

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ ГОДА

ИНВЕСТИЦИИ В МЕЛКО
НАРЕЗАННОЕ / 24
ДЕНЬГИ ЕСТЬ, НО ВЫ
ДЕРЖИТЕСЬ / 28
ОБЩЕСТВЕННАЯ
ПРОСТРАЦИЯ / 40
СПОР
ПО ВЕЩЕСТВУ / 44

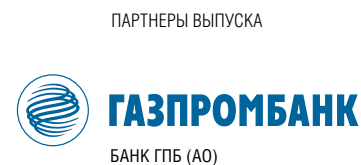


BUSINESS GUIDE

Четверг, 16 декабря 2021 №229
(№7191 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–56
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-76924 9 октября 2019 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге



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



РЕКЛАМА

ВИДОВЫЕ КВАРТИРЫ

Петровский о.



ДОМ ЗАСЕЛЁН



ДЕТСКИЙ САД
ВНУТРИ КВАРТАЛА



ЗАКРЫТАЯ ОХРАНЯЕМАЯ
ТЕРРИТОРИЯ



ВИДОВЫЕ КВАРТИРЫ
С ТЕРРАСАМИ



ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ
ЛАНДШАФТНЫЙ
ДИЗАЙН



РАССРОЧКА 50/50



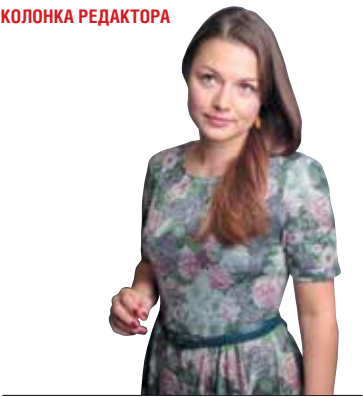
**Петербургская
Недвижимость**



SetlGroup

33-55555
3355555.ru

Предложение действительно с 01.12.2021г. по 31.01.2022г. при условии заключения предварительного договора купли-продажи с последующим заключением договора купли-продажи в отношении квартиры любого метража в ЖК «ПЕТРОВСКИЙ КВАРТАЛ на воде» с оплатой в рассрочку: 1-й платеж 50% от стоимости квартиры, заключительный платеж 50% - оплачивается через 6 месяцев с даты заключения Договора. Оплата 1-го платежа осуществляется внесением денежных средств на р/с Продавца в течение 5 банковских дней с даты подписания Договора. Рассрочка предоставляется Продавцом. Количество квартир ограничено. ЖК «ПЕТРОВСКИЙ КВАРТАЛ на воде» введен в эксплуатацию и расположен по адресу: СПб, Петровский пр., д. 24, корп. 1 и 2. Продавец ООО «Новый элемент». Фактические элементы благоустройства, ландшафта территории, а также внешний вид фасада могут отличаться от изображенных. Подробности предложения по тел. +7 (812) 33-55555. Реклама



ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ ГОДА»

СТАТИСТИКА ПРИЗНАНИЙ

В этом году BG опросил 334 человека, ответил 71%. Мы составили шорт-листы номинантов на звание лучшего руководителя по 21 отрасли экономики Петербурга и у каждого поинтересовались, кому из глав конкурирующих компаний он присвоил бы первое, второе и третье место по итогам уходящих 12 месяцев. Названным давали 3, 2 и 1 балл соответственно, по сумме очков определяя золото, серебро и бронзу в каждой из сфер.

Самый большой отклик — у рестораторов, отельеров и в бизнес-образовании: здесь лишь по одному участнику не стали оценивать коллег. Среди автодилеров проголосовали 13 из 15, в банках и сводной отрасли аудит/консалтинг/право (АКП) — 82 и 83% соответственно. Примечательно, что в наиболее конкурентных сегментах — частная медицина (в шорт-листе BG — 35 человек) и IT (23), где высока и доля активных респондентов, предпочтения делового сообщества стабильны: не первый год лидерами в них с большим отрывом становятся Аркадий Столпнер, глава Медицинского института имени Березина Сергея (от второго места его отделяют 14 баллов) и CEO JetBrains Максим Шафиров (9). По сравнению с 2020-м не изменились победители в АЗС и энергетике, финансах (банки, страхование, лизинг), автопроме, дорожном строительстве, производстве радиоэлектроники, АКП. Среди «новичков» можно отметить директора ИДПО НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург Айгуль Кадырбаеву, кандидатура которой была в прошлом году предложена одним из руководителей в сфере бизнес-образования, а в этом по итогам голосования вышла на первое место, а также президента компании «Активный компонент» Александра Семенова, чье предприятие одно из немногих специализируется на производстве активных фармацевтических субстанций для участников отрасли.

Некоторые крупные игроки не представлены в начальных списках номинантов от „Ъ“, так как аффилированы с теми, кто в них уже есть. В связи с этим мы иногда проводим ротацию представителей компаний, состоящих в одной группе. Другие персоны не были включены в шорт-листы в связи со сменой места работы.

Исследование провели Екатерина Власова, Анастасия Плешова, Виталий Муратов, Екатерина Федорова, Елена Власова.

ПРИВИВКА ОТ УВОЛЬНЕНИЯ

ПАНДЕМИЯ ИЗМЕНИЛА ВСЕ СФЕРЫ ЖИЗНИ, В ТОМ ЧИСЛЕ ТРУДОВУЮ. ТРЕБОВАНИЕ К ОРГАНИЗАЦИЯМ СО СТОРОНЫ ВЛАСТЕЙ ВАКЦИНИРОВАТЬ СОТРУДНИКОВ СТАЛО В РЯДЕ СЛУЧАЕВ ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ, НО НЕ ВСЕ ГОТОВЫ ПРИВИВАТЬСЯ. BG ОПРОСИЛ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ЮРИДИЧЕСКОГО СООБЩЕСТВА И РАБОТОДАТЕЛЕЙ О ПРАВОВЫХ АСПЕКТАХ РЕКОМЕНДОВАННОЙ ИММУНИЗАЦИИ.

МАРИНА КОВАЛЕВА

ЗАКОННЫЕ ОСНОВАНИЯ Тема вакцинации штата стала более чем актуальной. «С одной стороны на работодателей давит груз возможных негативных последствий от государственных органов за „невыполнение плана“ иммунизации, с другой стороны — конфликты с работниками, наотрез отказывающимися делать прививку», — отмечает адвокат «Амлекс.ру» Мария Лермонтова.

Обязательная вакцинация может быть введена только постановлением главного санитарного врача Российской Федерации или ее субъекта. С момента издания оно становится непрекословным как для работодателей, так и для их сотрудников в силу прямого указания ФЗ РФ «О сани-

тарно-эпидемиологическом благополучии населения», объясняет Михаил Герман, партнер, руководитель практики трудового права Grata International.

В Петербурге, в свою очередь, списки тех, кому нужно делать прививку от COVID-19, есть в постановлении главного санитарного врача города Натальи Башкетовой, которое предписывает представителям ряда сфер вакцинировать 80% от численности штата. В соответствии с ним проведение иммунизации должно быть обеспечено в следующих отраслях: образовании, здравоохранении, социальном обслуживании, торговле и общепите, временном проживании, транспорте, бытовых услугах, салонах

красоты, фитнес-центрах, банях, спа-салонах, физкультурно-оздоровительных комплексах и бассейнах, клиентских подразделениях банков, почте, МФЦ, ЖКХ и энергетике, культурных, выставочных и просветительских мероприятиях, досуге, включая театры, кинотеатры и концертные залы. Кроме того, привиться должны государственные и муниципальные служащие, а также жители города старше 60 лет и граждане с хроническими заболеваниями.

Данное требование, впрочем, не распространяется на лиц, имеющих медицинские противопоказания, а также имеющих сертификат о ранее проведенной прививке. → 18



ВОПРОС О ВАКЦИНАЦИИ РОЖДАЕТ В КОЛЛЕКТИВЕ НАПРЯЖЕНИЕ. В ПРОТИВОВЕС ДАВЛЕНИЮ РУКОВОДИТЕЛИ ПРЕДПОЧИТАЮТ СОЗДАВАТЬ КОМФОРТНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ЕЕ ПРОХОЖДЕНИЯ, ЧТОБЫ МОТИВИРОВАТЬ СВОИХ ЛЮДЕЙ

КАДРЫ



GATCHINA GARDENS

REGIONAL RESORT

promo.gatchinagardens.ru



СТАРТ ПРОДАЖ

(812) 374-90-90



- АЛЕКСАНДР СЕМЕНОВ,**
президент АО «Активный компонент»
- ДМИТРИЙ БОРИСОВ,**
генеральный директор ООО «НТФФ „Полисан“»
- ПЕТР РОДИОНОВ,**
генеральный директор ООО «Герофарм»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

ОЛЕГ ЖЕРЕБЦОВ,
генеральный директор ООО «Гротекс» (Solopharm)

МИХАИЛ КВАСНИКОВ,
генеральный директор АО «Фармасинтез-Норд»

ДМИТРИЙ МОРОЗОВ,
генеральный директор Biosad

ЕЛЕНА НОВИКОВА,
с июля 2021 года — генеральный директор ООО «Фармакор Продакшн»

ГЕОРГИЙ ПОБЕЛЯНСКИЙ,
генеральный директор АО «Вертекс»

ЕФИМ ПРИЛЕЖАЕВ,
генеральный директор ПАО «Фармсинтез»

АЛЕКСАНДР ХРОМОВ,
генеральный директор АО «МБНПК „Цитомед“»

ИСЛАМ ЧИЛАЕВ,
с февраля 2021 года — директор ООО «Самсон-Мед»

ЕЛЕНА ЧУГЛИНА,
генеральный директор НАО «Северная звезда»

ЛЕОНИД ШАПОВАЛ,
генеральный директор производственного подразделения в России
ООО «Новартис Нева»

КАДРЫ

15 → «Работодатель не имеет доступа к медицинским документам сотрудников и может только прописать соответствующее требование о представлении документального подтверждения прививки или освобождения от нее. Вместе с тем непредставление такого документа фактически свидетельствует о неисполнении требования работодателя, а также требований постановления санитарного врача. Вследствие этого у работодателя появляется основание для отстранения сотрудника от работы до момента представления соответствующего документа», — разъясняет господин Герман. Других способов проверить исполнение требований как самого работодателя, так и закона, на данный момент нет.

Партнер юридической фирмы Ru.Courts Илья Кавинский считает, что с учетом постановления главного санитарного врача требование работодателя предъявить медицинские документы о вакцинации является вполне правомочным и соответствующие сведения не защищаются медицинской тайной в полной мере. По словам юриста практики налогового и административного права компании Maxima Legal Сергея Тарасевича, в представлении подтверждающих медотвод документов скорее заинтересован работник.

КНУТ И ПРЯНИК Рассуждая о мотивации сотрудников вакцинироваться, эксперты отмечают, что инструменты работодателя в этой ситуации — уговоры и позитивное локальное регулирование. «Легальных способов у руководства — два: кнут и пряник. Кнут — это угроза отстранения от работы», — говорит господин Тарасевич. Данный метод применим только к лицам, работающим на основании трудового договора, гражданско-правового договора в организациях, у индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность в определенных сферах (общепит, образование...). По словам исполнительного директора Санкт-Петербургского союза предпринимателей Татьяны Подсухиной, при угрозе отстранения (с последующим увольнением) обычно достаточно быстро наступает консенсус.

Собеседники BG со ссылкой на сообщения в СМИ и в социальных сетях отмечали, что многие работодатели предписывали непривитым сотрудникам работу на удаленном режиме и запрещали доступ в офисы. Формально подобные меры не являются нарушением прав работников, подчеркивают они. «Насколько мне известно, большинство работодателей еще весной прошлого года приняли локальные акты и подписали с сотрудниками дополнительные соглашения к трудовым договорам, регламентирующие режим удаленной работы», — добавляет Илья Кавинский.

Недальновидный менеджер, конечно, может искусственно создавать неблагоприятную атмосферу для работы, ставить невыполнимые задачи, но все это приводит к моральному истощению работника и невозможности нормально осуществлять свои трудовые функции.

Пряник — это поощрения. Например, установить премии или дополнительные отпуска тем, кто привился. Минтруд России также рекомендовал работодателям организовать проведение вакцинации для сотрудников или обеспечить им возможность привиться в рабочее время. Это можно отнести к стимулам для работника, который в выходной день точно за укол бы не пошел.

«Вакцинация в любом случае проводится с добровольного согласия гражданина и при отсутствии противопоказаний. Часто встречаются меры поощрения со стороны руководства. Это могут быть как стимулирующие выплаты, так и дополнительный выходной день за счет работодателя. Ряд компаний проводит просветительскую работу и мотивационные беседы с работниками касательно вопросов вакцинации», — рассказывает Екатерина Назарова, руководитель практики административного и страхового права юридической компании «ССП-Консалт». Другие организуют целые медицинские пункты для проверки антител и вакцинации на территории фирмы и за ее счет. Эти меры направлены на создание максимально комфортной обстановки для прохождения иммунизации.

Что касается определения тех самых 80% сотрудников, которым необходимо пройти вакцинацию, по словам собеседников BG, какой-либо выбор здесь вряд ли возможен, поскольку обратный подход приведет к массовым спорам о проявлении дискриминации в сфере труда. В данной ситуации работодателю целесообразно преследовать цель вакцинации 100% персонала, поскольку рано или поздно именно этот показатель будет заявлен и органами исполнительной власти, полагает Михаил Герман.

ИНЪЕКЦИЯ ПОЗИТИВА В сети «Вкусвилл» BG рассказали, что проводили zoom-встречи с врачом, где каждый из работников мог проконсультироваться по поводу прививок. «Чтобы сотрудникам было удобнее пройти вакцинацию, мы регулярно организовывали мобильные пункты в офисах, на распределительных центрах и в наших дарксторах. В них по запланированному графику и по записи каждый может сделать прививку. Предусмотрено и бонусное вознаграждение для всех, кто пройдет вакцинацию», — сообщают в компании.

В компании «Теремок» начали иммунизацию сотрудников весной 2021 года: «Сначала мы рассказывали, отвечали на вопросы, обосновывали важность. Темпы вакцинации на тот момент были не очень высоки. Затем добавили материальное стимулирование: предоставили день оплачиваемого отпуска привитым, выходной после процедуры. Создали инфраструктуру, чтобы нашим сотрудникам было удобно пройти вакцинацию, организовали выездные бригады в офисах, приглашали врачей для проведения лекций сотрудникам. Летом темпы пошли быстрее — и к осени у нас уже было 80%». Вместе с тем, делятся в сети, есть немного «отказников»: кто-то по состоянию здоровья, кто-то по идеологическим причинам.

«Сделать прививку или ревакцинироваться работники могут в здравпунктах прямо на территории компании. Нахождение вакцинации дается два выходных дня по заявлению работника», — рассказывают в пресс-службе «Силовых машин». Кроме того, в компании был запущен еженедельный розыгрыш призов для вновь вакцинированных. Среди призов — дополнительные дни оплачиваемого отпуска, путевки на отдых на 14 дней, поездки выходного дня, сертификаты на покупку техники. «В настоящее время в „Силовых машинах“ наблюдается устойчивая положительная динамика роста числа сотрудников, сделавших прививку от COVID-19. Уровень коллективного иммунитета постепенно приближается к 80%», — заключают в пресс-службе предприятия. ■

КАДРЫ



КОРПОРАЦИЯ РУСЬ

ОСНОВАНА 1999



ДОМА ДЛЯ ЛЮБОЙ ПРИРОДЫ

WWW.RUSSHOUSE.RU

812 950-50-50

РЕКЛАМА

МАШИНОСТРОЕНИЕ



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

1. АЛЕКСАНДР ВАТАГИН,
исполнительный директор АО «ОДК-Климов»

2. АНАТОЛИЙ ФОМИЧЕВ,
генеральный директор СПб ОАО «Красный Октябрь»

3. ЮРИЙ ГОРДИЕНКОВ,
генеральный директор ПАО «Ижорские заводы»;

МИХАИЛ ПОДВЯЗНИКОВ,
генеральный директор АО «Обуховский завод»;

АЛЕКСАНДР УСТИНОВ,
генеральный директор ОАО «Машиностроительный завод „Арсенал“»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

АЛЕКСАНДР ДУБРОВКИН,
генеральный директор ПК «Транспортные системы»

ИАНА КАЛЕДИНА,
генеральный директор АО «Балтийская промышленная компания»

АЛЕКСАНДР КОНЮХОВ,
с апреля 2021 года — генеральный директор АО «Силовые машины»

АНАТОЛИЙ РУСИН,
генеральный директор ООО «Кингисеппский машиностроительный завод»

ГЕОРГИЙ СЕМЕНЕНКО,
генеральный директор ПАО «Кировский завод»

ПАВЕЛ ТЮРИКОВ,
генеральный директор ПАО «Звезда»

АЛЕКСЕЙ ШУБИН,
генеральный директор АО «Невский завод»,
с 2021 года — врио генерального директора АО «РЭП Холдинг»

ЗАПАС ПЕССИМИЗМА

ПРАВИТЕЛЬСТВО ПЕТЕРБУРГА
И ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ СОБРАНИЕ
УТВЕРДИЛИ БЮДЖЕТ ГОРОДА
НА 2022–2024 ГОДЫ. ДЕ-ЮРЕ
В ДОКУМЕНТ ЗАЛОЖЕН ДЕФИЦИТ
В РАЗМЕРЕ 80,7 МЛРД РУБЛЕЙ В 2022-М
С ПОСТЕПЕННЫМ СНИЖЕНИЕМ
ДО 51,1 МЛРД РУБЛЕЙ К 2024-МУ.
ВПРОЧЕМ, ДЕ-ФАКТО ПРОГНОЗЫ,
КОТОРЫЕ ДЕЛАЛИ ФИНАНСИСТЫ
СМОЛЬНОГО В ОТНОШЕНИИ ПОСЛЕДНИХ
ДВУХ ЛЕТ, НЕ ОПРАВДАЛИСЬ: УЖЕ В ЭТОМ
ГОДУ ДЕФИЦИТ МОЖЕТ СОКРАТИТЬСЯ
В 25 РАЗ. ЕКАТЕРИНА ЗАГВОЗДКИНА

Согласно закону о бюджете Петербурга, принятому в ЗакСе в конце ноября, доходы в 2022 году составят 890,8 млрд рублей, расходы — 971,5 млрд рублей, а дефицит установлен на уровне 80,7 млрд. В 2023 году доходы будут 978,5 млрд рублей, расходы — более 1 трлн, дефицит — 70,7 млрд; в 2024-м доходы превысят 1 трлн рублей, расходы — 1,1 трлн, дефицит составит 51,1 млрд. В целом эти показатели соответствуют заявленным еще в 2019 году в политической программе

губернатора Александра Беглова: в период до эпидемии коронавируса он обещал нарастить доходы города до триллиона рублей.

Во многом, соглашаются эксперты, этому способствует перерегистрация ПАО «Газпром» в Петербург. По оценке президента РФ Владимира Путина, прозвучавшей в сентябре, в этом году смена регистрации компании принесет городу дополнительно 17 млрд рублей, а в следующем — около 40 млрд. → 22



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ДОХОДАМИ ГОРОДСКОЙ БЮДЖЕТ В БОЛЬШОЙ МЕРЕ ОБЯЗАН КРУПНЕЙШИМ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРОИЗВОДСТВАМ. ПОСТУПЛЕНИЯ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ К НОЯБРЮ НА ТРЕТЬ ПРЕВЫСИЛИ ЗАПЛАНИРОВАННЫЕ ЧИНОВНИКАМИ

ЭКОНОМИКА

ВДАЛИ ОТ КАМЕННЫХ ДЖУНГЛЕЙ

КОРОНАКРИЗИС, ДИСТАНЦИОНКА, ЗАКРЫТЫЕ ГРАНИЦЫ И РОСТ ЦЕН НА НЕДВИЖИМОСТЬ В МЕГАПОЛИСЕ СПОСОБСТВОВАЛИ ПЕРЕЗАГРУЗКЕ РЫНКА ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ. ПО ДАННЫМ COLLIERS, СПРОС НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ТАКИХ ОБЪЕКТОВ В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА ГОД УВЕЛИЧИЛСЯ В 2,2 РАЗА, НА ДОЛГОСРОЧНУЮ АРЕНДУ — НА 51%, НА РЕКРЕАЦИОННЫЕ АПАРТАМЕНТЫ — НА 27%. ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

Пандемия развернула спрос от проектов массовой застройки как наиболее эпидемиологически рискованных территорий к обособленным загородным проектам с развитой инфраструктурой для поддержания здоровья и иммунитета. До сих пор инвесторы, готовые вкладывать деньги в курортную недвижимость в Ленинградской области, было немного. На это есть несколько причин: высокие капитальные затраты на старте, необходимость создания рекреационных возможностей, малая этажность и, соответственно, отсутствие сверхприбыли. Кроме того, еще несколько лет назад покупатель редко всерьез рассматривал возможность жизни за городом на постоянной основе.

Однако в последние годы потенциал загородного рынка рекреационной недвижимости серьезно возрос. Как и требования у потребителей к таким проектам: сейчас они должны включать не только лечебно-профилактические учреждения, но и жилье, и сопутствующую инфраструктуру, в том числе школы и детские сады, спортивные сооружения, коммерческие объекты. И эти локации одновременно могут стать стимулом для развития бизнеса и региона в целом, и доходным инвестиционным инструментом для потенциальных покупателей недвижимости. В пример можно привести реализованные в Подмосковье с нуля пригородные проекты: курортная недвижимость бизнес- и премиум-классов в Новогорске, малоэтажный «Довиль» на Минском шоссе, «Трувиль» с ландшафтными парками, «Парк Рублево» (стоимость «квадрата» за несколько лет в нем выросла почти вдвое: со 180 до 350 тыс. рублей). В Петербурге рекреационная малоэтажка успешно развивается в Курортном и Петродворцовом районах.

ИНФРАСТРУКТУРА ДЛЯ ОТДЫХА

Один из самых масштабных проектов реализуется в Ленинградской области: общий объем инвестиций в город-курорт Gatchina Gardens на площади 620 га недалеко от Вырицы оценивается в 210 млрд рублей. Уже к 2023 году здесь будет построено более трети территории первого этапа (от 100 га), включая 15 малоэтажных жилых домов бизнес-класса и многоуровневую набережную, соединенную с двумя ландшафтными парками и уже работающим парком семейного отдыха.

Первый шаг на пути создания прибрежного рекреационного пространства — благоустройство дамбы в водоохранной зоне реки Суйда, которая превратится в набережную с зелеными террасами для семейного отдыха, пляжными зонами, BBQ-площадками, променад-маршрутами для треккинга и бега, катания на роликах и лыжах. Здесь также организуют игровые площадки для взрослых и детей, гастрономические зоны с ресторанами и кафе,



КАЧЕСТВЕННЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ЛОКАЦИИ СТАНОВЯТСЯ СТИМУЛОМ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА И РЕГИОНА В ЦЕЛОМ И ИНВЕСТИЦИОННЫМ ИНСТРУМЕНТОМ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ НЕДВИЖИМОСТИ

пространства для занятия спортом (уличные тренажеры, каток, тренажерный зал с саунами) и водных развлечений (веслоботы, каноэ, детские катамараны). Центром медийной и туристическо-развлекательной инфраструктуры будет городская площадь с амфитеатром для проведения масштабных культурных мероприятий.

«Это своего рода Central Park для Gatchina Gardens», — поясняет идеолог и акционер проекта Магнус Исаксон. — Мы предусмотрели максимально широкий перечень туристических и рекреационных возможностей на набережной, нам важно обеспечить разнообразие функционала». Вдоль всей набережной пройдет 18-километровая веломогастраль — каркас велосипедной сети Gatchina Gardens, к которой по мере строительства жилых очередей будут подключаться новые маршруты. На всем протяжении трассы установят станции для аренды, ремонта и обслуживания транспорта. «Велоинфраструктура является сегодня важным аспектом развития благоустройства кварталов. Она включает в себя травмобезопасное покрытие, программируемую световую систему», — перечисляет Юрий Берестов, президент Ассоциации умных городов, генеральный директор компании «Айра», разработавшей дизайн-концепт объектов благоустройства для набережной Gatchina Gardens.

Работы над рекреационно-парковым пространством завершатся в течение двух лет.

ДОМА НА БЕРЕГУ Произойдет это синхронно со сдачей в эксплуатацию первой жилой очереди проекта — 15 домов (234 квартиры), два из которых уже возведены. Сейчас, по данным компании, управляющей процессом, идет работа

над клубными домами бизнес-класса на набережной реки Суйды. В квартирах площадью от 62 до 132 кв. м с панорамными окнами и видами на речную долину предусмотрены кабинеты для работы, библиотеки, спа-зоны, дровяные камины. На первых этажах — квартиры с индивидуальными патио-садами (150–250 кв. м), отдельным выходом на набережную и в парки, на верхних — пентхаусы с семиметровыми потолками и BBQ-террасами. Во всех домах — кладовые для колясок и велосипедов, подземные Rolls-Royce friendly паркинги с лифтом на этаж, станции для зарядки электромобилей.

В следующих этапах строительства — малоэтажные дома бизнес- и премиум-сегмента, а также клубные двухэтажные бизнес-резиденции с собственной территорией до 1,5 тыс. кв. м и авторским ландшафтным дизайном.

Проект Gatchina Gardens разработан и реализуется шведской инвестгруппой CastorX Capital по международным стандартам для жилья бизнес-класса в сегменте курортной недвижимости, контроль за строительством осуществляет структура шведского Merx Holding — компания «Меркс Констракшн.Ру».

ЗАГОРОДНАЯ АЛЬТЕРНАТИВА Шведские аналитики оценили не только хорошую экологию и особые природные характеристики локации, но и имперскую историю Гатчины и дореволюционный статус Вырицы как «дачной столицы России», где отдыхали состоятельные семьи. Сегодня Гатчина является административным центром Ленобласти, а Вырица — единственная локация на юге региона, где устойчиво развивается недвижимость бизнес-класса (в отличие, к примеру, от имперского же Павловска, где теперь

преобладает пригородный масс-маркет). Важную роль в выборе места сыграла и транспортная доступность: близость историко-культурного наследия, строительство федеральных скоростных магистралей, связывающих юг Ленинградской области с «Экспофорумом», аэропортом Пулково и центром деловой активности Московского района, перспектива возведения нового аэропорта в Сиверской, дополняющего транспортный хаб.

В летний сезон количество населения в Вырице увеличивается десятикратно (с 20 до 200 тыс. человек). При развитии инфраструктуры Gatchina Gardens станет всесезонным курортом, а значит, недвижимость здесь будет востребована и доходна.

«Покупка малоэтажной курортной недвижимости становится одной из самых оправданных инвестиций», — отмечает руководитель проекта Gatchina Gardens Наталья Осетрова. — Этот тренд сейчас лидирует по всему миру. Курортная недвижимость — альтернатива индивидуальному дому. Покупатель уходит от проблем, связанных с возведением дома, контролем качества, дополнительными затратами на самостоятельное подключение инженерных мощностей. Сделки идут с использованием эскроу-счетов, что исключает финансовые и юридические риски. Дальнейшее обслуживание и эксплуатация такой недвижимости обходятся дешевле. Но главное — жилая среда. В новых реалиях потребности семей гораздо шире, чем было принято считать раньше. Они заключаются не только в наличии школ, поликлиник и детских садов. Теперь на первое место выходят безопасность, низкая плотность застройки, доступность парков для прогулок и занятий спортом, санаторных объектов и другой инфраструктуры». ■

АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

1. **РОМАН ГАН**,
генеральный директор ООО «Питерформ» (ООО «Магна Санкт-Петербург»)
2. **АНДРЕЙ ПАНТЮХОВ**,
генеральный директор ООО «Нокиан Тайерс»
3. **АНДРЕЙ ПОНОМАРЕВ**,
генеральный директор ООО «МВ Кингисепп»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

ВЛАДИМИР БЕРЕЗАНСКИЙ,
генеральный директор ООО «Гестамп Северсталь Всеволожск»

КНУТ МИХАЭЛЬ ГЛАУБИТТ,
генеральный директор ООО «Ман Трак энд Бас Продакшн Рус»

МАСАСИ ИСИДА,
исполнительный вице-президент филиала ООО «Тойота Мотор» в Санкт-Петербурге

АЛЕКСАНДР ПОДСУХИН,
генеральный директор ООО «Металлопродукция»

ДЖУ СУЧОУН,
генеральный директор ООО «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус»

ЕВГЕНИЙ ШЕВЕЛЕВ,
с марта 2021 года — вице-президент и генеральный директор
ООО «Ниссан Мэнуфэкчуринг Рус»

20 → НАЛОГИ И СБОРЫ Рост доходной части бюджета после первого года пандемии, когда чиновники на фоне эпидемиологического, валютного и нефтяного кризисов ожидали сокращение на 15%, или 101,8 млрд рублей, также объясняется положительной динамикой налоговых поступлений — как НДС, так и налога на прибыль. Всего по итогам января — сентября 2021 года налогоплательщики Петербурга перечислили в бюджетную систему РФ более 1,5 трлн рублей налогов и взносов (+3,5% год к году), сообщало региональное управление ФНС. В бюджет города перечислено 498,5 млрд рублей (+24,9%).

Основная часть доходов бюджета Санкт-Петербурга сформирована за счет поступлений НДС (удельный вес в структуре поступлений — 48%), налога на прибыль (34%), налогов по специальным налоговым режимам (9%) и имущественных налогов (7%). Кроме роста сборов по двум основным доходным налогам, также выросли поступления от имущественных налогов (+12,2%, 34,9 млрд рублей) и спецрежимов (в 1,5 раза — до 42,8 млрд рублей).

По данным отчетности Смольного на 1 ноября, доходы выросли на 3,6% по сравнению с первоначально заложенными чиновниками объемами, в том числе по налогу на прибыль организаций (+33,9%, 213,3 млрд рублей). К концу года дефицит бюджета, прогнозируют в Смольном, может составить 3,6 млрд рублей вместо изначально предполагавшихся 87,2 млрд рублей.

ЗАИМСТВОВАНИЯ Осенью на фоне данных о росте дохода Смольный даже заявил, что готов выкупить 10–15 млрд рублей облигационного долга города — но решение по этому вопросу примет только к концу декабря. В проекте бюджета на 2022–2024 годы региональное правительство сохраняет возможность облигационных займов в размере от 51,3 до 70,7 млрд рублей, но отказывается от кредитов. Ранее в Смольном закладывали резервы по займам в размере 15 млрд рублей. Однако этой линией, открытой в банке «Россия», не воспользовались.

В 2020 году средства в бюджете восполнили три выпуска облигаций — на 25 и 30 млрд рублей, а в конце года — еще на 6,1 млн рублей. Ставка не превысила 7%, составив 6,14 и 6,93%. Если Смольный все же выкупит долг, это будет выпуск бумаг 2017 года, на сегодня самый дорогой в обслуживании. В тот год Петербург разместил два транша — на 30 млрд и 100 млн рублей. По большому размещению инвесторам предложили бумаги со сроком обращения 7,5 года (погашение — 28.05.2025) и доходностью к погашению на уровне 7,85% годовых. Облигации города обращаются среди широкого круга частных инвесторов, в основном институциональных: банков, пенсионных фондов и страховых компаний.

ДИНАМИКА ИПП Индекс промышленного производства при грамотном расчете может выступать одним из основных макроэкономических индикаторов развития. Консалтинговые компании опираются на его статистику, чтобы оценить потенциал региона для бизнеса. Мониторинг этих цифр в общероссийском и региональных масштабах позволяет анализировать не только индустриальную динамику, но и отслеживать потенциал ценных бумаг про-

мышленных компаний и связанных с ними отраслей экономики.

В Петербурге впервые за долгие годы динамика показателя превышает 7%. Впрочем, рекордная статистика объясняется низкой базой ковидного года, и эксперты прогнозируют замедление роста уже в 2022 году. В январе — октябре этого года ИПП по сравнению с аналогичным периодом предыдущего составил 107,2% по городу.

Наиболее динамичные отрасли промышленности в этот период — производство бумаги (рост на 40%), текстиля (+30,8%), полиграфии (+17,1%), изделий из кожи (+18,1%), из дерева и пробки (кроме мебели, +16,5%), компьютеров (+15,4%), металлургическое производство (+13,4%), неметаллическая минеральная продукция (+13,1%), производство прочих готовых изделий (+13,7%). Производство машин и оборудования выросло на 12,2%, автотранспортных средств — на 3,1%. За девять месяцев 2021 года на 35,2% увеличилась добыча полезных ископаемых. Отрицательная динамика зафиксирована в сегменте прочих транспортных средств и оборудования, включая судостроение (снижение на 11%), электрическое оборудование (–2,4%), готовых металлических изделий (кроме машин и оборудования, –1,7%), химических веществ (–0,8%). При этом обеспечение электроэнергией и газом растет на 13,7%, а использование водоснабжения — на 13,3%. Эти данные напрямую связаны с экономическим ростом, строительством жилья и созданием рабочих мест, указывают эксперты.

ЗАВОДСКАЯ КОМПЛЕКТАЦИЯ Руководитель филиала компании ЦКТ в Петербурге Алексей Биляк полагает, что в среднесрочной перспективе здесь будет наблюдаться экономический рост и подъем промышленности. «Это связано с тем, что в городе сосредоточены очень востребованные на сегодня сегменты производства и промышленности, фундаментальные для него и давно тут базирующиеся: пищевой и судостроительный, крупное промышленное производство, а также выпуск автомобилей. В Петербурге есть потребность в жилье, и город продолжает строиться», — подчеркивает господин Биляк. Несмотря на ситуацию с вирусом, отсюда не исчез туризм, продолжает он, и доходы от внутреннего туризма продолжают поступать в бюджет.

В Петербурге и Ленинградской области хорошо развита тяжелая индустрия, в том числе энергетическое машиностроение: Кировский завод; Ленинградский металлический завод, «Электросила», Завод турбинных лопаток («Силовые машины»), Невский завод (РЭПХ) «Компрессор», перечисляет господин Биляк. В регионе находятся заводы Toyota, Nissan и Hyundai, а это одни из самых востребованных брендов автомобилей и на них сейчас большой спрос из-за возникшего дефицита, добавляет эксперт. Кроме того, уровень потребления на душу населения в Санкт-Петербурге растет, в связи с чем, считает господин Биляк, будет интенсивно развиваться пищевая промышленность: пивоваренный завод «Балтика» в промзоне «Парнас», завод компании PepsiCo, производства вод, молока и мяса. «Мощности пищевой отрасли, которые находятся в Петербурге, будут сильно востребованы городом и внутренним рынком», — заключает он. ■

ЭКОНОМИКА

Дни хирургии

скидка 30%

на пребывание в стационаре

бесплатная консультация
врача по операции

обследование перед операцией
за 1 день **со скидкой до 35%***



СМ-Клиника



smclinic-spb.ru

(812) 210-45-57

КРУГЛОСУТОЧНАЯ ЗАПИСЬ

*Кроме пребывания в реанимационной палате. Бесплатная консультация — это консультация хирурга по методикам, срокам и стоимости проведения операции. Срок обследования зависит от вида операции. Период акции с 01.12.2021 по 31.12.2021. Подробности на smclinic-spb.ru.
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. НЕОБХОДИМО
ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



ЕВГЕНИЙ ГАВЛЕНКО

1. **МАКСИМ ШУБАРЕВ**,
председатель совета директоров холдинга Setl Group
2. **ЗДУАРД ТИКТИНСКИЙ**,
президент группы RVI
3. **ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ**,
руководитель холдинга Legenda Intelligent Development;
- ГЕННАДИЙ ЩЕРБИНА**,
президент группы «Эталон»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

- ПАВЕЛ АНДРЕЕВ**, руководитель компании Л1
- ПАВЕЛ БЕРЕЖНОЙ**, исполнительный директор ГК «С.З.Р.»
- БЕСЛАН БЕРСИРОВ**, заместитель генерального директора АО «Строительный трест»
- АНДРЕЙ БИРЖИН**, президент Glorax Development
- АНДРЕЙ ВЕРЕСОВ**, с июля 2021 года — исполнительный директор группы «Аквилон» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области
- МАКСИМ ЖАБИН**, заместитель генерального директора корпорации «Ленрусстрой»
- АЛЕКСАНДР ЗАВЬЯЛОВ**, генеральный директор холдинга ААГ
- ЛЮДМИЛА КОГАН**, генеральный директор ЗАО «БФА-Девелопмент»
- ОКСАНА КРАВЦОВА**, генеральный директор ГК «Еврострой»
- АРСЕНИЙ ЛАПТЕВ**, генеральный директор ГК «Арсенал Недвижимость»
- АЛЕКСАНДР ЛЕЛИН**, генеральный директор компании «Главстрой Санкт-Петербург»
- ВАЛЕРИЯ МАЛЫШЕВА**, генеральный директор АО «Ленстройтрест»
- СЕРГЕЙ МАМОШИН**, вице-президент — руководитель дирекции по Санкт-Петербургу и Ленинградской области ГК «ПИК»
- МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ**, генеральный директор ГК «ЦДС»
- АНДРЕЙ МОЛЧАНОВ**, председатель правления, генеральный директор «Группы ЛСР»
- МАРК ОКУНЬ**, генеральный директор ООО «Отделстрой»
- АРКАДИЙ СКОРОВ**, генеральный директор ООО «Дальпитерстрой»
- АНДРЕЙ СОРОЧИНСКИЙ**, председатель совета директоров ГК «Полис Групп»
- ФЕДОР ТУРКИН**, председатель совета директоров холдинга РСТИ
- ТЕЕМУ ХЕЛППОЛАЙНЕН**, руководитель сегмента «Жилищное строительство, Россия» концерна ЮИТ
- У ХЭМИНЬ**, генеральный директор ЗАО «Балтийская жемчужина»
- МАРИЯ ЧЕРНАЯ**, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург»
- МАКСИМ ШТЕРН**, глава группы «ПСК»
- СЕРГЕЙ ЯРОШЕНКО**, генеральный директор УК «КВС»

РАНТЬЕ И СОСЕДИ

В ПЕТЕРБУРГЕ УТВЕРДИЛСЯ НОВЫЙ ТИП ИНВЕСТОРОВ — ПОКУПАТЕЛИ КОМНАТ В КОММУНАЛЬНЫХ КВАРТИРАХ, ГОВОРЯТ В СМОЛЬНОМ. ТАКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ В ЦЕНТРЕ ГОРОДА ПРИНОСИТ СТАБИЛЬНЫЙ ДОХОД ОТ СДАЧИ В АРЕНДУ, ПОЭТОМУ С НЕЙ НЕ ХОТЯТ РАССТАВАТЬСЯ, ЧТО, ПО СЛОВАМ ЧИНОВНИКОВ, ОСЛОЖНЯЕТ ВЫПОЛНЕНИЕ ОБЕЩАНИЙ ВЛАСТЕЙ ПО РАССЕЛЕНИЮ КОММУНАЛОК. ТАК ЛИ НА САМОМ ДЕЛЕ ОБСТОЯТ ДЕЛА С ИХ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ, РАЗБИРАЛСЯ АРТЕМ КИРСАНОВ.

В австралийском телесериале Five Bedrooms пять знакомых встречаются на свадьбе за столом для одиночек и, выпив лишнего, решают совместно купить дом. Приобрести недвижимость в одиночку тяжело финансово — поэтому повезло тем, кто вложился в квартиру еще в 1990-х, остальные либо арендуют квадратные метры, либо живут с матерями. Впрочем, говорит одна из героинь, впятером эта компания имеет покупательную способность, которая в два раза превышает аналогичную у супружеской пары. Так начинается их эксперимент по сожительству.

В Петербурге существует программа по расселению коммуналок. Она является подпунктом национального проекта по

улучшению жилищных условий горожан, разработанного Минстроем. По словам собеседников ВГ в Смольном, программа в принципе может быть не выполнена на 100% из-за того, что есть категория инвесторов, которая скупает комнаты в коммунальных квартирах и сдает их в аренду. Большая часть фонда застройки с коммунальными квартирами располагается в центральной части города. И многие объекты являются исторически значимыми.

ПРОГРАММА РАССЕЛЕНИЯ Участники программы — собственники коммунальных квартир и члены их семьи, состоящие на жилищном учете,— могут получить выплату на покупку или строительство жилья. Ее размер рассчитывается по установленной формуле и зависит от количества человек, совместно проживающих в квартире, нормативов площади на одного человека и средней стоимости квартир в Санкт-Петербурге. Например, 33 кв. м — для одиноко проживающего гражданина; 42 кв. м — на семью из двух человек; по 18 кв. м на каждого члена семьи, если она состоит из трех людей и более. В последних аукционах администрация Петербурга подняла планку стоимости квадратного метра приобретаемого для социальных нужд у застройщиков жилья почти на 20 тыс. рублей: начальная максимальная цена контракта составляет 4,051 млн рублей, или 96,5 тыс. рублей за «квадрат». По мнению участников рынка, хотя эти цены и «ближе к реальности», в Петербурге таких квартир буквально единицы, в проектах, расположенных рядом с КАД, что вряд ли можно назвать комфортным для жизни.

Жилищным планом на 2021 год предусмотрено распределение по целевому назначению 4120 жилых помещений (3950 квартир и 170 комнат), поступление которых запланировано в государственный жилищный фонд. Из них 149 предназначено участникам целевой программы «Расселение коммунальных квартир в Санкт-Петербурге». → 26



АНТОН БАГАНОВ

КОМНАТЫ В КОММУНАЛКАХ СТОЯТ ДЕШЕВО, А ДОХОДНОСТЬ ЗДЕСЬ ПРЕВЫШАЕТ 10%. НО КАЧЕСТВО ТАКОЙ АРЕНДНОЙ ПЛОЩАДИ СТРАДАЕТ, ДЕВЕЛОПЕРЫ СЧИТАЮТ ЕЕ МОРАЛЬНО УСТАРЕВШЕЙ

ВЛОЖЕНИЯ

«МИНУТЫ И МЕГАБАЙТЫ СТАНОВЯТСЯ НОВОЙ ВАЛЮТОЙ»

РЫНОК МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ В РОССИИ — ОДИН ИЗ НАИБОЛЕЕ КОНКУРЕНТНЫХ. ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ПРОНИКНОВЕНИЯ И НИЗКИЕ В СРАВНЕНИИ С ЕВРОПЕЙСКИМИ ЦЕНЫ НА ТЕЛЕКОМ-УСЛУГИ ВЫНУЖДАЮТ ОПЕРАТОРОВ ИСКАТЬ НОВЫЕ ТОЧКИ РОСТА И ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖАНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ. О ВОЗМОЖНОСТЯХ РАЗВИТИЯ В ТАКИХ УСЛОВИЯХ И ОСТРЫХ ВОПРОСАХ ДЛЯ ОТРАСЛИ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ЕЛЕНЕ МАЛЬЦЕВОЙ РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР МАКРОРЕГИОНА «СЕВЕРО-ЗАПАД» TELE2 СЕРГЕЙ ТИМОШИН.

BUSINESS GUIDE: Телеком-сервисы стали обыденными. О них вспоминают, только когда есть проблема. За счет чего в таких условиях привлекать внимание и конкурировать?

СЕРГЕЙ ТИМОШИН: С одной стороны, операторы — действительно лидеры технологического развития страны. Наши сервисы высокотехнологичны, мы создаем и обеспечиваем существование огромного количества инноваций. С другой стороны, связь настолько вошла в нашу жизнь, что все больше напоминает коммунальную услугу. И потребитель реагирует на наши сервисы, как, к примеру, на электричество, вспоминая о них лишь тогда, когда пропадает связь. Так что есть два направления движения, которым мы следуем. Первое — продолжать развивать сети и услуги. Объем потребляемого трафика говорит о том, что здесь предстоит сделать огромную работу: прирост потребления составляет десятки процентов год к году и продолжает увеличиваться. Второе — оказывать людям такую услугу, чтобы быть максимально дружелюбной компанией, которая сопровождает тебя по жизни, разделяет твои ценности.

BG: Зачем абоненту от поставщика телеком-сервисов дружеское отношение и поддержание ценностей?

С. Т.: Это важный момент. Начнем с того, что в нашем сегменте есть много игроков, в отличие от традиционных коммунальных услуг. Потребитель может выбирать поставщика связи, так что качество, скорость и покрытие с одной стороны и ассортимент услуг — с другой — являются ключевыми причинами выбора в пользу того или иного оператора.

Конечно, мы отвечаем на основные вызовы: люди все более требовательны к скоростям доступа в интернет, к покрытию — ковид подстегнул этот тренд, и мы постоянно улучшаем сеть. Но мы видим, что потребитель делает выбор, в том числе опираясь на дополнительные сервисы. Например, востребованными оказались «Понедельники Tele2», предусматривающие скидки от партнеров, так как с их помощью абоненты оптимизируют расходы.

Еще один важный тренд заключается в том, что минуты и мегабайты становятся новой валютой. Возможность обменять мегабайты на минуты, за минуты купить телефон — востребованы, люди оплачивают этой валютой покупки. В Москве мы запустили пилотный сервис покупки кофе за минуты. Скорость, с которой эти услуги развиваются и проникают в потребительскую модель, говорит о том, что пользователи готовы из лицевого счета телефона делать инструмент с гораздо более широ-



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

кой функциональностью, чем скачивание картинок, как это было еще несколько лет назад.

BG: Не понимаю экономику процесса. Если абонент меняет минуты на мегабайты, оператор ничего не теряет. А как быть с теми случаями, когда фактически трафик конвертируется в деньги, которые к тому же забирает партнер?

С. Т.: Несмотря на то, что услуги связи в нашей стране намного дешевле, чем в Европе, а стоимость оборудования во всем мире одинакова, наши операторы много лет умудряются не только выживать, но и поддерживать репутацию одной из самых динамичных отраслей в России. Мы научились работать на таком сложном рынке и сейчас даже в условиях невысокого ARPU можем себе такие сервисы позволить. Да, мы тратим на это средства, как и на развитие сети связи, но это окупается за счет привлечения новых клиентов и развития существующей базы.

BG: Вернемся к развитию сети. Инвестиции большие, а абоненты до сих пор жалуются в социальных сетях на проблемы.

С. Т.: Сети находятся в постоянном процессе развития, и мы всегда будем находиться в движении. Tele2 уже несколько лет является самым быстрорастущим оператором в мире по одной причине: сам потребитель нас к этому подталкивает. Если бы качество связи было плохим, трафик с

такой скоростью не рос бы, да и выручка бы не увеличивалась.

Кроме того, в компании есть идеология «жалоба как подарок»: для нас это прежде всего возможность для развития. Так клиенты стимулируют многие вещи внутри компании, позволяют совершенствовать многие направления, потому что часто предлагают идеи для новых услуг или строительства.

BG: Лояльность можно измерить?

С. Т.: Есть показатель NPS (Net Promoter Score, индекс потребительской лояльности). Судя по нему, потребители нас любят. У Tele2 этот показатель не просто высокий: он на 11 п. п. выше, чем у ближайшего конкурента. И мы не просто так стали отслеживать эту дельту: NPS растет не только у Tele2, а это значит, что весь рынок с клиентской базой из года в год работает все лучше.

BG: Влияет ли инновационность на лояльность клиентов?

С. Т.: Мы бизнес-компания, задача которой — в том числе получать прибыль. Мы не создаем инновации ради инноваций, а работаем таким образом, чтобы новые сервисы отвечали потребностям клиентов и окупались. Многие инновации потребителями очень востребованы, и важно не потерять это, потому что у нас есть амбиции наращивать долю high-сегмента. Я говорю не о людях в золотых часах и дорогом ав-

томобиле, а об активной и молодой части населения, которая требовательна к качеству продукта и списку услуг: ARPU таких абонентов в два раза выше среднего. Этот сегмент для Tele2 — весьма перспективное направление развития.

BG: Одна из проблемных зон территориального развития — новостройки, где часто плохо с покрытием. Этот вопрос решаем?

С. Т.: В нашей стране, на мой взгляд, есть отставание в понимании значимости развития телеком-инфраструктуры в новостройках. Уже есть нормативные требования к обеспечению таких локаций социальной инфраструктурой: школами, детсадами, медучреждениями, а о телекоммуникационной пока забывают. Раньше базовые услуги включали лишь коммунальные, но сейчас было бы здорово добавить к ним и связь. Нельзя сказать, что ситуация с ней плохая во всех новых спальных районах, — мы стараемся найти возможности развернуть там сеть вовремя. Но условия для того, чтобы это произошло быстро, не создаются. Поэтому мы вынуждены терять время и ресурсы на поиск решения проблемы.

Подчеркну: это не бизнес-история, а социальная. Проблема городской среды, и чтобы ее решить, надо взаимодействовать с городом, застройщиками, со всеми операторами, — нужна воля всех заинтересованных сторон. Увы, ситуация становится все более острой, потому что услуги связи становятся все более критичными для людей. Кстати, сотрудничество операторов в этой сфере не исключает конкуренции: кто первый попал в новостройку или предоставил лучшее качество — тот и выигрывает.

И это вопрос не только новостроек в спальных районах — такие же сложности возникают в коттеджных поселках. Какое-то время мы были убеждены, что все крупные коттеджные поселки нашей связью покрыты. Но во время пандемии такие места стали очень востребованы, и мы увидели серьезный рост трафика на территории загородных домов, появились новые крупные локации. Это очередной вызов для нашей компании и перспективная зона роста.

Телеком — вообще динамично развивающаяся отрасль, потому что мы на острие спроса, именно на нашей инфраструктуре по факту реализуется та самая новая цифровая жизнь. Люди привыкли не замечать связь, совершая оплату касанием смартфона или оформляя заявление в приложении «Госуслуги». Тем временем мы постоянно совершенствуем услугу, развивая инфраструктуру Tele2 вместе с развитием города. ■

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

1. МАКСИМ ЛЕВЧЕНКО,
управляющий партнер УК «Форт Групп»

2. АНДРЕЙ ЛУШНИКОВ,
председатель совета директоров ГК «Бесть»;

АНДРЕЙ ФОМЕНКО,
президент АО «Финансовая холдинг-компания „Империя“»

3. ИГОРЬ ВОДОПЬЯНОВ,
управляющий партнер УК «Теорема»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

ДМИТРИЙ АБРАМОВ, партнер Jensen Group

АЛЕКСАНДР БОБКОВ, исполнительный директор АО «Газпромнефть
Восточно-Европейские проекты»

ЮРИЙ БОРИСОВ, управляющий партнер «АйБи Групп»

ДАРЬЯ ВЕТРОВА, генеральный директор ТЦ «Невский центр»

ВЛАДИМИР ДОРОФЕЕВ, основатель и генеральный директор сети коворкингов
«Практик» и OFIX

ДМИТРИЙ ЗУБКОВ, генеральный директор ТЦ «Галерея»

ИГОРЬ ЛЕЙТИС, президент холдинга «Адамант»

АННА ПАНОВА, генеральный директор АО «БТК Девелопмент»

ВЛАДИМИР СВИНЫН, председатель правления «Охта Групп»

ПАТРИК СЪОБЕРГ, региональный директор SRV в России

ЗЗГЮР ЗЙРИДЖЕ, член совета директоров компании Renaissance Development

КАНДИДАТУРЫ. ДОБАВЛЕННЫЕ УЧАСТНИКАМИ ПРОЕКТА В ХОДЕ ГОЛОСОВАНИЯ

ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ, президент группы RBI

ВЛОЖЕНИЯ

24 → По итогам 2020 года с помощью социальных выплат в рамках целевых программ жилищные условия улучшили 4004 семьи, в том числе 775 — по программе расселения коммуналок. На это был направлен почти 1 млрд рублей. В октябре 2021 года власти Петербурга заявили, что в течение ближайших трех лет готовы выделить на их расселение 9,6 млрд рублей. На эти средства может быть расселено около 5 тыс. квартир.

По данным Жилищного комитета Петербурга, на начало 2021 года в городе было примерно 65,5 тыс. таких объектов. Если за три года удастся расселить примерно 5 тыс. из них, то на расселение всех коммуналок потребуется 39 лет.

ДОЛЕВОЙ ПОТЕНЦИАЛ По словам вице-президента Bescar Asset Management Катерины Соболевой, спрос на комнаты в коммунальных квартирах растет, поскольку на данный момент это самое дешевое жилье. «Первичка сильно подорожала, вторичка — следом за ней. У комнат цена входа заметно меньше, поэтому спрос на них стабильный. Весной мы наблюдали всплеск, несмотря на то, что комнаты тоже подорожали примерно на 25%», — рассказывает она. Средняя цена будет зависеть от местоположения комнаты: самый дорогой квадратный метр в Петроградском районе — примерно 150 тыс. рублей, в Красносельском районе стоимость «квадрата» превышает 100 тыс. рублей.

Эксперт констатирует, что преимущество инвестиций в коммунальные квартиры — дешевый вход, кроме этого, доходность превышает 10%. Для сравнения, однокомнатные квартиры приносят около 6% годовых. «Расселение — дело добровольное, так что риск невыполнения программы есть», — полагает госпожа Соболева. — Причин может быть много: нравится, что дом находится в центре, комната сдается хорошо, нет желания собирать кучи документов, можно расселить остальные комнаты самостоятельно, нет денег на новое хорошее жилье».

Люди склонны пользоваться тем продуктом, к которому привыкли. Это касается и инвестиционных инструментов, утверждает президент группы RBI Эдуард Тиктинский. «Несмотря на то, что уже не первый год бурно развивается рынок сервисных апартаментов, формат которого изначально „заточен“ на то, чтобы недвижимость работала как инвестиция, многие инвесторы в недвижимость продолжают вкладывать „по старинке“ — предпочитают более проверенные и понятные им форматы. Притом, что это в разы более хлопотные инвестиции, требующие непосредственного участия, сил и времени. Выгоднее и удобнее — продать эту морально устаревшую недвижимость и вложить средства в современный продукт», — считает он.

В практике RBI были проекты, которые предусматривали расселение аварийных зданий, один из последних случаев — на Пискаревском проспекте, где компания реализовывала проект жилых комплексов «Четыре горизонта» и «Дом на излучине Невы». «Основная проблема всегда — договариваться с жильцами. Их много, у каждого свои требования, с каждым надо установить контакт. Расселением, на мой взгляд, должен заниматься город. Именно он должен брать на себя риски, связанные с нежеланием людей обсуждать перспективы расселения конструктивно, с „синдромом последней квартиры“. Дело

инвестора — приобрести уже пустое, расселенное здание на торгах, назначив лучшую цену. А дело города — обеспечить, чтобы это здание перешло покупателю пустым, причем в оговоренные с покупателем сроки. У инвестора же очень мало ресурса, чтобы договариваться с каждым жителем», — делится господин Тиктинский. Неопределенность при текущей доходности проектов для девелопера означает риски, которые невозможно принять, подчеркивает он.

Вложения в мелко нарезанные комнаты начинаются с таких порогов, по которым качественную арендную недвижимость купить невозможно, добавляет коммерческий директор ГК «ПСК» Сергей Софронов. «В определенной степени история повторяется: некоторые бывшие доходные дома снова становятся таковыми. Но оценивать размеры прибылей в данном случае сложно. Затраты неочевидны, понятий стандартов в уровне оснащения арендной площади здесь нет. Также все будет зависеть от формата сдачи в аренду. Так или иначе, ставки будут привязаны к рынку жилья, но не отелей, так как при аналогичной стоимости арендатор выберет отель с сервисом», — считает он.

ЗНАКОМЫЙ СЮЖЕТ Сам по себе ремонт и переориентирование старого фонда под формат арендной недвижимости можно расценивать позитивно, в том числе, с переводом в нежилой фонд и созданием небольших апарт-отелей. Однако процесс, как это часто бывает, становится стихийным, и вместо обеспечения города качественными арендными площадями получаются арендные коммуналки. «Люди, покупающие микродоли, делают это законно, но результат странный. Мы недавно удивлялись апартаментам без окон в Сочи, а теперь такие варианты можно найти и в Петербурге. Самостоятельно жить в столь малых помещениях очевидно неудобно. Поэтому те площади, что по документам останутся жилыми, просто пополнят рынок „серой“ аренды», — описывает господин Софронов.

Форма совместного владения встречается во всем мире: например, в Швеции очень большая доля кооперативного жилья, рассказывает эксперт. Владелец здания или даже группы зданий могут выступать как частные лица, так и муниципалитеты, строительные и прочие компании. Если частные лица построили или выкупили здание на свои средства, то и владеют им совместно. Как правило, западная практика сводится к тому, что объектом выступает весь дом или несколько, то есть это цельные и самостоятельные объекты, у которых есть владелец или владельцы, обеспечивающие управление. Продажа квартир внутри здания по мелким долям между разными собственниками в Европе не практикуется.

Герои сериала Five Bedrooms сталкиваются с теми же насущными бытовыми проблемами, с вопросами содержания и ремонта здания. А Сергей Софронов вспоминает эпизод из фильма «Джентльмены», в котором у потомственного английского аристократа возникает необходимость отремонтировать крышу особняка с серьезными затратами — и это мотивирует его принять криминальное предложение главного героя. «Полагаю, что предложение разделить особняк на доли и продать их или сдать в аренду он бы нашел совершенно неприемлемым», — заключает эксперт. ■

ВЛОЖЕНИЯ

ОБОСОБЛЕННОСТЬ КАК КЛАСС

НА ПЕТРОВСКОМ ОСТРОВЕ, ГДЕ СФОРМИРОВАЛСЯ КЛАСТЕР ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ПОЧТИ НЕ ОСТАЛОСЬ СВОБОДНЫХ ПЯТЕН ПОД ЗАСТРОЙКУ. ТЕМ ЦЕННЕЕ СТАНОВЯТСЯ РЕАЛИЗУЕМЫЕ ЗДЕСЬ ОБЪЕКТЫ — С ВИДАМИ НА ВОДУ, ПРОРАБОТАННОЙ КОНЦЕПЦИЕЙ И, КАК КОМПЛЕКС «ГРУППЫ ЛСР», — В ЗЕЛЕНОМ ОКРУЖЕНИИ. ПОКУПАТЕЛИ ТАКОГО ЖИЛЬЯ ЦЕНЯТ КОНКРЕТНЫЙ НАБОР ХАРАКТЕРИСТИК И ВНИМАТЕЛЬНЫ К ДЕТАЛЯМ, ПРИ ЭТОМ СПРОС НА НЕГО, ОБУСЛОВЛЕННЫЙ ШТУЧНОСТЬЮ ТОВАРА, СТАБИЛЕН, НЕСМОТРИ НА ВНЕШНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ И ДИНАМИКУ ЦЕН. МАРИНА КОВАЛЕВА

По данным Knight Frank St. Petersburg, по итогам третьего квартала 2021 года свободное предложение на рынке элитной жилой недвижимости в Петербурге составило 80 тыс. кв. м, или около 600 квартир. За квартал оно уменьшилось на 25% по площади и на 27% в штуках. Объем предложения сокращается с 2019 года. «Спрос на квартиры демонстрирует сохранение покупательской активности на рынке элитной недвижимости», — говорит Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg. По мнению экспертов, этот сегмент продолжит развитие ввиду вывода ограниченного числа новых объектов, сокращающегося предложения на фоне стабильного спроса и по той причине, что свободные участки в локациях, пригодных для элитных проектов, постепенно исчерпываются.

Иван Починщиков, управляющий партнер IPG.Estate, объясняет интерес покупателей к недвижимости высокого класса в Петербурге тем, что Северная столица комфортна для жизни. «Умеренный темп, пока нет таких транспортных коллапсов, как в Москве, при этом в элитном сегменте комфортное сочетание цены и качества», — перечисляет он. Аналитики указывают, что основной объем сделок с недвижимостью в третьем квартале был совершен с бюджетом от 35 до 49 млн рублей, еще 30% — с бюджетом от 20 до 34 млн.

На данный момент главной локацией города, где предпочитают приобретать квартиры люди с высоким уровнем дохода, является Петровский остров. Землю на нем застройщики активно скупали в течение нескольких последних лет, и теперь больше половины элитных квартир предлагается именно там. Собеседники BG называют данную локацию редким и успешным примером редевелопмента промышленных территорий столь крупного масштаба: на месте бывшей промзоны достаточно быстро вырос жилой квартал бизнес- и элитного класса, сформировав однородную социальную среду. Покупка недвижимости здесь дает возможность жить в модном Петроградском районе в самом центре города, но вдали от шумных магистралей. В этом месте открываются отличные виды на воду, парки и стадион.

Одним из представителей классического элитного домостроения на острове является Neva Haus «Группы ЛСР», расположенный в точке слияния Малой Невки и реки Ждановки. «Комплекс находится в одной из лучших локаций. Он выходит в сторону Крестовского острова и набережной Малой Невки. Там совершенно прекрасные закаты и вид на воду», — от-



КВАРТАЛ НАХОДИТСЯ В ЭЛИТНОЙ ЛОКАЦИИ ПЕТРОГРАДСКОГО РАЙОНА И ПОЗВОЛЯЕТ ЖИТЬ ВДАЛИ ОТ ШУМНЫХ МАГИСТРАЛЕЙ

мечает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Colliers. Уникальные видовые характеристики — одна из важнейших составляющих элитного проекта. Исторически в Санкт-Петербурге, раскинувшись вдоль Невы, интерес к квартирам с видами на водную гладь высок, а динамика цен стремительна.

Отличительная черта Neva Haus — обширная территория, которая силами «Группы ЛСР» позволила благоустроить большую часть набережной. «Это бесценно и позволяет жителям комплекса вести достаточно автономный образ жизни и обособиться от остальной загруженной части острова», — добавляет госпожа Конвей. Отсутствие случайных людей в доме такого класса — одна из важнейших его характеристик, особенно в условиях повышения требований взыскательных покупателей к среде своего будущего проживания, подчеркивают эксперты.

Учитывая высокую потребность Петровского острова в зелени, застройщик сохранил большое количество взрослых деревьев, которые теперь создают ощущение жизни в дворцово-парковой зоне. Совсем рядом находится исторический, охраняемый государством парк — пансионат им. Савиной, что служит гарантией сохранения зеленой зоны у жилого комплекса и обеспечивает меньшую плотность застройки. Таким образом, в отличие от других кварталов Петровского острова, Neva Haus утопает в зелени, а не соседствует с промышленными объектами. Недалеко от него также расположен Приморский парк Победы.

Жилой комплекс отличает яркая архитектура. Застройщик принял решение использовать в кирпичной отделке фасада эффектный стиль с добавлением восточных орнаментов и классических элементов. Клинкерный кирпич нестандартного формата и оттенка изготавливался на заказ. Айдентика комплекса подчеркивает также архитектурный бетон. Внимание к архитектурной концепции со стороны застройщиков — особенно в Петербурге — очень важный момент: грамотно проработанный проект приобретает особую ценность, если имеет свое лицо, отмечают собеседники BG, и внешний вид Neva Haus делает его одной из доминант Петровского острова.

Проект включает восемь жилых домов высотой от семи до девяти этажей — на 896 квартир. Дома продуманы до мелочей. Помимо планировок, где окна выходят на водную гладь и зелень Крестовского острова, здесь можно приобрести квартиры с террасами и эркерами с панорамным остеклением. Высокие потолки — от 3,08 до 3,88 м на последних этажах — добавляют пространству воздуха. А окна из дуба высотой 2,1 м обеспечивают экологичность и долговечность, оберегая покой жильцов благодаря высокому классу звукоизоляции.

Застройщик также предлагает варианты с гардеробными, кухнями-гостинными и гостевыми санузлами. Минимум планировочных ограничений за счет небольшого количества колонн позволяет экономить на ремонте внутренних помещений и не сдерживать дизайнерские решения покупателей.

На каждом этаже расположено не более шести квартир, а безопасность жильцов и имущества обеспечивают датчики пожарной сигнализации, системы автоматического дымоудаления, датчики концентрата CO₂ в отапливаемом паркинге и усилитель GSM-сигнала, благодаря которому под землей всегда есть связь. В Neva Haus три уровня доступа на закрытую территорию: в общий, во внутренний двор дома и в парадную. Комплекс находится под круглосуточным видеонаблюдением.

Все квартиры будут подключены к IP-домофонии, а на гостевой парковке предусмотрены зарядки для электромобилей. «В квартирах устроены ниши для размещения кондиционеров, два вытяжных отверстия в кухне, пятиступенчатая система очистки воды, коллекторная разводка труб отопления», — рассказывают в «Группе ЛСР». Здесь гордятся, что проект соответствует высоким экологическим параметрам: он стал первым элитным комплексом в Санкт-Петербурге, официально получившим статус энергоэффективного, водозащитного и экологичного объекта по системе Green Zoom.

Аналитики, ссылаясь на опыт застройщика и его экспертизу в области элитной недвижимости, уверены, что «Группа ЛСР» реализует проект в срок с высоким уровнем качества. Девелопер отмечает, что благодаря качественному ценообразованию и прогнозам продаж квартир идет в соответствии с запланированным графиком. Первые два дома в комплексе Neva Haus уже сданы в эксплуатацию. ■

БАНКОВСКАЯ СФЕРА



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

1. АЛЕКСАНДР САВЕЛЬЕВ, председатель правления ПАО «Банк „Санкт-Петербург“»
2. АЛЕКСЕЙ КОЛЬЧИК, директор Санкт-Петербургского филиала АО «Россельхозбанк»
3. АЛЕКСАНДР КОНЬШКОВ, управляющий филиалом АО «СМП банк» в Санкт-Петербурге

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

ВИКТОР ВЕНТИМИЛЛА АЛОНСО, председатель Северо-Западного банка ПАО «Сбербанк»

АЛЕКСАНДР ВЯЛКОВ, начальник управления розничных продаж ВТБ в Петербурге и Ленинградской области

ОЛЬГА ДРАГОМИРЕЦКАЯ, исполнительный вице-президент — управляющий филиалом Газпромбанка «Северо-Западный»

АЛЕКСАНДР ЗАОЗЕРСКИЙ, председатель правления АО «Банк „Викинг“»

МИХАИЛ ИОФФЕ, старший вице-президент, управляющий Северо-Западным филиалом банка «Открытие»

МИХАИЛ КЛИШИН, председатель правления АО «Акционерный банк „Россия“»

СЕРГЕЙ КУЛЬПИН, управляющий филиалом «Санкт-Петербургский» АО «Альфа-Банк»

ЕВГЕНИЙ ЛОТВИНОВ, председатель правления ПАО «Банк „Александровский“»

ТАТЬЯНА ПЕРЕМЫШЛИНА, с июля 2021 года — старший вице-президент — управляющий Санкт-Петербургским филиалом ПАО «Промсвязьбанк»

АНДРЕЙ ПОЧЕСНЕВ, руководитель макрорегиона «Запад» Райффайзенбанка

ВЛАДИМИР ПРИБЫТКИН, председатель совета директоров АО «Банк ПСКБ»

РЕНАТ СЕЙФЕТДИНОВ, с июня 2021 года — исполнительный директор, управляющий филиалом ПАО «Банк „Уралсиб“» в Санкт-Петербурге

СВЕТЛАНА СТАВИЦКАЯ, управляющий Петербургским филиалом АО «ЮниКредит Банк»

ЕЛЕНА ШЕВЕЛЕВА, старший вице-президент Росбанка, директор филиала по Северо-Западу

ДЕНЬГИ ЕСТЬ, НО ВЫ ДЕРЖИТЕСЬ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА-ТРИ ГОДА САНКТ-ПЕТЕРБУРГ СЕРЬЕЗНО ПРОСЕЛ ПО РЯДУ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ, ЧТО ЯРКО ИЛЛЮСТРИРУЮТ РЕЙТИНГИ РЕГИОНОВ. А МНОЖЕСТВО ЗНАКОВЫХ ИНВЕСТПРОЕКТОВ, АНОНСИРОВАННЫХ 10–15 ЛЕТ НАЗАД ПРЕЖНИМИ ГУБЕРНАТОРАМИ ГОРОДА, НЕСМОТРЯ НА ВОЗМОЖНОСТИ, ПРЕДЛАГАЕМЫЕ ФЕДЕРАЛЬНЫМ ЦЕНТРОМ, ТАК И НЕ БЫЛИ РЕАЛИЗОВАНЫ. ЭКСПЕРТЫ СКЛОННЫ СВЯЗЫВАТЬ ОТСТАВАНИЕ, А ПО НЕКОТОРЫМ ОЦЕНКАМ — СТАГНАЦИЮ,— НЕ С ВНЕШНИМИ ФАКТОРАМИ, А С МАЛОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ НЫНЕШНЕЙ АДМИНИСТРАЦИИ СУБЪЕКТА. ДАРЬЯ ПРАВДИНА

Прошедшим летом в рамках Петербургского международного экономического форума традиционного были представлены итоги рейтинга инвестиционной привлекательности регионов, подготовленного Агентством стратегических инициатив (АСИ). По результатам опроса более 400 предпринимателей Санкт-Петербург оказался на восьмом месте. Первые пять достались Башкортостану, Тульской, Тюменской областям, Татарстану и Москве.

Директор Ассоциации кластеров, технопарков и ОЭЗ России Андрей Шпиленко, избегая прямой оценки эффективности руководящей команды города, апеллирует к статистическим показателям: «Мы видим, как с приходом новой команды растет безработица (с 44,7 тыс. человек в 2018-м до 116,9 тыс. в 2020-м), падает индекс промышленного производства (с 105% в 2018-м до 98,2% в 2020-м), снижается объем отгруженной

продукции (с 3,011 трлн рублей до 2,309 трлн),— комментирует он.— Завершает эту картину падение Петербурга в рейтинге инвестиционной привлекательности: если в 2019 году регион был на четвертом месте, то в 2021 году опустился на восьмое. Почти двукратное снижение объективно характеризует усилия руководителей региона, направленные на улучшение инвестиционного климата в субъекте».

В этом году Минпромторг также впервые подвел итоги рейтинга эффективности регионов в сфере промышленности, который учитывает текущий уровень и динамику экономического развития субъектов. За 2020 год первые три места по убывающей распределились следующим образом: республика Башкортостан, Калужская область, Тульская область. Санкт-Петербург и Москва заняли шестое и девятое места соответственно. → 30



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ПО СЛОВАМ ПОЛИТОЛОГОВ, В СМОЛЬНОМ НЕТ ЛИДЕРА, ГОТОВОГО ПРОЯВЛЯТЬ ИНИЦИАТИВУ И БРАТЬ НА СЕБЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ, А КОМПЕТЕНТНЫЕ ЧИНОВНИКИ В ТЕКУЩЕМ СОСТАВЕ АДМИНИСТРАЦИИ — ЭТО СКОРЕЕ ДОСТОЯНИЕ ПРОШЛЫХ ЛЕТ

ВЛАСТЬ

Коммерсантъ. В лучших местах Петербурга.

Рестораны

КРЕМЛЬ	Выборгская наб., 55 (БЦ Gregory's Palace)
РИБАЙ	Казанская ул., 3А
Ресторан-гостиница ШТАКЕНШНЕЙДЕР	Миллионная ул., 10
ШАЛЯПИН	Тверская ул., 12/15
ТАВЕРНА ГРОЛЛЕ	Большой пр. В. О., 20
СКАЗКА ВОСТОКА	Лесной пр., 48
1001 НОЧЬ	

Кафе

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

Пироговые

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

Гостиницы

ГРАНД ОТЕЛЬ ЭМЕРАЛЬД	Суворовский пр., 18
ОТЕЛЬ ИНДИГО	Чайковского ул., 17
KRAVT HOTEL	Садовая ул., 25, вход с Мучного пер., 4
M-HOTEL	Садовая ул., 22 (вход с переулка Крылова, 2, со двора)
MAJESTIC BOUTIQUE HOTEL DELUXE	Садовая ул., 22/2

AKYAN HOTEL	Восстания ул., 19
АПАРТ-ОТЕЛЬ VERTICAL	Московский пр., 73
THE GAMMA HOTEL	наб. Обводного кан., 130
ОТЕЛЬ БЕЛОЕ ДЕРЕВО	Демьяна Бедного ул., 3
BOUTIQUE HOTEL ALBORA	наб. кан. Грибоедова, 133А
CROWNE PLAZA LIGOVSKY	Лиговский пр., 61
ОТЕЛЬ KRAVT NEVSKY HOTEL	Александра Невского ул., 8А
ОТЕЛЬ MARTIN / MARTIN HOTEL	Марата ул., 12
GRANI APARTHOTEL	Большая Зеленина ул., 24
TREZZINI PALACE HOTEL	Университетская наб., д. 21

Интерьерные магазины

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

Автосалоны

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

Авиакомпании

ЦБА «ПУЛКОВО-3»	
ГТК «РОССИЯ»	

Бизнес-центры

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

Разное

ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ДОКУМЕНТОВ	Красного Текстильщика ул., 10/12
САПСАН	бизнес-класс
«МЕДИ НА НЕВСКОМ» КОМПЛЕКС КЛИНИК	Невский пр., 82

Газета «Коммерсантъ» издательством бесплатно не распространяется.

Узнайте подробную информацию о корпоративной подписке
по телефону (812) 271-3635
www.kommersant.ru/regions/78



28 → НЕДООЦЕНЕННАЯ ПОМОЩЬ

«Рейтинг позволяет определить перспективные точки роста промышленности в регионе и степень вовлеченности его управленческой команды в федеральный инструментарий мер государственной поддержки,— объясняет заместитель директора Департамента региональной промышленной политики и проектного управления Минпромторга России Денис Цуканов.— Лидеры рейтинга максимально эффективно используют имеющийся арсенал мер господдержки министерства, включая специнвестконтракт (СПИК), льготные займы фонда развития промышленности, отраслевые и инфраструктурные меры, а также механизм компенсации затрат региона, понесенных на создание объектов промышленной инфраструктуры (индустриальные зоны, технопарки). Москва, обладая собственными бюджетными возможностями и обширным набором льгот, преференций, а также мерами прямой финансовой поддержки предприятий, не так часто обращается в федеральные министерства и институты развития за привлечением финансирования. Поэтому такая позиция столичного региона в рейтинге объяснима. Вместе с тем Санкт-Петербург обладает более скромными финансовыми возможностями и мерами поддержки промышленности, что должно стимулировать управленческую команду региона задействовать все возможности федерального центра для реализации своих инициатив развития. Девятое место в рейтинге за 2020 год является ориентиром для команды Петербурга, на что нужно обратить внимание, какие направления усилить».

Господин Цуканов трудился в Смольном, когда городом руководила нынешний председатель Совета федерации Валентина Матвиенко, в комитете экономического развития, промышленной политики и торговли (позже его расформировали, разбив на четыре других ведомства) и, зная «внутреннюю кухню», наблюдает динамику развития Петербурга, так как продолжает работать с городом в числе других регионов РФ. Он приводит такой пример: «Еще в бытность губернатора Валентины Матвиенко была начата разработка программы сохранения исторического центра, а также выбраны две пилотных территории для развития: Конюшенная площадь и Северная Коломна — Новая Голландия. Прошло около десяти лет, но до сих пор проект по Конюшенной площади и развитие данной территории не начаты. Инвестор, планировавший реконструкцию Конюшенного ведомства, отказался от реализации проекта. Территория Северная Коломна — Новая Голландия также не стала пространством для развития городских пространств и инфраструктуры (за исключением собственно проекта «Новая Голландия», который был начат еще до старта программы по инициативе частного инвестора). Безусловно, любые изменения в центральной, исторической части города не должны приводить к утрате облика и уникальных особенностей его архитектуры. Но я считаю, что показателем эффективности любой управленческой команды является способность прийти к консенсусу в вопросе о развитии Петербурга с инвесторами, градостроительным лобби, жителями — через соответствующие общественные слушания — и

остальными участниками процесса в интересах города и горожан».

Еще один собеседник ВГ, работающий со Смольным на протяжении не менее 15 лет, вспоминает федеральный проект развития технопарков в сфере высоких технологий, которые должны были быть построены в нескольких отобранных регионах страны за счет, в том числе, федеральных бюджетных средств. В Санкт-Петербурге технопарк «Ингрия» стоимостью около 30 млрд рублей, о котором было объявлено еще в 2007 году, планировалось возвести к 2015 году у станции метро «Улица Дыбенко». На участке возникли сложности с собственниками находящимися там гаражей, но они были решены. Однако заявка на финансирование от региона в Москву так и не была подана, а участок так до сих пор никем не развит, даже девелоперами, несмотря на его очевидную привлекательность для строительства жилья.

ДЛЯ ЛЮДЕЙ Выходцы из Петербурга отмечают, что в социальной и инфраструктурной плоскости развитие города тоже отстает. «Прогуливаясь по Петродворцу, я обратил внимание на большое количество зданий и сооружений, находящихся в аварийном состоянии. Такого не было даже 25 лет назад. Город находится в глубокой стагнации, он „замер“», — считает господин Шпиленко, проживавший здесь в период своей учебы.

Господин Цуканов, для которого оценка складывается из качества городской среды, уровня развития инфраструктуры и сервисов, приводит пример проектов платных городских парковок в Москве и Санкт-Петербурге, анонсированных примерно в одно и то же время. «В Москве проект полностью и успешно завершен, инфраструктура работает на горожан. Когда же я бываю в Петербурге, то вижу, что упорядочения парковочного пространства не произошло, новые парковки появляются редко, система фиксации нарушений не работает в полном объеме», — констатирует он. — Петербург как мегаполис привлекает много новых гостей и постоянных жителей. Это требует развития метрополитена. Я учился и рос на юго-западе города, сейчас у меня там проживает мама. Помню, приходилось в школу ездить на маршрутке, потому что последний станция метро была «Ленинский проспект», и других возможностей попасть в конец проспекта попросту не было. Не появилось новых станций метрополитена и сегодня, хотя за последние 10–15 лет юго-запад стал крупнейшим спальным районом города. Люди вынуждены тратить по три часа на дорогу до центра в будний день. При этом с 2011 года в Москве построили 169 км новых линий метро и 87 станций, включая запуск Московского центрального кольца».

Руководитель проектов развития девелопмента ХК «Альянс Инвест» Александр Наровский, говоря о степени трансформации городской среды за прошедшие пять лет, отмечает, что город движется очень медленными темпами. «С пониманием отношусь к тому, что Петербург, конечно же, самый сложный город для развития. Памятники архитектуры, перемещаемые с устаревшими промышленными объектами, и новостройки в районе КАД — такой микс ставит сложные задачи. Тем не менее от этого задачи только интереснее», — рассуждает он. → 32

ЕВГЕНИЙ ГАВЛЕНКО



1. **ГЕОРГИЙ АНЦЕВ,**
генеральный директор — генеральный конструктор АО «НПП „Радар ммс“»
2. **ЮРИЙ НИКОЛАШИН,**
генеральный директор ПАО «Интелтех»
3. **БОРИС ИВАНОВ,**
председатель совета директоров ЗАО «Завод им. Козицкого»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

РОМАН АГАФОННИКОВ,
с марта 2021 года — генеральный директор ООО «Специальный технологический центр»

ДМИТРИЙ ВАСИЛЬЕВ,
генеральный директор АО «Лазерные системы»

ВИКТОР ВОЛКОВ,
генеральный директор АО «Морион»

НИКИТА ГЛАДКОВ,
генеральный директор ПАО «Светлана»

СЕРГЕЙ ЕРОШКИН,
генеральный директор АО «ИЦ „Буревестник“»

НИКОЛАЙ КУЛЫК,
генеральный директор АО «НПО Завод „Волна“»

ИГОРЬ ПЕСТОВСКИЙ,
генеральный директор АО «РИМР»

МИХАИЛ ФЕДОСОВСКИЙ,
генеральный директор группы компаний «Диаконт»

СЕРГЕЙ ХВОЩ,
генеральный директор АО «Электронная компания „Элкус“»

ЛЕОНИД ЧЕРНИГОВ,
генеральный директор ООО «Ракурс-Инжиниринг»

«О ЧЕЛОВЕКЕ НУЖНО ЗАБОТИТЬСЯ ВЕЗДЕ»

МНОГО ЛЕТ НАЗАД КОНСТАНТИН ТУМИНАС, ОСНОВАТЕЛЬ КОМПАНИИ «СИСТЕМНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ», ЗАДАЛСЯ ВОПРОСОМ: ПОЧЕМУ ПРОИСХОДЯТ АВАРИИ НА ТРАНСПОРТЕ И КАК ИХ ПРЕДУПРЕДИТЬ? ПОЧТИ ВСЕ ОНИ ОБУСЛОВЛЕННЫ НАРУШЕНИЯМИ СОСТОЯНИЯ ВОДИТЕЛЕЙ, КОТОРЫЕ МОЖНО ВОВРЕМЯ ОТСЛЕДИТЬ, А ПРИ ДОЛЖНОМ ВНИМАНИИ — ПРЕДОТВРАТИТЬ. СЕГОДНЯ КОМПАНИЯ УПАКОВЫВАЕТ ЭТИ ОТВЕТЫ В ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРЕДРЕЙСОВЫХ ОСМОТРОВ И АППАРАТЫ ОНЛАЙН-МОНИТОРИНГА. ВГ ПОИНТЕРЕСОВАЛСЯ, ГДЕ ОНИ ПРИМЕНЯЮТСЯ И КАК ВЛИЯЮТ НА БЕЗОПАСНОСТЬ ЛЮДЕЙ. АННА ЧУРУКСАЕВА

BUSINESS GUIDE: Вы изучали приборостроение в Корабелке, работали в НИИ им. акад. Крылова и в Ленинградском институте точной механики и оптики. В какой момент решили из науки уйти в бизнес?

КОНСТАНТИН ТУМИНАС: Я не «ушел в бизнес», а занялся наукоёмким бизнесом — разница принципиальная. Так случилось: совпадение моих интересов — приборостроения, психологии, маркетинга — в какой-то момент подсказало мне перспективную бизнес-нишу. Я увидел, что большинство аварий и катастроф связано с различными состояниями человека — как физиологическими, так и психоэмоциональными. Сейчас мы знаем конкретную цифру: в 95% аварий виноват человеческий фактор. На организм влияют стресс, лекарства, алкоголь, повышенные нагрузки и так далее, из-за этого у водителя снижается скорость реакции, он неверно оценивает ситуацию, принимает ошибочные или запоздалые решения. Я проанализировал отечественные и зарубежные источники и понял, что если сделать приборы для диагностики этих состояний, то можно будет определять причины аварий и предотвращать их.

BG: Амбициозная задача. С чего вы начали?

К. Т.: С разработки методики на основе пульсовой диагностики и космической медицины. Поймите, в то время никто ничего подобного не делал. Нужно было разобраться: как и в чем измерять состояние человека — в джоулях, в сантиметрах? Где границы нормы? Как выявить воздействие стресса, алкоголя, медикаментов, какие параметры при этом меняются? Если человеку внезапно стало плохо за рулем, что произошло в организме до этого? На старте была создана система измерений по 35 параметрам, сейчас их уже более сорока. В первую очередь анализировалась работа сердечно-сосудистой системы: она раньше других реагирует на изменения, что сразу отражается на ритме сердечной деятельности. Тут мне пригодились знания об акустике, спектральном, корреляционном анализе и многих других вещах. Из пульсовой волны я начал извлекать массу полезной информации, чтобы ответить на два ключевых вопроса. Где та граница, за которой человек может принять неадекватное решение? И как определить, насколько близко к этой границе подошел конкретный человек? Вот такие приборы и были созданы.

BG: Ваш первый заказчик — Петербургский метрополитен, там было много проблем?

К. Т.: Нет, просто руководство метрополитена действительно очень ответствен-



ПРЕСС-СЛУЖБА КОМПАНИИ «СИСТЕМНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

но относится к безопасности массовых перевозок, заботится и о пассажирах, и о персонале. Машинист — это ведь очень тяжелая работа. Тоннель метро серый, однотонный, через пару часов все сливается, и нужно много усилий, чтобы сохранить внимание и не поддаться монотонии — это достаточно опасное состояние, когда человек еще не спит, у него даже глаза открыты, но скорость реакции уже замедлена. Даже пассажиры поездов и автомобилей порой испытывают монотонию во время длительных и однообразных поездок. А если машинист вдобавок будет под воздействием медикаментов или стресса?

BG: И ваши приборы помогли уменьшить риск аварий?

К. Т.: Вначале Петербургский метрополитен взял несколько наших аппаратов, посмотрел, какую информацию с их помощью можно получить. На этом этапе мы просто выявляли на ранней стадии опасные процессы в организме человека, привлекали к этому внимание. А примерно в 2000 году в метрополитене наладили полноценную систему, в которой данные накапливались, анализировались, и потом на их основе принимались решения: каких сотрудников направить на углубленный медосмотр, когда организовать для них отдых. За несколько лет трудопотери по болезни снизились приблизительно на 20%, а риски аварий, как подсчитали эксперты из СПбГУ, уменьшились в 3,8 раза.

BG: Расскажите о работе с РЖД.

К. Т.: Совместно мы создали уникальную систему, которая объединяет пункты пред-

рейсового осмотра, производственных врачей, психофизиологов, главных специалистов и департамент здравоохранения. Как было раньше: машинист чувствует, что устал или начинает заболеть, но к врачу не спешит, зачастую продолжает работать. Теперь наш прибор диагностирует начальные признаки заболевания, стресса или утомления, у человека есть выбор: обратиться к врачу либо как минимум внимательнее к себе относиться. Ситуация не улучшилась, опасное состояние? Сотруднику скажут: «Из-за чего у тебя такой сильный стресс? Давай разберемся, мы окажем тебе помощь, но не рискуй ни собой, ни пассажирами». Ценно, что в РЖД своя психофизиологическая служба, а на основе данных, которые собирают наши приборы, проводятся уникальные исследования: как изменяется функциональное состояние организма на донологической стадии заболеваний, как на функциональное состояние влияют лекарства. Я не знаю другой транспортной компании в мире, которая бы занималась такими исследованиями ради безопасности своих пассажиров и персонала. И, кстати, ради обеспечения трудового долголетия работников! С тех пор как в РЖД занялись превентированием заболеваний, они получили потрясающие результаты: на 25% снизились трудопотери, в 2,5 раза — число сердечно-сосудистых заболеваний.

BG: Поэтому у вас появились клиенты и в тяжелой промышленности?

К. Т.: Да, для таких компаний, как «Металлоинвест», предприятий «Газпрома», так-

же жизненно важно заранее принимать меры, а не разбираться с последствиями, когда из-за человеческой ошибки произошла катастрофа. В тяжелой промышленности люди часто работают вахтовым методом, а это условие для стресса, утомляемости, заболеваний. О человеке нужно заботиться везде.

BG: Помимо автоматической системы предрейсовых осмотров (АСПО), у вас есть «Штурман» — маленький девайс на ухо для онлайн-мониторинга. Чем он отличается от похожих устройств для водителей?

К. Т.: «Штурман», как и АСПО, базируется на анализе пульсовой волны и ритма сердечной деятельности. Поэтому раньше, чем любые визуальные системы, выявляет монотонию. Просто сердечно-сосудистая система быстрее, чем поведенческие или глазодвигательные реакции, сигнализирует об изменениях состояния. На несколько минут раньше. До засыпания. То же самое относится и к ухудшению состояния из-за болезни, переутомления или других состояний, которые могут привести к критическим ошибкам.

BG: Что «Системные технологии» разрабатывают сейчас?

К. Т.: Разбираемся с дифференциацией и специфичностью заболеваний. Предположим, у человека стресс. Из-за чего он возник? Развивается опухолевое заболевание, сердечно-сосудистое, легочное? Как разделить причины и сократить время на дополнительные исследования? Сейчас совместно с департаментом здравоохранения ОАО РЖД проводим исследования в области прогнозирования сердечно-сосудистых заболеваний и распознавания респираторных заболеваний и COVID-19.

BG: Ваши аппараты будут стоять в обычных больницах?

К. Т.: Возможно. Сейчас мы сконцентрировали свои усилия на том, что дает наибольший эффект для общества в целом. Предотвращение аварий на транспорте и опасных производствах. Ведь последствия таких аварий ужасны: могут погибнуть и сотрудники, и пассажиры, и даже совершенно случайные люди, которые просто шли мимо. Отмечу, что пока врачи пытаются достучаться до каждого отдельного гражданина, в России на законодательном уровне введены предрейсовые осмотры (в Европе вы такого не встретите, там за свое здоровье отвечает сам водитель), программы по повышению безопасности на дорогах, «Умный город» и другие. Тем самым государство спасает тысячи жизней, и наша компания по мере своих сил вносит свой вклад. Это то, для чего, я считаю, нужны и наука, и бизнес. ■

ДОРОЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО И РЕМОНТ



- 1. ВАЛЕРИЙ АБРАМОВ,**
генеральный директор АО «ВАД»
 - 2. ВЛАДИМИР НИЖЕГОЛЬЦЕВ,**
генеральный директор АО «Ник»
 - 3. ИГОРЬ БУКАТО,**
президент НП «Группа проектно-строительных компаний „Возрождение“»;
- ЕЛЕНА ЛАШКОВА,**
генеральный директор группы компаний «Геоизол»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

- МИХАИЛ БЕЩАНОВ,**
генеральный директор АО «Трест»
- АЛЕКСЕЙ ВИХАРЕВ,**
генеральный директор ООО «СК „Орион плюс“»
- ВЛАДИМИР КАЛИНИН,**
руководитель группы компаний «АБЗ-1»
- АНДРЕЙ КУЗНЕЦОВ,**
генеральный директор АО «Буер»
- ИГОРЬ ПИЧУГОВ,**
генеральный директор группы предприятий «Дорсервис»
- ВИКТОР ЮКЛЯЕВ,**
генеральный директор АО «ГК „Омега“»

КАНДИДАТУРЫ, ДОБАВЛЕННЫЕ УЧАСТНИКАМИ ПРОЕКТА В ХОДЕ ГОЛОСОВАНИЯ

- ВЛАДИМИР ЛЕЙМАН,**
директор по развитию АО «Буер»

ВЛАСТЬ

30 → Денис Цуканов при этом не считает, что петербургские проекты не реализованы исключительно из-за отсутствия средств. «Мы часто слышим, что Москва — это Москва, у нее есть деньги. Однако проекты, связанные с комфортной городской средой, блестяще реализованы в других регионах России, где явно нет лишних средств, более того — в городах намного меньших по площади и населению. Например, моногород Альметьевск в Республике Татарстан. Еще в 2017 году, когда я там был впервые в командировке, я был поражен, на каком уровне развита городская инфраструктура: пешеходные зоны, парковки, велодорожки со световыми приборами и устройствами подкачки колес, подсветка набережных и домов, рядом расположенные контактные зоопарки, которые являются точками притяжения людей. А люди — это важный фактор для привлечения инвестиций», — вспоминает господин Цуканов.

КАДРЫ НЕ РЕШАЮТ По мнению одного из руководителей компании, плотно работающей с инвестиционным и экономическим блоками правительства Петербурга, основная проблема, которая тормозит движение города, — это отсутствие сильных харизматичных лидеров в текущей команде губернатора, способных принимать решения и брать на себя ответственность за них. «Есть ощущение, что руководителям неинтересна эта работа, любая инициатива. Им удобно сидеть на своем месте, не вызывая на всякий случай у высшего руководства ни одобрения, ни порицания. Нет мотивации, нет стимула», — сетует собеседник ВГ.

С ним согласна эксперт в области HR и организационного развития Александра Глазкова: «Недавно я переехала в Москву — и заметила разницу. Очень жаль, что наш город пребывает в таком состоянии. Когда губернатором была Валентина Матвиенко, у Петербурга была четко сформулированная инвестиционная политика, появлялись новые компании и бизнесы. Наличие в городе такого количества, например, фармацевтических компаний, — точно ее заслуга», — считает эксперт (в прошлом госпожа Глазкова — вице-президент биофармацевтической компании Biosad. — **ВГ**).

Александр Наровский как человек, проживший в разных регионах России, добавляет, что единственная фамилия из числа петербургских градоначальников, знакомая всем, с кем ему приходилось общаться и работать на Урале, в Калининграде и Сибири, — Валентина Матвиенко.

Политологи по-своему объясняют текущую ситуацию. «Для политиков репутация, как личная, так и профессиональная, — это часть их символического публичного капитала, поэтому авторитет для политика имеет большое значение. В нынешней команде руководства Санкт-Петербурга авторитетных — в моем понимании равно харизматичных — политиков крайне мало. И я думаю, что это неслучайно, — рассуждает заведующая кафедрой социальных технологий СЗИУ РАНХиГС, доктор политических наук Инна Ветренко. — Нельзя отнести к типажу харизматиков лидера нашего региона. Поэтому, если в его окружении будут появляться авторитетные, статусные политики с харизмой, то это будет смещать публичные информационные

акценты на них, а губернатор будет выглядеть не очень хорошо». Она считает, что в нынешних командах Смольного и ЗакСа — достаточный большой процент профессиональных и компетентных политиков, но это не заслуга Александра Беглова, поскольку многие были в составе администрации и до него, работали эффективно и продолжают работать. «Есть некоторые нюансы кадровой политики города, которые я оцениваю в некоторой степени негативно, а именно — очень короткая „скамейка запасных“. Губернатор вынужден тасовать кадры с одного места на другое, и это ведет к тому, что не появляются новые лица, новые политики, лифт во власти является закрытым или, возможно, латентным. Для Беглова в большей степени играет роль радиус доверия к нему со стороны тех, кто приходит во власть, нежели уровень профессионализма и компетентности: чем этот радиус меньше, тем они ближе к нему и ему с ними легче работать и ими управлять», — уверена эксперт.

По мнению госпожи Ветренко, такая кадровая политика Петербурга имеет как позитивные, так и негативные особенности. «В политике города очень много управленцев от разных социальных групп и профессиональных сообществ. Это очень хорошо расширяет возможности представительства интересов со стороны граждан. Негативный момент — некая „серость“ политической сферы, отсутствие ярких харизматичных лидеров и в какой-то степени технократический подход к формированию политической элиты региона, если сравнивать его с другими, где на лидерские позиции ставят многих амбициозных, ярких, компетентных лидеров и это очень хорошо работает», — делится наблюдениями политолог.

СИНДРОМ ОСОБЕННОГО По мнению собеседников ВГ, причин серьезного недостатка эффективности Смольного несколько. Санкт-Петербург — особенный город: в этом его и сильная, и слабая сторона. Слабость заключается в том, что для многих людей проживание во «второй столице», «наследии ЮНЕСКО» создает впечатление исключительности и особенности по сравнению с другими регионами РФ, при этом одновременно рождает ощущение стабильности и праздности: «Зачем что-то менять если и так мы уникальны?» Чтобы двигаться дальше, накопленный задел прошлых лет необходимо приумножать и совершенствовать, используя новые передовые решения, меры государственной поддержки, лучшие региональные практики. Любая управленческая команда должна помнить, что стабильность легко спутать с застоєм.

Еще одной причиной стагнации эксперты называют то, что в назначениях на ключевые посты администрации города «много политики». «Здесь плохо работает схема „товар-деньги-товар“ в широком смысле — когда люди встречаются на деловых переговорах, чтобы обсудить проблему, найти точки соприкосновения, консенсус и далее двигаться по пути решения проблемы или реализации проекта. Здесь есть ощущение, что встречи происходят ради „поболтать“ и дальше ничего не делать. Примерно по такому принципу и строятся все переговоры и визиты», — полагает один из собеседников ВГ. → 34

ВЛАСТЬ

«ПЕТЕРБУРГСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ НЕ ГОТОВЫ СДАВАТЬ ПОЗИЦИИ»

КОРОНАВИРУС ПРОДОЛЖАЕТ МЕНЯТЬ УСТОЯВШИЙСЯ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОРЯДОК, А БИЗНЕСМЕННЫ ВЫНУЖДЕНЫ ПЕРЕСТРАИВАТЬ ДЕЛОВЫЕ ПРОЦЕССЫ, СТРЕМЯСЬ МИНИМИЗИРОВАТЬ НАНЕСЕННЫЙ КРИЗИСОМ УЩЕРБ. КАК В СВЯЗИ С ЭТИМ РАЗВИВАЕТСЯ АССОРТИМЕНТ МЕР ПОДДЕРЖКИ НО «ФОНД СОДЕЙСТВИЯ КРЕДИТОВАНИЮ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА, МИКРОКРЕДИТНАЯ КОМПАНИЯ», О ДОСТИГНУТЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ И ПЛАНАХ НА 2022 ГОД В ИНТЕРВЬЮ BG РАССКАЗАЛА ЕЕ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АЛЕКСАНДРА ПИТКЯНЕН.

BUSINESS GUIDE: Как вы оцениваете промежуточные итоги работы фонда в этом году?

АЛЕКСАНДРА ПИТКЯНЕН: По итогам 11 месяцев фонд уже превысил показатели 2020 года. Так, по программе предоставления поручительств заключено 366 договоров на общую сумму 5,6 млрд рублей, обеспечившие малый бизнес Петербурга кредитными ресурсами в размере свыше 12,9 млрд рублей. Для сравнения, за весь 2020 год было заключено 318 договоров поручительства в общем объеме 4,7 млрд рублей, объем привлеченного финансирования составил около 12,3 млрд. По основной программе микрофинансирования заключено 159 договоров займа с залоговым обеспечением на общую сумму 604,7 млн рублей, превысив объемы оказанной в 2020 году поддержки на 35%.

Уже полностью реализована дополнительная антикризисная программа поддержки субъектов малого и среднего бизнеса (МСБ) в период преодоления последствий пандемии — выдано 165 займов без залогового обеспечения на общую сумму 600 млн рублей: 18 зарплатных займов субъектам МСБ из сферы туризма (44,5 млн рублей) и 65 — общественного питания (201,4 млн); 82 займа на возобновление деятельности в общем размере 354,1 млн рублей.

BG: Какие меры принимались фондом для поддержки предпринимателей?

А. П.: В 2021 году в связи с введением очередных ограничительных мер фондом была разработана новая форма поддержки в виде займов без залогового обеспечения МСБ сферы туризма и общественного питания на выплату заработной платы сотрудникам и отчислений с фонда оплаты труда (ФОТ). В рамках реализации этих программ предприниматели могли получить до 5 млн рублей на срок до трех лет под 1% годовых до конца первого года, 2% — на 13–24 месяца и 3% — с 25-го месяца до конца периода. Максимальная сумма займа определялась исходя из понесенных заемщиком затрат, связанных с выплатой заработной платы работникам.

Кроме того, с июня мы оказываем поддержку начинающему бизнесу. По программе микрофинансирования МСБ, которые ведут деятельность менее 12 месяцев, могут рассчитывать на поддержку в виде беззалоговых займов от 50 до 500 тыс. рублей; с залоговым обеспечением — от 500 тыс. до 5 млн. Процентная ставка составляет 3–5% годовых в зависимости от вида деятельности заемщика, а срок предоставления — от 3 до 24 месяцев на время действия постановления прави-



тельства Петербурга № 121, вводящего особый режим на фоне COVID-19.

По программе предоставления поручительств начинающие предприниматели могут получить до 100 млн рублей, но не более половины своих обязательств перед кредитором; ставка вознаграждения составит 0,5% годовых от суммы предоставленного поручительства.

После внесения соответствующих изменений в законодательство и внутренние нормативные документы с июня фонд оказывает поддержку самозанятым в виде беззалоговых займов от 50 до 300 тыс. рублей; займов с залоговым обеспечением — от 300 до 500 тыс. Срок займа составляет от 3 до 24 месяцев, процентная ставка — 3% годовых.

Фонд разморозил программу предоставления займов без залогового обеспечения для поддержки и возобновления деятельности, расширив круг получателей. С октября 2021 года МСБ, занимающиеся концертной и зрелищно-развлекательной деятельностью, могут рассчитывать на кредиты до 5 млн рублей от полугодия до 36 месяцев под поручительство собственников бизнеса. Максимальная сумма займа рассчитывается исходя из понесенных затрат на выплату зарплат и отчислений с ФОТ. Ставка по договору составит 1% годовых на первые 12 месяцев, 2% — с 13-го по 24-й и 3% — с 25-го по 36-й месяцы.

BG: Какие результаты достигнуты по каждой из программ?

А. П.: По программе предоставления поручительств за истекший период этого года поступило 490 заявок на оказание поддержки, из которых одобрено 369 обращений на общую сумму около 5,7 млрд

рублей. Если говорить о программе микрофинансирования с залоговым обеспечением, то на данный момент поступило 165 обращений общим объемом 635 млн рублей. По программе предоставления зарплатных беззалоговых займов туристическим МСБ в 2021 году поступила 21 заявка на общую сумму 49,3 млн рублей.

Кроме того, за 11 месяцев поступило 80 заявок на получение зарплатных беззалоговых займов от МСБ сферы общественного питания на 242,2 млн рублей. По программе предоставления займов без залогового обеспечения для поддержки и возобновления деятельности — 108 заявок на общую сумму 466,8 млн рублей.

BG: С какими основными проблемами столкнулись в нынешнем году предприниматели?

А. П.: Пандемия новой коронавирусной инфекции существенно изменила устоявшийся экономический порядок. В 2021 году в Петербурге введены новые ограничительные меры, направленные против распространения COVID-19. Это в значительной мере отразилось на сфере малого предпринимательства.

BG: Восстановился ли рынок от последствий пандемии?

А. П.: В первую волну распространения новой коронавирусной инфекции сложнее всего пришлось предприятиям, которые по объективным причинам не смогли перенести свой бизнес на онлайн-платформы, например, промышленным и производственным компаниям. Кроме того, закрытие границ, повлекшее за собой падение объемов внешнеторговых операций, не способствовало сохранению привычной стратегии ведения бизнеса для компаний-

экспортеров. Не смогло пройти бесследно и введение новых ограничительных мер, приостановивших восстановление туристической отрасли, индустрии развлечений, общепита, фитнес-центров.

В целом же малый и средний бизнес показал себя в достаточной мере адаптивным в сложившейся экономической ситуации. Не будем забывать, что с увеличением доли вакцинированных «ковидные» ограничения будут постепенно сниматься, и темпы восстановления малого предпринимательства станут более динамичными.

BG: От каких программ фонд откажется в следующем году? На чем сосредоточится его основная деятельность?

А. П.: В 2022-м фонд планирует сосредоточиться на программе предоставления поручительств как одной из наиболее востребованных у малого бизнеса Петербурга. Но если возникнет необходимость, мы готовы возобновить зарекомендовавшую себя программу микрофинансирования без залогового обеспечения.

BG: Упрощали ли вы требования к заемщикам в этом году?

А. П.: Изменения, внесенные в регулируемую деятельность фонда нормативную базу, позволили нам оказывать поддержку фактически с самого старта ведения бизнеса. Кроме того, порядок рассмотрения заявок на предоставление беззалоговых займов был значительно упрощен, по сравнению с аналогичной процедурой получения кредитного продукта в банке: уменьшены сроки рассмотрения; сокращен комплект необходимых документов; в качестве обеспечения займа достаточно поручительства учредителей.

BG: Какова по итогам года доля дефолтов?

А. П.: В портфеле поручительств фонда она стабильно находится на уровне 2,3%. Он оценивается как низкий.

BG: Какова капитализация организации?

А. П.: В 2021 году получена докапитализация на 143,5 млн рублей на возмещение затрат по исполнению фондом обязательств по договорам поручительства субъектов МСБ.

BG: Повлиял ли кризис на желание петербуржцев заниматься предпринимательской деятельностью?

А. П.: Петербургские предприниматели не готовы сдавать свои позиции в бизнесе, несмотря на возникшие в период карантина и введения ограничительных мер трудности. При этом более половины из них были вынуждены так или иначе пересмотреть стратегию ведения своего бизнеса и изменить действующие бизнес-процессы. ■



КОСТРОМИН ДМИТРИЙ

1. ВАДИМ ВЕДЕРЧИК,
управляющий директор ПАО «ТГК-1»

2. ИГОРЬ КУЗЬМИН,
с 2021 года — исполняющий обязанности генерального директора
ПАО «Россети Ленэнерго»;

АНДРЕЙ СИЗОВ,
генеральный директор АО «ЛОЗСК»

3. БИСЛАН ГАЙРАБЕКОВ,
с июня 2021 года — генеральный директор ООО «РКС-Энерго»;

СЕРГЕЙ КРОПАЧЕВ,
генеральный директор АО «Петербургская сбытовая компания»;

ВЛАДИМИР ПЕРЕГУДА,
заместитель генерального директора — директор филиала «Ленинградская АЭС»
АО «Концерн „Росэнергоатом“»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

ИГОРЬ ЖЕЖЕЛЬ,
генеральный директор АО «Ленгидропроект»

КИРИЛЛ КЕЙСЕРМАН,
директор Октябрьского филиала ООО «Русэнергосбыт»

СЕРГЕЙ САДОВСКИЙ,
генеральный директор АО «Норд Гидро»

32 → Александра Глазкова, опираясь на свой опыт, говорит, что видела разные примеры работы с администрацией: от кейсов, когда чиновник из отрасли становится полноценным участником экосистемы, партнером и драйвером изменения, до ситуаций, когда все стейкхолдеры вокруг чиновника считали его непрофессионалом. «Мне удалось принять участие в работе „ковидного штаба“ Санкт-Петербурга, я была приятно удивлена организацией работы. Сам факт привлечения внешних экспертов из бизнеса и разных отраслей — это очень крутой знак того, что власть готова работать в проектах с абсолютно разными профессионалами», — добавляет она.

ДЕЛАЙ, КАК Я В большинстве отраслей российской промышленности существует кадровый голод, та же тенденция сказывается и на управленческих кадрах, отмечает господин Шпиленко. Госпожа Ветренко отмечает, что Петербург долго был кузницей кадров, в том числе, для высшего политического звена правительства России. Сейчас в этом плане город снизил позиции, и иногда губернатору приходится приглашать более эффективных управленцев из других регионов.

Господин Наровский добавляет, что брать лучшие практики у коллег из регионов однозначно стоит. «Для меня абсолютно блестящий пример — Тюменская область, где я жил и работал над инвестиционно-строительными проектами четыре года. Высочайший уровень вовлеченности и заинтересованности власти в развитии региона. Готовность предоставлять площадки и административную поддержку. При этом в Тюмени есть очень понятная стратегия развития города и области, что делает сам город безупречно чистым и аккуратным. Очень хорошие программы для развития малого, среднего и крупного бизнеса. Все департаменты открыты к диалогу и действительно помогают осуществлять проекты», — делится впечатлениями он.

В качестве достойных школ подготовки кадров господин Наровский также выделяет команды Сергея Собянина, выходцев из аппаратов правительства ХМАО, ЯНАО. «Люди из этих регионов направляются на

достижение результатов в соседних областях и округах — УРФО, Курганская область. Ротация кадров — это блестящий инструмент, который может приносить положительные изменения за счет внедрения эффективных практик, показавших себя в том или ином регионе. И, конечно же, создание системы социальных лифтов для молодых и действительно заинтересованных кадров», — говорит он.

«Наиболее эффективная подготовка региональных руководителей высшего звена возможна сегодня в тренинговом и модульном формате, когда лидеров вытаскивают из текущей и той привычной среды, в которой они живут и работают, погружают в абсолютно новые условия», — считает доцент, академический директор программы бакалавриата «Государственное и муниципальное управление» ВШМ СПбГУ Анастасия Голубева. — Подготовку госслужащих по таким направлениям, как командообразование, управление проектами, управление изменениями и прочим вопросам, требующим большой вовлеченности в процесс обучения, невозможно представить без харизматичного лидерства преподавателя в аудитории, способного зарядить и вдохновить новыми идеями и подходами». Таких центров и корпоративных университетов, специализирующихся на дополнительном образовании, достаточно много, отмечает она. Важно, чтобы и сам материал был качественным, чтобы в ходе обучения до региональных руководителей правильно были доведены результаты передовых российских исследований в области современных инструментов государственного управления и устойчивого развития с соответствующими рекомендациями к действию. Тривиальный импорт институтов и лучших зарубежных практик тут не работает, подчеркивает госпожа Голубева. Такие исследования проводит СПбГУ. «Его преподаватели берут современный мировой опыт и благодаря проводимым исследованиям адаптируют его к российским реалиям и нынешним системам управления. Это важно для руководителей, которые „мыслят системами“, а не локальными проектами и вопросами», — заключает эксперт. ■



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ СОХРАНЕНИЯ ИСТОРИЧЕСКОГО ЦЕНТРА ПЕТЕРБУРГА СТАРТОВАЛА ЕЩЕ ПРИ ВАЛЕНТИНЕ МАТВИЕНКО, НО ПРОЕКТ ПО РАЗВИТИЮ КОНЮШЕННОЙ ПЛОЩАДИ ДО СИХ ПОР НЕ НАЧАТ

«ИСКУССТВО УПРАВЛЕНИЯ — ОНО ТАКОЕ, БЫВАЕТ И НА ГРАНИ»

СОЦИАЛЬНЫЙ ПАКЕТ, ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО И ЛИЧНОСТНОГО РОСТА, ПРИМЕР РУКОВОДИТЕЛЯ, А В ОТДЕЛЬНЫХ СЛУЧАЯХ — АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС: ОБ ИНСТРУМЕНТАХ МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ В ИНТЕРВЬЮ BG РАССУЖДАЕТ УПРАВЛЯЮЩИЙ СЕВЕРО-ЗАПАДНЫМ ФИЛИАЛОМ ГАЗПРОМБАНКА ОЛЬГА ДРАГОМИРЕЦКАЯ. БЕСЕДОВАЛА ЕКАТЕРИНА ФИЛАТОВА

BUSINESS GUIDE: Каким стал уходящий год для отрасли, Газпромбанка, какие тенденции вы наблюдаете?

ОЛЬГА ДРАГОМИРЕЦКАЯ: Год проходит достаточно гладко, со стандартными сезонными спадами и подъемами. Активность клиентов в этом году гораздо выше, чем в прошлом. 2020-й научил нас работать в рамках постоянных изменений и адаптации к новым условиям. Продолжая осуществлять свою обычную работу, в 2021-м банк подстраивался к новым правилам и трансформировался в соответствии с духом времени, одна из наиболее ярких тенденций — перевод на дистанционные каналы обслуживания не только физических, но и юридических лиц. Знаковое для филиала событие этого года — вступление в проект «Единая карта петербуржца». Сейчас идет наладка оборудования, и в начале следующего года мы выведем на рынок свою ЕКП. Мы гордимся, что в этом году филиалу удалось увеличить свою долю рынка, причем не только за счет развития сети, но и за счет роста объемов бизнеса.

BG: Появились ли какие-то новые направления работы?

О. Д.: Благодаря цифровизации появилось много новых продуктов как для физических лиц — доля этого бизнеса в филиале растет и приближается к 40%, — так и для юридических. Это онлайн-открытие счетов и депозитов, курьерская доставка банковских карт и документов, приобретение кредитных и инвестиционных продуктов также онлайн. Но и помимо «цифры», выбор продуктов для клиентов постоянно совершенствуется и расширяется. Мы внимательно следим за новинками своих коллег-конкурентов и стараемся быть на шаг впереди. Если говорить о корпоративном бизнесе, то позитивные изменения произошли в структуре нашего кредитного портфеля. С конца 2019 года мы начали финансировать строительство недвижимости, в том числе по 214-ФЗ, и на сегодня наша задача — увеличить присутствие на этом рынке. Петербург — второй по величине рынок строительства жилой недвижимости в стране, и мы занимаем лидирующие позиции в этом перспективном для банка направлении. Тут заинтересованность двусторонняя: кредитование застройщиков и ипотека физлицам. Доля ипотеки у Газпромбанка достаточно большая — и в банке в целом, и в Петербурге в частности. И, учитывая, что уровень жизни населения растет, серьезного спада мы не ожидаем. Еще одно изменение в кредитном портфеле юрлиц — кредитование малого и среднего бизнеса. Очень непростая новация для банка, который долгие годы не был нацелен на этот сегмент.

BG: Что стимулировало рост интереса к МСБ?

О. Д.: Во-первых, диверсификация. Во-вторых, те меры поддержки, которые ока-



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

зываются сегодня МСБ, дают ему возможность развиваться. С начала пандемии на правительственном уровне было принято много решений о субсидированном кредитовании этого сектора, и мы в этих программах принимаем активное участие. Все вышесказанное позволило увеличить прибыль филиала более чем на 30%. Сегодня по этому показателю мы занимаем первое место по всей филиальной сети Газпромбанка. При этом по рентабельности мы тоже в тройке лидеров.

BG: От чего, по вашему мнению, зависит успех?

О. Д.: Составляющие успеха компании такие же, как и у отдельно взятого человека. Даже самое прекрасное и разностороннее образование само по себе не гарантирует достижения результата. Если дома человеку не дают отдохнуть и сосредоточиться на завтрашних задачах, он их не решит. Если он эгоист — ему сложно выстраивать отношения с коллегами и партнерами. Если у него серьезные проблемы со здоровьем — он не выдержит нагрузки, необходимой для достижения цели. И так далее. Точно так же и в коллективе важна работа всего набора опций: профессионализм, дисциплина, интеллигентность. Конечно, команду формирует руководитель, но и он без команды мало что может. Я очень горжусь своим коллективом, все — и клиенты, и коллеги — отмечают, что у нас очень хорошая команда: компетентная, с хорошим уровнем эмпатии, трудолюбивая. У нас есть то, что называют командный дух.

BG: Такая лояльность чем обеспечивается?

О. Д.: Одним из новых векторов мирового развития является ESG, что расшифровывается как environmental («экологичность»), social («социальность») и governance («управление»). Следование принципам ESG обеспечивает устойчивое развитие на всех уровнях — личности, организации, государства. Газпромбанк на протяжении всей своей более чем тридцатилетней истории придерживался этих принципов и в бизнесе, и в отношении к своим сотрудникам. У нас очень хороший социальный пакет, который, помимо медицинского страхования, включает материальную помощь к ежегодному отпуску, поддержку молодых мам, а также материальную помощь в случае радостных и печальных событий. В банке действует огромное количество обучающих программ. Существует четкий план профессионального обучения, такие занятия идут в рабочее время. В лидерах — розничный блок, так как там очень быстро меняются и продукты, и подходы к их реализации. В помощь желающим — корпоративная онлайн-библиотека с ведущими изданиями о бизнесе. Также сотрудники проходят обучение во внешних организациях, продолжают учиться в вузах. Мы это поддерживаем.

Во время пандемии очных программ стало меньше, их заменили вебинары и онлайн-курсы. Расширился спектр программ личностного развития. Есть программы для детей и про детей, про хобби и увлечения.

BG: Проводите ли мероприятия по тимбилдингу?

О. Д.: Никакого специального тимбилдинга не надо, когда мы вместе готовим праздничное мероприятие или участвуем в спортивном состязании. Еще до пандемии головной офис организовал спортивно-оздоровительный проект «Трансформация силы», который в этом году проходил в дистанционном формате. Между собой соревнуются команды из разных регионов, и это очень заводит. После окончания проекта участники стараются поддерживать образ жизни, которому научились, — занятия спортом, правильное питание.

BG: Развитие спорта — часть корпоративной культуры Газпромбанка?

О. Д.: Мы стараемся спортивными мероприятиями дополнять традиционные корпоративные праздники. Например, летом освоили сапбординг. Это стало нашим ответом пандемии: и на свежем воздухе, и социальная дистанция. Собирались то розничный блок, то корпоративный, то просто желающие с женами и мужьями. Это тоже тимбилдинг.

BG: Открытие зоны Газпромбанка на «Газпром Арене» связано с этим трендом?

О. Д.: Это прекрасная площадка для налаживания связей с клиентами и партнерами. Там можно проводить переговоры сразу с несколькими клиентами, можно собрать пул клиентов, чтобы познакомить их между собой в неформальной обстановке, там достаточно места и для частных разговоров, и для выступлений. Главная цель — неформально наладить коммуникацию.

BG: Какие еще направления входят в сферу ваших интересов?

О. Д.: Если говорить обо мне, то я фанат театра и классической музыки. Очень люблю оперу и балет, выставки и музеи. И небезуспешно приобщаю сотрудников. Мы регулярно организуем экскурсионные программы, небольшими группами посещаем выставки. За несколько лет потихоньку объездили все пригороды Петербурга.

BG: Насколько охотно коллектив приобщается к «умному, доброму, вечному»?

О. Д.: Иногда полезно и административный ресурс использовать. Ребенка отдают в разные секции, прежде чем станет понятно, что ему подойдет. И со взрослыми все так же. Когда я первый раз привлекала сотрудников для участия в корпоративе вместо профессиональных актеров, было много негатива. «Мы вам не клоуны, почему мы вас должны развлекать?» Да не меня, а себя! Сейчас в очередь выстраиваются. Искусство управления — оно такое, бывает и на грани.

BG: А как же принцип «начинай с себя»?

О. Д.: И это, конечно. Я танцевала в составе нашей команды перед всем банковским сообществом города. И на доску встала и поехала, а как по-другому? ■

РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОПЛИВОМ



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

1. **АЙДАР ХАБИБУЛЛИН**,
директор ООО «Татнефть-АЗС-Северо-Запад»
2. **МАКСИМ ХИТРОВ**,
генеральный директор ООО «ЛУКОЙЛ-Северо-Западнефтепродукт»;
- АЛЕКСЕЙ ШАБАЛИН**,
с июня 2021 года — генеральный директор ООО «РН-Северо-Запад»
3. **ЮРИЙ БРЯНЦЕВ**,
генеральный директор ООО «Circle K Россия»;
- ВАЛЕРИЙ ФАРБМАН**,
генеральный директор ООО «Киришиавтосервис»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

- ОЛЕГ КУЗЬМЕНКОВ**,
руководитель сети АЗС «Газпромнефть» в России
- ВИТАЛИЙ МАСЛОВ**,
директор по развитию и операционному управлению сети АЗС «Шелл» в России

ПРОХОДИТЕ,
ТУТ ВСЕ «НАШИ»

СПЕЦИАЛИСТЫ ПО ПОЛИТИЧЕСКИМ ТЕХНОЛОГИЯМ — ОДНО ИЗ НАИБОЛЕЕ ЗАКРЫТЫХ СООБЩЕСТВ. ТАКИЕ ЛЮДИ НЕ АФИШИРУЮТ, КАКИЕ КАМПАНИИ ВЕДУТ ИЛИ МЕТОДЫ ПРИМЕНЯЮТ, НЕ ДЕЛЯТСЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ СЕКРЕТАМИ. ВГ ПООБЩАЛСЯ С НЕКОТОРЫМИ ИЗ НИХ, ЧТОБЫ УЗНАТЬ, КТО СТАНОВИТСЯ ПОЛИТТЕХНОЛОГАМИ, СКОЛЬКО СТОИТ ИЗБИРАТЕЛЬНАЯ КАМПАНИЯ И ЧАСТО ЛИ ИМ СЛУЧАЕТСЯ ИДТИ НА СДЕЛКУ С СОВЕСТЬЮ. ОЛЕГ ДИЛИМБЕТОВ

Политтехнолог — понятие неоднозначное. Им может считать себя практически каждый, кто принимает участие в избирательной кампании. Среди них есть политконсультанты (главный советник кандидата), специалисты по агитации, интернет-технологии и так далее. Своим символом политтехнологии считают итальянского политика и мыслителя Никколо Макиавелли, а день его рождения отмечают как профессиональный праздник (второе воскресенье мая).

Золотой эрой для мастеров политической инженерии в России считаются 1990-е годы, когда между их представителями шла реальная борьба и именно от политтехнолога, а не от административного ресурса зависела победа на выборах. Однако тогда, утверждают в профессиональном сообществе, было много мошенников, теперь же рынок более прозрачный.

ЛИГА БЫВШИХ В России политтехнологии начали работать в 1989–1990 годах. Это были в первую очередь люди, занимающиеся социальными науками и психологией,

историей, экономикой. Сейчас это либо окончившие политологические факультеты выпускники, либо бывшие политактивисты. «Очень много политтехнологов вышло из движения „Наши“ (проект администрации президента для формирования молодежного актива, поддерживающего режим Владимира Путина.— **ВГ**), прямо огромное какое-то количество. Часть пришла из „Молодой гвардии Единой России“, — рассказывает вице-президент Российской ассоциации политических консультантов (РАПК) Петр Быстров.

Существует мнение, что успехов в продвижении кандидата на выборах добиваются профессионалы коммерческой рекламы, однако эксперты утверждают, что это абсолютно не так. «Маркетинг тут как раз не помогает. Люди, занимающиеся коммерческой рекламой, не справляются с работой политтехнолога. Это, на мой взгляд, несовместимые профессии: политическая реклама имеет свои особенности, да и реклама — далеко не основной способ продвижения кандидата», — говорит господин Быстров.



ЕВГЕНИЙ ПЛАВТЕНКО

НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО РОЛЬ АДМИНИСТРАТИВНОГО РЕСУРСА ДЛЯ ПОБЕДЫ НА ВЫБОРАХ ВЫСОКА, ДАЖЕ СОГЛАСОВАННЫМ КАНДИДАТАМ НУЖНЫ ПОЛИТТЕХНОЛОГИ, ЧТОБЫ ПРАВИЛЬНО ЭТИМ РЕСУРСОМ РАСПОРЯДИТЬСЯ

ПРОФЕССИЯ

По состоянию на 2021 год рынок политтехнологов сформировался и устойчив. Он стал прозрачнее, сложился институт репутации. В 1990-е, вспоминают собеседники ВГ, среди людей, считающих себя этими специалистами, было множество тех, кого следовало бы называть аферистами или авантюристами. К тому же сами пользователи услуг политконсультантов стали более разборчивыми и могут отличить действенную политтехнологию от попытки выбить больше денег. Начали появляться профессиональные сообщества, например, РАПК, которая стала одной из множества крупных ассоциаций политконсультантов. Существуют и отдельные организации для интернет-технологов.

ВЫБОР ПО ДЕФОЛТУ До так называемого «слома», середины 2000-х годов, победа кандидата на выборах действительно зависела от вложенных в политтехнологов денег и их компетентности. Но с появлением понятия „согласованный кандидат“ эта корреляция стала действовать с поправками.

Существует мнение, что согласованного кандидата победить невозможно. Частично так и есть, особенно если идет речь о выборах главы субъекта федерации или важного для администрации президента (АП) округа в Госдуму. Однако на выборах региональных депутатов случаи победы оппозиционеров нередки.

На слуху остаются сенсационные результаты в Хабаровске (экс-губернатор края Сергей Фургал теперь находится под следствием) или вхождение сторонников Алексея Навального (находится в колонии, признан политзаключенным) в ряд региональных законодательных собраний или городских дум.

Некоторые согласованные кандидаты считают, что поддержка политтехнологов им не нужна: достаточно административного ресурса. Но, по словам собеседников ВГ, это утверждение далеко от правды. Исключение составляют только так называемые электоральные султаны — регионы, где волеизъявление никак не зависит от избирателя. В частности, такими считаются республики Северного Кавказа.

«Конечно, согласованным кандидатам нужны политтехнологи. Ведь задача в том, чтобы при наличии админресурса не проиграть. А без политтехнолога эти ресурсы могут быть неправильно использованы. Помешать могут иные кандидаты, у которых есть другие ресурсы, например, финансовые или протестные. Возможно, согласованным кандидатам даже больше нужны политтехнологи,— полагает член РАПК Валерий Чебеков.— Что касается электоральных султанатов, там, возможно, они нужны меньше, но все равно, помимо результата, нужна и легитимность. Люди заметят, если избирательной кампании не было или она была слабой». По субъективным оценкам участников рынка, шанс несогласованного кандидата на избрание — 10%.

ЦЕНА РЕПУТАЦИИ Ранее избирательные кампании были короче, и политтехнологи набирали работу количественно. Активные агитационные периоды длились три-четыре месяца. Но в 2004 году был введен Единый день голосования (ЕДГ), и кампании стали длиться по шесть-девять месяцев. За счет увеличения продолжи-

тельности работы увеличилась и ее цена. Стоимость каждой избирательной кампании зависит от специфики региона, соперников и множества других факторов. При этом политтехнологи полагают, что для успешного прохождения округа на выборах в ЗакС Петербурга достаточно 10–20 млн рублей. Но есть и те, для кого с учетом долгой работы на округе, например, многолетних депутатов, «прикармливающих» избирателей, хватает и 3 млн рублей.

Согласно данным финотчетов кандидатов, прошедших в ЗакС Петербурга в сентябре, более 3 млн рублей среди одномандатников потратили только четыре человека из 25. Больше всех — лидер «Новых людей» Дмитрий Павлов, который вложил 7,8 млн рублей официально.

ЭЛЕКТОРАЛЬНОЕ ЗАТМЕНИЕ Несмотря на описанные источниками ВГ позитивные изменения в профессии, избирательная кампания в Петербурге показала, что методы грязной политической борьбы из 1990-х все еще в ходу. Наиболее ярким примером, получившим всероссийскую и даже мировую известность, стали двойники депутата «Яблока» Бориса Вишневецкого, под выборы сменившие свои имена и фамилии на его, оставив лишь отчество.

К подобным схемам прибегают нечистоплотные политтехнологи. Однако, вопреки расхожему мнению, специалистов в этой области не существует. «Любой технолог должен быть универсальным и владеть всеми инструментами. Все, кто называет себя специалистом по черному пиару,— махровые жулики»,— утверждает Петр Быстров.

Сам по себе черный пиар, по мнению собеседников ВГ, это скорее «развод кандидата на деньги», нежели необходимая часть избирательной кампании: выборы в большинстве случаев выигрываются грамотным позиционированием кандидата. Не все политтехнологи могут с этим справиться, и за пару недель до дня голосования появляются «сомнительные личности», которые позиционируют себя специалистами по черному пиару и хотят заработать.

Политтехнолог и политический психолог Александр Ершов отмечает, что применяемые против оппозиции черные PR-технологии являются показателем отсутствия у провластных сил полной уверенности, что все решится в их пользу. «В наши дни отдельной должности черного технолога не существует. Есть политтехнологи, которые склоняются к подобным практикам. На прошедших выборах в ЗакС такого было много. Но меня это порадовало: когда подобные методы применяют против оппозиционного кандидата, значит, с избирателями не все решено»,— подчеркивает он.

Идеологические предпочтения, по мнению господина Ершова, могут мешать работе. «Сейчас рынок политтехнологий сужается — начиная с введения ЕДГ. Партийные предпочтения, если предлагают хорошую сделку, не учитываются. К тому же политтехнологи — циники. Это такая профдеформация, которая не дает им отнести себя к какой-либо идеологии. Если идеология есть, то возникают некие шоры, которые не дают возможности объективно смотреть на результат применения собственных технологий»,— заключает эксперт. ■

АВТОДИЛЕРЫ



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

- 1. **ВАДИМ АРУСТАМЯН**,
председатель совета директоров ГК «Максимум»
- 2. **ЕВГЕНИЙ ВОЙТЕНКОВ**,
региональный директор АО «Автодом»;
- АНТОН СОЛДУНОВ**,
генеральный директор компании «Петровский»
- 3. **АЛЕКСАНДР ИВАНОВ**,
председатель совета директоров ГК Wagner;
- РОМАН СЛУЦКИЙ**,
генеральный директор «Аларм-Моторс»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

- ОЛЕГ БАРАБАНОВ**, управляющий ООО «Автохолдинг РРТ»
- АЛЕКСЕЙ БЕЗОБРАЗОВ**, генеральный директор «Аксель Групп»
- МАКСИМ ВИРЧЕНКО**, генеральный директор ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург»
- СЕРГЕЙ ЕГАНОВ**, генеральный директор ООО «Группа компаний „Мега-Авто“»
- АЛЕКСАНДР КВЯТКОВСКИЙ**, с мая 2021 года — генеральный директор ГК «Авангард»
- ВАСИЛИЙ МАРУШКО**, до ноября 2021 года — генеральный директор АО «Евросиб-Авто-УК», с ноября — директор по развитию проектов АО «Евросиб-Авто-УК»
- СЕРГЕЙ МОРЕНКОВ**, председатель совета директоров ГК «Стратегия Рост» (включает «Автополе»)
- ВЛАДИСЛАВ РЫДАЕВ**, генеральный директор ООО «„Терра-Авто“ КЦ»
- ЮРИЙ СИНКЕВИЧ**, совладелец ГК «Автопродикс»
- АЛЕКСЕЙ ШАПКИН**, директор дивизиона 1-й категории «Ключавто»

КАНДИДАТУРЫ, ДОБАВЛЕННЫЕ УЧАСТНИКАМИ ПРОЕКТА В ХОДЕ ГОЛОСОВАНИЯ

- ВАЛЕНТИН АНКУДИНОВ**, владелец ГК «Форсаж»

«МЫ ЖИВЕМ В ЭПОХУ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА»

АНАЛИТИКИ СЧИТАЮТ, ЧТО ПО ИТОГАМ 2021 ГОДА РЫНОК РЕЧЕВОГО ИИ В РОССИИ ВЫРАСТЕТ НА 81%, ЧТО ГОРАЗДО БЫСТРЕЕ ТЕМПОВ РАЗВИТИЯ IT-ОТРАСЛИ В ЦЕЛОМ. ТЕХПРОРЫВЫ, НАПРИМЕР, ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ «СРЕДНЕГО МИКРОФОНА», ПОЗВОЛЯЮЩАЯ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ФУНКЦИОНАЛ ГОЛОСОВЫХ ПОМОЩНИКОВ ОФЛАЙН, И ЗАПРОС БИЗНЕСА И ГОССТРУКТУР НА ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ ИМИ УСЛУГ С ПОМОЩЬЮ ТАКИХ СИСТЕМ, ПОДСТЕГИВАЮТ РАЗВИТИЕ СЕГМЕНТА. О ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ И ПОЛЬЗЕ СИНЕРГИИ ДЛЯ ПРОНИКНОВЕНИЯ AI В РУТИННЫЕ ПРОЦЕССЫ РАССКАЗЫВАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ КОМПАНИЙ ЦРТ ДМИТРИЙ ДЫРМОВСКИЙ. СПРАШИВАЛА ЕЛЕНА МАЛЫЦЕВА

BUSINESS GUIDE: IT оказалась в числе тех отраслей, которые традиционно вполне позитивно оценивают результаты прошедшего года. Мешал ли ЦРТ коронавирусный кризис?

ДМИТРИЙ ДЫРМОВСКИЙ: Мы разрабатываем решения, потребность в которых в последнее время возрастает: AI-продукты и системы на основе интеллектуальных речевых технологий, биометрии, голосовые и текстовые роботы. Я думаю, даже те, чьи профессиональные компетенции не связаны с IT-отраслью, видят, насколько активнее стали использоваться такие решения. В этом году ЦРТ выделили как ключевого игрока в области разговорного AI и видеоаналитики с самой большой долей. Запущены проекты в разных отраслях — от здравоохранения, телекома, финтеха, девелопмента до зарубежных биометрических проектов национального масштаба. Этот год стал и годом технологических прорывов R&D, признания на международном уровне, что подтверждают победы сразу в трех знаковых мировых рейтингах: разработка решений по защите биометрии от попыток взлома, улучшенная технология голосовой биометрии, речевая аналитика. И как следствие — трехкратное увеличение экспортной выручки.

BG: Какие знаковые проекты вы можете отметить?

Д. Д.: Например, в сфере здравоохранения. Мы создали решение на основе искусственного интеллекта — Voice2Med, позволяющее заполнять медицинские протоколы голосом. Это значимая оптимизация. Раньше время уходило на рутину, заполнение протоколов, а голосовой ввод помог сэкономить более 20% времени врача — больше времени можно уделять пациентам. Представьте, насколько это важно сейчас, когда многие работают в режиме нон-стоп. На сегодняшний день решение используют 30 регионов России. В числе наиболее активных пользователей — врачи лучевой диагностики — радиологи. В этом году врачи-рентгенологи Москвы голосом заполнили почти 100 тыс. протоколов. Такого успеха удалось достичь благодаря слаженной совместной работе, синергии с Центром диагностики и телемедицины департамента здравоохранения Москвы, социальным блоком мэрии Москвы, департаментом информационных технологий.

Кроме того, именно в 2021-м были созданы словари кардиолога и хирурга, это по-



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

зволяет врачам еще двух специальностей прямо во время обследования или операции фиксировать детали голосом. В этом году решение появилось не только в государственных, но и в частных медцентрах.

BG: Что еще может делать голосовой AI в медицине?

Д. Д.: Задачи могут быть разными. К примеру, в нашем продуктовом портфеле появился голосовой робот для оптимизации работы медцентров. Виртуальный ассистент обзванивает пациентов, записанных на прием к врачам, напоминает о предстоящем визите, сообщает, как подготовиться к процедурам, а также запрашивает подтверждение посещения. В случае отказа от записи виртуальный ассистент может отменить прием и предложить другое время. В месяц робот может совершать

более 20 тыс. звонков. В одном проекте ассистент помог четверти пациентам отменить прием или скорректировать дату и время визита, а на свободное место записать новых пациентов, что снизило финансовые потери клиники.

Для медучреждений это очень серьезные задачи: AI позволяет сократить потери времени врачей от пропущенных приемов и ожидания пациентов, уменьшить нагрузку на персонал колл-центра, сократить расходы клиники на информирование и повысить лояльность клиентов.

BG: А за пределами медицины речевой AI оказался востребован?

Д. Д.: Мы живем в эпоху искусственного интеллекта: голосовые помощники решают огромный спектр задач, настолько

широкий, что многие мы недавно еще и представить не могли. И речь, конечно, не только про медицину.

В этом году наши технологии появились в голосовом ассистенте ВТБ в мобильном банке. За прошедший период с его помощью голосовой ассистент помог перевести и оплатить сотовую связь на сумму 15 млн рублей. Для минимизации контактов в период нарастания числа заболевших это очень полезно. Кстати, оплата сотовой связи — лишь одна из 14 тыс. тем, на которые может говорить ассистент.

BG: Подобных проектов много?

Д. Д.: На самом деле наша AI-платформа для внедрения текстовых и голосовых виртуальных ассистентов очень востребована бизнесом: на ней реализовано более 90 проектов, из них более 30 проектов

связаны с речевой аналитикой, 15 — в ведущих банках России и СНГ. Очень многие отрасли заинтересованы во внедрении голосовых ассистентов. Очевидно, что важны качественные технологии: с ассистентом приятно общаться, если он по-настоящему «интеллектуален»: реалистичный синтез, есть реакция на перебивания.

В столичном метро на нашей платформе работает чат-бот «Александра», который создан ЦРТ совместно с командой московского метро. Только за первый год своей работы «Александра» ответила более чем на 700 тыс. вопросов пассажиров. Это значительно улучшает клиентский опыт.

Кроме того, мы развиваем социальные проекты: в сервисе MySkazka наш синтез речи помогает озвучивать детские сказки, а в устройстве «Чарли» технологии ЦРТ помогают распознать речь говорящего и превратить ее в текст, который выводят на экран любого устройства, включая брайлевские дисплеи, чтобы глухой или слепоглухой человек мог понять собеседника. Устройства поставлены в МФЦ Ленобласти, сурдологический центр Петербурга, в специализированные фонды и образовательные организации.

BG: Речевую аналитику возможно применять исключительно в удаленных каналах обслуживания?

Д. Д.: Уже нет. Случился технологический прорыв — обеспечена качественная работа на «среднем микрофоне», то есть если клиент не говорит прямо в динамик, а находится на некотором удалении от него. Это позволило ЦРТ запустить новый процесс: оптимизировать клиентский опыт не только в удаленных каналах обслуживания, но и в офлайн-каналах, офисах продаж. Это поможет повысить качество обслуживания не только в онлайн-коммуникациях с клиентами, но и в офлайне. Запрос на такой инструмент был давно сформулирован крупным бизнесом, может применяться и в МФЦ, и в государственных сервисах.

BG: Речевая аналитика сейчас доступна малому и среднему бизнесу?

Д. Д.: Еще недавно это было не так. Но, видя сложности МСБ, мы всего лишь за год разработали решение, которое позволило и малым, и средним предприятиям использовать речевую аналитику. Это синергия внутри экосистемы «Сбера»: мы с IT-компанией «Эвотор» запустили сервис речевой аналитики для SMB (Small-to-Medium Business, средний и малый бизнес. — **BG**), который позволяет оценивать разговор сотрудника с клиентами в прикассовой зоне. Решение позволяет увеличить продажи, проанализировать разговор сотрудника с собеседником, оценить, насколько он вежлив и компетентен, соблюдает ли сценарии продаж и стандарты обслуживания. Клиентам это помогает получать лучший сервис, а бизнесу — развиваться, учитывая потребности потребителей. Сервис востребован у небольших сетей кофеен, АЗС, мини-маркетов и других компаний. Уже есть первые проекты и позитивные референсы.

BG: Это единственный пример синергии?

Д. Д.: Это лишь один из примеров. В целом мы активно используем возможности экосистемы «Сбера», реализовали сразу несколько проектов: это и решение с «Эвотором» для SMB, и реализация нового способа потребления контента на медиаресурсах Rambler&Co — новости на «Газете.ru», Lenta.ru и «Чемпионате»

теперь благодаря синтезу речи ЦРТ можно не только прочитать, но и прослушать. Сейчас решение масштабируется.

Еще один пример успешной коллаборации внутри экосистемы — продукт SmartBadge, разработка компании SberDevices, которая бесшовно интегрируется с системой речевой аналитики ЦРТ. Бейдж также ориентирован на работу речевой аналитики в офисах продаж, помогает комплексно анализировать общение сотрудников с получателями услуг, совершенствуя клиентский опыт. Решение совсем недавно стало лауреатом премии CES Innovation Awards 2022 в номинации «Носимые устройства». Конкурс прошел в преддверии одного из самых влиятельных технологических событий в мире — Consumer Electronics Show (CES) 2022, которое в январе пройдет в Лас-Вегасе.

BG: Какие еще направления в этом году активно развивались?

Д. Д.: Видеоаналитика — в 2021 году аналитики назвали ЦРТ ключевым игроком этого рынка. Система видеоидентификации «Визирь» работает уже на 111 объектах транспорта, причем 38 проектов стартовали в нынешнем году. Также она внедрена более чем на 20 спортивных объектах, в том числе на «Газпром Арене». Основные задачи в спорте — создание безопасной и комфортной среды: система позволяет повысить уровень безопасности, снизить имиджевые и финансовые потери футбольных клубов, вызванные противоправными действиями болельщиков, предотвратить появление на стадионе болельщиков, доступ которым запрещен, оперативно реагировать на попытки прохода по чужим абонементам. Внедрение «Визиря» позволяет клубам существенно экономить на штрафах и в целом лучше знать своих посетителей, налаживать системную работу с ними.

В одиннадцати городах России продукт помогает реализовать концепцию Safe & Smart City, обеспечивать новый уровень безопасности и комфорта жителей. В 2021 году реализовано сразу несколько проектов в масштабе городов и целых регионов. Решение может в перспективе помочь и в выявлении, к примеру, самых загруженных участков и запустить дополнительные рейсы определенных видов транспорта, чтобы их разгрузить; реализовать безбарьерный, «по лицу», проход в аэропорты. Кроме того, мы продолжили работу в университетах: реализованы первые в стране внедрения в составе кампусных проектов, 14 — в 2021 году.

BG: Группа ЦРТ всегда активно работала на экспорт. 2020–2021 годы сохранили такую возможность?

Д. Д.: Не просто сохранили — выручка выросла кратно. Существенный рост продаж наблюдался на Ближнем Востоке и в Латинской Америке, приоритетный спрос сформировали ОАЭ, Саудовская Аравия, Мексика, Египет, Тунис. Ключевую динамику роста продемонстрировали направления голосовой и лицевой биометрии, диалоговых роботов. 30-летний опыт, собственный R&D-центр и доступ к ресурсам и компетенциям «Сбера», в экосистему которого входит группа ЦРТ, позволяют нам постоянно совершенствоваться.

Уверен, что синергия технологических компаний, государства и бизнеса и дальше позволит достойно отвечать на современные вызовы, преодолевая турбулентность. ■

РЕСТОРАННЫЙ БИЗНЕС



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

- 1 **ДМИТРИЙ БЛИНОВ**, основатель и идеолог проектов Duoband
2. **АЛЕКСЕЙ БУРОВ**, совладелец Smoke BBQ
3. **АРАМ МНАЦАКАНОВ**, ресторатор

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

ГАЛИНА БЕЛОУСОВА, генеральный директор Bronka Restaurant Group

ХЕЗРЕТ-АРСЛАН БЕРДИЕВ, шеф и владелец ресторанов Birch и Betulla

МАРИЯ ГАРБУТ, генеральный директор Kuznyahouse и Cruise by Kuznyahouse

АРТЕМ ГРЕБЕНЩИКОВ, совладелец и шеф-повар ресторана Bourgeois Bohemians

АРТЕМ ГУДЧЕНКО, совладелец и идеолог ресторана Eclipse

АЛЕКСАНДР ЗАТУЛИВЕТРОВ, совладелец SkyRest Group

МАРК ЛАПИН, совладелец ресторанов Grecco и Mercado del Sol

ИЛЬЯ ЛИТВЯК, основатель и совладелец бистро, бара и пекарни «Футура»

ИГОРЬ МЕЛЬЦЕР, основатель ресторанной группы La Perla

ЭДУАРД МУРАДЯН, ресторатор

РОМАН ПЕВЗНЕР, коммерческий директор, партнер «Буше»

ИГОРЬ ПРАЩЕНКО, управляющий партнер холдинга White Group

ВИТАЛИЙ СВИДОВСКИЙ, совладелец и генеральный директор сети «Теремок»

МИХАИЛ СОКОЛОВ, сооснователь italy&co

НАДЕЖДА ТРЕТЬЯКОВА, совладелица и управляющая ресторана Nordic

ЕВГЕНИЙ ХИТЬКОВ, создатель «ОПГ Добрых дел»

МАТИЛЬДА ШНУРОВА, основатель «Кококо»

КАНДИДАТУРЫ, ДОБАВЛЕННЫЕ УЧАСТНИКАМИ ПРОЕКТА В ХОДЕ ГОЛОСОВАНИЯ

АЛЕКСЕЙ КРЫЛОВ, **АЛЕКСАНДР ПРОКОФЬЕВ**, основатели ресторанов Nino, Jungle, Gastrolì, «Компания»

АРТЕМ ПЕРУК, совладелец El Copitas

СТРАХОВАНИЕ



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

1. **ВЛАДИМИР ХРАБРЫХ**, директор филиала СПАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге

2. **НАДЕЖДА АРШИНОВА**, генеральный директор АО «СК „Двадцать первый век“»;

ВИТАЛИЙ БАТОВ, директор Санкт-Петербургского филиала группы «АльфаСтрахование»

3. **ИГОРЬ ЛАППИ**, генеральный директор АО «Совкомбанк Страхование»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

АЛЕКСАНДР БАКЛУШИН, директор филиала АО «Объединенная страховая компания» в Санкт-Петербурге

ДМИТРИЙ БОЛЬШАКОВ, заместитель генерального директора САО «РЕСО-Гарантия», директор филиала в Санкт-Петербурге

ЕКАТЕРИНА ВОЛКОВА, директор филиала «Зетта Страхование» в Петербурге

ТАТЬЯНА ГАЙ, генеральный директор АО «Страховая компания „Гайде“»

ЕВГЕНИЙ ДУБЕНСКИЙ, заместитель генерального директора — директор Северо-Западной дирекции СК «Альянс», с июня 2021 года — президент САО «Медэкспресс»

СЕРГЕЙ ДУДИН, директор Северо-Западного окружного филиала СК «Согласие»

МИХАИЛ КРИВЦОВ, директор Северо-Западного филиала ПАО «САК „Энергогарант“»

АЛЕКСЕЙ КУЗНЕЦОВ, генеральный директор страховой группы «Капитал-Полис»

ТАТЬЯНА НИКИФОРОВИЧ, вице-президент по развитию Северо-Западного дивизиона СК «Ренессанс-страхование»

КИРИЛЛ ПАВЛОВ, директор филиала СК «Росгосстрах» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области

ВЛАДИМИР ПЫСТИН, директор Санкт-Петербургского филиала Страхового дома «ВСК»

ВАЛЕНТИН СМЫШЛЯЕВ, директор филиала страховой компании «Макс» в Санкт-Петербурге

СЕРГЕЙ СОКОЛОВ, директор Санкт-Петербургского филиала АО «ГСК „Югория“»

МАРИНА УРАЛЬСКАЯ, директор Санкт-Петербургского филиала АО «Согаз»

ДМИТРИЙ ФИЛАТОВ, директор Северо-Западного филиала ООО «Британский страховой дом»

КАНДИДАТУРЫ, ДОБАВЛЕННЫЕ УЧАСТНИКАМИ ПРОЕКТА В ХОДЕ ГОЛОСОВАНИЯ

КОНСТАНТИН КУДРЯВЦЕВ, директор Северо-Западного регионального центра САО «РЕСО-Гарантия»

АНАТОЛИЙ КУЗНЕЦОВ, президент Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада

ОБЩЕСТВЕННАЯ ПРОСТРАЦИЯ

НЕОБХОДИМОСТЬ СМЕНЫ ФУНКЦИОНАЛА АПРАКСИНА ДВОРА ДАВНО НАЗРЕЛА. НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО ТЕКУЩАЯ КОНЦЕПЦИЯ КЛАССИЧЕСКОГО ВЕЩЕВОГО РЫНКА МАЛО ВЫГОДНА ВСЕМ ВЛАДЕЛЬЦАМ ОБЪЕКТА, УЖЕ НА ПРОТЯЖЕНИИ ДОЛГИХ ЛЕТ ГОРОДУ И ЧАСТНЫМ СОБСТВЕННИКАМ НЕ УДАЕТСЯ ДОГОВОРИТЬСЯ, А ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТОРЫ НЕ ТОРОПЯТСЯ ВХОДИТЬ В ПРОЕКТ. О ПРИЧИНАХ ОТСУТСТВИЯ ИНТЕРЕСА К ОГРОМНОМУ ПЯТНУ В ИСТОРИЧЕСКОМ ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА И ВАРИАНТАХ ЕГО ВОЗМОЖНОГО РЕДЕВЕЛОПМЕНТА — В МАТЕРИАЛЕ ВГ. МАРИНА КОВАЛЕВА

По информации комитета имущественных отношений Петербурга (КИО), на территории «Апраксина двора и Мариинского рынка (Щукина двора)», более известного как Апраксин двор или Апрашка, учтено 68 зданий, большая часть которых является объектами культурного наследия. Целиком в собственности города находится 27 зданий, целиком в частной собственности — 24, в смешанной — 17. Дошедшие до нашего времени строения были возведены в период между 1860-ми годами и началом XX века, в том числе по проектам архитекторов Иеронима Корсини и Александра Кракау.

Сейчас здесь расположен вещевой рынок, внешний вид которого фактически не изменился со времен лихих 1990-х. При этом уже на протяжении тридцати лет периодически предпринимались попытки провести реконцепцию данной территории. Однако на сегодняшний момент ситуация не сдвинулась с мертвой точки и в самом центре города продолжает вестись полулегальная торговля.

Из недавних поворотов в судьбе Апраксина двора — расторжение Смольным договора с АО «Апраксин двор», управлявшим площадями рынка, находящимися в городской собственности, по требованию Федеральной антимонопольной службы, и теперь город зовет сюда новых арендаторов. «Договоры аренды будут заключаться с учетом требований антимонопольного законодательства. После оформления всех необходимых документов СПб ГБУ „Агентство по развитию имущественного комплекса Санкт-Петербурга“ (АРИК) приступит к подготовке и объявлению торгов на право аренды городских помещений Апраксина двора. Принять участие в аукционах смогут как нынешние арендаторы, так и иные лица», — рассказали ВГ в КИО. При этом в соответствии с распоряжением КИО АРИК обязано обеспечить сохранность и содержание объектов. В настоящее время завершается государственная регистрация права оперативного управления: по большей части передаваемых объектов она уже осуществлена, заявляют в Смольном.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ПОЛНОМАСШТАБНЫЕ РАБОТЫ В АПРАКСИНОМ ДВОРЕ НЕ НАЧНУТСЯ, ПОКА ВЛАСТИ НЕ НАЙДУТ СПОСОБ КОНСОЛИДИРОВАТЬ СОБСТВЕННИКОВ ИЛИ СОБСТВЕННОСТЬ НА ОДНОМ СУБЪЕКТЕ И НЕ ПРЕДЛОЖАТ МЕХАНИЗМОВ СОФИНАНСИРОВАНИЯ

ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВО

Параллельно с изменением состава арендаторов в администрации города была создана рабочая группа по развитию Апраксина двора, в которую вошли представители инвестиционного, имущественного, а также транспортного и энергетического блоков правительства Петербурга. На момент написания материала информации о конкретных шагах со стороны города в отношении реконцепции объекта ничего не известно.

ПЕРСПЕКТИВЫ В ТЕНИ Апраксин двор, расположенный в историческом центре города, собеседники BG называют территорией с огромным потенциалом. «Он занимает большую по площади территорию, которую при правильном подходе можно было бы сделать новой уникальной средой и центром притяжения для горожан и гостей Петербурга», — считает Николай Пашков, генеральный директор консалтинговой компании Knight Frank St. Petersburg. Как показывают практика и опыт зарубежных аналогичных проектов реновации, основной силой притяжения являются различного рода общественные пространства, заведения общепита с интересными концепциями, выставочные пространства, объекты креативной, художественной и досуговой направленности — все это создает жизнь в проектах. «А там, где возникает интерес общественности, начинают развиваться офисная недвижимость, стрит-ритейл и гостиничные функции», — продолжает господин Пашков. При этом в Петербурге проектов реновации такого масштаба еще не было: относительно близкими по площади можно назвать Новую Голландию, части Никольские ряды и «Севкабель».

Развитию проекта на протяжении многих лет препятствует целый комплекс факторов: часть площадей находится у города, часть у специфического контингента собственников; охранный статус зданий, не позволяющий кардинально преобразовать территорию и накладывающий существенные ограничения; изношенные инженерные системы; стремление властей решать все исключительно комплексно; высокий прогнозируемый уровень затрат на реконструкцию при невозможности кардинально увеличить площади, а также отсутствие единого инвестора. Как итог — экономически проект очень тяжелый, интересы сторон противоречат друг другу, а юридических механизмов консолидации мелких собственников практически нет.

«Властям надо найти способ либо консолидировать мелких собственников, либо консолидировать саму собственность на одном или нескольких крупных субъектах на период полномасштабных работ, ну и, конечно, искать механизмы софинансирования работ и строительства инфраструктуры», — говорит Дмитрий Некрестьянов, партнер, руководитель практики по недвижимости и инвестициям адвокатского бюро «Качкин и партнеры».

Впрочем, крупные собственники проявляют интерес к проекту, поскольку понимают, что с учетом локации и качественной проработки концепции в перспективе он вернет и приумножит вложения, добавляет управляющий партнер IPG.Estate Иван Починщиков. Так, крупнейший владелец помещений Апраксина двора (61 тыс. кв. м) — КЦ «Питер» — в 2018 году, получив статус стратегического инвестора, пообещал вложить в реконструкцию части

зданий более 5 млрд рублей. Однако в конечном счете объекты не были переданы компании, и к работе она не приступила.

По мнению Андрея Косарева, генерального директора Colliers в Санкт-Петербурге, единственно правильное решение по Апраксину двору, которое могло бы сдвинуть процесс с мертвой точки, — привлечь заинтересованного инвестора, который возьмет на себя обязательства по согласованию и преобразованию всей территории, и наделить его полномочиями по распоряжению объектами собственности Петербурга. О том, что для реновации территории ее необходимо отдать в одни руки, говорят и другие собеседники BG.

«Город до сих пор не может договориться с инвестором, поэтому все остается в текущем состоянии. А пока нет конечных договоренностей, власти так и продолжают сдавать активы в аренду, чтобы пополнять казну, — и ничего по сути не изменится», — рассуждает управляющий партнер Rusland SP Андрей Бойков. При этом прошлая попытка передачи рынка под управление коммерческому девелоперу в лице «Главстроя» и директивного давления с его стороны оказалась провальной и привела к тому, что проектом потом никто не занимался много лет, добавляет господин Пашков.

Что касается инвестиций, то оценить объем вложений сейчас крайне сложно, поскольку техническое состояние зданий неизвестно и, скорее всего, потребуются глубокая реконструкция. «Если фантазировать, то инвестиции составят не менее 80 тыс. рублей на квадратный метр», — прогнозирует господин Починщиков.

БЕСФОРМЕННЫЙ ДОХОД Эксперты полагают, что властям текущая ситуация невыгодна: платежи за аренду принадлежащих городу помещений небольшие. «К тому же большая часть оборотов, вероятно, идет недекларируемо, и доход от налога на прибыль получается минимальным. Собственникам помещения также не стоит ожидать высокой прибыльности от устаревшего формата и некачественных объектов», — рассуждает господин Косарев. Господин Пашков солидарен с коллегой, объясняя, что город сильно недополучает налоговых поступлений от этой территории в силу обилия там не совсем легальных схем торговли. «Если бы это место было более форматным, город смог бы зарабатывать намного больше», — уверен он.

А вот собственникам торговых точек Апраксин двор в текущем виде выгоден. «При всей своей неформатности и запущенности он выполняет социальную функцию: предлагает широкий товарный ассортимент по невысокой цене, что создает уникальную притягательность для людей», — указывает господин Пашков. Таким образом, для существующих операторов выгоднее ничего не менять, так как при расположении в центре города у них достаточно низкая арендная ставка.

«Движение в направлении реновации, улучшения средовых качеств, повышения притягательности и переориентации объекта на более высокодоходные группы горожан и туристов позволит зарабатывать гораздо больше и собственникам, и городу», — подчеркивает Николай Пашков. Собеседники BG предполагают, что если привести Апраксин двор в надлежащий вид, то арендная ставка может колебаться от 2 до 4 тыс. рублей за квадратный метр. ■

ЛИЗИНГ



АЛЕКСЕЙ КОРЖАКОВ

1. **ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ**, генеральный директор группы компаний «Балтийский лизинг»
2. **ОЛЕГ АНУФРИЕВ**, генеральный директор АО «Зест»
3. **ЕКАТЕРИНА ПОПОВА**, директор Северо-Западного регионального филиала АО «Сбербанк Лизинг»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

- ДМИТРИЙ АСАДОВ**, руководитель Северо-Западного дивизиона группы компаний «Альфа-Лизинг»
- ДМИТРИЙ БЕЛОДЕД**, территориальный директор департамента по продажам продуктов автолизинга АО «ВТБ Лизинг»
- ТАТЬЯНА ДОНЧЕНКО**, генеральный директор ООО «ТСС-Лизинг»
- ДМИТРИЙ ЕФРЕМОВ**, заместитель генерального директора ООО «ЛК „Сименс Финанс“» по Северо-Западному федеральному округу
- МИХАИЛ ЖАРНИЦКИЙ**, генеральный директор ООО «Контрол Лизинг»
- ДМИТРИЙ ИВАНОВ**, генеральный директор АО «Северная Венеция»
- СЕРГЕЙ ИВАНОВ**, заместитель регионального директора региона «Северо-Западный», директор филиала ООО «РЕСО-Лизинг» в Санкт-Петербурге
- ДМИТРИЙ КОЧЕРГИН**, генеральный директор ЗАО «Альянс-Лизинг»
- ЕВГЕНИЙ КУРБАКИН**, региональный директор по региону «Север» лизинговой компании Carcade
- МАКСИМ ЛОГВИНОВ**, директор филиала в Санкт-Петербурге ПАО «ЛК „Европлан“»
- ЕКАТЕРИНА МАКАРОВА**, руководитель филиала в Санкт-Петербурге ООО «ЮниКредит Лизинг»
- ЮЛИЯ НИКОЛАЕВА**, директор ООО «Инавтотрак Лизинг»
- СЕРГЕЙ САВИНОВ**, генеральный директор ООО «Интерлизинг»
- ЮРИЙ ФЕДЕЧКИН**, генеральный директор ООО «ПТК-лизинг»

КАНДИДАТУРЫ, ДОБАВЛЕННЫЕ УЧАСТНИКАМИ ПРОЕКТА В ХОДЕ ГОЛОСОВАНИЯ

- ДЕНИС ЛЕВИЦКИЙ**, генеральный директор ЗАО «ЛК „Роделен“»

«ВЫ ПРИЕХАЛИ НЕ КУДА-ТО, ВЫ ПРИЕХАЛИ В ПЕТЕРБУРГ»

ПРЕЗИДЕНТ ГРУППЫ RBI ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ ГОРДИТСЯ ДУХОВНОЙ И СТИЛИСТИЧЕСКОЙ СВЯЗЬЮ СВОИХ ПРОЕКТОВ С ГОРОДОМ НА НЕВЕ, ПЛАНИРУЕТ ЭКСПАНСИЮ ОТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА КОМПАНИИ И С ОПТИМИЗМОМ СМОТРИТ В СЛОЖНЫЙ, ПО ЕГО ПРОГНОЗАМ, 2022 ГОД. О ЦЕННОСТЯХ ЛИЧНЫХ И БИЗНЕСА, КОНВЕРТАЦИИ ДОВЕРИЯ ПОКУПАТЕЛЯ В СПРОС И ВОЗМОЖНОСТЯХ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ПРОЕКТАХ RBI ГОСПОДИН ТИКТИНСКИЙ БЕСЕДОВАЛ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ BG НАТАЛЬЕЙ ЛАВРИНОВИЧ.

BUSINESS GUIDE: Если попробовать подвести итоги 2021 года для RBI, можно ли выделить какое-то одно ключевое событие?

ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ: Для нас знаковое событие — объединение брендов RBI и «Северный город». В момент запуска бренда «Северный город», 18 лет назад, было важно помочь клиенту сориентироваться в рынке. В то время еще было очень много дезориентирующих заявлений типа «элитные дома в Каменке». Мы же четко прописали, что в наш стандарт «квартир для среднего класса» входят такие-то пластиковые окна, такие-то фильтры очистки воды, такие-то двери. И это была серьезная инновация: сказать, что клиент вправе от нас чего-то ожидать и даже требовать.

Сейчас наши проекты комфорт-класса, в частности, последние очереди Ultra City, отличаются от бизнес-класса только количеством квартир, их метражом и высотой потолков. У комплекса эффектная современная архитектура, колоссальный набор инфраструктуры: большие закрытые дворы, дорожные площадки Richter Spielgeraete, привезенные из Германии, фруктовые сады, детские сады и школа. То есть за эти годы мы пришли к тому, что наши проекты, независимо от места строительства и целевой аудитории, — высокого уровня комфорта, и их не стыдно представить под маркой RBI.

Подводя итоги года, можно вспомнить и новые объекты, которые мы запускали, и всевозможные профессиональные награды за нашу работу.

BG: В частности, вас в четвертый раз признали девелопером года, а RBI — в пятый раз компанией года.

З. Т.: Есть три типа наград. Пожалуй, самая большая гордость для RBI — это проекты, попавшие в «Белую книгу» Всемирного клуба петербуржцев. Эта организация объединяет деятелей культуры, науки, искусства, в частности, многих выдающихся архитекторов. И они ежегодно выбирают лучшие объекты нового строительства — те, которые соответствуют своему архитектурному и историческому контексту и традициям Петербурга. Приятно, что в этом небольшом списке целых два объекта RBI: дом «Таврический» на Шпалерной улице и комплекс «Четыре горизонта» на Свердловской набережной.

Второй тип наград — когда голосуют покупатели, наши клиенты. В начале этого года мы в третий раз взяли премию «Доверие потребителя» — больше, чем кто бы то ни был из застройщиков на рынке. И это притом, что наш масштаб значительно меньше, чем у ряда компаний, которые строят миллионы квадратных метров. Доверие — категория более сложная и многофакторная, связанная не с разме-



рами застройщика, а в первую очередь с оправданными ожиданиями.

И третий тип наград — когда лучших выбирают сами эксперты отрасли. По сути, голосуют за своих же конкурентов. В этом году они уже в пятый раз назвали RBI «Компанией года в бизнес-классе» и в четвертый раз подряд отдали нам звание «Девелопер года». Говорю «нам», потому что для меня это все-таки не моя персональная награда, а признание всей группы RBI.

BG: Новое направление вашей деятельности — отельный бизнес. Насколько это предложение востребовано в период пандемии?

З. Т.: Наш первый отель ARTSTUDIO Nevsky был запущен перед самой пандемией, в декабре 2019 года. И в среднем по «ковидному» 2020-му он показал очень хороший результат: был заполнен на 67%, когда в целом по Петербургу этот показатель держался на уровне 30–50%. Сейчас у нас очень высокие оценки на «Букинге», отличные отзывы гостей, теперь уже и по второму отелю, ARTSTUDIO Moskovsky, который мы открыли этим летом. Отелями управляет наша дочерняя структура — компания RBI PM, очень мощная команда. Их задача — с одной стороны, обеспечивать превосходный сервис гостям, а с другой — управлять инвестициями собственников. Клиенты вкладывают свои деньги, покупают юниты и ожидают доходность. И в этом вопросе мы максимально прозрачны: благодаря личному онлайн-кабинету каждый из инвесторов знает, как

функционирует весь отель, понимает, какие номера заняты, какие свободны, сколько гости платят за тот или иной номер — то есть видит доходность своих вложений в реальном времени. А также понимает справедливость равномерной загрузки разных номеров. Держать актив незагруженным — самое последнее дело. Когда спрос падает, например, во время очередного локдауна, главная задача — заполнить отель. И управляющая компания должна четко реагировать на ту или иную динамику.

В конце ноября мы запустили в продажу третий отель — ARTSTUDIO M103, прямо около «Московских ворот». По «звездам» это крепкая «четверка». Очень красивый архитектурный проект.

BG: Похожий на книгу.

З. Т.: Да. Спрос очень высокий, но пока что мы выпустили в продажу ограниченный лот по довольно крепким ценам.

BG: Вложения в недвижимость по-прежнему актуальны?

З. Т.: Когда меня раньше спрашивали: «Как бы вы порекомендовали гражданам хранить деньги?», я всегда отвечал: «В зависимости от суммы: треть в долларах, треть в евро, треть в недвижимости». Сейчас я не рекомендую ничего хранить в кэше, во вкладах в банках, потому что мировая инфляция очень высокая. Хранение в недвижимости обеспечивает на сегодняшний день меньшую доходность, чем депозиты в банке, — предположим, 7% против 9%, но при этом тело сбережений — в квадратных метрах, а не в рублях. Это большая

разница. Если вы захотите продать актив через два-три года, получите значительно больше, чем 100 условных единиц, которые вернете с депозита.

BG: Если говорить о проектах группы RBI, во что лучше инвестировать средства в ближайшие годы?

З. Т.: Тут есть свои особенности. Представьте, что у вас растет ребенок и вы хотели бы через два-три года купить ему квартиру — например, в Ultra City. Мой совет: если есть возможность, купите сейчас. Сдавайте недвижимость в аренду, каким-то другим образом ее эксплуатируйте, а потом передайте ребенку. Так точно будет выгоднее. Это первый способ инвестиций.

Второй — встроенные помещения. Это тоже очень интересная история: если есть некий аппетит к личному управлению, сдаче в аренду как элементу самозанятости, то встроенные помещения — нормальная инвестиция. Мы продаем их через аукционный дом RBI, покупатели борются за эти помещения, но оно того стоит: на проходных местах помещения, конечно, всегда будут востребованы. Недавно таким образом реализовали девять лотов в нескольких наших комплексах — Ultra City, «Русские сезоны» и «Созидатели». Первоначальная цена в ходе аукциона выросла на 20%, это плюс 32 млн рублей.

Если снова говорить про жилье, конкретно про бизнес-класс и элиту, то тут главное преимущество — локация. Как говорится, хороших локаций больше не производят. Мест, где можно построить выдающийся проект, очень немного, это селективные, ограниченные участки в центральных районах. С точки зрения прироста благосостояния это хорошая штука. Опять же, их могут приобретать с прицелом на будущие переезды.

И наиболее усредненно-правильная инвестиция — апартаменты: ликвидная недвижимость, приносящая постоянный доход, и нет необходимости ею управлять.

BG: За время пандемии фокус интересов ваших потенциальных покупателей как-то изменился? Например, считается, что весной 2020-го резко вырос спрос на загородную недвижимость.

З. Т.: Мне кажется, в этом есть некоторый элемент мифа. Если говорить про аренду — да, это верно. Если о продажах: вот у нас был проект в Мистолово, и в 2020-м его действительно стали покупать быстрее, а цены выросли. Но они не выросли больше, чем на наших городских проектах. Притом, что проект — иного уровня, заметно более дорогой по себестоимости: за городом, в окружении зелени, с высокой плотностью населения, хорошей инфраструктурой, возможностью для про-

гулок, игр в футбол, волейбол, катания на коньках и так далее.

BG: В последнее время в новостях применительно к девелоперскому рынку все чаще фигурирует слово «похолодание». Сейчас оно наблюдается? Чего вы ждете от следующего года?

З. Т.: Мы видим, что спрос несколько успокоился — очевидно, после отмены льготной ипотеки. Если говорить про комфорт-класс и эконо, то в целом по рынку около 85% жилья покупается в ипотеку, и ее удорожание — серьезное препятствие для людей. Так что рынок действительно стал более прохладным, если использовать климатические метафоры. Хотя на своих объектах мы это не очень замечаем, продолжали поднимать цены до последнего времени. Темпы продаж более чем устраивают, свои годовые планы по денежным поступлениям мы выполнили еще в августе.

Но 2022 год будет достаточно сложным. Стоимость жилья растет. Семейная ипотека не компенсирует отток потенциальных покупателей. Себестоимость недвижимости выросла за год на 13%. Потенциала для снижения цен нет. Поэтому застройщики массового жилья, скорее всего, не будут выводить на рынок больше квадратных метров, чем клиенты готовы купить. По крайней мере, это кажется самой разумной политикой.

Что касается RBI, то для нас каждый запуск — это эксклюзивный проект. Поэтому в будущее мы смотрим оптимистично. Помните, как в анекдоте про одного композитора — низенького, некрасивого, но пользующегося безумной популярностью у женщин? Его спрашивают, как это ему удается, а он отвечает: «Мне бы только до рояля довести». Вот и нам так же. Только до запуска проект довести, а там уже клиенты нас ждут, любят и готовы покупать.

BG: Стены ARTSTUDIO Moskovsky оформлены работами Петра Банкова, в номерах можно стать участником спектакля Семена Александровского. Значит ли это, что «фишки» такого рода становятся залогом удачных строительных концепций?

З. Т.: «Фишки» ничего не продают. От того, что там появились постеры, цена недвижимости для наших покупателей не стала выше ни на грамм. Целостная концепция, где каждый элемент на своем месте, — вот что критически важно. С каждым отелем ARTSTUDIO было и будет связано какое-то культурное событие: вы приезжаете в отель, а в соседнем номере может идти спектакль с актрисами лучших петербургских театров, или вы заселяетесь в свой номер и через QR-код подключаетесь к аудиоспектаклю по письмам выдающихся людей. Это история, которая более тесно связывает имидж наших отелей и города, бросает мостик между одним и вторым. Вы приехали не куда-то, вы приехали в Петербург.

BG: Для вас это важно?

З. Т.: Мы же самый петербургский девелопер: все, что касается города, очень важно.

BG: Как вы относитесь к появлению новых архитектурных форм в Северной столице? На чьей вы стороне в спорах о небесной линии Петербурга?

З. Т.: Думаю, что в этом споре одна сторона — это профессионалы, и существует действительно профессиональная взвешенная, конструктивная дискуссия. А противостоят этим профессионалам, на самом деле, не «алчные девелоперы», а демаго-

ги, которые не разбираются в вопросе, а просто громко кричат. История с нашим проектом Futurist на Петроградской стороне читателям должна быть известна: жуткое заброшенное место в центре города, вокруг Левашовского хлебозавода, и никого не волновала его судьба — пока все разваливалось, хоть бы кто слово сказал. Пришел девелопер, поделился планами: мы восстановим Левашовский хлебозавод, построим рядом красивый проект, даже с меньшей плотностью и высотностью, чем позволяют нормативы. Сразу набегали «градозащитники», начали кричать: «Нет, ничего нельзя! Не надо давать строить! Надо, чтобы город выкупил и все за свой счет сделал!» — «Но у города нет денег выкупать все памятники». — «Зачем тогда было стадион строить?» Такой уровень дискуссии... Но как это помогает городу?

Мы шутим, что это наша карма — почти на каждом проекте в центре города у нас есть объекты культурного наследия. Но у нас достаточно фантазии и умения, чтобы искать новые звучания для старых объектов. Вот и Левашовский хлебозавод в 2023 году закончим: уже снята угроза аварийности, выполнено несколько дополнительных усилений, проект потребовалось серьезно дорабатывать. Бюджет уже сейчас заметно выше миллиарда рублей.

BG: Верно ли, что группа RBI сейчас рассматривает для себя юг страны как точку приложения усилий?

З. Т.: Мы верим в то, что наши апартаменты могут быть очень востребованы на юге в формате долгосрочного проживания. Многие москвичи и петербуржцы сейчас переезжают «на зимовку» в теплые регионы в районе Сочи. Люди работают удаленно, в более приятном климате, но стандартов качества, к которым они привыкли, там нет. В том же Сочи, Геленджике, других городах был бы очень востребован продукт и для временного проживания, и для постоянного. В RBI есть оба эти стандарта, мы сейчас ведем переговоры, в том числе и с отельными операторами.

Проблема в том, что ряд ключевых мест в регионе просто закрыт: ведется работа по созданию очистных сооружений, только единичные проекты реализуются по старым разрешениям. И непонятно, когда запрет на стройку прекратится. Но мы готовы выйти на рынок, как только найдем участки с безукоризненными юридическими документами.

BG: В следующем году юбилей у вас, а еще через год 30-летие отметит RBI. Пора подводить предварительные итоги?

З. Т.: У меня есть желание постоянного собственного развития, это первое. И второе — часть своей персональной миссии я вижу в том, чтобы помогать развиваться другим. Это своего рода служение людям, и оно проявляется по-разному: как расширение нашего некоммерческого проекта для старшеклассников и студентов — «Школы будущих лидеров RBI», как развитие большого количества soft skills у сотрудников группы, в корпоративной культуре нашей компании, в моих личных инвестициях в стартапы, в помощи фаундерам. В каждом направлении хватает своих сложностей, жизнь вообще не прогулка под луной. Но я хочу, чтобы при этом каждый следующий период моей жизни был более содержательным, более ярким, чем предыдущий. Пока все идет именно так, и очень хочется верить, что так и продолжится. ■

БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ



1. АЙГУЛЬ КАДЫРБАЕВА,
директор Института дополнительного профессионального образования НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург

2. ОЛЬГА ПАРФЕНОВА,
соучредитель Международной школы коучинга Up & Above

3. ЯНА КЛЕМЕНОВИЧУС,
проректор по дополнительному профессиональному образованию, директор Института дополнительного профессионального образования — «Высшая экономическая школа» СПбГЭУ;

КОНСТАНТИН КРОТОВ,
первый заместитель директора Высшей школы менеджмента СПбГУ

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

ИРИНА ВОРОНИНА,
генеральный директор и управляющий партнер бизнес-школы AMI

АНДЕРШ ПААЛЗОВ,
президент Стокгольмской школы экономики в России

ЯРОСЛАВ ПАВЛОВ,
ректор бизнес-школы ИМИСП

ИРИНА ПЕТРОВА,
декан факультета дополнительного профессионального образования Международного банковского института имени Анатолия Собчака

СЕРГЕЙ ФЕДОРОВ,
директор Открытой школы бизнеса

АЛЕКСЕЙ ШМАТКО,
декан факультета международного промышленного менеджмента и коммуникаций БГТУ «Военмех» имени Д. Ф. Устинова

ВАЛЬТЕР ШПАЛЬТЕНШТЕЙН,
ректор университета Swissam

КАНДИДАТУРЫ, ДОБАВЛЕННЫЕ УЧАСТНИКАМИ ПРОЕКТА В ХОДЕ ГОЛОСОВАНИЯ

ФИЛИПП ГУЗЕНЮК,
партнер Института коучинга Санкт-Петербурга

ВЕРНИ МЕНЯ, ЕСЛИ СМОЖЕШЬ

МАНИПУЛЯЦИИ С ВЕЩЕСТВЕННЫМИ ДОКАЗАТЕЛЬСТВАМИ В РОССИИ ПОРОЖДАЮТ НЕМАЛО ПРАВОВЫХ КОЛЛИЗИЙ. НАПРИМЕР, В ДЕЛЕ НЕМЕЦКОГО КОЛЛЕКЦИОНЕРА РЕШЕНИЕ ИЗМЕНИЛИ ТАКИМ ОБРАЗОМ, ЧТО ПОЛОТНО КАРЛА БРЮЛЛОВА СТАЛО НЕКОМУ ВОЗВРАЩАТЬ, А В ПРОЦЕССЕ УГОНЩИКА ИЗ ПЕТЕРБУРГА \$770 ТЫС., НЕЗАКОННО ПРИЗНАННЫЕ ВЕЩДОКОМ, УКРАЛ СОТРУДНИК СЛЕДСТВЕННОГО КОМИТЕТА. КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ МАРИНА ЦАРЕВА ОБСУДИЛА С АДВОКАТАМИ, КАК УСТРОЕНО РОССИЙСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО В ЭТОЙ ЧАСТИ И КАК ОНО ДОЛЖНО РАБОТАТЬ.

Вещественные доказательства используются для установления обстоятельств уголовного дела и являются стандартной частью любого из них. Это предметы, обладающие признаками или свойствами носителей доказательственной информации, полученные и приобретенные к уголовному делу. Адвокат Балтийской коллегии адвокатов Марк Павлов объясняет, что вынесение постановления о признании предмета вещественным доказательством призвано, во-первых, закрепить его юридический статус в качестве доказательства, а во-вторых, позволить должностному лицу принять меры по сохранению этого предмета, которые могут быть сопряжены с ограничением прав его законного владельца. Наложение ареста на имущество — это, в свою очередь, мера процессуального принуждения, целью применения которой является обеспечение исполнения приговора в части гражданского иска, взыскания штрафа, других имущественных взысканий и возможной конфискации имущества. «Для того чтобы наложить арест на имущество, следователь должен получить

разрешение суда. Что же касается признания предмета вещественным доказательством и его изъятия у законного владельца, то следователю достаточно вынести постановление. Санкция суда для этого не требуется», — говорит о различиях адвокат.

Однако нередко институт вещественных доказательств работает в России с множественными злоупотреблениями. Марк Павлов рассказывает, что чаще всего случаи необоснованного признания предметов и документов вещдоками встречаются по экономическим уголовным делам. Он объясняет это тем, что их расследования сопряжены с изъятием большого количества компьютерной техники и финансово-хозяйственной документации, которая по закону подлежит обязательному осмотру: «На такие осмотры, как правило, тратится большое количество времени и сил, протоколы могут исчисляться сотнями листов. По окончании осмотра следователю проще скопировать содержание составленного протокола в постановление о признании вещественными доказательствами, чем тратить время и разбираться с тем, что действительно представляет доказательственную ценность для

уголовного дела, а что к нему не имеет никакого отношения».

В качестве примера господин Павлов вспоминает о преследовании руководства группы компаний «Мегастар», специализировавшейся на проведении праздников. Уголовное дело об особо крупном мошенничестве возбудили в феврале 2014 года, следствие посчитало, что предприниматели не провели часть мероприятий за счет бюджетных средств. Процесс закончился оправдательным приговором, но в нем имелось более 17 тыс. «вещественных доказательств», среди которых было несколько сотен пустых листов бумаги А4. «Никакой доказательственной ценности они не представляли, что было подтверждено итоговым решением суда», — говорит адвокат, отмечая, что это не единственный подобный случай.

В качестве одного из вариантов решения проблемы Марк Павлов называет создание института следственных судей, которые в условиях состязательности будут рассматривать жалобы участников уголовных дел, имея при этом возможность исследования и оценки обстоятельств конкретного уголовного дела. «А еще — со-

весть и социальная ответственность следственных работников», — заключает он.

Ангела Гламаздина, старший юрист практики уголовно-правовой защиты бизнеса Bryan Cave Leighton Paisner (Russia), также считает, что проблема с вещественными доказательствами связана не столько с законодательными пробелами, сколько с ненадлежащим контролем, в том числе судебным, за ходом предварительного расследования. По ее словам, в основном нарушение порядка признания имущества вещдоком состоит в том, что таковыми признаются вещи, не содержащие следов преступления и не являющиеся его предметом. «Ноутбук может быть изъят из квартиры скрывающегося от следствия обвиняемого, но на деле принадлежать его супруге. Его осматривают, признают вещдоком и оставляют на хранение при уголовном деле, которое затем приостанавливают на неопределенный срок за розыском обвиняемого. Фактически это ограничивает права собственника и превращает институт вещественных доказательств в своего рода бессрочный арест на имущество», — приводит пример госпожа Гламаздина. → 46



ЧАЩЕ ВСЕГО ЗЛУПОТРЕБЛЕНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО ВЕЩДОКОВ ПРОИСХОДЯТ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ И УГОЛОВНЫХ ДЕЛАХ. В СЛУЧАЕ С КАРТИНОЙ «ХРИСТОС ВО ГРОБЕ» ВОПРОС ПЕРЕРОС В ПОЛИТИЧЕСКИЙ



«ОБВИНЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЯХ ДОЛЖНО ПРЕДЪЯВЛЯТЬСЯ НА ОСНОВАНИИ РЕШЕНИЯ ПРИСЯЖНЫХ»

ПЛЕНУМ ВЕРХОВНОГО СУДА ВЫПУСТИЛ НЕ ОДНО ПОСТАНОВЛЕНИЕ, ПРИЗВАННОЕ ЗАЩИТИТЬ ПРАВА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, А ГЕНЕРАЛЬНАЯ ПРОКУРАТУРА НЕОДНОКРАТНО ЗАЯВЛЯЛА, ЧТО ТАКОЙ ПРОБЛЕМЫ УЖЕ ФАКТИЧЕСКИ НЕТ. BG СПРОСИЛ АДВОКАТА АЛЕКСАНДРА ЗИМИНА О ТОМ, КАК В РЕАЛЬНОСТИ ОБСТОЯТ ДЕЛА. МАРИНА ЦАРЕВА

BUSINESS GUIDE: Генпрокурор Игорь Краснов недавно говорил, что ситуация с арестами по предпринимательским делам находится на особом контроле и прокуратуры, и общества в целом. Действительно ли она за последние годы стала лучше?

АЛЕКСАНДР ЗИМИН: Если смотреть, как в действительности происходит заключение под стражу, то нет. Беда в том, что мы не отвечаем европейскому стандарту применения данной меры пресечения. Формально у нас есть разъяснения пленума или президиума Верховного суда, решения Конституционного суда, содержащие, по сути, европейские подходы к защите прав и свобод человека и гражданина, но на практике эти разъяснения очень часто не применяются. Из-за этого я не подтверждаю наличия положительной тенденции по мерам пресечения для предпринимателей. Есть частные случаи, но не устоявшаяся практика.

BG: И все же официально Генпрокуратура, Верховный суд и другие органы говорят, что делают много для того, чтобы не допускать арестов предпринимателей. Вы можете привести пример таких действий?

А. 3.: Что касается Генеральной прокуратуры — ничего не могу сказать. Этот орган однозначно ничего для улучшения ситуации не делает. В случае с Верховным судом — ситуация двойственная. С точки зрения наличия разъяснений к ВС нет претензий: они исчерпывающие. С другой стороны, в сфере уголовного судопроизводства действуют правила выборочной или сплошной кассации. В сплошную кассацию попадает только итоговое решение по уголовному делу — приговор или постановление о прекращении дела. Все остальное, в том числе вопрос о мере пресечения, — это выборочная кассация. То есть в случае с выборочной кассацией по мере пресечения меня не слышали в районном суде, не слышали в суде второй инстанции, я подал кассационную жалобу и, согласно статистическим показателям, в 96 случаях из 100 получаю отказ в ее передаче для рассмотрения по существу в кассационном суде общей юрисдикции. Затем вы подаете так называемую «вторую» кассационную жалобу в Судебную коллегия по уголовным делам Верхов-

ного суда и сталкиваетесь с таким же формальным и поверхностным подходом к ее рассмотрению, как и в нижестоящем. Для изменения ситуации Верховный суд должен выступить с законодательной инициативой отнесения вопроса избрания меры пресечения к категории не выборочной, а сплошной кассации. Это позволит в обязательном порядке проверять законность принятых судебных решений об избрании меры пресечения в суде кассационной инстанции общей юрисдикции.

BG: Какую роль играет в этом вопросе омбудсмен по защите прав предпринимателей?

А. 3.: Он не обладает никакими процессуальными полномочиями. Омбудсмен изучает жалобы, направленные предпринимателем, а дальше переадресовывает их в прокуратуру, что в принципе имеет чисто бюрократическое значение. Конечно, после этого есть шанс, что жалобу повнимательнее рассмотрят.

BG: Какие еще нужны изменения в законодательстве, чтобы ситуация с мерами пресечения для предпринимателей улучшилась?

А. 3.: Мы должны ввести правило предъявления обвинения в совершении преступления экономической направленности на основании решения присяжных. В англосаксонской системе по целому ряду тяжких преступлений обвинение выдвигается только после вердикта коллегии присяжных. В этих случаях она решает вопрос, позволяют ли материалы, представленные следствием, сделать обоснованное предположение, что кто-то совершил преступление. Если коллегия с этим соглашается, прокуратура предъявляет обвинение. Это хорошая форма проверки наличия у стороны обвинения обоснованного подозрения в причастности лица к совершению преступления. В России же сейчас любое обвинение, которое выдвинуто на досудебной стадии производства по уголовному делу, не подлежит проверке судом. Это в корне неправильно.

BG: Не будет ли это сильно затягивать процесс? Сбор коллегии присяжных — довольно длительная история.

А. 3.: Смотря какую цель мы преследуем. Если наша высшая ценность, как гласит

вторая статья Конституции, человек, его права и свободы, — с этой точки зрения длительность процедуры предъявления обвинения не имеет существенного значения. Для обеспечения баланса интересов сторон обвинения и защиты можно, например, допустить заключение под стражу подозреваемого на срок до 30 суток, в течение которых коллегия присяжных заседателей и примет решение о возможности или невозможности предъявления обвинения.

BG: КС уже долгое время работает с обновленным федеральным законом. Некоторые изменения касались правил подачи жалоб. Изменилась ли ваша работа с Конституционным судом после этого и можно ли уже судить о значимости изменений?

А. 3.: До внесения изменений я успел трижды обратиться в КС, не обращаясь прежде в Верховный суд (сейчас для подачи жалобы в КС действует правило двух кассаций, то есть процедура включает подачу жалобы и в ВС. — **BG**). По новым правилам обратиться еще не успел. Мне кажется, что правило «двух кассаций» не является проблемой для обращения в Конституционный суд. Вопросы есть скорее к нечетким критериям условий приемлемости жалобы. Например, я подавал жалобу в КС на невозможность адвокату оспорить собственный отвод, исходящий от следователя. Напомню, следователь может отвести адвоката от участия в уголовном деле, не направляя для этого отдельное ходатайство в суд, а я, как отведенный защитник, постановление о данном отводе не могу обжаловать. КС отказал в принятии к рассмотрению моей жалобы, подчеркнув, что у защитника в уголовном деле нет собственных правовых интересов, поэтому мне должно быть юридически безразлично, что меня же и отвели. Эта ситуация иллюстрируется высказыванием главного редактора «Эха Москвы» Алексея Венедиктова о том, что журналисты — это не подставки для микрофонов, у них есть собственный взгляд на освещаемую в СМИ проблему и личное отношение к ней. Я полностью с этим согласен. Вызывает сожаление, что КС считает адвокатов, в том числе и меня, просто портфелями для Уголовного кодекса, которым все равно, кого

именно защищать, и которые вообще не беспокоятся о подзащитном, когда их во внесудебной процедуре отводит от участия в уголовном деле следователь.

BG: Этой весной Конституционный суд принял значимое постановление, разрешив обращать взыскание на единственное, но роскошное жилье. Этим КС пошел вразрез с практикой судов общей юрисдикции и даже позицией Верховного суда. Как вы оцениваете это постановление и относитесь к такому решительному подходу?

А. 3.: Это вынужденная для КС ситуация. Из-за того, что вопросы возникали снова и снова, Конституционный суд принял более радикальное постановление, указав, что исходит из гарантии социальной нормы жилья, реализующей право на достойный образ жизни человека. Другой формулы в законодательстве нет, значит, надо брать эту, умножать на количество лиц, которые ею будут охвачены, и в дальнейшем получить тот объем площади, на который можно потратить деньги из конкурсной массы, покупая другое жилье должнику.

BG: Каких инструментов, по вашему мнению, не хватает КС для более эффективного исполнения его же постановлений?

А. 3.: Особенности конституционного судопроизводства заключаются, в частности, в том, что исполнение решений КС является обязанностью иных органов государственной власти и должностных лиц, как правило, реализуемой путем внесения изменений и дополнений в законодательство. И надо заметить, что в федеральный конституционный закон о КС периодически принимаются поправки, направленные на совершенствование механизмов исполнения решений этого суда. Но часто правовые позиции КС, особенно сформулированные не в постановлениях, а изложенные в его же определениях, не учитываются в практике других судов. Поэтому повышение уровня правовой культуры и искоренение профессиональных деформаций в правовом сознании представителей всех ветвей государственной власти является единственным способом реального улучшения ситуации с исполнением решений Конституционного суда. ■



ЕВГЕНИЙ ГАВЛЕНКО

1. **ВЛАДИМИР РОМАНОВСКИЙ**, директор Института проблем предпринимательства
2. **ЕГОР НОСКОВ**, управляющий партнер «Дювернуа Лигал»
3. **АНДРЕЙ КОСАРЕВ**, генеральный директор Colliers в Санкт-Петербурге

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

- ШАРИФ ГАЛЕЕВ**, управляющий партнер Санкт-Петербургского офиса Deloitte
- АЛЕКСАНДР ГРЕБЕНЮК**, управляющий партнер EY в Санкт-Петербурге
- АНДРЕЙ ГУСЕВ**, управляющий партнер юридической фирмы Borenus
- АЛЕКСЕЙ ДОБРЫНИН**, управляющий партнер Санкт-Петербургского офиса Pen & Paper
- ВЛАДИСЛАВ ЗАБРОДИН**, управляющий партнер Capital Legal Services
- АЛЕКСЕЙ ИГНАТЕНКО**, генеральный директор Rightmark Group
- МАКСИМ КАЛИНИН**, управляющий партнер Baker McKenzie в Санкт-Петербурге
- АНАТОЛИЙ КАРЛОВСКИЙ**, управляющий партнер офиса PwC в Санкт-Петербурге
- ДЕНИС КАЧКИН**, управляющий партнер адвокатского бюро «Качкин и партнеры»
- МИКА КОККОНЕН**, генеральный директор Forte Tax & Law
- ВЕРА КОНСЕТОВА**, генеральный директор группы компаний «АФК»
- КОНСТАНТИН КРУТИЛЬНИКОВ**, председатель совета партнеров адвокатского бюро «S&K Вертикаль»
- ЕКАТЕРИНА МИХАЛЬСКАЯ**, управляющий партнер консультационной группы «Прайм Эдвайс»
- АЛЕКСАНДР МОСКАЛЕНКО**, президент группы компаний «Городской центр экспертиз»
- ВИКТОР НАУМОВ**, управляющий партнер Санкт-Петербургского офиса Dentons
- СЕРГЕЙ ПАНФИЛЕНКО**, управляющий партнер, генеральный директор юридической компании «ССП-Консалт»
- ИВАН СМIRНОВ**, управляющий партнер офиса «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» в Санкт-Петербурге
- ДЕНИС СОСЕДКИН**, управляющий партнер DLA Piper в Санкт-Петербурге
- СЕРГЕЙ СПАСЕННОВ**, старший партнер, руководитель Санкт-Петербургского офиса «Пепеляев Групп»
- ИГОРЬ ЯГНОВ**, руководитель Северо-Западного регионального центра KPMG

КАНДИДАТУРЫ, ДОБАВЛЕННЫЕ УЧАСТНИКАМИ ПРОЕКТА В ХОДЕ ГОЛОСОВАНИЯ

- ВЛАДИСЛАВ ВАРШАВСКИЙ**, управляющий партнер юридической компании «Варшавский и партнеры»

ПРАКТИКА

44 → Среди других проблем она упоминает о необоснованном обращении в доход государства денег, признанных вещдоками: сумму считают полученной в результате совершения преступления, а в действительности она может быть просто накоплениями с пенсии престарелой бабушки осужденного, говорит юрист. Нередко, по ее словам, вещдоки «теряются». «В практике Европейского суда по правам человека по делам против России есть случаи, когда, к примеру, топливо, признанное вещественным доказательством по уголовному делу и переданное на ответственное хранение в войсковую часть, было утрачено или денежные средства, признанные таковыми как орудие контрабанды, утрачены из комнаты хранения вещественных доказательств, из-за чего не были возвращены», — делится госпожа Гламаздина.

„Ъ“ рассказывал об аналогичных происшествиях. Например, в Санкт-Петербурге в отношении бывшего руководителя финансово-экономического отдела Главного следственного управления Следственного комитета России (ГСУ СКР) по городу Дмитрия Ковальчука возбудили уголовное дело о краже денег, являвшихся вещественными доказательствами по уголовным делам. Одним из эпизодов в нем стало хищение \$770 тыс. (более 55 млн рублей), которые были изъяты следственным органом у участника процесса об угоне автомобиля Михаила Харитонов. В 2018 году его и еще троих фигурантов — Дмитрия Федорова, Романа Копотиенко и Сергея Новикова — приговорили к лишению свободы на сроки от трех с половиной до четырех лет и двух месяцев за угон Toyota Land Cruiser 200 стоимостью 3 млн рублей. Среди изъятых по делу вещдоков оказались и \$770 тыс.

На протяжении долгого времени Михаил Харитонов пытался доказать неправомерность изъятия этих средств, утверждая, что они не являлись «деньгами, полученными в результате совершения преступления». Удалось ему лишь в этом году, когда Третий кассационный суд отправил дело на новое рассмотрение во Фрунзенский районный суд Санкт-Петербурга. Весной стало понятно, что \$770 тыс. не успели обратить в доход государства, а похитили из финансово-экономического отдела ГСУ СКР по Санкт-Петербургу. «Практика изобилует случаями, когда следственные органы в целях восполнения дефицита обвинительных доказательств и создания видимости обоснованности обвинения изымают и признают вещественными доказательствами предметы, ни коем образом не относимые к предмету доказывания, что необоснованно ограничивает их собственников», — подчеркивает Анжела Гламаздина.

Между тем есть примеры, когда вопрос о вещественных доказательствах выходит за рамки уголовного дела и становится скорее политическим. Таким стало дело немецких коллекционеров Александра и Ирины Певзнера, которые на протяжении 18 лет не могут добиться от России возвращения купленной ими картины Карла Брюллова «Христос во гробе». В 2003 году Александр Певзнер вместе с супругой приобрел полотно за €100 тыс. у русского православного прихода Воскресения в Брюсселе и привез его в Санкт-Петербург. Через несколько месяцев региональное управление ФСБ

арестовало картину — это произошло после того, как подлинность полотна подтвердили в Государственном Русском музее (ГРМ). В отношении Александра Певзнера возбудили уголовное дело о контрабанде, а полотно передали в ГРМ как вещдок. Спустя десять лет дело прекратили за истечением сроков давности. Однако еще долгое время судьба самой картины так и не была определена, а суды выносили противоречащие друг другу решения.

В 2017 году, после решения Конституционного суда, картина должна была вернуться к супругам Певзнера, но к тому времени она уже была включена в Музейный фонд России. Одновременно с попыткой коллекционеров получить оттуда полотно в ВС обратился замгенпрокурора РФ, потребовав исключить из решений двух инстанций указание на возврат картины супругам Певзнера по причине сомнений в ее принадлежности им. Кассационное представление ВС поддержал, исключив из резолютивных частей решений судов трех инстанций указание о возвращении творения Карла Брюллова ее законным владельцам — супругам Певзнера. Ранее Европейский суд по правам человека коммуницировал другую жалобу супругов Певзнера на отказ российский властей возвращать им картину.

Постановление Конституционного суда, вынесенное в 2017 году, стало существенным для института вещественных доказательств в России, говорит адвокат Максим Крупский, представляющий интересы коллекционера. «Это произошло в части, касающейся конфискации орудий или других средств совершения преступления, принадлежащих на законных основаниях обвиняемому, в отношении которого решается вопрос о прекращении уголовного дела в связи с истечением срока давности уголовного преследования. Благодаря этому постановлению теперь такая конфискация и, соответственно, прекращение права собственности обвиняемого на это имущество могут производиться только при отсутствии его возражения против прекращения уголовного дела за истечением срока давности и при условии разъяснения ему юридических последствий прекращения, включая конфискацию», — объясняет юрист. Он напоминает, что до вынесения КС этого постановления у обвиняемого при прекращении уголовного дела в связи с истечением срока давности легко могли конфисковать принадлежащее ему на законных основаниях имущество, в принципе не спрашивая, согласен ли он на такие условия прекращения или нет.

Тем не менее, говорит адвокат, у официальных органов по-прежнему имеется множество возможностей удерживать интересующие их предметы, признанные ранее вещественными доказательствами, сколь угодно долго, грубо нарушая права собственности граждан. Так, картина «Христос во гробе» по-прежнему находится в руках государства, напоминает господин Крупский. «Даже несмотря на довольно внятную позицию КС РФ и вступившие в законную силу решения высших судебных инстанций, при наличии определенного государственного интереса предмет, однажды ставший вещдоком, может быть на неопределенный срок изъят у законного владельца вне каких-либо законных оснований», — заключает он. ■

ПРАКТИКА



БДТ / ЛЮДИЛА БУРЧЕНКОВА

«ОТ БУФЕТА — ДО ВЫПОЛНЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАДАНИЯ ПО КОЛИЧЕСТВУ ЗРИТЕЛЕЙ, ДОХОДАМ И ПРЕМЬЕРАМ»

РАБОТУ ДИРЕКТОРА ЧАСТО СВЯЗЫВАЮТ С БЮРОКРАТИЕЙ. ДИРЕКТОР БДТ ТАТЬЯНА АРХИПОВА СВОЮ ЗАДАЧУ ВИДИТ В СОЗДАНИИ УСЛОВИЙ, МАКСИМАЛЬНО БЛАГОПРИЯТСТВУЮЩИХ ТВОРЧЕСКОМУ ПРОЦЕССУ. КАК СПОНСОРСКИЙ ПРОЕКТ «РОСАТОМА» ПРЕВРАТИЛСЯ В НАУЧНО-ХУДОЖЕСТВЕННОЕ ПАРТНЕРСТВО, ЧЕМ ПОМОГАЕТ ТЕАТРУ СОВЕТ ПОПЕЧИТЕЛЕЙ И СКОЛЬКО СТОИТ ВЫПУСК ОДНОГО СПЕКТАКЛЯ, ОНА РАССКАЗАЛА КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ГАЛИНЕ СТОЛЯРОВОЙ.

BUSINESS GUIDE: Театр вновь принимает зрителей после полугодичного ремонта. Чем была вызвана его необходимость?

ТАТЬЯНА АРХИПОВА: Ремонт был начат еще в 2019-м, это для зрителей БДТ закрылся на полгода для проведения сложной фазы работ под сценой. Этот ремонт нужен, чтобы исправить ошибки масштабной реконструкции 2011–2014 годов, которая для театра обернулась многочисленными проблемами, угрожающими зданию и оборудованию, протечками подвала и крыши, судебными разбирательствами с подрядчиками. В ноябре историческое здание БДТ открылось для зрителей, но работы еще идут. Все завершится только к 2023 году: строителям не просто работать в условиях, когда театр открыт для зрителя, нон-стоп идут спектакли и репетиции.

BG: Как формируется ваш бюджет: сколько театр получает от государства и зарабатывает сам?

Т. А.: Совокупный бюджет на сезон — около 700 млн рублей. В допандемийные годы половину мы зарабатывали сами, и это очень хороший показатель. Но если говорить о нынешнем времени, то наши доходы сократились вдвое.

BG: Сколько в среднем стоит производство спектакля?

Т. А.: Вилка — от 2,5 до 35 млн рублей. Можно поставить спектакль и за полмиллиона, но такие случаи редкость.

BG: Около года назад у БДТ появился совет попечителей. Кто в него входит и на чем сейчас сфокусирована его деятельность?

Т. А.: В составе совета — представители госвласти, главы крупных корпораций, выдающиеся деятели искусства. Также создан фонд «Друзья БДТ», который аккумулирует финансовую помощь спонсоров и благотворителей театру. Речь идет о поддержке искусства, и в этом контексте очень важно личное взаимодействие творцов и попечителей. Это не сухая бизнес-модель, не только рациональное принятие решений, но и эмоции, связанные с отношением членов совета к БДТ как к символу и актуальному творческому процессу, во главе которого Андрей Могучий, чья художественная политика совету близка.

Поддержка совета касается прежде всего выпуска новых спектаклей, фестивальной программы и самых разных творческих проектов БДТ. Например, при поддержке генерального партнера театра госкорпорации «Росатом» создан art & science проект «Лаборатория № 3», который должен стать базой для объединения научного потенциала «Росатома» и творческих экспериментов профессионалов театра. Это не единственное, в чем «Росатом» принял участие не просто финансово, но и идейно. В 2020 году были реализованы два художественных проекта Андрея Могучего — большой интернет-портал www.bdt.digital.ru и виртуальный интеллектуальный клуб «Физики. Лирики».

BG: Художники получают доступ в исследовательские лаборатории «Росатома»?

Т. А.: По замыслу Андрея Могучего, художники будут работать над проектами-прототипами, а их консультантами выступят ученые «Росатома», которые поделятся некоторыми результатами своих инновационных разработок. Это очень вдохновляющая история и для художников, и для ученых.

BG: Как бы вы описали ДНК Большого драматического театра? Как его сохранить и что для этого может сделать директор?

Т. А.: БДТ неотделим от образа Петербурга, это один из символов города и его гордость. Это театр, который практически с момента своего создания находился в авангарде творческого процесса. Первый художественный руководитель театра, Александр Блок, обладал ультрасовременным видением; новатором был и Георгий Товстоногов, сформировавший целое художественное движение под названием БДТ; сегодняшний день театра связан с именем Андрея Могучего, с которым БДТ находится на пике художественного процесса. Он определяет ДНК театра. У Андрея Могучего характер исследователя, первооткрывателя, он создает пространство художественного поиска. У него не бывает незначительных деталей, для него весь театр без исключения — это художественный манифест. Нам бывает не-

просто, но это моменты особой ценности: Андрей Анатольевич умеет бросить управленческий вызов так, чтобы получить от команды максимальный результат.

Моя основная задача как директора театра — обеспечить свободу творчества, сделать так, чтобы финансовые, технические, бюрократические рамки и ограничения не были помехой для появления настоящего искусства, не тормозили и не сковывали творческую мысль. Мы в некотором роде создаем заповедник для творчества. В рамках утвержденного бюджета.

Многие думают, что директор в театре — это про бюджет, фандрайзинг и юридические вопросы. Профессионалы знают, что это еще про подбор крепкой команды единомышленников, которая собралась в БДТ очень сильная, и настройку всех рабочих алгоритмов, которые должны работать как часы. А еще директор — это про все вопросы: от буфета и врача (поверьте, в театре это очень важные аспекты жизни, что для нас было особенно значимо в пандемию) до выполнения показателей государственного задания по количеству принятых зрителей, доходам и выпущенным премьерам.

BG: Охарактеризуйте сегодняшнюю аудиторию театра. Какая она? В каком направлении вы ее расширяете и какие инструменты для этого используете?

Т. А.: У БДТ как у государственного театра есть определенные обязательства: мы должны работать с широкой аудиторией. Наш зритель — это прежде всего человек, готовый размышлять, задавать вопросы, задумываться о будущем. Кстати, по наблюдениям моих европейских коллег, сегодня в сравнении со многими театрами Европы в России в целом довольно молодой зритель. С этого сезона благодаря правительственной программе «Пушкинская карта» таких зрителей стало еще больше. Например, недавно на спектакль «Гроза» треть зрителей купили билеты по этой карте.

В эпоху коронавируса театр — особое «живое» переживание. И, может быть, сейчас еще более важное для многих.

BG: Какие инструменты фандрайзинга сегодня наиболее эффективны для театра в России, на ваш взгляд?

Т. А.: Хороший попечительский совет — самый эффективный инструмент. Влиятельные люди, любящие театр, оказывают ему самую надежную и значимую поддержку. В России, в отличие от западных стран, пока не прижилась история с клубами и обществами друзей театров, которая строится на системе небольших взносов, поступающий от довольно широкого круга людей. В нашей стране деятельность клубов друзей чаще строилась на том, что они предлагали свои потенциальным участникам своего рода сделки, например, скидки в обмен на взнос. Но речь должна идти о другом: клубы друзей должны не скидки предоставлять, а давать возможность более глубокого участия в жизни театра, более личного соприкосновения с ним. И в России пока не сформировался достаточно широкий круг людей, у которых есть потребность в такой сопричастности театру, вовлеченности в его жизнь. Такие традиции и такая культура вырабатываются и поддерживаются, как английский газон, это требует времени.

BG: Важно ли для БДТ поддерживать доступные цены для зрителей? Сколько стоят самые недорогие билеты в театр?

Т. А.: Очень важно. Понятно, что круг зрителей БДТ широк, но у нашего театра есть четко сформированная за годы аудитория, и мы заботимся, чтобы ей билеты в БДТ были по карману. Диапазон цен — от 300 до 10 тыс. рублей. Даже на самые дорогие постановки всегда есть сегмент недорогих билетов благодаря гибкой тарифной сетке. Кроме того, мы участвуем в проекте «Пушкинская карта», и у нас есть большая программа лояльности «БДТ — студентам», в которую входит, например, организация для них специальных премьерных показов, все билеты на которые стоят 150 рублей.

Не секрет, что на многие постановки в БДТ не достать билеты, поэтому мы всегда заранее в соцсетях анонсируем старт продаж, чтобы зрители могли подготовиться и успеть купить билеты. ■

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ



- 1. **МАКСИМ ШАФИРОВ**, генеральный директор JetBrains
- 2. **АЛЕКСАНДР ЕГОРОВ**, генеральный директор ООО «Рексофт»
- 3. **ДМИТРИЙ ДЫРМОВСКИЙ**, генеральный директор группы компаний ЦРТ

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

- СЕРГЕЙ БАКЛАН**, генеральный директор АО «Аркадия»
- АЛЕКСАНДР БЕЛОКРЫЛОВ**, CEO BellSoft
- ГЛЕБ ГОЛОВЧЕНКО**, управляющий директор АО «РИВЦ-Пулково»
- ИГОРЬ ГОРЬКОВ**, генеральный директор Nexign
- ВАСИЛИЙ ГУДЗЕНКО**, исполнительный директор GS Labs
- ПАВЕЛ ЕГОРОВ**, генеральный директор Санкт-Петербургского центра разработок Dell EMC
- МАРИНА КРАСНОВА**, с марта 2021 года — CEO «ВКонтакте»
- ЮЛИЯ КУДРЯВЦЕВА**, директор по стратегическому развитию ООО «Форсайт», руководитель петербургского офиса компании
- АРТЕМ МИХАЙЛОВ**, генеральный директор e-Legion
- АРТЕМ МОШКОВ**, председатель совета директоров Netrika
- АЛЕКСАНДР ПОЗДНЯКОВ**, генеральный директор First Line Software
- СЕРГЕЙ РАЗУМОВСКИЙ**, исполнительный директор Raidix
- АЛЕКСАНДР СЕМЕНОВ**, председатель совета директоров группы компаний «Корус Консалтинг»
- АЛЕКСЕЙ СЕМЕНОВ**, председатель правления группы компаний «Геоскан»
- СВЕТЛАНА СОКОЛОВА**, генеральный директор ООО «Промт»
- ВИКТОР СУББОТИН**, генеральный директор Beta
- АНДРЕЙ ТЕРЕХОВ**, президент ЗАО «Ланит-Терком»
- АНДРЕЙ ФЕДОРОВ**, председатель совета директоров группы компаний Digital Design
- АЛЕКСЕЙ ФИЛИМОНОВ**, исполнительный директор DataArt
- ДЕНИС ШЕВЧЕНКО**, генеральный директор компании «Би Питрон»

КАНДИДАТУРЫ, ДОБАВЛЕННЫЕ УЧАСТНИКАМИ ПРОЕКТА В ХОДЕ ГОЛОСОВАНИЯ

АНДРЕЙ РОГОВ, до марта 2021 года — управляющий директор «ВКонтакте», ныне — вице-президент по социальным платформам Mail.ru Group

БИЗНЕС-ПЕЛЕНКИ

ТОТАЛЬНАЯ ВОВЛЕЧЕННОСТЬ В ПРОЦЕСС ОБУЧЕНИЯ ДЕТЕЙ — ТРЕНД СРЕДИ СОВРЕМЕННЫХ РОДИТЕЛЕЙ. ПРИ ЭТОМ ВЛАДЕЛЬЦЫ КОМПАНИЙ ПО-РАЗНОМУ ПОДХОДЯТ К ВОПРОСУ КАРЬЕРЫ СВОИХ ЧАД. ВГ ПОГОВОРИЛ С ПРЕПОДАВАТЕЛЯМИ И ИГРОКАМИ РЫНКА ОБРАЗОВАНИЯ О ТОМ, КОГДА РЕБЕНОК МОЖЕТ НАЧИНАТЬ ДЕЛОВУЮ АКТИВНОСТЬ И КАК СКАЗЫВАЕТСЯ ОТСУТСТВИЕ НЕОБХОДИМОСТИ РЕШАТЬ ФИНАНСОВЫЕ ВОПРОСЫ НА ВЫБОРЕ ЖИЗНЕННОГО ПУТИ. ЕКАТЕРИНА ЗАГВОЗДКИНА

Дети многих успешных людей в России не задумываются о работе как способе зарабатывать каким-то делом, говорит член правления «Руспродсоюза», генеральный директор Faretti Глеб Козлов. В лучшем случае, считает он, молодое поколение делает то, что интересно: ведет блоги, полупрофессионально занимается спортом. Разумеется, есть и те, кто занят в семейном бизнесе, но даже в этом случае они не озабочены, сколько получают, так как их «страхуют» родители, отмечает собеседник ВГ.

Онлайн-университет Skypio провел исследование, согласно которому почти половина (46%) родителей уверена, что лучше знает, какое образование нужно их детям, а каждый третий хотя бы частично погружен в занятия школьного и дошкольного возраста, рассказывает руководитель курсов Skysmart Pro Максим Васильев. Таким образом, образование или будущую профессию за детей выбирают родственники. Всего пятая часть респондентов (20%) считает, что подобное

решение можно доверить ребенку. Обратной стороной такого подхода становятся частые случаи работы не по профессии: 31% выпускников вузов занят не по специальности и 40% взрослых россиян хотят сменить свою сферу деятельности, отмечают специалисты.

Нынешняя информационная повестка и многие образовательные проекты направлены на раннее профориентирование детей. «На мой взгляд, это ответ на последствие 1990-х, в которых многие занимались не тем, чем хотели бы, учились не на тех, а потом работали на нелюбимых работах. Родители и государство вкладывают колоссальные деньги в образование и хотят, чтобы эти усилия не пропали даром», — объясняет генеральный директор диджитал-агентства AGM Group, соучредитель образовательных проектов Startup Junior (школа предпринимательства для детей) и «Трамплин» (детский центр по обучению программированию) Евгений Волошин. → 50



ДОСТУП К ЛУЧШИМ ВУЗАМ ВКУПЕ С ВОЗМОЖНОСТЬЮ ОТЛОЖИТЬ МЫСЛИ О КАРЬЕРЕ МОГУТ ПРЕВРАТИТЬ МОЛОДОГО ЧЕЛОВЕКА В «ВЕЧНОГО СТУДЕНТА». ОПТИМАЛЬНО, ПО СЛОВАМ СПЕЦИАЛИСТОВ, — СОВМЕЩЕНИЕ УЧЕБЫ И РАБОТЫ

РАЗВИТИЕ

«ВСТРЕТИВ В СУББОТУ НА УЛИЦЕ, НЕ УЗНАЕТЕ»

ЛУЧШЕ ВСЕХ С ФУНКЦИЕЙ ГЛАВЫ КОМПАНИИ СПРАВЛЯЮТСЯ ЛЮДИ, ОДНОВРЕМЕННО ОБЛАДАЮЩИЕ ВРОЖДЕННЫМ ТАЛАНТОМ, ОБРАЗОВАНИЕМ И ОПЫТОМ, УВЕРЕН РЕКТОР БИЗНЕС-ШКОЛЫ ИМИСП ЯРОСЛАВ ПАВЛОВ. ШКОЛА — ТОЖЕ БИЗНЕС, КОТОРЫМ НУЖНО УПРАВЛЯТЬ. КАКОЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ АКТУАЛЕН В РУКОВОДСТВЕ ЕЮ, СОБСТВЕННЫМ БИЗНЕСОМ И ЛИЧНОЙ ЖИЗНЬЮ, ГОСПОДИН ПАВЛОВ ПОВЕДАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ВЕРОНИКЕ ЗУБАНОВОЙ.

BUSINESS GUIDE: Помогают ли профессиональные знания справляться с кризисом?

ЯРОСЛАВ ПАВЛОВ: Мы в своей работе используем то, чему учим других. В 2020 году была небольшая просадка по финансам, но удержать ситуацию удалось. В 2021-м ИМИСП смог обеспечить рост по сравнению с докризисным годом. Мы сильно изменились внутри: омолодился управленческий состав, внедряются новые бизнес-процессы, реализуется новая стратегия — экосистемный подход. Пополнился и продолжает расти список совместных проектов в разных направлениях с различными организациями: бизнес, НКО, вузы, музеи. Увеличивается количество программ, улучшаются финансовые показатели. В этом смысле мы точно не сапожки без сапог.

BG: Как подбираете тех, кто учит будущих менеджеров?

Я. П.: Принцип подбора преподавателей прост: нам нужны те, кто обладает глубокими фундаментальными знаниями и при этом погружен в практический контекст, может связать теорию и практику и хорошо донести это до слушателей.

BG: А вообще, менеджер — это талант, образование, «терпение и труд»?

Я. П.: Менеджер — это в первую очередь функция. И лучше всех с ее выполнением будет справляться человек, который одновременно обладает как врожденными талантами управленца, так и образованием в сочетании с опытом. Без таланта можно достичь ограниченного успеха, набраться опыта, в том числе в процессе обучения. Но без инструментария, который дает обучение менеджменту, хорошими управленцами могут быть единицы, исключительные гении. Считаю, что залог успеха — это сочетание таланта, опыта и отработанных в хорошей бизнес-школе управленческих знаний и навыков.

BG: А какими личностными характеристиками должен обладать успешный управленец?

Я. П.: Главное — гибкость и системность мышления. Он должен видеть систему целиком, видеть многообразие вариантов, оценивать вероятность и последствия разных решений. Кроме того, важно умение играть вдолгую, идти к цели, которая «где-то там». Все это требует поддержки конкретными навыками: критическое мышление, анализ, синтез, стратегирование.

Кроме того, для руководителя важны коммуникативные способности. Нельзя построить бизнес, не умея работать с цифрами, но и без умения работать с людьми руководителем не стать. Навыки совместной работы, высокий эмоциональный интеллект, некое человеческое очарование — без этого управленцу будет крайне тяжело.



СЕРГЕЙ КРОТОВ

BG: Какие новые тренды вы наблюдаете в менеджменте?

Я. П.: Я бы выделил массовый приток концепций и инструментов из IT-отрасли. Часто это классические теории менеджмента, которые прошли через IT-компании и переродились в обновленные инструменты, наиболее соответствующие современности. В эту плеяду входят Agile, новые подходы к стратегированию, OKR, продакт-менеджмент, к которому ИМИСП сейчас тоже приходит, принятие решений на основе данных. Активно внедряются, конечно, и плоды IT-отрасли — цифровизация бизнеса.

И бизнес-школе ИМИСП, и моему собственному бизнесу эти вещи подходят, поэтому я их использую. Но важно не увлекаться. Я сам айтишник, но прекрасно понимаю, что при текущем развитии технологий эффективность работы определяют все равно люди.

BG: Кадры решают все?

Я. П.: Безусловно. Самые классные стратегии, дальновидные планы, сложные и хитрые маркетинговые подходы, идеи организации производства, идеальные процедуры — все это разбивается о некомпетентных, немотивированных, незаинтересованных, невовлеченных людей. При этом криво-косо собранная компания, в которой есть замотивированные, увлеченные люди, готовые пахать, вкладываться и добиваться результата, через массу препятствий чего-то да достигнет.

BG: Как руководитель может на это повлиять?

Я. П.: Святая обязанность руководителя — давать работу тем, кому это нужно и интересно. Важно не придумывать какие-то мифические вещи, а вместе с топ-менеджерами определять вектор развития компании и способы достижения поставленных целей. А дальше — находить соответствующих задачам людей, придавать их работе смысл, наделять их полномочиями и ответственностью и поддерживать их, чтобы они успешно выполняли эти задачи и реализовывали в них себя.

BG: Как вы мотивируете сотрудников?

Я. П.: Основным инструментом для меня является общение. Я стремлюсь понять, чего хочет человек, какие у него цели, интересы, стремления, таланты, что получается лучше. А дальше — выстраивать соответствие между человеком и работой. Потому что самое плохое, что можно сделать, — это экстраверта, общительного, стремящегося к взаимодействию с людьми, посадить выстраивать маркетинговую аналитику и, наоборот, заставить интроверта, предпочитающего работу за компьютером с цифрами, заставлять каждый день общаться с сотнями людей. Можно, наверное, из обоих выбить разными инструментами результат, но это будет бессмысленно и даже в какой-то степени жестоко. Это несколько утрированный пример, но он отражает суть.

Мотивировать того, у кого нет внутреннего желания что-то делать, — самая адская работа для любого руководи-

ля. И абсолютно бесперспективная. Это подрывает мотивацию в других людях и, в конечном счете, мотивацию самого руководителя. Таких сотрудников нужно либо передвигать на позиции, где у них будет внутренняя мотивация, либо вообще убирать из компании.

BG: Кого точно не возьмете в команду?

Я. П.: Предпочитаю не работать с людьми, у которых низкий уровень этики и нет, скажем так, природной чести. Если есть два кандидата, один из которых еще не обучен, но способный и хороший человек, а второй обладает всеми необходимыми профессиональными компетенциями, но человек подлый, — я выберу первого и вложусь в его рост.

BG: Что вам ближе: руководить или быть руководимым?

Я. П.: Наверное, нужно сказать сначала «правильную» фразу, что хороший руководитель должен уметь быть хорошим подчиненным. Надеюсь, подчиняться у меня тоже получается, но мне ближе руководить — брать на себя полномочия и ответственность. Я некомфортно себя чувствую, когда ни за что не отвечаю. Управленческая работа соответствует моим внутренним психологическим потребностям.

BG: Отличается ли ваше поведение в офисе и вне его, в «обычной» жизни?

Я. П.: Общая линия поведения, наверное, нет. Принципиальные вещи остаются неизменными: я беру на себя ответственность — за то, что делаю; за взаимодействие с партнерами; за результат, — стремлюсь к принятию решений, хотя все-таки пытаюсь не злоупотреблять, стараюсь развиваться сам и помогать развиваться тем, кто рядом: и в ИМИСП, и в собственном бизнесе, и в семье.

А форматы коммуникации и поведенческие модели отличаются, причем не только в офисе и личной жизни, но и в разных офисах. В ИМИСП как ректор я веду себя и общаюсь с людьми одним образом, в своем бизнесе — совершенно по-другому. Потому что бизнес-школа и IT-компания — это разные корпоративные культуры, соответственно, и я разный. В повседневной жизни я демократичен. Думаю, если вы встретите меня на улице в субботу, вам не сразу придет в голову, чем я занимаюсь.

BG: Кстати, о субботе: как находите и проводите свободное время?

Я. П.: Нахожу волевым решением: без баланса можно очень быстро выгореть. Стараюсь не доводить до ситуации, когда приходится работать по выходным. В субботу я чаще всего работаю хотя бы полдня. По-настоящему выходной у меня один — воскресенье. Но я всегда стараюсь выделять время на отдых. Необязательно на лежание на диване, хотя это иногда тоже бывает полезно. Обязательно — на семью, спорт и творчество. ■

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ



ООО «Обит»

1. АНДРЕЙ ГУК,
генеральный директор
ООО «Обит»;



АНТОН КУЗНЕЦОВ / ГИЗ

ДМИТРИЙ ПЕТРОВ,
генеральный директор
ООО «Комфортел»

2. ПАВЕЛ КОРОТИН,
директор филиала МТС в Санкт-Петербурге и Ленинградской области

3. ДМИТРИЙ ГЛОТОВ,
региональный директор Западного региона ПАО «Вымпелком»;

АЛЕКСАНДР КРЫЛОВ,
генеральный директор SkyNet

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

ВЛАДИМИР БАКАЛОВ,
директор отделения по Санкт-Петербургу и Ленинградской области ПАО «Мегафон»

НИКОЛАЙ БЕЛОЗЕРОВ,
генеральный директор ООО «П.А.К.Т.»

АЛЕКСЕЙ ГОРБУНОВ,
руководитель макрорегиона «Северо-Запад» компании «Манго Телеком»

АЛЕКСАНДР МОТРИЧ,
межрегиональный директор Северо-Запада АО «ЭР-Телеком Холдинг»

КОНСТАНТИН РЖЕВКИН,
генеральный директор компании NewLink

АНДРЕЙ СУХОДОЛЬСКИЙ,
генеральный директор ООО «Смарт Телеком»

СЕРГЕЙ ТИМОШИН,
директор макрорегиона «Северо-Запад» Tele2

РАЗВИТИЕ

48 → Некоторые бизнесмены стимулируют запуск собственных стартапов для своих детей или подключают их к существующим проектам в качестве сотрудника, кофаундера, инвестора. «Про роль инвестора — не шутка. Если у родителей миллиардный бизнес, то дать ребенку возможность потерять несколько миллионов в живом настоящем стартапе со взрослыми кофаундерами — это инвестирование в устойчивость наследства», — подчеркивает господин Волошин.

ВТОРАЯ СМЕНА Учитывая разнообразие образовательных программ в наши дни и возможность свободного выезда за границу для получения дополнительных навыков и опыта, время начала карьеры откладывается. По мнению Натальи Фадеенко, основателя и ведущего педагога одноименной школы, в этом случае соединение обучающего процесса с практикой ведения бизнеса дает прекрасный результат.

«Содержать „ребенка“ до 30 лет — это способствовать его безответственности. После тридцати психика становится значительно менее гибкой, а значит, человеку будет сложнее приспособиться к требованиям в связи с карьерным ростом. Путешествия, на которые не заработано собственным трудом, приводят к развитию инфантильности у подросших детей», — полагает она.

Подход, где работа с 18 лет позиционируется как обязательство, может иметь негативные последствия в случае жесткого давления на ребенка при выборе профессии или резком ограничении его материального обеспечения настолько, что человек проживает жизнь в состоянии стресса, рассуждает госпожа Фадеенко. Однако при грамотном воспитании обычно к этому возрасту ребенок знает про себя столько, что готов к выбору профессии, психологически устойчив и уверен в себе. Другой подход, при котором карьера начинается только с 30 лет, стимулирует развитие потребительского отношения как к жизни в целом, так и к родителям в частности, говорит госпожа Фадеенко: «25–30 лет — время наивысшей активности для человека, время созидать свою жизнь, комбинировать и карьеру, и познание мира, и себя».

Если до этого времени человек только учился, путешествовал и занимался самопознанием, максимум, который ему предложат при трудоустройстве, — начальная позиция, позволяющая набраться опыта реальной работы, добавляет руководитель департамента «Потребительский рынок» коммуникационного агентства Progress Дмитрий Федюшин. Таким образом, оптимальным для развития карьеры является совмещение учебы и работы. В данном случае сразу по окончании вуза кандидат сможет претендовать на позицию менеджера среднего звена в крупных компаниях.

Преподаватель онлайн-школы репетиторов «Учи.Дом» Татьяна Лукашова отмечает, что в России не развита культура gap year. Из-за этого, если свободный год и выпадет, то получается спонтанным, например, когда будущий студент не поступает в желаемый вуз. «Если gap year планируется заранее, этот период может стать полезен. Опыт, полученный за год, позволяет человеку

более точно определиться с дальнейшей деятельностью, которой ему хочется заниматься, соответственно, выбирать профессию, с которой он свяжет свою жизнь», — говорит она. Правильно организованный gap year позволяет ребенку также сепарироваться от родителей психологически — научиться принимать решения и нести ответственность за последствия этих решений. С другой стороны, полагает эксперт, если у выпускника школы есть четкое понимание кем, как и когда он хочет стать, есть цель и план по ее достижению, такой «простой» может оказаться лишней тратой времени.

Глеб Козлов приводит в пример своих одноклассников, на которых это отразилось не лучшим, по его мнению, образом. «Некоторые шли в университет после gap year и потом становились „профессиональными студентами“: оканчивали магистратуру, потом еще одну, потом получали степень по другой дисциплине, поступали на MBA. Таким образом, они делали все возможное для того, чтобы отложить переход во взрослую жизнь, взять ответственность за нее на себя», — делится он.

ЕСТЕСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС Все чаще соискатели в возрасте до 30 лет обязательным условием выдвигают полностью удаленный или гибридный формат работы с посещением офиса один-два дня в неделю, рассказывает Дмитрий Федюшин. «Молодые люди не хотят каждый день ездить в офис и носить официальные костюмы», — замечает он. — Еще одна тенденция — завышенные зарплатные ожидания. Особенно это заметно во время собеседований с выпускниками топ-10 российских вузов. Зачастую вчерашние студенты таких университетов не имеют никакого опыта работы, помимо двух-трехмесячных стажировок, и при этом хотят получать оклад специалиста с трех- или пятилетним опытом. Большинство таких кандидатов появляется в период с августа по октябрь — когда выпускники впервые выходят на рынок труда. Обычно через три-шесть месяцев финансовые ожидания таких кандидатов приходят к балансу с рыночными реалиями».

Среди молодежи наблюдается большое социальное расслоение — не по уровню дохода, а по отношению к жизни, подчеркивает Наталья Фадеенко. «Многие не стремятся жить самостоятельно, другие еще в школьном возрасте пробуют зарабатывать, проходят онлайн-курсы, осваивая новые навыки, обладают более широким кругозором и нестандартным мышлением. Такие дети адаптивны к любым жизненным обстоятельствам», — уверена она.

«Образование — это универсальный язык, который помогает людям понимать друг друга и быть сплоченными. Поэтому развитие мышления детей, разных его аспектов способствует всестороннему развитию личности, для которой образование, обучение — естественный процесс», — продолжает собеседник ВГ. — Сейчас так быстро все меняется, что способность обучаться новым навыкам и учиться становится одной из ключевых. Чтобы ребенок спокойно и уверенно перешел в adulthood, в процессе школьной жизни нужно постепенно передавать ему ответственность». ■

РАЗВИТИЕ

«ВИНО ТРЕБУЕТ ПРИВЫЧКИ»

РУКОВОДИТЕЛЬ ГК «АЛЬТА ВИНА» АЛЕКСЕЙ СЕРПОКРЫЛОВ РАССКАЗЫВАЕТ, КАК УЛИТКИ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ ПОМОГАЮТ ЭНОТУРИЗМУ И КОГДА В РОССИИ ПОЯВИТСЯ СЫРЬЕВАЯ ВИНОГРАДНАЯ БИРЖА. БЕСЕДОВАЛА АННА ЧУРУКСАЕВА

BUSINESS GUIDE: В интервью год назад вы отмечали, что потребление алкоголя выросло на 10–12%, а средний чек снизился с 3,5 до 3,2 тыс. рублей. Что происходит на рынке сейчас?

АЛЕКСЕЙ СЕРПОКРЫЛОВ: Потребление вернулось к уровню 2019 года, средний чек повысился до 4,2 тыс. рублей. Знаю, что несколько игроков на рынке делают сервисы для бронирования алкоголя через маркетплейсы, как, например, Ozon и «Сбермаркет» (потом клиент может связаться с продавцом и обсудить место, откуда сможет забрать свой заказ). И хотя конкретно нашей компании это не сильно интересно, мы не отказываемся от предложений и работаем с «Яндекс.Маркетом», несмотря на то, что размещение на маркетплейсах предполагает некоторую подвижку по цене. У нас более 90 тыс. клиентов, готовых приехать в магазин, при этом свыше 50%, пришедших впервые, совершают повторные покупки, а на корпоративный отдел, который работает с юрлицами, приходится 10% продаж всей компании.

BG: Также в 2020-м вы отказались от масштабных промоакций и планировали открывать новые точки, в том числе — пивной зал.

А. С.: Наша единственная акция — «Гедонист»: клиенты вносят предоплату и бронируют бутылки вина еще до прихода товара в Россию, либо же мы по дополнительной договоренности транслируем им скидку от поставщика. Но это всегда штучная история.

С пивным залом не сложилось, мы сосредоточились на ротации матрицы собственного импорта, сейчас у нас много нового игристого вина. Делаем ставку на вина Нового Света, поскольку за счет логистических приемов можем предложить цену на 20% и даже 30% ниже, чем у конкурентов. Плюс к нам приехали классические бургундские пино нуары, покупатели к ним отнеслись благосклонно. У нас был смелый план продаж в сегменте собственного импорта, по сети мы этот план уже перевыполнили.

BG: А что можно сказать об отечественной продукции, она востребована у ценителей?

А. С.: Да, магазин «Альта Вина Русский купаж» на Московском проспекте, 171, отлично себя показал: главное замечание наших потребителей — туда приходится ездить из разных районов города, потому что в городе такой один. Но уже в январе-феврале 2022 года мы откроем еще один магазин на севере Санкт-Петербурга, в ТРК «Гранд Каньон». Выбрали эту локацию потому, что там мощный трафик. Вообще, мы наблюдаем удивительные вещи, когда, например, в магазине в Лахте кейсами берут вино, которое где-нибудь в центре города покупают всего лишь бутылками. В «Гранд Каньоне» один из генераторов трафика — «О'Кей». Его посетителей заботит качество товара, но серьезных марок вин они там не найдут, поэтому за-



йдут к нам. Достаточно 7–9% от клиентов гипермаркета, чтобы мы чувствовали себя вполне устойчиво и выгодно.

BG: Продолжают ли снижаться продажи крепкого алкоголя?

А. С.: Да, это устойчивый тренд последних шести-семи лет, и мы поддерживаем его по-своему: развиваем противоположную культуру — винопития. Сегодня знать и понимать вино — это признак хорошего тона в деловых кругах и в определенных слоях общества. Когда начинаешь понимать вино, это большая радость для тебя самого, потому что ты уже можешь говорить на одном языке с большим сообществом любителей вина. С любым иностранцем будет что обсудить. Собственно, поэтому наш образовательный центр «Академия вина», запущенный в 2006 году, живет и процветает. Сейчас — две локации, на проспекте Добролюбова и на Васильевском острове, за 15 лет через «Академию» прошло более 100 тыс. человек, из них более тысячи стали профессиональными энологами и кавистами. Наши поставщики обращаются, чтобы мы обучили их персонал, это тоже о многом говорит. Но все-таки чаще идут люди для собственного удовольствия — таких примерно две трети. Для них мы организуем частные дегустации разных форматов, например, арт-дегустации и винное казино, а поскольку сейчас тренд на экосистемы, мы еще создали агентство винных туров AV Travel. В первую очередь организуем туры в Краснодарский край, во вторую — в Крым, и уже меньше — в Дагестан, Карачаево-Черкесию. Надеемся, что пандемия скоро закончится, и мы сможем предложить туры в винодельческие регионы Франции, Испании, Италии и Португалии.

BG: Чем вы отличаетесь от других туроператоров, которые предлагают экскурсии на винодельни?

А. С.: Во-первых, мы всех виноделов знаем в лицо: когда мы запускали проект

«Альта Вина Русский купаж», осмотрели более 100 виноделен. Во-вторых, мое личное требование — помимо энотуризма, обеспечить достойный гастротуризм. В Краснодарском крае сейчас очень много новаторов. Например, вы знали, что этот регион стал одним из лидеров по выращиванию улиток? Там делают сыры забытых сортов, воскрешают местные старинные рецепты и модернизируют французскую кухню. Улитки в соусе «Поллимизински», в раковинах — «Конфунги», ризотто с улиточным мясом «Бургундия», и это не меню какого-нибудь ресторана высокой кухни. Но главное, в подборе туров принимают участие профессионалы — наши энологи из «Академии вина»: Наталья Большакова — постоянная победительница конкурсов сомелье среди женщин, а также ее ученики — Виктория Ибикус и Николай Дедин.

BG: За 15 лет работы «Академии» вы нашли гарантированные способы влюбить в вино тех, кто до этого предпочитал крепкие напитки?

А. С.: Вы знаете, вино требует привычки. А чем вино деликатнее, тем зачастую сложнее знакомство с ним. Каждый поймет терпкие, танинные, тяжелые вина, которые сразу чувствуешь: они вяжут на языке, их аромат бьет в нос. И намного менее понятны легкие бургундские пино нуары, которые сначала кажутся кисловатыми, водянистыми, хотя на самом деле в этом их деликатность. И когда в этом разберешься, тебе перестают быть интересны тяжелые, сразу понятные вина. Получается такой эволюционный путь длиной в жизнь. Наверное, поэтому у нас более 100 тыс. частных и корпоративных клиентов за 15 лет работы, которые выбрали и продолжают выбирать нас.

BG: А сколько лет вашему типичному клиенту? Можно ли сказать, что увлечение вином помолодело?

А. С.: Сейчас к нам приходят люди в возрасте от 35 лет. Молодежь предпочитает не покупать бутылку, а зайти в бар и выпить бокал за разговором. Появилось много недорогих винных заведений. Мы хотим быть ближе к молодежи, поэтому пробуем новые форматы. Планируем в скором времени открыть винный бар на Большом проспекте Васильевского острова, 9/6, где можно будет попробовать все основные вина, которые продаются у нас в бутылках, и необычные закуски — тапас с деликатесами. Пока функционирует сам бутик, а в барном зале завершаются ремонтные работы. Рассчитываем, что впоследствии молодые люди станут постоянными клиентами нашей сети и оценят мои любимые шабли и пино нуары...

BG: И поэтому сделали ставку на эти вина? Вообще, насколько личность гендиректора влияет на товарную политику?

А. С.: Наоборот, я научился легким винам понимать, когда увидел этот тренд. Моя основная экспертиза — это продажи, я занимаюсь ими более 15 лет. С алкоголем я работаю с 2013-го (начинал торговым представителем), поэтому вижу рынок целиком и отдельные зоны его роста. Пока меня это мое личное видение не подвело. Я прогнозирую тренды за три, пять лет. Например, как раз пять лет назад я говорил, что российское виноделие начнет возрождаться, и отнюдь не формально: мы получим действительно качественные вина. Тогда перед государством стояла проблема: 95% алкогольной продукции составляла водка, что губительно сказывалось на здоровье нации. Нужно было переводить людей на более легкий алкоголь, а для его популяризации — занять его производством и оборотом нашу бизнес-элиту. За пять лет очень многое было сделано: законодательная база, субсидирование производства, сейчас «Почта России» будет доставлять на дом российские вина. Осталось повысить акциз на крепкий алкоголь — и задача будет решена.

BG: К чему нам готовиться еще через пять лет?

А. С.: Точно продолжится снижение продаж и употребления крепкого алкоголя. Борьба за плодородные земли, подходящие для виноградарства, станет более ожесточенной плюс в России вдобавок к имеющейся зерновой бирже появится виноградная. Будет очень выгодно производить именно сырье для вина. Виноград уже вырос в цене вдвое за последние два года, предполагая, что его стоимость увеличится еще раза в два. Никакого экспорта, конечно, ведь по закону вином мы можем теперь называть только то, что приготовлено из российского сырья. Если ты завез импортное сусло, твой продукт — уже винный напиток. Поэтому вырастет значение логистики, ведь виноград живет вне лозы не более пяти часов... Словом, все, что мы сейчас делаем, особенно в «Академии вина», станет интересно и важно еще большему числу людей. ■

СФЕРА ГОСТЕПРИИМСТВА



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

1. **ГЕРОЛЬД ХЕЛЬД**,
генеральный директор отелей «Астория» и «Англетер»
2. **МАРИАННА НОЙМАНН**,
управляющая Dom Boutique Hotel
3. **НАТАЛЬЯ ИЗOTOVA**,
генеральный менеджер отеля SO/ St. Petersburg

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

ЭДУАРД БАБАЕВ, генеральный директор официальной гостиницы
Государственного музея Эрмитаж

АННА ВОЗНЯК, генеральный менеджер отеля Indigo St. Petersburg — Tchaikovskogo

КРИСТИНА КУЗНЕЦОВА, генеральный управляющий отеля «Домина»

САМВЕЛ МАНУКЯН, до октября 2021 года — генеральный директор отеля «Ренессанс
Санкт-Петербург Балтик», с октября — генеральный директор отеля «Марриотт Москва
Новый Арбат»

РУНЕ НОРДСТОККЕ, генеральный менеджер Radisson Royal и Park Inn by Radisson Nevsky

ЮЛИЯ ПАШКОВСКАЯ, генеральный директор и управляющий гранд-отеля «Европа»

ЭРИК ПЕР, генеральный менеджер отеля «Коринтия Санкт-Петербург»

РИЧАРД РААБ, с февраля 2021 года — генеральный управляющий отеля Four Seasons
Hotel Lion Palace

АЛЕКСАНДРА СЕРПЕНЕВА, генеральный директор отеля Wavelberg

ЮНИС ТЕЙМУРХАНЛЫ, генеральный управляющий и владелец отеля «Гельвеция»

ВЛАДИМИР ЧУМАК, генеральный директор гранд-отеля «Эмеральд»

ПЕТРИ ШААФ, генеральный директор ООО «Сокотель»

ДЖЕ ХЁК ЯНГ, генеральный управляющий Lotte Hotel St. Petersburg

КАНДИДАТУРЫ, ДОБАВЛЕННЫЕ УЧАСТНИКАМИ ПРОЕКТА
В ХОДЕ ГОЛОСОВАНИЯ

ЯКОВ АДАМОВ, до ноября 2021 года — генеральный управляющий «Кортъярд
Санкт-Петербург Центр», ныне — управляющий партнер Union Media Group

ОЛЬГА МИРОТИНА, генеральный управляющий Tsar Palace Luxury Hotel & Spa

ХАЙ-КЛАСС ЧЕРЕЗ РАЗ

ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ КАК РЕГИОН,
РАСПОЛОЖЕННЫЙ РЯДОМ СО ВТОРЫМ
ПО ВЕЛИЧИНЕ ГОРОДОМ РФ, ВСЕГДА ПРИ-
ВЛЕКАЛА БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО ВНУТРЕН-
НИХ ТУРИСТОВ. ПАНДЕМИЯ И ЗАКРЫТИЕ ГРА-
НИЦ УСИЛИЛИ ИХ ПОТОК ЛАВИНООБРАЗНО.
ЭКСПЕРТЫ ВИДЯТ МНОЖЕСТВО ФАКТОРОВ,
КОТОРЫМИ ЭТО НАПРАВЛЕНИЕ МОЖЕТ
ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ VIP-ГОСТЕЙ, НО ОТМЕЧАЮТ
ОТСТАВАНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ И ОБЩЕГО
УРОВНЯ СЕРВИСА ОТ ТЕМПОВ РАЗВИТИЯ
ОТДЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ.

КСЕНИЯ ПОТАПОВА

Ленинградская область богата достопримечательностями и объектами, способными привлечь туристов с запросами. «Особенно отчетливо это заметно на Ладужском побережье и на границе с Карельским перешейком. Именно там расположен один из крупнейших в России VIP-курортов для всесезонного отдыха „Игора“. Неподалеку есть менее крупное,

но не менее интересное место — имение „Богатыри“, которое активно развивается в последние пару лет», — отмечает Сергей Луговой, директор туроператора «Полярная Аврора» по Северо-Западному региону.

При этом, по словам доцента НИУ ВШЭ Наталии Беляковой, несмотря на большой спрос на рынке, туристические объекты



ИГОРЬ ЕВДОКИМОВ

АМБИЦИИ

не расслабились, а продолжают активно отстраиваться друг от друга в борьбе за более состоятельного потребителя, тем самым постепенно повышая уровень сегмента.

«Амортизация загородных средств размещения часто имеет повышающий коэффициент по сравнению с городскими, поэтому борьба за высокодоходного потребителя экономически резонна. Яркий пример в этом смысле — туристический комплекс „Елизаветино“. Это восстановленная дворянская усадьба, один из новых объектов в верхнем среднем сегменте. Команда комплекса начинала с организации индивидуальных туристических поездок, затем фокусировались на групповых турах, а в этом сезоне это уже сложный туристический продукт. При желании гость может воспользоваться VIP-предложением — провести ночь или отпуск в исторической усадьбе,— а может просто приехать на два-три часа на интерактивную программу. Такой гибкий подход помогает комплексу развиваться. Сейчас здесь есть уже несколько стилизованных в духе XIX века номеров для размещения гостей, в этом году планируется открытие катка, идет восстановление огромного парка в 22 га, который тоже задействуют с целью привлечения туристов», — поясняет эксперт.

Свою роль в интересе VIP-клиентов к Ленобласти, по словам господина Лугового, играет возможность совершить туристическую поездку на яхте. «Из города по Неве в Ладогу проходят шикарные яхты любой длины и водоизмещения. На их

пути крепость Орешек и Шлиссельбург. Далее обычно маршруты стандартный: Старая Ладога, Валаам, возможно, Кижи», — иллюстрирует он.

Кроме того, Петербург отличает относительно большой выбор авиационной техники. «Арендовать вертолет или небольшой самолет, чтобы пролететь над Ленинградской областью, займет не больше дня договоренностей. А при желании и возможности можно уложиться и в несколько часов. Вертолеты стартуют почти из центра города. Обзорные экскурсии, когда смотрят Кронштадт, Финский залив, Петергоф,— это уже стандартная история. Многие добавляют к таким полетам и крепость Орешек (Шлиссельбург). Другие целенаправленно берут вертолеты, чтобы добраться до своего отеля в Ленобласти или Карелии, или слетать на острова Коневец и Валаам,— продолжает господин Луговой.— Хотя, конечно, здесь есть и свои проблемы. Например, не везде хватает подготовленных вертолетных площадок для посадки».

СПОРТИВНЫЙ ИНТЕРЕС В ответ на возросший спрос в Ленинградской области заметно увеличилось число инвестиционных проектов — как новых, так и в части расширения уже действующих. Так, например, на Петербургском международном экономическом форуме 2021 года было подписано три соглашения с компаниями, развивающими инвестиционные проекты VIP-класса. Среди них — расширение уже действующего проекта «Охта Парк». → 54



ЛЕНОБЛАСТЬ ПРИВЛЕКАЕТ ГОСТЕЙ ПРИРОДОЙ, ИСТОРИЧЕСКИМИ УСАДЬБАМИ И АКТИВНЫМИ РАЗВЛЕЧЕНИЯМИ. БУДУЩИМИ НАПРАВЛЕНИЯМИ РАЗВИТИЯ МОГУТ СТАТЬ ГАСТРОТУРИЗМ И РЕТРИТНЫЕ ЦЕНТРЫ

ПРОДУКТОВЫЙ РИТЕЙЛ



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

- 1. **ВЛАДИМИР СОРОКИН**, генеральный директор ООО «Лента»
- 2. **АНТОН БЕЛОУСОВ**, исполнительный директор дивизиона «Санкт-Петербург» ООО «СПАР Миддл Волга»;
- ВИТАЛИЙ ПОЗДЕЕВ**, совладелец сети «Семишагофф»
- 3. **ВЛАДИМИР ТРЕПАКОВ**, глава макрорегиона «Северо-Запад» X5 Retail Group

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

- АРМИН БУРГЕР**, генеральный директор ГК «О'Кей»
- ОЛЬГА КОЛГАНОВА**, директор Северо-Западного округа сети «Магнит»
- МАРИТА КОСКИНЕН**, с января 2021 года — генеральный директор ООО «Призма»
- АЛЕКСАНДР МЫШИНСКИЙ**, совладелец и генеральный директор сети супермаркетов «Реаль»
- ВИТАЛИЙ ОДЕНБАХ**, региональный директор сети «Ашан» по региону «Север»
- ВАСИЛИЙ ПОНТАПЛЁВ**, директор Северо-Западного филиала торговой сети «Верный»
- ЮЛИЯ СПИРИНА**, менеджер по Северо-Западному федеральному округу сети Metro Cash & Carry
- ВАДИМ ХОМЯКОВ**, директор дивизиона сети «Азбука вкуса» в Санкт-Петербурге



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

1. **АРКАДИЙ СТОЛПНЕР**,
председатель правления Медицинского института имени Березина Сергея
2. **ГАЛИНА СУРКОВА**,
генеральный директор семейной клиники «Роддом на Фурштатской»
3. **ЕКАТЕРИНА БОРИСОВА**,
генеральный директор АО «КардиоКлиника»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

АЛЕКСАНДР АБДИН, управляющий партнер Euromed Group
ЛЕВ АВЕРБАХ, генеральный директор и главный врач частной скорой помощи Coris
ЮРИЙ АНДРЕЙЧУК, основатель и генеральный директор лабораторной службы «Хеликс»
ВЛАДИСЛАВ БАРАНОВ, генеральный директор группы клиник «Согаз Медицина»
МАРИЯ БАРАНОВА, генеральный директор ООО «МСЧ №157»
НИНА БОТЕРАШВИЛИ, президент медицинского холдинга «Медика»
ОЛЬГА ВАСИЛЬЕВА, генеральный директор сети клиник «Скандинавия»
 и «Скандинавия АВА-Петер»
МАРИНА ВЛАСОВА, председатель совета директоров медицинского объединения «ОНА»
АЛЕКСЕЙ ГАПЛИКОВ, генеральный директор медицинской компании «ЕР Сервис»,
 торговая марка «Петербургская неотложка»
АНТОН ГЛОБИН, главный врач и генеральный директор Американской
 Медицинской Клиники
АЛЛА КАЛУГИНА, генеральный директор клиники «Сканферт»
АНДРЕЙ КАРГИН, генеральный директор ООО «Новая клиника „АБИА“»
МАРИНА КАСУМОВА, управляющий группой компаний «Меди»
РОМАН КОНСТАНТИНОВ, руководитель ГК «Эко-безопасность»
ВЛАДИСЛАВ КОРСАК, генеральный директор АО «Международный центр
 репродуктивной медицины»
МАРИНА КРАСИЧКОВА, председатель совета директоров АО «Северо-Западный центр
 доказательной медицины»
КИРИЛЛ КРАСНОЛУЦКИЙ, генеральный директор сети «Лакта Клиника»
СЕРГЕЙ КРЫЦЫН, генеральный директор медицинского холдинга СМТ
НАДЕЖДА ЛАВРЕНЮК, генеральный директор сети клиник «Гранти-мед»
МАРИНА МАРШАК, управляющая медицинским центром «Март»
ЗИНАИДА МЯКИНА, директор клиник «Медси» на Марата и на Петроградской стороне
БОРИС ПИКОТКИН, генеральный директор ООО «Мать и дитя Санкт-Петербург»
СЕРГЕЙ ПОНДЕЛКО, директор по медицине «СМ-Клиника Северо-Запад»
ИГОРЬ ПРОНИН, управляющий директор «Института красоты „Галактика“»
ТАТЬЯНА РОМАНЮК, генеральный директор клиники EMS
СЕРГЕЙ СКОРОДУМОВ, директор медицинского центра «Энерго»
АННА СОКОЛОВА, директор медицинского центра «XXI век»
РОМАН ТОПОЛЬСКИЙ, генеральный директор медицинской компании
 и частной скорой помощи «Приоритет»
АРКАДИЙ ТРЕЙГЕР, руководитель сети «Первая семейная клиника Петербурга»
ВЛАДИСЛАВ ТУПИКОВ, исполнительный директор, главный врач клиники «Источник»
ЕЛЕНА ЧЕРНЕР, генеральный директор «Инвитро-Северо-Запад»
МАРИНА ЯНТУРАЕВА, учредитель группы компаний «Вирилис»

АМБИЦИИ

53 → «В курортный парк инвестируют более 4,5 млрд рублей. Для любителей спорта будет построена трасса для беговых лыж с системами искусственного снегообразования и освещения, лыжероллерные трассы и стадион. На территории планируется создание искусственных озер, расширения и наполнения парковой зоны, установки аттракционов, расширение зоны ледовых дорожек, строительство спа-центра. Также инвестор продолжит развитие жилой и социальной инфраструктуры», — рассказывает директор Агентства экономического развития Ленинградской области Анастасия Михальченко.

На сопровождении агентства сегодня находится и проект АО «Горки Гольф клуб». На территории действующего круглогодичного гольф-курорта в Ломоносовском районе планируется создание медицинского оздоровительного центра со спа-зоной и фитнес-центром, строительство дополнительного номерного фонда — таунхаусов и апартаментов. Также инвестиции будут направлены на создание дополнительных спортивных объектов — открытого ледового катка площадью 800 кв. м с искусственной системой охлаждения, экотропы для велопрогулок и скандинавской ходьбы протяженностью 3 км. Планируемый объем инвестиций составит более 600 млн рублей.

Кроме того, регион вошел в масштабный проект по развитию сети маршрутов и туристической инфраструктуры на Балтике: соответствующее соглашение подписано между Ростуризмом, правительством Ленинградской области, правительством Санкт-Петербурга, правительством Калининградской области и АО «Инвестиционная компания „РЖД-Инвест“».

«Проект направлен на развитие туризма и парусного спорта на территории трех регионов: Ленинградской области, Петербурга и Калининградской области. В рамках него будут созданы 11 яхтенных марин, семь из которых будут находиться на территории Ленобласти. Расположение яхтенных марин позволит сформировать два новых международных маршрута — в Финляндию и Эстонию. Для привлечения международного туристического потока и развития возможностей яхтенного туризма в приграничных маринах (Выборг, Приморск, Липово) будут созданы дополнительные пункты пропуска, которые упростят процесс пересечения границ и навигации в российских водах», — говорит Анастасия Михальченко.

В «Игоре» в 2023 году пройдет Гран-при России «Формулы-1». На территории комплекса «Игора Драйв» расположены трассы протяженностью более 10 км, комплекс готов принимать все популярные мировые серии авто и мотоциклов. Одновременно за соревнованиями смогут наблюдать более 50 тыс. зрителей.

Крупномасштабный проект развивает инвестор ООО «СЗ „Вита СПб“» в Гатчинском районе. По описанию госпожи Михальченко, его особенность — в объединении всего спектра деятельности иппосферы: «Конноспортивный центр с ипподромным кругом, многопрофильной фермой для разведения и выращивания лошадей, пони-клубом для занятия детей конным спортом, школой верховой езды для взрослых (включая крытые и открытые манежи, конюшни и другую сопутствующую инфраструктуру), а также трех-четырёхзвездочный гостиничный комплекс, включающий номерной и кот-

теджный фонд, ресторан, спа-комплекс, фитнес-центр и бассейн».

ДЛЯ ТЕЛА И ДУШИ Одним из новых форматов, с которым инвесторы в последнее время приходят в Ленобласть, стали глэмпинги. Кроме того, по словам Светланы Гузь, ресторатора, управляющего партнера бюро юридических стратегий Legal to Business и члена «Клуба лидеров» в Петербурге, Ленинградская область имеет потенциал развития в качестве зоны гастротуризма — как с точки зрения развития сельского и фермерского хозяйства региона, так и путем использования рецептов коренных народов региона, а также открытия ресторанов высокой кухни на базе местных продуктов.

Одной из интересных возможностей, которая бы повысила приток состоятельной аудитории в регион, считает директор выставки МИТТ Артем Чернышов, может стать создание ретритных центров. «Это новый тренд, который популярен именно среди нового поколения VIP-туристов, ищущих возможности уединения, изучения различных восточных практик, стремящихся найти новые пути в своем духовном развитии», — поясняет он.

ДОРОГА ПРЕПЯТСТВИЙ По мнению госпожи Гузь, для развития высокого сегмента туризма важно учитывать не только разнообразие культурных и природных достопримечательностей, но и обеспечить качество услуг, комфорт и удобство. Важны хорошие дороги, минимизация пробок, качественная дорожная инфраструктура (АЗС, придорожные зоны отдыха, качественные пункты питания), обеспечение медицинской и фармацевтической помощи высокого уровня и безопасности деятельности организаций общественного питания (магазинов с качественным набором продуктов, кафе, ресторанов и иных заведений), развитие сетей сотовой связи для обеспечения стабильного сигнала мобильных сетей и интернета.

«Однако на сегодняшний день инфраструктура не до конца успевает за ростом потребностей», — констатирует госпожа Гузь. — Многие базы отдыха, санатории, частные коттеджи находятся в достаточно сложном состоянии как в части оборудования территории, так и по качеству сервиса — от проблем с уборкой до вежливости персонала. Кроме того, нередко гостям области сложно найти качественный магазин продуктов, аптеку или организации общественного питания, плохо организована система дорожного питания вдоль трассы».

Одна из основных проблем — состояние самих дорог. «Если свернуть с федеральной трассы и проехать метров 300–400 в сторону, то далее их практически нет. В лучшем случае это асфальтовая дорога с ямами. Большинство VIP-клиентов не хотят ломать свои люксовые автомобили на таких маршрутах. Да и арендованные автомобили неохотно едут в ряд мест», — сетует господин Луговой.

Артем Чернышов в последние пять лет видит существенные улучшения в этом направлении: строятся новые трассы, проведен современный ремонт существующей дорожной инфраструктуры, говорит он. Новые перспективы создает и строительство КАД-2, резюмирует Анастасия Михальченко: «Дорога сможет объединить районные центры и даст новый импульс развитию туризма и привлечению инвестиций в локации, находящиеся вдали от крупных промышленных центров». ■

АМБИЦИИ

«ИНВЕСТОРЫ ОБРАЩАЮТ ВНИМАНИЕ НА АКТИВЫ, МЕНЕЕ ПОДВЕРЖЕННЫЕ КОНЪЮНКТУРНЫМ РИСКАМ»

НА БИРЖЕВОМ РЫНКЕ МЕНЯЮТСЯ ТРЕНДЫ: НА IPO АКТИВНО СТРЕМЯТСЯ КОМПАНИИ, ЧЬИ МУЛЬТИПЛИКАТОРЫ ОЦЕНКИ ЗНАЧИТЕЛЬНО ВОЗРОСЛИ НА ФОНЕ КОВИДА. ПРИ ЭТОМ, НАПРИМЕР, ИНТЕРЕС К СЕГМЕНТУ ОНЛАЙН-ОБУЧЕНИЯ, ВЗЛЕТЕВШИЙ В НАЧАЛЕ ПАНДЕМИИ, УЖЕ СНИЗИЛСЯ, ЧТО ОТРАЗИЛОСЬ НА КОТИРОВКАХ ЛИДЕРОВ. ИНВЕСТОРАМ СТОИТ БЫТЬ ВНИМАТЕЛЬНЕЕ, ЧТОБЫ НЕ ПРОИГРАТЬ, ГОВОРIT CEO ITI CAPITAL RUSSIA ФИЛИПП ПАНОВ. КАК ИЗБЕЖАТЬ «СЕРЫХ» БРОКЕРОВ И ПОЧЕМУ СЕЙЧАС В ПРИОРИТЕТЕ PRE-IPO, ОН РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ОЛЬГЕ ВЕЛИКАНОВОЙ.

BUSINESS GUIDE: Как вы оцениваете ситуацию на российских и зарубежных фондовых рынках?

ФИЛИПП ПАНОВ: Тенденции разнонаправленные. Приход частных инвесторов и политическая напряженность не способствуют стабильности. Так, ФРС уже обозначила свои намерения и цели, согласно которым вливание ликвидности постепенно будет снижаться, ключевой задачей станет снижение инфляции, что приведет к нервозности на рынках и коррекции сразу в нескольких секторах.

Появление нового штамма и откровенное давление на цену нефти делают инвестиции в моменте крайне рискованными. Рынки не испытывают недостатка в капитале, проблема сложнее. Мы увидели, как даже системообразующие компании после роста в начале пандемии могут потерять 40–50% от стоимости. К примеру, акции Alibaba упали на 51%. В такой ситуации инвесторы обращают внимание на активы, менее подверженные конъюнктурным рискам.

BG: Какие компании стали активнее действовать, пытаться разместиться?

Ф. П.: В первую очередь те, чьи мультипликаторы оценки существенно возросли на фоне борьбы с COVID. Это сегменты IT, дистанционного обучения, черной и цветной металлургии, коммуникационных сервисов и логистики. Но под конец года и эти тренды существенно изменились.

BG: В чем заключаются изменения?

Ф. П.: Интерес инвесторов к покупке классических инструментов снижается. Ликвидность, наводнившая рынок, позволила существенно увеличить портфели клиентов. Трехзначные доходности от покупки акций крупных компаний в 2020 году вдохновляют инвесторов, но повторения ралли в 2022-м ждать не стоит. Инвесторы ищут другие пути. Ранее это было IPO, но в связи с крайне низкой аллокацией заявки российских инвесторов на участие в IPO западных компаний удовлетворялись на 4–5%. Остальная сумма «мертвым грузом» лежала на счете. Часто результат размещений IPO российских компаний в этом году был такой: сумма привлеченных инвестиций рекордная, а доход инвесторов отрицательный. Пример: FixPrice привлек в рамках IPO около \$2 млрд, а доход инвесторов в минусе. Инвесторы стали искать другие решения. Одним из них стало Pre-IPO.



ITI CAPITAL

BG: Почему Pre-IPO? Ведь, на первый взгляд, больше рисков: идет процесс подготовки для IPO и насколько оно будет эффективным — непредсказуемо.

Ф. П.: Да, Pre-IPO — это инвестиции в компанию, которая, как правило, через один-два года планирует выходить на IPO. Ключевое отличие Pre-IPO от IPO: стопроцентная аллокация, так как сама специфика сделки подразумевает владение определенной долей капитала. Это позволяет увеличить доходность в семь-девять раз. Однако возрастет и риск, ведь компания может перенести дату IPO или совсем от него отказаться.

BG: Какие компании наиболее успешны на рынке Pre-IPO, а какие «проседают»?

Ф. П.: Существенно снизился интерес к онлайн-образованию, это отражается на котировках лидеров Coursera и Udemy, а Udacity и вовсе пересматривают дату вы-

хода на IPO. В то же время стоит сделать акцент на успешности игроков, работающих в сфере производства электромобилей. По оценке ряда инвестбанков, в 2030 году будет произведено 270 млн электромобилей, поэтому вложения в автопроизводителей такой техники и поставщиков запчастей для нее являются наиболее перспективными на длинном отрезке.

Во многом интерес подогревается лидером рынка — Tesla. Но ее акции уже существенно перекуплены. Поэтому инвесторы в рамках Pre-IPO отдают предпочтение новым брендам. Среди них Arrival, NIO, Rivian. Последний привлек \$12 млрд, доход инвесторов составил на момент размещения 61%.

Также популярностью пользуются поставщики технологий и запчастей, среди них выделяется Ocsial. Эта российская компания смогла создать технологию, су-

щественно увеличивающую ресурс главной составляющей электромобиля — аккумуляторных батарей.

BG: Чем сейчас брокерские компании привлекают инвесторов? Насколько велик спрос на биржевые инструменты?

Ф. П.: В 2020–2021 годах только на российские биржи пришло свыше 9 млн частных инвесторов, на западных рынках это были уже десятки миллионов. Этому способствовало три фактора. Во-первых, падение ставок по вкладам, во-вторых, отскок рынка, сделавший возможным двузначную и даже трехзначную доходность в акциях системообразующих компаний. Например, заработать на росте акций Boeing в 2020 году можно было 117%. И, наконец, технологичность брокеров, в том числе «СПб Биржи», где открытие счета онлайн и покупка акций ведущих американских компаний возможны в два клика.

В 2022 году брокеры фокусируют свое внимание на доступе инвесторов к большому количеству сделок Pre-IPO российских и западных компаний, открывают инвесторам доступ к инвестициям в компании Китая.

BG: На какие ключевые факторы нужно ориентироваться при инвестировании в Pre-IPO?

Ф. П.: Основных два: компания и брокер. Рассматривая компанию, в акции которой частный инвестор намерен вложиться, стоит обратить внимание на текущих владельцев. Хорошо, если в их числе есть отраслевые фонды или крупные нишевые игроки. Важно, чтобы текущая капитализация компании была не меньше \$1 млрд. Срок выхода на IPO был анонсирован именно компанией, а не брокером и составлял не более двух лет. Компания должна быть аудируемой.

При выборе брокера нужно посмотреть на наличие профильных лицензий, в том числе и за пределами России, рейтинг и ранее заключенные сделки. В идеале — ознакомиться с данными об аудите, профессиональный участник рынка обязан размещать их на сайте. К сожалению, в момент повышенного спроса появляется множество «серых» игроков, без лицензий и с «пропиской» в офшоре. Иногда они прикрываются традиционными любимыми в России юрисдикциями — Швейцарии или Люксембурга. Риск потерять свои деньги при инвестировании через таких «брокеров» — максимальный. ■



*Наши Клиенты -
лучшие Люди Планеты Земля!*



РЕКЛАМА

BERLIN ★ ZURICH ★ MILANO ★ PARIS ★ MARSEILLE ★ MONACO

DUBAI ★ ST.PETERBURG ★ GUANGZHOU ★ SHANGHAI ★ LONDON

+7 921 9999993 | +49 174 1944444 | +33 640 613000