — с 2,5 до 4,7 млн. «Сейчас в России по сравнению с другими странами люди мало путешествуют по стране. К примеру, если в США на одного человека приходится семь поездок в год, то у нас всего 0,4. Но пандемия дала мощный стимул. Внутренний туризм активно развивается, и даже после открытия границ мы вряд ли увидим существенный спад. Многие пересмотрели свой взгляд на отдых в пределах страны. И даже те, кто раньше не рассматривал Россию как туристическое направление, открыли для

себя новые возможности. В ответ на этот спрос начинает появляться современная инфраструктура. До 2030 года планируется построить 298 гостиниц и санаториев, а также реализовать 284 комплексных туристических проекта по всей стране», — перечисляет эксперт.

Она уверена, что внутренний туризм сейчас переживает новое рождение. И эта тенденция будет продолжаться еще долгие годы. Современная инфраструктура, которая сейчас формируется, создаст новое предложение, которое найдет своего внутреннего потребителя.

По данным исследования Выставочного научно-исследовательского центра (ВНИЦ), 95% регионов РФ имеют актуализированные концепции развития туристической отрасли, 64% регионов имеют свой туристический либо событийный бренд. Большинство регионов активно продвигают свои туристические возможности на международных российских и зарубежных выставках: в 2019 году 82 из 85 регионов принимали участие хотя бы в одной из проводимых в России специализированных туристических выставках и 24 региона — в крупных зарубежных специализированных мероприятиях. В 80 регионах работают информационно-туристические центры. «Наиболее перспективные регионы для развития — это территории, где развивается сразу несколько видов туризма: деловой, событийный, гастрономический, экотуризм, спортивный туризм. Такая стратегия увеличивает размер потенциальной целевой аудитории, деловой туризм дает толчок к притоку новых инвестиций в регион. Развитие нескольких видов туризма позволяет с точки зрения потребителей рассматривать дестинацию и как возможность решения деловых вопросов, и как место для отдыха на любой вкус», — заключает Дарья Островская, генеральный директор ВНИЦ. ■

АПАРТАМЕНТЫ ПОШЛИ НА УБЫЛЬ

В ПЕТЕРБУРГЕ ЗА ЯНВАРЬ — МАРТ ПРОДАЖИ АПАРТАМЕНТОВ УПАЛИ НА ТРЕТЬ ОТНОСИТЕЛЬНО ПРЕДЫДУЩЕГО КВАРТАЛА, ЧТО СВЯЗАНО С МЕНЬШЕЙ АКТИВНОСТЬЮ ПОКУПАТЕЛЕЙ В НАЧАЛЕ ГОДА И ПОВЫШЕНИЕМ ЦЕН НА ВСЕ ТИПЫ АПАРТАМЕНТОВ. ОСНОВНОЕ СНИЖЕНИЕ СПРОСА БЫЛО ОТМЕЧЕНО В СЕГМЕНТАХ СЕРВИСНЫХ И ЭЛИТНЫХ АПАРТАМЕНТОВ. ГЛЕБ ЖУРАВЛЕВ

Такие данные приводит Knight Frank St. Petersburg. По данным компании, за первые три месяца года было приобретено около 1,1 тыс. сервисных апартаментов. Несколько иные данные у Colliers: по подсчетам аналитиков компании, в первом квартале было продано 1466 лотов (но эта цифра включает и несервисные апартаменты). По сведениям Colliers, по итогам первого квартала 2021 года на первичном рынке городских апартаментов Санкт-Петербурга было реализовано 44,7 тыс. кв. м апартаментов, что на 65% выше показателя первых трех месяцев 2020 года, когда было продано 27,1 тыс. кв. м (или 1017 лотов). Основная доля проданных апартаментов традиционно пришлась на проекты сервисного формата — 85% (38 тыс. кв. м).

По данным Colliers, средний уровень загрузки в апарт-отелях, ориентированных на долгосрочное проживание, составил 83–90%. Большинство проектов планирует вернуться к краткосрочному формату в июне с началом туристического сезона.

В то же время средняя площадь проданных несервисных апартаментов за год выросла почти в два раза (на 94%) и в первом квартале 2021 года достигла 54 кв. м. Такая динамика связана с повышенным спросом на премиальную недвижимость, где средняя площадь реализованных апартаментов выше: 85,5 кв. м в

элитном сегменте и 48,7 кв. м — в бизнес-классе против 35,5 кв. м в комфорт-классе. В сегменте сервисных апартаментов средняя площадь за год увеличилась на 7%, до 28,3 кв. м.

Наибольший интерес в несервисном формате был зафиксирован в проектах бизнес-класса — они сформировали 60% от количества реализованных лотов данного формата. В сегменте сервисных апартаментов, напротив, преобладающую долю продаж сформировали проекты класса комфорт: на них пришлось 85% от количества реализованных лотов.

По состоянию на конец марта 2021 года средняя стоимость квадратного метра городских апартаментов (не включая проекты элитного класса) увеличилась на 29% и достигла 198 тыс. рублей за квадратный метр. Так, в сегменте сервисных апартаментов показатель составил 192 тыс. рублей (+29% год к году), в сегменте несервисных апартаментов — 220 тыс. рублей (+34% год к году).

Максимальная динамика наблюдалась в проектах сервисных городских апартаментов комфорт-класса, где за год средний показатель вырос на 40% (до 173 тыс. рублей за квадратный метр). В проектах бизнес-класса прирост стоимости составил 19% (до 227 тыс. рублей). При этом в сегменте несервисных апартаментов динамика стоимости в классах комфорт

и бизнес составила +24 и +34% соответственно. В абсолютных выражениях цены достигли 171,2 тыс. рублей за квадратный метр в комфорт-классе и 235,9 тыс. рублей — в бизнес-классе.

По данным Knight Frank, цены в первом квартале продолжили рост и поднялись на 9%. Значительный рост цен экспозиции обусловлен вымыванием предложения за счет высокой покупательской активности, протестированной повышением привлекательности ипотечных продуктов и снижением интереса к вкладам. Приостановка выхода в продажу новых проектов из-за неопределенности на рынке апартаментов также подогревает интерес покупателей к этому сегменту и ограничивает конкуренцию среди проектов.

«Переориентация апарт-отелей на долго- и среднесрочный формат проживания позволила инвесторам получить минимальную доходность. Так, по итогам первого квартала 2021 года средний уровень загрузки в комплексах, ориентированных на долгосрочное проживание, оказался на уровне 83–90%. Загрузка части проектов, продолживших функционирование в краткосрочном формате, составила 45–60% и показывает уверенный положительный тренд с начала весны. На фоне снижения турпотока апарт-отели переориентировали как минимум 25% номерного фонда с краткосрочного

на долгосрочный формат размещения. При этом большинство управляющих компаний заключали договоры на долгосрочное размещение до июня, поскольку планируют вернуться к краткосрочному формату аренды с началом туристического сезона», — комментирует Андрей Косарев, генеральный директор Colliers в Санкт-Петербурге.

По подсчетам Knight Frank St. Petersburg, в январе — марте 2021 года на рынке апартаментов Санкт-Петербурга экспонировалось 5,1 тыс. номеров (совокупная площадь — 176 тыс. кв. м). За квартал их количество выросло на 3%. В компании говорят, что причиной увеличения предложения стал старт продаж апартаментов в новых объектах. Апарт-отель IZZZI на Владимирской» (Orange Group), комплекс «Морская Ривьера» («Сенатор»), «Петровская 5» в Кронштадте («Распроф») — эти проекты предполагают реконструкцию исторических зданий. При этом за год количество апартаментов сократилось на 36%, отмечают в Knight Frank St. Petersburg.

Основное предложение сервисных апартаментов сосредоточено в Выборгском (26%), Невском (25%) и Московском (20%) районах. В первом квартале были сданы два объекта сервисных апартаментов, оба в Московском районе — ArtStudio Moskovsky и M97. ■



ПО СОСТОЯНИЮ НА КОНЕЦ МАРТА 2021 ГОДА СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА ГОРОДСКИХ АПАРТАМЕНТОВ (НЕ ВКЛЮЧАЯ ПРОЕКТЫ ЭЛИТНОГО КЛАССА) УВЕЛИЧИЛАСЬ НА 29% И ДОСТИГЛА 198 ТЫС. РУБЛЕЙ

БРЕНДИРОВАННЫЙ РОСТ

ОБОРОТ РОССИЙСКОГО РЫНКА ФРАНЧАЙЗИНГА В 2020 ГОДУ СОКРАТИЛСЯ НА 27% И НА НАЧАЛО 2021 ГОДА СОСТАВИЛ ЧУТЬ БОЛЕЕ 2 ТРЛН РУБЛЕЙ. НЕСМОТРЯ НА СЛОЖНУЮ ОБСТАНОВКУ, ВЫЗВАННУЮ ПАНДЕМИЕЙ, К КОНЦУ ГОДА КОЛИЧЕСТВО КУПЛЕННЫХ ФРАНШИЗ ВЫРОСЛО НА 5,1%, А ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ УВЕЛИЧИЛСЯ НА 7%. АНДРЕЙ СЕМЕРИКОВ

Положительную динамику обеспечили франшизы с небольшим объемом инвестиций из сферы общепита, медицинских офисов, аптек, курьерских служб и сервисов доставки. Одним из ключевых драйверов роста российского рынка франчайзинга, по оценкам экспертов, могут стать доступные банковские кредиты.

По данным исследования franshiza.ru, оборот российского рынка франчайзинга в 2020 году сократился на 27% и составил 2,04 трлн рублей. За время пандемии сети потеряли около 19% франчайзинговых точек. Но по итогам года рынок продемонстрировал положительную динамику за счет возвращения интереса инвесторов с сентября 2020 года. Так, количество купленных франшиз за год выросло на 5,1%, говорится в исследовании. Рост произошел за счет открытия проектов с небольшим объемом инвестиций — фаст-фуда, аптек, медицинских офисов, ремонтных мастерских и сервисов доставки. Юрий Богомолов, основатель каталога франшиз Businessmens.ru, добавляет, что в пик пандемии на 80% упал спрос на франшизы фитнеса, 60% потеряли франшизы дорогих ресторанов. В целом интерес к франчайзингу в тот период, по его оценкам, снизился на 49%, но к осени ситуация стабилизировалась, а количество заявок стало расти.

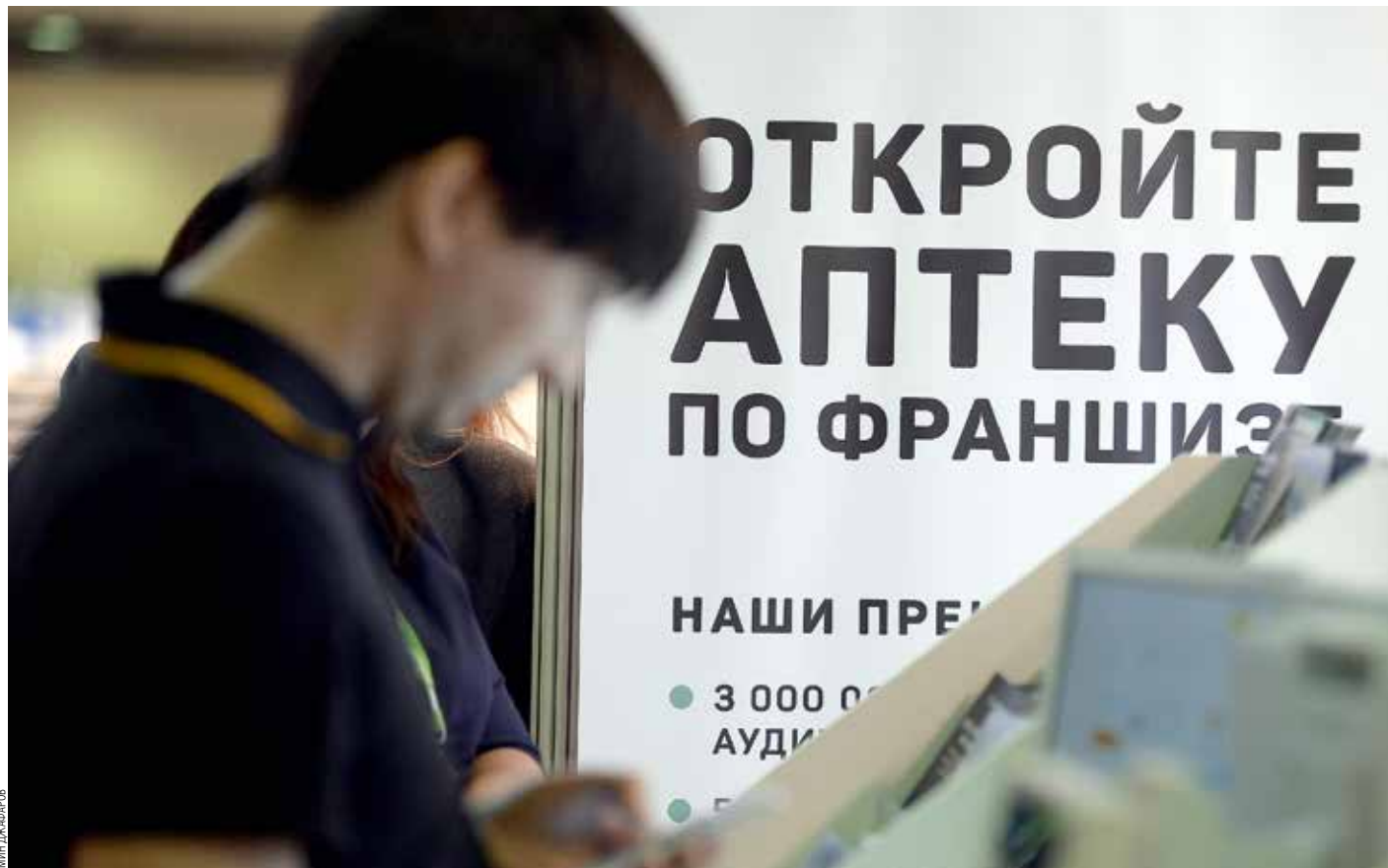
Из-за закрытия ресторанов и магазинов количество занятых на франчайзинговых предприятиях, по данным исследования franshiza.ru, за минувший год сократилось примерно на 30%, до 971 тыс. человек. Открывались в основном бизнесы малых форматов с меньшим числом работников.

На сегодняшний день, по данным franshiza.ru, в России работает 2780 франшиз, что на 7% больше, чем в 2019 году. За минувший год о своем выходе на рынок заявили 430 новых проектов, а около 250 компаний полностью свернули свою франчайзинговую программу. Большинство ушедших игроков находятся в сегменте традиционной розницы и ресторанов.

По оценкам Евгения Добринина, коммерческого директора Garmin в России, крупных игроков на российском рынке франчайзинга не более 30, игроков поменьше — около 500. «Каждый месяц на рынок выходит приблизительно по 300 новых франшиз. Выживаемость, по субъективным замерам, составляет 3–5%. В результате остается от 9 до 15 компаний из этих 300. Это средний показатель за год», — отмечает господин Добринин.

Доля российских компаний в структуре предложения франшиз, по подсчетам Виталия Цыганкова, генерального директора Forward, доходит до 80%, а зарубежные компании занимают около 20% рынка.

Согласно данным franshiza.ru, 48% франшиз, работающих в России, приходится на сферу услуг, 22% — на предприятия общественного питания, 17% — на непродовольственный ритейл, 9% — на



ЮРИСТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО ПОНЯТИЕ «ФРАНЧАЙЗИНГ» ЗАКОНОДАТЕЛЬНО ДО СИХ ПОР НЕ ОПРЕДЕЛЕНО

продуктовую розницу и 4% — на сферу производства и строительства.

По оценкам Юрия Богомолова, самой популярной категорией франчайзинга был и остается общепит. «Количество заявок на покупку франшиз этого сегмента растет с каждым годом в среднем на 30%. Во время пандемии спрос на франшизы общепита снизился на 15%, но отдельные сферы чувствуют себя прекрасно», — рассказывает господин Богомолов. — Так, спрос на франшизы «кофе с собой» стабильно высокий: количество заявок в начале 2021 года выросло на 14%, на франшизы стрит-фуда — на 9%, доставки еды — на 11%».

Спрос на франшизы интернет-магазинов, по его словам, прибавляет в среднем по 20% в год. «В 2020 году количество заявок на покупку таких предложений выросло на 30%, а первый квартал нынешнего года показал предварительный рост в 15%», — говорит эксперт.

Активно развивается рынок медицинских франшиз. Спрос на них в 2020 году из-за пандемии вырос почти на 80% по сравнению с 2019 годом, а в 2021-м уже наблюдается падение на 10%, отмечает господин Богомолов.

Господин Добринин обращает внимание на то, что появляются новые типы франшиз, о которых мы даже не могли подумать несколько лет назад. Например, магазины без продавцов. «Сейчас на рынке огромный дефицит качествен-

ных франшиз, инвестируя в которые, можно получать доходность, позволяющую масштабировать бизнес и открывать новые точки», — констатирует господин Добринин.

БЮДЖЕТНЫЙ СПРОС В исследовании franshiza.ru говорится, что растет доля бюджетных франшиз. Так, в 2020 году доля предложений с объемом инвестиций до 1 млн рублей составила 31%, 1–3 млн рублей — 37%, 3–6 млн рублей — 19%, 6–10 млн рублей — 7%, более 10 млн рублей — 6% франшиз.

Согласно исследованию платформы Businessmens.ru, после начала пандемии франшизы до миллиона рублей стали получать в среднем на 10–15% больше заявок, чем дорогие. На данный момент самая популярная категория франшиз — с вложениями до 300 тыс. рублей, констатирует господин Богомолов.

По подсчетам franshiza.ru, в 2020 году средний чек российского рынка франшиз продолжил сокращаться четвертый год подряд. В прошлом году многие франшизы вводили усеченные форматы со сниженными инвестициями для увеличения количества продаж.

Кроме того, крупные участники рынка предлагали скидки на паушальный взнос и роялти. «В период самоизоляции и ограничительных мер мы обнуляли роялти и переносили оплату паушального взноса на 2021 год. При этом сам паушальный

взнос был дифференцирован и для отдельных видов франчайзи уменьшился почти в десять раз», — рассказывает Алексей Баулин, генеральный директор сети магазинов «Улыбка радуги».

БОЛЕЗНИ РОСТА На фоне высокого интереса к франшизам со стороны начинающих предпринимателей рынок франчайзинга в России, по мнению Андрея Попова, директора по развитию франчайзинга «Сабвэй Россия», плохо урегулирован нормативными актами и действует в условиях несформированных правил делового оборота. «Это способствует появлению на рынке большого количества так называемых псевдофраншиз. Эти франшизы отличаются низкой ценой входа и простотой бизнес-модели, что привлекает к ним существенную долю потенциальных покупателей», — рассказывает Андрей Попов. — Покупатели таких франшиз быстро разочаровываются в своем выборе и формируют негативное отношение к франчайзингу вообще». Такая ситуация, по его словам, была характерна для большинства рынков, прошедших эту стадию: для США в восьмидесятые годы, для Европы в девяностые годы.

«Рынок франчайзинга в России я бы мог охарактеризовать как рынок с недобросовестной конкуренцией при отсутствии правовых и общественных инструментов противодействия негативной ситуации», — подчеркивает господин Попов. 88 →

87 → Светлана Гузь, управляющий партнер бюро юридических стратегий Legal to Business, добавляет, что понятие «франчайзинг» законодательно до сих пор не определено. «В российском праве франчайзинг регламентируется договором коммерческой концессии (гл. 54 ГК РФ), который относится к частноправовым средствам обеспечения отношений по передаче и использованию комплекса исключительных прав,— рассказывает госпожа Гузь.— Нормы главы 54 не дают ответы на все вопросы, которые возникают в сфере франчайзинга. Законопроект о франчайзинге был отклонен в 2016 году, после этого на законодательном уровне никто не возвращался к этому вопросу, доработка проекта остановлена на неопределенный срок».

По мнению господина Баулина, договор коммерческой концессии довольно зарегламентирован. «Бизнес-реальность изменяется так быстро, что отдельные моменты отношений между партнерами приходится оформлять отдельными договорами. Так проще вносить необходимые изменения»,— поясняет господин Баулин.

К плюсам договора франчайзинга Владислав Елтовский, юрист практики интеллектуальной собственности CMS Russia, относит предоставленное законом право сторон ограничивать друг друга в определенных действиях. «К примеру, исключительность предоставления прав только конкретному франчайзи или запрет фран-

чайзи осуществлять конкурирующую деятельность. Кроме того, правообладатель вправе законно контролировать цену товаров или услуг, которые предоставляются потребителям под брендом правообладателя со стороны франчайзи»,— отмечает господин Елтовский.

Срок заключения договора зависит от эксклюзивности прав по франшизе. «Стандартный договор заключается на три-пять лет, а эксклюзивная франшиза с требованиями по масштабированию может предусматривать договор и на двадцать лет»,— поясняет господин Добринин.

По мнению господина Попова, не редкость, когда к продаже предлагаются договоры сроком на один год. Нормальной международной практикой считается договор сроком от десяти лет (в «Сабвэе», например, на двадцать лет). Проблемой рынка, по словам господина Попова, является тот факт, что многие договоры носят кабальный характер.

Алексей Баулин, полагает, что основная сложность состоит в том, что франчайзи не всегда готовы четко соблюдать требования правообладателя, ссылаясь на необходимость определенных исключений из правил. «Кто-то считает, что у него особая локация и особый спрос. Некоторые франчайзи не всегда понимают разницу между собственной моделью развития бизнеса и готовой моделью, „взятой напрокат“. Встречаются и перекосы в дру-

гую сторону — когда требования франчайзера слишком формальны, а порой и неосуществимы на данной территории или в масштабах текущего бизнеса франчайзи, но они вшиты в стандартный договор»,— рассказывает он.

ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА Несмотря на имеющиеся сложности, участники рынка сходятся во мнении, что франчайзинг — работающий инструмент масштабирования бизнеса для успешных проектов, а для начинающих предпринимателей — это возможность снизить инвестиционные риски и стать частью большой команды бренда, получив поддержку на всех этапах развития бизнеса.

«Если разработана правильная модель франшизы, то она может стать удачным способом масштабирования бизнеса. В таком случае темпы масштабирования будут ограничены только собственными менеджерскими ресурсами правообладателя. Если модель франшизы не проработана и неустойчива, то это может стать дополнительной головной болью для франчайзера»,— рассуждает господин Баулин.

По словам господина Богомолова, практика показывает, что в любой кризис потенциальные предприниматели откажутся от идеи начать собственный бизнес из-за повышенных рисков, но в то же время растет интерес к недорогим франшизам, потому что франчайзинг эти

риски минимизирует. «Как ни странно, нестабильная экономическая ситуация в определенной степени является драйвером роста в случае франшиз»,— заключает эксперт.

Елена Баранова, руководитель направления международного маркетинга СДЭК, считает, что один из ключевых драйверов рынка франчайзинга сегодня — сегмент e-commerce, поэтому развиваться будут те бизнесы, которые так или иначе связаны с онлайн-торговлей.

По прогнозам Алексея Баулина, рынок будет расти, так как на Западе доля франчайзинговых компаний в сфере b2c значительно больше, чем на российском рынке. Драйвером роста, по его словам, может стать адекватная поддержка малого предпринимательства со стороны государства и финансовых структур. К примеру, снижение банковских ставок для франчайзи брендов, которые зарекомендовали себя на российском рынке.

Данил Соловьев, директор и сооснователь международной сети автосервисов FIT Service, добавляет, что хорошим драйвером роста стало бы появление программы кредитования для франчайзи от банков под гарантии франчайзера. Появление таких банковских продуктов, по его оценкам, позволит франшизам развиваться, так как основная проблема — это нехватка финансовых ресурсов у франчайзи. ■

ПЕТЕРБУРГ И МОСКВА ПРОРВАЛИСЬ В ДЕСЯТКУ

МОСКВА И САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ВОШЛИ В ТОП-10 ГОРОДОВ ПО РОСТУ ЦЕН НА ЭЛИТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2021 ГОДА. ИРИНА КУТОВАЯ

Международная консалтинговая компания Knight Frank обновила данные индекса цен на элитную недвижимость Prime Global Cities Index (PGCI) за первый квартал 2021 года. В 46 анализируемых городах цены выросли в среднем на 4,6% в годовом исчислении это рекордный показатель с четвертого квартала 2017 года (+4,2%). Рейтинг возглавили китайские города Шэньчжэнь (+18,9%), Шанхай (+16,3%) и Гуанчжоу (+16,2%). Москва за год переместилась с 11-й на восьмую позицию (+12,4% за год, +7,3% за квартал). Санкт-Петербург поднялся с 43-го на шестое место: за год рост цен составил 13,4%, а за квартал — 2,5%.

В первом квартале 2021 года зафиксирован максимальный рост цен на элитное жилье с четвертого квартала 2017 года. По состоянию на март 2021 года показатель увеличился в среднем на 4,6% среди 46 проанализированных городов. При этом в одиннадцати из них годовой рост цен был выражен двузначными числами по сравнению с первым кварталом 2020 года, когда только в Маниле (+15,3%) наблюдалась такая динамика. В 67% городов цены остаются стабильными или растут (в 76% — за аналогичный период 2020 года).

Марина Шалаева, региональный директор, директор департамента зарубежной недвижимости Knight Frank

Russia, отмечает: «В первом квартале текущего года азиатские города занимают сразу пять позиций в топ-10 индекса Prime Global Cities Index. Неудивительно, ведь регион считается одним из самых перспективных с точки зрения инвестиций в недвижимость, и на фоне ускоренного экономического развития и активного спроса Шэньчжэнь (+18,9%), Шанхай (+16,3%) и Гуанчжоу (+16,2%) демонстрируют максимальный рост цен. К резкому увеличению спроса привели низкие ставки по ипотечным кредитам (рекордные для некоторых рынков), ограниченный объем предложения и стремление к изменению жилищных условий после локдауна. Однако на любимейших европейских направлениях российских ультрахайнетов динамика разнонаправленная. Например, за год цены снизились в Берлине (–1,3%), Мадриде (–2,9%), Лондоне (–3,5%) и Париже (–3,7%). Корректировка цен обусловлена сочетанием таких факторов, как длительные и жесткие ограничения, перенос строительства новых проектов и изменения налоговой политики. В Европе спрос пока не успел полностью восстановиться, поэтому города не вошли в десятку лидеров рейтинга, но Женева (+9,2%) и Стокгольм (+7,7%) были к этому близки. Отдельно стоит отметить новичка индекса — Лиссабон, который за-

нял 24-ю строчку с ростом цен на 2,4%. В 2020 году Португалия стала наиболее востребованным направлением при покупке жилой недвижимости для наших клиентов благодаря возможности участия в программах ВНЖ».

Ванкувер (+15,2%) и Сеул (+14,8%) замыкают пятерку лидеров. Здесь были применены последовательные меры по снижению спекулятивной активности на рынке, но аппетит местных жителей к покупке жилья остается неизменным. Продажи жилой недвижимости в Большом Ванкувере выросли на 22% в 2020 году относительно аналогичного периода прошлого года.

Российские города — Санкт-Петербург (+13,4%) и Москва (+12,4%) — в первом квартале 2021 года вошли в топ-10 индекса, поднявшись на шестое и восьмое места соответственно. Годом ранее Москва находилась на 11-й строчке (+4,2%), а Санкт-Петербург — только на 43-й с отрицательной динамикой цен (–3%).

Ольга Широкова, директор департамента консалтинга и аналитики Knight Frank Russia, добавляет: «Рынок элитной жилой недвижимости Москвы уже долгое время развивается достаточно планомерно и стабильно, с тенденцией к умеренному росту. Средневзвешенная цена предложения показывает положитель-

ную динамику на протяжении последних трех лет, исключая моменты технического снижения квартальных показателей в связи с выходом крупных проектов по более низким стартовым ценам. На фоне сохраняющегося активного спроса в первые месяцы 2021 года и вымывания ликвидного предложения рост средневзвешенной цены оказался более существенным (изменение за квартал +7,3%). При этом большое влияние оказало прямое повышение цен в реализуемых новостройках столицы, к тому же новые проекты выходят по более высоким ценам. До конца года резких скачков цен не ожидается, но возрастающая тенденция показателя в сегменте сохранится».

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, прокомментировал причины роста цен на элитную недвижимость на рынке Санкт-Петербурга: «Сегодня на рынке элитной недвижимости ощущается дефицит качественного ликвидного предложения. Главными факторами удорожания в этом сегменте стали возросший спрос со стороны покупателей и вызванное им ограниченное предложение на рынке. Логичными и ожидаемыми становятся обновление рынка и расширение предложения. В этом году мы ожидаем несколько новых проектов, которые могут стать знаковыми для нашего города». ■

ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ

НЕВМЕНЯЕМЫЕ РИСКИ РЕКОРДНЫЙ ШТРАФ «НОРНИКЕЛЯ»

В 146 МЛРД РУБЛЕЙ ЗА УЩЕРБ ИЗ-ЗА РАЗЛИВА ТОПЛИВА ВНОВЬ ЗАСТАВИЛ ЗАДУМАТЬСЯ ОБ ЭКОЛОГИЧЕСКОМ СТРАХОВАНИИ. О НЕОБХОДИМОСТИ СОЗДАТЬ ЗАЩИТНЫЙ МЕХАНИЗМ ЗАЯВИЛ И ПРЕЗИДЕНТ РФ В ПОСЛАНИИ ФЕДЕРАЛЬНОМУ СОБРАНИЮ. ПОКА ЖЕ БОЛЬШИНСТВО РИСКОВ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ПОКРЫВАЕТ ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ОСОБО ОПАСНЫХ ОБЪЕКТОВ, ГДЕ МАКСИМАЛЬНАЯ СТРАХОВАЯ СУММА НА ОБЪЕКТ СОСТАВЛЯЕТ ТОЛЬКО 6,5 МЛРД РУБЛЕЙ, А ВРЕД ЭКОЛОГИИ ИЗ ПОКРЫТИЯ ИСКЛЮЧЕН. ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА

Страхование экологических рисков пока не стало реальностью на российском рынке. Механизмы есть, только применение их не так строго контролируется, как обязательное страхование особо опасных объектов (ОСОПО), говорит Марина Зюганова, управляющий директор по имущественным видам страхования СК «Ренессанс-страхование». Однако в ОСОПО объектом страхования являются имущественные интересы владельцев опасных объектов, связанные с обязанностью возместить вред третьим лицам, а не экологии. По данным НССО, по итогам прошлого года премии российских страховщиков по ОСОПО составили 2,807 млрд рублей против 2,758 млрд в 2019 году, а в первом квартале 2021 года достигли 1,112 млрд (годом ранее — 1,25 млрд).

Экологические риски включаются в страхование гражданской ответственности предприятий за вред, причиненный окружающей среде, которое не является обязательным, рассказывает госпожа Зюганова. «Кроме того, как и для всех видов добровольного страхования ответственности, отнесение расходов на оплату полиса на себестоимость невозможно. Соответственно, проникновение у этого вида страхования низкое», — поясняет она. Существуют и другие виды страхования, которые покрывают экологические риски, но так как они не обязательны, то используются редко, добавляет госпожа Зюганова.

Застраховать экологические риски сегодня можно на добровольных началах, и некоторые компании включают подобные риски в договоры, но это единичные случаи, хотя в целом покрытие экологических рисков актуально не только для предприятий, эксплуатирующих опасные объекты, отмечает Денис Зенка, директор департамента страхования финансовых рисков и ответственности СК «АльфаСтрахование». «Вред окружающей среде может быть причинен при осуществлении любой хозяйственной деятельности. Покрытие вреда окружающей среде может быть включено в качестве дополнительного риска в любой полис страхования гражданской ответственности», — указывает он.

Проблему будет тяжело решить оперативно — потребуется твердая воля государства для того, чтобы встать на защиту природы от экологических рисков, считает директор по рейтингам страховых компаний агентства НКР Евгений Шарапов. Первостепенными задачами он видит четкое определение подходов к оценке размера ущерба, включая понятную судебную практику и вопрос учета уже нанесенного ущерба природе. «Другими словами, необходимо четкое понимание, как будет вычисляться финальный размер ущерба и каков накопленный природе ущерб. Последнее



ЗАСТРАХОВАТЬ ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ РИСКИ СЕГОДНЯ МОЖНО НА ДОБРОВОЛЬНЫХ НАЧАЛАХ, И НЕКОТОРЫЕ КОМПАНИИ ВКЛЮЧАЮТ ПОДОБНЫЕ РИСК В ДОГОВОРЫ, НО ЭТО ЕДИНИЧНЫЕ СЛУЧАИ

необходимо, чтобы новые полисы покрывали только реальный ущерб от новых событий — иначе плата за страхование будет для страхователей запредельной», — говорит господин Шарапов.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОБСУЖДАЮТСЯ

В прошлом году Всероссийский союз страховщиков (ВСС) направил в ЦБ РФ предложения по развитию системы страхования экологических рисков. В частности, союз предложил закрепить в ФЗ «Об охране окружающей среды» необходимость финансового обеспечения при осуществлении предприятиями деятельности, представляющей опасность для окружающей среды. По мнению ВСС, возможными видами такого обеспечения могут выступать страхование, банковская гарантия либо непосредственное создание предприятиями резервного фонда в размере, достаточном для возмещения вреда окружающей среде.

Эти предложения были сделаны ВСС в развитие закона «О внесении изменений в статью 46 ФЗ „Об охране окружающей среды“ и отдельные законодательные акты РФ», который был принят в июле 2020 года и ввел обязанность иметь финансовое обеспечение для отдельных категории предприятий. Именно за счет средств финансового обеспечения будет возмещаться вред, причиненный окружающей среде, жизни, здоровью и имуществу граждан, а также имуществу юридических лиц, и одним из возможных способов его подтверждения будет договор страхования. Известно, что ВСС начал разрабатывать внутренний стандарт по страхованию экологических рисков. Но пока он не принят.

«Стандарты призваны унифицировать покрытие, чтобы страхователи, приобретаемая продукт по страхованию экологи-

ческих рисков, были уверены в его качественных характеристиках. Однако, еще раз подчеркнем, что об обязательности данного вида страхования речи не идет», — говорит господин Зенка.

Рынок также обсуждал инициативу включить экологические риски в ОСОПО. «Этот разговор идет уже больше десяти лет, но сегмент экологии до сих пор не включен. Важно, что рынок не примет добавление риска в рамках действующих тарифов», — подчеркивает госпожа Зюганова.

Как отмечает директор департамента андеррайтинга по корпоративным видам страхования страховой компании «Согласие» Алексей Хуторянский, только включением ущерба по экологии в ОСОПО проблему не решить. «Чтобы вопросы экологии получили более высокий приоритет в России, требуется провести работу по изменению законодательства и подзаконных актов не только в части страхования. На наш взгляд, экологическое страхование должно быть отдельным видом страхования, так как далеко не все ОПО несут риски для экологии», — говорит он.

ГРУСТНАЯ ИСТОРИЯ

Ситуация с «Норникелем», который заплатил 146 млрд рублей штрафа за разлив топлива из резервуара на одной из ТЭЦ под Норильском, стала еще одним поводом для разворачивания в России целой экологической повестки. Выступая в апреле с посланием к Федеральному собранию, президент Владимир Путин заявил, что необходимо ускорить принятие закона о финансовой ответственности предприятий за причиненный вред экологии.

История грустная, так как договора добровольного страхования ответственности у предприятия не было, а договором страхования ОПО данный риск не покрывается, говорит Сергей Тимохин, начальник отдела методологии по ОСОПО СК «Росгосстрах». «Какое-то время назад было предложение о включении риска причинения вреда экологии в договор ОСОПО, но страховщики задали резонный вопрос: как отделить уровень загрязнения, который причинен экологии в результате аварии, от уровня загрязнения, который был на предприятии до аварии? Не секрет, что вокруг такого рода предприятий уровень загрязнения почвы, воды и воздуха выше норм, установленных МЧС», — рассуждает он.

Таким образом, по словам господина Тимохина, перед заключением договора страхования необходимо делать экологическую экспертизу, чтобы зафиксировать загрязнение в районе местонахождения объекта и после аварии осуществлять

выплату. При этом у предприятия должно быть достаточно средств для очистки территории от загрязнений не до допустимого уровня норматива МЧС, а до уровня, который предшествовал аварии на ОПО. Стоимость же экспертизы будет выше премии по договору страхования, что экономически невыгодно для страховщиков с существующими тарифами, подчеркивает господин Тимохин.

Судя по размеру штрафа в размере 146 млрд рублей, включение риска «причинение вреда экологии» не сильно бы помогло «Норникелю», добавляет господин Тимохин, так как максимально возможная страховая сумма по закону об ОПО составляет 6,5 млрд рублей, и по тому же закону выплата ущерба сверх установленной законом страховой суммы осуществляется страхователем. «С нашей точки зрения, оптимальный путь — это банковская гарантия или формирование предприятиями обязательного финансового обеспечения», — резюмирует господин Тимохин.

«Обязательное страхование ответственности за вред окружающей природной среде, если бы оно и было, покрыло бы лишь прямые затраты на устранение последствий (очистка берегов и воды, утилизация собранных нефтепродуктов, рекультивация земли), но не штрафные санкции, наложенные со стороны государственных органов на „Норникель“, — добавляет Катерина Якунина, председатель совета Ассоциации профессиональных страховых брокеров. Она считает, что правильно было бы принять отдельный закон об экологическом страховании в форме вмененного страхования, поскольку для такого страхования необходимо проработать вопросы об оценке ущерба, объеме страхового покрытия, необходима экологическая экспертиза для выявления уже накопленного вреда.

Как показала ситуация с «Норникелем», инициатива ВСС о необходимости формирования предприятиями обязательного финансового обеспечения должна особенно помочь предприятиям, которые не могут самостоятельно нести большие экологические риски, отмечает заместитель директора группы рейтингов финансовых институтов АКРА Алла Борисова. Использование механизма страхования для решения этого вопроса, по ее мнению, наиболее эффективно. Однако чтобы сделать такое страхование вмененным, как это звучит в инициативе ВСС, требуется большая проработка вопроса как со стороны ЦБ, так и со стороны органов, контролирующих предприятия, чья деятельность сопряжена с риском нанесения большого вреда экологии, считает госпожа Борисова. ■

В ПОИСКАХ ТИХОЙ ГАВАНИ

В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ СОСТОЯТЕЛЬНЫЕ РОССИЯНЕ ВСЕ БОЛЬШЕ ПРОЯВЛЯЮТ ИНТЕРЕС К ПОЛУЧЕНИЮ ВТОРОГО ГРАЖДАНСТВА ИЛИ ВИДА НА ЖИТЕЛЬСТВО. О ТОМ, КАКИЕ ЗАДАЧИ РЕШАЮТ ГРАЖДАНСТВО И РЕЗИДЕНТСТВО, О ДЕЙСТВУЮЩИХ ИНВЕСТПРОГРАММАХ И КЛЮЧЕВЫХ РЫНКАХ ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, В КОТОРУЮ МОЖНО ИНВЕСТИРОВАТЬ, ГОВОРИЛИ УЧАСТНИКИ БИЗНЕС-ВСТРЕЧИ «ВТОРОЕ ГРАЖДАНСТВО И ВИД НА ЖИТЕЛЬСТВО: ОБЗОР ЛУЧШИХ ПРОГРАММ 2021 ГОДА», ОРГАНИЗОВАННОЙ ИД «КОММЕРСАНТЬ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ СОВМЕСТНО С КОМПАНИЕЙ MIGRONIS. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

«Мы все родились в стране, которой уже нет, пережили дефолты, девальвации, различные санкции и, наконец, пандемию. Неудивительно, что с каждым годом градус тревожности нарастает. Именно потому состоятельные люди, желающие подстраховаться от политических и конъюнктурных рисков, сейчас все чаще рассматривают для себя возможность получения второго гражданства или вида на жительство: ради безопасности для себя и своей семьи, более свободного перемещения по миру, сохранения и приумножения капитала в менее волатильной валюте, комфортного бизнес-климата, ради образования детей или же жизни на пенсии», — объясняет Ксения Грищенко, директор российского офиса Migronis. По ее словам, важно выбрать приоритетные направления для решения собственных задач, изучив все преимущества и недостатки разных юрисдикций. У каждой из программ разные условия, наиболее интересны и востребованы те, что позволяют сохранить интересы в России, не предполагают сиюминутного переезда: необходимо решение, которое позволяет не делать резких движений в плане полной иммиграции, но при этом позволяют иметь легальный статус за рубежом.

В случае получения иммиграционного статуса за инвестиции основаниями для ВНЖ, ПМЖ или гражданства являются вложения в экономику той или иной страны. При этом если для сохранения статуса ВНЖ требуется постоянное продление и сохранение основания получения, то гражданство или «второй паспорт» являются постоянным и пожизненным статусом, который не требует продления или повторного подтверждения. «У вас будут те же права, что и у тех, кто родился в этой стране», — уточняет Марьяна Ухарова, эксперт по инвестиционной иммиграции Migronis.

ВЗВЕШЕННЫЙ ВЫБОР По словам госпожи Ухаровой, в мире не так много паспортных программ. «Самое дорогое и престижное на сегодняшний день после закрытия кипрской программы — это программа инвестиционного гражданства Мальты, для которого необходимо инвестировать от €700 тыс. в экономику страны. Однако этот платеж полностью безвозвратный, вас ждут сложные проверки и имеется высокий риск отказа», — рассказывает эксперт. Тем не менее с паспортом Мальты можно жить и работать в любой из 27 стран ЕС, а также без виз въезжать в 170 стран (шенген, США, Великобритания).

Для получения паспорта Черногории необходимо инвестировать как минимум



УЧАСТНИКИ БИЗНЕС-ВСТРЕЧИ ПРИШЛИ К ВЫВОДУ: СОСТОЯТЕЛЬНЫЕ ЛЮДИ, ЖЕЛАЮЩИЕ ПОДСТРАХОВАТЬСЯ ОТ ПОЛИТИЧЕСКИХ И КОНЬЮНКТУРНЫХ РИСКОВ, СЕЙЧАС ВСЕ ЧАЩЕ РАССМАТРИВАЮТ ДЛЯ СЕБЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧЕНИЯ ВТОРОГО ГРАЖДАНСТВА ИЛИ ВИДА НА ЖИТЕЛЬСТВО

€350 тыс., большей частью в недвижимость, продолжает Марьяна Ухарова. «Из плюсов — потенциальное вступление страны в ЕС в 2025 году, срок удержания актива составляет от двух лет, а безвизовый въезд возможен в 120 стран — в шенгенской зоне и другие», — добавляет она.

Еще одна страна для получения гражданства за инвестиции — Турция. Минимальная сумма вложений в недвижимость — \$250 тыс., срок удержания актива — три года. «Этот паспорт популярен у тех, кто планирует много ездить в азиатские страны, поскольку с ним возможен безвизовый въезд в Японию и Южную Корею, а всего более чем в 100 стран мира», — говорит госпожа Ухарова.

И, наконец, самые, пожалуй, популярные паспортные программы — пяти стран Карибского бассейна (Антигуа и Барбуда, Гренада, Доминика, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, а также островное государство в Тихом океане — Вануату). «В данном случае через безвозвратные дотации в экономику в размере от \$100 тыс. или инвестиции в недвижимость на сумму от €200 тыс. с пятилетним сроком удержания (в среднем). Вы получаете паспорт и безвизовый въезд в 150 стран (включая шенген и Великобританию)», — поясняет эксперт.

Кроме паспортных программ, существуют европейские программы Golden Visa — ВНЖ в стране ЕС через инвестиции. Порог входа в программу —

€250–500 тыс. в зависимости от страны ЕС. По ее условиям для перехода с ВНЖ на гражданство необходимы длительное проживание в стране пребывания и сдача экзамена на знание языка. Но существует и исключение, например Португалия, где можно подать на гражданство через пять лет владения ВНЖ, при этом проводя в стране от недели в году. «Таким образом, если вас интересует паспорт ЕС, то выбирать придется из трех вариантов: Мальта, Черногория или Португалия. Если же нет привязки к Евросоюзу, а интересуют свобода передвижения и „план Б“ — подойдут карибские программы», — заключает госпожа Ухарова.

Ксения Грищенко замечает, что зачастую клиенты рассматривают комбинации нескольких программ, так называемые «пакетные» предложения. «Например, страны Карибского бассейна, гражданство которых получаете вы и члены вашей семьи через полгода, и португальский ВНЖ, закрывающий интересы в Европе», — добавляет она.

ИНТЕРЕСНЫЕ ВАРИАНТЫ После кризиса 2008 года Португалия стала развиваться благодаря принятым мерам со стороны правительства. Сегодня страна обладает рядом наград: входит в топ-3 самых безопасных стран мира, занимает первое место среди лучших стран для пенсионеров по стоимости жизни, инфраструктуре и

медицине. «Там есть льготные налоговые режимы, привлекающие резидентов в страну, что также создает дефицит жилья в крупных городах и стимулирует развитие регионов. Кроме того, по данным PwC, Лиссабон в прошлом году занял первое место в рейтинге лучших городов для институциональных инвесторов», — сообщает госпожа Грищенко.

Развитие страны происходит сразу в нескольких городах. Помимо Лиссабона — новой Кремниевой долины, куда перебираются айтишники со всего мира, и Порту, инвесторы активно интересуются Алгарве, вкладываясь в курортную недвижимость. «С 2012 года иностранцы инвестировали в Португалию €5 млрд. Для получения ВНЖ необходимо вложить в недвижимость €500 тыс. или от €280 тыс. — в реновацию отдельных объектов», — объясняет госпожа Грищенко. Эти условия будут действовать до конца года, с 2022 года вступают в силу новые требования, увеличиваются пороги входа, а жилые объекты Порту, Лиссабона и прибрежных регионов вообще будут исключены из программы. Именно поэтому инвесторы, потенциально раздумывающие о ВНЖ в Португалии, занимаются вопросом прямо сейчас.

Что касается карибских программ, то на сегодня это один из самых популярных продуктов. При этом Карибы являются так называемой «колыбелью» паспортных программ, так как первая такая программа в мире появилась в 1984 году в Сент-Китсе и Невисе. «Они уникальны не только тем, что это самый недорогой способ получить второй паспорт, но и потому, что для оформления такого гражданства не требуется вылетать в страну или открывать отдельный счет. Процесс происходит удаленно. На Карибах все поставлено на рельсы: требования понятны и все предсказуемо», — рассказывает госпожа Грищенко.

По словам экспертов, если раньше традиционным способом получения гражданства там считалась дотация, то за последние пять-шесть лет ситуация изменилась: все больше инвесторов выбирают вложения в недвижимость. По сравнению с дотацией они сложны тем, что необходимо правильно выбрать объект. Госпожа Грищенко рекомендует присматриваться к отелям под управлением международных операторов, например, Park Hyatt в Сент-Китсе и Невисе, который является единственным завершенным курортом в рамках программы «Гражданство за инвестиции» в Карибском бассейне. Также хорошими вариантами являются Cabrits Resort Kempinski в Доминике и Six Senses La Sagesse в Гренаде — это новый проект, который будет открыт в 2022 году. ■

«МИР ИЩЕТ АЛЬТЕРНАТИВЫ ДОРОЖАЮЩИМ НЕФТЯНЫМ ВИДАМ ТОПЛИВА»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ГАЗПРОМ ГАЗОМОТОРНОЕ ТОПЛИВО» ТИМУР СОИН РАССКАЗЫВАЕТ О ПРЕИМУЩЕСТВАХ ПРИРОДНОГО ГАЗА

— Уважаемый Тимур Игоревич, сегодня много говорят об альтернативных видах топлива, у каждого из них свои преимущества. Почему метан? Какую пользу жителям нашей страны принесет применение метана в качестве топлива?

— Вы совершенно правы, весь мир ищет альтернативы дорожающим нефтяным видам топлива и стремится снизить негативное воздействие транспорта на окружающую среду. Очевидным решением является использование природного газа. В качестве топлива он уже успешно применяется более чем в **80 странах мира**, а мировой парк газовых автомобилей вырос с **1,3 млн единиц в 2000 году до 28 млн единиц в 2020 году**.

Российская Федерация, как ни одна другая страна в мире, обладает потенциалом для активного развития рынка газомоторного топлива. У нас сосредоточено 20% мировых запасов природного газа и построено 175 тыс. километров газовых магистралей. Мы просто обязаны максимально развивать это направление.

У метана неоспоримые экологические преимущества. По данным ВОЗ, причиной **10% смертей** в мире является **загрязнение воздуха**. А основной источник — **транспорт!** Выбросы в атмосферу **CO₂** у автомобиля на метане в **2–3** раза меньше, чем у автомобиля на традиционных видах топлива, а выбросы **канцерогенных веществ** (оксидов азота) **ниже на 90%**. В выхлопах газового транспорта полностью отсутствуют сажа и соединения серы, что обеспечивает в **9 раз меньшую задымленность** и загрязнение воздуха!

— С экологией понятно, влияние на здоровье очевидно. дышать станет легче. А экономика в чем заключается?

— Здесь все тоже прозрачно. «Газпром газомоторное топливо» реализует метан в качестве топлива по средней цене по России 19,5 руб. Эта стоимость была установлена еще в октябре 2020 года. Она по-прежнему является самой низкой ценой среди всех видов моторного топлива.

По данным Росстата, средняя цена на пропан (СУГ) в октябре 2020 года составляла

24 руб. 90 коп, в марте 2021 года она выросла до 27 руб. 65 коп. Рост за полгода составил 11%. Средняя стоимость дизельного топлива на сегодняшний день составляет 49 руб. 36 коп. Цена на самый экологичный вид топлива — метан — на сети АГНКС остается неизменной с октября 2020 года.

— Могли бы вы привести конкретный пример экономии топлива на 100 тыс. километров?

— При средней цене КПП **19,5 руб.** за 1 куб. м экономия на топливе для владельцев грузового автотранспорта в сравнении с бензином и дизелем **каждые 100 тыс. км составит 835 тыс. рублей**. Помимо этого, газомоторное топливо продлевает срок работы двигателя.

— Какие задачи решает компания для развития, как мы уже поняли, самого экономичного и экологичного вида топлива?

— «Газпром газомоторное топливо» — это единый оператор по развитию рынка газомоторного топлива Российской Федерации. Это значит, что на нас возложена государственная задача по созданию условий для комфортного ведения бизнеса всех участников рынка. Мы работаем совместно с органами исполнительной и законодательной власти для формирования государственной поддержки этого направления, взаимодействуем с производителями техники на газомоторном топливе. Одним словом, делаем все возможное, чтобы метан заслуженно стал популярным видом топлива.

Мы определили для себя приоритеты: это расширение газозаправочной инфраструктуры, увеличение парка техники на метане, стимулирование спроса на газомоторное топливо, взаимодействие с органами власти.

Сейчас на территории России **546** газозаправочных станций, **355** из них принадлежат группе «Газпром». В 2021 году мы планируем построить более **50 объектов** на территории **24 регионов**. Кроме того, запланировано **76 проектов реконструкции и технического перевооружения станций**. Заменяем **432 поста** и **326 колонок на 58 АГНКС**.



— Вы планируете открывать заправочные станции по всей стране? Даже в труднодоступных регионах?

— Мы приняли решение, что хорошим инструментом нам в помощь для развития заправочной сети станет открытие автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС) по франшизе. Первые станции планируем открыть уже этим летом. Это два объекта в **Татарстане**, два — в **Краснодарском крае**. В перспективе выйдем на темп около десяти АГНКС по франшизе ежегодно.

— Кто в этой цепочке за кем поспевает? Достаточно ли транспорта, который необходимо заправлять?

— Производители ежегодно увеличивают показатели по выпуску транспорта. В 2016 году было произведено чуть более 4 тыс. единиц, в 2020 уже свыше 9 тыс. Прогноз на 2021 год — 12 тыс. единиц техники.

У нас заключены меморандумы и соглашения о сотрудничестве с производителями: ПАО «КАМАЗ», ООО «УК „Группа ГАЗ“», АО «Автомобильный завод „УРАЛ“», ПАО «АВТОВАЗ»,

ООО «УАЗ», ООО «Волгабас». В рамках маркетинговых программ «Газпром газомоторное топливо» с 2015 года по 2021 год переоборудовано **35 тыс. автомобилей**. Ожидается, что меры государственной поддержки **приведут к существенному росту рынка газомоторного топлива к 2024 году**.

Количество транспортных средств на природном газе вырастет в **3 раза, до 307 тыс. единиц**, объем потребления природного газа в качестве моторного топлива увеличится до **2,72 млрд куб. м**. При этом количество стационарных объектов заправки природным газом должно составить **1273 единицы**.

— Какие регионы в этой связи самые активные, самые экологически ответственные?

— Есть все основания, чтобы отметить Республику Татарстан. Там сформирована одна из наиболее крупных региональных газозаправочных сетей в стране. В республике 22 АГНКС «Газпром». Кроме того, в Республике Татарстан при участии «Газпрома» реализуется проект по созданию

речных судов на СПГ. В начале августа 2020 года на воду спущено первое в России пассажирское судно под названием «Чайка», работающее на СПГ.

Активно развивается рынок газомоторного топлива в Ставропольском крае, Ростовской области.

— А как обстоят дела в Петербурге и Ленинградской области?

— У Петербурга и Ленинградской области есть уникальные предложения для владельцев автотранспорта на газомоторном топливе. Санкт-Петербург — **единственный город в стране**, где с 1 января 2021 года с момента покупки или переоборудования владелец авто на газомоторном топливе освобожден от транспортного налога на 5 лет. В Ленинградской области владельцы транспорта на природном газе платят транспортный налог вдвое меньше, чем владельцы транспорта на других видах топлива.

В Петербурге планируется увеличить переоборудование техники на использование газомоторного топлива с 269 до 785 автомобилей, при этом финансирование программы также будет повышено с 14 до 21 млн рублей.

До конца года мы планируем открыть пять АГНКС в Петербурге и четыре в Ленинградской области. Согласно подписанным с этими регионами дорожным картам, к концу 2023 года на территории Ленинградской области и Петербурга в совокупности будет открыто 50 автозаправочных станций.

— Тимур Игоревич, какие у компании планы на ПМЭФ?

— Мы запланировали целый ряд встреч с партнерами. На ПМЭФ мы планируем подписания соглашений с правительствами ряда регионов о поэтапном переходе в 2021–2023 годах на использование природного газа в качестве моторного топлива.

Как только все пройдет успешно, мы обязательно поделимся информацией.



ВЕЩЬ ДЕТЕЙ

с «Коммерсантом» **spb.kommersant.ru**



SPB.KOMMERSANT.RU

ОДНО ИЗ САМЫХ АВТОРИТЕТНЫХ
И ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ИЗДАНИЙ
ДЛЯ ЛЮДЕЙ, ПРИНИМАЮЩИХ РЕШЕНИЯ

ОБЪЕКТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ
К ФАКТАМ, КОМПЕТЕНТНОСТЬ
И БЕСПРИСТРАСТНОСТЬ

ТОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ И ГЛУБОКИЙ АНАЛИЗ

