

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЛИДЕРЫ БИЗНЕСА

РОЖДЕННЫЕ ПАНДЕМИЕЙ / 15
ГРАДОЗАЩИТНЫЕ ВОЙНЫ / 18
ЦЕНТР ПРИТЯЖЕНИЯ / 22

Понедельник, 27 декабря 2021 №236/П
(№7198 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №Ф077-76924 9 октября 2019 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

АКВИЛОН
РАЗУМНЫЙ ДЕВЕЛОПМЕНТ

 **FREEDOM**
finance
ООО ИК «ФРИДОМ ФИНАНС»

 **Remedy**
Юридическая
фирма
Юридическая фирма "Ремеди"

 **SPB**
Северо-Западная
пригородная пассажирская
компания

РЕКЛАМА



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,

РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE

«ЛИДЕРЫ БИЗНЕСА»

СДЕЛАТЬ ВЫБОР

Рынок труда трансформируется вместе с экономикой, которую изменил коронавирус. Сегодня все больше соискателей, например, не хотят работать в офисе и вообще стараются по возможности устроиться на фриланс. В некотором смысле это неплохо для развития страны: если компания может себе позволить нанять сотрудника для удаленной работы, то, скорее всего, нанимать персонал станут там, где он дешевле, то есть в регионах. Что, наконец, даст решение проблемы, с которой долго бьются российские власти: неравномерное развитие регионов получит хотя бы небольшой шанс на некоторое выравнивание. Понятно, что удаленную работу может выполнять чаще всего квалифицированный персонал, но если это будет давать регионам шанс повысить валовой региональный продукт, то, можно предположить, очень скоро возникнет запрос на обучение, что, в свою очередь, поднимет и культурный и образовательный уровень ныне депрессивных регионов.

В больших городах иная проблема: не хватает неквалифицированного персонала. Например, один из топ-менеджеров крупной торговой сети на днях рассказал, что одна из самых дефицитных для ритейла профессий — это курьеры. Их катастрофически не хватает. Притом, что онлайн-продажи у этой сети пока составляют лишь 3% оборота. Очевидно, что ежегодно эта доля будет расти, а потребность в курьерах — увеличиваться. Нехватку специалистов по доставке могли бы решить мигранты. Однако, как недавно жаловался мне знакомый выходец из Средней Азии, сейчас получить разрешение на работу и на проживание в стране стало значительно сложнее, чем еще два года назад.

В этом смысле российским властям было бы логично сделать какой-то выбор: либо объявить курс на то, что проблему персонала страна будет решать за счет внутренних резервов, либо облегчить получение разрешения на работу гастарбайтерам. Ведь пока все эти бюрократические препоны отражаются на стоимости рабочей силы и в конечном счете бьют по карману конечного потребителя.

БАНКИ НАЩУПАЛИ СПРОС

КРЕДИТНЫЙ РЫНОК ПЕТЕРБУРГА АКТИВНО РОС В 2021 ГОДУ. ПО ОЦЕНКАМ ЭКСПЕРТОВ, ОБЪЕМ КРЕДИТОВ КОМПАНИЯМ ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ УВЕЛИЧИЛСЯ НА 6,4%, А ОБЪЕМ РОЗНИЧНЫХ КРЕДИТОВ — НА 41,5%. ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА

Российские банки получили рекордную прибыль в 2021 году. По итогам девяти месяцев она составила 1,8 трлн рублей, по оценкам ЦБ, по итогам года может достичь 2,5 трлн рублей. Активы российских банков также существенно выросли и составили на 1 октября 2021 года 115 трлн рублей против 104 трлн на начало года.

В отчетности ЦБ не отражается информация об активах и прибыли филиалов банков в региональном разрезе. Если говорить о банках, зарегистрированных в Петербурге и Ленинградской области, то их активы составляют около 18% от всех активов российского банковского сектора: около 21 млрд рублей на 1 октября 2021 года, приводит данные Светлана Зубкова, доцент Финансового университета при правительстве РФ. Основную долю (99%) в них составляют активы ВТБ, банка «Россия» и банка «Санкт-Петербург». Всего же, по данным ЦБ, в Петербурге и области зарегистрировано 20 кредитных организаций.

Деятельность большей части остальных банков сосредоточена исключительно в регионе (12 банков не имеют филиалов). Активы этой группы за последние 12 месяцев снизились на 5,5 млрд рублей, говорит госпожа Зубкова. Основная причина, по ее мнению, связана с сокращением кредитования.

Небольшие банки продемонстрировали снижение прибыли либо вовсе показали убыточность, тогда как крупные, напротив, продемонстрировали высокую прибыльность, говорит гендиректор инвестиционной АБЦ Евгений Лашков. Рекордсменом стал банк «Санкт-Петербург», чья чистая прибыль за девять месяцев выросла более чем на 80%.

Основными факторами увеличения прибыли стали активный рост клиентской базы и повышение чистого комиссионного дохода во всех бизнес-сегментах, а также чистого процентного дохода в ритейле и корпоративном бизнесе, отмечает Андрей

Почеснев, директор макрорегиона «Запад» Райффайзенбанка, который по итогам девяти месяцев увеличил прибыль на 76,4%. По сообщению ЦБ, еще одним фактором роста стал роспуск резервов, который произошел в связи со снижением кредитных рисков на фоне улучшения экономической ситуации и роста цен на сырье.

БОЛЬШАЯ РОЗНИЦА Наибольшие темпы роста кредитования банки показали в рознице. Объем розничных кредитов, выданных в Санкт-Петербурге, в январе — сентябре 2021 года достиг 877,5 млрд рублей, что на 41,5% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года, оценивает аналитик ФГ «Финам» Игорь Додонов. При этом объем выданных ипотечных займов вырос на 47,1%, до 263,4 млрд рублей, объем выданных потребительских кредитов (включая автокредиты) — на 39,3%, до 614,1 млрд рублей, оценивает аналитик.



ОБЪЕМ РОЗНИЧНЫХ КРЕДИТОВ, ВЫДАННЫХ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, В ЯНВАРЕ — СЕНТЯБРЕ 2021 ГОДА ДОСТИГ 877,5 МЛРД РУБЛЕЙ, ЧТО НА 41,5% БОЛЬШЕ, ЧЕМ В АНАЛОГИЧНОМ ПЕРИОДЕ ПРОШЛОГО ГОДА

ФИНАНСЫ

Рынок ипотеки чуть замедлил свое развитие во втором полугодии 2021 года, но не критично, отмечает территориальный менеджер по работе с партнерами по ипотеке Северо-Западного филиала банка «Открытие» Татьяна Хоботова. В Санкт-Петербурге, как и в целом по России, объемом задолженности по ипотеке в третьем квартале рос не такими темпами, как во втором: 6,1 против 8,9%, указывает она. При этом рост ипотечного портфеля по России за десять месяцев составил 23%, а в Петербурге — 25% (до 745 млрд рублей), говорит госпожа Хоботова.

Основной драйвер на рынке ипотеки в 2020 году и в первом полугодии 2021 года — низкие процентные ставки и льготные программы кредитования, полагает Ирина Ильясова, начальник управления по Северо-Западному федеральному округу компании «Росбанк Дом». В 2021 году пик спроса на «Льготную новостройку» пришелся на май и июнь: доля первичной недвижимости выросла до 34%. «Замедление ипотечного рынка во втором полугодии связано с ростом ставок и изменением программы „Льготная новостройка“. Для городов, где стоимость квадратного метра выше, чем в среднем по стране (Москва, Санкт-Петербург, Сочи), новые условия по госпрограмме сделали ее менее привлекательной», — добавляет госпожа Ильясова.

Как сообщили в Северо-Западном банке Сбербанка, после изменений условий получения ипотеки с господдержкой заметно вырос интерес к программе для семей с детьми: с июля по октябрь Сбербанк выдал 1556 таких кредитов в Петербурге, это почти на 30% больше, чем за все первое полугодие 2021 года. Средний размер ипотечного кредита в Петербурге за год вырос на 800 тыс. рублей и в октябре 2021 года достиг 3,9 млн рублей.

Что касается средств физлиц на счетах банков, то, по оценкам господина Додонова, за девять месяцев они выросли на 2%, до 2,64 трлн рублей. В августе впервые с начала года произошел приток средств на срочные депозиты, а в сентябре и октябре данная тенденция продолжилась, отмечает в ЦБ.

«С начала 2021 года Банк России начал поднимать ставку рефинансирования, что стало индикатором для повышения процентной ставки по депозитам. Осенью ставки превысили официально ожидаемый уровень инфляции и составили 8–9%. Одновременно увеличился и приток вкладов в Санкт-Петербургском филиале ПСБ», — делится старший вице-президент — управляющий петербургским филиалом ПСБ Татьяна Перемышлина. В сентябре — ноябре рост в филиале составил около 9%.

С июля по октябрь после серии повышения ставок рост срочных вкладов составил 15%, такой же тренд наблюдается и в отношении накопительных счетов, говорит Денис Колов, директор территориального офиса Росбанка в Петербурге. Несмотря на рост спроса на инвестиции и вывод индивидуальными клиентами части средств на брокерские счета и ИИС, пассивы розничных клиентов увеличились за девять месяцев на 9,6%, добавляет Дарина Хохлушина, руководитель направления развития розничного бизнеса макрорегиона «Запад» Райффайзенбанка.

КОРПОРАТИВНОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ
На рынке корпоративного кредитования Петербурга рост не такой высокий. Тем не

менее спрос на кредиты восстанавливается, считает руководитель департамента инвестиционного анализа и обучения ИК «Универ Капитал» Андрей Верников. «Объемы промышленного производства превысили показатели 2019 года. Бурным темпами восстанавливался бизнес, связанный с культурой, с развлечениями, с общественным питанием. Большой спрос наблюдается на товары длительного пользования», — говорит он.

В январе — сентябре 2021 года филиалы и местные банки выдали юридическим лицам 3,23 трлн рублей, что на 6,4% больше, чем за аналогичный период 2020 года, оценивает господин Додонов. Наибольший объем кредитов был предоставлен в сегменте оптовой и розничной торговли (1,06 трлн рублей, рост на 24,7%), обрабатывающих производств (465,1 млрд рублей, рост на 15,5%), а также транспорта и связи (397 млрд рублей, снижение на 27,7%). Наибольший тем прироста кредитов среди крупных сегментов был зафиксирован в строительстве — более чем в два раза (135,4 млрд рублей).

Кредитный портфель крупного бизнеса Райффайзенбанка в регионе вырос на 30,3%, до 89,6 млрд рублей, портфель среднего бизнеса — на 16,7%, до 18,8 млрд рублей, рассказывает господин Почеснев. По его словам, в период пандемии компании ряда отраслей получили возможности для роста и привлекли долгосрочное финансирование для реализации отложенных ранее инвестиционных проектов.

Кредиты юридическим лицам в банке «Санкт-Петербург» выросли за 11 месяцев 2021 года на 16,4% и составили 397 млрд рублей. Сбербанк за 10 месяцев 2021 года выдал бизнесу СЗФО на 16% больше средств, чем за аналогичный период 2020 года. Более чем в два раза выросло кредитование среднего и крупного бизнеса. Из территорий Северо-Запада наибольшую динамику показывают Республика Коми, Санкт-Петербург и Вологодский регион, подчеркнули в банке.

В 2021 году наметился тренд на «зеленое» финансирование. При работе с корпоративными клиентами банки начинают учитывать ESG-риски. «Изначально процесс нес функции скрининга компаний с точки зрения их влияния на окружающую среду или общество. Сейчас появилась еще одна важная цель — выявить компании, для которых мы сможем организовать сделки „зеленого“, или ответственного, финансирования и поддержать реализацию ESG-проектов клиентов», — говорит директор по работе с корпоративными клиентами Росбанка в Северо-Западном регионе Светлана Линникова. Доступ к долгосрочному финансированию для корпораций, которые сокращают углеродный след, в ближайшем будущем будет облегчен, добавляет господин Почеснев. По его словам, оценка эффективности бизнеса будет строиться не только на показателях RoE и CIR, но и на ESG-рейтингах.

Господин Додонов считает, что по итогам 2021 года объем кредитов, выданных корпоративным клиентам в Петербурге, достигнет 4,5 трлн рублей и по сравнению с прошлым годом снизится 2,5% из-за высокой базы конца прошлого года. В декабре 2020 года резко подскочил объем кредитов строительному сектору и в секторе операций с недвижимостью, поясняет эксперт. ■

РОЖДЕННЫЕ ПАНДЕМИЕЙ

ОБЩИЙ РОСТ ЗАРПЛАТ, БОРЬБА ЗА ВНИМАНИЕ СОИСКАТЕЛЕЙ И НОВЫЕ ВАКАНСИИ БАТЛЕРОВ И ПРОДУКТОЛОГОВ — ТАКИЕ ТЕНДЕНЦИИ ВИДЯТ ЭКСПЕРТЫ НА РЫНКЕ ТРУДА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ. О ЕГО ПОСТПАНДЕМИЙНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЯХ В ФАКТАХ И ЦИФРАХ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ЕКАТЕРИНЕ ДАНИЛОВОЙ РАССКАЗАЛИ КРУПНЫЕ СЕРВИСЫ ПО НАЙМУ СОТРУДНИКОВ.

В HeadHunter рассказывают, что за последнее время в России было открыто около 100 вакансий для сотрудников, в задачи которых входит проверка QR-кодов. Кроме собственно контролеров, этот функционал добавлен в некоторые вакансии для охранников и администраторов. Такие должности чаще всего требуются в торговые центры и заведения общепита. Активные предложения о работе есть в Москве, Брянске, Казани, Самаре, Нижнем Новгороде. В Петербурге за последнее время появилось несколько новых вакансий с функцией проверки QR-кодов. Большая часть предложений предполагает полный рабочий день (54% таких вакансий), еще в 39% указан сменный график. Если посмотреть на пожелания к опыту работы, то в 87% он не требуется вообще. Средняя предлагаемая зарплата для контролеров QR-кодов в Петербурге — от 30 тыс. рублей, а средняя оплата по Петербургу — 58,33 тыс. рублей.

По данным сервиса «Авито. Работа», в Петербурге в 2021 году по сравнению с 2019–2020 годами повысился спрос на вакансии кассира: 8,5% от общего числа запросов на вакансии линейного персонала. «Затем идет запрос на вакансии курьера (7,8%) и грузчика (6,6%). Зарплата выросла у курьеров на 31,3% и у грузчиков на 16,4%. У кассиров и работников торгового зала заработная плата выросла на 7% по сравнению с 2019–2020 годами», — отмечает Денис Решанов, основатель и управляющий директор сервиса временных исполнителей GigAnt.

По данным «Зарплаты.ру», в период локдаунов большую популярность стала набирать онлайн-медицина. В последнее время в этой сфере появляется все больше вакан-

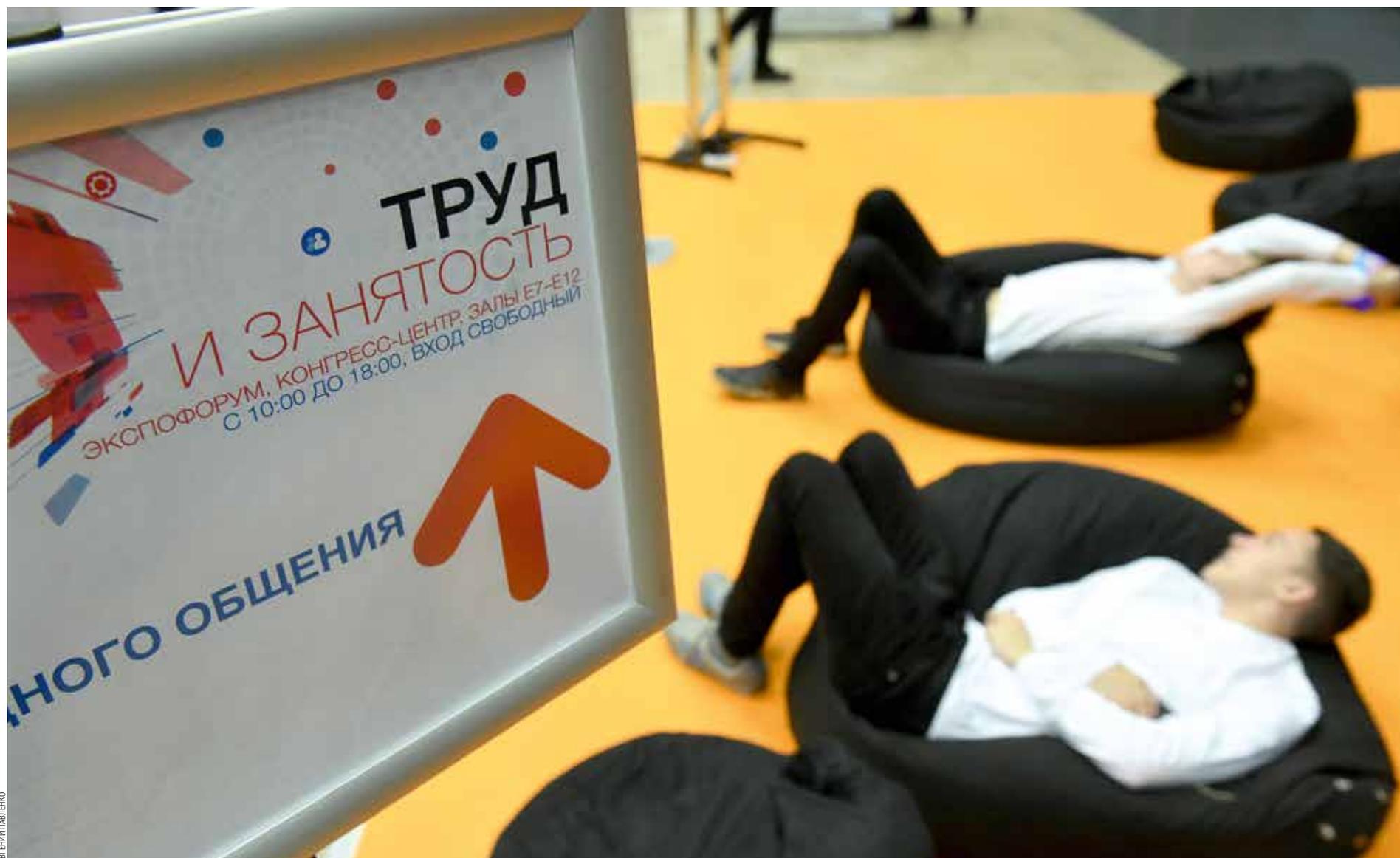
сий. Минувшим летом было даже несколько предложений для онлайн-ветеринаров. Кроме того, растет количество вакансий экологов. Контролеры QR-кодов же — не самая распространенная вакансия. «На данный момент на сервисе „Зарплата.ру“ двадцать таких предложений от работодателей. Они стали появляться в начале ноября. Чаще для контроля QR-кодов не нанимают отдельных сотрудников, обычно эту функцию добавляют в обязанности уже действующих сотрудников: охранников, официантов, администраторов. Таких вакансий сейчас на „Зарплата.ру“ более 250», — говорит Юрий Михеев, руководитель департамента аналитики «Зарплаты.ру».

НОВЫЙ ДВОРЕЦКИЙ Мария Бузунова, руководитель пресс-службы HeadHunter по Северо-Западу, рассказала, что в сфере домашнего персонала на петербургском рынке появилось новшество: «Набирает популярность профессия батлера. На данный момент в Северной столице можно найти менее десяти вакансий для этой пока еще редкой профессии. Батлера можно сравнить с дворецким, но обслуживает он гостей не в обсервационном доме, а в гостинице. Обычно эти люди делают обход и интересуются, все ли в порядке у гостей и не требуется ли им что-то, решают проблемы и помогают гостям в бытовых ситуациях. Если сравнивать батлера с другим персоналом, то по иерархии он стоит выше и именно он раздает распоряжения. Интерес работодателей к данной профессии, скорее всего, связан с тем, что гостиницы постоянно пытаются увеличить уровень своего сервиса, а наличие батлера в их системе обслуживания сразу же поднимает уровень отеля». → 16

ПРИВЛЕЧЕННЫЕ И РАЗМЕЩЕННЫЕ СРЕДСТВА КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ, ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫМИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, МЛН РУБЛЕЙ

ПОКАЗАТЕЛИ	1 ОКТЯБРЯ 2021 ГОДА	1 ЯНВАРЯ 2021 ГОДА
АКТИВЫ	21 316 898	17 983 245
КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ ОБЩИЙ	1 014 340	982 477
КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ	718 816	671 600
КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	295 524	310 877
ПАССИВЫ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ	1 895 952	1 775 260
ПАССИВЫ ЧАСТНЫХ КЛИЕНТОВ		
ВКЛАДЫ (ДЕПОЗИТЫ) И ДРУГИЕ ПРИВЛЕЧЕННЫЕ СРЕДСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	896 031	839 847
ИСТОЧНИК: РАСЧЕТЫ КРЕДИТНОГО АГЕНТСТВА НКР		

РЫНОК ТРУДА



СРЕДИ ТРЕНДОВ, КОТОРЫЕ ПЕРЕЙДУТ В 2022 ГОД, ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ РОСТ ПОПУЛЯРНОСТИ САМОЗАНЯТОСТИ КАК СРЕДИ СОИСКАТЕЛЕЙ, ТАК И СРЕДИ РАБОТОДАТЕЛЕЙ

15 → Чаще всего среди обязанностей батлера встречаются выполнение поручений руководителя, например, заказ и покупка билетов, заказ автомобиля, взаимодействие со службами по ремонту и жизнеобеспечению дома или гостиницы, осуществление заказов на различные услуги. Также задачами работника могут быть организация приема гостей, сервировка стола, закупка продуктов и материалов, подготовка и распаковка чемоданов, раскладка вещей в гардеробной.

САМОЗАНЯТОСТЬ В ТРЕНДЕ Среди трендов, которые перейдут в 2022 год, в HeadHunter отмечают рост популярности самозанятости как среди соискателей, так и среди работодателей. За последние месяцы количество самозанятых в России превысило порог в 3 млн человек. В Петербурге это количество растет стремительными темпами: прирост в октябре — ноябре по сравнению с августом — сентябрем 2021 года составил 199%. Здесь же будут актуальны данные одного из опросов HeadHunter: 8% петербуржцев в ближайшем будущем хотят открыть свой бизнес (ООО или ИП), еще 16% хотят получить статус самозанятого и работать на себя. При этом в сумме 22% опрошенных петербуржцев заявили, что они не выходят на рынок труда, потому что им неинтересно работать по найму и хочется завести свое дело. Интересно, что доля женщин в этой разбивке кратна больше, чем мужчин: 16% против 6%.

Денис Решанов обращает внимание, что наибольший дефицит работников

сложился в сфере линейного и неквалифицированного персонала. «Наиболее остро нехватку ощутили в строительстве, сельском хозяйстве, ЖКХ, а также в ритейле и общепите. Причины дефицита — это в первую очередь колоссальный отток мигрантов. Еще в начале пандемии они начали массово покидать страну из-за локдауна и ограничений, как следствие — нестабильности доходов и невозможности продолжать снимать жилье. При этом их возвращению, помимо ограничений и подорожавших билетов, препятствует усложнение законодательства: теперь им необходимо и сдавать русский язык и историю, и приобретать медицинскую страховку, это все дополнительные расходы, которые им просто нечем покрыть. Кроме того, мы видим, что падение реальных доходов в России привело к снижению ее привлекательности для трудовых мигрантов — более выгодны условия работы в Турции, Казахстане, Южной Корее, ОАЭ», — говорит он.

Татьяна Долякова, основатель рекрутингового агентства ProPersonnel, отмечает, что зарплата в Петербурге ниже, чем в Москве, на 12–18%. Быстрее всего в 2021 году в городе на Неве росли зарплаты в строительстве и недвижимости — в среднем на 10–25% по всем позициям. Например, в ноябре этого года руководитель проекта мог получать 160–300 тыс. рублей, начальник отдела ОТ и ООС — 200–250 тыс., инженер-проектировщик — 120–180 тыс., ведущий экономист — 160–200 тыс., менеджер по продажам недвижимости — от 100 до 250 тыс. Рост

зарботных плат за год в IT составил 7–10% (разработчики и программисты), в e-commerce — 5–10%.

Управляющий партнер аналитического агентства WMT Consult Екатерина Косарева замечает, что работодатели Санкт-Петербурга предлагают более высокие зарплаты по сравнению с 2020 годом. Это объясняется конкуренцией среди компаний за внимание соискателей, а значит, высокой востребованностью работников.

НУЖЕН АНАЛИЗ По словам госпожи Доляковой, новые профессии, которые появились на рынке труда в 2021 году, связаны с анализом больших данных, развитием цифровых технологий, ростом конкуренции за внимание потребителя, усложнением целого ряда профессий. В качестве примера она приводит продуктолога. Это, по ее словам, профессия на стыке архитектуры, маркетинга, урбанистики: он разрабатывает строительный «продукт» на всех стадиях реализации (концепция ЖК в комплексной инфраструктуре, аналитика и маркетинговая экспертиза проекта или решений, бюджетирование и подготовка презентаций, оценка удовлетворенности потребителя). Доход такого специалиста в Петербурге составляет от 200 тыс. рублей.

«Другой пример — customer experience manager (менеджер по управлению клиентским опытом). Это кросс-функциональная профессия, предполагающая навыки одновременно аналитика и стратега, коммуникатора и руководителя проектов, глубоко включенного в основную деятель-

ность компании и продажи. Уровень дохода в Петербурге находится в диапазоне 130–250 тыс. рублей в зависимости от профиля и масштаба компании», — рассказывает госпожа Долякова. Особенность современного рынка она видит в том, что он уже адаптировался к условиям пандемии: спрос на специалистов во всех сферах растет, при этом форматы работы с сотрудниками стали разнообразнее.

Юрий Михеев говорит, что рынок труда во многих отраслях становится соискательским, поскольку сейчас, чтобы выиграть гонку за кандидатами, работодатель вынужден подстраиваться под желания соискателей, вкладываться в HR-бренд, работать над нематериальными способами мотивации персонала. Из трендов господин Михеев выделяет межотраслевую миграцию: «На рынке „синих воротничков“ рабочая сила переходит в отрасли, где в данный момент меньше ограничений и большие зарплаты. Пример переквалификации поваров в курьеров в апреле и мае 2020 года очень показателен. В вакансиях, где требуется более высокая квалификация, порог перехода между отраслями также снижается. Этому способствует развитие рынка онлайн-образования. Кроме того, на рынке „белых воротничков“ можно назвать рост доли удаленных сотрудников. В IT-отрасли это уже норма. Сложившаяся ситуация привела к выравниванию зарботных плат в регионах, поскольку столичные работодатели сейчас закрывают вакансии по всей России», — констатирует эксперт. ■

ИНВЕСТИРОВАТЬ В БУДУЩЕЕ — ЭТО ОЧЕНЬ ИНТЕРЕСНО

С НАЧАЛА ПАНДЕМИИ РОССИЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК ПЕРЕЖИВАЕТ БУМ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ. ПО ДАННЫМ ЦБ, ОБЪЕМ АКТИВОВ ЧАСТНЫХ КЛИЕНТОВ УЖЕ ПРЕВЫШАЕТ 7 ТРЛН РУБЛЕЙ И ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ. УСЛОВИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ХОРОШЕГО ДОХОДА ОСТАЮТСЯ, ГЛАВНОЕ — НАЧАТЬ ИНВЕСТИРОВАТЬ, УВЕРЕН ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА «ФРИДОМ ФИНАНС» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ РЕНАТ СУБАЕВ. БЕСЕДОВАЛА ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА

BUSINESS GUIDE: Насколько высокой остается динамика притока новых инвесторов на фондовый рынок и большой ли у рынка потенциал?

РЕНАТ СУБАЕВ: Приток инвесторов продолжается. На Мосбирже в ноябре было открыто рекордные 1,6 млн счетов, и, как сообщила биржа, общее число счетов достигло 26,5 млн. Их открыли 16,2 млн человек. На СПб Бирже количество счетов в ноябре увеличилось на 8,49% и составило 17,4 млн. Инвесторы, получившие большой доход в 2019 и 2020 годах, рассказывают о своих успехах, вдохновляя знакомых, друзей и коллег. Такие резкие падения и взлет котировок лично я тоже видел впервые. В начале пандемии рынки упали на 35% всего за несколько недель и примерно так же быстро восстановились на 40–50%. Конечно, мы все немного адаптировались к новой реальности, привыкли к «мемным акциям» и к быстрому росту IT-гигантов. Но рынок остается волатильным, а значит, можно больше заработать. Думаю, что динамика несколько замедлится в связи с ростом ставок по депозитам. Но потенциал у рынка по-прежнему большой. В России доля частных инвесторов остается невысокой — на уровне 10–11%, тогда как на других развивающихся рынках инвестирует до 25% активного населения.

BG: С 1 октября неквалифицированные инвесторы обязаны проходить тестирование для торговли сложными финансовыми инструментами. Вы уже проводите такие тесты?

Р. С.: На фондовый рынок действительно пришло огромное количество людей без опыта, и по счастливой случайности они заработали много денег. У многих сложилось ощущение, что все работает легко и просто и куда бы ни вложил рубль — получишь два. Но это не так. Кроме того, большое количество сложных продуктов под видом депозитов начали предлагать банки, не раскрывая всех рисков, что привело к мисселлингу. Уверен, что тестирование — хороший механизм, чтобы проверить себя. В соответствии с законом мы начали проводить тесты с 1 октября. Их можно пройти в Tradernet, количество попыток не ограничено, интервал между ними — один час. В среднем по рынку 60% не сдали тест с первой попытки. У нас по компании результат лучше. Впрочем, мы не видим снижения торговой активности из-за этого.

BG: В какие инструменты предпочитают вкладываться сегодня частные инвесторы?

Р. С.: Выделить предпочтения сложно, все-таки фондовый рынок — это про индивидуальность, про характер, про склонность к риску, умение выбирать. У ста разных клиентов будет сто разных портфелей. Из трендов можно отметить возрастающий интерес инвесторов к акциям иностранных компаний, в первую очередь амери-



канским и китайским с листингом в США. СПб Биржа дает возможность инвестировать в западные инструменты, их доля в портфелях увеличивается. На Мосбирже представлены больше российские эмитенты, и здесь покупают облигации, ОФЗ, а также бумаги крупных отечественных компаний. Заметно вырос интерес к коллективным инвестициям, в частности, к ПИФам. В целом активное управление портфелем сейчас более популярно, чем «купи и держи», потому что рынок стал более волатильным и чувствительным к новостям.

BG: А какова специфика петербургского рынка?

Р. С.: Санкт-Петербург — это тихая гавань с точки зрения риск-профиля клиентов. Клиенты здесь более консервативные. Им больше интересен рынок облигаций, который, кстати, в связи с повышением ставок может давать сейчас двухзначную доходность с приемлемым уровнем риска. Такого не было давно. Большая доля в портфелях принадлежит крупным триллионным компаниям, значительная доля — рублевым инвестициям. И в целом в Питере тоже большой интерес к фондам, в том числе в которые входят акции компаний с листингом в США.

BG: Сколько у вас клиентов в Петербурге и насколько большой здесь бизнес?

Р. С.: В Петербурге «Фридом Финанс» работает уже шесть лет, и сейчас у нас более 6 тыс. клиентов, которых обслуживают 30 менеджеров. Предыдущие два года позволили нам увеличить бизнес буквально в десятки раз. В 2021 году рост составил 30%. Кратно растет число клиентов со счетами от \$1 млн. Довольно большая доля клиентов имеет счета от \$5 млн. Открывая первый офис, мы уже понимали, что он будет нам тесен. Сейчас нам мало двух. Мы очень фи-

зический брокер. А в Петербурге своя культура инвестирования: выпить кофе, вместе последить за портфелем. Роскошь человеческого общения никто не отменял. Так что в следующем году планируем открыть третий офис и скоро будем подыскивать помещение и думать над форматом.

BG: В этом году приток средств в паевые фонды составил, по разным оценкам, около 350 млрд рублей. Почему такой большой интерес к фондам именно сейчас?

Р. С.: Основная причина — появление большого количества новых частных клиентов. А новичку сложно самостоятельно составить портфель, тем более широкий, диверсифицированный по отраслям, странам и валюте. Во многом этим должны заниматься профи. Второй момент — невысокий вход. Если у вас всего 100 тыс. рублей, а одна акция Amazon стоит больше \$3 тыс., проинвестировать в нее можно только через фонд. Или же вы хотите поучаствовать в размещении интересной бумаги. Есть узкоспециализированные фонды, инвестирующие в отдельные сектора, а есть фонды, которые инвестируют в индустрии будущего — космонавтику, новые технологии. Разные фонды помогают собрать диверсифицированный портфель, взяв на себя разный уровень риска: ETF, следующий за S&P 500, будет не таким волатильным, как ориентированный на отдельную отрасль, например, фонд из акций авиакомпаний. Важно помнить, что даже индексные фонды — это рыночные инструменты, их нельзя воспринимать как депозит.

BG: Остается только собрать такой диверсифицированный портфель...

Р. С.: Учитывая, что в России новые фонды появляются сейчас чуть ли не каждый день, выбор просто огромный. Инвестировать в один фонд смысла мало. Сбалансирован-

ный портфель должен включать фонды, где будут представлены облигации, акции компаний из разных стран и индустрий и компании, выходящие на IPO. Фонды, которые вывел на биржу «Фридом Финанс», как раз отвечают этим требованиям. Наш фонд «Первый» инвестирует до 70% средств в ETF на индекс Мосбиржи и до 30% — в отдельные российские бумаги с высокой дивидендной доходностью. ЗПИФ высокодоходных облигаций «Фонд ВДО развивающихся российских компаний» позволяет диверсифицировать портфель как по типу инструмента и отраслям, так и по географии. БПИФ «Лидеры технологий» (МОЕХ: МТЕК) предлагает акции 11 крупных технологических компаний с листингом в США. А «Фонд первичных размещений» дает возможность неквалифицированным российским инвесторам участвовать в IPO в США. Есть также первый в России фонд, следующий за индексом Казахстанской биржи (KASE), — FinEx FFIN Kazakhstan Equity ETF. Экономика страны быстро развивается, а казахстанские активы все еще стоят очень дешево, к ним стоит присмотреться.

BG: А во что будут вкладываться через 20–30 лет?

Р. С.: В России невозможно планировать на длительный срок. В любом случае, структура индекса сильно не изменится: он по-прежнему будет сырьевым и банковским. Хотя, конечно, будут появляться интересные инновационные и технологичные компании. Если посмотреть на опыт Запада, то еще 30 лет назад топ компаний по капитализации выглядел иначе. Тогда это были Exxon Mobil, Philip Morris, Walmart, а сейчас их потеснили Apple, Microsoft и Google. Будет еще больше цифровых сервисов, розничных продуктов, появятся производители робототехники, проекты биотехнологий. Не надо ждать. В нашей линейке есть ИПИФ «Индустрии будущего», который состоит из 33 компаний 11 отраслей. Каждая из них способна изменить мир. Фонд объединяет космос, кибербезопасность, облачные и биотехнологии и другие сферы, где через пару десятилетий может произойти прорыв. Многим этот горизонт может показаться слишком длинным, но долгосрочные инвесторы обычно держат бумаги не год и не два. Инвестировать в будущее — это очень интересно!

BG: Как начать?

Р. С.: Чтобы научиться ездить на велосипеде, бесполезно смотреть, как катаются другие. Надо сеть и поехать. Чем раньше вы начнете задумываться об инвестировании, чем регулярнее и дольше будете это делать, тем больше выгоды получите. Так что если нет задачи разбогатеть к 31 декабря, то все должно получиться. Для начала стоит открыть брокерский счет, пополнить его и купить свой первый биржевой инструмент. ■

ГРАДОЗАЩИТНЫЕ ВОЙНЫ

УХОДЯЩИЙ ГОД В ПЕТЕРБУРГЕ В ОЧЕРЕДНОЙ РАЗ ПРИНЕС ЧЕРЕДУ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫХ СКАНДАЛОВ: АКТИВИСТЫ МИТИНГОВАЛИ, СУДИЛИСЬ И ДАЖЕ ПРИВЛЕКАЛИ К РЕШЕНИЮ ВОПРОСОВ ПРЕЗИДЕНТА СТРАНЫ. В РЯДЕ СЛУЧАЕВ ИМ УДАВАЛОСЬ ДОБИТЬСЯ УСПЕХА, В ТО ВРЕМЯ КАК ПО ДРУГИМ ПРОЕКТАМ — ТОЛЬКО ОТСРОЧИТЬ НЕИЗБЕЖНОЕ. О САМЫХ ЯРКИХ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫХ СКАНДАЛАХ, ПРОИЗОШЕДШИХ В 2021 ГОДУ, — В МАТЕРИАЛЕ ВГ. МАРИНА КОВАЛЕВА

Лидером внимания оставался самый, пожалуй, долгоиграющий конфликт — между градозащитниками и «Газпром нефтью». Спор связан с созданием на Охтинском мысе общественно-делового пространства компании. После того как «Газпром нефть» в марте 2020 года представила на суд общественности концепцию развития собственного участка, местные жители и городские депутаты выступили против проекта. По мнению активистов, на мысу может быть только археологический музей-заповедник, для этого памятником должен быть признан весь мыс (не только ценные участки, как сейчас), а город должен выкупить землю у «Газпрома». Далее последовала череда судебных разбирательств, в том числе рассмотрение дела в Верховном суде, где границы памятника, оспариваемые градозащитниками, были оставлены без изменения.

Уже под конец 2020 года к спору подключился и глава государства Владимир Путин: на заседании Совета при президенте РФ по развитию гражданского общества и правам человека один из членов СПЧ, координатор «Архнадзора» Константин Михайлов рассказал президенту о возможности создания на Охтинском мысе «археологического заповедника мирового класса». Владимиру Путину идея пришлась по душе, и он поручил Минкульту, ПАО «Газпром» и правительству Петербурга разработать соответствующие предложения в срок до 1 мая 2021 года. Ответственными лицами за исполнение поручения назначены глава Минкультуры РФ Ольга Любимова, губернатор Петербурга Александр Беглов и глава «Газпрома» Алексей Миллер.

Господин Беглов идею президента похвалил, а градозащитники уже приготовились праздновать победу, прогнозируя, что теперь уж точно застройка территории будет невозможна, а весь участок государство возьмет под охрану. Ряд активистов и архитекторов даже направили в Минкульт свои рисунки будущего музея-заповедника. Но после свое отношение к проекту «Газпром нефти» снова высказал Александр Беглов, заявив, что его реализация возможна «при наличии правовых оснований». Совсем скоро вопрос прокомментировал и Минкульт, сообщив,

что основания для пересмотра границ охранных зон отсутствуют, тем самым еще раз подтвердил, что государство охраняет лишь 0,8 га на мысу. Так же посчитал и Верховный суд РФ: уже в апелляции он вновь отказал противникам застройки Охтинского мыса в отмене приказа Минкульту о памятниках на Охте по вновь открывшимся обстоятельствам.

Параллельно с этим Куйбышевский районный суд наложил меры предварительной защиты на спорную территорию. Активисты же подали иск об игнорировании поручения президента — это случилось примерно через месяц после окончания срока его исполнения. А уже в начале июня стало известно, что срок рассмотрения предложений рабочей группы по Охтинскому мысу продлен до декабря. Эксперты связали это с попыткой не омрачать предвыборную повестку. В конце ноября Куйбышевский районный суд частично удовлетворил еще один коллективный иск градозащитников, фактически обвинив власти Петербурга в бездействии. Последние намерены решение опротестовать. Под конец года Минкульт представил президенту страны доклад о создании на мысе, помимо деловых и общественных зон «Газпрома», музея и парка, а не археологического заповедника. Сам «Газпром» с таким вариантом согласился, чего не скажешь о градозащитниках. Президент страны, в свою очередь, призвал активистов к компромиссу с владельцем участка, пообещав способствовать диалогу.

В следующем году, с высокой долей вероятности, внимания со стороны градозащитников к «Газпрому» меньше не станет. Помимо Охтинского мыса, на карте города может появиться небоскреб высотой 703 м, который станет вторым по высоте в мире: о таких планах заявила монополия в конце мая 2021 года. Проект реализуется в рамках развития общественно-делового района вокруг существующего «Лахта-центра» на принципах проектного финансирования.

ГОРЯЩАЯ МАНУФАКТУРА Еще одним ярким событием 2021 года стал пожар на территории объекта культурного наследия регионального значения — на фабрике



РАДОСТНОЙ НОВОСТЬЮ ДЛЯ ГРАДОЗАЩИТНИКОВ В ЭТОМ ГОДУ СТАЛА ПРОДАЖА ГОРОДОМ НА ТОРГАХ АВАРИЙНЫХ И РАССЕЛЕННЫХ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД ДОМОВ НА ТЕЛЕЖНОЙ УЛИЦЕ В ЦЕНТРАЛЬНОМ РАЙОНЕ ПЕТЕРБУРГА

товарищества шерстяных изделий «Торнтон», известной как «Невская мануфактура». Пожар возник 12 апреля на Октябрьской набережной, 50, лит. А. За несколько часов он распространился на 10 тыс. кв. м и унес жизнь сотрудника МЧС. По делу о пожаре были арестованы гендиректор «Невской мануфактуры» Максим Макеев и его заместитель Алексей Михневич.

В КГИОП заявили, что на месте объекта культурного наследия ничего другого строить нельзя: его можно только отреставрировать, то есть на этом месте возможно лишь точно такое же здание. Миллиардер Алексей Устаев, один из акционеров АО «Невская мануфактура», сообщил о готовности восстановить сгоревший архитектурный памятник. КГИОП при этом подал к собственнику здания соответствующий иск. По прогнозам экспертов, на это может уйти до пяти лет, суд отвел на это четыре года. При этом стоимость затрат однозначно не берется оценить никто. Эксперты называют цифры от 30 до 170 тыс. рублей за «квадрат». Все они сходятся во мнении, что расходы составят «сотни и сотни миллионов рублей».

Вместе с тем в 2016 году у господина Устаева были планы по развитию территории: на Градсовете была представлена концепция совместного развития собственной площадки и соседней — бывшей фабрики Варгуниных (Невская писчебумажная фабрика). Предприятие принадлежит «Невскому наследию», связанному с «БФА-Девелопментом». Однако в настоящее время «БФА-Девелопмент» никакого отношения к зданию не имеет.

В октябре 2021 года для консервации сгоревших корпусов «Невской мануфактуры» был выбран подрядчик. Работы выполнит проектно-строительное бюро «Жилстрой», которое входит в «БФА-Девелопмент».

ШАНС ДЛЯ ТЕЛЕЖНОЙ Радостной новостью для градозащитников в этом году стала продажа городом на торгах аварийных и расселенных несколько лет назад домов на Тележной улице в Центральном районе Петербурга за 274,9 млн рублей Яну Бобрышеву. Бизнесмен занимается восстановлением исторических зданий в Петербурге: в случае с Тележной он также

намерен не сносить их, а сохранить жилую функцию. Градозащитники назвали участие в проекте господина Бобрышева «первым реальным шансом для квартала быть сохраненным». Возможно, это станет точкой более чем десятилетнего затянувшегося градозащитного конфликта, в котором были и пожары, и пикеты.

Также в победы активистов можно записать признание незаконными разрешительные документы на застройку участка 20-й линии В.О., 19, где сейчас расположено бывшее здание Манежа лейб-гвардии Финляндского полка. На его месте холдинг Legenda Василия Селиванова планировал построить жилой комплекс, вложив 2,7 млрд рублей. Сам активист господин Селиванов приобрел у финской компании Fazer приблизительно за 400 млн рублей. В компании заявили о вероятном обжаловании решения суда.

Но точек на градозащитной карте города еще немало. Активисты продолжают бороться за бывшее здание Всесоюзного научно-исследовательского института целлюлозно-бумажной промышленности (ВНИИБ) на 2-м Муиринском проспекте, 49, считая его выявленным объектом культурного наследия. Здание принадлежит столичной компании ФСК. Производство по иску защитников ВНИИБ к КГИОП об отказе признания его памятником пока что приостановлено городским судом Петербурга.

Что касается дома Басевича на Большой Пушкинской, 7, 1912 года постройки, то градозащитникам не удалось добиться его изъятия у Академии танца Бориса Эйфмана, которой передали здание в 2019 году. Они уверены, что собственники здания намеренно доводят его до аварийного состояния, чтобы обосновать его снос и построить апартаменты для артистов. Беспокойство градозащитников связано с тем, что в доме неоднократно происходят пожары, последний случился в ноябре этого года: тогда сгорело 200 кв. м на четвертом этаже семиэтажки. На сегодняшний день, согласно положительному заключению государственной экспертизы, предусмотрены разборка и воссоздание шестого и седьмого этажей здания. С этим активисты категорически не согласны. ■

КАК РОЖДАЮТСЯ МАРШРУТЫ

БОЛЕЕ 15% КЛИЕНТОВ СЕВЕРО-ЗАПАДНОЙ ПРИГОРОДНОЙ ПАССАЖИРСКОЙ КОМПАНИИ ПОКУПАЮТ БИЛЕТЫ В МОБИЛЬНОМ ПРИЛОЖЕНИИ. В РЕЗУЛЬТАТЕ КОЛЛАБОРАЦИИ С СЕРВИСОМ «ЯНДЕКС.ЭЛЕКТРИЧКИ» ЭТА ДОЛЯ ДОЛЖНА ЗНАЧИТЕЛЬНО ВЫРАСТИ. ОТ ЧЕГО ЗАВИСИТ ПОЯВЛЕНИЕ НОВЫХ ФУНКЦИЙ В ПРИЛОЖЕНИИ И О ПОЯВЛЕНИИ НОВЫХ УСЛУГ И МАРШРУТОВ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG АННЕ ЧУРУКСАЕВОЙ РАССКАЗАЛ ГЕНДИРЕКТОР СЗППК АРТЕМ МИРОН.

BUSINESS GUIDE: Вас недавно назначили на должность гендиректора, как знакомы с компанией? Вы уже работали в транспортной сфере, у вас есть какой-нибудь свой способ, например, проехать по случайному маршруту обычным пассажиром?

АРТЕМ МИРОН: Отчасти для меня это возвращение в Петербург: здесь я начинал свою трудовую деятельность, практически вся она связана с транспортной сферой. Так что регион и его маршруты мне хорошо знакомы. В качестве министра транспорта и дорожного хозяйства Новгородской области мне приходилось постоянно взаимодействовать с Северо-Западной пригородной пассажирской компанией, потому что она работает на территории шести субъектов СЗФО. Так что с деятельностью СЗППК я был знаком, а сейчас погружаюсь в процессы детально, чтобы интенсифицировать улучшения. Чтобы понять, какие именно улучшения необходимы, я смотрю из позиции: «Если бы я был пассажиром, чего бы я хотел?» А потом разбираюсь, как это обеспечить, уже с управленческой точки зрения.

BG: Для пассажира все начинается с поезда. Сколько у вас сейчас «Ласточек», сколько им лет?

А. М.: В собственности у нас пять дизель-поездов серии ДТ1 и два рельсовых автобуса серии РА2, в лизинге — четыре семивагонных электропоезда серии ЭС2Г «Ласточка». Весь остальной парк подвижного состава, в том числе рельсовые автобусы серии РА3 «Орлан», которые обслуживают маршрут Лодейное Поле — Питкяранта — Сортавала и Кузнечное — Сортавала, компания арендует у ОАО РЖД. Средний возраст «Ласточек» — четыре года, «Орланов» — два года. Но на самом деле для пассажира все начинается не с поезда, а с выбора маршрута и оформления проездных документов...

BG: У пассажиров с декабря 2016 года есть возможность купить билеты в мобильном приложении. Многие этим пользуются?

А. М.: Больше 15%. По итогам 2017 года через мобильное приложение было оформлено 284 тыс. билетов, в 2018 году — уже более 1,4 млн билетов, а за 11 месяцев 2021 года — почти 4,9 млн билетов, что на 73% больше уровня 2020 года. Кстати, 30% клиентов оплачивают услуги безналичным способом. Это удобно, тем более в условиях коронавирусной угрозы.

Также с 14 декабря 2021 года доступна обновленная версия мобильного приложения «Яндекс.Электрички», где можно приобрести билеты на пригородные поезда СЗППК. Динамический штрихкод приложения позволяет отказаться от обязательного предъявления паспорта при контроле проездных документов.

Крайне важно учитывать все типы льгот в онлайн-режиме. Сейчас эта услуга до-



ступна уже студентам петербургских вузов. С сентября 2021 года через мобильное приложение «РЖД Пассажирам» было оформлено более 20 тыс. таких билетов. Сейчас внедряем похожую услугу для федеральных льготников: информационный обмен с Пенсионным фондом России уже организован, в конце декабря в мобильном приложении «РЖД Пассажирам» начнем тестировать эту услугу.

BG: Как новые волны пандемии сказались на объеме перевозок?

А. М.: В январе, феврале и марте 2021 года из-за ввода ограничительных мер в регионе объем снизился на 15%, сейчас мы наблюдаем восстанавливающийся спрос на пригородные железнодорожные перевозки. По итогам 2021 года мы ожидаем перевезти более 74,5 млн человек, с ростом на 21% к уровню прошлого года, или 87% объема от допандемийного 2019 года. Более того, дополнительно в 2021 году назначено пять пар поездов по маршруту Санкт-Петербург — Красное Село, две пары поездов сообщением Лодейное Поле — Сортавала, одна пара поездов по маршруту Великие Луки — Себеж и одна пара по маршруту Морино — Старая Русса. Плюс этим летом дополнительная пара «Ласточек» курсировала по маршруту Санкт-Петербург — Великий Новгород.

Из наших новых зимних маршрутов хочу отметить запуск в декабре «Лыжной стрелы» из Мурманска в Апатиты и обратно. Время в пути удалось сократить

на 20 минут. В прошлом году электричка пользовалась большой популярностью.

BG: Как вообще появляются новые маршруты? Ориентируетесь на турпотоки?

А. М.: Вся наша работа строится на взаимодействии с субъектами в формате транспортного заказа. Например, в декабре по результатам обращения жителей Новгородской области совместно с областной администрацией запускаем пригородный поезд по маршруту Старая Русса — Морино. Поезд будет ходить два раза в неделю, по понедельникам и пятницам. Есть и другие заявки от субъектов, в 2022 году будем плотно над ними работать.

Компанией прорабатывается вопрос организации тактового движения на Царское Село. В предлагаемом графике планируются интервалы 10–15 минут в зависимости от времени суток, что позволит назначить дополнительно 10 пар поездов.

В этом году мы впервые запустили мультимодальный маршрут с использованием скоростного водного судна «Метеор» на остров Валаам. Пассажиры могли добраться из Москвы, Петербурга и Петрозаводска на остров Валаам, используя железнодорожный и водный транспорт. Расписание «Метеоров» было удобно состыковано с расписанием движения поездов, прибывающих из Москвы и Петербурга. «Метеор» на Валаам курсировал ежедневно в течение всего лета. Более 22 тыс. пассажиров приняли участие в туристических поездках. В следующем году планируем запустить

аналогичный маршрут для посещения острова Кижы. Прорабатываем пакетные туры совместно с компанией «РЖД Тур», планируем, что уже в январе порадуем пассажиров.

BG: Какими способами повышаете интерес туристов?

А. М.: Возьмем самый популярный маршрут. Ни на каком другом транспорте, кроме «Ласточки», вы не доберетесь из Петербурга до Выборга за 1 час 15 минут, при этом имея возможность получить дополнительную услугу в виде экскурсии в пути и при желании по городу — в летний период. С 2018 года летом СЗППК организует поездки в «Туристическом вагоне» электропоезда «Ласточка» в Выборг. Проект реализуется совместно с Гильдией экскурсоводов этого города. В пути пассажиры могут узнать много интересных фактов из истории населенных пунктов, через которые проходит маршрут следования поезда, а по прибытии — продолжить прогулку по Выборгу с гидами.

Кроме этого, для индивидуальных туристов в направлении Павловска, Выборга, Ораниенбаума, Гатчины, Великого Новгорода, Белоострова, Луги и Невской Дубровки через приложение izi.Travel доступны бесплатные аудиогиды «Экспресс в историю». В этом году наши аудиогиды заняли второе место в номинации «Лучший туристический путеводитель» на церемонии вручения Всероссийской туристической премии «Маршрут года — 2021». ■

КРАТЧАЙШИМ ПУТЕМ

РАЗВИТИЕ СЕВЕРНОГО МОРСКОГО ПУТИ СВЯЗНО ПРЕЖДЕ ВСЕГО С АКТИВНЫМ ОСВОЕНИЕМ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ АРКТИЧЕСКОГО РЕГИОНА. НО ПЛАНЫ ПО РАЗВИТИЮ ВОДНОЙ МАГИСТРАЛИ ГОРАЗДО ШИРЕ. В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ У НЕЕ ЕСТЬ ШАНСЫ СТАТЬ АЛЬТЕРНАТИВОЙ ТРАДИЦИОННЫМ ВОДНЫМ МАРШРУТАМ, СВЯЗЫВАЮЩИМ РАЗНЫЕ КОНТИНЕНТЫ.

КСЕНИЯ ПОТАПОВА

Северный морской путь (СМП) — кратчайший морской маршрут между европейской частью России и Дальним Востоком — в последние годы обратил на себя международное внимание в качестве потенциального альтернативного маршрута для международных перевозок.

«Арктика для мировой экономики — один из последних малоосвоенных источников ресурсов наряду с Мировым океаном (синей экономикой) и космосом. Одними из главных проблем региона являются таяние льдов (с 2007 по 2013 год 40% арктической ледяной шапки ушло в океан) и поднятие уровня океана. При этом таяние льдов одновременно позволило получить доступ к новым ресурсам — прежде всего к месторождениям нефти и газа — и продлить судоходный период в Арктике», — отмечает Валерия Минчичова, доцент департамента мировой экономики и международного бизнеса Финансового университета при правительстве РФ.

По словам Эллы Гимельберг, управляющего партнера ООО «Прагматик», с точки зрения освоения природных энергетических ресурсов Северному морскому пути нет альтернативы. Многолетние попытки построить железнодорожную линию «Северный широтный ход», которая связывает только часть нефтегазоносных районов Ямало-Ненецкого автономного округа с Северной железной дорогой, не смогли составить конкуренцию морскому пути, позволяющему транспортировать углеводороды как на Запад, так и на Восток. Северный морской путь пролегает вдоль сибирского побережья страны по нескольким морям Северного Ледовитого океана (Баренцево, Карское, Лаптевых, Восточно-Сибирское, Чукотское и Берингово).

«СМП считается кратчайшим путем между европейской и дальневосточной частями России, соединяющим Тихий, Атлантический океаны и проходящий по Северному Ледовитому океану. Считается, что длина пути — от Карских ворот до бухты Провидения — равна 5,6 тыс. км, а если доставлять по нему груз из Санкт-Петербурга во Владивосток, то он пройдет 14 тыс. км. Через Суэцкий канал и Индонезию в обход Китая и Индии было бы 23 тыс. км. Расстояние от Мурманска до Токио через СМП составляет 6 тыс. миль (около 18 дней), через Суэцкий канал — 12 тыс. миль (около 37 дней)», — поясняет госпожа Минчичова.

По данным портала GoArctic, начиная с 1996 года объем перевозок СМП постоянно растет, причем наибольший рост грузоперевозок приходится на период с 2011 года. Так, в 2014 году их объем составил 3,982 млн тонн, в 2015-м — 5,431 млн тонн, в 2016-м — 7,26 млн тонн, а в 2017-м — 9,932 млн тонн.



ОСНОВНЫМ ТОЛЧКОМ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СЕВЕРНОГО МОРСКОГО ПУТИ ЭКСПЕРТЫ НАЗЫВАЮТ ВОЗРАСТАЮЩУЮ АКТИВНОСТЬ ГАЗОВЫХ И НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ В РЕГИОНЕ АРКТИКИ И ЯМАЛА

В ПОИСКАХ АЛЬТЕРНАТИВЫ Основным толчком для развития Северного морского пути эксперты называют возрастающую активность газовых и нефтяных компаний в регионе Арктики и Ямала. Кроме этого СМП прочат в качестве альтернативы транспортным коммуникациям, проходящим через Суэцкий канал. «Особенно важность СМП возросла в свете уязвимости Суэцкого канала после вынужденного затора в апреле 2021 года», — указывает госпожа Минчичова.

Аргументом служит не только сокращение времени доставки грузов по СМП. Не менее важны и связанные с этим экономия топлива, снижение транспортных издержек. Кроме того, по словам экспертов, традиционные маршруты в районе Суэцкого канала становятся небезопасными из-за активности сомалийских пиратов. В арктических водах такой проблемы нет, кроме того, отсутствуют ограничения на тоннаж и размер морских судов.

Впрочем, Павел Гудев, старший научный сотрудник сектора внешней и внутренней политики США ИМЭМО РАН, считает, что рассуждения о том, что Севморпуть может составить серьезную конкуренцию Суэцкому каналу, пока не соответствуют реальности. «Достаточно взглянуть на статистику: транзитные перевозки по СМП из почти 33 млн тонн общего грузопотока за 2020 год составляют только 1,2 млн тонн. Через Суэцкий канал тем временем за прошлый год транзитным путем прошло 1,2 млрд тонн

грузов», — такую точку зрения эксперт высказал в рамках совместного круглого стола информационно-аналитического центра Проектного офиса развития Арктики (ПОРА) и Фонда Горчакова. При этом, по словам госпожи Минчичовой, к 2030 году СМП должен обеспечить транспортировку 160 млн тонн грузов из Европы в Азию и обратно. В 2021 году реализация плана составляет около 25%.

ПРОБЛЕМА ПЕРСПЕКТИВ При всех экономических выгодах от развития Северного морского пути эксперты призывают не забывать о проблемах, которые могут возникнуть в ходе данного процесса. «Северный морской путь выгоден не только для России, но и для Китая, поэтому последний поддерживает развитие судоходства в Арктике. Главная сложность — сезонность доступности пути. Однако создание новых ледоколов и глобальное потепление сделают СМП доступным в значительно большей степени», — рассуждает госпожа Минчичова.

Однако активное использование Севморпути несет не только экономическую выгоду, но и риски ухудшения экологической ситуации в Арктическом регионе — за счет увеличения техногенной и антропогенной нагрузки на окружающую среду.

«СМП — это не только сам морской путь следования кораблей и ледоколов, но и наземная инфраструктура — портовая, заправочная, логистическая, объекты обеспечения жизнедеятельности

человека. Их возведение и эксплуатация потребуют значительного объема энергоресурсов. Кроме того, любой транспорт, а тем более крупнотоннажный, оставляет экологический след. При этом арктические территории не обладают достаточным объемом ресурсов, способных быстро справиться с техногенными катастрофами», — добавляет госпожа Гимельберг.

При этом, по словам Игоря Павловского, директора информационно-аналитического центра Проектного офиса развития Арктики, развитие СМП — это, несомненно, достаточно сильное подспорье в экономическом развитии российской Арктики. «Вообще, любой крупный инфраструктурный проект (а в Арктике особенно) дает заметный мультипликативный эффект для развития региональной экономики. А СМП — это не только инфраструктурный проект, но в первую очередь проект по созданию крупного транспортного коридора, способного обеспечить развитие российских регионов. И, как любой крупный проект, он несет риски для окружающей среды, которые необходимо всячески минимизировать. Именно поэтому „Росатом“ активно развивает судоходство на атомных силовых установках, да и использование СПГ в качестве судового топлива для судов, работающих в Арктике, видится наиболее предпочтительным. Эти же источники энергии можно использовать и для энергетической инфраструктуры в Арктике. В настоящий момент тарифы на электроэнергию во многих регионах Арктики настолько высоки, что в несколько раз увеличивают себестоимость производимых там товаров для предпринимателей. Эту ситуацию необходимо менять», — рассуждает эксперт.

«Для СМП сегодня существует масса проблем: береговая инфраструктура, нехватка транспортных средств — ледоколов, сложность навигации. Частично их решают госпрограммами, например, пакетом преференций для резидентов Арктической особой экономической зоны с инвестициями не менее миллиона рублей. В 2021 году таких резидентов в Арктике уже почти 130. Частично инфраструктуру портов нужно не строить заново, а восстанавливать, например, в Певеке, Сабетте, на Чукотке. В 2021 году проводкой судов на СМП занимаются пять ледоколов: „Ямал“, „50 лет Победы“, „Таймыр“, „Вайгач“ и „Арктика“. Ледоколы строятся. И к 2030 году ждут окончания строительства головного ледокола проекта 10510 и пять ледоколов проекта 22220. Действующий „Арктика“ — как раз из последнего проекта, он самый мощный в мире, прокладывает 54-метровый канал в трехметровых льдах», — заключает Валерия Минчичова. ■

«ГЛАВНОЕ, ЧТОБЫ ПРАВОВАЯ СИСТЕМА БЫСТРЕЕ АДАПТИРОВАЛАСЬ К РЕАЛИЯМ ЭКОНОМИКИ»

АНДРЕЙ СУПРУНЕНКО, ДИРЕКТОР ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ «РЕМЕДИ», В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАКИЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА ПРОИЗОШЛИ ИЗМЕНЕНИЯ В ЮРИДИЧЕСКИХ АСПЕКТАХ ТОРГОВОГО МОРЕПЛАВАНИЯ И КАКОВА СЕГОДНЯ РОЛЬ РОССИИ В ПРАВОВОМ ПОЛЕ МОРСКИХ ПЕРЕВОЗОК.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BUSINESS GUIDE: Ваша компания была основана четверть века назад. В каком правовом поле вы действовали на старте и как «система координат», в которой вы отстаиваете интересы своих клиентов, изменилась к сегодняшнему дню?

АНДРЕЙ СУПРУНЕНКО: Для меня знакомство с этой сферой началось с восьмого класса, когда я познакомился с начальником юротнодела Мурманского пароходства, ставшей куратором моей профориентации. Уже на первом курсе университета я писал курсовую работу по вопросам морского права. Начал работать в Мурманском морском пароходстве, причем сначала в течение трех месяцев отработал коммерческим ревизором в коммерческой службе, а затем перешел на должность юрисконсульта. Рассказываю так подробно о своем старте в профессии, потому что впоследствии этот опыт определил структуру нашей компании.

В моем послужном списке есть и два года работы в БМП. К сожалению, план его спасения не был принят, и юридическое управление стали «выдавливаться». Надо было зарабатывать на жизнь. И мы с Максимом Пуслисом, вторым соучредителем, образовали компанию «Ремеди». Максим окончил эксплуатационный факультет «Марковки», у меня юридическое образование, поэтому «Ремеди» не только консультирует по сугубо юридическим вопросам — наши специалисты разбираются и в технологии морских перевозок.

Вы начали вопрос с 25-летнего стажа существования «Ремеди». Но мы все это время не существуем — развиваемся. Например, если вначале у нас был один офис, то теперь их четыре. В нынешнем году мы приобрели помещение на улице Попова, ибо наличие собственного офиса — свидетельство надежности фирмы.

Я пришел в профессию, когда действовал старый Кодекс торгового мореплавания (от 1968 года). Компания «Ремеди» работает уже в период действия нового кодекса (от 1999 года). Появились новые руководители отрасли, изменилась структура. В СССР было 15–16 пароходств. В каждом пароходстве всего два-три юриста. Мы друг друга знали, это была особая каста. Тогда еще существовал ведомственный арбитраж: в случае возникновения какого-либо юридического спора между собой общались исключительно специалисты. Затем прошла судебная реформа, ведомственные арбитражи отменили.

В нынешних арбитражных судах имеются транспортные составы, но это десяток судов, которые занимаются всем: железной дорогой, автомобилями и морем. В других морских государствах есть судьи, «заточенные» на море, и, естественно, решения они выносят соответствующие. У нас же на сегодня элементарно не решен вопрос с арестами судов. Это особая категория обеспечительных мер, которая регулируется специальными конвенциями и Кодексом торгового мореплавания РФ (КТМ). С одной стороны, судовладелец уязвим, потому что судно, за счет которого он зарабатывает, является существенным источником дохода. С другой стороны, суда мобильны, стоянки короткие, а продажа судна освобождает от большинства требований. Процедура морских арестов вырабатывалась десятилетиями, установился баланс интересов. С одной стороны, ограниченный перечень оснований для таких действий, с другой — упрощенная процедура.

С принятием нового КТМ сформировалась благоприятная судебная практика, однако позднее, видимо, на фоне популярных в ту пору операций по «слиянию и поглощению» суды начали осторожничать с обеспечительными мерами и распространили эту практику на морские аресты. В настоящее время единой практики нет: суды Северо-Запада налагают аресты чаще и легче, а на Дальнем Востоке, к примеру, сейчас арестовать судно крайне сложно. В судах Астрахани, Ростова, Краснодара практика также неоднородна. Требуется однозначная позиция Верховного суда: быть или не быть морским арестам в принципе? Россия морская держава или нет?

BG: А насколько часто вам удается убедить суд в своей правоте при рассмотрении дел клиентов «Ремеди»?

А. С.: Наша позиция чаще находит понимание у судей, чем наоборот. Есть нюансы психологические. Прекрасно понимаем, что, когда мы выезжаем в «условные» Самару или Ростов, статус петербургского адвоката не следует выпячивать. Судьям очень импонирует, когда адвокат изучает дело, ссылаясь на конкретные листы, где содержатся те или иные факты. Кроме того, многие адвокаты практикуют подготовку проекта решения — это предусмотрено законом и удобно для судей. Приветствуется логичное изложение своей позиции. Никто не отменял и значимости ораторского искусства, поэтому сотрудники нашей фирмы мастерски владеют словом. А главное — мы выхо-

дим в суд, если шансы на успех, по нашей оценке, составляют хотя бы 45%.

BG: Означает ли это, что вы кому-то отказываете в услугах?

А. С.: Если рассмотрение в суде заведомо победы клиенту не принесет, предлагаем урегулировать в досудебном порядке. Даже в случае откровенно негативной позиции клиента дело может рассматриваться в судах в течение года. При этом оппонентам нужно нести расходы на адвокатов, а компания-ответчик может элементарно обанкротиться. К тому же позицию надо должным образом обосновать. Соответственно, для истца всегда есть существенные риски. По опыту общения с зарубежными компаниями знаю, что те же страховщики очень охотно идут на 50-процентное урегулирование: они прекрасно понимают, что адвокаты «съедают» очень много, особенно западные адвокаты, до гонораров которых нам еще расти и расти. Плюс нас, морских юристов, не так много, поэтому возникают ситуации, в которых обе стороны могут быть нашими клиентами, в этом случае мы можем выступать в качестве медиаторов.

BG: Насколько типичны для вас обращения в связи с правовыми казусами за пределами России?

А. С.: В мире более 200 стран. Безусловно, невозможно быть специалистом во всех локальных законодательствах. Кроме того, процессуальные кодексы предусматривают, что участвовать в судебном процессе могут только граждане соответствующей страны (в Евросоюзе — страны, входящей в ЕС). Соответственно, в иностранных судах мы дела не ведем, но по запросам зарубежных коллег, которые, естественно, не знают российское право, готовим правовые заключения (legal opinion). И такие случаи очень часты в нашей практике.

Кроме того, мы получаем номинации, в частности, от клубов взаимного страхования, если, например, страховой случай происходит на территории РФ. Ну а по основному набору морских дел представляем интересы клиентов в третейских судах Англии, Германии, Швеции, ибо регламенты третейского разбирательства допускают участие иностранных представителей, да и все чаще процессы проводятся в заочном формате.

BG: У вашей компании довольно необычное название. Почему было выбрано именно оно?

А. С.: Поскольку мы специализируемся в морском праве, а оно не может рассматри-

ваться в отрыве от международного, хотелось видеть в названии компании что-то латинское, с одной стороны, и звучное — с другой. Remedy — это средство правовой защиты для клиентов. Я предложил этот вариант — партнер с ним согласился. После этого мы еще долго «обкатывали» название — интересовались у коллег, особенно иностранных, их мнением. Все соглашались, что это хороший вариант, хотя слово remedy в любом тексте близкой нам тематики встречается неоднократно. А что remedy — еще и «лекарство»... Что ж, клиенты и получают в лице нашей фирмы лекарство от болезней их бизнеса.

BG: Какие тенденции в развитии морского права в нашей стране вы могли бы отметить?

А. С.: Старые институты совсем близки к закату, что видно, например, на опыте Морской арбитражной комиссии при Торгово-промышленной палате. Это суд с внушительной историей, образованный чуть ли не на 30 лет раньше Лондонской ассоциации морских арбитров. Но в Лондоне рассматривают сотни дел, а МАК — единицы. Мы очень долго продвигали этот третейский институт, рекомендовали включать в договоры соответствующие оговорки, приглашали арбитров на наши конференции. Но в последние два-три года столкнулись с тем, что данное образование значительно снизило свой уровень. Сегодня предпринимается попытка создать альтернативу на базе Арбитражного центра при Российском союзе промышленников и предпринимателей. Арбитраж при РСПП зарекомендовал себя очень хорошо при рассмотрении других вопросов. Поэтому думаю, что морская тематика там также будет «на уровне». А наша задача — пропагандировать и убедить (через тот же РСПП, к примеру), чтобы в проформы договоров включались соответствующие оговорки. К примеру, Россия на сегодня — ведущий экспортер зерновых, а контракты заключаются на условиях стандартных контрактов GAFTA/FOSFA, предусматривающих урегулирование споров в Лондоне. Зачем? Ведь все это можно рассматривать здесь. В целом тенденции в развитии морских перевозок позитивные. Увеличивается экспорт. Строятся новые транспортные суда. Есть где приложить руки. Главное, чтобы правовая система быстрее адаптировалась к нынешним реалиям экономики. ■

ЦЕНТР ПРИТЯЖЕНИЯ

В ПЕТЕРБУРГЕ СОСРЕДОТОЧЕНО ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ ЧИСЛО РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ IT-КОМПАНИЙ, СПРОС НА ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ КОТОРЫХ ПОСТОЯННО РАСТЕТ. О ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ, ЕГО ПРОБЛЕМАХ И ТЕНДЕНЦИЯХ, А ТАКЖЕ О ТОМ, ПОЧЕМУ НЕЛЬЗЯ СРАВНИВАТЬ ПРОГРАММНЫЕ РЕШЕНИЯ, ОПИРАЯСЬ НА ГЕОГРАФИЮ, — В МАТЕРИАЛЕ ВG. МАРИНА КОВАЛЕВА

Петербург давно стал центром притяжения российских и зарубежных IT-компаний, которые заинтересованы в расширении своего бизнеса и привлечении профессиональных разработчиков. Часть из них являются продуктовыми, другие — сервисными или аутсорсинговыми. Эксперты указывают, что сейчас сложно сравнивать программные решения, опираясь на географию их производства, так как мировой рынок аутсорсинговой разработки ПО не позволяет делить решения на «зарубежные» или «российские». «Есть ПО, которое создается для российского рынка отечественными компаниями, точно так же есть решения, которые создаются командами в России для зарубежных заказчиков. Безусловно, какое-то время скорость развития в России IT-рынка была меньшей, чем, например, в США. Но сейчас интерес к IT-сектору в России заметно вырос, есть законодательные инициативы для поддержки IT, есть и значительные инвестиции в этой области», — говорит Павел Адылин, исполнительный директор Artezio.

Собеседники ВG обращают внимание, что по качеству разработки и профессионализму специалистов Россия уверенно конкурирует на международном рынке. «Россия — одна из немногих стран, в которой есть развитые альтернативные решения практически во всех категориях ПО. У нас богатые традиции в области IT, хорошая школа программистов. Только реестр отечественного ПО насчитывает 12 тыс. записей, что само по себе показывает уровень развития нашей IT-индустрии», — отмечает Дмитрий Комиссаров, генеральный директор компании-разработчика «МойОфис». Так, российский сектор ПО обеспечивает разработку операционных систем, системных компонентов и прикладного офисного ПО. «Отечественные решения успешно заменяют иностранное ПО как на мобильных, так и на настольных системах», — продолжает он.

Комментируя тему импортозамещения, Тимофей Хорошев, партнер практики технологического консалтинга PwC в России, замечает, что доля отечественного IT на российском рынке будет постепенно увеличиваться и мы увидим это в цифрах статистики ближайших двух-трех

лет. «Но процесс этот будет медленным и сложным. Хорошие темпы покажут только те игроки, у которых были достаточно сильные позиции и продукты на момент старта инициатив импортозамещения. Эти игроки известны, их продукты на виду, но это далеко не весь рынок IT», — резюмирует он.

По словам Александра Позднякова, генерального директора First Line Software, место, где произведен продукт, не делает продукт лучше или хуже, все зависит от инженеров: если они превосходят специалистов, то получается лучший продукт безотносительно привязки к локации. «Другое дело, что государство имеет полное право на своей территории оказывать преференции и поддерживать отечественные продукты, но это внешние меры по отношению к конечному результату. Поэтому если на выходе получается крутой продукт — ему господдержка только в помощь, а если он сам по себе некачественный, то и господдержка из него суперпродукт все равно не сделает», — убежден господин Поздняков.

При этом выбор предлагаемых продуктов в Петербурге разнообразен и охватывает практически все сегменты рынка. «Работающие в Петербурге IT-компании создают и развивают следующие области бизнеса: IT, банковский сектор и финансы, телекоммуникации, автомобилестроение, онлайн-ритейл, страхование, внутренние и международные грузоперевозки, игровая индустрия, облачные решения для управления данными, комплексные b2b- и b2c-платформы, энергетика и многие другие», — рассказывает Михаил Гедзберг, директор филиала Luxoft в Санкт-Петербурге. При этом многие отрасли требуют науко- и ресурсоемких решений ввиду сложности, динамичности и многогранности их бизнеса. «Фокус на цифровизацию решений, ускоренный с началом пандемии, только повысил требования к скорости разработки IT-решений или сервисов», — продолжает он.

Очевидных новых игроков, которые бы «ворвались» на рынок Петербурга, большинство опрошенных ВG экспертов не наблюдают: идет нормальный процесс «текучки» компаний, кто-то уходит, кто-то приходит — сохраняется стабильная ситуация.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПО КАЧЕСТВУ РАЗРАБОТКИ И ПРОФЕССИОНАЛИЗМУ СПЕЦИАЛИСТОВ РОССИЯ УВЕРЕННО КОНКУРИРУЕТ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ

Генеральный директор компании «Ланит-Терком» Вадим Сабашный отмечает, что IT-рынок в Санкт-Петербурге растет за последний год в основном за счет крупных компаний. «Развиваются офисы по онлайн-торговле и IT-центры в организациях, не связанных с IT», — поясняет он. Господин Гедзберг добавляет, что появляются небольшие компании, преимущественно стартапы или компании «одной идеи». «Идет некоторый прирост из-за открытия технологических стартапов, так как IT продолжает быть интересной бизнес-сферой. Но должно пройти несколько лет, прежде чем мы увидим первые результаты их деятельности», — констатирует Евгений Минеев, исполнительный директор компании «Рексофт».

БОРЬБА ЗА КАДРЫ Конкуренция на кадровом рынке Северной столицы достаточно сильная, что является основной проблемой для развития IT-компаний в регионе, считают некоторые эксперты. «Тенденция нехватки специалистов будет сохраняться, ведь вузы города не могут удовлетворить растущий спрос на разработчиков в сфере IT», — замечает господин Адылин. При этом возможность привлекать специалистов удаленно частично решает вопрос нехватки кадров, но не стимулирует развитие локальных центров разработки IT-компаний, продолжает он.

Об остром дефиците кадров говорит и господин Комиссаров. «Квалифицированные специалисты нужны многим петербургским компаниям, и пандемия только увеличила на них спрос. Подогревает дефицит и проблема оттока кадров в другие города и страны. Условия, которые предоставляют программистам Петербурга IT-компании в Москве, Европе и США, оказываются куда интереснее тех, что могут предложить местные организации», — сетует он.

По мнению господина Гедзберга, работники IT-цеха активно приобретают и прокачивают нетехнические навыки, так называемые soft skills, что вызвано личным стремлением специалиста расти по карьерной лестнице, открывать новые двери возможностей и становиться руководителем, а также обусловлено развивающейся конкуренцией внутри страны. «С учетом удаленного формата работы

уровень зарплат IT-специалистов в регионах теперь практически не отличается от цифр в столичных городах, поэтому, кроме стандартного набора технических компетенций и опыта, нужно постоянно учиться, владеть английским языком, показывать, что у тебя есть потенциал и ты находишь каналы его реализации», — подчеркивает он.

НА ПИКЕ Опрошенные ВG эксперты уверены, что рынок ждет дальнейшее активное развитие. «Ожидая, что крупные корпорации, строящие сегодня собственные центры разработки, несколько разочаруются в них и пойдут по пути партнерств с IT-компаниями. Это позволит добиться максимальной эффективности за счет синергии опыта в предметной области и глубокой экспертизы по разработке IT-решений», — делится мнением господин Сабашный.

Господин Адылин ожидает дальнейшего роста, а также усиления дефицита кадров. «Рынок IT растет очень быстро, а российские вузы не могут увеличить выпуск профильных специалистов. Поэтому мы будем наблюдать, как IT-компании будут развивать собственные образовательные программы, находить новые формы поиска и привлечения талантов», — полагает он.

Дмитрий Комиссаров считает, что в 2022 году на российском IT-рынке случится пик тренда на консолидацию информационных систем. «Спрос на нее обусловлен стремлением государственных организаций и бизнеса к росту эффективности бизнес-процессов и повышению управляемости IT-инфраструктуры», — указывает он.

Михаил Гедзберг надеется, что «безумный» рост зарплат на рынках труда по крайней мере замедлится». Также он ожидает появления новых игроков на рынке электронного документооборота. «Совершенствуются механизмы беспилотных автомобилей, ускоряется интернет, реализуется переход от 2D- к 3D-интернету, расширяются возможности области применения IoT, развивается технология «умных» дома и города. Эти и многие другие направления дают огромное поле для деятельности, способствуют появлению уникальных решений и продуктов», — уверен он. ■

ИСПЫТАНИЕ ДЕФИЦИТОМ

В 2021 ГОД АВТОДИЛЕРЫ ВОШЛИ БЕЗ КОВИДНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ, НО И БЕЗ ДОСТАТОЧНОГО ЗАПАСА АВТОМОБИЛЕЙ НА СКЛАДАХ. ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПАДАЛО ПО НЕЗАВИСЯЩИМ ОТ СПРОСА ПРИЧИНАМ, ЦЕНЫ РОСЛИ, А ОЖИДАНИЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ ПО РЯДУ МОДЕЛЕЙ ПРЕВЫШАЛО ЧЕТЫРЕ-ПЯТЬ МЕСЯЦЕВ. О ТОМ, КАК ПЕРЕЖИЛИ ПЕТЕРБУРГСКИЕ АВТОДИЛЕРЫ УХОДЯЩИЙ ГОД И ЧТО ЖДЕТ РЫНОК В ДАЛЬНЕЙШЕМ, ВГ ПОИНТЕРЕСОВАЛСЯ У КРУПНЕЙШИХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ АВТОБИЗНЕСА. МАРИНА КОВАЛЕВА

По данным комитета автопроизводителей АЕБ, за 11 месяцев 2021 года в России дилерами было реализовано 1,44 млн новых авто. «Если сравнить с итогами аналогичного периода 2020 года, то продажи даже показали рост на 7%. Но прошлый год, с точки зрения оценки долгосрочной динамики, нерепрезентативен из-за того, что почти целый квартал дилерские центры были попросту закрыты из-за локдауна. По отношению же к 2019 году продажи просели на 4%», — говорит управляющий партнер экспертной группы Veta Илья Жарский.

Начиная со второго квартала российский авторитейл стал заметно ощущать на себе последствия глобального кризиса полупроводников и, как следствие, уменьшения объема предложения автомобилей на рынке, отмечает Роман Слуцкий, генеральный директор сети дилерских центров «Аларм-Моторс». «Это достаточно новое для рынка явление, когда предложение падает по независящим от спроса причинам. По целому ряду популярных в России моделей сроки поставки приобретаемого автомобиля превышали в этом году четыре-пять месяцев, что ранее было характерно разве что для сегмента люксовых авто, а теперь пришло и в среднеценовой, и в бюджетный сегменты. Официально связано это с дефицитом полупроводников, но, на мой взгляд, влияние этого дефицита существенно переоценивается. Нельзя исключать, что для производителей и дилеров кризис полупроводников стал просто удобным поводом для того, чтобы поднять цены через сокращение предложения и снизить для себя потери, которые они понесли в 2020 году», — парирует господин Жарский.

ПРЕОДОЛЕТЬ РУБЕЖ Роман Слуцкий считает, что по итогам этого года с учетом продаж декабря рынок, скорее всего, на 2–3% превысит результаты прошлого года. При этом итоги операционной деятельности компании «Аларм-Моторс» по итогу 11 месяцев 2021 года демонстрируют уверенный прирост объемов реализации новых автомобилей на 38%, или 9048 единиц, отмечает господин Слуцкий. Наибольший вклад в рост продаж вносят продажи китайских брендов (Haval, Geely), которые занимают долю в 12% от общей реализации холдинга, корейские бренды (Kia, Hyundai) уверенно удерживают лидирующие позиции, а благодаря завершенной крупной отгрузке легких коммерческих автомобилей Ford в АО «Почта России» продажи бренда увеличились в два раза.

Директор по маркетингу и цифровым продуктам инвестиционной компании «Икс 2» (владеет автохолдингом РРТ) Сергей Новосельский говорит, что по сравнению



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЧЕНКО
ПО ИТОГАМ ЭТОГО ГОДА С УЧЕТОМ ПРОДАЖ ДЕКАБРЯ РЫНОК, СКОРЕЕ ВСЕГО, НА 2-3% ПРЕВЫСИТ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОШЛОГО ГОДА

с 2020 годом стало больше стабильности, как бы странно это ни звучало в нынешней ситуации. «Проблемы, спровоцированные пандемией, с одной стороны, спровоцировали сложности в поставках автомобилей на глобальном уровне, что вызвало жесткий дефицит и рост цен, превратив рынок покупателя в рынок продавца. С другой стороны, обнажились проблемы в организации работы у дилерских предприятий, и те, кто оказался в состоянии осознать и исправить это, смогли не просто выдержать испытание пандемией, но и укрепили свои позиции», — уверен господин Новосельский.

Так, в автохолдинге РРТ были изменены многие бизнес-процессы, что ускорило реализацию стратегии: развитие массовых брендов в малых городах и акцент на направлении продаж автомобилей с пробегом. «Мы продали свою долю в дилерском бизнесе Subaru и бизнес Mitsubishi в Санкт-Петербурге, что позволило нам, в том числе, заместить часть оборотных кредитов собственными средствами, а в условиях постоянно дорожающих денег это сделало бизнес РРТ более стабильным», — объясняет он. При этом, несмотря на уход из бизнеса Subaru, автохолдинг РРТ увеличил объемы продаж. «Если в 2020 году мы продали 8,8 тыс. новых автомобилей и 7,7 тыс. автомобилей с пробегом, то в 2021 году мы продадим уже 11,5 тыс. новых автомобилей и около 16 тыс. подержанных. По выручке мы прирастем с 23 до 29 млрд рублей», — приводит данные он.

ОСНОВА ВЫБОРА В ГК «Рольф», которую в декабре приобрела Краснодарская ГК «Ключавто», рассказали ВГ, что в ус-

ловиях ограниченной доступности покупателя стремились выбирать варианты автомобилей из наличия. Некоторые из тех, кто не смог подобрать новый автомобиль, остановили свой выбор на проверенных по стандартам официальных дилеров автомобилей с пробегом. При этом повышенным спросом пользуются автомобили, на которые действует заводская гарантия. «Потенциал рынка новых автомобилей сейчас ограничен именно доступностью: мы могли бы продать больше новых автомобилей, если бы не испытывали дефицита», — уточняют в «Рольфе». В то же время на рынке автомобилей с пробегом сохраняется огромный потенциал для развития дилерского бизнеса, уверены в компании.

Владислав Рыдаев, генеральный директор ООО «Терра-Авто» КЦ», отмечает, что основным драйвером развития «Прагматики» в этом году стали продажи автомобилей с пробегом, которые выросли на 50%, как и было запланировано. «Мы продолжаем видеть большой потенциал этого бизнеса и стремимся добиться доминирующей доли рынка в большинстве городов нашего присутствия», — отмечает он. При этом основным негативным фактором этого года для бизнеса «Прагматика» явился «раскручивающийся маховик инфляции», который ведет не столько к росту цен, хотя это тоже значимо, сколько к нервозности покупателей. «Зачастую они опасаются отложить покупку автомобилей на несколько месяцев и дожидаться стабилизации объемов поставок и покупают сегодня фактически дефицитную продукцию», — добавляет он. Судя по статисти-

ке, главными бенефициарами этой ситуации оказались бренды из Китая, которые сумели организовать поставки икратно увеличить свою долю на рынке, считает господин Рыдаев.

«Надо признать, что нам совершенно непонятно, как будет дальше развиваться ситуация на рынке. Кто-то из автодилеров инвестировал в дорогостоящие приобретения, другие масштабно вложились в автомобили с пробегом, некоторые активно распределяли дивиденды. Мы решили пойти другим путем: погасили все кредитные обязательства, чтобы обеспечить компании высокую устойчивость и готовность к развитию бизнес-портфеля в условиях менее перегретого рынка», — заключает господин Слуцкий.

Что касается ожиданий следующего года, то господин Новосельский предполагает, что проблемы с поставками компонентов продолжатся, а значит, дефицит автомобилей сохранится минимум до середины третьего — начала четвертого квартала 2022 года. «Учитывая сокращение реальных доходов населения и удовлетворение отложенного спроса в 2021 году, рынок продаж новых автомобилей может снизиться с почти 1,6 млн в текущем году до 1,4–1,45 млн автомобилей в 2022-м. Эта ситуация не может не сказаться и на рынке автомобилей с пробегом. Но учитывая низкую долю присутствия официальных дилеров на этом рынке (не более 20% при рынке почти в 5 млн автомобилей), здесь есть зона роста, и данный рынок я считаю наиболее перспективным», — говорит он.

На ближайшее полугодие большинство брендов останется в состоянии дефицита, добавляет господин Слуцкий. «Думаю, первый квартал продемонстрирует рост на 20%. Расти будут по-прежнему китайские бренды. Дефицит автомобилей у лидеров рынка — это возможность завоевать своего потребителя для новичков. Сейчас сложно предсказать, как пройдет второе полугодие. Слишком много факторов, которые могут повлиять на ситуацию на рынке», — констатирует он.

В «Рольфе» ожидают, что дефицит на рынке новых автомобилей продолжится по крайней мере в первые месяцы 2022 года, но, возможно, и дольше. «Сроки окончания дефицита сегодня предсказать невозможно. Очевидно, что сохранится и постепенный рост цен на автомобили. Следующую волну подорожания можно ожидать уже в начале 2022 года», — заключают в компании.

Владислав Рыдаев говорит, что сроки стабилизации поставок предполагаются лишь в сентябре следующего года. «Мы надеемся на это, но готовы к любым сценариям», — подчеркивает он. ■

ЗАРАБОТАТЬ НА КОФЕ

НА ФОНЕ СНИЖЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ОТ ПРОДАЖИ БЕНЗИНА НЕФТЯНЫЕ КОМПАНИИ ПРОДОЛЖАЮТ РАЗВИВАТЬ НА АЗС НЕТОПЛИВНЫЙ БИЗНЕС, ПРЕДЛАГАЯ ПОСЕТИТЕЛЯМ ВСЕ БОЛЬШЕ СОПУТСТВУЮЩИХ СЕРВИСОВ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ЭТО НАПРАВЛЕНИЕ БУДЕТ РАСТИ, ЧТО ОСОБЕННО НЕОБХОДИМО НА ТАКИХ ВЫСОКОКОНКУРЕНТНЫХ РЫНКАХ, КАК ПЕТЕРБУРГ. КРОМЕ ТОГО, НА ЗАПРАВКАХ ВСЕ БОЛЬШЕ ВНЕДРЯЮТСЯ ЦИФРОВЫЕ ПРОДУКТЫ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ КЛИЕНТСКОГО ОПЫТА. МАРИНА КОВАЛЕВА

Рынок АЗС в Санкт-Петербурге является высококонкурентным, даже по сравнению с российской столицей. Здесь представлены как западные компании, так и почти все отечественные топливные игроки. «Из 750 заправочных станций 80% принадлежит вертикально интегрированным нефтяным компаниям, а 20% — независимым игрокам», — говорит Дмитрий Кумановский, начальник аналитического отдела ИК «ЛМС». По его оценкам, в топ-5 входят «Роснефть» (23,9%), ЛУКОЙЛ (20%), «Газпромнефть» (20%), «Татнефть» (19,3%), а также «Сургутнефтегаз» (16,8%). За последние два года на рынке произошла серьезная консолидация после приобретения «Роснефтью» Петербургской топливной компании, а «Татнефтью» — АЗС Neste вместе с топливным терминалом. На этом пока что слияния и поглощения закончились, а крупные игроки продолжили постепенно увеличивать число своих АЗС.

При этом, по мнению собеседников ВГ, в настоящий момент у независимой розницы ситуация очень сложная, вне зависимости от региона. Так, за два года рост рублевых цен на нефть, определяющих издержки отрасли на входе, составил более 50%, в то время как розничная индикативная стоимость бензина Аи-95 выросла лишь на 9%. «Демпферный механизм позволяет отрасли оставаться на плаву, но, по данным отраслевых источников, АЗС в подобной ситуации в течение последних девяти месяцев работают или вблизи нулевой рентабельности или даже себе в убыток», — отмечает Александр Осин, аналитик управления торговых операций на российском фондовом рынке «Фридом Финанс». Другие собеседники ВГ говорили о доходности от продажи бензина от трех до пяти рублей на литр, что является недостаточным для покрытия операционных расходов АЗС.

С учетом рыночной ситуации участники рынка предполагают, что в дальнейшем продажи топлива будут развиваться по пути построения премиальных сетей и предоставления дополнительных сервисов: мойки, чистки салона, мини-магазина и придорожного ресторана. «Это позволит АЗС зарабатывать не столько на топливе, сколько на дополнительных, более прибыльных услугах», — уверен господин Кумановский.

Так, например, выручка от продажи сопутствующих товаров на АЗС сети «Газпромнефть» в России за 10 месяцев 2021 составила 15,3 млрд рублей, +13% к аналогичному показателю прошлого года. «Выручка от реализации горячих напитков на автозаправочных станциях сети в России по итогам 10 месяцев 2021 года составила 4,3 млрд рублей, что на 14% выше показателя за аналогичный период 2020 года. Продажи кофе в январе — октябре текущего года выросли до



В ДАЛЬНЕЙШЕМ ПРОДАЖИ ТОПЛИВА БУДУТ РАЗВИВАТЬСЯ ПО ПУТИ ПОСТРОЕНИЯ ПРЕМИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ СЕРВИСОВ: МОЙКИ, ЧИСТКИ САЛОНА, МИНИ-МАГАЗИНА И ПРИДОРОЖНОГО РЕСТОРАНА

30 млн чашек (+8% к 10 месяцам 2020 года), — рассказали в пресс-службе сети АЗС «Газпромнефть». Кроме того, сеть развивает направление food и non-food. Сейчас в обеих категориях представлено более 120 наименований товаров под собственной торговой маркой. Среди категории food — энергетические напитки, вода, кондитерские и гастрономические изделия, non-food — автотовары, средства для ухода за автомобилем, стеклоомывающие жидкости и многое другое.

Айдар Хабибуллин, директор ООО «Татнефть-АЗС-Северо-Запад», также говорит о высоком потенциале развития сопутствующих услуг на АЗС. «Российский рынок топливного ритейла всегда находится где-то рядом с мировыми тенденциями, которые стремятся к пропорции 70/30, где большую часть занимают нетопливные предложения. Тренды определяют нашу среднесрочную стратегию, которая призвана довести доходность от нетопливной деятельности до 50%», — отмечает господин Хабибуллин. Так, «Татнефть» с новым гастрономическим форматом АЗС сделала серьезный шаг в сторону рынка HoReCa. «Меню кафе разработал петербургский шеф-повар. На наших АЗС (кроме автоматических) стоят рожковые

кофемашины, а операторы проходят обучение бариста по приготовлению различных рецептов кофе. Мы предлагаем в рамках АЗС fast casual кухню и приносим блюда за столик — это тоже сопутствующие услуги. За счет таких предложений мы расширяем опыт клиента во взаимодействии с АЗС, формируем новые предпочтения», — уточняет эксперт.

Сети активно развивают и цифровые продукты. «Для гостя остановка на АЗС — как правило, вынужденная мера, и он хочет провести это время оптимально, поэтому часть цифровых внедрений рассчитана на улучшение клиентского опыта в том, что касается взаимодействия с услугами и системами станции», — рассуждает господин Хабибуллин. По его словам, «Татнефть» оцифровывает коммуникацию с клиентом: отказывается от печатной рекламной продукции в пользу профессиональных панелей и LED-мониторов, а также поддерживает отказ от пластика, перейдя на QR-коды и виртуальную карту лояльности.

В пресс-службе сети АЗС «Газпромнефть» рассказали ВГ, что в Санкт-Петербурге и Ленинградской области 11 АЗС работают в интерактивном формате, отличительной особенностью кото-

рого являются медиаэкраны, встроенные в фасад, топливораздаточные колонки и стелу станции, а управление инфраструктурой автозаправочных станций сети по всей стране осуществляется в режиме онлайн. При этом экосистема клиентских онлайн-сервисов строится на базе мобильного приложения, одной из ключевых опций которого является бесконтактная онлайн-оплата топлива с начислением бонусов программы лояльности не выходя из автомобиля. Также с 2020 года на АЗС сети «Газпромнефть» устанавливаются кассы самообслуживания: в Санкт-Петербурге и области уже 14 АЗС оборудованы такими кассами, до конца года будет установлено дополнительное оборудование и на других станциях сети. В 2021 году сеть внедрила сервис по отправке электронных чеков на почту за офлайн-покупки на АЗС, а также предоставила клиентам возможность материально поблагодарить любого из сотрудников АЗС за сервис высокого уровня с помощью QR-кода, не используя наличные. До конца этого года появится возможность оплатить кофе через мобильное приложение сети, а также топливо и сопутствующие товары — через систему быстрых платежей по QR-коду. ■

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ СТАНДАРТ НА ПРОИЗВОДСТВАХ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ К «УПРАВЛЕНЧЕСКОМУ СЕРТИФИКАТУ» ОТНОСЯТСЯ С ИНТЕРЕСОМ, ВНЕДРЯЯ ЕГО ПАРАЛЛЕЛЬНО С ГОСТАМИ. ОДНАКО ЕСТЬ И ОБРАТНАЯ СТОРОНА МЕДАЛИ: НАЛИЧИЕ СЕРТИФИКАТА НЕ РЕДКО ЯВЛЯЕТСЯ ЛИШЬ ФОРМАЛЬНОСТЬЮ.

АНАСТАСИЯ ДЕМИЧЕВА

Сертификация системы менеджмента качества ISO 9001–2015 не относится к обязательным, но продолжает держаться в лидерах по прохождению. «До 90% компаний желают пройти сертификацию по требованиям ГОСТ Р ИСО 9001–2015 и ГОСТ Р ИСО 14001–2016. Если обратиться к нашей практике, то всего с 1 июня 2020 года по октябрь 2021 года за сертификацией к нам обратились 52 компании. Из них 23 — представители Санкт-Петербурга и Ленинградской области», — комментирует Мария Китаева, специалист юридической компании АО «Ринфин».

Стандарты описывают процессный подход, который компании используют в выстраивании системы качества, бизнес-процессов и работы в целом. «В частности, внедрение стандарта ISO 9001 позволяет добиться стабильного соответствия качества выпускаемой продукции требованиям потребителей, партнеров и регулятивных органов. Также это положительно отражается на прибыли компании и на ее общественном имидже», — отмечают в фармацевтической компании «Вертекс», также имеющей сертификат.

«Наличие сертифицированной системы менеджмента качества помогает производить оценку поставщиков, обеспечивать требуемое качество используемых сырьевых материалов (услуг), а также поддерживать доверие потребителей и их уверенность в выпуске продукции заданного качества и в установленные сроки», — делится Анна Тишкевич, руководитель службы качества АО «Кнауф Петроборд».

НУЖНЫ РЕСУРСЫ «Стандарты, с одной стороны, требуют серьезных ресурсов для внедрения, с другой — предоставляют конкурентные преимущества и систематизируют управление организацией», — отмечают в АО «Силловые машины».

В основном актуальность добровольной сертификации для производств возрастает при проверках, общении с инвесторами или закупках и тендерах. Как признаются участники рынка, даже небольшие российские компании начинают требовать от поставщиков оборудования сертификаты, не говоря о крупных и международных. «В России сертификат добровольный, но любое крупное предприятие его имеет. Одна из важных привилегий — возможность работать на международных рынках», — говорит Оксана Иванова, операционный директор Mykiddo.ru.

По словам экспертов, стоимость прохождения сертификации зависит от размера компании и вида аудита. Например, он может быть связан с получением нового сертификата из-за истечения срока предыдущего. При этом ряд компаний предлагает онлайн-оформление сертификата за 10–20 тыс. рублей. Впрочем, не все так просто. «Немаловажную роль играет и выбор аудиторской компании для сертификации, чтобы гарантировать объектив-

ность полученных результатов и выявить точки для постоянных улучшений (CI проектов)», — подчеркивает Юлия Зенкина, руководитель отдела службы менеджмента качества (СМК) группы «Кнауф» в СНГ.

Об этом же говорит и другой эксперт. «Важно также не то, по какому стандарту проведена сертификация, а то, какой орган по сертификации выдал сертификат. Орган по сертификации определяет также заказчик», — указывает госпожа Чернобокова. Следует учесть: сертифицирующий орган должен сам быть аккредитован Росаккредитацией, проверить это можно на одноименном сайте.

На практике в РФ часто используются национальные стандарты, идентичные международным. Так, в ГОСТ Р ИСО 50001–2012 заложены требования к системам энергетического менеджмента (идентичен международному стандарту ISO 50001:2011), а в ГОСТ Р ИСО 45001 — к системам менеджмента охраны здоровья и безопасности труда (в процессе разработки, идентичен международному стандарту ISO 45001:2018). А стандарт ISO 9001 применяется как ГОСТ ИСО 9001 в версиях 2011 и 2015 годов.

«Чтобы четко понимать, что происходит как нужно, а что пошло не так, необходима удобная управленческая база данных. В прошлой версии ISO 9001 даже был отдельный термин для документов, подтверждающих осуществление деятельности», — записи по качеству. Различные ERP-системы вполне подходят для этого. На логике процессного подхода и цикла PDCA основан не только стандарт ISO 9001, но и стандарты управления системой менеджмента охраны труда ISO 45001, менеджмента охраны окружающей среды ISO 14001, энергоменеджмента ISO 50001. И это удобно», — говорит госпожа Корякина.

По словам госпожи Тишкевич, наличие сертифицированной системы менедж-

мента ОЗБТ (ISO 45001:2018) позволяет создать среду для управления рисками и возможностями в области охраны труда и безопасности здоровья работников, обеспечивать безопасные в плане здоровья и условий труда рабочие места, минимизировать риски за счет принятия предупредительных и защитных мер, соблюдать законодательные требования.

РАЗБИВКА ПО ОТРАСЛЯМ «Сейчас в России, помимо общего для всех ГОСТ Р ИСО 9001–2015, активно внедряются отраслевые стандарты, устанавливающие требования к системам менеджмента качества, такие как „СТО Газпром 9001–2018“, IATF 16949:2016 для поставщиков автокомпонентов, ISO 22163 (IRIS) в железнодорожной отрасли и пр., актуальные для предприятий, работающих в соответствующих отраслях экономики. Все упомянутые стандарты необязательны и применяются по решению организации», — сообщают в АО «Силловые машины».

«Компании могут использовать модели для совершенствования своей деятельности. В РФ это модель Премии правительства РФ в области качества. Она позволяет проводить внутреннюю (силами компании) и внешнюю самооценку работы компании — благодаря экспертам премии. Хотя она называется „в области качества“, эта модель основана на Европейской модели делового совершенства EFQM и относится к управлению в целом», — рассказывают в «Вертексе». Компания применяет в работе принципы и российской, и европейской моделей.

ОПАСНОСТЬ ФОРМАЛИЗМА Главный «подводный камень» сертификации — формальное отношение к ней. «Важно понимать, что сертификация на соответствие требованиям ISO — это не самоцель, а инструмент на пути реализации страте-

гии устойчивого развития компании. Цель состоит в интегрированном управлении, которое сегодня возможно при условии диалога с заинтересованными сторонами (клиентами, персоналом, законодательными органами, социумом), и выполнении обязательств перед ними на принципе ответственного ведения бизнеса», — уверена госпожа Зенкина.

«Даже за рубежом изрядную часть полученных сертификатов ISO 9001 можно отнести к формальным, в России их доля доходит до 90%. Достаточно легко выполнить формальные требования внедрения, это как „пациент может быть очень похож на здорового, только не дышать“. Стандарт — это минимум требований, после которого начинается развитие. Сертифицироваться, конечно, можно, но это не должно быть самоцелью. Если же единственная цель — сертификат, то он может быть лишь формальностью, не имеющей отношения к развитию компании. ISO 9001 — это процессное управление и нахождение лучшего способа работы предприятия. Если контроль идет только в конце производственного цикла, чтобы бракованная продукция не вышла за пределы предприятия, — это неэффективно, так как не отменяет дальнейшего появления брака. К сожалению, при браке зачастую ищут виноватого рабочего и депремируют его. А при грамотном менеджменте система другая: важно разобраться не кто виноват, а в чем причина. Может, рабочему неудобно работать или ему не хватает квалификации, может, продукция пришла не вовремя, не настроено оборудование. Если выстроить все процессы правильно, то на производстве не будет брака. Если эта основа лежит в сертификации по ISO 9001, то с компанией можно работать», — резюмирует Вячеслав Лев, сертифицированный консультант по управлению (стандарт ICMCI). ■



В ОСНОВНОМ АКТУАЛЬНОСТЬ ДОБРОВОЛЬНОЙ СЕРТИФИКАЦИИ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВ ВОЗРАСТАЕТ ПРИ ПРОВЕРКАХ, ОБЩЕНИИ С ИНВЕСТИРАМИ ИЛИ ЗАКУПКАХ И ТЕНДЕРАХ

ПАНДЕМИЙНАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ

ПАНДЕМИЯ ИЗМЕНИЛА ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕ СЕГМЕНТЫ ЭКОНОМИКИ, И РЫНОК МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ НЕ СТАЛ ИСКЛЮЧЕНИЕМ. НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ ЗАСТАВИЛА КОНСЕРВАТИВНУЮ И НЕГИБКУЮ МЕДОТРАСЛЬ ОПЕРАТИВНО РЕАГИРОВАТЬ НА НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ РЫНКА И ПАЦИЕНТОВ, А ТАКЖЕ АКТИВНЕЕ ВНЕДРЯТЬ ИННОВАЦИИ. АНАСТАСИЯ ДЕМИЧЕВА

Сейчас ситуация в медбизнесе синхронизирована с приходом волн пандемии. Госмедицина была вынуждена мобилизовать всю систему здравоохранения. «Опыт перепрофилирования коечного фонда под лечение пациентов с новой коронавирусной инфекцией, организации инфекционных стационаров сотрудниками конкретных больниц, не имеющих опыт работы с инфекционными болезнями,— эта работа многому научила: просчитывать не на шаг, а на три вперед, учитывать множество факторов и деталей»,— говорит Антон Шадрин, заместитель главврача по медицинской части ГБУЗ ЛО «Гатчинская КМБ».

По его словам, многое в этой критической ситуации пошло на пользу, включая создание новых инфекционных больниц, специальное обучение и опыт медицинского персонала, а также получение медучреждениями необходимого дорогостоящего медоборудования, в частности, аппаратов ИВЛ. «Без пандемии переоснащение и организация дополнительных реанимационных коек могли растянуться на несколько лет»,— считает господин Шадрин. Эксперт замечает, что пандемия подняла значимость и престиж профессии медицинского работника, но одновременно обострила и без того болезненный кадровый вопрос: ни новое оборудование, ни программы и даже искусственный интеллект не способны полностью заменить врача или медицинскую сестру.

Наиболее болезненно отразилась пандемия на реализации двух основных федеральных программ: онкологической и сердечно-сосудистой. «С появлением COVID-19 при положительном ПЦР-тесте онкобольным перестали оказывать профильную медицинскую помощь до выздоровления и отсиживания карантина. Кроме того, люди, которые больны раком, дольше являются носителями вируса и могут быть заразными вплоть до года. Также, исходя из особенностей болезни, необходимо длительное лечение»,— рассказывает Юлия Тарасова, директор службы сопровождения компании «Онкострахование».

Подтверждает ее слова и господин Шадрин. «Тяжелее всех, на мой взгляд, пришлось амбулаторно-поликлиническому звену. Все силы были направлены на борьбу с пандемией, и в стороне остались проблемы диспансеризации, ведение больных с болезнями системы кровообращения и онкологией»,— говорит он.

РАННЯЯ ДИАГНОСТИКА Тем не менее есть и положительные моменты. «С точки зрения обнаружения болезни рак стал чаще диагностироваться на ранних стадиях. По данным исследования, проводимого Московским научно-исследовательским онкологическим институтом им. Герцена, в 2019 году 69,6% рака легких было выявлено на III и IV стадиях. Сейчас же этот процент имеет шанс сократиться. Это происходит хотя бы потому, что людям с подозрением на COVID-19 делают томографию, на которой как раз и может обнаруживаться проблема»,— поясняет госпожа Тарасова.

В других направлениях ситуация с диагностикой хуже, так как большинство отложили ее из-за опасения заразиться ковидом в лечебном учреждении или по дороге к нему. «Со временем мы можем ожидать роста заболеваемости, не связанной с вирусом COVID-19. Люди сейчас обращаются к врачам только в случае крайней необходимости, что не позволяет диагностировать и купировать заболевания на ранних стадиях. В ближайшем будущем станут понятны типичные осложнения, переходящие в хронические состояния, требующие мониторинга и лечения пациентов, перенесших вирусную атаку COVID-19»,— прогнозирует Антон Зыбин, генеральный директор компании «Ланцет».

Развитие получили медицинские услуги, связанные с коронавирусом: ПЦР-тестирование, выявление антител. «Есть компании, чья выручка целиком зависит от ковида. Яркий пример — клиника „Архимед“, которая занимается проведением ПЦР-тестов в своих точках в аэропортах. Для классических лабораторий медицинских анализов сейчас выручка от ковидных услуг зачастую составляет 50% и больше. Люди в принципе стали сдавать меньше анализов, а если и приходят в процедурный кабинет, то чаще всего это связано именно с коронавирусом как с самым актуальным на сегодня заболеванием»,— говорит Константин Рябцев, CEO цифровой лаборатории Lifetime+.

С тем, что за время пандемии сильно вырос сектор частных лабораторий и клиник, проводящих исследования на ковид, согласна и Ксения Глицман, маркетолог сервиса записи к врачам «НаПоправку»: «С января 2018-го по ноябрь 2021-го спрос на лабораторную диагностику вырос в 4,5 раза». Также по информации сервиса, зафиксирован рост спроса на услуги психиатров и



ПАНДЕМИЯ ПОДНЯЛА ЗНАЧИМОСТЬ И ПРЕСТИЖ ПРОФЕССИИ МЕДИЦИНСКОГО РАБОТНИКА, НО ОДНОВРЕМЕННО ОБОСТРИЛА И БЕЗ ТОГО БОЛЕЗНЕННЫЙ КАДРОВЫЙ ВОПРОС: НИ НОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, НИ ПРОГРАММЫ И ДАЖЕ ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ НЕ СПОСОБНЫ ПОЛНОСТЬЮ ЗАМЕНИТЬ ВРАЧА ИЛИ МЕДСЕСТРУ

наркологов, а также сопутствующие услуги, например, выведение из запоя. Рост количества запросов на кодирование, в том числе на дому, сильно увеличился в июле — что коррелирует с волной заболевания.

В рост пошли и услуги частных медицинских центров, что тоже вполне объяснимо. «Пандемия не отменила других заболеваний, но сейчас государственная медицина в основном сосредоточена на борьбе с вирусом. Кроме того, отмечается большая перегруженность бюджетных ЛПУ. Поэтому пациентам с хроническими заболеваниями или какими-то проблемами по узким направлениям приходится обращаться в частные клиники и центры»,— говорит Нина Ботерашвили президент медхолдинга «Медика». Частным клиникам пришлось научиться подстраиваться под пики эпидемиологической ситуации. «Так, в период обострения, как правило, отмечается высокий спрос на диагностические услуги: лабораторные и рентгенологические, консультации врачей общей практики и терапевтов. Повышается уровень тревожности среди пациентов, у которых нет проблем со здоровьем, но они хотят исключить новую коронавирусную инфекцию. В периоды спада вновь становятся востребованными услуги косметологии, плановые осмотры и обследования узких специалистов, в особенности тех, кто занимается постковидными осложнениями. Это кардиологи, неврологи, психотерапевты, пульмонологи, физиотерапевты»,— подтверждает она.

НА РАССТОЯНИИ В выигрыше те, кто запустил дистанционный формат взаимодействия: телемедицину, мониторинг, чекапы без посещения клиники на базе лабораторий или анализов на дому. «Врачи приняли и положительно оценили новый формат работы. Особенно популярен гибридный формат: первичный очный прием и дальнейшее ведение в телемеди»,— отмечает Алексей Образцов, директор клиники «Ренессанс-страхование». Тренд на телемедицинские консультации позволил оказывать помощь дистанционно, в том числе ставить диагнозы пациентам в «красной зоне», а жители удаленных районов страны смогли получить консультации онлайн.

По оценкам McKinsey, пик роста глобальной индустрии телемедицины пришелся на апрель 2020 года. «Количество онлайн-консультаций в сфере здравоохранения увеличилось в 78 раз. В России

телемедицина долгие годы развивалась исключительно стараниями отдельных медиков-энтузиастов, а доверие к технологиям в сфере здравоохранения было крайне низким. И хотя пандемия несколько улучшила отношение россиян к телемедицинским продуктам, индустрия росла в разы медленнее. Тем не менее спрос на онлайн-консультации в первом полугодии 2020 года все же увеличился: на 177% в сравнении с аналогичным периодом годом ранее»,— указывает Ирина Степанова, руководитель направления видеорешений и аксессуаров для совместной работы компании Logitech.

Помимо телемедицины, российские лидеры здравоохранения проявляют интерес к искусственному интеллекту. «COVID-19 стал толчком к внедрению новых технологий в государственной системе здравоохранения. Например, в Петербурге запущен проект по каталогизации исследований легких во время диагностики пациентов с COVID-19. Изображения легких пациентов сохраняются, чтобы в дальнейшем их можно было исследовать на предмет других патологий, например рака легких. Такой ретроспективный анализ выполняется с помощью инструментов искусственного интеллекта. Пациенты с выявленными отклонениями направляются на дополнительное обследование»,— делится Александр Аккуратов, региональный директор Philips в России.

Перспективно развивается и новая ниша — постковидная реабилитация, ставшая одной из главных услуг частной медицины. «В этом направлении спрос сейчас постоянно растет, но требуется высокая квалификация врачей: необходим комплексный подход к лечению, грамотное сопровождение»,— подчеркивает господин Образцов.

«Спрос на отдельные „постковидные“ направления вырос в 4,5 раза. COVID-19 обостряет приступы хронической боли у многих пациентов, а общая ситуация неопределенности и тревожности усугубляет это состояние. Среди других симптомов, с которыми переболевшие пациенты обращаются к нам,— быстрая утомляемость, повышенная тревожность и раздражительность, нарушения памяти, одышка, нарушения артериального давления и другие сердечно-сосудистые осложнения»,— говорит госпожа Ботерашвили. Государственным поликлиникам просто не под силу взять на себя весь объем необходимой помощи. ■

ЕСТЬ КУДА НАДУВАТЬСЯ

В ЭТОМ ГОДУ БЫЛА ФАКТИЧЕСКИ СВЕРНУТА ПРОГРАММА ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ, КОТОРАЯ В НАЧАЛЕ ПАНДЕМИИ ПОДДЕРЖАЛА СТРОИТЕЛЬНУЮ ОТРАСЛЬ. КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ ИРИНА КУТОВАЯ РАЗБИРАЛАСЬ, НАСКОЛЬКО ЭТА ПОДДЕРЖКА БЫЛА ЭФФЕКТИВНОЙ И НЕ МОГЛА ЛИ ОНА ЗАЛОЖИТЬ ОСНОВУ БУДУЩЕГО «ИПОТЕЧНОГО ПУЗЫРЯ».

Строительной отрасли в целом быстрее, чем остальным, удалось достичь допандемийного уровня. Драйверами роста стали льготная ипотека, высокие инфляционные ожидания, программа реновации Москвы и региональные программы расселения ветхого жилья. Сдерживали строительную отрасль дефицит рабочей силы и также маленький портфель заказов в секторе коммерческой недвижимости. Рост ипотечного кредитования подпитывали инфляционные ожидания и ожидания окончания льготной ипотеки. «Кроме того, было понятно, что на фоне инфляции ЦБ во втором полугодии поднимет ставку и ипотечные кредиты предоставляемые банками станут менее выгодными», — рассуждает Асхат Сагдиев, генеральный директор ИК «Универ Капитал».

Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», говорит: «Субсидирование ставки до 6,5% весь 2020-й и первую половину 2021-го было одним из основных драйверов продаж на рынке жилищного строительства Петербурга и Ленинградской области: лишившись традиционных статей расходов, путешествий, развлечений, походов в рестораны, петербуржцы предпочли вкладывать средства в недвижимость».

1 июля 2021 закончились привлекательные условия для льготной ипотеки с участием государства. Теперь максимальная сумма кредита, предоставляемого в рамках льготной ипотеки, снизилась до 3 млн рублей, что значительно ниже стоимости квартир в городе. «Зато действует программа „Семейная ипотека“ для семей даже с одним ребенком. По ней ставка не превышает 6%. Рост стоимости жилья привел к тому, что интерес покупателей сместился к пригородам, а также к студиям. Повышенным спросом стали пользоваться квартиры на вторичном рынке во втором полугодии 2021 года», — рассказывает господин Сагдиев.

КЛЮЧЕВАЯ ОТРАСЛЬ Государство не может не поддерживать строительную отрасль, так как через нее идет поддержка металлургов, производителей строительных материалов, электротехнических изделий. Риски кризиса мирового и снижения цен на нефть высоки. «Мировые компании разучились работать в условиях жесткой денежной политики, а сейчас ФРС США начинает ужесточать денежную политику. Очень вероятно снижение цен на нефть и газ, что повлечет снижение жизненного уровня населения. Люди, взявшие ипотечные кредиты, находятся в зоне риска. А государству, если оно хочет поддерживать строительную отрасль, лучше делать это через программы реконструкции ветхого жилья. Потому что рост количества ипотечных кредитов в отрыве от роста доходов — это ситуация взрывоопасная», — уверен господин Сагдиев.



НЕКОТОРЫЕ ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ И БЕЗ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ НЕПЛОХО БЫ РАЗВИВАЛАСЬ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ, ПОСКОЛЬКУ В СЛУЧАЕ КАКИХ-ТО ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОТРЯСЕНИЙ РОССИЯНЕ, КАК ПРАВИЛО, ВКЛАДЫВАЮТ СВОБОДНЫЕ ДЕНЬГИ В НЕДВИЖИМОСТЬ

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, впрочем, считает, что строительная отрасль и без государственной поддержки неплохо бы развивалась в период пандемии, поскольку в случае каких-то экономических потрясений наши граждане, как правило, вкладывают свободные деньги в недвижимость. «А господдержка в виде снижения ипотечной ставки и введения доступного финансирования в условиях ограниченного предложения привела к росту цен. Сейчас в крупных мегаполисах России ситуация складывается таким образом, что никаких дополнительных мер поддержки строительной отрасли уже не требуется», — полагает аналитик.

При этом господин Сагдиев считает, что ипотечный рынок близок к пузырю. На это указывает появление ипотечных квартир на вторичном рынке, чего раньше не наблюдалась. «Граждане не рассчитали свои финансовые возможности. Стоимость жилья настолько выросла, что без ипотеки купить его сложно, но, как указывает глава ЦБ, ипотека подталкивает цены на жилье вверх», — замечает эксперт.

С ним не согласна госпожа Черная: «Реальной угрозы ипотечного пузыря мы не видим. Например, по данным банка ВТБ, с ноября 2020 года объем просроченной задолженности снизился более чем на 10%, притом, что банки из топ-5 значительно нарастили свои ипотечные портфели. Другое дело, что льготная ипотека привела к очень нервной и непрогнозируемой динамике спроса, большому количеству стихийных и инвестиционных сделок. И это не очень хорошо для девелоперов, нуждающихся в предсказуемой и стабильной рыночной конъюнктуре».

С ней солидарен Егор Анучин, заместитель генерального директора по экономике и финансам компании «СПб Реновация» (группа «Самолет»). Он говорит, что доля ипотеки в ВВП России составляет около 10%. «Для сравнения, в странах Европы и США она достигает 60–80%. При этом ипотечные кредиты в России оста-

ются одними из наименее рискованных: просроченная задолженность не превышает 1,5%. Льготная ипотека не привела к значительному росту числа просроченных кредитов и вряд ли приведет в будущем. Есть более рискованные факторы для ипотеки: например, размер первоначального взноса. Вложение собственных средств заемщиком формирует у него иное — более ответственное — отношение к привлекаемому кредиту. Между размером первоначального взноса по ипотеке и долей просроченной задолженности по ней прослеживается явно выраженная обратная корреляция», — отмечает господин Анучин.

МЕНЯТЬ СТРАТЕГИЮ Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», говорит: «Поддержка строительной отрасли была косвенной — через поддержку покупательной способности, путем снижения ипотечных ставок. Такие меры монетарного характера всегда приводят к одному и тому же результату: или рост цен, или дефицит. Как правило — и то, и другое. И это совершенно нормально — не меры плохие. Просто имеющаяся экономическая система реагирует на них именно так. Поэтому, если ставится стратегическая задача обеспечить жильем всех жителей России, подход к решению тоже требует стратегий. Причем набора стратегий, поскольку строительная сфера не сферическая в вакууме, но напрямую связана с производствами, логистикой, рынком труда, рынком отделочных материалов и работ и целым рядом других. Выяснить масштабы очень просто: достаточно открыть смету на строительство и посчитать, сколько сфер представляет набор поставщиков и подрядчиков проекта. Это и будут все связанные отрасли. А значит, чтобы поддерживать строительство полноценно, нужно так или иначе поддерживать и эти сферы».

Он напоминает, что сейчас доля проблемных ипотечных кредитов в России находится в районе 0,6%. Это очень малая

величина. «По сравнению с 2018 годом, когда льготной ипотеки не было, эта доля снизилась почти вдвое. В абсолютных цифрах она выросла лишь немного: в том же 2018 году общая сумма задолженностей с просрочками составляла в среднем 58 млрд рублей. Сейчас — 63 млрд. Но, например, год назад она составляла 73 млрд. И даже на этом пике проблемных кредитов в абсолютных значениях на их долю приходилось лишь 0,8%. То есть тренд растущих проблем в сфере ипотечного кредитования не выводится ни с какой стороны», — полагает господин Софронов.

По его мнению, угроза ипотечного пузыря, возможно, и появилась бы, но только через два-три года действия льготной ипотеки с даты ее последнего пересмотра. «И то нужно было бы раздавать ипотеку всем подряд. Но банки уже в последние месяцы действия минимальной льготной ставки начали пересматривать требования к заемщикам. Поэтому на этапе, когда программа была свернута (де-факто свернута, де-юре — продлена с новыми условиями), объем выданных кредитов не позволял говорить о какой-либо опасности массовых невыплат. В свою очередь, нерастущий уровень жизни и доходов населения создает угрозу вообще любым займам, не только жилищным. Сейчас мы имеем дело с ситуацией, когда ставки по базовым программам у банков растут чуть ли не ежедневно. И это, безусловно, влияет на спрос: разгоняет его на краткосрочной дистанции в наиболее востребованных проектах и тормозит в менее востребованных. Ряд строительных компаний сейчас предлагает субсидированные ставки на весь период кредитования, но опять же — за счет покупателя. Базовая стоимость квартиры в таком случае увеличивается на 10–20%. С точки зрения общей переплаты покупатель в выигрыше, но сама покупка обходится ему дороже. Это один из компромиссных вариантов, который сейчас не очень широко, но все же предлагается на рынке», — рассуждает эксперт.

Таким образом, делает выводы господин Софронов, складывается ситуация, когда заявления о поддержке строительной отрасли обязаны сопровождаться набором шагов: от вариантов сокращения социальной нагрузки на новые проекты застройщиков и до возможных субсидий или налоговых условий производителям стройматериалов. «Также возможен подход к ипотечному кредитованию как не связанному напрямую с ключевой ставкой ЦБ. Только с таким набором мер, прилаживаемых точно к процессам с наибольшим влиянием на конечную цену квадратного метра, можно говорить о полноценной поддержке и государственном курсе на решение квартирного вопроса. Который сейчас декларируется как потенциально решаемый на федеральном уровне уже к 2030 году. Пока это вызывает сомнения», — заключает он. ■

ДОМА С ИНТЕЛЛЕКТОМ

ТРЕБОВАНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ПРИ ВЫБОРЕ ЖИЛЬЯ С КАЖДЫМ ГОДОМ ВОЗРАСТАЮТ, И СЕГОДНЯ ОНИ ВЫБИРАЮТ УЖЕ НЕ ПРОСТО ПРОЕКТ, А КОМФОРТНУЮ ДЛЯ ЖИЗНИ СРЕДУ, ОПРЕДЕЛЕННЫЙ НАБОР ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОПЦИЙ. ОТВЕЧАЯ НА ЗАПРОСЫ РЫНКА, ДЕВЕЛОПЕРЫ ВСЕ ЧАЩЕ ВНЕДРЯЮТ В СВОИ ПРОЕКТЫ ТЕХНОЛОГИИ «УМНОГО» ДОМА, КОТОРЫЕ ВЫХОДЯТ ЗА РАМКИ КВАРТИРЫ, А РАСПРОСТРАНЯЮТСЯ И НА ПРИДОМОВУЮ ТЕРРИТОРИЮ. ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ, СО ВРЕМЕНЕМ ПОДОБНЫЕ СИСТЕМЫ БУДУТ ШИРОКО ПРЕДСТАВЛЕНЫ НЕ ТОЛЬКО В ОБЪЕКТАХ ВЫСОКОГО КЛАССА, НО И В МАССОВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ. МАРИНА КОВАЛЕВА

По оценкам аналитической компании Statista Research & Analysis, к 2025 году доля домохозяйств в России, использующих технологии «умного» дома, достигнет 13,6%, притом, что на текущий момент она не превышает и 5%. Кроме того, по прогнозам маркетингового агентства MegaResearch, уже в следующем году около 10% всех сдаваемых в эксплуатацию домов будут «интеллектуальными». Сейчас основная доля таких новостроек представлена в основном в столице, однако подобные примеры появляются и в других крупных городах, включая Петербург.

По мнению экспертов, под «умными» домами большинство застройщиков подразумевает набор отдельных опций, однако «умный» дом — это совершенно иная концепция всего проекта. Так, в настоящее время понятие «умный» дом в жилом комплексе сочетает в себе три компонента: «умную» квартиру, «умный» дом и «умную» территорию.

«Умная» квартира включает в себя управление (в том числе удаленное) освещением, климатом и качеством воздуха, бытовыми приборами и доступом в помещения, а также высокотехнологичные си-

стемы безопасности (централизованная охрана квартиры) и передачу показаний приборов учета. Покупателей чаще всего интересуют видеонаблюдение, контроль за расходами коммунальных ресурсов, а также защита от проникновения и управление бытовыми приборами, климатом и освещением», — объясняет Алина Базаева, старший аналитик Colliers. И если несколько лет назад главным инструментом для управления было приложение в телефоне, то сейчас на пике популярности смарт-колонки с голосовым управлением. Настройка данных систем предоставляется клиентам как дополнительная (иногда — пакетная) услуга, объясняют эксперты.

«Умный» дом и «умная» территория, вокруг него — это автоматизация общих зон (повышение эффективности здания и двора) и система диспетчеризации (контроль состояния всех инженерных систем на всей территории комплекса). Они также включают в себя возможность взаимодействия с разной инфраструктурой — через приложение можно забронировать место в коворкинге или фитнес-зале, получить доступ в паркинг или на общую террасу и прочее», — заключает она.

Чем дальше в XXI век, тем больше «умного» в каждом доме: от счетчиков, которые отправляют данные в снабжающие организации и которыми уже никого не увидишь, до распознавания жителей домофоном по лицу, рассуждает Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК». «Стремление установить в проекте все возможные технические элементы на практике не находит отклика у покупателей. Востребованы практические функции: энергосбережение, доступ к камерам видеонаблюдения на детских площадках и паркингах, подготовка для установки систем климат контроля», — считает господин Софронов.

В Петербурге понятие «умного» дома не отличается от общепринятого. «Возможно, в нашем городе «умный» дом еще и тот, что без ледяных stalactites на крыше. По сути, речь идет о системе домашней автоматизации, а ее степень и элементная база определяются лишь бюджетом», — говорит эксперт. По его мнению, любую квартиру можно оборудовать так, что шторы будут раздвигаться по будильнику, включаться чайник, регулироваться отопление и вентиляция,

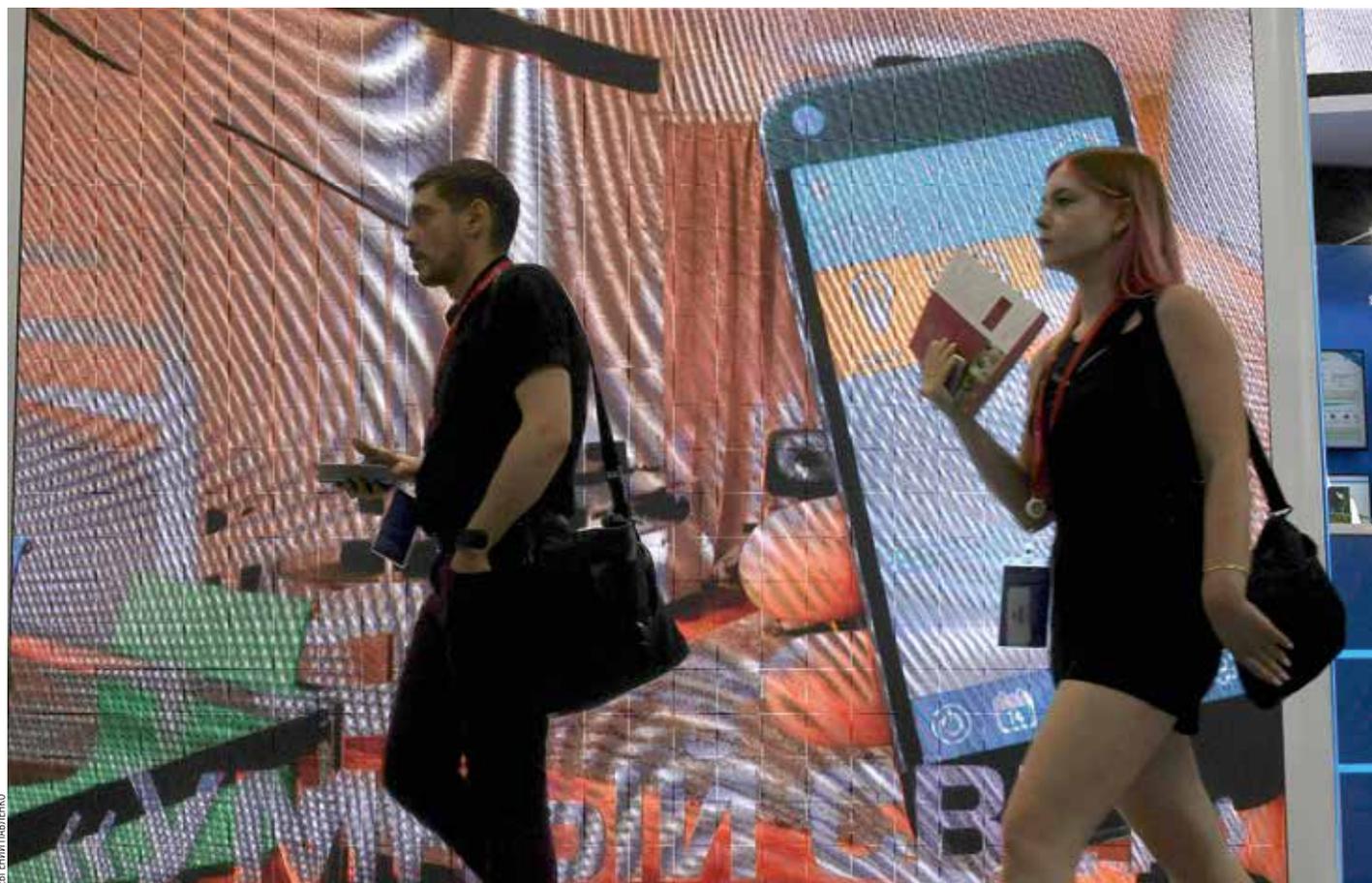
кровать сама уезжать под потолок и так далее. «Как правило, в новых проектах представлены элементы «умного» дома — чем выше класс, тем их больше», — добавляет он.

Повышенный интерес к данным системам эксперты объясняют довольно легко: год за годом растет потребность в оптимизации энергопотребления, а также повышении уровня комфорта и безопасности жилья, что стало особенно актуально в период пандемии, во время которой люди стали больше времени проводить в квартире. «Доля рынка с реализацией «умных» технологий будет расти в ближайшие пять лет. И если ранее системы «умного» дома были доступны в проектах премиальных классов (от бизнеса и выше), то далее этот тренд активно захватит и массовое строительство», — полагает госпожа Базаева. К примеру, внедрение таких функций, как видеодомофон, дистанционное взаимодействие с управляющей компанией, контроль и передача показателей счетчиков через приложение. «Минимальный набор функций «умного» дома повышает себестоимость жилья незначительно, но позволяет продавать квартиру дороже, а качество проживания делать комфортнее», — считает госпожа Базаева.

Отвечая на вопрос, готовы ли покупатели переплачивать за системы «умного» дома господин Софронов отмечает, что подход к этому вопросу индивидуален. «Покупатели всегда ценят то, что продумано с точки зрения повседневных мелочей, что неоспоримо повышает комфорт проживания в доме. Чем более прикладной подход к комфорту проживания, тем выше его оценка покупателями», — говорит он.

Если сравнивать стандартные и «умные» проекты, то для покупателей удорожание на квадратный метр незначительное, уверена Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» (Setl Group). «Для застройщика наиболее затратной частью является разработка приложения и установка «умных» датчиков», — заключает она.

Вместе с тем, говорят собеседники ВГ, хотя технологии «умного» дома и способны положительно повлиять на выбор покупателя, но эта опция работает только в сочетании с другими немаловажными базовыми характеристиками объекта — планировкой, локацией, а также надежностью застройщика. «Если они слабые, то никакие интеллектуальные системы не смогут заставить сделать выбор в пользу такого жилого комплекса», — констатируют участники рынка. ■



С КАЖДЫМ ГОДОМ «УМНОГО» В ДОМАХ ВСЕ БОЛЬШЕ: ОТ СЧЕТЧИКОВ, КОТОРЫЕ ОТПРАВЛЯЮТ ДАННЫЕ В СНАБЖАЮЩИЕ ОРГАНИЗАЦИИ И КОТОРЫМИ УЖЕ НИКОГО НЕ УВИДИШЬ, ДО РАСПОЗНАВАНИЯ ЖИТЕЛЕЙ ДОМОФОНОМ ПО ЛИЦУ

СТРИТ-РИТЕЙЛ ВОССТАНАВЛИВАЕТ ПОЗИЦИИ

ПО ИТОГАМ 2021 ГОДА СУММАРНЫЙ ОБЪЕМ ПЛОЩАДЕЙ ФОРМАТА СТРИТ-РИТЕЙЛ В ПЕТЕРБУРГЕ НАСЧИТЫВАЛ 531,6 ТЫС. КВ. М. В СРЕДНЕМ ПО ГОРОДУ ДОЛЯ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ СОСТАВИЛА 9,1%, СОКРАТИВШИСЬ НА 3 П. П. ЗА ГОД, ОДНАКО ЕЩЕ НЕ ДОСТИГЛА ДОПАНДЕМИЙНЫХ ЗНАЧЕНИЙ В 7–8%. МАКСИМ СУХАРНИКОВ

Аналитики Knight Frank St. Petersburg подготовили предварительные итоги 2021 года по рынку стрит-ритейла. Годовые показатели позволяют утверждать, что рынок встроенных коммерческих помещений в значительной степени восстановился. Этому поспособствовало увеличение туристического потока, особенно в летний сезон, как следствие — вырос спрос на помещения в формате торговых коридоров. Объем свободного предложения за 2021 год снизился на 24% (до 48,5 тыс. кв. м). Наибольшее снижение вакансии отмечено на второстепенных торговых коридорах центральных районов — на 3,4 п. п. (среди них улица Некрасова, Средний проспект В.О., Московский и Литейный проспекты).

Структура профилей арендаторов осталась неизменной (общественное питание — 32%, продукты — 11%, одежда — 10%), при этом объем площадей, занятых объектами общественного питания и одеждой, увеличился на 6 и 4,9% соответственно по сравнению с итогами 2020 года. В свою очередь, продуктовый ритейл, активно развивавшийся в 2019–2020 годах, вследствие выхода новых игроков на рынок Петербурга и увеличения присутствия существующих операторов в 2021 году изменил стратегию стремительного роста. Было отмечено лишь точечное открытие новых супермаркетов либо оптимизация локаций и занимаемых площадей.

В целом за 2021 год было открыто на 26% больше объектов стрит-ритейла, чем закрыто. Операторы общественного питания традиционно занимают лидирующее положение в структуре как открытых, так и закрытых арендаторов: 37 и 35% соответственно.

В секторе общественного питания количество открытий ресторанов за 2021 год составило 269 заведений, это сопоставимо с показателями 2020 года (277), однако на 15% меньше, чем за аналогичный период 2019 года. Количество закрытых кафе и ресторанов — 205, что почти в два раза меньше, чем в 2020-м (387), и на 28% меньше, чем в 2019-м (287). В среднем по исследуемым торговым коридорам ротация составила 9%, что на 5,6 п. п. меньше итогов 2020 года.

НЕ ЗАМЕЧАТЬ ПАНДЕМИЮ Аналитики JLL при этом отмечают: с каждой новой волной пандемии она оказывает все менее заметное влияние на рынок недвижимости в целом и на сегмент стрит-ритейла в частности. Рестораторы адаптировались к условиям вводимых ограничений, организовали доставку и работу навынос, а летний сезон даже без иностранных туристов был достаточно успешен благодаря российским путешественникам и хорошей погоде.

На Рубинштейна, главной ресторанной улице города, сразу два рекорда. По данным JLL, доля кафе и ресторанов в



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

КАЖДАЯ НОВАЯ ВОЛНА ПАНДЕМИИ ОКАЗЫВАЕТ ВСЕ МЕНЕЕ ЗАМЕТНОЕ ВЛИЯНИЕ НА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В ЦЕЛОМ И НА СЕГМЕНТ СТРИТ-РИТЕЙЛА В ЧАСТНОСТИ

структуре арендаторов достигла максимального за всю историю значения — 75% помещений. В течение года там открылись, в том числе, «Гучи», Flor, White Point. При этом годовой уровень ротации минимален — 7%, тогда как в предыдущие годы он находился в диапазоне от 14 до 26%. Небольшой выбор пустующих помещений и высокие арендные ставки сдерживают приход новых ресторанов в эту локацию.

С начала пандемии эксперты JLL наблюдают усиление специализации fashion-коридоров города — Большого проспекта П.С., Большой Конюшенной улицы и Старо-Невского проспекта. Здесь не такой большой наплыв туристов, покупатели приезжают целенаправленно для шоппинга. Доля магазинов одежды и аксессуаров на fashion-улицах города за два года выросла на 4 п. п.: с 27% в конце 2019 года до 31% в нынешнем декабре.

Наблюдается высокая активность спроса со стороны известных брендов по поиску новых помещений. В 2021 году на Большой Конюшенной открылись магазины 12 storeez, Millz Karta, Ameli Furs, All We

Need, на Старо-Невском — Philipp Plein, Montblanc, Tag Heuer. Также событием для рынка Петербурга должно стать открытие первого бутика Hermes в городе на Невском проспекте, 153.

«Третий год подряд мы наблюдаем сокращение банками своего присутствия в офлайне в формате стрит-ритейла. Цифровизация жизни коснулась и банковской сферы. Сейчас банк в сознании людей — это прежде всего приложение в телефоне, а не отделение с очередями. В конце 2019 года на основных торговых улицах города было представлено 115 отделений банков, в конце 2020 года — 103, а сейчас только 96,— комментирует Наталия Киреева, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге.— В будущем году мы ожидаем продолжения этой тенденции».

СТАВКИ РАСТУТ Снижение вакансии, активный спрос на помещения со стороны клиентов стимулируют постепенное увеличение ставок со стороны собственников помещений. В целом по рынку наблюда-

ется положительная динамика изменения арендных ставок. Основное увеличение от 7 до 10% пришлось на середину 2021 года, во второй половине года лишь некоторые собственники скорректировали ставки в сторону увеличения в диапазоне от 2 до 5%.

Анна Лапченко, руководитель отдела торговой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, отмечает: «По нашим прогнозам в 2022 году рынок стрит-ритейла, вероятнее всего, сможет достигнуть допандемийных показателей. Ожидается увеличение интереса к рынку Санкт-Петербурга со стороны региональных операторов. Что касается вакансии, то наименьшим колебаниям по уровню вакансии и ротации подвергнутся объекты в спальных районах города за счет стабильного трафика со стороны жителей. В случае сохранения части ограничительных мер или введения новых в отношении общепита многие из участников рынка будут к ним готовы, так как уже адаптировались к современным условиям ведения бизнеса». ■

ПРОБУЖДЕНИЕ ВТОРИЧКИ

Льготная ипотека в 2020 году и первой половине 2021 года перетягивала интерес населения России на первичный рынок. ДЕНИС КОЖИН

На вторичке подобных стимулирующих программ не было, спрос и цены увеличивались не так стремительно. К концу года после нескольких месяцев фактической стагнации рост цен на вторичке вновь ускорился.

Как сообщает «Циан», в 2021 году потенциальный спрос (число просмотров объявлений на сайте ci.ru) на вторичном рынке городов-миллионников оказался на 18% выше, чем в 2020 году. Всплеск активности пришелся на вторую половину года, после изменения условий по льготной ипотеке. На вторичку постепенно перетекает спрос с первички, где «квадрат» продолжает дорожать, а ипотека уже не так выгодна (а в случае Москвы и Санкт-Петербурга вообще неактуальна). Жилье на вторичном рынке выглядит привлекательным вариантом: цены увеличиваются более плавно, чем в новостройках, есть шансы договориться с продавцом о скидке. Ближе к концу года сыграл роль и сезонный фактор: большинство планирующих в ближайшее время приобрести жилье стараются совершить покупку до начала нового года. В итоге показатели спроса достигли прошлогодних значений, когда на рынке была повышенная активность.

В трех городах (Воронеж, Казань и Нижний Новгород) показатели спроса ниже, чем в прошлом году на 3–10%, сообщает «Циан». Здесь интерес к вторичному рынку еще не достиг уровня ажиотажного спроса четвертого квартала 2020 года. Минимальный рост по сравнению с прошлым годом в Москве (+8%) и Санкт-Петербурге (+3%). Здесь цены держатся на высоком уровне, а изменение условий по льготной ипотеке привело к перетоку интереса не только на вторичный рынок, но и на рынок аренды. Максимальную динамику показывают города Урала и Сибири: Екатеринбург, Челябинск, Омск, Новосибирск. Здесь число просмотров объявлений увеличилось в 2021 году в два и более раза, что связано не только с реальным ростом спроса, но и с изменениями в учете данных.

Рост спроса можно проследить и по динамике числа сделок на вторичном рынке Москвы. С августа 2021 года наблюдается положительная динамика числа договоров купли-продажи (ежемесячный рост на 1–4%). За январь — октябрь 2021 года здесь было заключено 136,8 тыс. ДКП, итоги года будут сопоставимы с рекордными показателями 2014 года.

ПАДЕНИЕ НА ТРЕТЬ За 2021 год объем предложения на вторичном рынке городов-миллионников сократился почти на треть (–31,9%). В конце 2020 года число лотов в продаже постоянно сокращалось, так как на рынке был повышенный спрос. В первом полугодии 2021 года объем, напротив, стал увеличиваться за счет замедления спроса, вывода на рынок инвестиционных лотов и наследственных квартир. Многие старались купить квартиру в новостройке, чтобы воспользоваться базовой версией льготной программы. После пересмотра условий по льготной ипотеке летом 2021 года было зафиксировано сокращение объема предложения, продолжавшееся до конца года. Увеличение интереса к вторичному рынку

привело к постепенному снижению числа лотов в продаже в июле — декабре 2021 года.

Снижение объема предложения за 2021 год отмечено для 12 из 16 городов-миллионников. Наибольшее падение (более 50%) характерно для Краснодар, Ростова-на-Дону, Омска. Сокращение предложения является одной из причин роста цен на рынке. В четырех городах объем предложения за год увеличился — это Москва, Санкт-Петербург, Воронеж и Нижний Новгород. Краснодар и Ростов-на-Дону как южные города с комфортным климатом были популярны не только у местных жителей, но и у покупателей-удаленщиков из других регионов. В Омске и Нижнем Новгороде не очень большой объем предложения, поэтому число лотов достаточно волатильно. В Москве и Петербурге в 2021 году на рынок вышел большой объем нового предложения от инвесторов, которые приобрели жилье в 2020 году по льготной ипотеке, что частично компенсировало повышенный спрос.

С весны 2021 года динамика средних цен не превышала 1% в месяц, не очень высокие темпы роста были и в начале года (не более 1,7% в месяц). Уже в январе на рынке были заметны признаки ценовой стабилизации — до этого три последних месяца 2020 года рост цен был более 2% в месяц.

Цены на вторичке увеличиваются вслед за первичным рынком, но более плавно, чем в новостройках. Такая динамика объясняется меньшим средним уровнем привлекательности (дома советского периода физически и морально устаревают) и тем, что на вторичке цены сильнее, чем в новостройках, зависят от доходов населения (которые почти не растут). К тому же на первичном рынке в течение года действовала льготная ипотечная программа, которая разгоняла спрос и цены в сегменте новостроек. Летом условия были изменены, но для многих городов программа все еще актуальна.

К концу года после нескольких месяцев фактической ценовой стагнации рост цен на вторичном рынке вновь ускорился. На вторичный рынок постепенно перетекает спрос с первичного, где «квадрат» продолжает дорожать, несмотря на изменение условий по льготной ипотеке. Немалую роль сыграл и сезонный фактор. Рост интереса к вторичному рынку стимулировал продавцов выводить на рынок новые предложения (объявления, которые за последний месяц появились на сайте впервые) по более высокой стоимости, но делают это аккуратно, боясь отпугнуть потенциальных покупателей.

Тренд на рост цен подтверждается и через анализ изменения средних цен в новых объявлениях. Разница между средневзвешенной стоимостью квадратного метра в «новинках» вторичного рынка и в целом по вторичному рынку сокращалась на протяжении четырех месяцев, но в конце ноября — начале декабря вновь стала расти.

КРАСНОДАР В ЛИДЕРАХ РОСТА Наибольший рост цен в 2021 году наблюдался в Краснодаре (+55,5%), Казани (+33,4%), Самаре (+29,7%) и Омске (+29,6%). В Краснодаре почти половина предложений на вторичном рынке — в недавно сданных ЖК, на

которые сильнее оказывают влияние факторы, характерные для первичного рынка. В Казани, Омске и Самаре рост в течение года не был столь равномерным, как в Краснодаре. Такая динамика сложилась за счет последних двух месяцев. Вероятно, здесь продавцы достаточно резко отреагировали на рост спроса, выведя на рынок новое предложение по цене значительно выше, чем в предыдущие месяцы. Например, в Омске в начале декабря «новинки» на 5,5% дороже, чем в начале ноября, в Казани — на 4,4%. В Самаре новое предложение выросло в цене меньше, чем в целом по рынку, то есть рост был за счет индексации цен в старых предложениях. Динамика во многом зависит от структуры и объема предложения (то есть от того, какие конкретно лоты и в каком объеме в момент времени находятся в продаже), от текущего уровня цен (цены могут и так быть слишком высокими), от спроса.

Самые низкие темпы роста были в Москве (+12,5%). Это объясняется и так слишком высоким уровнем цен. Продавцы аккуратно подходят к индексации, чтобы не потерять потенциальных покупателей, многие из которых уже отложили покупку квартиры из-за стремительного роста сто-

имости «квадрата» и перешли в категорию арендаторов.

«В 2021 году вторичный рынок находился в состоянии стагнации. Причин для стремительного роста цен не было: основной спрос был сосредоточен на сегменте новостроек, где до июля действовали выгодные условия по льготной ипотеке, на рынок вышло большое количество инвестиционных лотов (среди них много квартир в только что сданных корпусах новостроек, в том числе без отделки) и наследственных квартир, которые обычно дешевле, чем в среднем по вторичке,— говорит Алексей Попов, руководитель «Циан.Аналитики». — После пересмотра условий по льготной ипотеке часть спроса с первичного рынка перешла на вторичку и аренду. Рост интереса к вторичному рынку под конец года оживил сегмент. Выросли показатели спроса и цен, сократился объем предложения. Сейчас факторы ценообразования уравновешивают друг друга, поэтому нет причин ожидать, что в ближайшее время ситуация кардинально изменится, к тому же увеличиваются ставки по ипотеке, поэтому продавцы даже при повышенном спросе будут аккуратно индексировать цены, чтобы не потерять потенциальных клиентов».

ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ КВ. М НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЗА 2021 ГОД

ГОРОД-МИЛЛИОННИК	СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВ. М, ТЫС. РУБЛЕЙ		ДИНАМИКА ЦЕНЫ ЗА ГОД, %
	ДЕКАБРЬ 2020 ГОДА	ДЕКАБРЬ 2021 ГОДА	
КРАСНОДАР	71,9	111,8	55,50
КАЗАНЬ	91,7	122,3	33,40
САМАРА	64,9	84,2	29,70
ОМСК	58,5	75,8	29,60
НИЖНИЙ НОВГОРОД	82,4	105,9	28,50
РОСТОВ-НА-ДОНУ	66,2	84,7	27,90
ВОРОНЕЖ	60,6	77,4	27,70
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	140,2	176,1	25,60
КРАСНОЯРСК	70,8	88,2	24,60
НОВОСИБИРСК	78	96,3	23,50
ВОЛГОГРАД	53,2	65,7	23,50
ПЕРМЬ	62,1	76,4	23,00
ЧЕЛЯБИНСК	44,9	54,2	20,70
ЕКАТЕРИНБУРГ	79,2	93,9	18,60
УФА	75,6	88,7	17,30
МОСКВА	246,7	277,5	12,50

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА»

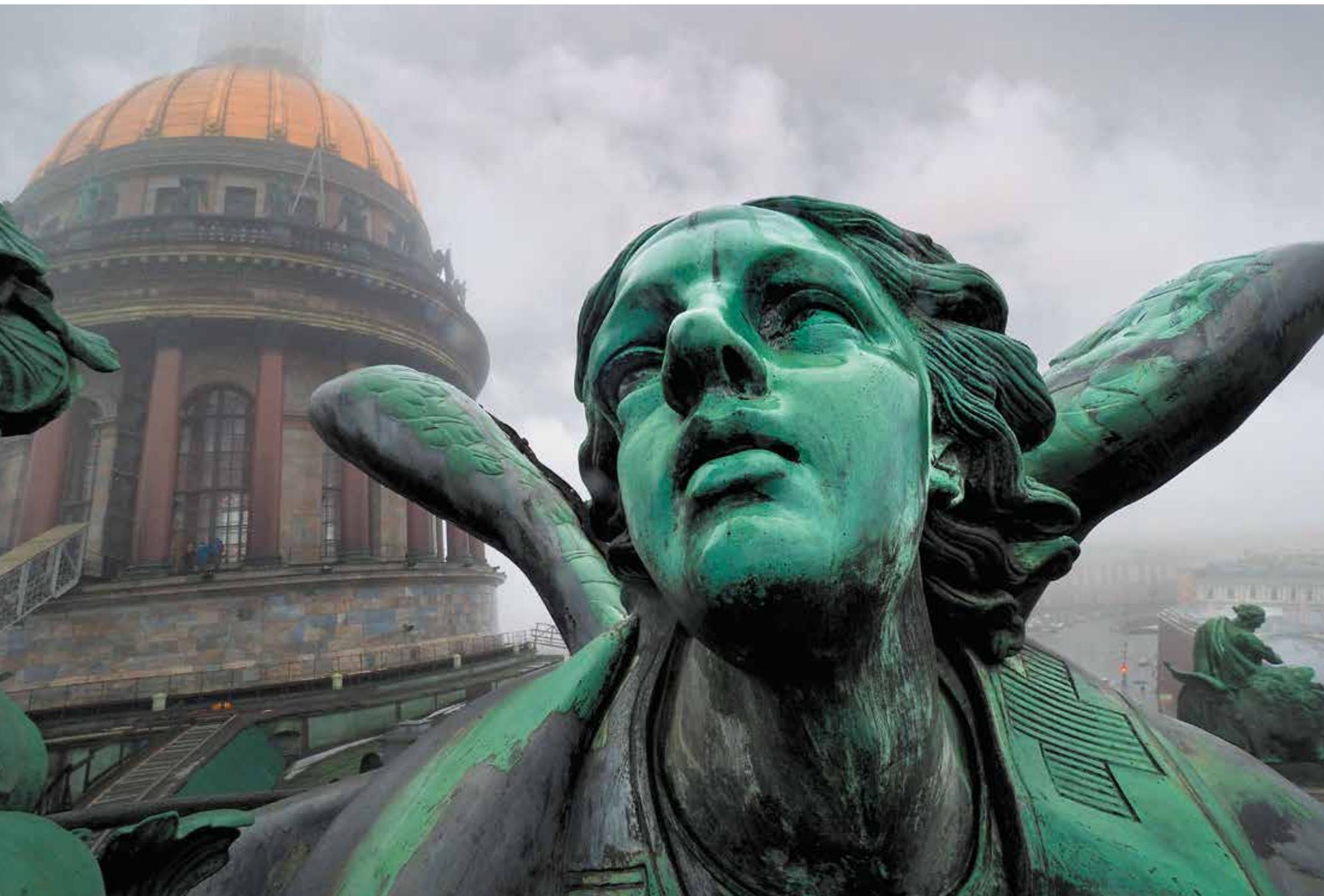
ДИНАМИКА ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЗА 2021 ГОД

ГОРОД-МИЛЛИОННИК	КОЛИЧЕСТВО ЛОТОВ, ТЫС. ШТ.		ДИНАМИКА ОБЪЕМА ЗА ГОД, %
	ДЕКАБРЬ 2020 ГОДА	ДЕКАБРЬ 2021 ГОДА	
КРАСНОДАР	35,9	12,6	-64,90
РОСТОВ-НА-ДОНУ	24,7	9,3	-62,30
ОМСК	5,3	2,4	-54,80
КРАСНОЯРСК	8,7	4,4	-49,10
САМАРА	6,8	3,6	-47,40
ЧЕЛЯБИНСК	7,8	4,3	-45,30
ВОЛГОГРАД	6,4	4	-37,60
ЕКАТЕРИНБУРГ	8,1	5,2	-35,80
ПЕРМЬ	3,6	2,3	-35,70
НОВОСИБИРСК	16,5	12,1	-27,00
УФА	5,9	4,6	-21,70
КАЗАНЬ	5,4	4,8	-11,50
МОСКВА	27,3	28,8	5,50
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	19,9	21,6	8,50
ВОРОНЕЖ	6,1	6,6	8,50
НИЖНИЙ НОВГОРОД	3,8	4,4	14,90
ВСЕ ГОРОДА	192,3	130,9	-31,90

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА»

ВЕЩЬ ДЕТЕ

с «Коммерсантом» www.kommersant.ru/regions/78



WWW.KOMMERSANT.RU/REGIONS/78

ОДНО ИЗ САМЫХ АВТОРИТЕТНЫХ
И ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ИЗДАНИЙ
ДЛЯ ЛЮДЕЙ, ПРИНИМАЮЩИХ РЕШЕНИЯ

ОБЪЕКТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ
К ФАКТАМ, КОМПЕТЕНТНОСТЬ
И БЕСПРИСТРАСТНОСТЬ

ТОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ И ГЛУБОКИЙ АНАЛИЗ

РЕКЛАМА, «16+»

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА НАШИ КАНАЛЫ
TELEGRAM И FACEBOOK



Коммерсантъ.ru[®]
в Санкт-Петербурге



С НОВЫМ ГОДОМ!

Hyvää Uutta Vuotta!



www.kiilto.ru
8 800 333 30 33