

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ ГОДА

АКТИВ В АРХИВ / 6
КАДРОВЫЙ АВОСЬ / 16
ЕЛОЧКА, ГОРИ / 30



Четверг, 22 декабря 2022
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №15

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



РЕКЛАМА

ПРИТЯЖЕНИЕ НА ВЫБОРГСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ

3 ГОДА РАССРОЧКА*

ДОМ СДАН



ВИД НА БОЛЬШУЮ
НЕВКУ



ОТКРЫТЫЕ ТЕРРАСЫ



ГОТОВАЯ ОТДЕЛКА



КЛЮЧИ ПОСЛЕ 30%

 **Петербургская
Недвижимость**

КУПИ НА [PN.RU](https://pn.ru)

33-55555

 **SetlGroup**

*Предложение действительно с 01.12.2022 по 31.01.2023 при условии заключения предварительного договора купли-продажи с последующим заключением договора купли-продажи в отношении квартиры любого метража в ЖК «Притяжение» с использованием рассрочки. Рассрочка: первый платеж 20% от цены договора, остаток вносится тремя равными платежами через 12 мес., 24 мес. и 36 мес. с даты заключения договора. Ключи передаются после 30% оплаты. Внесение 1-го взноса осуществляется открытием аккредитива в течение 2 рабочих дней с даты подписания Договора. Рассрочка предоставляется Продавцом. Характеристики передаваемой квартиры указаны в договоре. Количество квартир ограничено. ЖК «Притяжение» введен в эксплуатацию и расположен по адресу: СПб, внутригородское МО СПб МО Сампсониевское, ул. Александра Матросова, д. 3, стр. 1. Продавец ООО «Информационные Технологии и Телекоммуникации». Подробности предложения по тел. +7 (812) 33-55555 или на сайте pn.ru. РЕКЛАМА



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

В ПЕТЕРБУРГЕ –2

BG публикует результаты опроса глав 320 компаний в 19 сферах экономики города. От исследования в двух отраслях — в автомобильной промышленности и розничной торговле топливом — в этот раз решено отказаться. Первая с февраля находится в стабильном простое. «В коме весь автопром Петербурга, Nissan и Toyota уже успокоились», — резюмировал один из директоров заводов в разговоре с BG.

Во второй консолидация рынка, кажется, достигла предела. Вертикально интегрированные нефтяные компания окончательно поглотили независимых игроков, последние из которых уходят из России в связи с проведением боевых действий на Украине. Так, восемь автозаправочных Circle K были проданы ООО «Татнефть-АЗС-Северо-Запад», а большая часть оставшихся, выяснил «Ъ-СПб» в ходе подготовки проекта, передана в аренду «Газпромнефти». Бывший гендиректор российского юрлица Circle K Юрий Брянцев, который в прошлом году по итогам голосования занимал третье место среди руководителей сетей АЗС в Петербурге и Ленинградской области, согласно базе «СПАРК-Интерфакс» (www.spark-interfax.ru), еще в апреле покинул должность. Другой крупный игрок, Shell, продал автозаправочный бизнес ЛУКОЙЛу, а в региональном отделении «Роснефти» сменилось руководство. В итоге выборка участников по отрасли сжалась до нескольких имен, что делает голосование в ней непоказательным.

По методике проекта, редакция с учетом мнения независимых экспертов и предложений участников прошлого года составляет шорт-листы номинантов на звание лучших руководителей по итогам уходящих 12 месяцев в основных сферах бизнеса в городе. Затем у каждого из списка спрашивает, кому из глав конкурирующих компаний он отдал бы первое (3 балла), второе (2) и третье (1) места. По сумме баллов определяем тройку лидеров в каждой отрасли. Остальных номинантов перечисляем в алфавитном порядке.

Исследование провели Полина Тихонова, Виолетта Голованова, Елизавета Кочергина, Андрей Кащавцев, Максим Хабаров, Полина Колосова, Анастасия Бушуева.

КАРТА, ДЕНЬГИ, ПАСПОРТА

ЗА ПОСЛЕДНИЕ 11 МЕСЯЦЕВ СПРОС НА ОФОРМЛЕНИЕ ИММИГРАЦИОННОГО СТАТУСА СРЕДИ РОССИЯН ЗА РУБЕЖОМ РЕЗКО УВЕЛИЧИЛСЯ: СУММАРНОЕ КОЛИЧЕСТВО ОБРАЩЕНИЙ ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА ВЫРОСЛО В 2,5 РАЗА. ПИК ПРИШЕЛСЯ НА МАРТ — МАЙ 2022 ГОДА. КОРРЕСПОНДЕНТ ВG АЛЛА МИХЕЕНКО КРУТИЛА ГЛОБУС В ПОИСКАХ ЛОЯЛЬНЫХ РОССИЙСКИМ БИЗНЕСМЕНАМ ЛОКАЦИЙ.

Собеседники издания в запросах на иностранные ВНЖ, ПМЖ и гражданства в 2022 году видят две тенденции: реальная релокация для себя (семьи, бизнеса) и необходимость в документальном подтверждении проживания за рубежом для предоставления в иностранные финансовые институты, которые перестали работать с гражданами РФ, без реальной цели переезда в иные страны на постоянное проживание. Как правило, предпочтение отдавалось странам с развитой инфраструктурой, с одновременными решениями для ведения бизнеса.

По словам вице-президента Russia Sotheby's International Realty Елены Мариничевой, самыми популярными направлениями для оформления иммиграционного статуса в этом году остаются Турция и ОАЭ: на них приходится около 50% сделок. Спрос на недвижимость Турции не падает с февраля 2022 года. А в октябре, по данным национального института статистики TurkStat, россияне стали лидерами по покупке недвижимости среди иностранцев, приобретающих 2023 объекта. Большая часть сделок — около 65% — совершается именно с целью оформления ВНЖ или гражданства.

«В третьем квартале 2022 года россияне также стали лидерами по покупке недвижимости в Дубае, а спрос вырос более чем на 50% по сравнению с предыдущим годом», — рассказывает госпожа Мариничева.

— Предполагаю, что с новыми условиями „золотой визы“ тенденция будет только расти, причем не только в Дубае, но и других инвестиционно-привлекательных эмиратах — Абу-Дави и Рас-аль-Хайме. Также мы отметили активный рост интереса к Кипру. В большей степени он обусловлен возможностью сохранить свои валютные активы в зарубежных банках. Еще одним популярным направлением среди инвесторов стала Гренада: только с июля по сентябрь 2022 года количество поданных заявлений увеличилось втрое. Мы связываем это с повышенным интересом среди россиян, так как Гренада — единственная страна Карибского полуострова, которая продолжает принимать заявки от граждан РФ».

СТРАНЫ ДОСТУПА Несмотря на то, что жители России столкнулись с рядом ограничений со стороны зарубежных стран, многие возможности еще доступны. Елена Мариничева приводит в пример следующие опции. Граждане РФ могут оформить ВНЖ Турции за покупку недвижимости от \$50 тыс. (\$75 тыс. кадастровая стоимость) либо полноценный паспорт за инвестиции от \$400 тыс. Гренада также продолжает принимать заявления от россиян: там можно получить паспорт за дотации в государственный фонд от \$150 тыс. или инвестиции (долевое участие) в отельный бизнес от \$220 тыс. Ва-

нуату предлагает гражданство за безвозмездный взнос в государственный фонд от \$130 тыс. В ОАЭ можно оформить резидентскую визу (аналог ВНЖ). Конкретная сумма зависит от эмирата: так, в Рас-аль-Хайме можно оформить иммиграционный статус на 12 лет за инвестиции от \$180 тыс., а в Дубае — за \$205 тыс. на два года. С октября 2022-го инвесторы могут оформить десятилетнюю «золотую визу» за инвестиции в жилую недвижимость от \$545 тыс., причем без обязательного минимального срока пребывания.

Еще одно доступное для них направление — это Грузия, где за покупку недвижимости от \$100 тыс. можно оформить ВНЖ на один год. В Коста-Рике для оформления ВНЖ потребуются инвестировать в недвижимость от \$150 тыс., в Мексике — от \$200 тыс. Дороже обойдется ВНЖ Панамы: минимальная сумма инвестиций для получения иммиграционного статуса там начинается от \$300 тыс.

ВОЗМОЖНОСТИ СУЖАЮТСЯ По словам экспертов, миграционный кризис 2022 года, который развивается с начала специальной военной операции, является самым крупным в Европе после Второй мировой войны. Переезд граждан, покинувших Россию и Украину, оказывает сильное влияние на экономику многих государств. → 4



ГРЕНАДА В ИЮНЕ ВОЗОБНОВИЛА ПРОГРАММУ ИНВЕСТИЦИОННОГО ГРАЖДАНСТВА, КОТОРОЕ ДАЕТ БЕЗВИЗОВЫЙ ДОСТУП В 144 СТРАНЫ, В ТОМ ЧИСЛЕ В ШЕНГЕНСКУЮ ЗОНУ, ВЕЛИКОБРИТАНИЮ И КИТАЙ. БОЛЬШИНСТВО ЗАЯВОК В ЭТОМ ГОДУ, ПОЛАГАЮТ ВЛАСТИ ОСТРОВА, БУДЕТ ОТ РОССИЯН

ГРАЖДАНСТВО



КОЛОНКА РЕДАКТОРА



1. **АНДЕРШ ПААЛЗОВ,**
президент Стокгольмской школы экономики в России
2. **ЯРОСЛАВ ПАВЛОВ,**
ректор бизнес-школы ИМИСП
3. **АЙГУЛЬ КАДЫРБАЕВА,**
заместитель директора НИУ ВШЭ, директор Института дополнительного профессионального образования НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

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

ФИЛИПП ГУЗЕНЮК,
партнер Института коучинга Санкт-Петербурга

ЯНА КЛЕМЕНТОВИЧУС,
проректор по дополнительному профессиональному образованию, директор Института дополнительного профессионального образования — «Высшая экономическая школа» СПбГЭУ

ОЛЬГА ПАРФЕНОВА,
соучредитель Международной школы коучинга Up & Above

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

СЕРГЕЙ ФЕДОРОВ,
директор Открытой школы бизнеса

ЮРИЙ ФЕДОТОВ,
с мая 2022 года — первый заместитель директора Высшей школы менеджмента СПбГУ

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

ВАЛЬТЕР ШПАЛЬТЕНШТЕЙН,
ректор университета Swissam

ГРАЖДАНСТВО

3 → «Пытаясь взять ситуацию под контроль, власти европейских стран ужесточают законодательство. В частности, в феврале 2022 года программу „золотых виз“ закрыла Великобритания. В ноябре текущего года вопрос об отмене предоставления вида на жительство поднимался в Португалии, правда, пока инициатива не получила одобрения парламента. При этом заявки на „золотые визы“ от россиян в этой стране и так перестали приниматься с конца февраля. Некоторые аналитики полагают, что в Европе возможна конфискация активов граждан с российскими паспортами. Такая угроза подталкивает наших соотечественников к переезду в „дружественные“ или, по крайней мере, „нейтрально настроенные“ по отношению к России государства. В 2022 году среди российских инвесторов наиболее востребованной является турецкая недвижимость», — комментирует старший вице-президент ИК Fontvielle Анастасия Хрусталева.

Кроме того, четыре из пяти стран Карибского бассейна с действующей программой гражданства за инвестиции приостановили прием заявок от граждан РФ. «На текущий момент закрылись Сент-Китс, Содружество Доминики, Сент-Люсия, Греция, Италия, приостановлены кипрская и мальтийская программы. Становится сложнее доказать свою финансовую состоятельность из-за санкций в отношении российских банков. Сократились прямые рейсы во многие страны, некоторые страны перестали пускать россиян по шенгенской визе, а скоро получить даже турвизу в ЕС станет очень трудно», — предупреждает основатель и генеральный директор компании Peramo Invest Ольга Мещерякова.

Изменения также коснулись и гражданства Черногории за инвестиции: 31 декабря 2022 года программа закрывается. «Стоимость доли в проекте на севере Черногории составляет \$250 тыс., еще \$200 тыс. нужно заложить на безвозмездный взнос в государственный фонд. На юге страны дороже: стоимость доли начинается от \$450 тыс. Черногорская программа завершается в конце 2022 года, информации о ее продлении еще не было. Случаев блокировки счетов покупателей пока не наблюдалось, чтобы избежать этого, на этапе собеседования с лицензированным агентом нужно максимально подробно и откровенно отвечать на его вопросы. Черногорский паспорт дает возможность безвизового передвижения по Европе, плюс в 2025 году государство намерено войти в состав ЕС», — делится генеральный директор Golden Brown Group Татьяна Бурлаковская.

ВЛИВАНИЯ В ЭМИРАТЫ Руководитель зарубежных проектов Bocar Asset Management Александр Пестряков рассказал о ситуации в ОАЭ. В стране существуют визы для инвесторов и для фрилансеров. Они успешно обновляются и дополняются для стимуляции инвестиционного спроса к недвижимости. «В последнее время был сильно снижен порог для получения визы инвестора и получения возможности открытия банковского счета после этого. Ранее эта сумма была от 5 млн дирхам, затем стала от 2 млн дирхам. На сегодня минимальная сумма на одного человека составляет от 750 тыс. дирхам (\$205 тыс.). Если же виза делается на семью, то инвестиции начинаются от 1 млн дирхам», — уточняет господин Пестряков.

По словам эксперта, с 2020 года по сегодняшний день выдано 150 тыс. «золотых виз». «Если посчитать, что 1 млн дирхам стоит одна виза, то можно предположить невероятную прибыль на рынке недвижимости, которую получили девелоперы. При этом важно не забывать, что есть еще финансовые визы, визы для фрилансеров», — подытоживает господин Пестряков.

ОСТРОВНЫЕ НЮАНСЫ В последнее время инвесторы также большой интерес проявляют к Кипру, который переживает новый большой подъем. По словам основательницы агентства недвижимости на этом острове Antaria Homes Марины Поповиду, получение ВНЖ посредством вложения в недвижимость популярно благодаря низкому порогу входа в инвестиции (до €300 тыс.) и возможности использовать договор на долгосрочную аренду, если вы еще не готовы к покупке недвижимости.

«Отмечу, что есть и другие варианты для получения ВНЖ. Например, ВНЖ для финансово независимых лиц.

Также можно претендовать на статус ВНЖ через открытие компании или трудоустройство в кипрской фирме. Можно получить ВНЖ через воссоединение семьи. Но самое надежное и востребованное — через покупку недвижимости. Так действует большинство», — комментирует госпожа Поповиду.

Если покупается недвижимость дороже €300 тыс., появляется возможность претендовать на постоянный вид на жительство (ПМЖ). И только находясь в этом статусе, спустя семь лет легального проживания на острове можно подать документы на гражданство. ПМЖ пожизненное, и его можно получить на всю семью, включая детей и родителей за 5–6 месяцев. При этом кипрское ПМЖ не обязывает жить на острове постоянно. Чтобы сохранить статус, важно показываться там раз в два года. Плюсом является и тот факт, что ПМЖ упрощает трансграничные перемещения: планировать свои путешествия по миру с этим статусом менее рискованно.

Кроме того, жилая недвижимость на Кипре ликвидна. Можно получать стабильный валютный доход от сдачи в аренду: 4–5% при долгосрочной, 7–8% — при краткосрочной. Однако есть и свои нюансы. «На рынке Кипра спрос превышает предложение. На сегодняшний день самая реальная и легальная возможность покупки недвижимости на острове — это покупка жилья в строящихся объектах по договору долевого участия (ДДУ). В стране новостройки обычно сдаются через 1,5–2 года, и предусмотрена поэтапная оплата по мере готовности проекта. Для того чтобы деньги принял кипрский банк, покупатель должен подтвердить происхождение средств», — подчеркивает госпожа Поповиду.

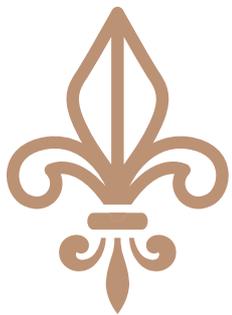
ТУРЦИЯ КАК ТРАМПЛИН По словам старшего юриста международной консалтинговой компании «Юнивайд Консалтинг» Елены Бельшевой, наиболее актуальной для усредненного российского заявителя в данный момент является программа инвестиционного гражданства Турции. «Она полностью возвратная. Недвижимость можно продать по истечении трех лет с момента получения паспорта, а ликвидность недвижимости выше, чем у карибских конкурентов, где все может в один момент быть снесено очередным ураганом. Важная особенность данной программы в том, что единственным критерием для недвижимости выступает ее стоимость. Программа надежная, так как по ней не наблюдалось „изменения настроений“ по отношению к российским гражданам в течение 2022 года, сроки получения пока достаточно предсказуемы (в среднем около шести месяцев), отказов, по опыту, немного. Какая-то часть заявителей, безусловно, отсеивается на этапе проверок у юристов», — описывает госпожа Бельшева.

Стоит помнить, что наличие турецкого паспорта дает возможность подачи заявки на программу E2 в США («виза инвестора»). Иными словами, эту опцию можно далее использовать как трамплин к переезду в Штаты на относительно льготных условиях (инвестиции в районе \$100 тыс.).

«У программы есть ряд нюансов, среди них отсутствие широких „безвизовых“ перспектив. Иными словами, наличие турецкого паспорта в дополнение к российскому не добавляет значительное количество стран, доступных к безвизовому посещению (как, например, шенген и Великобритания у карибских программ). Есть репутационные риски: до 2022 года основными заявителями по программе были граждане Ирана и Афганистана, с 2022 года добавились Россия, репутация всех на международном уровне понятна. Отметим, что стоимость недвижимости в Турции и ОАЭ, самых популярных у россиян локациях в 2022 году, выросла. Кроме того, возможно, что в Турции на интересные объекты в ближайшее время будут вводить аукционную систему продажи лотов», — предупреждает госпожа Бельшева.

Аналитики не исключают в скором времени открытие новых опций оформления инвестиционных паспортов, в том числе и в странах СНГ. «Так, недавно Армения объявила о намерении запустить программу гражданства за инвестиции от \$150 тыс., но сам законопроект пока не был одобрен», — приводит пример госпожа Мариничева. ■

ГРАЖДАНСТВО



СЕВЕРНАЯ КОРОНА

RESIDENCE KARPOVKA, 31



СОВЕРШЕННАЯ НЕПОВТОРИМОСТЬ

КВАРТИРЫ
ПРЕМИУМ-КЛАССА

РЕКЛАМА

(812) 640-65-65

ЗАСТРОЙЩИК ООО «СЗ «КАРПОВКА, 31», САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, НАБ. РЕКИ КАРПОВКИ Д.31, ЛИТ. А-Д.39, ЛИТ.Б. ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ

ПСК



АЛЕКСАНДР САВЕЛЬЕВ

1. **АЛЕКСАНДР САВЕЛЬЕВ,**
председатель правления ПАО «Банк „Санкт-Петербург“»
 2. **АЛЕКСЕЙ КОЛЬЧИК,**
директор Санкт-Петербургского филиала АО «Россельхозбанк»
 3. **ВИКТОР ВЕНТИМИЛЛА АЛОНСО,**
председатель Северо-Западного банка ПАО «Сбербанк»;
- АЛЕКСАНДР КОНЬШКОВ,**
управляющий филиалом АО «СМП банк» в Санкт-Петербурге

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

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

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

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

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

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

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

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

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

АНДРЕЙ ПОЧЕСНЕВ,
руководитель макрорегиона «Запад» Райффайзенбанка

ВЛАДИМИР ПРИБЫТКИН,
председатель совета директоров АО «Банк ПСКБ»

РЕНАТ СЕЙФЕТДИНОВ,
исполнительный директор, управляющий филиалом ПАО «Банк „Уралсиб“» в Санкт-Петербурге

СВЕТЛАНА СТАВИЦКАЯ,
управляющий Петербургским филиалом АО «ЮниКредит Банк»

ЕЛЕНА ШЕВЕЛЕВА,
директор Северо-Западного филиала, старший вице-президент Росбанка

АКТИВ В АРХИВ

ПОКА МИНФИН ОБСУЖДАЕТ ВОЗМОЖНОСТИ ОБМЕНА ЗАМОРОЖЕННОГО ИМУЩЕСТВА РОССИЙСКИХ ИНВЕСТОРОВ НА ЗАПАДЕ НА ЗАБЛОКИРОВАННЫЕ В РФ СРЕДСТВА ИНОСТРАНЦЕВ, ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ КОМПАНИИ ПЫТАЮТСЯ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ВСЬ СПЕКТР ДОСТУПНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ ПРОДОЛЖЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ОТ ЛИКВИДАЦИИ И ПРОДАЖИ ЮРЛИЦ ЗА РУБЕЖОМ ДО ОСПАРИВАНИЯ ЗАКОННОСТИ ВВЕДЕННЫХ ПРОТИВ НИХ САНКЦИЙ. АЛЕКСАНДРА ТЕН

Весной 2022 года Министерство финансов РФ оценивало объем замороженных за границей российских активов в \$300–350 млрд. Западные страны не могут точно назвать сумму арестованных средств. По ноябрьским данным издания Politico (согласно внутренним документам Еврокомиссии), государства Евросоюза заморозили российских активов на €68 млрд. О каких именно средствах идет речь — золотовалютных резервах Центробанка, имуществе и счетах российских бизнесменов и чиновников — не уточняется. Юридически эти средства все еще принадлежат РФ, но из-за санкций ими нельзя распоряжаться. В последнее время на Западе все чаще звучат предложения конфисковать активы и направить их на восстановление Украины, но правовых оснований для таких действий пока не существует.

Последствия санкций, введенных в отношении российских организаций в 2022 году, особенно коснулись тех, кто имеет активы за рубежом или чья деятельность

тесно связана с иностранными контрагентами. Тяжело выявить общие тенденции в том, как компании преодолевают сложившуюся ситуацию, говорит Игорь Кокин, советник Fogward Legal, поскольку зарубежное имущество различных игроков попало под разный уровень ограничений.

В сложившихся условиях собственники бизнеса использовали весь спектр доступных механизмов: ликвидировали или продавали компании, пробовали получить лицензии на деятельность зарубежных компаний у регуляторов, реструктурировали компании, чтобы исключить владение санкционного лица, в том числе путем передачи их менеджменту. «Кроме этого, компании пробуют оспаривать законность введенных против них санкций. Например, в августе Национальный расчетный депозитарий (НКО АО „НРД“) обратился в Суд ЕС для оспаривания блокирующих санкций», — иллюстрирует господин Кокин. → 8



АНТОН ВАГАНОВ

ЮРИДИЧЕСКИ ЗАМОРОЖЕННЫЕ В ДРУГИХ СТРАНАХ СРЕДСТВА ВСЕ ЕЩЕ ПРИНАДЛЕЖАТ РФ, НО ИЗ-ЗА САНКЦИЙ ИМИ НЕЛЬЗЯ РАСПОРЯЖАТЬСЯ

ОГРАНИЧЕНИЯ

Если ВЭД, то



- Обслуживание ВЭД и валютный контроль
Конверсионные операции
- Торговый эквайринг
Интернет-эквайринг
- Оплата через терминальную сеть ПСКБ.
Самоинкассация
- Удаленное обслуживание - мобильный банк
- Корпоративные и таможенные карты

АО Банк «ПСКБ» осуществляет международные расчеты в иностранных валютах*:

китайский юань (CNY) ★

индийская рупия (INR)

казахстанский тенге (KZT)

белорусский рубль (BYN)

армянский драм (AMD)

киргизский сом (KGS) ●

азербайджанский манат (AZN) ●

сербский динар (RSD)

турецкая лира (TRY) ●

узбекский сум (UZS)

таджикский сомони (TJS)

дирхам ОАЭ (AED)

грузинский лари (GEL) ★

вьетнамский донг (VND) ★

доллар США (USD)

евро (EUR)

есть депозиты в юанях

Банк проводит активную работу по расширению своей корреспондентской сети и списка валют для расчетов.

*на момент публикации

Миссия АО Банк «ПСКБ» — помогать клиентам и партнерам достигать успеха!



Прибыткин Владимир Леонидович

Председатель Совета директоров
+7(812) 332-2626 (доб. 7777)
+7(921) 965-7326
pvl@pscb.ru



Копытов Сергей Юрьевич

Председатель Правления
+7(812) 332-2626 (доб. 7157)
+7(921) 962-6613
ksy@pscb.ru



Стуканова Анастасия Николаевна

Первый заместитель
Председателя Правления
+7(812) 332-2626 (доб. 7208)
+7(921) 658-6487
san@pscb.ru



Коротышов Виктор Анатольевич

Заместитель Председателя
Правления - Директор
Московского филиала
+7(495) 411-70-96 (доб. 4118)
+7(915) 040-1471
kva@pscb.ru



Моисеенко Инга Игоревна

Член Правления
Директор департамента ВЭД
+7(812) 332-2626 (доб. 7090)
+7(921) 915-6368
llMoiseenko@pscb.ru



Суровцев Андрей Вячеславович

Заместитель директора
департамента ВЭД
+7(812) 332-2626 (доб. 7214)
+7(921) 919-4303
AVSurovtsev@pscb.ru

8 800 200-35-65
support@pscb.ru
pscb.ru



Санкт-Петербург
ул. Шпалерная, д.42
+7 (812) 332-26-26

Санкт-Петербург
ул. Цветочная, д. 25
+7 (812) 332-26-26

Санкт-Петербург
Б. Сампсониевский пр., д.76
+7 (812) 332-47-00

Москва
ул. Бакунинская, д.17/28
+7 (495) 411-70-97



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

- 1. ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ,**
генеральный директор группы компаний «Балтийский лизинг»
- 2. СЕРГЕЙ САВИНОВ,**
генеральный директор ООО «Интерлизинг»
- 3. ОЛЕГ АНУФРИЕВ,**
генеральный директор АО «Зест»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

- ДМИТРИЙ АСАДОВ,**
руководитель Северо-Западного дивизиона группы компаний «Альфа-Лизинг»
- ДМИТРИЙ БЕЛОДЕД,**
территориальный директор департамента по продажам продуктов автолизинга АО «ВТБ Лизинг»
- ТАТЬЯНА ДОНЧЕНКО,**
генеральный директор ООО «ТСС-Лизинг»
- ДМИТРИЙ ЕФРЕМОВ,**
заместитель генерального директора ООО «ДельтаЛизинг» (ранее «Сименс Финанс»)
- МИХАИЛ ЖАРНИЦКИЙ,**
генеральный директор ООО «Контрол Лизинг» и ООО «ГИЛК»
- ДМИТРИЙ ИВАНОВ,**
генеральный директор АО «Северная Венеция»
- СЕРГЕЙ ИВАНОВ,**
региональный директор региона «Северо-Западный», директор филиала ООО «РЕСО-Лизинг» в Санкт-Петербурге
- ДМИТРИЙ КОЧЕРГИН,**
генеральный директор ЗАО «Альянс-Лизинг»
- ДЕНИС ЛЕВИЦКИЙ,**
генеральный директор ЗАО «ЛК „Роделен“»
- МАКСИМ ЛОГВИНОВ,**
директор филиала в Санкт-Петербурге ПАО «ЛК „Европлан“»
- ЕКАТЕРИНА МАКАРОВА,**
руководитель филиала в Санкт-Петербурге ООО «ЮниКредит Лизинг»
- ЮЛИЯ НИКОЛАЕВА,**
директор ООО «Инавоттрак Лизинг»
- АННА НОВИЧКОВА,**
региональный директор региона «Север» лизинговой компании Cascade
- ОКСАНА ПОПОВА,**
с августа — директор Северо-Западного регионального филиала АО «Сбербанк Лизинг», ранее — директор Уральского регионального филиала компании
- ЮРИЙ ФЕДЕЧКИН,**
генеральный директор ООО «ПТК-лизинг»

ОГРАНИЧЕНИЯ

6 → Вопросы, связанные с иностранными активами и поведением их владельцев, для фирм очень чувствительны. «Собственники стремятся максимально избежать публичности в обсуждении их судьбы и своих действий», — рассуждает эксперт. — Более того, оспаривание санкций или получение лицензий занимает достаточно много времени, и те, кто их реализует, еще может находиться «в процессе». Хотя примеры компаний, прекративших деятельность на зарубежных рынках, то есть были ликвидированы или проданы, уже есть».

СМЕНА ЮРИСДИКЦИИ Фирмы, решившие продолжить работу за пределами РФ, вынуждены иметь дело с падением котировок, репутационными потерями, трудностями с выплатой дивидендов, а также инфраструктурными проблемами, связанными с иностранной регистрацией.

Так, осенью 2022 года несколько крупных отечественных компаний заявили, что готовятся сменить юрисдикцию. К примеру, онлайн-платформа HeadHunter столкнулась с проблемой выплат дивидендов по депозитарным распискам, так как из-за существующих санкций такие денежные переводы блокируются иностранными организациями, делится кейсом управляющий партнер бюро юридических стратегий Legal to Business Светлана Гузь. «Кроме того, ЦБ РФ запретил подобные выплаты нерезидентам из «недружественных» государств. В связи с этим компания занимается сменой существующей регистрации на Кипре на дружественную юрисдикцию», — рассказала она.

Один из крупнейших российских игроков в сфере негосударственных медицинских услуг «Мать и дитя» также ощутил на себе трудности, связанные с иностранной регистрацией. Впоследствии организация заявила, что планирует провести реструктуризацию бизнеса с помощью перевода управления компании с Кипра в российские юридические лица. Компания «Русагро» в 2022 году попала под вторичные санкции, в связи с чем ее счета в зарубежных банках были заморожены, а выплата дивидендов стала невозможной. Окончательное решение производителя пищевых продуктов еще не прозвучало, но есть предположения, что будет произведена смена регистрации головного офиса с Кипра в иную юрисдикцию, говорят в Legal to Business.

ВНЕШНЕЕ ДАВЛЕНИЕ Основные ограничения в отношении зарубежных активов россиян находятся в области санкционного регулирования, зависящего от конкретной юрисдикции. По словам Игоря Кокина, драйверами санкционных ограничений являются США и ЕС.

В самом общем виде санкции США можно представить как финансовые и те, что связаны с экспортным контролем. Минфин США отвечает за разработку и применение финансовых блокирующих санкций, ведет административное преследование за нарушение режима финансовых санкций и ведет санкционные списки. В их числе SDN-List — список заблокированных лиц, подразумевающий заморозку их активов и запрет транзакций. «Правило 50%» предполагает попадание в данный список также всех дочерних предприятий с долей собственности заблокированного лица в 50% и более.

SSI-List — список лиц, находящихся под секторальными санкциями. Здесь также работает правило 50%. CAPTA-Lists — запрет на ведение корреспондентских и сквозных счетов в США. Menu-Based Sanctions List — отдельные ограничения с целью исполнения действующего законодательства (например, ст. 231 и 235 закона о противодействии противникам Америки посредством санкций CAATSA), не являющиеся универсальными и варьирующимися от случая к случаю. FSE-List — список лиц, вовлеченных в обход санкций. Запрещены любые транзакции с ними со стороны U.S. Persons.

Экспортный контроль осуществляется Бюро безопасности и промышленности Минторга США (BIS DoC). Оно разрабатывает и отслеживает исполнение режимов экспортного контроля, ведет административное преследование за нарушение режимов, находящихся в ведении DoC и ведет списки лиц, подпадающих под экспортные ограничения (правило 50% по ним не действует).

Denied Persons List — американские компании не могут вступать в экспортные транзакции с данными лицами. Entity List — экспортные операции с фигурантами

списка требуют получения лицензий. MEU-List — список зарубежных компаний, конечными потребителями которых являются организации оборонного сектора, требует получения лицензий. Unverified List — список «неопознанных лиц», является предупредительным (red flag) и требует информации о них перед запуском сделки.

Санкции в ЕС вводятся решением Совета ЕС, которое должно быть одобрено единогласно. Режим санкций отражается в решении Совета ЕС (Council Decision) и в регламенте Совета ЕС (Council Regulation). Решения и регламенты Совета ЕС обязательны для исполнения странами-членами Евросоюза. Списки лиц под санкциями публикуются в виде приложений к решениям и регламентам, в отличие от США, где списки консолидированы. Страны-члены по своему усмотрению разрабатывают и применяют нормы административного и уголовного преследования нарушителей режимов санкций. Резолюции Европарламента по санкциям носят рекомендательный характер. Подготовка решений по санкциям ведется Еврокомиссией (EEAS, DG FISMA).

ВНУТРЕННИЕ ПРЕПОНЫ Помимо множества санкций, введенных в отношении российских компаний, ухода иностранных предприятий, имеющих дочерние фирмы на территории РФ, президентом и правительством России были также введены внутренние ограничения, напоминает Светлана Гузь. Распоряжением правительства РФ от 05.03.2022 № 430-р по указу президента РФ был установлен перечень «недружественных» стран. Лица, связанные с «недружественными» государствами, в соответствии с данным распоряжением, — это организации, ИП и физлица, которые: имеют гражданство «недружественного» государства, местом их регистрации, местом преимущественного ведения ими хозяйственной деятельности или местом преимущественного извлечения ими прибыли от деятельности является данное государство; находятся под контролем «недружественных» лиц, независимо от места регистрации или ведения деятельности (признаки нахождения под контролем — ст. 5 57-ФЗ от 29.04.2008). Теперь резиденты могут осуществлять операции с лицами «недружественных» иностранных государств только в особом порядке, с одобрения специальной правительственной комиссии по контролю за осуществлением иностранных инвестиций (указ президента РФ № 79 от 28.02.2022 и № 81 от 01.03.2022, постановление правительства РФ № 295 от 06.03.2022). Сделки можно разделить на две категории: операции, разрешение на которые нужно в любом случае, и сделки, одна из сторон которых представлена иностранным лицом, связанным с «недружественным» государством. Чтобы получить одобрение на проведение таких операций, необходимо обратиться в Минфин РФ.

В ПРАВОВОМ ПОЛЕ Проблемы не обошли и правовую сферу, добавляет управляющий партнер Legal to Business: «Во-первых, восьмым пакетом санкций было запрещено оказание юридических услуг российским компаниям. В связи с невозможностью взаимодействия с иностранными специалистами многие процессы могут существенно усложниться (например, процесс регистрации и перерегистрации компаний за рубежом)».

Кроме того, возникают проблемы, связанные с защитой прав отечественных компаний в отношениях с иностранными «недружественными» контрагентами. «Так, если решения российских судов еще признаются в «недружественных» юрисдикциях, то с их исполнением все не так просто, — объясняет госпожа Гузь. — Суды крайне внимательно следят за тем, в чью пользу обращается взыскание. Если есть риск или малейшее подозрение, что средства будут перечислены санкционному лицу, взыскание запретят».

Ужесточение процедуры KYC (know your customer, идентификация и установление клиента перед проведением финансовых операций) для российских лиц также оказывает негативное влияние. Однако власти Евросоюза уточняют, что сделки и операции, которые строго необходимы для доступа к судебным, административным и арбитражным процедурам на территории ЕС, а также для признания и приведения в исполнение судебного или арбитражного решения, вынесенного в государстве ЕС, не будут подпадать под действие европейских санкций. → 10

ОГРАНИЧЕНИЯ



VIDI

ИНВЕСТ-ОТЕЛЬ

АПАРТАМЕНТЫ У НЕВСКОГО ПРОСПЕКТА

ПЕРВЫЙ ВЗНОС ОТ **1.6** МЛН ₽



Историческая локация
Санкт-Петербурга



Надежный
застройщик



Гостиничная
инфраструктура



Профессиональное
управление



Удобные условия
приобретения



Полная отделка,
меблировка (опция)

РЕКЛАМА

ЦЕНА УКАЗАНА ЗА АПАРТАМЕНТ 21,2 КВ. М ОБЩЕЙ СТОИМОСТЬЮ 7 562 998 РУБ. ПЕРВЫЙ ВЗНОС - 1,6 МЛН РУБ. ОСТАТОК ОПЛАЧИВАЕТСЯ ЕДИНОВРЕМЕННО ДО 01.05.2023 ГОДА. РАССРОЧКУ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ЗАСТРОЙЩИК ООО «УК АМ». РАСПОЛОЖЕН ПО АДРЕСУ: САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, СИНОПСКАЯ НАБЕРЕЖНАЯ, УЧАСТОК 30 (ЗАПАДНЕЕ ДОМА 22, ЛИТЕРА А ПО СИНОПСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ). РАЗРЕШЕНИЕ НА СТРОИТЕЛЬСТВО № 78-018-0167-2018 ОТ 01.06.2018 Г. ПРОДЛЕНО ДО 01.06.2025 Г. ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ *ВИДИ



+7 (812) 409-64-43



vidiapt.ru



ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

- 1. МАКСИМ ШУБАРЕВ,**
председатель совета директоров холдинга Setl Group
- 2. АНДРЕЙ МОЛЧАНОВ,**
председатель правления, генеральный директор «Группы ЛСР»
- 3. ГЕННАДИЙ ЩЕРБИНА,**
президент группы «Эталон»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

- БЕСЛАН БЕРСИРОВ,** заместитель генерального директора АО «Строительный трест»
АЛЕКСАНДР БРЕГА, генеральный директор корпорации «Мегалит»
МАКСИМ ЖАБИН, заместитель генерального директора корпорации «Ленрусстрой»
АЛЕКСАНДР ЗАВЬЯЛОВ, генеральный директор холдинга ААГ
ЛЮДМИЛА КОГАН, генеральный директор ЗАО «БФА-Девелопмент»
ВИТАЛИЙ КОРОБОВ, генеральный директор Element Development
ОКСАНА КРАВЦОВА, генеральный директор ГК «Еврострой»
АРСЕНИЙ ЛАПТЕВ, генеральный директор Arsenal Group
АЛЕКСАНДР ЛЕЛИН, генеральный директор компании «Главстрой Санкт-Петербург»
ВАЛЕРИЯ МАЛЫШЕВА, генеральный директор АО «Ленстройтрест»
СЕРГЕЙ МАМОШИН, вице-президент — руководитель дирекции по Санкт-Петербургу и Ленинградской области ГК «ПИК»
МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ, генеральный директор «Группы ЦДС»
МАРК ОКУНЬ, генеральный директор ООО «Отделстрой»
АЛЕКСАНДР ПРЫГУНКОВ, управляющий партнер компании «Самолет Страна»
ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ, руководитель холдинга Legenda Intelligent Development
ВЯЧЕСЛАВ СЕМЕНЕНКО, директор по региональному развитию ГК «А101»
АРКАДИЙ СКОРОВ, генеральный директор ООО «Дальпитерстрой»
ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ, президент группы RVI
ФЕДОР ТУРКИН, председатель совета директоров холдинга РСТИ
У ХЭМИНЬ, генеральный директор ЗАО «Балтийская жемчужина»
ВЛАДИМИР ШАБАНОВ, с октября 2022 года — исполнительный директор группы «Аквилон» в Петербурге, ранее — вице-президент концерна УПТ
МАКСИМ ШТЕРН, глава группы «ПСК»
СЕРГЕЙ ЯРОШЕНКО, генеральный директор УК «КВС»

КАНДИДАТУРЫ, ДОБАВЛЕННЫЕ УЧАСТНИКАМИ ПРОЕКТА В ХОДЕ ГОЛОСОВАНИЯ

- СТАНИСЛАВ ДАНЕЛЯН,** генеральный директор ООО «Евроинвест Девелопмент»

ОГРАНИЧЕНИЯ

8 → Соглашений о взаимном исполнении судебных актов с большинством стран мира, включая США, Великобританию, Германию и Францию, у России нет, продолжает Светлана Гузь. При этом такие договоренности есть примерно с тремя десятками стран, включая Китай и некоторые страны южной Европы: Кипр, Испанию, — а также Латинскую Америку. «До настоящего времени иностранные решения нередко признавались на основании принципов взаимности и вежливости. Например, в Англии признали решение российского суда в споре банка ВТБ с Павлом Скурихиным, а в России признали решение английского суда в споре БТА-банка с Мухтаром Аблязовым. Со многими странами о таком подходе, к сожалению, придется забыть», — констатирует госпожа Гузь.

С 2020 года российские компании могут потребовать запрета на инициирование или продолжение разбирательства в иностранном третейском суде, а также перевести рассмотрение дела в российский суд. Верховный суд в деле № А60–36897/2020 пояснил, что само принятие специальных экономических мер свидетельствует об ограничении российского санкционного лица в доступе к правосудию в иностранном арбитраже. Это обстоятельство не требует дополнительного доказывания, и арбитражная оговорка является неисполнимой.

Данный подход активно применяется. Так, в споре АО «Силовые машины» с украинской компанией ДТЭК «Востокэнерго» о взыскании задолженности по контракту суды согласились с «переносом» спора из Стокгольмского арбитража в Арбитражный суд Санкт-Петербурга и Ленинградской области по просьбе заявителя, так как «Силовые машины» с 2018 года находятся под западными санкциями (дело № А56–57238/2020).

Еще один пример связан с РЖД, инициировавшей несколько судебных споров с компаниями группы Siemens, в том числе, связанных с запретом инициировать споры в иностранных юрисдикциях.

Если иностранный истец нарушит запрет к подсанкционной компании, российский суд может взыскать с него неустойку (вплоть до суммы его требований к ответчику), а в исполнении акта иностранного арбитража — отказать. Однако так происходит не всегда. Так, суд отказал авиакорпорации «Ил» в запрете Венскому арбитражу разбирать ее спор с украинским предприятием «Антонов» (дело № А40–55650/2022).

ЧАСТИЧНОЕ ПОСЛАБЛЕНИЕ Кроме законодательных ограничений и технических сложностей в иностранных юрисдикциях, российские компании столкнулись с ограничениями на продажу зарубежной недвижимости и в российском периметре. Указом президента, запретившим российским гражданам совершать сделки с недвижимостью с лицами из «недружественных» стран без разрешения правительственной комиссии, запрет распространялся как на покупку, так и на продажу и относился не только к российской недвижимости, но и к расположенной за рубежом. После официальных разъяснений указов появилась большая вариативность: зарубежную недвижимость можно было продать, получив деньги за продажу на зарубежные счета. Также российские организации получили право продавать недвижимое имущество физическим лицам — гражданам «недружественных» стран.

«В этом контексте совершение сделок с зарубежной недвижимостью требовало предварительного юридического анализа и структурирования, а в ситуациях, когда ограничений нельзя избежать — подготовки пакета документов для обращения в правительственную комиссию за необходимым решением. Однако с середины сентября российские лица вправе продать недвижимость иностранным лицам (в том числе из «недружественных» стран), не получая разрешений правительственной комиссии и игнорируя требование о расчетах через иностранные счета — такая сделка не будет нарушать указы президента», — поясняет основатель и управляющий партнер Quattor Advisory Гайк Мартиросян.

ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ НАДЕЖДЫ Государство продолжает искать новые способы поддержки отечественных компаний, имеющих активы или ведущую деятельность в «недружественных» странах, обнадёживают эксперты. Министерство финансов прорабатывает возможность обмена замороженных за рубежом российских активов на средства иностранных инвесторов, имеющиеся в РФ. «Безусловно, для этого необходим целый ряд законодательных решений, но в таком исходе заинтересовано немало инвесторов из разных юрисдикций», — резюмирует Светлана Гузь. ■



АЛЕКСАНДР ЮРКОВ

ВОПРОСЫ, СВЯЗАННЫЕ С ИНОСТРАННЫМИ АКТИВАМИ, ДЛЯ ФИРМ ОЧЕНЬ ЧУВСТВИТЕЛЬНЫ. СОБСТВЕННИКИ В ОБСУЖДЕНИИ ИХ СУДЬБЫ МАКСИМАЛЬНО ИЗБЕГАЮТ ПУБЛИЧНОСТИ

ОГРАНИЧЕНИЯ

«ЗАПАСА ПРОЧНОСТИ ПОКА ХВАТАЕТ»

НА ФОНЕ ОГРАНИЧЕННЫХ ПОСТАВОК ОБОРУДОВАНИЯ ОПЕРАТОР TELE2 ДЕЛАЕТ СУЩЕСТВЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В МОДЕРНИЗАЦИЮ ИНФРАСТРУКТУРЫ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ И ОСНАЩЕНИЕ СВЯЗЬЮ ТОННЕЛЕЙ ГОРОДСКОГО МЕТРОПОЛИТЕНА. ДИРЕКТОР МАКРОРЕГИОНА «СЕВЕРО-ЗАПАД» **СЕРГЕЙ ТИМОШИН** РАССКАЗАЛ, КАК КОМПАНИЯ ИЩЕТ БАЛАНС МЕЖДУ ИНТЕРЕСАМИ АБОНЕНТОВ И НЕОБХОДИМОСТЬЮ ПОСТОЯННО ПОВЫШАТЬ КАЧЕСТВО РАБОТЫ СЕТЕЙ, А ТАКЖЕ О РОЛИ НОВЫХ ПРОДУКТОВ В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА. АЛЛА МИХЕЕНКО

BUSINESS GUIDE: Последние годы экстремальны для бизнеса и ставят все новые вызовы. С какими проблемами столкнулись сотовые операторы в этом году и как их решали?

СЕРГЕЙ ТИМОШИН: В этом году компания Tele2 в лице старейшего в городе оператора — юридического лица «Санкт-Петербург Телеком» — отметила свое тридцатилетие. И жизнь не перестает нас удивлять. В 1990-х годах надо было бороться за долю рынка, решать проблему очистки 800-го диапазона и защищаться от хакеров, которые нелегально подключались к сети. Только все успокоилось, наступили нулевые с необходимостью перехода на второе поколение связи — GSM, где все уже заняли конкуренты. Нас это не остановило. Сегодня другие вызовы, но нам не привыкать жить в режиме турбулентности. «Ковидный» период начался с резкого изменения потребительского поведения: люди перешли на удаленку, а мы зафиксировали кардинальный рост трафика и серьезную нагрузку на сети. Сегодня на бизнес влияют внешнеполитические события, однако запас прочности за последние три года наработан, ресурсов пока хватает для поддержки качественного уровня связи. Перед отраслью сейчас стоит стратегическая задача: в условиях внешних ограничений по поставке оборудования модернизировать сеть, чтобы клиенты не чувствовали ухудшения качества мобильных услуг. Пока с ней справляемся.

BG: Сократились ли инвестиции компании в развитие инфраструктуры в Петербурге и Ленинградской области?

С. Т.: Санкт-Петербург всегда находился в приоритете с точки зрения инвестиционных вложений у акционера — «Ростелекома». Это позволяет нам реализовывать крупные проекты. Один из них — запуск распределенной антенной системы в тоннелях метрополитена. В этом году Tele2 обеспечила мобильным интернетом и связью Фрунзенско-Приморскую линию («фиолетовую» ветку) и Невско-Василеостровскую линию («зеленую» ветку).

BG: Потребности абонентов закрыты или еще есть куда расти в этом направлении?

С. Т.: «Фиолетовая» ветка метро и перегоны «зеленой» между станциями «Беговая», «Зенит» и «Приморская» стали последними участками, которые подключили к мобильной связи и интернету. Сейчас наша сеть работает на частоте 1800 МГц. С нашей стороны инфраструктура полностью смонтирована и запущена в эксплуатацию. Мы видим, что это востребованная услуга для жителей. Например, на одном из самых популярных перегонов от станции «Спортивная» до «Адмиралтейской» трафик составляет более 1 Тб в неделю. Помимо метрополитена, мы активно инвестировали в модернизацию сети в городе и области, что позволило расширить зону покрытия и надежность сети.

BG: В Петербурге депутаты Заксобрания активно обсуждают возможность дополнительного контроля и систематизации процесса при установке вышек сотовой связи. Предложения были доведены до премьер-министра России Михаила Мишустина. Каков ваш взгляд на эту ситуацию?

С. Т.: Мы принимаем активное участие в процессе, и я благодарен ЗакСу и администрации города за открытый и конструктивный диалог. Здесь обсуждаются две проблемы. Во-первых, необходимость наладить информа-



АЛЕКСАНДР ЮРКОВ

ционно-разъяснительную работу с жителями города о том, что такое электромагнитное излучение и почему в рамках существующих нормативов оно безопасно. Волнения граждан понятны, мы в целом живем в очень тревожное время. Но надо также понимать, что операторы не могут запустить ни одну базовую станцию без соответствующих разрешений надзорных органов — Роспотребнадзора и Роскомнадзора.

Разъяснение для населения мы ведем. Один из самых свежих примеров — совместный урок с вице-губернатором Станиславом Казариным в Академии цифровых технологий для детей и их родителей. Дело в том, что без вышек не будет связи. Так, один из жителей Петербурга добился, чтобы с крыши его дома демонтировали все базовые станции сотовых операторов. Только после этого он жаловался в прокуратуру, что не может вызвать экстренные службы.

Другая проблема — это систематизация городских нормативных актов в данной сфере. Прозрачность в процессе размещения инфраструктуры сотовой связи нужна всем. Городу необходимо определиться с процедурами установки оборудования на муниципальных и федеральных зданиях, решить вопрос со связью в густонаселенных новостройках, оказать помощь в развитии ОДН (опоры ЛЭП двойного назначения). Отрасль уже несколько лет ждет системного решения в этих направлениях.

BG: Летом Минцифры России запросило у Tele2 обоснование резкого повышения цен. Почему это произошло и

какую политику в формировании тарифов вы планируете проводить в дальнейшем?

С. Т.: Речь идет про безлимиты. Почему? Безлимиты, с одной стороны, привлекательная опция для многих, с другой — дополнительная нагрузка на носители, которая приводит к существенному падению скорости для всех пользователей. В фокусе нашего внимания — клиент, поэтому мы быстро отреагировали на обратную связь от абонентов. Здесь важно соблюдать баланс, который позволит предлагать востребованную услугу не в ущерб большинству клиентов. Например, мы тестируем подписочную модель, в рамках стандартного пакета услуг предлагая дополнительный трафик и сервисы, которые могут закрыть потребности в безлимите, в частности, на онлайн-кинотеатры и соцсети. Я думаю, это более разумный подход в условиях, когда инфраструктурный потенциал ограничен санкциями.

BG: Какие услуги сейчас востребованы у бизнеса?

С. Т.: Рынок теперь в поисках более таргетированного предложения. Основным драйвером роста отрасли стали «большие данные». Если раньше это была скорее громкая тема для разговоров на высокотехнологичных форумах, то сейчас — абсолютно утилитарный инструмент в бизнесе. Мы предлагаем аналитику «больших данных» в форме «коробочных» решений, которые можно использовать и крупный, и малый бизнес. Большой спрос на геоаналитику, на поведенческие модели и так далее. Кроме того, продолжает расти востребованность таргетированных SMS-рассылок, которые помогают

компаниям находить новых клиентов, рассказывать про актуальные предложения и акции. Еще один продукт для малого и среднего бизнеса — уникальный на рынке по соотношению цены и функционала — это платформа «Бизнес-CRM». С уходом многих IT-решений в сфере аналитики наше предложение становится отличной альтернативой.

BG: На какие сервисы возрос спрос? И идут ли другие компании на сотрудничество, чтобы предоставить свои услуги абонентам Tele2 в обмен, например, на минуты или гигабайты?

С. Т.: Глобально наша задача — обеспечить повседневный комфорт клиентов. Да, оператор выходит за рамки телекома и создает новую экосистему мобильных сервисов в партнерстве с лидерами рынка в различных секторах экономики. Кроме того, минуты и гигабайты — удобный инструмент расчетов. У нас есть присказка: «Минуты — это новая валюта». В декабре, например, готовим новое интересное предложение, которое продемонстрирует, как можно конвертировать минуты в эмоции и удовольствие от жизни.

Интерес есть со стороны как потребителей, так и бизнеса. В частности, в нашей программе лояльности «Больше» — более 200 федеральных партнеров и предложений из разных сфер жизни от образования до развлечений. С 2020 года мы расширили сотрудничество с локальными брендами, в Петербурге их количество выросло в два раза. Значит, это выгодно участникам, а главное — нашим абонентам. В пуле партнеров, предоставляющих интересные бонусы и скидки, сейчас «Улыбка радуги», квесты Razoom Games, арт-центр «Пушкинская-10», Александринский театр, Большой каток на Елагином острове и десятки других любимых петербуржцами компаний и мест отдыха.

Отдельно отмечу хит этого года — подписку Mixx. Для Tele2 это уникальный проект, беспрецедентный по сложности и профессионализму исполнения продукт с десятками партнеров на одной платформе, запуск которого состоялся в период ухода иностранных компаний. Самое ценное, что подписку могут подключить абоненты любых операторов. Кстати, перед запуском прогнозировалось, что в первую очередь будут востребованы партнерские сервисы, но наиболее актуальными для пользователей оказались наши услуги — в том числе дополнительный трафик.

BG: Многие компании столкнулись с кадровой проблемой из-за миграции IT-специалистов и мобилизации. Затронула ли эта проблема компанию?

С. Т.: Мы понимаем, что должны создавать привлекательные условия труда и сделать все для того, чтобы люди чувствовали себя комфортно и безопасно. Компания принимает все меры, чтобы сотрудники, задействованные в обеспечении устойчивости, безопасности и целостности инфраструктуры, получили возможность отсрочки с соблюдением всех норм действующего законодательства. Обеспечиваем и социальные гарантии, в том числе ДМС, у нас работает линия психологической поддержки. В результате сейчас мы фиксируем минимальную ротацию кадров за последние два года. Кроме того, по внутреннему опросу на предмет удовлетворенности работой в команде Tele2 у нас очень высокие показатели. ■



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

1. **ИГОРЬ КУЗЬМИН**,
генеральный директор ПАО «Россети Ленэнерго»
2. **ВАДИМ ВЕДЕРЧИК**,
управляющий директор ПАО «ТГК-1»
3. **ВЛАДИМИР ПЕРЕГУДА**,
заместитель генерального директора — директор филиала
АО «Концерн „Росэнергоатом“» «Ленинградская атомная станция»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

БИСЛАН ГАЙРАБЕКОВ,
генеральный директор ООО «РКС-Энерго»

АНДРЕЙ ДЕМИН,
с марта 2022 года — генеральный директор АО «ЛОЗСК»

ИГОРЬ ЖЕЖЕЛЬ,
генеральный директор АО «Ленгидропроект»

КИРИЛЛ КЕЙСЕРМАН,
директор Октябрьского филиала ООО «Русэнергообит»

СЕРГЕЙ КРОПАЧЕВ,
генеральный директор АО «Петербургская сбытовая компания»

СЕРГЕЙ САДОВСКИЙ,
генеральный директор АО «Норд Гидро»

СВОБОДНЫЙ ВЫБОР

ОБЪЯВЛЕННАЯ В СЕНТЯБРЕ ЧАСТИЧНАЯ МОБИЛИЗАЦИЯ ЗАТРОНУЛА ШИРОКИЕ СЛОИ НАСЕЛЕНИЯ, В ТОМ ЧИСЛЕ И СООБЩЕСТВО МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (МСП). С КОНЦА 2010 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ ОНО РОСЛО И УВЕЛИЧИЛОСЬ КАК МИНИМУМ НА 16,7%, ПРЕВЫСИВ 350 ТЫС. ПРЕДПРИЯТИЙ. МНОГИЕ ИЗ НИХ СОЗДАНЫ МОЛОДЫМИ КРЕАТИВНЫМИ ЛЮДЬМИ В СФЕРЕ УСЛУГ: ОБЩЕПИТА, ДИЗАЙНА И ИТ. КАК ЭТИ ПРОЕКТЫ ПЕРЕЖИЛИ 2022 ГОД, СПРАШИВАЛА КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ ЯНА ЩУКИНА.

Пока довольно трудно сказать, сколько соискателей трудоспособного возраста покинули страну, поскольку люди пересекают границу по разным причинам, а потом возвращаются. Этих цифр нет даже у официальных ведомств России и других государств, куда направились россияне, говорит руководитель направления клиентской эффективности hh.ru Наталья Данина. По самым оптимистичным оценкам экспертов, минимальное количество близко к 300 тыс. человек.

ГОЛОВА ОТДЕЛЬНО Часть выехавших из страны молодых людей — владельцы малого и среднего бизнеса Петербурга. Далеко не все готовы комментировать свои действия по сохранению бизнеса даже на анонимных основаниях. По словам Андрея Андреева, председателя совета московской коллегии адвокатов «Андреев, Бодров, Гузенко и партнеры», руководить операционным процессом предприятия профи может и из-за границы.

«Широко развитая система электронной цифровой подписи позволяет удаленно заключать сделки, сдавать налоговую отчетность и совершать иные действия, для которых ранее было необходимо личное присутствие. Еще один вариант — оформление доверенности на сотрудника, который будет исполнять обязанности руководителя. Ее желательно заверить у нотариуса», — добавляет он.

Оба этих формата позволяют главе фирмы и дальше осуществлять управление бизнесом, принимать решения, общаться с подрядчиками, партнерами и контрагентами, но избавляет от необходимости личного присутствия даже для подписи документов, подчеркивает господин Андреев. Однако, когда директор оставляет свою организацию и позволяет ей управлять по доверенности, значительно возрастают риски рейдерского захвата и негативных последствий ввиду неверных стратегических решений управленца на месте, начиная со снижения доходов, заканчивая развалом компании.

Руководитель креативного агентства из Петербурга отмечает, что организовать управление компанией дистанционно в 2022 году во многом помогла пандемия 2020–2021 годов. «Коррективы приходится вносить из-за разницы во времени: в Европе нужно вставать ощути-мо раньше, в Средней Азии, наоборот, — засиживаться допоздна. В этом плане повезло релокантам в Израиле, Турции или ОАЭ, там время не отличается или почти не отличается от московского», — делится он.

НЕСОРАЗМЕРНЫЙ ОБМЕН Если владельцы и руководители МСП еще могут управлять бизнесом дистанционно, то некоторым из их компаний необходимо физическое присутствие людей в магазинах, шоурумах и барах Петербурга. С начала частичной мобилизации компании столкнулись с миграцией трудоспособного населения из страны: сотрудники уезжали в Казахстан, Турцию, Индонезию, рассказывает HR-директор УК Fivelemonsgroup (управляет брендом «Призыва-Нет») Елена Романова.

Генеральный директор Infoline Иван Федяков относит компанию к малому бизнесу. В офисе агентства работает около 60 человек, говорит он. Сам господин Федяков продолжает управлять компанией дистанционно, но сосредоточен на развитии бизнеса в Центральной Азии и ОАЭ. По его словам, с конца сентября на удаленную работу за пределами России перешли шесть человек (10% штата компании), при этом лишь трое из них — мужчины. «Мы лояльно относились к решениям сотрудников, потому что частный бизнес лучше понимает, что такое стоимость кадров. Это не просто зарплата, которую надо выплачивать другому человеку, а обучение, поиск и оплата хантинга. Только государственный бизнес, где люди скорее служат, чем работают, относится к штату легче», — считает он. В начале частичной мобилизации, рассказывает господин Федяков, правительство Петербурга предлагало предприятиям предоставить списки, в которых включались до 30% штатного расписания мужчин, которым обеспечивали «бронь» в обмен на 10% военнообязанных в компании, которым разрешалось вручить повестки на рабочем месте.

Руководитель креативного агентства из Петербурга в разговоре с ВГ отметил, что большинство военнообязанных сотрудников покинули территорию РФ. «Повесток через работодателя мы не распространяли, но мы малый бизнес, к нам просто не было таких запросов», — говорит он.

«Мы никому не советовали работать из дома, переезжать в другую страну и не настаивали на подобном. Так же, как и государство обещало поддержку семьям мобилизованных, мы в компании по возможности старались помочь своим сотрудникам», — комментирует свои действия руководитель Санкт-Петербургского офиса торгово-производственной компании ЦКТ Алексей Биляк. → 14

ЦЕНА КАЧЕСТВА

ХИРУРГИЧЕСКАЯ СТОМАТОЛОГИЯ НЕ СТОИТ НА МЕСТЕ, ОСОБЕННО В НАПРАВЛЕНИИ ИМПЛАНТАЦИИ ЗУБОВ. КАК РАБОТАТЬ С САМЫМИ СЛОЖНЫМИ СЛУЧАЯМИ, ДОСТИГАТЬ КАЧЕСТВЕННОГО ЭФФЕКТА ПРИЖИВЛЕНИЯ И ПРИ ЭТОМ ДЕРЖАТЬ ОБЪЕКТИВНУЮ ЦЕНОВУЮ ПОЗИЦИЮ, РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE АЛЛЕ МИХЕЕНКО ХИРУРГ-ИМПЛАНТОЛОГ-ОРТОПЕД, ГЛАВНЫЙ ВРАЧ И ОСНОВАТЕЛЬ ЦЕНТРА СТОМАТОЛОГИИ SDS CLINIC ДЕНИС СУЧКОВ.

BUSINESS GUIDE: Вы участвуете в симпозиумах и международных конференциях. Насколько, на ваш взгляд, сейчас российская стоматология конкурентоспособна по сравнению с западной по качеству материалов, уровню предоставляемых услуг?

ДЕНИС СУЧКОВ: Я посетил более 80 мероприятий в разных странах, таких как США, Португалия, Германия, Италия, Франция, Южная Корея. В качестве лектора за последние десять лет провел 50 обучающих мероприятий. Полагаясь на этот опыт, могу сказать, что российская стоматология — на высоком уровне и практически ничем не уступает зарубежной. Например, в нашей клинике используются материалы и оборудование ведущих мировых производителей, аналогичные тем, что присутствуют в клиниках Америки и стран Европы. Новые наработки и методики, которые мы черпаем на международных симпозиумах. Но наша стоматология выигрывает за счет сервиса. Зачастую пациенты приезжают с комплексом проблем, которые обычно приходится решать в нескольких учреждениях. В SDS Clinic сочетаются возможности проведения диагностики и лечение по всем направлениям стоматологии.

BG: Клиника достаточно молодая — ей всего два года. Каков круг ваших клиентов, высока ли доля постоянных?

Д. С.: Я начинал работать 25 лет назад под руководством преподавателя кафедры челюстно-лицевой хирургии в одной из крупных клиник Петербурга, спустя годы ушел в сетевые структуры, где побывал на правах и главврача, и соучредителя, так что на сегодняшний день могу оценить разные модели работы частных клиник. SDS Clinic пока представлена одним учреждением в Санкт-Петербурге. Но допускаю, что через год при стабильном экономическом росте мы будем рассматривать расширение подразделения. Клиника в целом обслуживает 3,5–4 тыс. пациентов, из них 50% — постоянные. Круг клиентов разный. К нам приходят и местные жители, приезжают и из регионов страны, а также из-за рубежа: США, Италии, Франции, Германии, Белоруссии, Украины, Румынии.

BG: Среди важнейших факторов выбора клиники — не только качество, но и цена.

Д. С.: Это совокупность качества и сервиса. Цена, думаю, входит в понятие сервиса. Придерживаясь грамотной экономики, мы можем позволить удерживать цены, а в иных случаях и снизить стоимость лечения, что немаловажно для наших пациентов, особенно сегодня. Сейчас во многих клиниках цены растут, где-то исчезает товар. У нас есть все необходимое для проведения лечения по мировым стандартам за счет хорошо укомплектованного собственного склада. Это создает определенный комфорт для пациента и доктора. Например, клиенту потребовалось срочно во время операции заменить имплантаты. Мы это можем сделать. В иных случаях доктор покупает под конкретного пациента имплантаты, а во время операции, если что-то пошло не так, он не может закончить ее по намеченному плану.

BG: В свое время вы стояли у истоков развития концепта All-on-4 в России (технология позволяет восстановить зубы одной челюсти на четырех имплантатах за один день). Тогда это было ноу-хау. Сейчас какие прорабатываются инновационные методы?

Д. С.: Методику All-on-4 я изучал непосредственно у самого автора Пало Мало, создателя метода, в институте Лис-



ДЕНИС СУЧКОВ, ХИРУРГ-ИМПЛАНТОЛОГ-ОРТОПЕД, ГЛАВНЫЙ ВРАЧ И ОСНОВАТЕЛЬ ЦЕНТРА СТОМАТОЛОГИИ SDS CLINIC



сабона, а обучение проходил в его клинике. За последние десять лет эта методика менялась за счет изменения материала (имплантатов) и подхода к лечению. Расширились показания, мы можем к еще большему количеству пациентов применять данный протокол. Сегодня в стоматологии активно используются цифровые технологии, которые помогают улучшить качество лечения и скорость. Например, в навигационной хирургии мы виртуально планируем установку имплантатов. Визуальные изображения в 3D-формате позволяют пациенту увидеть, какой будет результат, а не просто верить доктору на слово. Далее изготавливается хирургический шаблон, по которому четко, беспрепятственно, без повреждений анатомических образований устанавливаются по заданному пути имплантаты. Цифровой протокол позволяет смоделировать будущую улыбку пациента и до хирургических вмешательств обсудить, к каким результатам стремиться в лечении.

BG: Одна из ключевых проблем — приживление имплантата. От чего зависит успех этого процесса и как с этим работать?

Д. С.: Приживление имплантата держится на «трех китах»: состояние здоровья пациента, качество имплантата

и опыт хирурга, потому что имплантат не просто шуруп, который мы вкручиваем в деревяшку, а биоинертный материал, который мы должны качественно интегрировать в систему организма человека. Есть пациенты с патологиями, например, заболеванием щитовидной железы. В этом случае мы должны скорректировать его состояние, и, конечно, нам в помощь приходят врачи-эндокринологи. Что касается качества имплантата, сегодня на рынке очень много систем, предлагаемых разными производителями. По сути, везде присутствуют титановые имплантаты, но качество зависит от многих составляющих. Мы используем только высокотехнологичные имплантаты, которые благодаря многочисленным исследованиям доказали свою эффективность и приживляемость.

Есть болезни, при которых имплантация противопоказана, и клиники отказывают в лечении. Например, с сахарным диабетом, с заболеваниями иммунной системы, такими как ревматоидный артрит. В определенном периоде я оперировал этих пациентов, и они до сих пор пользуются конструкциями. Очень сложная группа пациентов с онкологией. Химиотерапия



накладывает свой отпечаток на способность костной структуры к заживлению. В определенных условиях с определенной медикаментозной поддержкой мы можем реабилитировать этих людей. Например, сейчас у меня проходит реабилитацию девушка из Екатеринбурга после удаления фрагмента верхней челюсти из-за онкологии. Мы смогли ей помочь. В работе со сложными пациентами действительно нужны колоссальный опыт и знания. Я черпал знания из лекций израильского и лондонского университетов, чтобы получить методики гарантированного приживления имплантатов и в целом способы работы со сложными случаями.

BG: Расскажите про работу вашего собственного учебного центра.

Д. С.: За столько лет накопленных знаний, собранных по крупицам, появился ряд наработок, патентов, инструментов, которыми хочется поделиться. Да и сами специалисты высказывают желание повысить свою квалификацию. Например, только за ноябрь мы провели три курса, при котором более 70 докторов разного возраста и из разных регионов усовершенствовали свои навыки. С прошлого года мы обучаем на биоматериале, используя кафедру анатомии в Первом Санкт-Петербургском государственном медицинском университете им. акад. Павлова. Совместно мы проводим обучение, приближенное к боевым условиям по сложным методикам. Очень приятно, когда доктора после твоего курса спустя одну-две недели показывают результаты. Это дорогого стоит. ■



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

- 1. ВЛАДИМИР РОМАНОВСКИЙ,**
директор Института проблем предпринимательства
- 2. ВЛАДИСЛАВ ЗАБРОДИН,**
управляющий партнер Capital Legal Services
- 3. ДЕНИС КАЧКИН,**
управляющий партнер адвокатского бюро «Качкин и партнеры»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

ВЛАДИСЛАВ ВАРШАВСКИЙ, управляющий партнер юридической компании «Варшавский и партнеры»
ШАРИФ ГАЛЕЕВ, управляющий партнер офиса ДРТ в Санкт-Петербурге («Деловые решения и технологии», ранее — Deloitte)
АНДРЕЙ ГУСЕВ, управляющий партнер Nordic Star (ранее — Borenius)
АЛЕКСЕЙ ДОБРЫНИН, управляющий партнер коллеги адвокатов Pen & Paper
АЛЕКСЕЙ ИГНАТЕНКО, генеральный директор Rightmark Group
МАКСИМ КАЛИНИН, управляющий партнер офиса «Меллинг, Войтишкин и партнеры» в Санкт-Петербурге (ранее — Baker & McKenzie)
АННА КАЛМЫКОВА, управляющий партнер офиса группы компаний «Б1» в Санкт-Петербурге (ранее — EY)
АНАТОЛИЙ КАРЛОВСКИЙ, управляющий партнер офиса «Технологии доверия» в Санкт-Петербурге (ранее — PwC)
МИКА КОККОНЕН, генеральный директор Forte Tax & Law
ВЕРА КОНСЕТОВА, генеральный директор РУКОН АФК (ООО «АФК-Аудит»)
АНДРЕЙ КОСАРЕВ, генеральный директор Nikoliers в Санкт-Петербурге (ранее — Colliers)
АНДРЕЙ МИКОНИ, партнер, руководитель офиса адвокатского бюро «S&K Вертикаль» в Санкт-Петербурге
ЕКАТЕРИНА МИХАЛЬСКАЯ, управляющий партнер консультационной группы «Прайм Эдвайс»
АЛЕКСАНДР МОСКАЛЕНКО, президент группы компаний «Городской центр экспертиз»
ВИКТОР НАУМОВ, управляющий партнер Санкт-Петербургского офиса Dentons (юрлицо в Петербурге — ООО «Дентонс Юроп»)
ЕГОР НОСКОВ, управляющий партнер «Дювернуа Лигал»
СЕРГЕЙ ПАНФИЛЕНКО, управляющий партнер, генеральный директор юридической компании «СП-Консалт»
ИВАН СМИРНОВ, управляющий партнер офиса «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» в Санкт-Петербурге
ДЕНИС СОСЕДКИН, управляющий партнер Depuo в Санкт-Петербурге (ранее — DLA Piper)
СЕРГЕЙ СПАСЕННОВ, старший партнер, руководитель Санкт-Петербургского офиса «Пепеляев Групп»
ИГОРЬ ЯГНОВ, руководитель Северо-Западного регионального центра Kert (ранее — KPMG)

КАНДИДАТУРЫ, ДОБАВЛЕННЫЕ УЧАСТНИКАМИ ПРОЕКТА В ХОДЕ ГОЛОСОВАНИЯ

МИХАИЛ БОЙЦОВ, генеральный директор и управляющий партнер юридической фирмы 4R-Group
ОЛЬГА САМОВАРОВА, управляющий партнер РУКОН СПГруппа (АО «Аудиторская компания „Самоварова и партнеры“»)
ВИКТОР СТАНКОВСКИЙ, партнер и руководитель петербургского офиса «Городисский и партнеры»

12 → Между тем, по данным ВГ, ряд крупнейших подразделений госкорпорации «Росатом», расположенных в Петербурге, разрешали своим сотрудникам более месяца работать удаленно из других стран, а также рассматривали временную релокацию в другие города России, например, Нижний Новгород.

Основатель винтажного магазина Fjordcloth Vintage Артем Чернов отмечает, что в его штате работает шесть человек, половина из которых мужчины. «Во время мобилизации мы давали полную свободу действий и выбора нашим сотрудникам, но ребята приняли решение остаться и продолжить работать, отчасти потому что они не попадали под призыв. Идею о продаже или релокации бизнеса мы не рассматриваем», — подчеркивает он.

В тех компаниях, которые попадали под аккредитацию Минцифры, предприниматели брали на себя координацию по всем вопросам получения отсрочки: сотрудника «вели» от сбора пакета документов и корректного заполнения формы на Госуслугах до похода в военкомат, рассказывает директор по развитию бизнеса компании Vnteo (разрабатывает решения для видеоконференцсвязи) Борис Попов.

Исполнительный директор логистической компании «Транс Синергия» Станислав Станкевич, комментируя действия компании в период частичной мобилизации, говорит, что предприятие в случае призыва гарантировало сохранение рабочих мест и оказание помощи мобилизованному и его семье.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ Рынок труда, вероятно, будет мигрировать в еще более «женскую» сторону, отмечает Наталья Данина из hh.ru. «Мы заметили, что соискатели-мужчины перестали отвечать на звонки рекрутеров, поскольку те звонят с неизвестных номеров. По нашим данным, можно говорить о недозвоне почти в 50% случаев. В силу этого на собеседования начали активнее звать женщин. Это подтверждает аналитика hh.ru: на первой неделе сентября в 59% случаев приглашения получали женщины, в 41% — мужчины. После 21 сентября количество приглашений женщин на интервью выросло на 3,6%, а мужчин стали реже звать на 5,3%», — приводит статистику специалист.

С ней не согласна Елена Романова из Fivelemonsgroup: «С точки зрения найма мало что изменилось. Для работодателей по-прежнему во главе стоят квалификация и опыт приглашаемых сотрудников. При этом, как было

сказано ранее, половозрастные характеристики не защищают от текучести по причине частичной мобилизации, так как женщины в случае релокации уезжают вслед за своими родственниками мужского пола».

С точки зрения поиска квалифицированных кадров с ней согласны Борис Попов из Vnteo, Алексей Биляк из ЦКТ и Станислав Станкевич из «Транс Синергии». Однако, подчеркивает последний, точно можно сказать, что в связи с отъездом большого количества мужчин все чаще на собеседованиях в компанию видят женщин.

Руководитель креативного агентства из Петербурга принимает решения о найме сотрудников исходя из того, что мобилизация в любой момент может быть возобновлена. «На собеседованиях, безусловно, мы уточняем про планы по переезду и планируем дальнейшую работу с учетом вероятного отъезда. Но мы по-прежнему ориентируемся в первую очередь на профессиональные качества кандидата, его опыт и соответствие навыков потребностям клиента», — комментирует он.

Опрошенные ВГ предприниматели разошлись во мнениях, какую сферу деятельности для МСП они могли бы считать наиболее стабильной и безопасной в России в наступающем 2023 году.

Артем Чернов оптимистичен: «Еда и одежда — это основные потребности людей, а значит, в любой ситуации — будь это война, пандемия или другие катаклизмы — мы будем актуальны, учитывая, что наш сегмент задевает абсолютно разные классы. Большинство сфер бизнеса, доступных обычным гражданам, так или иначе пострадали в 2022 году. Мне кажется, при пессимистичных прогнозах в сфере бизнеса актуальным останется только продажа товаров повседневного спроса. Пока мы занимаемся своим любимым делом и не строим долгосрочных планов».

«Пока мы продолжаем работать, обеспечивая оставшихся и уехавших людей доходом. Я не считаю, что мое дело будет актуальным в ситуации полномасштабной войны или перехода к плановой экономике. Более того, я практически уверен, что в этом случае бизнес придется закрыть или свести его к минимуму. Но и повлиять на это, к сожалению, нет никакой возможности. Остается только следовать правилу: делай, что должно, и будь, что будет. Этот год показал, что стабильности нет ни в одной стране и ни в одной сфере», — заключает другой предприниматель из Петербурга. ■



ЗИНИ ДЖАФЕРОВ

ПОКИНУВШИЕ ПЕТЕРБУРГ ВЛАДЕЛЬЦЫ МИКРО- И МАЛЫХ ФИРМ ПРОДОЛЖАЮТ РУКОВОДИТЬ КОМАНДАМИ ИЗ НОВЫХ ЛОКАЦИЙ, А НЕ РЕДКО — НАХОДЯСЯ МЕЖДУ СТРАНАМИ. ДЛЯ ЧАСТИ ИЗ НИХ ВОПРОС О ДАЛЬНЕЙШЕМ СУЩЕСТВОВАНИИ ДЕЛА СТОИТ РЕБРОВОМ

РЕСТАЙЛИНГ СТАЛИНКИ

ЕСТЬ СОВЕРШЕННО ОСОБЕННАЯ КАТЕГОРИЯ ЖИЛЬЯ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ. КВАРТИРЫ ЗДЕСЬ ПОКУПАЮТ ОСОЗНАННО И ГОТОВЯТСЯ ПОТРАТИТЬ НА РЕМОНТ СОЛИДНУЮ СУММУ. ЧЕМ ЛЮДЕЙ ПРИВЛЕКАЮТ ДОМА, ПОСТРОЕННЫЕ ЕЩЕ ДО ПЕРВОГО ПОЛЕТА ЧЕЛОВЕКА В КОСМОС, И МОЖНО ЛИ ПЕРЕПОРУЧИТЬ РЕМОНТНЫЕ ВОПРОСЫ ДЕВЕЛОПЕРУ, РАЗБИРАЛАСЬ СВЕТЛАНА ХАМАТОВА.

ДОМА С ИСТОРИЕЙ Исследователь советской архитектуры Елена Николаева отмечает, что сталинки зачастую выбирают люди с опытом и романтики в душе. «С одной стороны, они уже, скорее всего, снимали квартиры в домах разного типа, теперь ищут жилье с конкретными характеристиками. С другой — их интересует история дома, квартала, они даже готовы поработать в архивах, чтобы выяснить это! После лекций меня нередко спрашивают, где можно найти такую информацию, может быть, есть отдельный ресурс по сталинкам? В свое время после покупки и ремонта квартиры я тоже задавалась таким вопросом. Ничего не нашла, поэтому завела блог „Сталинка на Черной“, углублялась в тему больше и больше, — рассказывает госпожа Николаева. — Например, современные покупатели недоумевают по поводу странных ниш при кухнях в сталинках 1930-х годов. Оказывается, такие помещения 4–5 кв. м предназначались для домработниц».

Среди главных характеристик, которые привлекают людей в таких домах, госпожа Николаева отмечает сформированную инфраструктуру и соразмерную среду: малозэтажные дома и просторные дворы, а также качество стен и перекрытий. «Например, около моего дома в шаговой доступности три школы и две чуть подальше, можно не просто без проблем записать ребенка, но и выбрать, в какую. Во дворах обычно уже взрослые деревья. В новых ЖК застройщики тоже заботятся об озеленении, но обычно привозят саженцы, которым нужны годы, чтобы вырасти выше первого этажа. Толстые стены обеспечивают эффект термоса: в моей квартире летом прохладно даже без кондиционера, а зимой тепло, причем если внезапно отключат отопление, помещение остынет не сразу. И главное, за счет потолков в 3–3,2 м и большого количества окон квартира площадью 80 „квадратов“ выглядит просторнее, кажется, что здесь все 100 кв. м», — рассуждает собеседник ВГ.

ДЛЯ НОМЕНКЛАТУРЫ И РАБОЧИХ Не все сталинки одинаковые, и спрос на них разный, напоминает эксперт по недвижимости федеральной компании «Этажи» в Санкт-Петербурге Евгений Гришин.

Первый тип — номенклатурные, в стиле сталинского ампира. Строились для деятелей культуры и высших должностных лиц, преимущественно на первой линии проспектов и по индивидуальным проектам. В них достаточно большие комнаты от 15 кв. м и кухни от 8 кв. м, высокие потолки от 3,3 м, лифты, эффектные парадные. Однокомнатные квартиры встречаются редко, в основном двух- и трехкомнатные. Такие сталинки есть на Петроградке и около Смольного, в Московском и Кировском районах, даже с видом на Неву — в районе станции метро «Новочеркасская». Это своего рода советская «элитка», именно за такими, как правило, охотятся.

Ко второму типу относятся так называемые «рядовые» сталинки, которые проектировались для рабочего класса. Без особых архитектурных изысков, располагались внутри жилых кварталов, кухни в квартирах здесь по 6,5 кв. м, а высота потолков — около 3 м.

«Стоимость квадратного метра в типовых сталинках стартует от 180 тыс. рублей, в номенклатурных — от 200 тыс., причем самые доступные квартиры будут в районе проспекта Стачек, — комментирует Евгений Гришин. — Именно среди номенклатурных домов традиционно самый скромный объем предложения, хотя в этом году количество выставленных на продажу квартир



В ОБНОВЛЕННОМ ПРОСТРАНСТВЕ HANSA GROUP СОХРАНЯЕТ ТО, ЗА ЧТО ПЕТЕРБУРЖЦЫ ЛЮБЯТ СТАЛИНКИ, НО СО ВСЕМИ СОВРЕМЕННЫМИ УДОБСТВАМИ

больше в среднем на 20%. Спрос сохраняется, но он примерно на 20–25% ниже, чем в 2021-м». В «Этажах» отмечают меньшую активность по покупке вторичного жилья в этом году. Для потенциальных покупателей это плюс, поскольку собственники при продаже стали более активно делать скидки, которые порой доходят до 15–20% от начальной цены».

РЕМОНТ ОБЯЗАТЕЛЕН Выбирая сталинку, нужно учитывать состояние квартиры и всего дома в целом. По факту цену необходимо увеличивать минимум вдвое, максимум — до бесконечности. Большинство таких домов нуждается в капитальном ремонте. Причина — в износе коммуникаций и устаревшей отделке. Также обычно новые владельцы — люди с доходом выше среднего, поэтому перестраивают квартиры под свои запросы. Семейные покупатели, например, стараются увеличить кухню, да и другие помещения, так как сейчас приняты более свободные планировки. Также серьезно на ремонт вкладываются инвесторы, которые приобретают недвижимость для сдачи в аренду по цене выше среднего.

Однако если в квартире новые собственники еще могут сделать все идеально, то для приведения в порядок общедомовых коммуникаций и мест общего пользования, установки видеонаблюдения в парадных и во дворах нужны коллективные усилия. Оптимальный вариант — ремонт сразу во всем доме, его капитальное обновление.

Рано или поздно девелоперы обратят внимание на потенциал сталинок. Уже сейчас количество свободных участков под застройку в центре и в обжитых районах минимально. Реконструкция старинных особняков — дорогостоящий процесс, так как необходим большой объем реставрационных работ, привлечение специалистов. Возведение ЖК в «сером поясе» Петербурга требует вначале ликвидации предприятий, расчистки территории, а потом дополнительных вложений в инфраструктуру.

В противоположность этому сталинки расположены в районах, где уже все налажено и работает, перестраивать их с нуля нет необходимости, базовые характеристики у них отличные, а история может вдохновить дизайнеров и маркетологов. Все это — добротный фундамент для проектов бизнес-класса.

ЧТО-ТО СТАРОЕ, ЧТО-ТО НОВОЕ Пример «рестайлинга» сталинки — проект «Аура» от Hansa Group около Светлановской площади. Дом был построен в 1955 году по индивидуальному проекту известного ленинградского архитектора Виктора Белова. В 2021-м здесь начался капитальный ремонт, который планируется завершить в 2023-м.

Владимир Ревенков, директор бизнес-направления «Девелопмент» компании, поясняет, почему выбрали именно этот объект: «Дом „Аура“ имеет знакомую и любимую многими петербуржцами неоклассическую архитектуру — массивные кирпичные стены, элегантные арочные окна и рустованный фасад, что делает его особенным и ценным даже без охранного статуса. Понимая важность сохранения градостроительных традиций, мы приняли решение дать этому дому вторую жизнь».

Работа условно разделена на два этапа: реставрация существующей архитектуры и наполнение атрибутами современного жилья. Первый этап практически завершен. Уже отреставрирован рустованный фасад — по технологии того времени произвели специальную отделку штукатуркой. Сейчас восстанавливаются декоративные карнизы и другие архитектурные элементы. А вот кровлю девелопер принял решение полностью заменить на современную, со стальной стропильной системой вместо деревянной, как было.

Второй этап — самый масштабный. Изначально дом был спроектирован под общежитие, поэтому перепланировка потребовалась не только ради просторной кухни, но и для выделения полноценных квартир. «Специально для проекта мы усовершенствовали планировочные решения, ориентируясь на современные требования

покупателей по функциональности и эргономике, — рассказывает Анастасия Иващенко, директор по продажам Hansa Group. — Как результат, наш клиент получает все преимущества сталинки: толстые стены в четыре кирпича, высокие потолки, большие арочные окна, а также новые опции: мастер-спальни с отдельным санузлом, зонированные кухни-гостиные, помещения для кабинета. Такие планировки не встретишь в обычной сталинке, так как подобные решения появились только в наше время».

Особенность таких домов — большое количество окон — здесь использовали по максимуму: в некоторых планировках они предусмотрены и в ванной комнате, и даже в прихожих. На мансардном этаже, где потолки до 4,5 м, высота окон — 1,6 м. Всего в проекте шесть разных типов оконных проемов, в том числе просторные арочные. Вид из окон открывается на окружающую зелень.

«Чтобы воссоздать атмосферу уютных дворов нашего детства, мы сохраняем существующие высокие деревья, высаживаем новые кустарники и растения, устраиваем прогулочные зоны, пространства с перголами для отдыха и, конечно, современную площадку для игр с детьми, — перечисляет директор по маркетингу компании Hansa Group Полина Минина. — А учитывая, что вокруг „Ауры“ также есть много мест для прогулок — Удельный парк, Ланской сад и парк Лесотехнической академии, — мы в каждой парадной предусмотрели два полезных помещения: колясочную и уборную для мытья лап собакам».

Из проекта восстановления сталинки у Светлановской получился малозэтажный клубный дом бизнес-класса на 97 квартир площадью от 42 до 118 кв. м и предчистовой отделкой. В доме установлена современная инженерия, собственная станция очистки воды и IP-домофония. Очевидно, что подобные проекты могут быть только штучными. Однако в жилом фонде Петербурга около 15% домов — сталинки, так что перспективы у рестайлинга высокие. Тем более это тот случай, когда к расчету подключаются эмоции. ■

ДОРОЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО И РЕМОНТ



1. **ВАЛЕРИЙ АБРАМОВ,**
генеральный директор АО «ВАД»
2. **АЛЕКСЕЙ ЖУРБИН,**
генеральный директор АО «Институт „Стройпроект“»
3. **ВЛАДИМИР ЛЕЙМАН,**
директор по развитию АО «Буер»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

МИХАИЛ БЕЩАНОВ,
генеральный директор АО «Трест»

ИГОРЬ БУКАТО,
президент НП «Группа проектно-строительных компаний „Возрождение“»

ПАВЕЛ ВАШТАЕВ,
генеральный директор группы компаний «Омега»

АЛЕКСЕЙ ВИХАРЕВ,
генеральный директор ООО «СК „Орион плюс“»

ВЛАДИМИР КАЛИНИН,
руководитель группы компаний «АБЗ-1»

ЕЛЕНА ЛАШКОВА,
генеральный директор группы компаний «Геоизол»

ВЛАДИМИР НИЖЕГОЛЬЦЕВ,
генеральный директор АО «Ник»

АНТОН НОВИКОВ,
председатель совета директоров ООО «Пуск-Лимак-Север»

ИГОРЬ ПИЧУГОВ,
генеральный директор АО «Петербург-Дорсервис»

КОНСТАНТИН ХОДОСОВСКИЙ,
совладелец группы компаний «Техносфера»

КАДРОВЫЙ АВОСЬ

ЧАСТИЧНАЯ МОБИЛИЗАЦИЯ, ПРЕДЕЛЬНЫЕ ОБЪЕМЫ КОТОРОЙ ВЛАСТИ ОЧЕРТИЛИ В 300 ТЫС. ЧЕЛОВЕК, УСУГУБИЛА И ТАК НЕПРОСТУЮ СИТУАЦИЮ НА РЫНКЕ ТРУДА. СРЕДНИЙ ВОЗРАСТ ПРИЗЫВНИКОВ — 35 ЛЕТ — ПО МНЕНИЮ РЕКРУТЕРОВ, НАИБОЛЕЕ ПРОДУКТИВЕН ДЛЯ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ, НАЕМ И ОБУЧЕНИЕ КОТОРЫХ ДОРОГО ОБХОДИТСЯ БИЗНЕСУ. ТОТ, ЛИШИВШИСЬ ЦЕННЫХ СОТРУДНИКОВ И СОХРАНИВ ДЛЯ НИХ МЕСТА, ПРИНЯЛСЯ ИСКАТЬ ВРЕМЕННЫХ ИЛИ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЯТЬ ОБЯЗАННОСТИ, УВЕЛИЧИВАЯ НАГРУЗКУ НА КОЛЛЕГ ОТБЫВШИХ, А ТАКЖЕ ПЕРЕМЕНИВАТЬ СПЕЦИАЛИСТОВ С ДРУГИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЗАРПЛАТАМИ. СОИСКАТЕЛИ, В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, АКЦЕНТИРУЮТ ВНИМАНИЕ НА НАЛИЧИИ «БРОНИ» ИЛИ ВОЗМОЖНОСТИ НЕОФИЦИАЛЬНОГО ТРУДОУСТРОЙСТВА. АЛЛА МИХЕЕНКО

По словам генерального директора АНО «Центр экспертной деятельности „Профотбор“» Андрея Контарева, кадровый дефицит сформировался задолго до специальной военной операции. Она лишь усугубила ситуацию, показав, что работодателям придется искать новые решения. «Они не были готовы к последствиям, не было плана действий и после введения мобилизации, хотя времени на подготовку было достаточно, так как

страна уже полгода была вовлечена в СВО. Тем более что процент призванных на службу не превысил 10%, что соответствует обычной текучести кадров,— рассуждает господин Контарев.— Второй фактор — отказ новых работников, особенно квалифицированных специалистов, приезжать в страну. Третий — отток ценных кадров, молодежи, за границу. Все это говорит не о форс-мажоре. Как нам кажется, на лицо обычные



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

КОМАНДА

управленческие просчеты, невозможность анализа со стороны кадровой службы, надежда на „русский авось“. Авось не получился. Но самое важное: мы имеем дело с констатацией факта сложившейся ситуации и нежелании признать, что к прежней системе мы не вернемся».

В Службе занятости Петербурга сообщали, что с марта 2022 года число свободных рабочих мест, размещенных на платформе «Работа России», стабильно держится на уровне 35,5 тыс., при этом число безработных — в два раза меньше, 17 тыс. человек.

«Этой осенью изменения связаны не столько с ростом числа соискателей или активностью работодателей, сколько с ротацией наиболее востребованных специальностей. Постоянно увеличивается потребность в инженерах. Городу требуется более 2 тыс. специалистов различных направлений и особенно инженеров-технологов: год назад в базе Службы занятости населения находилось около 500 таких вакансий, а сейчас заявлено примерно 800 рабочих мест», — говорится в статистике Службы занятости.

НЕПОЛНОЦЕННАЯ ЗАМЕНА Уволить мобилизованного сотрудника никак нельзя: соответствующее постановление правительства премьер-министр РФ Михаил Мишустин подписал 22 сентября. Ранее мобилизованного сотрудника нужно было уволить по закону, теперь трудовой договор просто приостанавливается до его возвращения. Все кадровые процессы приостанавливаются, даже если работник проходил испытательный срок или с ним заключен срочный трудовой договор, подчеркивают юристы. И когда новый человек принимается на место мобилизованного, подходит формулировка без указания конкретной даты прекращения договора: «На время исполнения обязанностей сотрудника...»

«По итогам ноября на предложения о временном трудоустройстве приходится 8,5% от всей массы активных вакансий в России. В Петербурге его предлагают около 11% от всех вакансий города. За последний месяц количество мест, подразумевающих временную работу, в стране выросло на 13% по сравнению с октябрем, в Петербурге — на 26%. Чаще всего временное трудоустройство предлагают также курьерам, менеджерам по продажам и менеджерам по работе с клиентами, упаковщикам и комплектовщикам товаров, операторам колл-центров», — делится аналитикой Мария Бузунова, руководитель пресс-службы hh.ru по Северо-Западу.

Работодатели в сфере общепита указывали, что при приеме на работу временных сотрудников мужчины, как правило, просили о неофициальном трудоустройстве, чтобы не попасть ни в первую, ни, возможно, в последующие волны мобилизации. Некоторые высказывали

опасения, что процесс может вернуть время «зарплат в конвертах» и «серых» схем.

НАДЕЖДА НА СТУДЕНТОВ Крупный бизнес взял курс на перераспределение обязанностей работников. «Как и большинство производителей, мы испытываем постоянную нужду в квалифицированных рабочих, фрезеровщиках, сварщиках, малярах, мастерах автоматических процессов и других. Поэтому мобилизация, хотя у нас ушло немного людей, сделала эту проблему еще более острой. Пришлось изменить некоторые рабочие процессы, больше загружать оставшихся специалистов. На общем уровне производства это, безусловно, не отразилось, но некоторые проблемы пришлось решать в оперативном порядке», — делится заместителем генерального директора холдинга «Венталл» Людмила Седельникова. — Часть нагрузки взяли на себя коллеги. Кроме того, мы активно работаем с нашим Обнинским колледжем технологий и услуг, ученики и выпускники работают у нас на практике».

По словам госпожи Бузуновой, аналитика рынка труда показывает, что осенью этого года работодатели стали активнее приглашать на собеседования 14–18-летних соискателей. По данным hh.ru, в сентябре этот показатель относительно того же месяца прошлого года вырос на 17%, в октябре — на 26%, в первой половине ноября — на 16%. Лидируют по числу отправленных приглашений розничная торговля, IT, HoReCa, b2b-услуги, а также складская логистика. На каждую из этих отраслей в октябре пришлось от 10 до 25 тыс. приглашений.

СТАВКИ МЯНЯТ В целом после мобилизации работодатели стали чаще приглашать на работу кандидатов зрелого возраста, от 40 лет, женщины тоже продолжают получать больше приглашений на собеседования и должности, чем мужчины. «Мобилизованных и уехавших крайне сложно возместить на рынке труда, потому работа для людей будет. Также среди тенденций — сохранение дефицита людей рабочих специальностей и линейных ролей и, в свою очередь, рост зарплаты как мотивационного фактора при выборе потенциального работодателя», — подчеркивает госпожа Бузунова.

После объявления частичной мобилизации в нескольких сферах на рынке труда Санкт-Петербурга изменились предлагаемые зарплаты. Доходы сильнее всего выросли в областях безопасности и охраны (+4%), а также у специалистов в области науки и образования (+4%), отмечают аналитики hh.ru. Местные работодатели увеличили предлагаемую зарплату в 20 из 28 профессиональных сфер. В то же время наиболее сильное снижение денежного вознаграждения фиксируют в сфере страхования (–4%).

По словам господина Контарева, нужно выработать новые правила в кадровой политике и делать нестандартные шаги. «Но что мы имеем на сегодня? Опять кадровые службы „в полях“ ищут и переманивают оставшихся специалистов, тем самым еще более раскачивая экономическую нестабильность и провоцируя на противоправные действия руководство и сотрудников. Включая зарплату в конвертах. Но и это не панацея. Разумный руководитель уже давно понимает, что надо вкладываться в обучение специалиста, постоянно следить за профессиональным ростом, создавать систему наставничества, создавать кадровый резерв. Не каждое предприятие может это себе позволить. Но тут они могут воспользоваться наработками и услугами агентств. Например, мы можем совместно с работодателем разработать механизм обучения и экспертизы уровня подготовки специалиста, наметить систему переподготовки, заметить недостаточно подготовленного специалиста, выработать систему мотивации, чтобы не допустить переманивания, проработать возможность привлечения иностранных специалистов, поддерживать мобилизованных сотрудников и их семьи, что многие предприятия активно делают», — мотивирует господин Контарев. ■

ТРУДОВОЙ ДОГОВОР МОБИЛИЗАННОГО ПРИОСТАНАВЛИВАЕТСЯ ДО ЕГО ВОЗВРАЩЕНИЯ, ПОЗВОЛЯЯ ЗАМЕНУ НА ЭТОТ ПЕРИОД. ЗА НОЯБРЬ КОЛИЧЕСТВО ВРЕМЕННЫХ ВАКАНСИЙ В ПЕТЕРБУРГЕ ВЫРОСЛО НА 26%

РАДИОЭЛЕКТРОНИКА И ПРИБОРОСТРОЕНИЕ



СЕРГЕЙ ПЛАВЕНКО

- 1. ЛЕОНИД ЧЕРНИГОВ,**
генеральный директор ООО «Ракурс-Инжиниринг»
- 2. СЕРГЕЙ ХВОЩ,**
генеральный директор АО «Электронная компания „Элкрус“»
- 3. ГЕОРГИЙ АНЦЕВ,**
генеральный директор — генеральный конструктор АО «НПП „Радар ммс“»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

РОМАН АГАФОННИКОВ,
генеральный директор ООО «Специальный технологический центр»

СЕРГЕЙ АЛЕКСАНИН,
с сентября 2022 года — генеральный директор АО «Диаконт»,
до этого — директор дивизиона систем управления и технологического оборудования

ДМИТРИЙ ВАСИЛЬЕВ,
генеральный директор АО «Лазерные системы»

НИКИТА ГЛАДКОВ,
генеральный директор ПАО «Светлана»

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

АЛЕКСЕЙ МАЛЕВАНОВ,
генеральный директор АО «Морион»





ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

- 1. РОМАН СЛУЦКИЙ,**
генеральный директор «Аларм-Моторс»
- 2. ЕВГЕНИЙ ВОЙТЕНКОВ,**
региональный директор АО «Автодом»
- 3. АЛЕКСАНДР ИВАНОВ,**
председатель совета директоров ГК Wagner

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

ВАЛЕНТИН АНКУДИНОВ,
владелец ГК «Форсаж»

ВАДИМ АРУСТАМЯН,
председатель совета директоров ГК «Максимум»

ОЛЕГ БАРАБАНОВ,
управляющий ООО «Автохолдинг РРТ»

АЛЕКСЕЙ БЕЗОБРАЗОВ,
генеральный директор «Аксель Групп»

МАКСИМ ВИРЧЕНКО,
директор «Рольф Эстейт Санкт-Петербург»

СЕРГЕЙ ЕГАНОВ,
генеральный директор ООО «Группа компаний „Мега-Авто“»

ВАСИЛИЙ МАРУШКО,
директор по развитию проектов АО «Евросиб-Авто-УК»

СЕРГЕЙ МОРЕНКОВ,
председатель совета директоров ГК «Стратегия Рост» (включает «Автополе»)

ВЛАДИСЛАВ РЫДАЕВ,
генеральный директор ООО «„Терра-Авто“ Корпоративный центр»

ЮРИЙ СИНКЕВИЧ,
совладелец ГК «Автопродикс»

АНТОН СОЛДУНОВ,
собственник компании «Петровский»

МАКСИМ СУШИНСКИЙ,
президент ГК «Авангард»

АЛЕКСЕЙ ШАПКИН,
директор дивизиона 1-й категории «Ключавто»

СОЙТИ С КОНВЕЙЕРА

В МАРТЕ ПЕТЕРБУРГСКИЕ ЗАВОДЫ HYUNDAI, TOYOTA И NISSAN ОСТАНОВИЛИ ВЫПУСК АВТОМОБИЛЕЙ. К НАСТОЯЩЕМУ МОМЕНТУ ДВА ИЗ ТРЕХ КОНЦЕРНОВ ОФИЦИАЛЬНО ЗАЯВИЛИ О ПРЕКРАЩЕНИИ СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА МОДЕЛЕЙ НА РОССИЙСКИХ ПЛОЩАДКАХ. НА РЫНОК ТРУДА МОГУТ ВЫЙТИ ДЕСЯТКИ СПЕЦИАЛИСТОВ, ИМЕЮЩИХ ОПЫТ РАБОТЫ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ В ЗАКРЫВАЮЩИХСЯ ПРЕДПРИЯТИЯХ. ДЕНИС ГАВРИЛОВ

По ситуации на конец 2022 года Hyundai ежемесячно продлевает простой конвейера, не сообщая о планах возобновления производства или ухода с российской рынка. Автозавод Nissan в конце ноября перешел в собственность ФГУП «Центральный научно-исследовательский автомобильный и автомоторный институт» (НАМИ). В момент оформления сделки в организации отметили, что такой шаг позволит сохранить на предприятии не только ключевые компетенции и производственный цикл, но и рабочие места. Завод Toyota, по сообщению Минпромторга России, находится в стадии консервации. При этом в ведомстве рассказали, что совместно с петербургским правительством прорабатываются возможные варианты развития производственной площадки.

В период неопределенности в развитии каждой из трех площадок высока вероятность кадровых перестановок в руководящем составе этих организаций. Правда, участники отрасли и кадровые агентства пока не могут назвать примеры трудоустройства топ-менеджеров петербургских автозаводов на других промышленных предприятиях.

ДВИЖЕНИЕ ПО УРОВНЮ Евгений Еськов, главный редактор журнала «Автобизнесревью», рассказывает, что азиатский топ-менеджмент, как правило, приезжает на работу в Россию и уезжает непублично. «При этом у них обычно расписана карьера на годы вперед, то есть, приезжая в нашу страну, человек уже знает, что ждет его дальше». Основатель SuperJob Алексей Захаров отмечает, что у специалистов подобного уровня всегда есть два-три предложения из других компаний, в том числе, более выгодные по зарплате, чем на том

предприятии, где они устроены. «Как правило, топ-менеджеры не ищут работу, она их сама находит», — резюмирует он.

Мария Бузунова, руководитель пресс-службы hh.ru по Северо-Западу, делится данными: с марта нынешнего года в целом по рынку труда среди топ-менеджеров в сфере автобизнеса более 2000 петербуржцев, имеющих руководящие должности, обновили свое резюме и указали, что находятся в активном поиске работы. Из них 130 отметили, что уже вышли на новую работу, а еще 90 человек получили предложение и готовы дать ответ будущим работодателям.

«В большинстве случаев соискатели-топ-менеджеры, имеющие опыт работы в автобизнесе, ищут варианты трудоустройства по своей профессии (руководитель отдела продаж, руководитель проектов, начальник производства, коммерческий директор) и внутри той же сферы, где были раньше», — комментирует госпожа Бузунова. Господин Захаров считает, что компетенции руководящего состава петербургских автозаводов могут пригодиться на любом производстве. Выпуск автомобилей, по его словам, не сильно отличается от сборочного производства любой другой техники. В качестве примера господин Захаров приводит компетенции в области покраски элементов машин. Если топ-менеджер курировал это направление, то он сможет найти подобные позиции и на других производствах. «Как правило, топ-менеджеры переходят на аналогичные позиции. Если компания сильно крупнее, то могут рассмотреть и должности пониже, тогда как позицию выше тоже можно занять в случае наличия предложения», — рассуждает основатель SuperJob. → 20



АЛЕКСАНДР КИРКОВ

УЧАСТНИКИ ОТРАСЛИ ПОКА НЕ МОГУТ НАЗВАТЬ ПРИМЕРЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ ПЕТЕРБУРГСКОГО АВТОПРОМА В ДРУГИХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ КОМПАНИЯХ

НА ЯЗЫКЕ НЕЙРОСЕТЕЙ

ПО КЛЮЧЕВЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ — В ЧИСЛЕ МИРОВЫХ ЛИДЕРОВ. ГРУППА ЦРТ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА ЗАНЯЛА ВЕРХНИЕ ПОЗИЦИИ В ШЕСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНКУРСАХ. О ТОМ, КАКИЕ РЕШЕНИЯ НА ОСНОВЕ РАЗГОВОРНОГО AI, МАШИННОГО ОБУЧЕНИЯ И КОМПЬЮТЕРНОГО ЗРЕНИЯ ДЛЯ КРУПНОГО БИЗНЕСА И ГОССЕКТОРА РАБОТАЮТ В НАЦИОНАЛЬНЫХ БИОМЕТРИЧЕСКИХ ПРОЕКТАХ И ВЕДУЩИХ ТЕЛЕКОМ-КОМПАНИЯХ И БАНКАХ СТРАНЫ, А ТАКЖЕ О НОВЫХ ТРЕНДАХ РАССКАЗЫВАЕТ СЕО ГРУППЫ ЦРТ **ДМИТРИЙ ДЫРМОВСКИЙ**. ЕКАТЕРИНА РЯЗАНОВА

BUSINESS GUIDE: Дмитрий, зачем технологические компании участвуют в научных конкурсах?

ДМИТРИЙ ДЫРМОВСКИЙ: Прежде всего — это мощный инструмент развития компетенций. Сложную практическую задачу в режиме здоровой конкуренции решают лучшие научные команды. Участие в конкурсах позволяет не только совершенствовать экспертизу, которая впоследствии реализуется в AI-решениях, но и развивать собственный научный потенциал и глобальный технологический прогресс.

BG: Как, по вашему опыту, сегодня технологические достижения влияют на индустрии?

Д. Д.: Один из примеров — конкурс CHIME, который был посвящен работе с несегментированной — естественной — речью в ситуациях, когда говорят сразу несколько человек, перебивают друг друга и при этом в шуме. Достижения в этой области мы используем для улучшения работы виртуальных ассистентов в банках и телекоме, систем протоколирования совещаний и речевой аналитики для контроля качества в контактных центрах и офисах обслуживания. Высокое качество распознавания речи позволило реализовать в этом году первый на российском рынке проект речевой аналитики для повышения качества обслуживания в клиентских офисах одной из крупнейших энергосбытовых компаний страны. Еще один пример — Трубная металлургическая компания (ТМК) внедрила технологию распознавания голоса в систему контроля качества: решение ЦРТ автоматически оцифровывает голосовые команды контролеров, называющих геометрические параметры продукции, и в этом формате передает их в единую информационную систему предприятия, оптимизируя ресурсы.

BG: Один из конкурсов был посвящен распознаванию речи на языке хинди. Зачем участвовать в столь экзотических соревнованиях?

Д. Д.: Действительно, этот язык непривычный для нас, тем более среди конкурентов были команды, для которых он родной, что умножало сложность. Именно поэтому победа во всех треках была особенно значимой: она демонстрирует не просто возможность распознавания еще одного языка, широту спектра возможностей российских разработчиков. Сейчас распознавание речи ЦРТ доступно на 14 языках: русском, английском, казахском, испанском, арабском, немецком, французском, турецком, бенгальском, филиппинском, фарси, урду, португальском, хинди. Это позволяет решать сложные задачи, в том числе — создавать билингвальных диалоговых роботов, которые могут вести диалог на разных языках. Главное — мы наращиваем свою экспертизу, которую ценят клиенты. Для создания сложных государственных сервисов и решений для крупного бизнеса выбирают разработчика с глубоким технологическим бэкграундом и опытом, а не компании, которые вышли на рынок в попытке угнаться за спросом.

BG: Какие решения ЦРТ показали рост в 2022 году?

Д. Д.: Ключевую динамику продемонстрировали направления диалоговых ассистентов, голосового протоколирования и компьютерного зрения.

Среди драйверов — тренд импортозамещения и стремление к оптимизации ресурсов и расходов при сохранении высокого качества клиентского сервиса. Так, экономический эффект внедрения проектов речевой аналитики ЦРТ в контактном центре «Сбера» для работы



с корпоративными клиентами по итогам 2021 года составил 129 млн рублей.

Диалоговые ассистенты становятся привычными, с ними приятно взаимодействовать. Чат-бот «Александра», разработанный совместно с командой московского метро, — демонстрация того, как технологии помогают создавать удобные цифровые сервисы. «Александра» может рассказать о работе метро, МЦК, МЦД, о наземном транспорте, отвечает на вопросы о парковках, такси, каршеринге, организации дорожного движения. Ответила уже на 2,5 млн вопросов пассажиров и получила более 100 тыс. благодарностей пользователей. Такие эффекты, безусловно, стимулируют спрос.

BG: Появились ли за этот год новые кейсы в Санкт-Петербурге?

Д. Д.: Один из них реализован в Архивном комитете города. Комитет принял на госхранение коллекцию фондо документов ленинградского Дома радио, которая оказалась в 1000 раз больше, чем среднегодовой объем принимаемых документов. Нейросети помогают в оцифровке. Система, разработанная в ЦРТ, преобразует речевые фонограммы в текст, оптимизирует формирование электронного каталога — улучшает качество описания фондо документов, существенно упрощает поиск. Пользователи смогут не просто найти нужный документ по названию, но и прочитать содержание в текстовом файле.

BG: Как в этом году развивалась цифровизация здравоохранения?

Д. Д.: С точки зрения внедрения новых технологий — это одна из самых динамичных отраслей. Развивался целый ряд направлений: телемедицина, выявление патологий на снимках с помощью AI, развитие голосовых роботов службы 122.

Один из ключевых драйверов — голосовое заполнение медпротоколов для оптимизации рутинного труда врачей. С помощью голосового ввода, решения Voice2Med рентгенологи Москвы заполнили более 200 тыс. протоколов исследований, Центр диагностики и телемедицины ДЗМ зафиксировал рост качества распознавания специализированной медицинской лексики в 98%.

BG: Доступен ли сервис в Санкт-Петербурге?

Д. Д.: Центр Алмазова (ФГБУ НМИЦ им. Алмазова. — **BG**) применяет технологии распознавания речи при описании исследований лучевой диагностики, подтвердив экономии 20–30% времени на заполнении протоколов с помощью голоса.

В городской поликлинике № 91 голосовой ввод используют хирурги, неврологи, педиатры, урологи, терапевты. Разработка ЦРТ позволила в два раза сократить время на заполнение формы 088-У — направлений на медико-социальную экспертизу, что высоко оценили не только врачи, но и пациенты.

BG: Как развиваются решения на основе компьютерного зрения?

Д. Д.: Петербург — первый город в мире, где уже в 2014 году мы реализовали биометрический стадион. В 2018 году технологии ЦРТ стали частью АПК «Безопасный город», а с 2020-го работают на фанатском выражении «Газпром Арены». Успешный опыт перенимают по всей стране: на более чем 20 объектах спорта, 150 — транспорта, в 15 проектах АПК «Безопасный город». Развивается внедрение в системах контроля и управления доступом: совместно с партнерами мы реализовали биометрический, «по лицу», проход в несколько университетов и более 30 фитнес-центров, посетители уже высоко оценили безопасность и комфорт. В 2022 году компания

Telecom Daily выделила ЦРТ в качестве ключевого игрока рынка видеоаналитики с максимальной долей.

BG: Продолжился ли экспорт?

Д. Д.: Мы наращиваем экспорт в целевые регионы — Ближний Восток и Латинскую Америку, где решения ЦРТ работают уже более 15 лет. Эти регионы остаются для нас экспортным приоритетом.

BG: Какие тренды в развитии искусственного интеллекта вы можете отметить?

Д. Д.: Первый, относительно новый тренд: спрос на сервисы протоколирования. С ростом количества совещаний, особенно в онлайн, растет сфера применения распознавания речи участников совещаний.

Второй тренд: естественные, реалистичные диалоговые ассистенты вытесняют линейных роботов прошлого поколения, они будут становиться все интеллектуальнее, развивать возможности для предвосхищения намерений по ходу разговора.

Появился тренд в компьютерном зрении: намечается переход от распознавания объектов — лиц и силуэтов — к распознаванию действий и анализа контекста.

Четвертый тренд: AI продолжит развитие для выявления паттернов мошенничества и защиты биометрии от попыток атак, которые, за счет новых генеративных моделей, становятся все креативнее. Будут создаваться новые решения, помогая им противостоять.

Замыкает топ-5 тренд голосового AI в качестве ядра привычных процессов, позволяя значительно оптимизировать привычные услуги без изменения инфраструктуры. Новые вызовы стимулируют техновизионеров и прогрессивных разработчиков развиваться еще интенсивнее и быстрее, представляя все более совершенные технологические решения. ■



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

- 1. МИХАИЛ ПОДВЯЗНИКОВ,**
генеральный директор АО «Обуховский завод»
- 2. АЛЕКСАНДР ГРАЧЕВ,**
с августа 2022 года — заместитель генерального директора —
управляющий директор АО «ОДК-Климов», до этого — заместитель генерального
директора по продажам и сервису АО «ОДК»
- 3. АЛЕКСАНДР КОНЮХОВ,**
генеральный директор АО «Силовые машины»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

- ЕВГЕНИЙ КУЗЬМЕНКО,**
управляющий директор АО «Тихвинский вагоностроительный завод»
- АНТОН ЛЕБЕДЕВ,**
руководитель филиала АО «АЗМ-Технологии» «Ижора»
- АНАТОЛИЙ РУСИН,**
генеральный директор ООО «Кингисеппский машиностроительный завод»
- СЕРГЕЙ СЕРЕБРЯКОВ,**
директор АО «Петербургский тракторный завод»,
с июня 2022 года — генеральный директор ПАО «Кировский завод»
- ПЕТР СКВОРЦОВ,**
с августа 2022 года — генеральный директор ПАО «Звезда»,
ранее возглавлял Уральский дизель-моторный завод
- АНДРЕЙ СТЕПНОВ,**
генеральный директор АО «Октябрьский электровагоноремонтный завод»
- АЛЕКСАНДР УСТИНОВ,**
генеральный директор ОАО «Машиностроительный завод „Арсенал“»
- АНАТОЛИЙ ФОМИЧЕВ,**
генеральный директор СПб ОАО «Красный Октябрь»
- АЛЕКСЕЙ ШУБИН,**
генеральный директор АО «Невский завод», генеральный директор АО «РЭП Холдинг»

КАДРЫ

18 → ПЕРЕЕЗД ОТКРЫТ Господин Еськов согласен, что самым очевидным вариантом трудоустройства является производство, при этом необязательно автомобильное. К тому же, по его словам, никто не отменял возможности попробовать свои силы на автомобильном предприятии за пределами России. Согласно данным hh.ru, около 3% представителей сферы российского автобизнеса осенью переехали в другие страны — как правило, в СНГ. «В данном случае экспертная позиция таких соискателей, большой объем успешных кейсов и наработанные контакты достаточно высоко ценятся в странах, принявших их. Поэтому релоцировавшиеся вполне могут начать реализацию или продолжение своей карьеры в области автобизнеса, но уже в новой стране», — полагает госпожа Бузунова.

Помимо других стран, петербургские топ-менеджеры автомобильных заводов могут рассматривать и регионы России. «Если эти специалисты умеют организовывать производство, начинать новые проекты, то они вполне могут занять позиции уровня заместителя директора предприятия, выставив при этом свои условия», — подчеркивает господин Захаров. По словам госпожи Бузуновой, есть большая вероятность, что в 2023 году будут развиваться большие проекты, в том числе инфраструктурные, в крупных промышленных центрах страны (Татарстан, Урал, Сибирь), в агросекторе (Черноземье, Южный федеральный округ), в области транспорта, логистики (дальневосточные регионы), добычи и переработки полезных ископаемых (арктические проекты), туристический сектор. «Поэтому эти сферы и регионы стоит рассматривать как перспективные, если не для переезда и смены постоянного места жительства, то хотя бы для пробных поездок, работы в вахтовом формате или командировок, чтобы развеять ситуацию и, как вариант, рассматривать переезд в будущем», — заключает руководитель пресс-службы hh.ru по Северо-Западу.

Что касается действующих автомобильных производств на территории России, то пока неизвестно о случаях перехода петербургских топ-менеджеров на эти предприятия. Например, во внешней пресс-службе «Хавейл Мотор Рус» корреспонденту ВГ сообщили, что «на заводе Haval не работают бывшие топ-менеджеры Nissan, Toyota, Hyundai».

СВОЙ ПУТЬ Сложности с трудоустройством или наличием предложений с зарплатой соответствующего уровня могут подтолкнуть топ-менеджеров петербургских автозаводов к открытию собственного бизнеса, считает Алексей Захаров. «У них уже есть компетенции и наработанные связи в отрасли, поэтому не исключено, что им будет интересно, например, открыть свою ком-

панию в сервисном обслуживании», — указывает он. По мнению эксперта, новый бизнес может появиться в сфере тех навыков и умений, которые есть у управленца, но вполне возможен проект и на уровне межотраслевых компетенций.

Мария Бузунова согласна, что в настоящий момент может образоваться группа топ-менеджеров, которые задумаются о развитии собственного дела. «В кризисных экономических условиях бывает, что без работы остается много хороших профессионалов, а вакансий соответствующего уровня почти не появляется. Образуется слишком высокая конкуренция между в равной степени сильными специалистами», — добавляет она. Новый бизнес, по словам аналитика, бывший автомобильный топ-менеджер может открыть как в смежной сфере (производство, обслуживающий бизнес или логистика), так и в новой, где человек развивался для себя лично, или в области своего хобби. Помимо расширения собственной квалификации, не исключено, что управленцы с петербургских автозаводов могут найти себя в преподавании или начать карьеру коуча.

ИЗ ПРОИЗВОДСТВА В ПРОДАЖИ Очевидным, на первый взгляд, может являться вариант трудоустройства руководящих специалистов петербургских автозаводов в дилерский бизнес. Правда, не все эксперты считают такие переходы подходящими для будущего сотрудника и его работодателя. «Производство и сбыт — это разные направления со своей спецификой и компетенциями. В этом плане более логичным выглядит переход между дистрибуторами и дилерами. Такие примеры есть — когда руководитель компании-импортера становится управляющим или даже акционером дилерского холдинга. Дилерский бизнес очень динамичный, требует принимать более быстрые, иногда неординарные решения и понимать, на чем именно зарабатывает продавец машин. Производство обычно реагирует значительно медленнее», — рассказывает Евгений Еськов. Со своей стороны Алексей Захаров, соглашаясь с такой позицией, отмечает, что в отдельных случаях переходы возможны. Например, топ-менеджеры, которые были связаны на автомобильных заводах с поставками комплектующих, могут возглавить такое же направление в крупных дилерских холдингах. Рассуждая о переходах руководящего состава из производства в продажи, господин Еськов добавляет, что автомобильный бизнес в России достаточно закрытый: «Здесь все друг друга знают, тут особенно ценятся связи возможного кандидата. Если потенциальный управленец обладает широким кругом знакомств в дилерском сообществе и в представительствах марок, то это ценный кадр». ■



ЕВГЕНИЙ ПЯВЛЕНКО

НОВЫЙ БИЗНЕС БЫВШИЙ АВТОМОБИЛЬНЫЙ ТОП-МЕНЕДЖЕР МОЖЕТ ЗАПУСТИТЬ КАК В СМЕЖНОЙ СФЕРЕ, НАПРИМЕР, СЕРВИСА ИЛИ ЛОГИСТИКИ, ТАК И В ОБЛАСТИ СВОЕГО ХОББИ

КАДРЫ

СОХРАНИТЬ ПРАВО НА БИЗНЕС В ИДЕАЛЬНЫЙ ШТОРМ

КАК НЕ ОШИБИТЬСЯ, ВЫБИРАЯ СТРАНУ ДЛЯ РЕЛОКАЦИИ, КАКИХ ИЗМЕНЕНИЙ В РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ ЖДАТЬ КОМПАНИЯМ И КАКОЙ СЦЕНАРИЙ ПОВЕДЕНИЯ В ТЕКУЩИХ УСЛОВИЯХ МЕНЕЕ РИСКОВАННЫЙ, РАССКАЗАЛА УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР БЮРО ЮРИДИЧЕСКИХ СТРАТЕГИЙ LEGAL TO BUSINESS СВЕТЛАНА ГУЗЬ. ОЛЕГ ДИЛИМБЕТОВ

BUSINESS GUIDE: Можно ли на сегодняшний день оценить масштабы релокации российского бизнеса?

СВЕТЛАНА ГУЗЬ: Официальной статистики в отношении релокации предпринимателей нет. Если говорить о нашей практике, то с февраля интерес к открытию бизнеса за пределами страны выразил почти каждый второй клиент. Отмечу, что это далеко не всегда связано с желанием приостановить развитие в России.

Некоторые клиенты, избравшие путь релокации, либо уже имели бизнес за границей, либо еще до февраля 2022 года планировали его создать. Сложившаяся ситуация — ужесточение санкций, введение контрольных ограничений, постоянно изменяющееся законодательство, необходимость решать проблемы с расчетами по крупным контрактам, логистикой и поставками и прочие сложности — лишь дала импульс предпринимателям масштабировать бизнес и диверсифицировать риски, заняться поиском новых ниш и направлений, задуматься о релокации, оценить ее перспективы и последствия.

BG: Много ли тех, кто уехал и был вынужден закрыть бизнес в России?

С. Г.: Если говорить о клиентах бюро, таких прецедентов нет. Любой бизнес ориентируется на текущие реалии и подстраивается под существующие обстоятельства исходя из своих личных особенностей. Например, ресторанный бизнес сейчас переживает сложные времена: посещаемость упала до 50%, а в некоторых сегментах и до 70%. Уехали многие шеф-повара и официанты, и вопрос набора персонала встал очень остро. Аналогичная ситуация с гостями: до 50% постоянных посетителей премиального сегмента уехали из страны. Вполне логичным следствием происходящего стало желание ресторанный бизнес выходить на международную арену, искать новые решения в новых обстоятельствах, чтобы продолжать развиваться. Это касается большинства отраслей бизнеса.

BG: Какие нюансы необходимо учитывать, выбирая страну для релокации?

С. Г.: Все зависит от целей и задач отдельного бизнеса, уровня информированности о стране переезда и качества подготовки к процессу релокации. Решение о релокации не должно быть импульсивным и эмоциональным. Важно все продумать: разработать бизнес-стратегию, оценить потенциальные риски, в том числе юридические, просчитать затраты на открытие и дальнейшее развитие бизнеса, определить цели и круг действующих и потенциальных клиентов, выявить особенности транспортной логистики. И если решение о релокации все-таки принято, то детальная проработка деталей позволит выбрать оптимальную для вашего бизнеса страну развития и разработать эффективный, максимально «безболезненный» план релокации.

Важно также учитывать дальнейшие планы по сохранению и развитию бизнеса в России, поскольку банковские операции находятся под контролем как с точки зрения валютного законодательства каждой страны, так и с точки зрения санкционных рисков. Задача юридических консультантов — не просто зарегистрировать компанию в конкретной юрисдикции и открыть там расчетные счета, но и выбрать страну регистрации (а для таких стран, как ОАЭ, — еще и верно выбрать место регистрации и тип компании), разработать карту рисков и способы их минимизации.

Сегодня популярные страны для релокации бизнеса и частных лиц — Турция, Арабские Эмираты (чаще



всего Дубай), Казахстан, Армения, Грузия. У каждой из них есть свои нюансы, плюсы и минусы, преимущества и сложности. Постсоветские республики востребованы из-за низкого языкового барьера, менталитета и правового регулирования, схожих с российским.

BG: С какими неочевидными сложностями можно столкнуться, открывая бизнес в другой юрисдикции?

С. Г.: Например, в России открыть банковский счет для физического или юридического лица за один или максимум три дня — норма. В Арабских Эмиратах этот процесс может занять до двух-трех месяцев, а иногда и полгода. Коммерческие структуры и банки оценивают свои риски, в том числе и санкционные, и исходя из этого выстраивают свои отношения с бизнесом, имеющим российские корни. С государственными органами взаимодействовать в каком-то смысле проще, главное — выполнять требования закона. Но в ряде стран можно столкнуться с длительной процедурой комплаенса: проверкой персональных данных и происхождения инвестируемых денежных средств.

Есть и своя специфика в оформлении трудовых отношений: принимая на работу сотрудника, работодатель, зачастую даже не зная, будет ли успешным прохождением испытательного срока работника, обязан оплатить его трудовую визу, заключить договор, предоставить жилье, платить социальные взносы, а иногда и более высокую налоговую ставку.

BG: Насколько трудно наладить процесс набора сотрудников в новой стране?

С. Г.: Каждый случай — индивидуален. Это зависит от выбранной страны, репутации компании, типа бизнеса и

множества других факторов. Один из сценариев — релоцировать самых важных игроков команды — носителей вашей корпоративной культуры, а потом набрать остальной необходимый персонал. Учитывайте, что в ряде государств можно столкнуться с ограничениями: например, в виде обязательства иметь в штате определенное количество сотрудников — граждан страны, в которой вы развиваете бизнес.

С точки зрения экономики проекта нанимать людей на месте в большинстве случаев выгоднее, чем релоцировать команду. Но это работает не во всех случаях. Например, если говорить о сфере услуг, то уровень сервиса в России значительно выше, чем во многих популярных для релокации странах. В этом случае на новом месте придется закладывать существенное время на обучение персонала стандартам сервиса, привычного для вашей ключевой команды.

BG: Мы много слышим о перспективах работы с Китаем или Индией, насколько выгодно или рискованно вести там бизнес?

С. Г.: Как я уже говорила, прежде чем менять юрисдикцию и инвестировать средства в создание бизнеса в новой стране, нужно просчитать стоимость не только «входа», но и годового содержания бизнеса. Например, ОАЭ считаются дорогой страной для открытия компании, однако в Китае вложения в запуск бизнеса будут существенно выше. Необходимо будет озаботиться наличием местных бизнес-консультантов и юристов, понимающих специфику страны, которые помогут преодолеть барьеры при погружении в бизнес-среду и особенности ментальности этих стран. Если сравнивать

Индию и Китай, то первая более комфортна. Однако и в том, и в другом случае я бы не рекомендовала «заходить» в новую страну без поддержки грамотных консультантов.

BG: Что более рискованно — строить бизнес с нуля в другой стране или пытаться адаптировать его к новым условиям в России?

С. Г.: В любой стране и в любом бизнесе есть своя специфика. Начиная новое, вы увеличиваете свои риски, но создаете потенциал для развития бизнеса и роста доходов. Безусловно, при релокации бизнеса необходимо делать ставку на свои компетенции — сильные стороны. Предпринимательство — всегда риск, безотносительно того, ведете ли вы бизнес в России или в другой стране, но вкладываться в неизведанные вами ранее направления — более рискованно. В целом важно то, насколько вы компетентны, насколько ваш продукт востребован, умеете ли вы брать на себя ответственность и принимать нестандартные и сложные решения, даже если это решение о закрытии неудачного проекта. Бояться не стоит: чем сложнее задача, тем выше удовлетворение от результата (как финансовое, так и эмоциональное).

В российской ментальности отношение к риску и труду всегда было уважительным. «Риск — дело благородное», «кто не рискует — тот не пьет шампанского», «терпение и труд — все перетрут» — это не просто идиомы, но и некий стиль жизни, образ мышления. Новому предпринимательству в России совсем немного лет, но это люди, «горящие» своим делом, несмотря на все трудности.

BG: Чего нам ждать от изменений законодательства внутри России?

С. Г.: Сейчас предприниматели ожидают продления моратория на налоговые проверки и новых налоговых послаблений. Безусловно, важны изменения валютного законодательства: уверена, они будут ужесточаться. Кроме того, предстоит узнать, что нового готовит для нас ЦБ РФ. Из последних важных для бизнеса изменений в законодательстве можно выделить обязательную маркировку рекламы и внесение изменений в закон о персональных данных. Определенно свой «отпечаток» на законодательстве оставят и последствия мобилизации. Многие из нововведений будут иметь эффект «мины замедленного действия», последствия от которого станут очевидны через полгода-год.

Бизнес и общество в целом проходят через серьезную турбулентность. Должно пройти определенное время для того, чтобы были «зафиксированы» и поняты новые «правила игры». Остается множество важных вопросов: например, запретит ли закон возможность дистанционной работы, как будет решаться вопрос с налогообложением сотрудников российских компаний, работающих удаленно, находясь на территории других стран?

Получается, что практически любые прогнозы сейчас равносильны гаданию на кофейной гуще. Происходящие с людьми и бизнесом события имеют достаточно стихийный и сложный волнообразный характер, который не обусловлен законами физики, химии или экономики. Просчитать как будет развиваться ситуация в стране и в мире в целом, практически невозможно. Это очередной идеальный шторм, и он гораздо серьезнее предыдущих. Оглядываясь на пройденные исторические уроки, даже времена Великой депрессии в США или послевоенные годы в СССР выглядят более понятным и управляемым периодом. ■

КУДА УХОДИТ ВЛАСТЬ

ПО МНЕНИЮ РЯДА ЧИНОВНИКОВ, В НЫНЕШНЕЙ СИТУАЦИИ ВЫГОДНЕЕ БЫТЬ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ, ЧЕМ РАБОТАТЬ В БИЗНЕС-СТРУКТУРАХ. НЕСМОТРЯ НА ЭТО, В ПОСЛЕДНИЙ ГОД В ПРАВИТЕЛЬСТВЕ НИ ГОРОДСКОГО, НИ ФЕДЕРАЛЬНОГО УРОВНЯ НЕ БЫЛО БОЛЬШИХ НАЗНАЧЕНИЙ ИЗ ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ, ЗАТО НЕКОТОРЫЕ ГОССЛУЖАЩИЕ ПЕРЕСЕЛИ ЗА РУЛЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ. КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ ЯНА ЩУКИНА РАЗБИРАЛАСЬ, ЧЕМ ЗАНИМАЕТСЯ ПЛЕЯДА ВЫПУСКНИКОВ СМОЛЬНОГО, ПОКИНУВШАЯ АДМИНИСТРАЦИЮ ПЕТЕРБУРГА ПОСЛЕ СМЕНЫ ГЛАВЫ ГОРОДА В 2018 ГОДУ.



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

1. **ДМИТРИЙ ПЕТРОВ**, генеральный директор ООО «Комфортел»
2. **ДМИТРИЙ ГЛОТОВ**, региональный директор Западного региона ПАО «Вымпелком»
3. **АНДРЕЙ ГУК**, генеральный директор ООО «Обит»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

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

НИКОЛАЙ БЕЛОЗЕРОВ, генеральный директор ООО «ПА.К.Т.»

СЕРГЕЙ ГЕРАСИМЕНКО, исполнительный директор компании NewLink

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

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

АЛЕКСАНДР КРЫЛОВ, генеральный директор SkyNet

АЛЕКСАНДР ЛОГИНОВ, директор макрорегионального филиала «Северо-Запад» ПАО «Ростелеком»*

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

АНДРЕЙ СУХОДОЛЬСКИЙ, генеральный директор ООО «Смарт Телеком»

СЕРГЕЙ ТИМОШИН, директор макрорегиона «Северо-Запад» Tele2 (дочернее общество ПАО «Ростелеком»)*

* Включены оба игрока, так как ежегодно жюри указывает на недостаток в списке одного из них. При условии четкого соблюдения условия: голос участника за сотрудника аффилированной компании не учитывается

С точки зрения рынка труда в Санкт-Петербурге в целом количество вакансий за год (статистика hh.ru по состоянию на 7 декабря 2022) сократилось на 17%, при этом прирост размещенных на портале резюме составил 12%. Больше всего пострадал спрос на персонал страховых компаний, банков, автомобильного бизнеса, специалистов по HR и консультантов.

В марте 2022 года единственной сферой, показавшей прирост, была госслужба. Она, исходя из индекса HeadHunter, который показывает, сколько человек в данный момент претендует на одну вакансию в различных профессиональных областях, оказалась одной из самых востребованных. В майском исследовании HeadHunter 70% респондентов отметили, что рассматривают работу в государственной организации. Доля готовых там трудиться выше в старших возрастных группах. При прочих равных, несмотря на отмеченные опрошенными недостатки, 60% выберут работу в государственной организации, 40% — в частной.

В марте 2022 года на одном из отраслевых мероприятий в Петербурге чиновники среднего ранга, приветствовавшие представителей бизнеса, добродушно поддерживали последних: по их словам, по-

сле 24 февраля 2022 года быть госслужащим было намного выгоднее. Но прошел почти год, а частный сектор продолжает сражаться за свое существование. Как заявляла в нескольких интервью специалист по социально-экономическому развитию российских регионов Наталья Зубаревич, весной многие эксперты ожидали сильного спада экономики, однако он был постепенным, а в некоторых отраслях динамика восстановилась. «Помирать — не в традиции российского бизнеса», — комментировала эксперт, подчеркивая, что бизнес-процессы адаптируются.

ОТ ЧАСТНОГО К ОБЩЕСТВЕННОМУ По мнению заведующей кафедрой социальных технологий СЗИУ РАНХиГС Инны Ветренко, сращивание бизнеса и политики характерно для Санкт-Петербурга и для России в области представительной, то есть выборной, но не исполнительной власти. Бизнесмены хотят защищать свои интересы, лоббировать их в Законодательном собрании Санкт-Петербурга, поэтому в составе представительного органа города — регионального парламента, одна треть — это участники делового сообщества, говорит госпожа Ветренко. → 24



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

ЭКСПЕРТЫ ВИДЯТ НЕДОСТАТОК НЫНЕШНЕЙ КОМАНДЫ СМОЛЬНОГО В ДЕФИЦИТЕ РУКОВОДИТЕЛЕЙ С ЭЛЕКТОРАЛЬНЫМ ОПЫТОМ

КАРЬЕРА

«МЕНЕДЖЕРЫ ОТДЕЛА ПРОДАЖ ТЕПЕРЬ ВЫСТУПАЮТ И В РОЛИ ПСИХОЛОГОВ»

СПЕЦИАЛИСТЫ ГРУППЫ «АКВИЛОН» В 2022 ГОДУ В ОЧЕРЕДНОЙ РАЗ УБЕДИЛИСЬ: КЛИЕНТ НЕ ГОТОВ ВКЛАДЫВАТЬСЯ В ГОЛЫЕ МЕТРЫ, ВЕДЬ КРИЗИС КОГДА-ТО ЗАКОНЧИТСЯ, А ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ОЖИДАНИЯ ВЕЧНЫ. ДАЖЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ПОКУПАТЕЛЬ ЖДЕТ ОТ НЕДВИЖИМОСТИ ВПОЛНЕ ОПРЕДЕЛЕННОГО УРОВНЯ КОМФОРТА И БЕЗОПАСНОСТИ. КАК ТЕХНОЛОГИИ РЕШАЮТ ЭТИ ВОПРОСЫ, А ДЕВЕЛОПЕР СПРАВЛЯЕТСЯ С НЕОБХОДИМОСТЬЮ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И ОТКРЫТИЕМ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВ, ВГ РАССКАЗАЛИ ПРЕДСТАВИТЕЛИ КОМПАНИИ. НАТАЛЬЯ ЛАВРИНОВИЧ

«Для нашей компании 2022 год, несмотря на все сложности, стал достаточно успешным,— говорит Владимир Шабанов, исполнительный директор группы «Аквилон».— В Петербурге мы вывели в продажу вторую очередь „Аквилон Stories“ в Кудрово и новый проект „Аквилон Leaves“ в Московском районе. Уже ввели в эксплуатацию около 82 тыс. кв. м реализуемой недвижимости в Северной столице, до конца года планируем получить разрешение на ввод еще ряда проектов. Передали городу два социальных объекта: детский сад на 95 воспитанников в Адмиралтейском районе и на 100 мест — в Московском. Быстро адаптировались к новым реалиям, успешно решив вопросы импортозамещения. Причем при замене партнеров смогли найти даже более качественные и выгодные решения, чем использовали раньше. Кроме того, мы открыли завод по изготовлению железобетонных изделий и конструкций в Архангельске, запустили производство панелей для нашей системы „умного“ дома inHome в Петербурге».

Так же, как и все девелоперы страны, компания пережила в течение года разные периоды спроса на жилье. Ажиотаж ранней весны, когда люди пытались сохранить сбережения, вложив их в квадратные метры, сменился снижением объема продаж. Но уже к середине лета динамика выровнялась, и в целом год стал достаточно успешным.

Менеджеры отдела продаж теперь выступают не только в качестве ритейлеров, но и в роли психологов: людям сложно принять решение о покупке недвижимости в такое неопределенное время, и даже когда они решаются, им требуется постоянное подтверждение того, что они сделали правильный выбор.

«Наши специалисты помогали клиентам в этом вопросе,— рассказывает Максим Турта, руководитель департамента продаж группы «Аквилон».— Вместе с покупателями мы внимательно оценивали их ресурсы, просчитывали платежи по ипотеке, рассматривали возможные риски и на основе тщательного анализа определяли максимально комфортное соотношение площади лота и его стоимости. Все уже понимают, что такое ликвидность проекта. Можно поддасть панике и купить по принципу „быстрее-дешевле“, но что потом делать с этой недвижимостью? Ведь кризис когда-то закончится. Сегодня покупка недвижимости — это не просто выбор квартиры, это приобретение определенного уровня жизни».

Основным драйвером покупательской активности с мая 2022 года стала ипотека с субсидированной ставкой 0,01%. Она поддержала не только девелоперов: минимальный процент и длинные сроки кредитования — шанс обзавестись собственным жильем для тех, кто не может отдавать в качестве ежемесячного платежа половину бюджета (или даже больше). Да, субсидированная ставка влияет на стоимость квадратного метра, но одновременно это уникальная возможность приобрести недвижимость здесь и сейчас. Сегодня для покупателей очень важно получить не просто квартиру, а жилье на долгие годы: в период нестабильности и сокращения доходов люди всегда рассматривают приобретение на перспективу.



НА ТЕРРИТОРИИ КОМПЛЕКСОВ ВСЕ БОЛЬШУЮ ПОПУЛЯРНОСТЬ НАБИРАЮТ КОВОРКИНГИ, КАФЕ С БЫСТРЫМ WI-FI, БЛАГОУСТРОЕННЫЕ ДВОРОВЫЕ ПЛОЩАДКИ, ГДЕ МОЖНО ОБОСНОВАТЬСЯ С НОУТБУКОМ

ЭРГОНОМИКА НА ПЕРВОМ МЕСТЕ

Очевидно, что ожидания клиентов от недвижимости меняются, и этот процесс идет постоянно. Определенные коррективы в восприятие жилого пространства внесла пандемия. Оказавшись в вынужденной изоляции, люди по-новому оценили свое жилье, у них появилось стремление сделать квартиру максимально функциональной. Также потребитель понял, насколько важна внутренняя инфраструктура жилого комплекса, которая помогала бы решать насущные бытовые вопросы, позволяла расширить свое пространство. Когда человек по восемь часов в день работает в удаленном формате, ему нужно иметь место для уединения и спокойных созвонов по Zoom с коллегами. Поэтому на территории комплексов все большую популярность набирают коворкинги, кафе с быстрым Wi-Fi, благоустроенные дворовые площадки, где можно обосноваться с ноутбуком.

По словам специалистов «Аквилона», с каждым годом покупатель также становится все более грамотным и требовательным. Как и раньше, в первую очередь при выборе будущего жилья клиенты обращают внимание на локацию. А благоустройство проекта и его инфраструктура сегодня играют гораздо более важную роль, чем еще 5–10 лет назад. Для людей принципиальна близость парковых зон, хорошо оборудованных детских и спортивных площадок, количество зеленых насаждений.

«Именно поэтому для разработки концепций благоустройства мы привлекаем ведущие архитектурные бюро,— говорит Наталья Коротаяевская, директор по маркетингу и аналитике компании.— Например, для проекта „Аквилон Leaves“ мы привлекли студию ландшафтного дизайна Megabudka, для „Аквилон Zalive“ — Derevo Park».

Специалисты не видят смысла в массовом уменьшении площадей квартир — это одна из основных тенденций в условиях сокращения спроса. Студии остаются востребованным форматом среди определенных групп покупателей, и в проектах «Аквилона» такой продукт тоже присутствует. Но на общем показателе среднего

метража это не сказывается. Уходить полностью в студийный формат группа не планирует.

«Наоборот, мы стремимся к тому, чтобы каждый квадратный метр был задействован,— подчеркивает госпожа Коротаяевская.— Работая над планировками, анализируем будущую квартиру с точки зрения возможного количества проживающих в ней людей. Определяем для каждого из них зоны отдыха и досуга. Делаем проекты расстановки мебели. В итоге получается максимально разумное жилое пространство. Клиенты сейчас очень внимательно относятся к планировкам квартир: все должно быть продумано до мелочей, никаких лишних метров. Эргономика стоит на первом месте».

500 МАТЕРИНСКИХ ПЛАТ В ДЕНЬ

В этом году «Аквилон» запустил производство панелей для «умного» дома в Санкт-Петербурге. Чтобы снизить зависимость от логистики, поставок и других непредвиденных моментов, еще в 2021 году было разработано и запущено на базе готовых корпусов собственное производство панелей, объединяющих все «умные» устройства внутри квартиры. После февраля 2022-го было принято решение максимально локализовать его внутри страны и разработать собственные корпуса.

«„Умный“ дом сегодня — это значимая составляющая системы безопасности,— уверен господин Турта.— Внутри квартиры с помощью колонки с голосовым помощником можно управлять разными элементами: освещением, техникой, теплыми полами. Наша система inHome защитит жильцов от протечек, в случае ЧП подача воды в квартиру будет просто перекрыта. Обезопасит от пожара, для этого есть датчики дыма. Кнопка stand by отключает группу розеток или переводит квартиру в энергосберегающий режим во время отсутствия хозяев. IP-домофония позволяет видеть, кто пришел к вам домой, а система видеонаблюдения в местах общего пользования и дворах — присматривать за детьми во время прогулки, контролировать доступ посторонних на территорию комплекса. Также система обеспечивает автоматизированный сбор показаний счетчиков энер-

горесурсов, которые автоматически передают цифры в управляющую компанию».

Общий объем инвестиций в производство inHome составил 150 млн рублей. Сейчас на заводе собирают не только панели, но и цифровое оборудование систем диспетчеризации и контроля здания. Подавляющее большинство комплектующих, от материнских плат до корпусов,— отечественные. Только LCD-панели и микрочипы поставляются из Китая.

На производстве в Петербурге работает автоматизированная линия поверхностного монтажа печатных плат. Здесь же ведутся пайка, тестирование, подключение к периферии и сборка панелей в корпуса, установка программного оборудования для «умного» дома (это тоже собственная разработка компании). Мощности производства позволяют печатать 500 материнских плат в день, на полный цикл сборки планшета уходит около трех дней. По расчетам группы, в 2023 году общее число пользователей inHome может превысить 10 тыс. человек.

«БУДЕМ НАДЕЯТЬСЯ НА ЗАКОН ЦИКЛИЧНОСТИ»

Одним из главных испытаний года для отечественных девелоперов стала проблема импортозамещения, выстраивания новых логистических цепочек. В «Аквилоне» решили вопрос следующим образом: во-первых, подписали долгосрочные договоры о поставках и логистические контракты с турецкими и китайскими контрагентами. А во-вторых, нашли новых поставщиков. По мнению специалистов компании, продукция, утвержденная в рамках импортозамещения, не уступает по качеству первоначальным аналогам, а по ряду технических характеристик даже превосходит их. Чтобы подтвердить это, девелопер провел лабораторные исследования и испытания всей замещенной продукции.

Импортозамещение не коснулось чистовой отделки, и это был принципиальный вопрос, ведь клиентам обещали декор европейских брендов. Пришлось заключить договоры с посредниками, которые обеспечивают доставку таких отделочных материалов и оборудования. Оборудование для кондиционирования и вентиляции, керамогранит, облицовочные материалы, тротуарную плитку и витражные профили поставляют производители из Китая и Турции, это примерно 10% от общего объема материалов.

Еще один шаг в локализации — открытие в Архангельске производственно-логистического комплекса, в составе которого начнет работать завод по изготовлению железобетонных изделий и конструкций. Инвестиции в проект превысили 130 млн рублей.

По словам Владимира Шабанова, невозможно предсказать, когда спрос на жилье вернется хотя бы на допандемийный уровень, давать какие-либо прогнозы сейчас очень сложно. «Будем надеяться на закон цикличности и восстановление рынка через пару-тройку лет. Мы, со своей стороны, постоянно рассматриваем новые площадки для строительства, тем более что сейчас на рынке участков есть достаточно интересные предложения. Мы не планируем сбавлять темпы и объемы, запланированные ранее», — подводит итог он. ■



DIGITAL DESIGN

1. **АНДРЕЙ ФЕДОРОВ**,
председатель совета директоров группы компаний Digital Design
2. **ДМИТРИЙ ДЫРМОВСКИЙ**,
генеральный директор группы компаний ЦРТ;
- МАРИНА КРАСНОВА**,
СЕО «ВКонтакте»;
- АЛЕКСЕЙ ЮРЕЦКИЙ**,
генеральный директор ООО «Геоскан»
3. **ЕВГЕНИЙ МИНЕЕВ**,
исполнительный директор ООО «Рексофт»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

- НИНА АПОСТОЛОВА**, генеральный директор НТЦ «Протей»
- СЕРГЕЙ БАКЛАН**, генеральный директор АО «Аркадия»
- ГРИГОРИЙ БЕЗРУКИН**, генеральный директор VIA Technologies
- АНДРЕЙ БОГДАНОВ**, генеральный директор Verscut
- ГЛЕБ ГОЛОВЧЕНКО**, генеральный директор АО «РИВЦ-Пулково»
- ВАСИЛИЙ ГУДЗЕНКО**, исполнительный директор GS Labs
- АЛЕКСАНДР ЖУКОВ**, директор по развитию бизнеса компании «Формат Кода» (ранее — First Line Software)
- ТАТЬЯНА КАРАСЕВА**, генеральный директор «ЭдСервер»
- РОМАН КАРПОВ**, директор по стратегии и развитию технологий Axiom JDK компании «Беллсофт» (по данным пресс-службы, отвечает за ее бизнес в Санкт-Петербурге и России в целом)
- НАТАЛЬЯ КОМЛЕВА**, с июля 2022 года — генеральный директор Nexign
- ЮЛИЯ КУДРЯВЦЕВА**, директор по стратегическому развитию ООО «Форсайт», руководитель петербургского офиса компании
- АЛЕКСАНДР МАВРОДИЕВ**, с марта 2022 года — генеральный директор Netrika
- АРТЕМ МИХАЙЛОВ**, генеральный директор e-Legion
- СЕРГЕЙ РАЗУМОВСКИЙ**, исполнительный директор Raidix
- АЛЕКСАНДР СЕМЕНОВ**, генеральный директор группы компаний «Корус Консалтинг»
- СВЕТЛАНА СОКОЛОВА**, генеральный директор ООО «Промт»
- ВИКТОР СУББОТИН**, генеральный директор Beta
- АНДРЕЙ ТЕРЕХОВ**, президент ООО «Ланит-Терком»

КАРЬЕРА

22 → Некоторые бизнесмены рвутся во власть за административным ресурсом, чтобы завести нужные связи, считает главный редактор издания «Новый взгляд» Елена Крайт: капитал уже заработали, а после желают усилить свои позиции близостью к власти.

В исполнительной власти, по описанию госпожи Ветренко, карьерная траектория, как правило, выстраивается таким образом: с низов муниципальной власти или государственных структур люди доходят до высоких постов исполнительной власти, до должностей вице-губернатора или губернатора. Из нынешних обитателей администрации Петербурга эксперт приводит в пример Алексея Корабельникова. До назначения на должность вице-губернатора по финансам он возглавлял одноименный комитет, но пришел во власть из международной консалтинговой компании EY. Вице-губернатора Сергея Дреговалю также можно отнести к этой категории, хотя он возглавлял энергокомpleксы со смешанным государственным и частным капиталом, добавляет госпожа Ветренко. На этом, отмечают опрошенные ВГ специалисты, в нынешней команде Смольного примеры перехода из бизнеса во власть заканчиваются.

ИЗ КАБИНЕТА В ОФИС Госпожа Крайт вспоминает один из последних уходов из Смольного в бизнес: экс-глава комитета по инвестициям Ирина Бабюк нашла на работу в АО «Объединенная судостроительная корпорация». По данным ВГ, она курирует развитие предприятий ОСК на Дальнем Востоке. Там же трудится ее бывший начальник Георгий Полтавченко, ныне — председатель совета директоров корпорации. Сменщик госпожи Бабюк в администрации Петербурга — Роман Голованов, руководивший коминвестом с 2019 по 2022 год, — 20 октября назначен советником губернатора Санкт-Петербурга. Его бывшие обязанности временно исполняет заместитель — Иван Складчиков.

Другой экс-вице-губернатор города Евгений Елин после ухода из Смольного в 2021 году возглавил космическое направление S7 Group, а после, сообщил он ВГ, возглавил совет директоров компании. Игорь Албин, работавший в команде экс-губернатора города Георгия Полтавченко, рассказал, что сейчас является советником ректора Горного университета Владимира Литвиненко и председателя правления Газпромбанка.

В конце 2019 года яркой перестановкой во властных структурах было появление Максима Соколова (бывшего главы Минтранса России, после отставки некоторое время проработавшего в ЛСР) сначала на должности вице-губернатора Петербурга, а затем — в роли руководителя АвтоВАЗа. «Несмотря на то что автопром ассоциируется с государственными структурами и мы развиваем его на всех уровнях, это все-таки бизнесовая

должность. Надо сказать, что Максим Соколов эффективно обжился на новом месте и хорошо работает, но я считаю, что команда Смольного потеряла амбициозного, молодого и очень мобильного управленца», — подчеркивает госпожа Ветренко.

До 2018 года из Смольного чиновники в основном уходили в крупный бизнес: ВТБ (экс-вице-губернатор Петербурга Юрий Молчанов) и ЛСР (Максим Соколов). В 2022 году некоторые пробуют новые виды деятельности. Так, обратила внимание газета «Деловой Петербург», бывший вице-губернатор Петербурга Эдуард Батанов зарегистрировал ИП под своим именем.

А ряд бывших высокопоставленных госслужащих вообще не планирует свою карьеру в разрезе бизнеса и власти, учитывая обстоятельства отставки. Стоит вспомнить нашумевшее дело бывшего вице-губернатора города Марата Оганесяна, связанное со строительством «Газпром Арены». В 2022 году — Сергея Харлашкина, экс-чиновника Смольного и Ленинградской области, которому вменяется превышение должностных полномочий, повлекшее тяжкие последствия (п. «в», ч. 3 ст. 286 УК РФ). Как охарактеризовал ситуацию один из собеседников ВГ, уже не работающий в Смольном, этап работы в администрации Петербурга лучше не комментировать, чтобы «не привлекать внимание санитаров».

ТЕКУЩИЙ ЦИКЛ Получивший должность в 2019 году, губернатор Санкт-Петербурга Александр Беглов уже не раз сменил состав правительства. По словам президента фонда развития городского самоуправления «1870» Кирилла Страхова, недостаток петербургской команды — это дефицит руководителей с электоральным опытом, в отличие от Москвы. «Аппаратный опыт Александра Беглова и Сергея Собянина похож: обком партии, первый вице-губернатор, полпредство, администрация президента. Но Собянин с начала 1990-х постоянно участвовал в выборах: депутата, спикера регионального парламента, губернатора. И это принципиально отличает стиль его работы: он умеет и любит взаимодействовать с избирателями. Команде губернатора Петербурга остро не хватает чиновников, умеющих апеллировать к обществу, выстраивать механизмы обратной связи, завоевывать общественную поддержку», — говорит он.

Инна Ветренко считает, что к декабрю 2022 года состав петербургской администрации наконец-то сложился. «У губернатора эта команда получилась далеко не сразу. Мы видели большое количество изменений, приглашений специалистов из регионов. Сейчас команда достаточно работоспособная, но в отношении имиджа губернатора стоило бы поработать представителям Смольного и пресс-службе», — добавляет эксперт. ■



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

ПРЕДСТАВИТЕЛИ «СТАРОЙ ГВАРДИИ» ЧИНОВНИКОВ ИЩУТ СЕБЯ В ДЕЛЕ: БЫВШИЙ ВИЦЕ-ГУБЕРНАТОР ПЕТЕРБУРГА ЭДУАРД БАТАНОВ ЗАРЕГИСТРИРОВАЛ ИП ПОД СВОИМ ИМЕНЕМ, А ЕГО ЭКС-КОЛЛЕГА ЕВГЕНИЙ ЕЛИН ВОЗГЛАВИЛ СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ S7 GROUP

КАРЬЕРА

«НАЛИЧИЕ СОБСТВЕННОГО ЖИЛЬЯ ТЕРАПЕВТИЧНО»

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА СТРОИТЕЛЬНОЙ КОРПОРАЦИИ «ЛЕНРУССТРОЙ» МАКСИМ ЖАБИН ШУТИТ, ЧТО ДЕЛИТ РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ МЕЖДУ ДЕВЕЛОПМЕНТОМ, ПРОИЗВОДСТВОМ БЕТОННЫХ ИЗДЕЛИЙ И КОРОВАМИ: У ГРУППЫ КОМПАНИЙ МНОГО НАПРАВЛЕНИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, И ЖИВОТНОВОДСТВО — ОДНО ИЗ НИХ. НО В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ «ЛЕНРУССТРОЙ» ИЗВЕСТЕН КАК СИСТЕМНЫЙ ДЕВЕЛОПЕР, ГЕОГРАФИЯ РАБОТ КОТОРОГО ДАВНО ПЕРЕШАГНУЛА ПРЕДЕЛЫ ГОРОДА И ОБЛАСТИ. НАТАЛЬЯ ЛАВРИНОВИЧ

BUSINESS GUIDE: Каким вы видите будущее девелопмента в сегодняшней крайне непростой ситуации?

МАКСИМ ЖАБИН: В принципе, заниматься бизнесом — это всегда жить в режиме неопределенности. Сейчас ходит такая шутка: планировать на три года возможно, на три месяца — нереально. Я всегда ищущу некий баланс, любая проблема стимулирует компанию к обновлению и изменению. Меня, наверное, «закидают шапками», но я не сторонник того, что в России надо строить 120 млн кв. м в год.

BG: Насколько меньше?

М. Ж.: Гораздо меньше, в разы. От региона к региону цифра должна меняться, все же у нас государство, которое живет в девяти часовых поясах, с абсолютно разными целевыми аудиториями и средой обитания. Есть еще естественная миграция населения в более благополучные регионы. Качество проектов будет расти только тогда, когда мы будем не бежать за объемами строительства, а стремиться к качеству строительства. Мы очень много говорим про конкурентную среду, комфортную для клиента. Но по моему опыту работы, чем больше строишь, тем меньше возможность жесткого контроля качества.

BG: Есть мнение, что «Ленрусстрой» уже далеко не девелоперская, а скорее цифровая компания.

М. Ж.: Было бы существенным преувеличением считать так. Мы действительно стремимся оцифровать процессы, которые можно оцифровывать, то, что носит системный и повторяющийся характер. В моем понимании, в России нет системы горизонтального управления, то есть системного менеджмента. Есть вертикальная интегральная система: я руководитель и раздаю задачи своим сотрудникам, а они их просто выполняют. Некоторые компании изначально строились по принципу горизонтального управления в силу, может быть, того, что привлекали иностранные инвестиции и специалистов из-за границы, но таких минимум. Я считаю, что каждый должен заниматься своим делом, и тогда общее дело будет развиваться. Человеческий фактор присутствует в любом случае, какая бы машина или программа ни обрабатывала данные. Я далеко не поддерживаю историю с «бирюзовыми» компаниями в девелопменте: все-таки девелопмент — это в первую очередь системная работа. Если сегодня «золотых единорогов» пустить на стройку, вред ли они со своими цифровыми супертехнологиями смогут качественно залить бетон. Есть вещи, которые оцифровывать нельзя.

BG: Известно, что технологическая начинка последнего проекта компании — жилого комплекса «ЛесART» — претерпела значительные изменения по сравнению с изначальной.

М. Ж.: Все кризисы, которые произошли сейчас — политические, внутренние экономические, пандемия, — вскрыли «черные дыры», на которые мы никогда не обращаем внимания, просто в силу профессиональной деформации. Это касается и человеческого ресурса, и управления капиталами, и оптимизации затрат, и работы с себестоимостью. В начале процесса изменений в компании мы чуть не сделали, на мой взгляд, фундаментальную ошибку: начали оцифровывать то, чего фактически еще не было. Мой совет: начните с анализа и аудита процессов внутри компании, а только после этого приступайте к их оптимизации и оцифровке. Это первое. Второе — когда вы начинаете оптимизировать,



вы должны понимать, для чего это делаете, какого результата ожидаете.

Процесс реализации девелоперского проекта в среднем длится пять лет: три года строительная часть и как минимум два года — подготовка. Когда мы заходим на покупку земельного участка, как правило, берем в работу проекты, актуальные на текущий день. А чаще повторяем предыдущие, потому что считаем их максимально успешными. И получается, что через пять лет мы отдаем клиенту продукт, который фактически уже устаревает за это время. Возвращаясь к «ЛесART»: посмотрев, что происходит на рынке, мы увидели глобальную тенденцию — появление технологичных проектов, которые упрощают жизнь людей.

BG: Если мы про «умный» дом, то о нем говорят и пишут давно и много.

М. Ж.: Понятие «умный» дом сильно обесценили, сейчас им называют даже то, что к «умному» дому никак не относится. У нашего стратегического партнера — компании «СберМобайл» (группа компаний «Сбер») — есть продукт, единая цифровая система управления домом, то есть цифровая копия жилого квартала, в которой коммуницируют девелопер, застройщик, управляющая компания и жилец. В ней учитываются все оконечные устройства и элементы управления, будь то дистанционная передача показаний счетчиков, регулирование тепла, датчики водопотребления, электричество в местах общего пользования, управление светом в квартале и многое другое.

Сегодня человек не приобретает квартиру за абсолютную стоимость или по цене квадратного метра. Он покупает ее за комфортный ежемесячный платеж, включая ипотеку. Сейчас среднестатистическая ипотека — это 40–50 тыс. рублей в месяц для домохозяйства. Но, кроме ипотеки, надо еще сделать страховку жизни, объекта недвижимости. Плюс коммунальные платежи. И фактически сумма из 50 тыс. рублей превращается в 60–65 тыс. рублей. Мы не можем повлиять на страховку или проценты по ипотеке, но можем — на коммунальные платежи, то есть на управление ресурсами. Говоря кратко: мы в проекте «ЛесART» внедряем технологии, позволяющие оптимизировать затраты на использование основных ресурсов: воды, электричества и отопления.

— это бизнес-класс, а «ЛесART» в Новоселье, в Лен-области, — просто комфорт.

Все сигналы у нас будут передаваться по проводу оптоволоконной связи. Дома, дворы, кварталы — все 120 тыс. кв. м жилья для в общей сложности 3,3–4 тыс. жителей — объединены в единую сеть. Данные будут анализироваться на определенных серверах, к которым будет иметь доступ очень узкий круг специалистов. Сейчас нечто похожее мы будем получать от компании «СберАналитика» по потребительскому спросу клиентов. Это позволит понимать, например, каким арендаторам сдавать помещения на первых этажах: нужен там еще один «Верный» или все-таки должна быть хорошая пекарня. Такое понимание капитализирует квартал и делает жилье не просто комфортным, но еще и выгодным. В случае с «ЛесART» мы создали проект, который не потеряет через пять-десять лет в цене, на фоне конкурентов дом выглядит максимально привлекательно.

BG: Тем не менее у потребителя сейчас есть эффект отмененной жизни. Как с этим справляется отдел продаж?

М. Ж.: У нас люди безумно эмоциональны, хотя это не всегда бросается в глаза. Они импульсивны, подвержены влиянию стрессов, и это сказывается и на уровне принятия решений по крупной покупке. Сегодня менеджер по продажам две трети времени работает психологом. Любая покупка финансово-эмоционального продукта — испытание и стресс для человека. Квартира в принципе — стресс до тех пор, пока в нее не заселяются. Мы вводим покупателя отслеживать строительство на всех этапах, потому что фактически это управление его спокойствием. У нас даже есть программа, которая так и называется: «Управление спокойствием клиента». Создан специальный отдел в компании. Все вместе способствует повторным продажам: за последние пять-шесть лет в хорошие времена число «возвращенцев» было минимум 42%.

Менеджеры перед покупкой убеждают человека в простом факте: любая недвижимость, как показывает анализ столетий, все равно будет стоить своих денег. Даже если вы купите ее сегодня, а соберетесь продать завтра. Наличие собственного жилья терапевтично, человек думает: я сижу в своем маленьком мирке, в своей квартире, я чувствую себя в безопасности.

Кстати, хочу заметить, что Россия — одно из немногих государств, где очень высокая степень дисциплины по выплате ипотечных кредитов. Хотя за кредитованность населения растет, но если взять общий долг по кредитам, он составляет не больше 3–4%. В некоторых государствах эти цифры носят двузначный характер.

BG: Подводите ли вы предварительные итоги года?

М. Ж.: По утрам у нас проходит небольшая стратегическая сессия. Обычно я встаю в пять часов, принимаю холодный душ, завтракаю и прихожу на работу, где пока нет никаких внешних раздражителей, а есть люди, которые меня уже ждут. До девяти утра мы успеваем сделать такие вещи, на которые обычно нет времени днем. Смотрим таблицы. Видим то, чего не видели полгода назад. Понимаем, что не все так плохо, как кажется, что для текущего момента показатели очень хорошие.

Если невозможно планировать работу на два-три года вперед, то будем строить планы здесь и сейчас. Но я на тысячу процентов уверен: в бизнесе должна быть системность. ■

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



АЛЕКСАНДР БОБКОВ



ООО «ОХТА ГРУПП»

1. АНДРЕЙ ЛУШНИКОВ,
председатель совета директоров
ГК «Бест»;

2. ИГОРЬ ЛЕЙТИС,
президент холдинга «Адамант»

3. ИГОРЬ ВОДОПЬЯНОВ,
управляющий партнер УК «Теорема»;

ЗЗГЮР ЭЙРИДЖЕ,
член совета директоров компании Renaissance Development

ВЛАДИМИР СВИНИН,
председатель правления
«Охта Групп»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

ДМИТРИЙ АБРАМОВ,
партнер, генеральный директор инвестиционного фонда Jensen Group

АЛЕКСАНДР БОБКОВ,
исполнительный директор ООО «Газпром Лахта» (ранее — АО «Газпромнефть
Восточно-Европейские проекты»)

ЮРИЙ БОРИСОВ,
управляющий партнер «АйБи Групп»

ДАРЬЯ ВЕТРОВА,
генеральный директор ТЦ «Невский центр»

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

ДМИТРИЙ ЗУБКОВ,
генеральный директор ТЦ «Галерея»

МАКСИМ ЛЕВЧЕНКО,
управляющий партнер УК «Форт Групп»

АННА ПАНОВА,
генеральный директор АО «БТК Девелопмент»

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

ВОБЛА ВОБЛОЙ

ПО ОЦЕНКАМ NIKOLIEVS, С НАЧАЛА ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ ЗАКРЫЛИСЬ 25 РЕСТОРАНОВ. ВЪЕЗД ЗАДАЛСЯ ВОПРОСОМ, ПОВЛИЯЛ ЛИ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЙ КОЛЛАПС НА РЕПРЕЗЕНТАЦИЮ В ГОРОДЕ РАЗЛИЧНЫХ НАЦИОНАЛЬНЫХ КУХОНЬ, ЖДАТЬ ЛИ ОТРАСЛИ ИСХОДА ИНОСТРАННЫХ ШЕФ-ПОВАРОВ ИЛИ НАДЕЯТЬСЯ НА ЗАПУСК НОВЫХ ПРОЕКТОВ И КАК В ОБОЗРИМОМ БУДУЩЕМ БУДУТ ВЫГЛЯДЕТЬ МЕНЮ И ВИННЫЕ КАРТЫ В ЗАВЕДЕНИЯХ СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ. МАРИНА КОВАЛЕВА

ГАСТРОНОМИЯ КАК КУЛЬТУРНОЕ НАСЛЕДИЕ Собеседники издания настаивают, что геополитические факторы не оказывают влияния на отношение посетителей ресторанов к национальным кухням и не могут изменить их вкусовых предпочтений. Как в разговоре с корреспондентом ВЪЕЗД отметил один из участников рынка, «ни у кого баварские сосиски и немецкое пиво в горле никогда не стояли и не стоят», их будут употреблять вне зависимости от происходящих событий. «А вообще, если взглянуть на карту, то в настоящее время „недружественными“, задавшись такой целью, можно назвать все основные кухни мира. Надеюсь, что

подобного у нас происходить не будет», — добавляет он. Гастрономия различных регионов — это часть мирового культурного наследия, убежден исполнительный директор ООО «РЕКА», председатель комитета по общественному питанию субъектов малого и среднего предпринимательства Санкт-Петербургского регионального отделения «Деловой России» Максим Жуков. «В российском обществе нет настроений, направленных против культурного наследия определенных государств», — считает он. Так, например, два самых известных ресторана украинской кухни в Петербурге — «Пузата хата» и «Корчма сало» — продолжают работу. Вместе с тем



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

ОБЩЕПИТ

другой собеседник из числа рестораторов предсказывает, что в ближайшем будущем открытая новых заведений украинской кухни «точно не стоит ожидать».

Артем Гудченко, совладелец ресторана Eclipse, в свою очередь, тоже не смог вспомнить прецедентов ухода из Петербурга компаний, специализирующихся на меню так называемых «недружественных» стран, за исключением сети McDonald's. «Массового закрытия ресторанов иностранных кухонь не происходит», — замечает он.

Руководитель отдела торговой недвижимости петербургского офиса консалтинговой компании NF Group (ex-Knight Frank St. Petersburg) Анна Лапченко согласна с коллегами и указывает, что к помещениям таких ресторанов, наоборот, возникает дополнительный интерес.

Что касается шеф-поваров и менеджмента, говорят участники рынка, доля иностранцев в этих категориях в Петербурге всегда была «ничтожно мала» и работали экспаты в основном в международных сетевых отелях, преимущественно в пятизвездочных. «Даже если они уехали, это никак не скажется на рынке в целом», — уверяет господин Жуков. Господин Гудченко придерживается того же мнения. По его словам, те иностранные повара, что на постоянной основе работали в петербургских ресторанах, уже «обрусели» и «прекрасно здесь себя чувствуют».

СИЛА ВИН И СПЕЦИЙ Одновременно эксперты не видят объективных предпосылок для открытия новых заведений национальной кухни «дружественных» стран, которая будет восприниматься обычными потребителями как экзотика. Ресторатор Леонид Гарбар поясняет, что запуск таких проектов в значительной степени связан с присутствием в городе ее исконных потребителей. «Если, например, численность условной иранской диаспоры в Москве выше, чем в Петербурге, то ресторан персидской кухни, скорее всего, откроется там», — мотивирует он.

Если речь идет о ближнем зарубежье — Казахстане, Узбекистане, Грузии, Армении, — то эти кухни уже представлены, напоминает господин Гудченко. «Но если

из-за возможного обострения отношений, например, закроются границы с Грузией, то могут возникнуть проблемы с грузинскими винами. А грузинская кухня без вин будет чувствовать себя, прямо скажем, довольно проблематично», — подчеркивает он.

О важности наличия локальных продуктов говорит и господин Гарбар: «Если нет аутентичных специй, то никакой национальной кухни не получится. Это касается и грузинской кухни, и арабской, и персидской. Не будет специй — не будет настоящего вкуса».

Также участники отрасли отмечают трансформации в винных картах. По наблюдениям Артема Гудченко, на замену именитым брендам, демонстративно ушедшим с российского рынка, пришли менее именитые коллеги по цеху из тех же регионов. «Ведь потребительский спрос на вина в значительной степени формируется сначала регионом, а потом брендом», — объясняет он. — Будут небольшие рекольтанты, частный бизнес, который находится вне политики. Они спокойно приезжают в страну без всякого параллельного импорта».

СЛОЖИЛИ ПРИБОРЫ Безотносительно географии кухни, которую представляют рестораны, стало объективно сложнее запустить новый проект. «Если раньше все было поставлено на поток в части создания дизайн-проектов, покупки мебели и оборудования, то сейчас возникают определенные сложности с новыми концепциями и закупкой техники, поскольку ее поиск, доставка, установка, обслуживание занимают много времени», — рассуждает госпожа Лапченко. Таким образом, рестораторы предпочитают покупать либо действующий бизнес, либо помещения, в которых ранее располагались заведения общепита.

По словам эксперта, владельцы бизнеса сконцентрировались на сохранении действующих площадок, их оптимизации и усовершенствовании, и о какой-то активной экспансии речи пока не идет. «В текущих условиях инвестиционные настроения у рестораторов сдержанные: им приходится прагматично реагировать на разного рода вызовы. Только в исключительных случаях они готовы приобрести новое помещение, так как считают, что сегодня не самое лучшее время для развития бизнеса», — констатирует госпожа Лапченко.

Господин Жуков солидарен: «За исключением сегмента фастфуда мне не знаком ни один ресторатор в Санкт-Петербурге, который бы сейчас приступал к строительству новых объектов. У всех развитие „на стопе“. Сейчас еще несколько месяцев мы будем наблюдать открытия, но это проекты, которые были начаты еще летом».

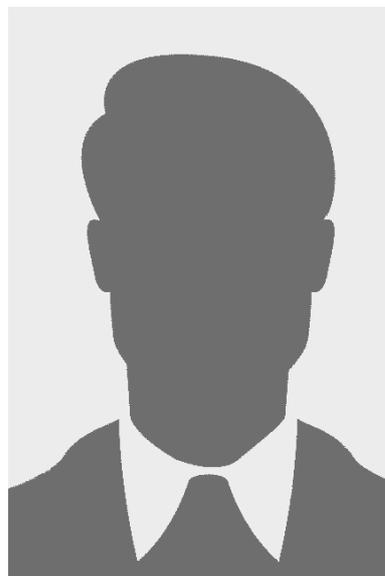
С большой вероятностью, уточняет замдиректора департамента торговой недвижимости Nikoliers Юлия Кузнецова, договоренности по открытию новых заведений общепита в конце 2022 года были достигнуты еще летом, поскольку реализация проекта классического ресторана занимает 3–6 месяцев. По данным Nikoliers, за три квартала этого года на основных торговых коридорах Петербурга (Невский и Старо-Невский проспекты, улица Рубинштейна, Большая Конюшенная и Большой проспект Петроградской стороны) было открыто 37 новых точек — это 40% от числа всех открытий. В 2020-м за то же время на пяти торговых улицах города появилось 35 новых заведений, в 2021-м — 33.

«Популярные локации, которые ранее освободили рестораторы или другие арендаторы, не остаются пустыми: на Большой Конюшенной улице на месте бара „От заката до рассвета“ появился бар S'aint, место магазина „Фруктовая лавка“ занял ресторан Redbox, а на улице Рубинштейна кондитерскую „Гарсон“ сменил ресторан „Чачечная“, — перечисляет госпожа Кузнецова. — Из интересных открытий последних месяцев можно отметить Rene Cafe, который в ноябре заработал в обновленном Доме книги. До конца года еще планируются открытия заведений общественного питания».

Вместе с тем аналитики Nikoliers констатируют, что за три квартала этого года уже успели закрыться 25 заведений общественного питания. ■

ИЗМЕНИТЬ ГЕОГРАФИЮ РЕСТОРАНОВ В ПЕТЕРБУРГЕ МОЖЕТ ОТСУТСТВИЕ ОСНОВОПОЛАГАЮЩИХ ДЛЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ КУХОНЬ ПРОДУКТОВ: АУТЕНТИЧНЫХ СПЕЦИЙ, ВИН, ДЕЛИКАТЕСОВ

ПРОДУКТОВЫЙ РИТЕЙЛ



- 1. ВИТАЛИЙ ПОЗДЕЕВ,**
совладелец сети «Семишагофф»
- 2. АНТОН БЕЛОУСОВ,**
исполнительный директор дивизиона «Санкт-Петербург» ООО «СПАР Миддл Волга»
- 3. ОЛЬГА ФИЛИППОВА,**
региональный директор по Северо-Западному, а с недавнего времени также — Южному, Приволжскому и Уральскому федеральным округам сети Metro Cash & Carry

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

АРМИН БУРГЕР,
генеральный директор ГК «О'Кей»

ОЛЬГА КОЛГАНОВА,
директор Северо-Западного округа розничной сети «Магнит»*

КОНСТАНТИН ЛЕБЕДЕВ,
генеральный директор ритейлера Stopexpress

АЛЕКСАНДР МЫШИНСКИЙ,
совладелец и генеральный директор сети супермаркетов «Реаль»

ВИТАЛИЙ ОДЕНБАХ,
региональный директор сети «Ашан» по региону «Север»

ДАРЬЯ ОСИНОВСКАЯ,
с марта — исполнительный директор территории «Северо-Запад» торговой сети «Пятерочка»

ВАСИЛИЙ ПОНТАПЛЁВ,
до ноября 2022 года — директор Северо-Западного филиала торговой сети «Верный» (в конце года, по данным пресс-службы, перешел на другую позицию внутри сети)

ВИКТОРИЯ РАСКОВА,
директор дивизиона «СПб Север» ГК «Дикси» (с 2021 года входит в сеть «Магнит»)*

ВЛАДИМИР СОРОКИН,
генеральный директор ООО «Лента»

* Включены оба игрока при условии четкого соблюдения условия: голос участника за сотрудника аффилированной компании не учитывается



БОЛЬШОЕ ДЕЛО

ПОМОЩЬ НУЖДАЮЩИМСЯ НАБИРАЕТ ПОПУЛЯРНОСТЬ В РОССИИ. ЛЮДИ С УДОВОЛЬСТВИЕМ ТРАТЯТ СВОБОДНОЕ ВРЕМЯ НА ДОБРЫЕ ДЕЙСТВИЯ. КОМПАНИИ РАЗВИВАЮТ ВОЛОНТЕРСКИЕ ДВИЖЕНИЯ, НЕРЕДКО ВОЗГЛАВЛЯЕМЫЕ ТОП-МЕНЕДЖМЕНТОМ. ЭКСПЕРТЫ РАССКАЗАЛИ ВГ О ПРИЧИНАХ, КОТОРЫЕ, НЕСМОТРИ НА БЕСКОНЕЧНЫЙ ЦЕЙТНОТ, ПОБУЖДАЮТ УПРАВЛЕНЦЕВ ВЫДЕЛЯТЬ ВРЕМЯ НА ПОДОБНЫЕ ПРОЕКТЫ. АНТОНИНА ЕГОРОВА

По данным, которые привел Сергей Кириенко, первый заместитель руководителя администрации президента РФ, в рамках международного форума «Мы вместе», за семь лет количество волонтеров в России увеличилось в пять раз. 15% жителей страны хотя бы раз в год принимают участие в благотворительных проектах. Выросла и осведомленность о корпоративном волонтерстве: по результатам опроса ВЦИОМ, это понятие в 2022 году оказалось знакомо 54% респондентов. Для сравнения, в 2018-м показатель составлял 26%.

По словам Елены Дюкаревой, вице-президента Торгово-промышленной палаты Ленинградской области, волонтерство в корпоративной среде — одна из важных составляющих корпоративной социальной ответственности (КСО). «В доковидные времена тема КСО стала сначала модным, а затем и необходимым элементом в любой компании. Это отличный инструмент продвижения во внешней среде, возможность получить лояльное отношение клиентов, вовлеченность, сплоченность и эффективность сотрудников. Кроме того, корпоративное волонтерство способствует формированию устойчивых взаимоотношений с государственными органами власти, местными сообществами, СМИ», — поясняет эксперт.

Топ-менеджеры вместе с другими сотрудниками тоже принимают участие в корпоративных волонтерских акциях или реализуют собственные проекты. По словам собеседников ВГ, это повышает значимость мероприятий в глазах коллектива. К тому же во время подобных акций сокращается дистанция между менеджерами и подчиненными и в дальнейшем им становится проще найти общий язык.

Но на самом деле, отмечает госпожа Дюкарева, сегодня причины для волонтерства управленцев и руководителей могут быть самыми разными — от рациональных (лучше узнать сотрудников, сблизиться, наладить контакт, узнать что-то новое) до совершенно нетривиальных (реализовать собственные желания, приобрести определенный имидж, осуществить мечту, увековечить свое имя в истории). «Сама я участвую в таких проектах по двум причинам. Во-первых, по зову сердца. Звучит громко, тем не менее эта причина — наиболее распространенная в волонтерской среде. Во-вторых, я как топ-менеджер хочу подать хороший пример своим сотрудникам, поддержать их в этом начинании, помочь моей команде сблизиться», — мотивирует она.

По словам Максима Исьянова, генерального директора АО «ЛенОблАИЖК», любой руководитель рано или поздно достигает уровня, когда он начинает ощущать потребность в решении своих не только профессиональных, но и социальных задач. «Для меня неразрывно связаны два процесса: рост бизнеса и рост личной безвозмездной помощи миру. Когда закрыты базовые потребности и бизнес стабильно развивается, наступает время задуматься о своей пользе на новой очень важной ступени. Поэтому и вопрос поиска времени на волонтерскую деятельность для меня тоже не стоит — это такая же важная часть работы, на которую я осознанно выделяю время в своем расписании», — добавляет Милана Джиджоева, основательница компании «Сотер».

«Я знаю много руководителей разного уровня, которые считают, что если им даны успех, удача, силы, то направлять это нужно не только в сторону своего круга, но и на тех, кто нуждается в поддержке. Возможности — это кредит, данный нам свыше, а отдавать его можно и нужно через помощь другим. И речь идет не про материальную помощь, а про то, что стоит гораздо дороже денег: внимание, время, личное участие в проектах», — за-



АЛЕКСЕЙ САЛТИН

НЕКОТОРЫХ В ВОЛОНТЕРСТВО ПРИВОДИТ ДОСТИЖЕНИЕ ОПРЕДЕЛЕННОГО УРОВНЯ В КАРЬЕРЕ, ДРУГИХ — ВЫГОРАНИЕ, ТРЕТЬИХ — ЛИЧНАЯ ТРАГЕДИЯ. НО ДИРЕКТОРА УВЕРЕНЫ: ЛИЧНОЕ УЧАСТИЕ В ТАКИХ ПРОЕКТАХ — СОВЕРШЕННО НОВАЯ СТУПЕНЬ РАЗВИТИЯ

ключает генеральный директор отелей Hilton и Hampton by Hilton в Петербурге Елена Рейзентул.

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ Сегодня топ-менеджеры участвуют в разных волонтерских проектах — от уборки парковых и прибрежных зон, посадки деревьев, дежурства в клиниках, донорства, посещения пожилых людей в социальных учреждениях до проектов помощи детям, оставшимся без попечения родителей, женщинам, оказавшимся в сложной кризисной ситуации. Каждый выбирает для себя то направление, которое ему близко, на которое есть душевный отклик. Так, например, госпожа Джиджоева помогает приютам для животных: закупает корма, необходимые материалы и оказывает финансовую поддержку.

«Полтора года назад я впервые сдал кровь и теперь регулярно участвую в корпоративном Дне донора. Совсем скоро у нас также пройдет ежегодный новогодний благотворительный аукцион, где можно выкупить лот от коллег или самостоятельно выставить что-то на торги. Я с удовольствием придумываю, организую и выставляю разные лоты, такие, как, например, занятие на беговых лыжах с профессиональным тренером», — отмечает Михаил Мартынов, заместитель генерального директора по информационным технологиям Biosad.

Госпожа Рейзентул много лет является волонтером Большой хоральной синагоги: развозит пожилым людям подарки к праздникам, используя свой опыт и навыки, помогает решать сложные административные задачи. Также она старается поддерживать знакомых своей мамы, которой в этом году исполнилось 95 лет. «Поскольку я руковожу предприятием, то, конечно,

транслирую свои ценности на коллег. Мы ведем много разнообразных проектов, в основном ориентированных на развитие профориентации среди различных групп населения: школьников, новых предпенсионеров, людей с ограниченными возможностями, тех, кто попал в сложные жизненные ситуации, в том числе — женщины, сталкивающиеся с насилием в семье, лиц без определенного места жительства. Проводим мероприятия, рассказываем про профессии, которые есть в гостиницах, помогаем с обучением, стажировками, устройством на работу. Один из самых важных для меня проектов — участие в Бизнес-женсовете Торгово-промышленной палаты Ленинградской области. Здесь я познакомилась с удивительными женщинами, большими руководителями, мамами, которые находят время и силы на суперидеи и их воплощение», — добавляет госпожа Рейзентул.

Дарья Веркеенко, соосновательница коммуникационного агентства «Слово и дело», — больничная волонтер проекта «Быть рядом» (БФ «Волонтеры в помощь детям-сиротам»). «Больничная волонтер — человек, который приходит в больницу к детям, которые лежат одни, потому что остались без попечения родителей. Это могут быть воспитанники сиротских учреждений, либо дети, только что изъятые из семьи, и больница для них своеобразный перевалочный пункт», — повествует она. — Что я делаю в больнице? Можно сказать — и мало, и много. Я просто нахожусь рядом. Когда ребенку больно, скучно, страшно — я рядом и делаю все то, что делал бы на моем месте «свой» взрослый. Моя смена может продлиться три часа, а может и весь день или ночь — в зависимости от того, сколько свободного времени у меня есть».

Госпожа Дюкарева в волонтерском движении с 2004 года. «Два года мы с друзьями посещали несколько детских домов и поддерживали приют для бездомных животных. Через пару лет группа волонтеров выросла в благотворительный фонд. Сейчас у нас в ТПП есть программа волонтерской помощи, в рамках которой мы системно поддерживаем Приозерский приют для животных, несколько социальных учреждений для пенсионеров, а также ветеранов Великой Отечественной войны Волховского района Ленинградской области. В этих проектах, так или иначе, принимает участие весь коллектив организации», — поясняет она.

Элина Полухина, руководитель направления по работе с корпоративными клиентами интеллектуальной платформы todogoood, 12 лет занимала должность директора по персоналу в крупной компании. «Очень долго я понятия не имела о том, что такое волонтерство. А потом наступили выгорание в профессии, личностный кризис, переоценка ценностей. Среди прочего поиск ответов на вопросы о смысле жизни привел меня к теме волонтерства и благотворительности. При этом я отдавала себе отчет, что в тот момент была эмоционально не готова ехать в детский дом, дом престарелых или хоспис. Но когда я узнала об интеллектуальном волонтерстве, то решила попробовать применить свои знания в новой сфере и параллельно сделать полезное дело. Я приняла участие в нескольких проектах, а потом стала внедрять корпоративное волонтерство в компании, где тогда работала. А спустя некоторое время я ушла с должности директора, чтобы начать все с нуля в области, связанной с КСО, ESG, корпоративным волонтерством и социальными проектами», — рассказывает госпожа Полухина.

ГЛУБОКИЙ СМЫСЛ По оценке Елены Журавлевой, соосновательницы IT-компании HFLabs, 5–10% сотрудников компаний сегодня волонтерят «для души». По их словам, участие в акциях расширяет кругозор, дарит новые знакомства, радость от помощи и даже позволяет развивать важные для собственного дела навыки.

«В рамках одного из волонтерских проектов я готовила серию статей для фонда „Помощь бездомным беспородным животным“ о женщинах старше 55 лет, взявших из приюта собаку. Это был очень обогащающий проект. Я многое узнала о собаках, жизни женщин в возрасте, о том, что собака помогает продлить жизнь и не впасть в депрессию, когда дети и внуки уже не с тобой. Потом был лендинг для садоводов „Светлый город“, которые посещают особенные дети. Благодаря этому я изучила „Тильду“ и поняла, сколько реально стоят сайты, сделанные подрядчиком», — говорит госпожа Журавлева.

Госпожа Веркеенко уверена, что у любого волонтера, чья деятельность связана с посещением детских домов, психоневрологических интернатов (ПНИ), домов престарелых, обязательно возникает мысль, что он получает больше, чем отдает. «Если сильно не углубляться в тонкие материи, я бы сказала, что волонтерский опыт расширил для меня понятие „нерешаемой проблемы“. Это оказалось применимо не только к чувственным сферам жизни, но и к работе и бизнесу», — добавляет она.

«Участие в любых волонтерских акциях и проектах — это бесценный опыт, знакомства с интересными, добрыми, умными людьми. Они дарят надежду на будущее. Когда я вижу, с каким энтузиазмом мои молодые сотрудники участвуют в таких проектах и сами их организуют, я верю, что доброта и любовь никогда не исчезнут. А значит, у всех нас есть шанс на справедливый и счастливый мир», — заключает госпожа Дюкарева. ■

УСТОЙЧИВОСТЬ НА ФОНЕ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ

ПОДВОДЯ ИТОГИ ГОДА, БИЗНЕС И ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ОСОБЕННО ВЫДЕЛЯЮТ ПРОЕКТЫ, КОТОРЫЕ ОКАЖУТ СУЩЕСТВЕННОЕ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ НЕ ТОЛЬКО В ПРЕДСТОЯЩЕМ ГОДУ, НО И В ДАЛЬНЕЙШЕЙ ПЕРСПЕКТИВЕ. КСЕНИЯ ИВАНОВА

Определяя для себя ключевые моменты уходящего года, Санкт-Петербургский филиал ПСБ отмечает, что наиболее важным трендом во взаимодействии с населением и бизнесом стало удовлетворение растущего спроса на цифровизацию предоставляемых сервисов и услуг. По прогнозам ПСБ, в течение ближайших трех лет до 60% всех кредитных продуктов до 100 млн рублей будет переведено в онлайн-каналы, что сделает максимальной доступность финансовых инструментов.

В подтверждение вышесказанного знакомым для Санкт-Петербургского филиала ПСБ в 2022 году проектом можно назвать присоединение к приоритетному для Северной столицы проекту — «Единая карта петербуржца» (ЕКП). Соглашение с администрацией Петербурга, подписанное в четвертом квартале текущего года, предусматривает выпуск, выдачу и обслуживание карт.

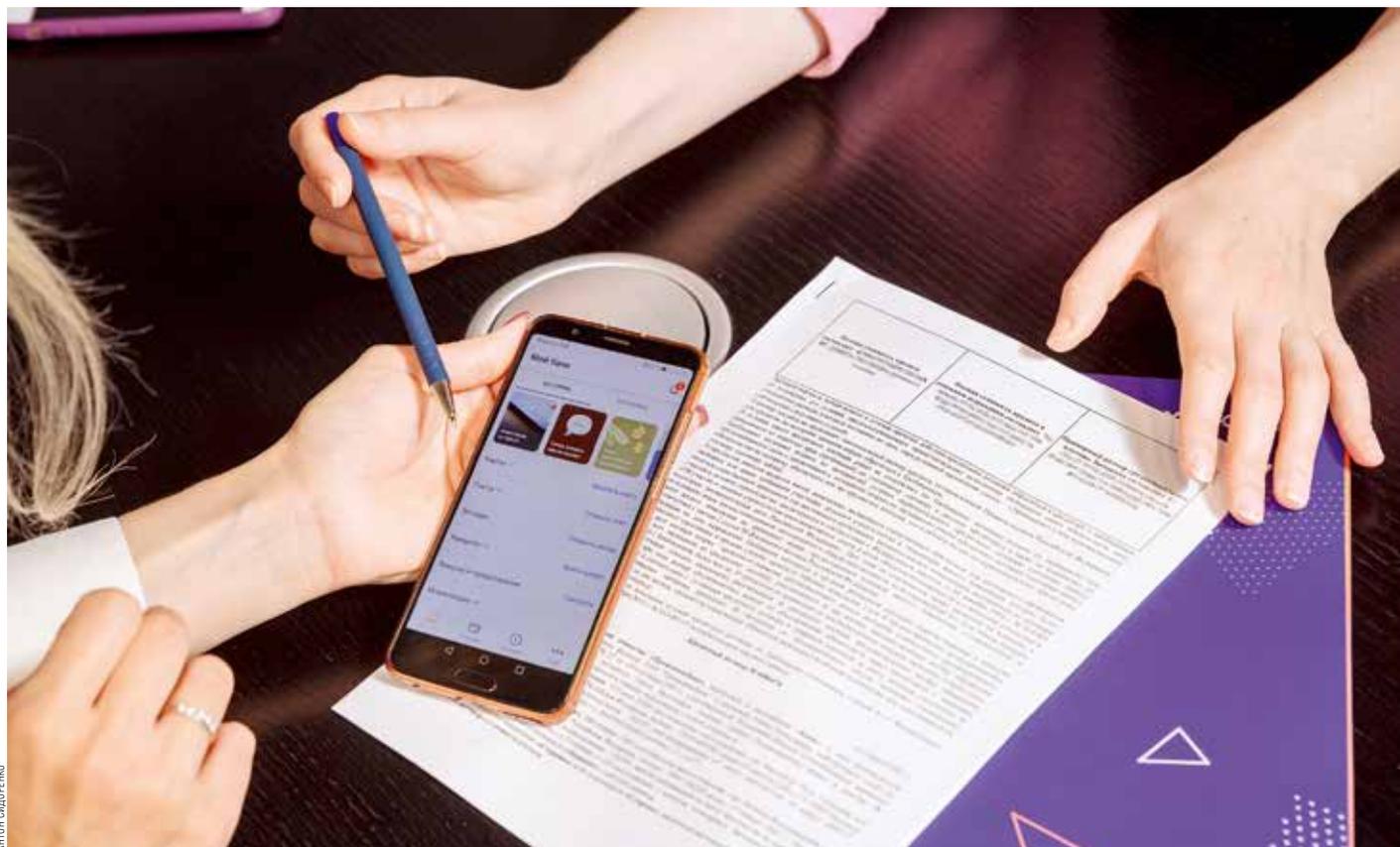
ПСБ, присоединяясь к проекту, дополняет функционал «Единой карты петербуржца» лучшими финансовыми предложениями банка. Это дает возможность объединить в одном инструменте доступ к государственным цифровым сервисам и банковским продуктам. ПСБ, будучи банком, уделяющим особое внимание высокотехнологичным сервисам и безопасности услуг, в этом проекте использует лучшие практики для того, чтобы предложить жителям города удобный, надежный и полезный универсальный функционал.

«ПСБ считает стратегически важной задачей поддержку проектов, которые предоставят горожанам новые возможности. Таким является проект «Единая карта петербуржца». ЕКП открывает доступ к электронным сервисам, направленным на улучшение качества жизни петербуржцев, включает в себя банковское, транспортное, идентификационное приложения, а также возможность записи электронной цифровой подписи», — подчеркивает Андрей Михно, заместитель управляющего по развитию розничного бизнеса Санкт-Петербургского филиала ПСБ.

Наряду с расширением спектра финансовых предложений для населения банк выделяет сегмент малого и среднего бизнеса как драйвер развития экономики региона и формирует актуальные для предпринимателей предложения. ПСБ одним из первых банков стал участником новой программы государственной поддержки малого и среднего бизнеса, которая позволяет предпринимателям, ведущим деятельность в таких приоритетных отраслях, как обрабатывающее производство, логистика и гостиничный бизнес, направлять финансирование, полученное по льготной ставке, на перестройку и развитие производства.

«ПСБ видит своей важнейшей целью поддержку бизнеса, предлагая финансовые и нефинансовые инструменты для предприятий и предпринимателей. Например, такой продукт, как инвестиционное кредитование — предоставление клиентам денежных средств на финансирование инвестиционных проектов в самых различных отраслях промышленности, в том числе финансирование приобретения «готового бизнеса». Оно набирает все большую популярность как инструмент, позволяющий оперативно решать бизнес-задачи. Летом 2022 года произошел скачок интереса к этому предложению в связи с тем, что предприниматели усилили активность по импортозамещению и выкупу бизнеса у иностранных компаний, уходящих с рынка РФ, по созданию новых производств», — уточняет Дмитрий Клоков, заместитель управляющего Санкт-Петербургского филиала ПСБ.

Дополнительно ПСБ активно развивает направление проектного финансирования для застройщиков



АНТОН СКОДЕНКО

СЕГМЕНТ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В БАНКЕ СЧИТАЮТ ДРАЙВЕРОМ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ФИЛИАЛ ПСБ

жилой, коммерческой и логистической недвижимости. Одно из сильных преимуществ предложения ПСБ — это фактическое отсутствие комиссий при кредитовании застройщика, что снижает стоимость уже построенного жилья для конечного потребителя и делает его более доступным. Банк берет на себя финансирование до 95% бюджета проекта (возможно увеличение лимита и до 100%, если застройщик входит в топ-10 в своем сегменте рынка по Санкт-Петербургу). Базовые условия по сроку кредитования — до семи лет, а при комплексной застройке — до десяти лет. По жилой недвижимости возможно бридж-кредитование на покупку земельных участков, в том числе с помощью банковских гарантий.

Формируя финансовые предложения для бизнеса, ПСБ ориентируется на рыночные условия, экономические тенденции и данные традиционного, проводимого ПСБ и «Опорой России», исследования уровня предпринимательской активности в регионах России (RSBIr). Исследование — полезный инструмент для понимания того, в каком направлении в плане поддержки бизнеса необходимо двигаться и, исходя из данных опросов, удовлетворять запросы бизнеса.

Так, по итогам третьего квартала 2022 года индекс деловой активности — RSBIr — в Санкт-Петербурге составил 48,7 пункта, попав в зону ниже нейтрального уровня, который составляет 50 пунктов. Индекс Петербурга в целом повторяет показатель по стране. Намети-

лось небольшое замедление в компоненте кредитования, показатель кадров вернулся в зону роста, а темпы роста инвестиций у города практически сравнялись с общероссийскими.

По компоненте кредитов Санкт-Петербург оказался слабее из-за сокращения удовлетворенного спроса на займы. Так, в третьем квартале он составил 12%, во втором — 19%, а в первом — 21%. При этом инвестиционная активность в городе усилилась. Согласно исследованию, большая часть МСБ расширяла бизнес и была готова продолжать это делать. О прогнозе по наращиванию инвестиций в четвертом квартале заявили 25% опрошенных предпринимателей, в третьем квартале их доля составила 16%, во втором — 15% после падения с 18% в первом.

С точки зрения кадров Петербург вернулся в зону роста — благодаря доле, которая готова наращивать штат. В прогнозе на четвертый квартал об увеличении числа сотрудников говорили 18%. В третьем квартале — 10%, а во втором — всего 7% после падения в первом (9%).

«Приведенные цифры говорят о том, что банкам необходимо усилить внимание в направлении доступности кредитования, поскольку бизнес видит возможность инвестиционных вложений в развитие, и в этом разрезе наибольшее внимание необходимо уделить производственным компаниям, которые обеспечены заказами и наращивают мощности по мере роста запроса на импортозамещение», — отмечает Александр Хайкинсон, директор департамента малого и среднего бизнеса Санкт-Петербургского филиала ПСБ.

Подводя итог, можно отметить, что понимание банком интересов населения и бизнеса позволит ускорить процессы адаптации региона к новым экономическим условиям и тем самым способствовать укреплению социальной и экономической устойчивости. ■



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

- 1. АЛЕКСЕЙ БУРОВ,**
совладелец ресторанный группы Dreamteam
- 2. АРТЕМ ПЕРУК,**
совладелец El Copitas, Paloma Cantina, Tagliatella Caffè, Bartenders FAQtory и других
- 3. АЛЕКСАНДР ШАВЛИАШВИЛИ,**
управляющий партнер Василеостровского и Московского рынков

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

- ГАЛИНА БЕЛОУСОВА,** генеральный директор Bronka Restaurant Group
- ХЕЗРЕТ-АРСЛАН БЕРДИЕВ,** шеф и владелец ресторанов Birch и Betulla
- ДМИТРИЙ БЛИНОВ и РЕНАТ МАЛИКОВ,** сооснователи проектов Duoband
- МАРИЯ ГАРБУТ,** генеральный директор KuznyaHouse и Cruise by KuznyaHouse
- АРТЕМ ГРЕБЕНЩИКОВ,** совладелец и шеф-повар ресторана Bourgeois Bohemians
- АЛЕКСЕЙ КРЫЛОВ,** сооснователь ресторанов Nino, Jungle, Gastrolì, «Компания», «Компания Family»
- МАРК ЛАПИН,** совладелец ресторанов Grecco и Mercado del Sol, бистро-бара MIO
- ИЛЬЯ ЛИТВЯК,** основатель и совладелец бистро, бара и пекарни «Футура»
- ИГОРЬ МЕЛЬЦЕР,** основатель ресторанный группы La Perla
- АРАМ МНАЦАКАНОВ,** основатель ресторанов Probka, R14, «Рыба на даче», Mama Tuta и других
- ЭДУАРД МУРАДЯН,** основатель сетевого ресторана EM и консультант
- РОМАН ПЕВЗНЕР,** коммерческий директор, партнер «Буше»
- АНДРЕЙ ПЕРЦЕВ,** идеолог гастрономического пространства Balagan, ресторанов Ognivo, Litera G, Green 28 и Gringo
- ИГОРЬ ПРАЩЕНКО,** управляющий партнер холдинга White Group
- ВИТАЛИЙ СВИДОВСКИЙ,** совладелец и генеральный директор группы компаний «Теремок» в Санкт-Петербурге
- МИХАИЛ СОКОЛОВ,** сооснователь italy&co.
- НАДЕЖДА ТРЕТЬЯКОВА,** совладелица и управляющая ресторана Nordic

КАНДИДАТУРЫ, ДОБАВЛЕННЫЕ УЧАСТНИКАМИ ПРОЕКТА В ХОДЕ ГОЛОСОВАНИЯ

- МАРИНА АЛБИ,** хозяйка ресторана «Ботаника»
- АРТЕМ КОЛЬЧУКОВ,** совладелец пивоварни AF brew, ресторана All Grain, создатель фестиваля Lobotomy Day и других
- ДМИТРИЙ КЮЛЛЮНЕН,** совладелец Ronny, Gills, Ossu, tureckiy и других
- ДМИТРИЙ РОЩИН,** шеф-повар «Футуры»

ЕЛОЧКА, ГОРИ.

ВСЛЕД ЗА ПИКОВЫМИ 2017–2019 ГОДАМИ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ ЧИСЛО РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ В ПЕТЕРБУРГЕ ЗАКОНОМЕРНО УМЕНЬШИЛОСЬ, НО 2022-Й ОБЕЩАЕТ УСТАНОВИТЬ СВОЙ АНТИРЕКОРД. НЕОФИЦИАЛЬНАЯ ДИРЕКТИВА ПРАЗДНОВАТЬ НАСТУПАЮЩИЙ НОВЫЙ ГОД, НЕСОМНЕННО, ПОВЛИЯЕТ НА КОЛИЧЕСТВО СОБЫТИЙ ПЕРЕД КАНИКУЛАМИ. ЧТО ВЛАСТИ ГОВОРЯТ О КУЛЬТУРНОЙ ЖИЗНИ ГОРОДА И ЧЕГО ОЖИДАТЬ ПЕТЕРБУРЖЦАМ В 2023 ГОДУ, ИССЛЕДОВАЛА ЯНА ЩУКИНА.

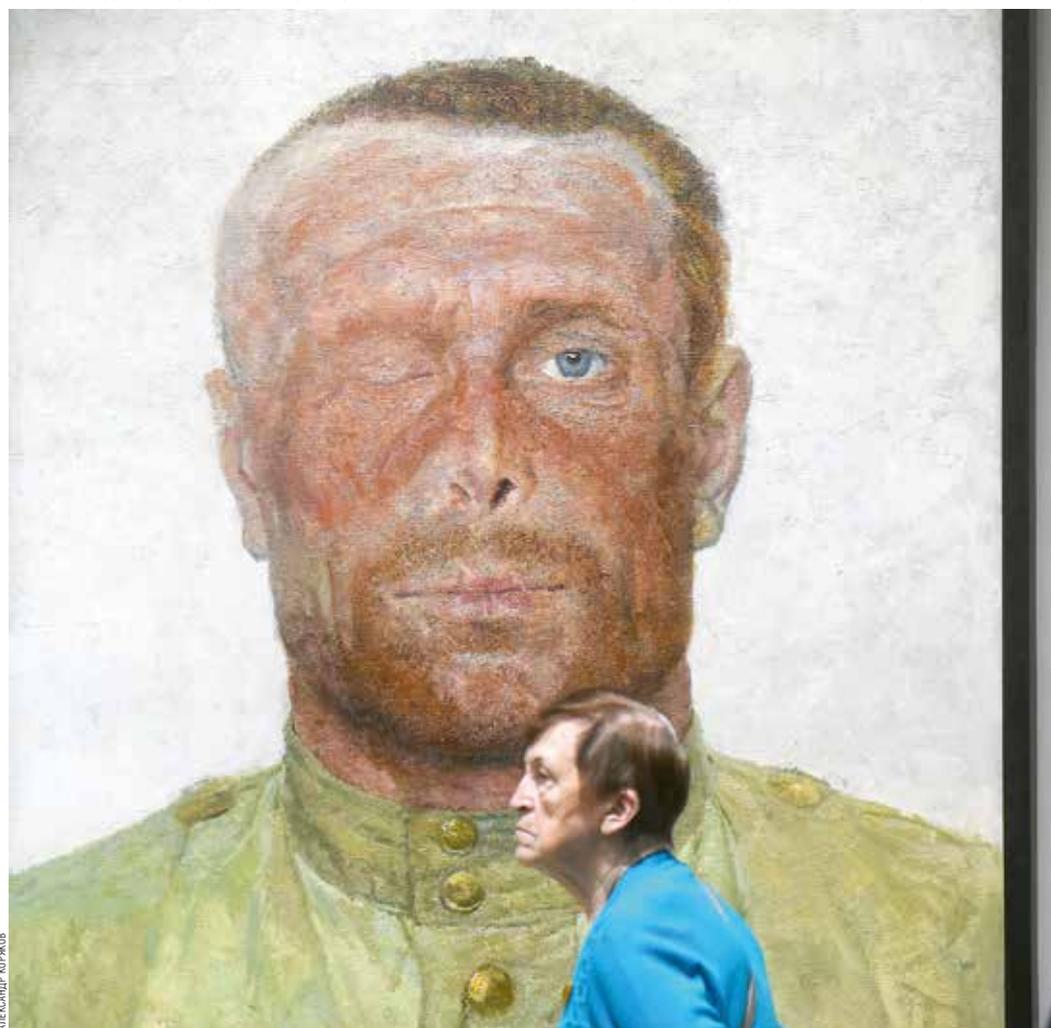
Статистику культурных событий Петербурга ведет профильный комитет в администрации города. Отчет обновляется ежегодно, в феврале. Одновременно информация направляется в Петростат. Таким образом, наиболее актуальные данные в открытом доступе — за 2021 год. Показатели за январь — ноябрь нынешнего года в комитете по культуре Петербурга прокомментировать не смогли.

Согласно статистике ведомства, 2017 год был рекордным по числу выставок (2326 событий) и театральных спектаклей (197 новых постановок, 2,5 млн посещений). Пик фестивальной индустрии пришелся на 2019 год (929 мероприятий). Он же стал самым успешным для музеев, тогда их посетили 8,2 млн раз.

Однако по итогам 2022-го числа и посетителей, и новых культурных мероприятий могут сократиться силь-

нее, чем в пандемийные 2020–2021 годы, если не будут завышены искусственно. Планирование развлекательного и познавательного досуга с началом «специальной военной операции» России на Украине в феврале, а в сентябре — с объявлением частичной мобилизации — мягко говоря, осложнилось. Косвенно неблагоприятная ситуация в культурной сфере подтверждается данными hh.ru: в третьем квартале 2022 года самый мрачный настрой был у представителей индустрии искусства и развлечений. Выводы hh основаны на индексе, который показывает ожидания соискателей и говорит о негативных настроениях работников, а также о стабильности их самооощения на рынке труда.

ТЕРАПИЯ ИСКУССТВОМ Культурная жизнь поможет найти прочную опору и поднять себе настро-



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ение на фоне тревожных новостей, убеждает психолог Лиза Майер-Мараховска. «Страх и тревога — нормальная человеческая реакция в периоды сильных потрясений. В трудные времена, искусство помогает людям выражать свои переживания, которые слишком сложно выразить только словами, и может стать убежищем от сильных эмоций, связанных с потерей, горем, депрессией. Медитативное состояние ума, которое люди испытывают, погружившись в культурное мероприятие, позволяет разуму на время отбросить все жизненные заботы, отдохнуть и перезагрузиться. Культурная жизнь — это не только способ развлечься, но и доступная форма терапии и самопомощи», — полагает специалист.

По ее словам, посещение художественных музеев, выставок, театральных постановок уменьшает стресс, усиливая положительные эмоции, помогая людям чувствовать себя менее одинокими; музыкальные вечера и концерты призваны успокоить нервную активность в мозге, снизить тревожность. А чтение книг и просмотр фильмов мотивируют на позитивные изменения в жизни.

По наблюдениям владелицы культурного пространства «Третье место» Ольги Звагольской, петербуржцы сегодня выбирают вдумчивые спокойные мероприятия, которые «погружают их в контекст добра и веры в лучшее». «Мы не ощутили, что петербуржцы с начала 2022 года стали меньше тратить на культурный досуг. Цены наших поставщиков услуг и подрядчиков действительно выросли, но мы цены на входные билеты не поднимали с осени 2020 года. В этом вопросе мы ориентируемся на гостей, целевую аудиторию, а также рынок, где тоже не видим скачка цен в сфере культурного досуга», — добавляет она.

Вместе с этим сокращение семейных бюджетов, помноженное на негативный новостной фон и возрастающие опасения за близких, не способствует росту посещаемости учреждений культуры, говорит президент НП «Толерантный мир» Анатолий Чургель. Впрочем, замечает он, инфляция вряд ли отразится на бюджетной сфере учреждений культуры, их будет поддерживать государство.

«В этом секторе мы все больше ощущаем не всегда качественное „импортозамещение“ и даже откровенные провалы. Но театры, цирки и даже оркестры останутся с нами, потому что у них бюджетное финансирование. Для них отсутствие зарубежных гастролей будет частично

компенсировано внутренними поездками, а количество благотворительных и бюджетных выступлений в планах увеличится. Здесь даже инфляция влияет на цену билетов меньше, чем прямое указание министерства, поэтому не стоит ожидать дальнейшего роста их стоимости», — полагает господин Чургель.

ПОХИТИТЕЛЬ РОЖДЕСТВА 7 октября на совещании губернатора Санкт-Петербурга Александра Беглова с членами городского правительства было принято решение об отмене ранее запланированных в праздничных мероприятиях по случаю Нового года. Не состоятся концерты на Дворцовой площади и Невском проспекте, традиционный фейерверк, фестиваль огня «Рождественская звезда», благотворительный прием в Таврическом дворце. Объявлено о решении отказаться от расходов, связанных с празднованием Нового года, и для сотрудников городской администрации. Экономленные средства будут использованы целевым образом по выделенной в бюджете Санкт-Петербурга статье на приобретение дополнительного снаряжения и оснащения для добровольцев и мобилизованных, подчеркивали в Смольном.

Отмена некоторых общегородских мероприятий не ухудшит праздничную атмосферу, заявлял Александр Беглов. В городе сохраняют елку на Дворцовой площади, детские утренники и спектакли, семейные праздники, детские елки, уточнял он позднее.

Одновременно на сайте «Культура Петербурга», курируемом профильным комитетом администрации города, по состоянию на 6 декабря главным событием зимних торжеств остается большой концерт на Дворцовой площади, праздничный салют и новогодние гулянья. За три недели до наступления 2023-го путаница в масштабах празднования не разрешилась: информация, предоставленная представителями власти противоречит данным, размещенным на официальных порталах правительства города.

Зато визуально сокращение праздничной атмосферы заметно на центральных улицах города, в начале декабря 2022 года они украшены намного скромнее, чем в предыдущие годы.

КУЛЬТ В ПОИСКАХ ПРОСВЕТА Главные музейные площадки Петербурга пока анонсировали лишь некоторые планы на 2023 год. Среди них — выставка Русского музея, приуроченная к 175-летию со дня рождения Василия Сурикова. «Будет представлено около 100 живописных и графических работ, показанных в неожиданном для зрителей ракурсе совмещения разных периодов творчества художника. Выставка пройдет в Санкт-Петербурге с августа по ноябрь 2023 года. В ней будут представлены работы из коллекции Третьяковской галереи», — следует из опубликованных данных Минкульта РФ.

Другая масштабная экспозиция «От Лондона до Чикаго. Русское искусство на всемирных и международных выставках 1851–1893 годов» будет посвящена участию отечественных художников и мастеров в международных выставках 1850-х — первой половины 1890-х годов.

Государственный Эрмитаж в мае 2023 года рассчитывает начать выставку «Дети последнего Российского императора. ОТМА и Алексей». ОТМА — это аббревиатура, образованная от имен дочерей Николая II — Ольги, Татьяны, Марии и Анастасии. Разместить планируется в Манеже Малого Эрмитажа. Двенадцатиколонный зал Нового Эрмитажа в июле следующего года может стать площадкой для выставки «Андреа Мантеня и графика североитальянского Возрождения».

В этом году, наверное, самые актуальные и говорящие выставки запустил Русский музей: «Картины военной жизни в отечественном искусстве XVI–XX веков» стартовала в корпусе Бенуа в октябре и продлится до января 2023 года. Параллельно с ней, 16 декабря, будет открыта экспозиция «Дом и семья. Картины мирной жизни», которая, по горькому совпадению, продолжится до марта следующего года. ■

ПРОЕКТ «ХУДОЖНИКИ О ВОЙНЕ И МИРЕ» В КОРПУСЕ БЕНУА ОТСЫЛАЕТ К ДВУМ ПРОТИВОПОЛОЖНЫМ АСПЕКТАМ СУЩЕСТВОВАНИЯ ЧЕЛОВЕКА, ТОНКО ИЛЛЮСТРИРУЯ ДИХОТОМИЮ НАШЕГО ВРЕМЕНИ

СФЕРА ГОСТЕПРИИМСТВА



АЛЕКСАНДР КУРКОВ

- 1. ГЕРОЛЬД ХЕЛЬД,**
генеральный директор отелей «Астория» и «Англетер»;
- 2. ДЖЕ ХЭК ЯНГ,**
генеральный управляющий Lotte Hotel St. Petersburg
- 3. МАРИАННА НОЙМАНН,**
генеральный директор Dom Boutique Hotel

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

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

МИХАИЛ ГРОБЕЛЬНЫ,
с июня 2022 года — генеральный менеджер Radisson Royal Hotel и Park Inn by Radisson Nevsky (ранее — генеральный менеджер Radisson Blu Belorusskaya Hotel, Moscow)

МАРИНА ЗАБОЛОТИНА,
управляющий директор гранд-отеля «Эмеральд»

НАТАЛЬЯ ИЗОТОВА,
генеральный менеджер отеля SO/St. Petersburg

ЕКАТЕРИНА КУВАЙЦЕВА,
генеральный директор High Season Group, отели River Palace, Lahta Plaza, Trezzini Palace

КРИСТИНА КУЗНЕЦОВА,
генеральный управляющий отеля «Домина»

ДМИТРИЙ МЕЛЬНИКОВ,
с августа 2022 — глава группы Wone Hotels (Palace Bridge, Olympia Garden и Vasilievsky — экс-отели сети Sokos, ранее — генеральный директор курорта «Игора»)

ЕВГЕНИЯ НАГИМОВА,
генеральный директор «Гранд отель Мойка 22» (ранее — Kempinski Moika 22)

ЮЛИЯ ПАШКОВСКАЯ,
генеральный директор гранд-отеля «Европа»

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

ЛУИЗА РАХМАТУЛЛИНА,
генеральный директор Renartiss Isaakiy St. Petersburg Hotel (ранее — «Ренессанс Санкт-Петербург Балтик Отель» сети Marriott)

ЕКАТЕРИНА САБУРОВА,
управляющий директор Four Seasons Hotel Lion Palace St. Petersburg

ЮНИС ТЕЙМУРХАНЛЫ,
генеральный управляющий и владелец отеля «Гельвеция»



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

1. **ВЛАДИМИР ХРАБРЫХ**, директор филиала СПАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге
 2. **НАДЕЖДА АРШИНОВА**, генеральный директор АО «СК „Двадцать первый век“»
 3. **ВИТАЛИЙ БАТОВ**, директор Санкт-Петербургского филиала группы «АльфаСтрахование»;
- АЛЕКСЕЙ КУЗНЕЦОВ**, генеральный директор страховой группы «Капитал-Полис»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

- АЛЕКСАНДР БАКЛУШИН**, директор филиала АО «Объединенная страховая компания» в Санкт-Петербурге
- ТАТЬЯНА ГАЙ**, генеральный директор АО «Страховая компания „Гайде“»
- ЕВГЕНИЙ ДУБЕНСКИЙ**, президент САО «Медэкспресс», заместитель генерального директора — директор Северо-Западной дирекции СК «Альянс»
- СЕРГЕЙ ДУДИН**, директор Северо-Западного окружного филиала СК «Согласие»
- МИХАИЛ КРИВЦОВ**, директор Северо-Западного филиала ПАО «САК „Энергогарант“»
- КОНСТАНТИН КУДРЯВЦЕВ**, директор Северо-Западного регионального центра САО «РЕСО-Гарантия»
- ИГОРЬ ЛАППИ**, генеральный директор АО «Совкомбанк Страхование»
- ТАТЬЯНА НИКИФОРОВИЧ**, вице-президент по развитию Северо-Западного дивизиона СК «Ренессанс-страхование»
- КИРИЛЛ ПАВЛОВ**, директор филиала ПАО «СК „Росгосстрах“» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области
- ВЛАДИМИР ПЫСТИН**, старший вице-президент — директор Санкт-Петербургского филиала страхового дома ВСК
- ВАЛЕНТИН СМЫШЛЯЕВ**, директор филиала страховой компании «Макс» в Санкт-Петербурге
- СЕРГЕЙ СОКОЛОВ**, директор Санкт-Петербургского филиала АО «ГСК „Югория“»
- МАРИНА УРАЛЬСКАЯ**, директор Санкт-Петербургского филиала АО «Согаз»
- ДМИТРИЙ ФИЛАТОВ**, директор Северо-Западного филиала ООО «Британский страховой дом»

КАНДИДАТУРЫ, ДОБАВЛЕННЫЕ УЧАСТНИКАМИ ПРОЕКТА В ХОДЕ ГОЛОСОВАНИЯ

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

ПРИНЦИП НЯНИ

УКОРОЧЕННЫЙ СОН, ТАБУ НА МОБИЛЬНЫЙ, ШАББАТ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДЕТСКОГО ТРУДА — ВГ РАССПРОСИЛ РУКОВОДИТЕЛЕЙ И СОБСТВЕННИКОВ БИЗНЕСА О ТОМ, КАК РАСТИТЬ РЕБЕНКА ОДНОВРЕМЕННО С ПРОЕКТОМ.

АНТОНИНА ЕГОРОВА

Эксперты считают, что на самом деле совместить работу и семью невозможно, но выстроить сбалансированную жизнь вполне реально. «Как мама двух маленьких детей и нескольких бизнес-проектов, могу сказать, что это не всегда дается легко. Фактически материнство — это полноценный развернутый проект. Поэтому в каждый момент я делаю выбор: куда инвестировать свое время и внимание. Конечно, это непросто, особенно, учитывая, что каждый „ребенок“ любимый», — отмечает Милана Джиджоева, основатель компании «Сотер».

Подобные размышления становятся одной из причин эмоционального выгорания мам-предпринимателей. Другая, по мнению госпожи Джиджоевой, кроется в сложившемся стереотипе, что женщина одновременно должна быть эффективной в бизнесе, хорошей матерью, умелой хозяйкой, заниматься саморазвитием, следить за собой. В результате она постоянно ощущает себя недостаточно «успешной», находит в себе все новые изъяны и пытается все совместить.

«Иногда даже внешняя помощь в виде помощников по дому, няню, бабушек и дедушек не помогает. Особенно, если последние указывают на недостатки, тем самым поддерживая культ успешности женщин», — добавляет она. — Самое главное — осознать, что баланс, который

вы пытаетесь удержать, это нормально. Отчасти это отражение современной эпохи, где образ хорошей хозяйки, созданный в прошлых поколениях, отходит на второй план».

В семье Владимира Жукова, вице-президента по работе с инвесторами и устойчивому развитию «Норникеля», пятеро детей. «В моем случае основной залог успешного совмещения работы и семьи — это, как говорят, очень надежный тыл. Мой тыл включает в себя не только жену, но еще и тещу. Мне очень повезло с женой, которая после успешной самореализации в профессии (она достигла уровня топ-менеджера одного крупного российского банка) в какой-то момент приняла решение полностью посвятить себя семье. Жена — очень деятельный и активный человек и плюс к тому гений логистики и организации. В части помощников у нас прекрасный семейный водитель, и мы долго пользовались услугами помощницы по хозяйству», — рассказывает он.

У директора международной туристической выставки «Интурмаркет» Ольги Хоточкиной шестеро детей в возрасте от 12 до 22 лет, один из которых приемный. «Я — соло-мама. Поэтому в нашей семье не обошлось без няни, которая с нами уже 18 лет. Успевать все мне



ЕЛЕНА ВОЛЖАНИНА

также помогают укороченный сон и практики медитации, которые использую для последующего восстановления. Я часто работаю, оставляя на сон всего два-четыре часа, но поскольку делаю это осознанно уже в течение 25 лет, организм воспринимает такой ритм как норму, а не как форс-мажор», — поясняет она.

У Алсу Копыловой, управляющей фитнес-клубов «Сеть спортивных сооружений России» («СССР») четверо детей: София, Самсон, Савелий и Раиса, по первым буквам имен которых названа компания. Алсу говорит, что для мамы, которая себя еще не реализовала и пытается (это ключевое слово) работать, совмещать бизнес и семью всегда непросто. Поможет грамотное делегирование части обязанностей. «Правда, я считаю, что дети не должны воспитываться людьми со стороны, нянями. У меня получилось с каждым из них побыть в декрете минимум до года. Но мне очень помогала и помогает мама. При этом, мне кажется, что чем больше детей, тем устойчивее психика матери. В многодетных семьях обычно все структурировано и отлажено», — добавляет она.

СТАБИЛЬНАЯ ВЫРУЧКА Теоретически, если быть совладельцем бизнеса и не работать (что на деле, конечно, невозможно), тогда семье топ-менеджера можно обойтись без няни, рассуждает Анастасия Ускова, генеральный директор технологической группы Rocket Humans. В любых других случаях на рабочие встречи все-таки придется ходить, а это значит, что компетенции родителя на это время должен кто-то исполнять.

«Отказываться от помощи работающей маме точно не нужно, — советует директор по персоналу компании iFellow Наталия Молодцова. — У кого-то на выручку приходит няня, кто-то договаривается с бабушками, дедушками или выбирает частную школу с полным днем. Все зависит от возраста детей. Моему сыну 11 лет. И мне повезло, что старшее поколение берет на себя вопросы, связанные со школой, дополнительными активностями и репетиторами».

«Если есть возможность обойтись без няни, я бы сказал, что так более правильно. Нам повезло с родителя-

ми, которые либо жили рядом, либо были готовы прийти на помощь, поэтому отказ от няни был сознательным. После рождения первых детей большую помощь оказывали две наши бабушки. Потом мои родители переехали за город и стали помогать моему младшему брату, у которого тоже пятеро детей, а с нами осталась теща. Бабушке мы доверяем не только присмотр за маленькими детьми, она у нас еще занимается домашним образованием: читает вслух книги, занимается грамотой, математикой и помогает делать домашние задания по музыке», — описывает господин Жуков.

В семье Ивана Сорокина, основателя сети детских садов Smile Fish, трое детей, и они с женой принципиально не пользуются услугами няни. «Жене очень важно воспитывать детей с полным вовлечением и без постороннего человека. Когда я вижу, что супруга устает, я несколько раз в месяц уезжаю с детьми на весь день гулять. Таким образом у нее появляется возможность отдохнуть, побыть наедине с собой», — делится господин Сорокин.

Основатель группы клиник GMTClinic и мама четверых детей Татьяна Талашкина вспоминает, что с двумя могла справиться без няни. «Мне очень помогала мама. Особенно, когда дети болели, — говорит она. — Но с тремя, а тем более с четырьмя детьми это стало невозможно. Сейчас у меня работает гувернантка с проживанием. Детям нужен достаточно строгий режим, который она помогает поддерживать. При этом я включена в процесс и в курсе всего, что происходит. Я состою в родительских чатах, являюсь активистом в родительских комитетах и слежу за их школьной жизнью».

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ Дочери Екатерины Миловой, директора фонда борьбы с инсультом ОРБИ, сейчас шесть лет. «Так получилось, что я — мама без декрета. В сфере благотворительности и НКО это распространенная проблема. Когда Полине было три месяца, я вышла на работу. Очень часто у таких мам, как я, огромный комплекс вины: за то, что бросила ребенка, проводит с ним мало времени, за то, что в выходные хочется отдохнуть. → 34

ЧАСТНАЯ МЕДИЦИНА



ЕВГЕНИЙ ЛАВРЕНЮК

- 1. АРКАДИЙ СТОЛПНЕР,**
председатель правления Медицинского института имени Березина Сергея
- 2. ЕКАТЕРИНА БОРИСОВА,**
генеральный директор и главный врач АО «КардиоКлиника»
- 3. ЛЕВ АВЕРБАХ,**
главный врач частной скорой помощи Coris

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

- АЛЕКСАНДР АБДИН,** управляющий партнер Euromed Group
ЮРИЙ АНДРЕЙЧУК, генеральный директор лабораторной службы «Хеликс»
ВЛАДИСЛАВ БАРАНОВ, председатель совета директоров группы компаний «Мой медицинский центр»
МАРИЯ БАРАНОВА, генеральный директор ООО «МСЧ №157»
НИНА БОТЕРАШВИЛИ, президент медицинского холдинга «Медика»
ОЛЬГА ВАСИЛЬЕВА, генеральный директор сети клиник «Скандинавия» и «Скандинавия АВА-Петер»
МАРИНА ВЛАСОВА, председатель совета директоров медицинского объединения «ОНА»
СОФЬЯ ДЕНИСОВА, генеральный директор ООО «Мать и дитя Санкт-Петербург»
АЛЕКСЕЙ ГАПЛИКОВ, генеральный директор медицинской компании «EP Сервис», торговая марка «Петербургская неотложка»
АНТОН ГЛОБИН, генеральный директор, главный врач ООО «Американская медицинская клиника»
АЛЕКСАНДР ИЗАК, управляющий партнер многопрофильного медицинского центра «Лакта Клиника»
АЛЛА КАЛУГИНА, генеральный директор клиники «Скайферт»
АНДРЕЙ КАРГИН, генеральный директор ООО «Новая клиника „АБИА“»
МАРИНА КАСУМОВА, управляющий группой компаний «Меди»
РОМАН КОНСТАНТИНОВ, руководитель группы компаний «Эко-безопасность»
ВЛАДИСЛАВ КОРСАК, генеральный директор АО «Международный центр репродуктивной медицины»
СЕРГЕЙ КРЫЦЫН, генеральный директор медицинского холдинга СМТ
НАДЕЖДА ЛАВРЕНЮК, генеральный директор сети клиник «Гранти-мед»
МАРИНА МАРШАК, управляющая медицинским центром «Март»
АНТОН НИКОЛАЕВ, генеральный директор АО «Северо-Западный центр доказательной медицины»
ВЛАДИМИР ОСТРОМЕНСКИЙ, директор клиник «Медси» в Санкт-Петербурге на Марата и на Петроградской стороне
СЕРГЕЙ ПОНИДЕЛКО, директор по медицине «СМ-Клиника Северо-Запад»
ИГОРЬ ПРОНИН, управляющий директор «Института красоты „Галактика“»
ТАТЬЯНА РОМАНЮК, генеральный директор клиники EMS
СЕРГЕЙ СКОРОДУМОВ, директор медицинского центра «Энерго»
АННА СОКОЛОВА, директор медицинского центра «XXI век»
ГАЛИНА СУРКОВА, генеральный директор семейной клиники «Роддом на Фурштатской»
РОМАН ТОПОЛЬСКОВ, генеральный директор медицинской компании и частной скорой помощи «Приоритет»
АРКАДИЙ ТРЕЙГЕР, руководитель сети «Первая семейная клиника Петербурга»
ВЛАДИСЛАВ ТУПИКОВ, исполнительный директор, главный врач клиники «Источник»
ЕЛЕНА ЧЕРНЕР, генеральный директор «Инвитро-Северо-Запад»
МАРИНА ЯНТУРАЕВА, учредитель группы компаний «Вирилис»



для связи с детьми важны внимание и качество проведенного вместе времени. Будь то разговоры за завтраком, чтение вслух перед сном, доверие в рабочих моментах или обычная игра в «Слова» по дороге в школу



1. **ДМИТРИЙ БОРИСОВ**,
генеральный директор ООО «НТФФ „Полисан“»
2. **ПЕТР РОДИОНОВ**,
генеральный директор ООО «Герофарм»;
- АЛЕКСАНДР СЕМЕНОВ**,
президент АО «Активный компонент»
3. **АЛЕКСАНДР ХРОМОВ**,
генеральный директор АО «МБНПК „Цитомед“»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

- ОЛЕГ ЖЕРЕБЦОВ**,
генеральный директор ООО «Гротекс» (Solopharm)
- МИХАИЛ КВАСНИКОВ**,
генеральный директор АО «Фармасинтез-Норд»
- ДМИТРИЙ МОРОЗОВ**,
председатель совета директор Biosad
- ЕЛЕНА НОВИКОВА**,
генеральный директор ООО «Фармакор Продакшн»
- ГЕОРГИЙ ПОБЕЛЯНСКИЙ**,
генеральный директор АО «Вертекс»
- ЕФИМ ПРИЛЕЖАЕВ**,
генеральный директор ПАО «Фармсинтез»
- ИСЛАМ ЧИЛАЕВ**,
директор ООО «Самсон-Мед»
- ЕЛЕНА ЧУГЛИНА**,
генеральный директор НАО «Северная звезда»
- ЛЕОНИД ШАПОВАЛ**,
генеральный директор производственного подразделения в России
ООО «Новартис Нева»

33 → Так как дети очень чувствительны к настроениям мамы, они могут, в свою очередь, чувствовать вину, обиду, злость или начать манипулировать взрослыми. Поэтому моя подруга, психолог, посоветовала проводить с ребенком качественное время: найти несколько минут или часов в своем расписании, когда нельзя отвлекаться на сообщения и звонки. Неважно, чем вы будете заниматься вместе, главное, что это время будет только для вас. И этот лайфхак помог и мне, и Полине», — делится госпожа Милова.

Сооснователь компании «НаПоправку» Виктория Печерская, воспитывающая двоих сыновей, придерживается схожего мнения. «У меня есть правила, которые я стараюсь не нарушать. Я всегда сама укладываю детей спать, читаю им книгу. Почти никогда не работаю по выходным — предпочитаю в будние дни задерживаться или работать поздно вечером, когда дети легли спать. Обязательно езжу раз или два в год в отпуск с детьми, потому что это — бесценное совместное времяпровождение», — перечисляет она. — За завтраком и ужином мы не пользуемся телефонами, не смотрим YouTube и не слушаем музыку, а общаемся. Я стараюсь сама отводить и забирать детей не реже двух-трех раз в неделю, потому что дорога домой из садика или на кружок — это тоже отличное время, чтобы узнать, как прошел день, поиграть в какую-то словесную игру».

Иван Сорокин вспоминает понятие «шаббат» в иудаизме: «Я считаю, что это очень мудрый подход. За десять лет совместной жизни с женой мы выработали правило: как бы много дел у меня ни было в субботу, я не провожу деловые встречи, а общаюсь с семьей. Это время нашей общей перезагрузки».

МОЛОДЫЕ КАДРЫ Некоторым родителям удается работать вместе с детьми, что также помогает больше общаться и лучше понимать друг друга. «С трех-четырех лет я начала объяснять дочке, зачем езжу на работу, что делает фонд, кому он помогает, чем конкретно занимаюсь я, почему это важно и что это приносит самой Полине. Иногда я беру ее с собой», — рассказывает госпожа Милова. — Если Полина „работает“ со мной весь день, то у нее есть бонус: лимит в 300–500 рублей, на который она может выбрать себе подарок в тот же вечер».

В семье Татьяны Яцыной, финансового директора консалтинговой компании Nikoliers, четверо детей. Старшей дочери 28 лет, сыновьям-двойняшкам — 14, младшей — почти 12. «Дети должны знать, что с тобой происходит и чем ты живешь, их нужно подключать к своей социально-общественной жизни с раннего возраста. У меня каждый ребенок приходил в офис начиная с четырех-пяти лет, а старшая теперь работает со мной в одной компании. Я не прячусь в кабинете, когда дома общаюсь по рабочим кейсам, а дети имеют право задавать вопросы: о чем ты говорила, какие у тебя сложности, как ты с ними справляешься. Они интересуются моими делами, а я — их жизнью и увлечениями», — поясняет госпожа Яцына.

«Когда это возможно, я беру детей на свои мероприятия. При этом они обязательно работают, например, на стойке информации в дирекции, переключают презентации деловой программы. Для меня это реальная помощь, так как они в теме и я могу на них положиться. Кроме того, это воспитывает определенные черты характера и помогает детям не ревновать меня к работе», — добавляет госпожа Хоточкина.

ОПТИМИЗАЦИЯ РЕСУРСОВ Нагрузка на родителей-бизнесменов порой оказывается очень высокой. «Одним из инструментов, помогающих справиться с выгоранием и другими подобными состояниями, является способность признаться в этой усталости себе и окружающим. В моем случае после признания, мозг выходит из состояния неопределенности, успокаивается и начинает искать решение», — отмечает Александра Арендарь, заместитель генерального директора по персоналу Biosad и мама маленькой дочки.

Екатерина Козырева, совладелица маркетингового агентства Souka, воспитывает двух дочерей трех и пяти лет. Агентство они с мужем основали за три недели до рождения старшей дочки. «Проект развивали параллельно с решением всех возможных родительских задач. И могу сказать, что совсем без помощи растить

одновременно бизнес и двоих малышек очень сложно. Я несколько раз настолько выматывалась, что не могла встать с кровати и вызывала скорую», — делится госпожа Козырева. — Мне иногда грустно, что наше агентство за пять лет выросло не таким крупным, как у знакомых, которые начали позже. Но я понимаю, что сделала максимум того, что могла в своих обстоятельствах».

Чтобы не выгорать, важно понимать, что дает энергию конкретному человеку, уверена Екатерина Беретарь, управляющий партнер сервиса по подбору агентств и сопровождению тендеров NewBiz и мама двоих детей. «Например, мы обязательно ходим всей семьей на фитнес и в бассейн — это веселое время вместе и физическая нагрузка. Также ходим с мужем раз в месяц вдвоем на массаж — это личное время для двоих. Ходим в баню (муж — с друзьями, я — с подругами) — это время для себя. Встречаемся с мужем с нашими общими друзьями — это социализация без детей. Выезжаем за город в гости к друзьям всей семьей — это смена обстановки. Ездим в путешествия с детьми или без — даже короткие три дня дают очень много энергии и впечатлений», — разделяет она.

Владимир Жуков старается активно заниматься спортом — теннисом и плаванием. А главное — переключаться не только путем смены активности, но и интеллектуально, не закликаясь на чтении деловых новостей и бизнес литературы.

Для Наталии Молодцовой лучший способ переключиться — взять day off, а двухнедельный летний отпуск разделить на несколько long weekend. Таким образом удастся не сильно выпасть из операционного процесса, и к тому же создается ощущение повторяющихся каникул, говорит она.

У Миланы Джиджоевой есть три принципа, которые помогают сохранять баланс между семьей и работой. Первый — максимальное включение в процесс. «Если я сейчас работаю, то только работаю, если я с детьми, то всю себя посвящаю им. Да, возможно, я буду меньше времени проводить с семьей, зато оно будет качественно выше, чем если 24/7 пытаться успеть все и в итоге вымотаться», — поясняет она. Второе — важно выделять время, чтобы побыть наедине с собой, отключиться от информационного шума, работы и домашних хлопот. В это время можно заземляться и через разные практики возвращать внимание внутрь себя. В совокупности это позволяет вернуться к детям и работе отдохнувшей и наполненной ресурсом для новых свершений, считает собеседница VG. Третий принцип — внешняя помощь. Не стоит пренебрегать поддержкой бабушек и дедушек, если это комфортно всем сторонам. На определенном этапе может понадобиться няня, и это опять же не про перекладывание ответственности, а про то, чтобы быть с детьми в ресурсном состоянии. Это более ценно, чем уставшая и раздраженная от постоянных «должна» мама.

«Сильно облегчает жизнь понимание, что глянцева картинка, транслирующаяся на просторах интернета, — всего лишь картинка, а в реальности всегда приходится чем-то жертвовать в моменте», — заключает госпожа Джиджоева. ■

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (выпуск Санкт-Петербург, Business Guide «Топ-менеджеры года»)

Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Андрей Ершов — главный редактор СПб страниц
Александр Коряков — билд-редактор
Елена Большакова — выпускающий редактор
Марина Шевченко — корректор
Мария Громова — верстка
Любовь Элконина — рекламная служба

Адрес редакции и издателя: 123112, г. Москва, Пресненская наб., д. 10 этаж 35. Тел. (495) 797-6970. Адрес редакции в Санкт-Петербурге: 191024, Харьковская ул., д. 8А, лит А. Тел. (812) 324-6949

Учредитель: АО «Коммерсантъ». Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ», зарегистрировано Роскомнадзором, регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации: ПИ №ФС77-76923 от 11.10.2019 года

Типография: ООО «РосБалт», юридический и почтовый адрес: 197374, Санкт-Петербург, ул. Оптиков, д. 4

Тираж: 9000. Распространяется бесплатно. 16+

Графика на обложке: Арсений Блинов

Коммерсантъ В лучших местах Петербурга

РЕСТОРАНЫ

«Кремль»	Выборгская наб., 55 (БЦ Gregory's Palace)
Ресторан-гостиница «Штакеншнейдер»	Миллионная ул., 10
«Шляпин»	Тверская ул., 12/15
Таверна «Гролле»	Большой пр. В. О., 20
«Сказка Востока 1001 ночь»	Лесной пр., 48
Stroganoff Steak House	Конногвардейский б-р, 4
Amo Cucinare	Б. Конюшенная ул., 5
All Seasons	Б. Морская ул., 34
Ресторан «Москва»	Невский пр., 114-116
METAMORFOS / «МЕТАМОРФОЗ»	Литейный пр., 5/19

КАФЕ

Kroo cafe	Суворовский пр., 27 / 9-я Советская ул., 11
-----------	--

ГОСТИНИЦЫ

Отель «Индиго»	Чайковского ул., 17
Akuan Hotel	Восстания ул., 19
«Гранд Отель Эсмеральд»	Суворовский пр., 18
M-hotel	Садовая ул., 22 (вход с переулка Крылова, 2, со двора)
Majestic Boutique Hotel Deluxe	Садовая ул., 22/2
Апарт-отель Vertical	Московский пр., 73
The Gamma Hotel	наб. Обводного кан., 130
Отель «Мартин» / Martin Hotel	Марата ул., 12
Grani Aparthotel	Большая Зеленина ул., 24
Trezzini Palace Hotel	Университетская наб., 21
Welton Club Hotel & Apartments	Малая Разночинная ул., 11
Four Seasons Hotel	Вознесенский пр., 1
Lion Palace St. Petersburg	
Crowne Plaza St. Petersburg — Ligovsky	Лиговский пр., 61
Author Boutique Hotel	Владимирский пр., 9
Официальная гостиница «Эрмитаж»	Правды ул., 10
«Наследие»	Лодыгина пер., 5
Отель Rozenshteyn Hotel&Spa	Розенштейна ул., 36
Airportcity Plaza St. Petersburg	Стартовая ул., 6, лит. А

Арт-отель «Карелия»	Маршала Тухачевского ул., 27, лит. А
«Гранд Отель Мойка 22»	наб. реки Мойки., 22
«Crownwell Inn Стремянная»	Стремянная ул., 18, лит. А
«Петрь Отель»	Адмиралтейский пр., 8
«А1 Отель Санкт-Петербург»	Кирпичный пер., 3
Бутик-отель «Северный цветок»	Лодыгина пер., 5

ИНТЕРЬЕРНЫЕ МАГАЗИНЫ

Салон «Сентябрь»	Каменноостровский пр., 19
------------------	---------------------------

БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ

Gregory`s Palace	Выборгская наб., 55
Gustaf	Средний пр. В.О., 36/40
Magnus	9-я линия В.О., 34
«Оскар»	наб. р. Фонтанки, 13 А
Деловой центр NEVKA	Гельсингфорсская ул., 3, к. 11, лит. Д, вход с Выборгской наб., 45-47

АВТОСАЛОНЫ

Автодом «Пулково»	Пулковское ш., 14, лит. А
Gregory`s Cars	Выборгская наб., 55

АВИАКОМПАНИИ

ЦБА «Пулково-3»	
ГТК «Россия»	

РАЗНОЕ

Миграционный центр	Красного Текстильщика ул., 10/12
«Сапсан»	бизнес-класс
«МЕДИ на Невском» комплекс клиник	Невский пр., 82



Узнайте подробную информацию
о корпоративной подписке
по телефону **8 800 600 0556**
(звонок по России бесплатный)
или электронной почте
podpiska@kommersant.ru

www.kommersant.ru

DOMINO

P R E M I U M

ВЫБРАТЬ
КВАРТИРУ



КВАРТИРЫ У ЧЕРНОЙ РЕЧКИ

/ Скидки до 15%

/ Высокие потолки

/ 2-3 квартиры на этаже

/ Уникальные планировочные решения

210-18-88

etalongroup.ru

ЭТАЛОН

Застройщик ООО "Специализированный застройщик "Эталон". ЖК DOMINO Premium (Домино Премиум): г. Санкт-Петербург, МО Ленское, Белоостровская ул., земельный уч. 28. Проектная декларация на <https://нал.дом.рф>. Предложение действует с 15.09.2022 до 31.01.2023г. Подробнее об акции на сайте: <https://etalongroup.ru/srb/>. Реклама