

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЛИДЕРЫ БИЗНЕСА

ВРЕМЯ ВЫНУЖДЕННОЙ
АКТИВНОСТИ / 2
МАШИНА
НА ПОДМЕНУ / 3
ЛИЗИНГ ИЩЕТ
АЛЬТЕРНАТИВЫ / 8

Вторник, 27 декабря 2022
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №17

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



50 ЛЕТ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ КОЖЕВНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ОКРУЖНОЙ
НАУЧНО-КЛИНИЧЕСКИЙ ЦЕНТР
ИМЕНИ Л. Г. СОКОЛОВА

ФЕДЕРАЛЬНОГО МЕДИКО-БИОЛОГИЧЕСКОГО АГЕНТСТВА
Возможны противопоказания, необ-
ходима консультация специалиста

РЕКЛАМА



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЛИДЕРЫ БИЗНЕСА»

РАСТЯНУТЬ ПОТРЯСЕНИЯ
ВО ВРЕМЕНИ

Потрясения уходящего года повлияли на все отрасли городской экономики, какие-то сектора пострадали меньше, какие-то больше. Однако почти все столкнулись с необходимостью перестройки бизнес-процессов. Причем это коснулось не только логистики, технологий, оборудования и материалов, но и работы с персоналом. За последние десять месяцев в стране было как минимум две информационных волны, спровоцировавших мощнейшие стрессы у значительной части населения. Это не могло не сказаться и на качестве работы сотрудников компаний. Руководителям пришлось учиться заново выстраивать управленческие процессы, повышать продуктивность у близких к ступору или впавших в депрессию подчиненных. Вероятнее всего, в наступающем году таких валяющих с ног новостей меньше не будет, но, надо полагать, определенный иммунитет у бизнеса уже к стрессовым ситуациям выработался.

Что касается экономических процессов, то потрясения последних месяцев при всех их минусах имеют под собой и плюсы. Любое потрясение выбивает с рынка слабые компании, освобождает место для новых игроков. А значит — открывает новые возможности для развития. Не об этом ли всегда мечтает настоящий предприниматель?

Что касается локомотива экономики — строительной,— то она по крайней мере еще на некоторое время останется под защитой государства. Как и предполагали многие эксперты, разговоры об отмене льготной ипотеки оказались не более чем страшилками: отказаться от такого инструмента в нынешних условиях государство себе позволить не могло. И оно этого не сделало. Впрочем, есть скептики, которые полагают, что продление льготной программы жилищного кредитования лишь будет способствовать дальнейшему наращиванию опасности возникновения «ипотечного пузыря», который если уж лопнет, то так, что всей экономике придется несладко. Но это будет не сейчас. Власти, видимо, полагают, что все потрясения в один промежуток времени укладывать неразумно. А там, глядишь, как-нибудь рассосется.



ВРЕМЯ ВЫНУЖДЕННОЙ
АКТИВНОСТИ В 2022 ГОДУ РЫНОК M&A В РОССИИ
ЗНАЧИТЕЛЬНО АКТИВИЗИРОВАЛСЯ. ОСНОВНЫМИ ЕГО ТРЕНДАМИ
СТАЛИ ПРОДАЖИ МЕЖДУНАРОДНЫМИ КОМПАНИЯМИ СВОИХ
ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ В СТРАНЕ И ПРИЯТЫЕ РЕШЕНИЯ ИХ «ДОЧЕК»
О САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. АРТЕМ АЛДАНОВ

По оценке большинства экспертов, в 2022 году в России существенно активизировался рынок M&A, причем не совсем в традиционных сделках слияния и поглощения. Из-за кардинального изменения геополитической ситуации после начала СВО многие зарубежные иностранные компании решили уйти из России и продали или выставили свой местный бизнес на продажу. Ряд их «дочек» принял решение о самостоятельной деятельности. В настоящее время наблюдается скупка иностранных активов российскими компаниями, данный тренд сохранится и в 2023 году.

ОСОБЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА Рынок M&A уже давно не был настолько активным, как в этом году, отмечает Елена Ершова, руководитель группы организации сделок слияний и поглощений в России компании «Технологии доверия» (TeDo, до недавнего времени компания была частью международной сети PwC). Геополитическая ситуация повлияла очень сильно. С одной стороны, поток иностранных компаний, которые хотят продать свои российские активы. С другой стороны, очень высокий спрос на активы иностранцев со стороны российских инвесторов, а также инвесторов из отдельных зарубежных стран (Азия, Ближний Восток, некоторые страны ближнего зарубежья). «В большинстве случаев речь идет о сделках по покупке-продаже активов с дисконтом. Спрос со стороны российских инвесторов можно объяснить двумя причинами: первое — это ограничения, связанные с передвижением российского капитала; второе — это возможность привлечения заемного

капитала внутри страны. Российские банки достаточно активны и готовы участвовать в финансировании сделок по приобретению как российских, так и западных активов», — говорит эксперт.

Схожие выводы делает и партнер, руководитель корпоративной и арбитражной практики АБ «Качкин и партнеры» Кирилл Саськов. По словам специалиста, 2022 год стал в определенном смысле уникальным для рынка M&A, причем эта уникальность будет иметь долгосрочные последствия. «Одним из самых очевидных трендов является продажа бизнеса, принадлежащего иностранным инвесторам. В отсутствие политических причин такие инвесторы продолжали бы развивать принадлежащие им компании, вкладывая средства в российскую экономику. Ярким и нехарактерным элементом этого тренда является продажа, в том числе крупного бизнеса по цене существенно ниже рыночной. Также серьезное влияние на сделки оказывает необходимость осуществления длительных процедур получения административных разрешений. В некоторых секторах сделки запрещены целиком. Альтернативным выбором для иностранных владельцев российского бизнеса является реструктуризация бизнеса, заключение соглашений с российским менеджментом и передача его в доверительное управление», — добавляет он.

В целом, уточняет партнер и руководитель практики корпоративного права Maxima Legal Наталья Дятлова, суммарная стоимость сделок сократилась на четверть по сравнению с прошлым годом. При этом количество транзакций осталось примерно на том же уровне или

немного упало, хоть и не так существенно (в пределах 5–8%). Однако в рублевом выражении сумма сделок снизилась заметнее: более чем в два раза, достигнув отметки 60%. При этом действительная стоимость реализуемых активов возросла.

Наибольшее количество сделок, указывает эксперт, состоялось в таких отраслях, как лесная и целлюлозно-бумажная промышленность, машиностроение, торговля, транспорт, строительство и девелопмент, услуги, финансовые институты, химическая и нефтехимическая промышленность, электроэнергетика, сельское хозяйство, спорт и IT. В некоторых крупнейших сделках стоимость передачи активов оценивалась сторонами равной минимальному размеру уставного капитала.

РАССЧИТЫВАЯ НА ПРИБЫЛЬ Петербург и Ленобласть в силу своих географических и экономических особенностей, присутствия многих иностранных компаний оказались в этом году в гуще событий на рынке M&A. В частности, еще весной московский булочно-кондитерский комбинат «Коломенский» приобрел российское подразделение финской компании Fazer (базировавшееся в Петербурге). Еще одна финская компания — Nokian Tyres — продает производство шин во Всеволожске компании «Татнефть». Определится претендент, но пока не раскрывается, на покупку мебельной фабрики IKEA (свои торговые комплексы в России шведский холдинг решил не оставлять) в Тихвине.

Свои особенности наблюдались на рынке автопроизводства. Петербургский автозавод Nissan в этом



ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНОБЛАСТЬ В СИЛУ СВОИХ ГЕОГРАФИЧЕСКИХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ, ПРИСУТСТВИЯ МНОГИХ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ ОКАЗАЛИСЬ В ЭТОМ ГОДУ В ГУЩЕ СОБЫТИЙ НА РЫНКЕ M&A

году перешел в собственность государственного ФГУП «НАМИ». Сообщалось, что сделка была совершена за символическую стоимость и предполагает опцион обратного выкупа в течение шести лет. Закрыл и выставил на продажу свой автозавод в Петербурге и автоконцерн Toyota. К сделке, как с Nissan, по предварительным данным, компания не готова и надеется получить с реализации актива рыночную прибыль.

По словам госпожи Дятловой, в 2022 году ушел с российского рынка и американский производитель офисной бумаги Sylvamo (компания International Paper, которая в то же время владеет 51% группы компаний «Илим»). При этом был заморожен проект стоимостью \$230 млн по модернизации в Ленобласти производства Светогорского целлюлозно-бумажного комбината, анонсированный в конце января 2022 года и рассчитанный до 2025-го. «Это один из самых привлекательных активов компании в России. При этом, по имеющейся в открытом доступе информации о предельном уровне цены, американская компания сможет продать свои активы в России в десять раз ниже рыночной оценки стоимости доли компании. Вместо рыночной оценки в \$8 млрд называют цену сделки в \$800 млн», — отмечает эксперт.

ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИИ В настоящее время в рамках процессов поглощений у бизнеса идет выстраивание новых вертикально интегрированных структур или холдингов из приобретаемых компаний, отмечает директор, руководитель департамента «Технологии и системная интеграция» Axenix (ранее Accenture) Мария Григорьева. Такие изменения сопровождаются определенным перечнем действий. От стандартного обсуждения с юристами разных сторон условий сделки и финансистами сложностей казначейский операций, до решения технических задач, влияющих на непрерывность работы бизнеса. «Ключевые моменты таких технических особенностях сделок: обеспечение передачи и сохранения данных, поддержка на период перехода, замена инфраструктуры и сетевых мощностей, проработка систем безопасности. Кроме того, наблюдается агрессивно быстрое импортозамещение ERP-систем и обеспечение работы роботизированных систем, по которым прекращается поддержка», — рассказывает госпожа Григорьева.

Сложности интеграции IT в компаниях, сменивших владельцев, подтверждает и генеральный директор компании DataRu Роман Гоц. Он также отмечает, что в самой IT-отрасли активный выход из материнских компаний и продажа локального бизнеса наблюдались весной. В последние несколько месяцев поток таких сделок практически завершился. «Почти все иностранные IT-компании, включая китайские, либо закрыли офисы в России, либо релоцировали сотрудников. Где это было возможно — они продали часть или весь бизнес российским физическим или юридическим лицам. Это, в купе с растущим интересом к технологическому суверенитету, привело к множественным слияниям и поглощениям на российском IT-рынке. У кого уже был бизнес, связанный с технологическим суверенитетом, — сливаются с другими компаниями. У кого нет — оперативно запускают стартапы на продажу», — добавляет он.

ТРЕНДЫ СОХРАНЯТСЯ По мнению экспертов, основные тренды 2022 года на рынке M&A сохраняются и в 2023-м. «Мы ожидаем, что рынок будет оставаться довольно активным и в наступающем году. Как минимум в первом полугодии будет продолжаться выход западных инвесторов из российских активов, и мы увидим еще целый ряд закрытых сделок. Также будет продолжаться активность между российскими инвесторами, обусловленная запущенными процессами по перестройке российской экономики и ее адаптацией к новым рыночным условиям», — считает госпожа Ершова.

По словам господина Саськова, говоря о возможных перспективах рынка в 2023-м, можно предположить, что в условиях токсичности российских денег, а также собственных ограничений на вывод капитала они могут быть направлены на приобретение активов в условиях стресс-скупки внутри страны. Это, в свою очередь, может повлечь снижение как стоимости сделок, так и их объема, ведь часть владельцев попытается сохранить активы, не продавая их в отсутствие разумной конъюнктуры. ■

МАШИНА НА ПОДМЕНУ

ВОССТАНОВЛЕНИЕ СПРОСА НА КАРШЕРИНГ МОЖЕТ НАЧАТЬСЯ УЖЕ В 2023 ГОДУ, ПРОГНОЗИРУЮТ ЭКСПЕРТЫ. СПЕЦИАЛИСТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО В ТЕЧЕНИЕ ДВУХ-ТРЕХ ЛЕТ АВОПАРК КАРШЕРИНГА МОЖЕТ ПОЛНОСТЬЮ ПЕРЕЙТИ НА КИТАЙСКИЕ МАШИНЫ.

АЛЕКСАНДРА ТЕН

По данным Почта-банка, средняя стоимость поездки на каршеринге в январе — сентябре 2022 года выросла на 25%, до 440 рублей по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В Tinkoff Data зафиксировали рост на 17%, до 493 рублей, а в CloudPayments — на 29%, до 319 рублей. По прогнозу заместителя генерального директора по инвестициям и стратегическому развитию фонда «Транспортные инновации Москвы» Андрея Попова, на конец этого года объем рынка каршеринга в России составит около 66 млрд рублей при среднем чеке 365 рублей за поездку. 48% рынка от общего объема придется на Москву (примерно 32 млрд рублей при среднем чеке 493 рубля за поездку). Доля рынка Санкт-Петербурга — 23% рынка (примерно 15 млрд рублей при среднем чеке 413 рублей за поездку).

ЦЕНА ПРОКАТА В связи с уходом из России большинства зарубежных автопроизводителей продажи новых автомобилей в 2022 году упадут примерно втрое, что скажется и на каршеринге, констатирует Максим Шишко, генеральный директор компании «Автодом Подписка». В связи с ростом цен на страхование и техническое обслуживание (увеличение в 2022 году превысило 30–40% по отношению к прошлому году, когда рост был в пределах 5–10%), скорее всего, продолжат свой рост и тарифы каршеринга.

Лилия Маркова, генеральный директор компании «Газпромбанк Автолизинг», считает одним из трендов последних двух лет постепенный переход операторов проката автомобилей от схемы поминутной аренды к подписочным моделям и более длительным срокам аренды. «Этот тренд усиливается с ростом стоимости владения транспортным средством. Помимо роста рекомендованных розничных цен на новые автомобили на 40–60% с начала года и удорожания на 20–40% машин с пробегом, растет и стоимость их содержания», — объясняет специалист.

Руководитель компании «Автодом Подписка» также полагает, что спрос на подписку на автомобили китайских брендов (аренда на полгода и более) будет расти, так как это может стать альтернативой покупке подорожавших автомобилей на фоне снижения выдачи кредитов и роста ставок. «Но здесь потребуются трансформация ожиданий клиентов: если ранее они могли за 50–60 тыс. в месяц получить немецкий автомобиль в подписку, то сейчас за этот же бюджет доступны менее статусные китайские марки», — обращает внимание господин Шишков.

КИТАЙСКОЕ ЗАМЕЩЕНИЕ «Парк автомобилей в каршеринге будет стареть, то есть срок нахождения одного авто и его пробег внутри сервиса будут увеличиваться и более медленно обновляться только за счет доступных моделей китайских и отечественных производителей», — продолжает господин Шишков. С экспертом согласна госпожа Маркова: «Операторы каршеринга испытывают серьезные проблемы с пополнением парков, связанные с отсутствием на рынке новых автомобилей, рассматриваемых в качестве целевых. Речь идет о популярных массовых моделях (Volkswagen Polo, Renault Kaptur), которые оказались в числе дефицитных после ухода из России производителей».

По мнению автоэксперта Дениса Гаврилова, сервисы каршеринга уже переориентировались в новых закупках на автомобили китайских брендов. В основном это Haval, Geely, Chery. «Как и ранее в случае с европейскими марками, для китайских брендов каршеринг представляется платформой для знакомства автолюбителей с их продукцией. То есть это канал расшире-



В СВЯЗИ С УХОДОМ ИЗ РОССИИ БОЛЬШИНСТВА ЗАРУБЕЖНЫХ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПРОДАЖИ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В 2022 ГОДУ УПАДУТ ПРИМЕРНО ВТРОЕ, ЧТО СКАЖЕТСЯ И НА КАРШЕРИНГЕ

ния собственного присутствия на рынке», — поясняет господин Гаврилов. Те машины, которые еще остаются доступны для пользователей, постепенно будут вымываться в силу большого пробега и неактуальности для автомобильного рынка.

«Скорее всего, в ближайшие годы мы увидим в каршеринге и автомобили отечественных марок. Это могут быть как „Москвич“ и Evolute, так и новые модели Lada, но обязательно с автоматической коробкой передач или вариатором. Можно предположить, что сервисное обслуживание этих марок будет более доступно по цене», — добавляет господин Гаврилов.

«Рынок аренды уже сейчас чувствует все последствия событий 2022 года, но каршеринговые сервисы начали реагировать своевременно. Поэтому уже сегодня мы можем наблюдать большое количество китайских марок в приложениях по краткосрочной аренде автомобилей», — уточняет господин Попов.

ВЫРАБОТКА РЕСУРСА Автомобили, которые активно закупали каршеринговые компании в 2019–2021 годах, к следующему году могут стать технически непригодными для комфортного и безопасного использования клиентами, а их содержание и обслуживание — слишком дорогими для оператора, оценивает перспективы господин Шишков. «Если в крупных городах улучшится ситуация с зарядной инфраструктурой, в каршеринге станет больше электрических автомобилей, так как себестоимость в расчете на один километр пробега у электроавтомобиля существенно ниже, чем у авто с двигателем внутреннего сгорания», — предполагает эксперт. — Это позволит формировать более низкие тарифы».

Денис Гаврилов считает, что в ближайшее время закупки электромобилей известных мировых брендов (Tesla или Volkswagen) будут единичными (имиджевыми).

ПРОГНОЗНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ Мнения специалистов о том, когда сервис каршеринга в полной мере ощутит на себе последствия кризиса на

отечественном автомобильном рынке и как долго будет восстанавливаться, разделились. Максим Шишко дает неоднозначный прогноз: с одной стороны, на фоне падения доходов населения многие люди откажутся от владения личным автотранспортом и будут отдавать предпочтение общественному транспорту, такси и каршерингу, так что спрос на эти услуги может восстановиться в 2023 году. «С другой стороны, трудно прогнозировать, когда рынок каршеринга восстановится и восстановится ли он в полной мере, так как это достаточно молодой бизнес. Большинство компаний только в прошлом году начали демонстрировать прибыль. А при снижении спроса и сокращении парка операторов каршеринга сохранить прибыльность может быть проблематично», — рассуждает эксперт.

Андрей Попов полагает, что, несмотря на геополитическую ситуацию, рынок каршеринга ожидает рост, связывая это с изменением культуры потребления в больших городах. Эксперт думает, что стабильная тенденция к росту станет заметна в 2023 году.

Денису Гаврилову представляется, что если китайским брендам удастся обеспечить необходимый объем машин, то негативных последствий для каршеринга в уходе европейских брендов может и не быть. Другое дело, что стоимость закупок автомобилей по сравнению с прошлыми годами заметно вырастет. «Если VW Polo, Kia Rio, Hyundai Solaris можно было приобрести по цене около 1 млн рублей и даже меньше, то теперь чек по китайским брендам вырос и стремится к среднему значению в районе 2 млн рублей. Плюс сервисное обслуживание упомянутых седанов было дешевле, чем китайских кроссоверов в настоящее время», — указывает господин Гаврилов.

При этом он не исключает, что спрос будет расти: «С рынка ушли продукты подписки на автомобили, поэтому в массовом сегменте аренды автомобилей остался только каршеринг. К тому же многие потенциальные покупатели новых автомобилей сейчас по разным причинам откладывают приобретение машин, и в этом случае они смогут стать клиентами каршеринговых сервисов». ■

С НАДЕЖДОЙ НА «НОЛЬ»

ПЕТЕРБУРГСКИЕ БАНКИ ПО ИТОГАМ ГОДА СОХРАНЯЮТ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ ПО ОСНОВНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ БИЗНЕСА БЛАГОДАРЯ НАКОПЛЕННОМУ ЗАПАСУ ПРОЧНОСТИ. ОДНАКО ЦБ ПРЕДУПРЕЖДАЕТ, ЧТО НИЗШАЯ ТОЧКА ЕЩЕ ЖДЕТ РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ И БАНКИ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2023 ГОДА.

ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА

Российский банковский сектор смог достаточно уверенно пережить самый сложный период: санкции не сказались критически на его деятельности, хотя, конечно, создали значительные сложности, отмечает аналитик ФГ «Финам» Игорь Додонов. Уже со второго полугодия сектор смог выйти на прибыльную траекторию и может завершить год «в нуле», указывает он. Судя по заявлениям ЦБ, банкам, скорее всего, не потребуется системная докапитализация, также отмечает аналитик, хотя отдельным кредиторам и может понадобиться помощь со стороны собственников.

Ситуация в банковском секторе Санкт-Петербурга в текущем году складывается в подобном же ключе. Основные вызовы были связаны с закрытием внешних рынков капитала, ограничениями на передвижение средств, с заморозкой активов и высокой волатильностью движения клиентских средств, говорит аналитик Freedom Finance Global Владимир Чернов. По его мнению, ограничения на передвижение финансовых средств останутся актуальны и в следующем году (запрет на SWIFT-переводы). Внешние рынки капитала также останутся недоступны, но этот вопрос можно решить на внутренних рынках, добавляет эксперт.

ИПОТЕКА ОСТАЕТСЯ ЛОКОМОТИВОМ

Согласно данным ЦБ, портфель кредитов физлицам российских банков в октябре увеличился лишь на 1% (к октябрю 2021 года), до 26,8 трлн рублей, после подъема на 1,6% в сентябре (к сентябрю 2021 года), отмечает господин Додонов. С начала года рост составил 6,9%, указывает он. Драйвером остается ипотека, ее портфель в банках в январе — октябре подскочил на 12,6%, до 13,5 трлн рублей.

Серьезный удар по спросу на кредиты в первом полугодии оказали высокие ставки, достигавшие двузначных значений, отмечает господин Чернов. В связи с этим спрос за этот период сократился в 2,5 раза. Затем ситуация с кредитованием начала восстанавливаться.

В Санкт-Петербурге данные по кредитованию в целом лучше среднероссийских. Так, задолженность населения перед банками в январе — сентябре 2022 года увеличилась на 7,3%, до 1,5 трлн рублей, при этом ипотечное кредитование поднялось на 12,3%, до 874,1 млрд рублей, отмечает господин Додонов.

В основном рынок сейчас поддерживает жилищное кредитование по программам с господдержкой, говорит вице-президент Ассоциации юристов по регистрации, ликвидации, банкротству и судебному представительству Владимир Кузнецов. Он добавляет, что петербургские застройщики ожидают всплеска продаж до конца года в связи с заявлениями Минфина о прекращении действия программы льготной ипотеки в 2023 году. Повышение спроса на жилье спровоцирует рост кредитования граждан.

Общий кредитный портфель Сбербанка в Санкт-Петербурге за десять месяцев 2022 года вырос на 18% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и превысил 714 млрд рублей, сообщили в пресс-службе банка. Интенсивнее других в регионе растут портфель кредитных карт (+26%) и ипотека (+20%).

Портфель привлеченных средств физлиц «Сбера» в Петербурге также показывает прирост: на 3% за десять месяцев 2022 года. С начала года клиенты открыли срочные вклады на сумму почти 1 трлн рублей, что в 3,3 раза больше, чем годом ранее, делятся в пресс-службе. Рост интереса к вкладам объясняется выгодными условиями. Также растет популярность вложений в обезличенные металлические счета (ОМС). С января по октябрь 2022 года было приобретено ОМС на 1,25 млрд рублей, что более



ОСНОВНЫЕ ВЫЗОВЫ РОССИЙСКИХ БАНКОВ БЫЛИ СВЯЗАНЫ С ЗАКРЫТИЕМ ВНЕШНИХ РЫНКОВ КАПИТАЛА, ОГРАНИЧЕНИЯМИ НА ПЕРЕДВИЖЕНИЕ СРЕДСТВ, С ЗАМОРОЗКОЙ АКТИВОВ И ВЫСОКОЙ ВОЛАТИЛЬНОСТЬЮ ДВИЖЕНИЯ КЛИЕНТСКИХ СРЕДСТВ

чем в два раза превышает результаты прошлого года. Наибольшим спросом традиционно пользуется золото.

ВКЛАДЫ ПОДКАЧАЛИ

Впрочем, если говорить обо всем петербургском рынке, то средства физлиц в банках сокращаются, и даже быстрее, чем по стране. В целом средства частных клиентов с начала года уменьшились на 0,5 трлн рублей, или на 1,6%, указывает господин Додонов. С учетом традиционного притока вкладов в декабре после выплаты премий и авансовых социальных платежей за январь по итогам года он ожидает небольшого прироста (уже в первой половине ноября был зафиксирован рост средств на срочных депозитах на фоне продолжающегося роста ставок). В то же время в Петербурге в январе — октябре 2022 года средства клиентов снизились на 6,3%, до 2,6 трлн рублей, обращает внимание эксперт.

По мнению господина Чернова, отток средств в целом не угрожает ликвидности банковского сектора. Его уже смог компенсировать приток средств по счетам компаний на фоне высоких цен на энергоносители. Совокупный объем депозитов и средств организаций на счетах за девять месяцев 2022 года возрос в целом по России на 13,5%, до 40,8 трлн рублей, добавляет господин Кузнецов. По его словам, это, в том числе, связано с ростом валютной выручки компаний из-за роста цен на экспортируемые сырьевые товары.

КОМПАНИЯМ НУЖНЫ КРЕДИТЫ

Корпоративный портфель российских банков с начала года вырос на 10,7%, до 56,1 трлн рублей. Динамика в Петербурге была схожей: местный портфель кредитов юрлицам вырос на 10,1%, до 3,1 трлн рублей, отмечает Игорь Додонов. По словам Владимира Чернова, корпоративные кредиты в первом полугодии росли быстрее, чем обычно, что было связано с внешними ограничениями, из-за которых у компаний появились сложности с наличностью. Однако во втором полугодии 2022 года ситуация нормализовалась.

Совокупный корпоративный кредитный портфель филиала Росбанка вырос в 2022 году на 45%, а в сегменте среднего и крупного бизнеса — на 26%. После стагнации портфеля весной банк развернул активное кредитование по большинству отраслевых направлений экономики, что привело к восстановлению объемов портфеля, а к концу года и к приросту, рассказывает Елена Шевелева, директор Северо-Западного филиала — старший вице-президент Росбанка. Также, по ее словам, восстанавливается спрос на документарные операции и лизинг.

«Спрос меняется в направлении большей вариативности для клиента, так как вынесение решения требует времени, а ситуация может меняться очень быстро. Поэтому мы предлагаем многопродуктовые сложные структуры кредитных лимитов, чтобы была возможность

использовать наиболее подходящую опцию. Фиксированные ставки доступны клиентам, мы предоставляем возможность выбрать вариант ценообразования», — рассказывает госпожа Шевелева.

Общий портфель корпоративного кредитования «Сбера» в Петербурге за девять месяцев 2022 года вырос на 40% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Рост выдачи средств предпринимателям составил 30,6%. Наибольший объем средств вложен в торговлю, металлургическую промышленность и строительство, рассказали в пресс-службе.

В сегменте малого бизнеса значительно выросло число обращений по программам господдержки. Наибольший рост спроса фиксируется на кредиты по программе МЭР (поддержка приоритетных отраслей, ПП1764). За девять месяцев 2022 года «Сбер» в Санкт-Петербурге заключил более 1000 таких кредитных договоров с представителями малого и микробизнеса на общую сумму 4,5 млрд рублей. Более 80% от общего объема выдано на оборотные цели. Также востребована программа финансирования приобретения приоритетной импортной продукции (постановление правительства № 895), стартовавшая со второго полугодия. По ней предпринимателям в Петербурге уже выдано более 100 млн рублей.

РИСКИ ОСТАЮТСЯ

Несмотря на определенные позитивные моменты, риски для российской экономики и банковского сектора все еще остаются высокими, считает Игорь Додонов. «По прогнозу ЦБ РФ, низшую точку российская экономика будет проходить в первом полугодии 2023 года, при этом нельзя исключать новых шоков, учитывая сохраняющиеся жесткие антироссийские санкции и напряженную геополитическую обстановку. И на этом фоне бизнес российских банков будет оставаться под определенным давлением», — говорит аналитик.

По оценкам ЦБ РФ, при реализации стрессового сценария, предполагающего сохранение жесткого санкционного режима, ухудшение кредитного качества заемщиков и стагнацию в мировой экономике, отдельным российским кредиторам до конца следующего года может потребоваться докапитализация в сумме до 0,7 трлн рублей. Хотя при этом сектор, как ожидается, все же сохранит устойчивость и потенциал к кредитованию, подчеркивает господин Додонов.

По мнению Владимира Чернова, активы всех российских банков по итогам 2022 года снизятся примерно на 10% за счет оттока средств физических лиц, пик которых пришелся на март 2022 года (повторение наблюдалось в конце сентября — начале октября). По итогам года банки вряд ли смогут выйти на прибыльность: вероятнее всего будут убытки, считает господин Чернов. Роста корпоративного кредитного портфеля, по его мнению, можно ожидать на уровне 10%, потребительского — 5%. Что касается средств клиентов, то по итогу года их отток по России составит 3–4 трлн рублей, говорит аналитик. В пиковые месяцы в феврале отток был в размере 1,2 трлн рублей, в марте — еще 786 млрд, в сентябре — 500 млрд, в остальные месяцы отток был намного ниже, указывает он.

В следующем году господин Додонов предлагает ориентироваться на прогнозы ЦБ РФ, который предполагает рост корпоративного кредитования на 7–12% после ожидаемого подъема на 10–13% в текущем году и розничного кредитования — на 9–14% (после ожидаемого подъема на 7–10% в текущем году). В том числе ипотечный портфель должен вырасти на 10–15% (после ожидаемого подъема на 14–17% в текущем году). ■

БИЗНЕС АДАПТИРУЕТСЯ ПОД НОВЫЕ РЕАЛИИ И АКТИВНО ПОЛЬЗУЕТСЯ ПРОГРАММАМИ ФОНДА

Кризисы научили бизнес пользоваться мерами поддержки, которые предоставляют государство и финансовые учреждения. О том, какие меры поддержки получают предприниматели Петербурга через инструменты Фонда содействия кредитованию, о наиболее востребованных продуктах и результатах работы рассказывает исполнительный директор организации Александра Питкянен.

— С 2020 года задан тон на увеличение инструментов для поддержки МСП. «Пандемийный» кризис перешел в санкционные ограничения и связанные с ними сложности ведения бизнеса. Какие из программ пользуются наибольшим спросом и появились ли новые?

Основным направлением деятельности Фонда по-прежнему остается программа предоставления поручительств. При возникновении ситуации с недостаточностью залога предприниматели могут воспользоваться поручительством Фонда. Объем поручительства для всех видов деятельности составляет 50% от суммы кредита, но не должен превышать 100 миллионов рублей. Сумма вознаграждения за гарантию составляет 0,75% годовых от суммы поручительства. Для вновь созданных предприятий ставка снижена до 0,5% годовых. Предварительного обращения в Фонд не требуется. Заявка формируется из пакета документов, предоставленных в банк-партнер. На сегодняшний день у нас заключены соглашения с 45 банками-партнерами, среди которых ПАО «Сбербанк», ПАО «Банк ВТБ», ПАО «Промсвязьбанк», АО «МСП Банк», ПАО «Банк «Санкт-Петербург», АО «СМП Банк» и другие.

Программа микрофинансирования, которая действует с 2010 года, также вызывает значительный интерес среди предпринимателей. Фондом осуществляется программа микрофинансирования с залоговым обеспечением, а также предоставление займов без залогового обеспечения.

Займы предоставляются в размере до 5 миллионов рублей. Процентная ставка не превышает 5% годовых и зависит от вида деятельности компании. Срок предоставления займа составляет 24 месяца, при этом по заявлению заемщика может быть установлен льготный период погашения основного долга.

Новые продукты, настроенные под запросы бизнеса в сложной экономической ситуации, вызванной пандемией, пользовались большим спросом. Опорой для предпринимателей Петербурга стала программа предоставления микрозаймов без залогового обеспечения субъектам малого и среднего предпринимательства для поддержки и возобновления деятельности, в целях сохранения занятости. В 2020 и 2021 годах мы оказали помощь компаниям на сумму свыше 3 миллиардов рублей под 1—3% годовых, благодаря чему удалось поддержать около 17,6 тыс. рабочих мест.

Когда в апреле 2022 года активы Фонда были пополнены из бюджета Санкт-Петербурга на 1 миллиард рублей, 200 миллионов вновь были отведены на помощь предприятиям, реализующим проекты по возобновлению деятельности и сохранению занятости: 44 компании получили финансирование под 1—3% годовых.

Поддержка внутреннего производства, направленного на импортозамещение, — одно из приоритетных направлений экономического развития страны в ближайшей перспективе. Поэтому отдельно стоит сказать про новую



программу для сферы обрабатывающего производства, лимит по которой был успешно реализован в рамках докапитализации Фонда. 300 миллионов рублей под 1% годовых получили 66 производственных предприятий Петербурга. В том числе 500 миллионов рублей получили 136 компаний по программе микрофинансирования с залоговым обеспечением.

На сегодняшний день все программы Фонда сохраняют свою актуальность, меры региональной поддержки, которые осуществляются правительством Санкт-Петербурга через инструменты нашей организации, помогают предпринимателям решать задачи, продиктованные временем.

— А с какими результатами организация завершает 2022 год?

По программе предоставления поручительств за весь период деятельности Фонд заключил 5 740 договоров на общую сумму свыше 43,4 миллиардов рублей. Объем привлеченных под поручительства Фонда кредитных средств составил более 106 миллиардов рублей. В 2022 году было заключено порядка 450 договоров поручительства, предприниматели смогли привлечь кредитные ресурсы в объеме 11,4 миллиардов рублей, часть обеспечения Фонда составила свыше 4,9 миллиардов рублей.

За весь период действия программы микрофинансирования выдано порядка 2,6 тыс. займов на сумму свыше 6,5 миллиардов рублей, в том числе более 1 720 займов с залоговым обеспечением на общую сумму 3,3 миллиарда рублей и более 860 займов без залогового обеспечения на общую сумму 3,2 миллиарда рублей.

На декабрь 2022 года выдано более 450 займов на сумму 1,5 миллиарда рублей, в том числе более 320 займов с залоговым обеспечением на сумму порядка 945 миллионов рублей и 130 займов без залогового обеспечения на более чем 580 миллионов рублей.

В том числе с 2021 года Фондом реализуется программа предоставления льготных микрозаймов самозанятым гражданам, за весь период действия данной программы выдано 87 займов на сумму 32,9 миллиона рублей. В 2022 году — 75 займов на общую сумму 29,1 миллиона рублей.

— Насколько сложным был этот год для предприятий? Компании из каких сфер экономики обращались наиболее часто?

Уходящий год не был простым для всех. Опыт, полученный в условиях «пандемийного» кризиса и санкционных ограничений, научил предпринимателей быть гибкими и всегда находить новые решения буквально на ходу, ведь с необходимостью изменений в своей деятельности столкнулись все отрасли экономики Санкт-Петербурга. Впереди еще много работы, но самое главное, что механизм государственной поддержки показывает себя в действии: инструменты инфраструктуры финансовой помощи субъектам МСП востребованы, в ситуации с недостаточностью залога при кредитовании в банке или при необходимости в льготном микрозайме предприниматели обращаются в Фонд содействия кредитованию.

Приведу несколько примеров предприятий, получивших поддержку Фонда по программе микрофинансирования.

ООО «ПодъемЛифт» специализируется на проектировании, изготовлении, монтаже, ре-

монте и постгарантийном обслуживании различного грузоподъемного оборудования. В этом году предприятие получило заем по программе с залоговым обеспечением по ставке 3% годовых на покупку токарного станка.

ООО «ЛАРГА ПРЕМИУМ КОНСАЛТИНГ» занимается разработкой программного обеспечения, доработкой и внедрением систем 1С для предприятий по всей России и СНГ. Компания получила заем по программе без залогового обеспечения для поддержки и возобновления деятельности, в целях сохранения занятости. Финансирование было направлено на выплату заработной платы сотрудникам.

ООО «Офтакон Клиника» осуществляет обследование, лечение и наблюдение пациентов с заболеваниями глаз. Также в клинике ведется прием эндокринолога, терапевта, можно сдать анализы. Компания получила заем по программе с залоговым обеспечением по ставке 5% годовых. Пополнение оборотных средств позволило произвести дополнительную закупку материалов и лекарственных препаратов для проведения медицинских процедур.

Существующие санкционные ограничения нанесли ощутимый удар по бизнесу, в связи с чем и спрос на программы Фонда вырос. Однако бизнес-процессы продолжают, происходит их адаптация под новые параметры. Мы, со своей стороны, непрерывно находимся в тесном взаимодействии с бизнес-сообществом и настраиваем свои продукты под запросы предпринимателей, потому что нашей главной задачей неизменно является поддержка и стимулирование развития регионального сектора малого и среднего бизнеса.

— Сложнее ли оказался год санкционных ограничений по сравнению с кризисом во время пандемии коронавируса?

Каждый кризис имеет свои нюансы и сложности, однако стоит учитывать: опыт, полученный в пандемию, помогает нам применять уже опробованные инструменты, корректировать их и создавать другие программы, более подходящие в изменившихся экономических условиях. Благодаря работе Фонда по повышению финансовой грамотности предпринимателей участники бизнес-сферы в настоящее время лучше информированы о мерах господдержки и активнее обращаются за финансовой помощью в Фонд. Несмотря на увеличившийся в этом году спрос на программы нашей организации, мы справились с поставленными задачами, а в будущем планируем продолжать оказывать поддержку сектору МСП, способствовать развитию предпринимательства в Петербурге и быть тем финансовым плечом, которое требуется бизнесу вне зависимости от кризисных ситуаций.

НКО «ФСКМСБ МКК»

Тел. +7 (812) 640-46-14, эл. почта: info@credit-fond.ru
Адрес: Санкт-Петербург, пер. Гривцова, д. 5, лит. Б
Сайт: www.credit-fond.ru

ЦИФРА ДЛЯ ВНУТРЕННЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ

УХОДЯЩИЙ ГОД ОКАЗАЛСЯ НЕПРОСТЫМ ДЛЯ IT-СЕКТОРА В РОССИИ. БОЛЬШИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПРОИЗОШЛИ И НА ПЕТЕРБУРГСКОМ РЫНКЕ, КОТОРЫЙ, ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ, ТРАДИЦИОННО ОБСЛУЖИВАЛ ОГРОМНОЕ КОЛИЧЕСТВО ЗАПАДНЫХ ЗАКАЗЧИКОВ. ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ЖЕ В ПОЛНОЙ МЕРЕ ИХ ПОКА НЕ ЗАМЕСТИЛИ. ДРУГИМ КЛЮЧЕВЫМ СОБЫТИЕМ ДЛЯ ПЕТЕРБУРГСКОГО, КАК И ДЛЯ ВСЕГО IT-СЕКТОРА, СТАЛА ПЕРЕОРИЕНТАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО IT-РЫНКА НА РОССИЙСКИЕ ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ.

АНТОНИНА ЕГОРОВА

Главным событием для российского IT-рынка в 2022 году стал уход международных вендоров и компаний. В этом смысле IT-сектор Петербурга пострадал особенно сильно. «Город считался столицей офшорного программирования: здесь по сравнению с другими городами было много бизнесов, которые работали на западные проекты. Такие компании, как JetBrains, EPAM, DataArt, вывели тысячи сотрудников местных центров разработки», — отмечает Александр Семенов, генеральный директор ГК «Корус Консалтинг».

С ним согласен Алексей Ильин, сооснователь и партнер инвестиционно-управляющего холдинга N3.Group. По мнению эксперта, петербургский IT-сектор достаточно сильно перестроился. Его структура сильно поменялась как с точки зрения новых имен, так и по количеству и размеру компаний. По разным оценкам, около 20% иностранных компаний в течение 2022 года покинули Северную столицу. Изменения коснулись и состава игроков и спектра услуг, которые они предлагают. Так, в связи с прекращением деятельности в стране крупных зарубежных вендоров большинству интеграторов пришлось пересматривать пакет решений в сторону российских компаний, и далеко не все смогли это сделать.

«Кроме того, Петербург — это один из крупнейших центров разработки в стране. Здесь лоцировалось множество международных разработчиков Luxoft, EPAM, Dell, T-Systems, DataArt и многие другие. После того как они покинули Россию, многие крупные коллективы сохранились и продолжают работать уже с другими собственниками. Кроме того, появилось большое количество небольших команд разработчиков, которые решили самостоятельно построить бизнес», — поясняет господин Ильин.

В целом, по словам Андрея Трофимова, генерального директора компании «Скаут», сегодня кратно увеличился темп импортозамещения. «Те проекты, которые откладывались годами, резко стартовали, в том числе связанные с переходом государственных компаний на отечественное программное обеспечение (ПО)», — поясняет он. При этом, по словам экспертов, растет и число коммерческих организаций, которые стали задумываться о переходе на отечественные программные продукты. По оценкам компании «Скаут», спрос на отечественное ПО за последний год вырос в семь раз и продолжит расти, что позволит российским разработчикам получить дополнительные инвестиции и выйти на новый уровень развития.

«Мы ожидаем, что финансовые показатели рынка в целом останутся на уровне прошлого года или продемонстрируют небольшое снижение до 10%. Несмотря на то, что часть выручки, связанная с поставками западного оборудования и ПО, драматически сократилась, общие показатели компенсируются за счет инвестиций в российский софт, развития новых направлений и IT-продуктов, реализации запасов „железа“ и параллельного импорта», — указывает господин Семенов.

МАССОВЫЙ ИСХОД События 2022 года также повлекли за собой отток кадров из Северной столицы. По словам Николая Сокорнова, директора департамента разработки ПО компании «Рексофт», эти показатели во всех крупных городах примерно



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЕГИОНАЛЬНОГО IT-РЫНКА, ПО ПРОГНОЗАМ АНАЛИТИКОВ, В 2022 ГОДУ ОСТАНУТСЯ НА УРОВНЕ ПРОШЛОГО ГОДА, А ЕСЛИ И СЛУЧИТСЯ СНИЖЕНИЕ, ТО ВРЯД ЛИ ОНО БУДЕТ ОЧЕНЬ БОЛЬШИМ

одинаковые. «Возможно, в Питере чуть выше, так как здесь более высокий процент специалистов, знающих английский на уровне, достаточном для работы в международных командах», — добавляет он.

В течение года IT-специалисты уезжали из России волнами: первая волна была весной, из которой многие вернулись: по официальным данным Минцифры, — 80%. Вторая — после объявления мобилизации. После нее, по словам господина Ильина, поток возвращающихся оказался гораздо меньше. При этом говорить о завершении процесса релокации пока рано. «Отток кадров в отрасли наблюдается до сих пор, но следует отметить, что отсрочка от мобилизации специалистов аккредитованных IT-компаний в реестре Минцифры помогает справиться с ним», — подчеркивает Алексей Строгов, директор по развитию ITentika.

По словам Александра Гольдштейна, профессора кафедры СПбГУТ им. Бонч-Бруевича, генерального директора НТЦ АРГУС, если смотреть на ситуацию в целом, то кажется, что уехало достаточное количество людей, чтобы это было заметно для рынка труда. Но недостаточно, чтобы компании испытывали серьезные потрясения. «При этом надо принимать во внимание, что некоторое количество релоцировавшихся

— по своему желанию или по предложению работодателя — продолжили работать на российские компании, в том числе и с офисами в Санкт-Петербурге. Уехавшие специалисты работают удаленно, что никак не нарушает ни бизнес-процессы, ни обязательства перед заказчиками», — говорит он.

По подсчетам компании «Скаут», из Петербурга в течение года уехало около 10% IT-специалистов. При этом, по оценкам IT-компаний «Аурига», примерно треть уже вернулась. Но дефицит квалифицированных специалистов на рынке все еще чувствуется.

«По нашим данным, из Петербурга уехало более 5 тыс. человек. Это в основном сотрудники, которых централизованно перевозили штаб-квартиры западных компаний. По разным оценкам, в 2022 году страну могло покинуть от 5 до 15% работников IT-отрасли. Теперь процесс ее восстановления в части кадров займет примерно пять лет», — считает господин Семенов.

В целом, по словам господина Сокорнова, рынок труда в IT-сфере был реформирован. Планировать человеческие ресурсы под длинные проекты стало сложнее. «Прежде всего речь идет о еще большей востребованности высококвалифицированных архитекторов, аналитиков, разработчиков высокого

уровня. Важно отметить, что из-за ухода с рынка привычных западных платформ сегодня требуются не просто специалисты, знающие конкретный инструментарий, а сотрудники, способные создать что-то с нуля, используя только открытые библиотеки и frameworks», — поясняет он.

При этом, по мнению Ольги Евсюковой, специалиста по персоналу Linxdatacenter, в течение нескольких предыдущих лет на российском IT-рынке сложилась ситуация, когда количество вакансий постоянно росло, а число соискателей оставалось на одном уровне. «Сейчас же мы наблюдаем рост количества соискателей, что приводит к повышению конкуренции среди них. Кажется, что рынок IT-персонала становится выгоднее для работодателей. Все же до идеального баланса еще далеко», — делится госпожа Евсюкова.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

По мнению экспертов, в IT-сфере нехватка квалифицированных кадров с фундаментальным образованием ощущалась и раньше, а с отъездом опытных IT-сотрудников, выпускников вузов и преподавателей она еще больше обострится. «Западные компании плотно сотрудничали с вузами, открывали свои кафедры — эту работу нужно будет восстанавливать.

У нас есть хороший задел — качественный преподавательский состав, поэтому необходимо удерживать этих людей, создавать дополнительные программы поддержки со стороны государства, расширять системы преподавательских и ученических грантов, формировать новые IT-кластеры со своей инфраструктурой, подходящей для работы и обучения», — считает господин Семенов.

По мнению господина Ильина, несмотря на очень плотную работу IT-компаний с вузами, на данный момент они не в состоянии покрыть потребности рынка, так как лишь 15% выпускников профильных учебных заведений идут работать по специальности.

При этом, по словам Дениса Синицына, руководителя Тренинг-центра IT-компаний «Аурига», IT-образование, которое дают российские вузы, одно из самых сильных и прогрессивных в мире. «Это подтверждается многочисленными победами российских команд в международных олимпиадах по программированию. Ведущие вузы страны, в том числе вузы Санкт-Петербурга, сейчас направлены на восполнение дефицита кадров. Однако реалии сейчас таковы, что потребности бизнеса стремительно растут. Тренд на импортозамещение также говорит о том, что государство готово вкладываться в развитие IT-сектора и, соответственно, в IT-образование. Вместе с тем очевидно, что перестроить систему образования невозможно быстро, поэтому в ближайшие два-три года полностью обеспечить рынок IT-кадрами вузы не смогут. Именно поэтому многие IT-компании готовы вкладываться в обучение и развитие сотрудников, выстраивая системы обучения, создавая тренинг-центры и корпоративные университеты. Кроме того, тренинг-центры крупных компаний предоставляют отличную возможность людям прийти в IT-сферу не только из специализированного вуза, но и из смежных специальностей», — поясняет господин Синицын.

Как отмечает господин Гольдштейн, IT-рынок давно требует новых кадров, в ответ на этот вызов вузы все больше вводят программ подготовки по новым специальностям, но в ближайшее время, скорее

всего, нехватку действительно покрыть не получится. «Если говорить об отдаленных перспективах, то здесь более оптимистичный прогноз. В технических вузах меняется парадигма обучения: от классических дисциплин, ориентированных на инженеров, совершается переход и внедрение необходимых IT-дисциплин в рамках бакалавриата. В течение нескольких лет ситуация улучшится. Отдельно стоит отметить, что уже сейчас есть огромное количество онлайн курсов и школ, которые готовят IT-специалистов, дают какой-то набор необходимых знаний для тех, кому интересна сфера цифровых технологий. Правда, довольно трудно говорить о высоком качестве такого образования», — добавляет он.

По словам Павла Фролова, основателя и продюсера компании «Роббо», за последние годы в Петербурге значительно возросло количество студентов, получающих IT- и ИБ-специальности. В частности, это вызвано запуском немалого числа специализированных программ, которые позволяют освоить аналитику Big Data, машинное обучение, изучить новые направления в информационной безопасности. «Однако до тех пор, пока эти молодые люди станут опытными специалистами, пройдет как минимум десять лет. Только тогда IT-компании города смогут в значительной степени удовлетворить кадровый голод», — заключает он.

БУДУЩЕЕ ПЕТЕРБУРГСКОГО IT-СЕКТОРА В 2023 году эксперты ожидают роста рынка IT-услуг не только в Петербурге, но в целом по стране. «Тренд на цифровизацию как в коммерческом, так и в государственном сегментах продолжает набирать обороты, что с учетом перераспределений структуры спроса позволяет строить оптимистичный прогноз. Продолжится активное импортозамещение ПО: внедрение отечественных продуктов, создание софта под нужды конкретных отраслей и компаний. Наиболее популярными будут гибридные IT-решения — сочетание готовых систем с авторскими узкоспециализированными разработками, учитывающими специфику бизнеса», — поясняет господин Семенов.

По мнению господина Трофимова, 2023 и 2024 годы будут самыми сложными. «Начнет сказываться технологическое отставание из-за „оттока мозгов“ и крупных иностранных компаний, задававших уровень требований к квалификации IT-специалистов на рынке. Кроме того, много технологий и решений закупалось за рубежом — всему этому еще предстоит найти альтернативы», — считает он.

Что касается петербургского IT-сектора, то перед ним на следующий год стоят масштабные задачи. «Нужно переписать многое из того, что было разработано и внедрено ранее зарубежными компаниями. Вместе с тем существует потребность принципиально новых продуктов, учитывающих специфику российского рынка. Также будет иметь место конкуренция за программистов и аналитиков на рынке труда», — полагает господин Строгов.

По словам Павла Калякина, генерального директора компании «МойОфис», в 2023 году количество проектов внедрения российского ПО будет только расти — и часть из тех, что были начаты в этом году, вероятно, конвертируется в коммерческие проекты уже в следующем. Однако устойчивый экономический эффект российские компании-разработчики увидят, вероятно, не раньше 2024-го. В среднем полная миграция всей организации или компании на новое ПО, по мнению эксперта, занимает год-два.

При этом Алексей Ильин считает, что достаточно сложно строить прогнозы в текущей ситуации, так как зачастую она кардинально меняется буквально за день. За последние три года российский, в том числе и петербургский IT-бизнес, показал высокую степень гибкости и адаптивности к изменению внешних обстоятельств. Это позволяет ему довольно уверенно себя чувствовать и с оптимизмом смотреть в будущее. Из трендов и вызовов внешней среды, которые точно повлияют на IT-отрасль в 2023 году, эксперт выделяет следующие. Во-первых, многие предприятия и организации, особенно те, кто пока занял выжидательную позицию, начнут более активно искать варианты миграции с зарубежных решений на отечественные. И здесь открываются хорошие воз-

можности как для нишевых IT-игроков, нацеленных на цифровизацию конкретных отраслей, так и для поставщиков «коробочных» решений универсального назначения.

Во-вторых, в связи с объективным ростом доли госсектора и бюджетных денег в заказах для IT-компаний произойдет усиление интереса многих игроков к этой сфере. То, что 2023 год — один из ключевых в плане перевода федеральных и региональных решений на платформу «ГосТех», дополнительно усилит этот тренд. Так, например, Петербург планирует в сжатые сроки перевести на эту платформу несколько десятков своих информационных систем.

В-третьих, продолжится борьба за сильных работников — фактически это следствие тренда уходящего года. Кроме того, будет дополнительное перетекание людей из одной компании в другую, так как в период турбулентности многие стали менее требовательны к офферам. По мере выправления ситуации прежние запросы кандидатов будут возвращаться. Поэтому вопрос сохранения своей команды разработки и удержания людей станет одним из приоритетных для компаний. Более того, многие воспользуются относительно благоприятной возможностью усиления своих команд за счет специалистов, высвободившихся из компаний, работавших преимущественно на зарубежные рынки. Фактически это продолжение тренда уходящего года.

«Наконец, общим, а не только петербургским трендом станет продолжение консолидации активов IT-отрасли. Одним из относительно новых факторов здесь станет стремление молодых и активных IT-компаний, выросших до начала „турбулентности 2020-х“, привлечь дополнительные инвестиции, ресурсы для развития, „встать под крыло“ опытных управленческих команд. Именно сложившиеся команды IT-управленцев показывают на сегодня умение успешно отвечать на сложные вызовы внешней среды, а следовательно, и способность помочь „молодым и активным“ преодолеть возникающие проблемы и совершить „level-up“ своего бизнеса», — заключает Алексей Ильин. ■

HSE FEST — 2022

29 ноября 2022 года на площадке международного форума «Российский промышленник» состоялся финал четвертого Всероссийского фестиваля университетских технологических проектов HSE FEST, организованного Национальным исследовательским университетом Высшая школа экономики — Санкт-Петербург и ПАО «Ростелеком». Оператором фестиваля выступил «Технопарк Санкт-Петербурга». Фестиваль прошел при поддержке Министерства науки и высшего образования РФ, комитета по промышленной политике, инновациям и торговле и бизнес-инкубатора НИУ ВШЭ. Первые три места заняли проекты: «Разработка платформенной невирусной технологии создания опухоль-специфичных CAR-T лимфоцитов на основе подходов редактирования», Skinport и «MediOsteo — биорезорбируемые магниевые сплавы для применения в качестве материала для имплантатов, используемых при остеосинтезе».

Дмитрий Земцов, проректор НИУ ВШЭ, в обращении к участникам фестиваля отметил: «HSE FEST в этом году получился весьма масштабным, он вызвал огромный интерес у участников и гостей. Важно отметить, что большинство проектов, которые прислали заявки, ориентируются не только на то, что интересно им самим, но и на то, какие запросы существуют на сегодняшний день у рынка. Несмотря на мероприятие привлечено такое количество менторов, отраслевых специалистов и представителей корпораций, потому что мы понимаем, что для начинающих проектов важно уметь слышать запрос рынка и уметь отвечать на него профессионально и оперативно».

Всего в этом году в фестивале приняли участие 511 команд из 193 вузов, 65 субъектов РФ и из трех различных стран.

Финальным питчам предшествовала панельная сессия «Развитие технологического предпринимательства в вузах страны: текущие успехи, актуальные вызовы, новые возможности», которую модерировала Любовь Симонова-Емельянова, директор проектного офиса «Развитие технологий», ПАО «Ростелеком».

Эксперты обсудили внедренные меры поддержки и развития университетского предпринимательства, в том числе развертывание федерального проекта «Платформа университетского технологического предпринимательства», а также результаты первых грантовых конкурсов «Студенческий стартап», Центров НТИ. Помимо этого, в ходе дискуссии были разобраны приоритетные направления поддержки — направления, получающие первостепенную поддержку со стороны государства, финансирование научных разработок при вузах, запрос на импортозамещение.

Приветствуя участников фестиваля, президент ПАО «Ростелеком» Михаил Осеевский сказал: «С каждым годом наш фестиваль приобретает все новые масштабы, новых участников и определенно зарекомендовал себя как основная площадка в стране, на которой будущие предприниматели могут рассказать о своих идеях. Для «Ростелекома» это не просто проект поддержки молодежи, предпринимательской инициативы, это возможность увидеть будущие жемчужины, которые мы сможем развить и создать новые продукты и услуги для наших клиентов».

Победителями фестиваля стали команды Первого Санкт-Петербургского государственного медицинского университета им. Павлова, НИУ МИЭТ и НИТУ «МИСиС». Самую высокую оценку жюри получил проект по разработке платформенной невирусной технологии создания опухоль-специфичных CAR-T лимфоцитов на основе подходов редактирования генома (ПСПбГМУ им. Павлова).

Кроме победителей, отдельно были отмечены и другие проекты, не вошедшие в топ-3. Они получили специальные призы от организаторов и партнеров фестиваля: Национального исследовательского университета Высшей школы экономики, бизнес-инкубатора НИУ ВШЭ, бизнес-инкубатора «Ингрия», «СберЗвук Бизнеса» и Yandex Cloud Boost.

На мероприятии зарегистрированные посетители смогли стать свидетелями питч-сессии финалистов, принять участие в панельной сессии, в экскурсии по стендовой сессии международного форума «Российский промышленник», а также обзавестись новыми деловыми партнерами на площадке для нетворкинга в гибридном режиме.

Один из призеров фестиваля, Софья Плегунова (проект MediOsteo), подчеркнула: «Ваш фестиваль очень вдохновляет. Такое огромное количество совершенно разных, но

при этом уникальных проектов. Приятно поразило, что к каждой команде индивидуальный подход, экспертное отношение. Очень радует, что проектов медицинской направленности в этом году было больше, что менторы Акселератора HSE подходили к работе с нами со всей ответственностью. Фестиваль — уникальная площадка, где именно университетские стартапы могут продемонстрировать свои успехи и подтвердить привлекательность для инвесторов и промышленных партнеров».

Анна Котова, председатель оргкомитета фестиваля, подводя итог работы Всероссийского фестиваля университетских технологических проектов, отметила: «HSE FEST — знаковое событие для питерского кампуса Высшей школы экономики. Нельзя не заметить, что с каждым годом проекты, представляемые на фестивале, становятся все более технологичными и проработанными. Мы каждый год собираем наиболее экспертных менторов, привлекаем больше бизнес-партнеров, поскольку для участников главное — это нетворк: как с точки зрения проработки проекта, так и с целью поиска инвесторов и клиентов. И именно такого рода событиями мы обогатим программу юбилейного фестиваля в следующем году».

Всероссийский фестиваль университетских технологических проектов HSE FEST — это ежегодное событие для научно-технологических стартапов, которые могут получить менторскую поддержку со стороны опытных и успешных бизнесменов и корпораций, привлечь внимание потенциальных инвесторов и выиграть денежный приз на развитие своего дела.

hse@spbtech.ru fest.hse.ru

РЕКЛАМА, «16+»

ЛИЗИНГ ИЩЕТ АЛЬТЕРНАТИВЫ

РЫНОК ЛИЗИНГА ПРОМЫШЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ, ИСПЫТАВШИЙ СЛОЖНОСТИ В СВЯЗИ С САНКЦИЯМИ И УХОДОМ ИНОСТРАННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, ПОСТЕПЕННО ПЕРЕСТРАИВАЕТСЯ НА «ДРУЖЕСТВЕННЫЕ» РЕЛЬСЫ, МЕНЯЯ ЛОГИСТИКУ И БРЕНДЫ.

ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА

Неопределенность, возникшая в связи с проведением СВО и последующим введением санкций, стала самым большим вызов для лизингового бизнеса в 2022 году. Естественной реакцией компаний в такой ситуации было приостановление инвестиций в развитие и ожидание восстановления ситуации, говорит руководитель группы оборудования и спецтехники «Интерлизинг» Дмитрий Албегов. Однако наличие внутреннего спроса, который частично перестал покрываться импортом, и возросшие потребности государства, в частности Министерства обороны, подтолкнули многие предприятия к обновлению и расширению парка оборудования, добавляет он.

По данным агентства «Эксперт РА», объем нового лизингового бизнеса в Санкт-Петербурге по итогам девяти месяцев 2022 года сократился на 24%, до 115,4 млрд рублей, при этом доля региона в новом бизнесе почти не изменилась и составляет почти 9%. Если рассматривать рынок лизинга в целом по РФ, то сокращение нового бизнеса за аналогичный период составило около 15% относительно аналогичного периода прошлого года, отмечает младший директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Зоя Советкина.

«Говоря про отдельные наиболее крупные сегменты оборудования, мы также видим просадку: например, лизинг оборудования для нефте- и газодобычи просел на 21%, а машиностроительного, металлообрабатывающего и металлургического оборудования — на 25%. В сегменте промышленного оборудования пока ощущается дефицит техники в связи с его зависимостью от ушедших иностранных брендов», — говорит госпожа Советкина.

Уже с лета рынок начал постепенно восстанавливаться, хотя общая неопределенность и дефицит имущества все еще сохраняются, указывает руководитель дивизиона «Санкт-Петербург» ООО «Балтийский лизинг» Андрей Бугров. «Перед отечественной промышленностью сегодня стоит задача развиваться, чтобы заместить ушедшие компании и технологии и обеспечить технологический суверенитет страны. Исходя из этого мы уже видим спрос на оборудование в отдельных отраслях и ожидаем, что этот спрос продолжит расти», — отмечает он.

В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ В связи с тем, что ряд иностранных поставщиков различных предметов лизинга, начиная от авто и заканчивая оборудованием, покинул российский рынок, компании были вынуждены искать альтернативу. По словам Гурама Кудрявцева, генерального директор «Росбанк Лизинга», клиенты начали сотрудничать с российскими производителями и импортерами из «дружественных» стран. В результате, с одной стороны, это в некоторых случаях послужило причиной создания очередей на услуги по изготовлению и поставке популярных позиций среди аналогов, а с другой стороны, отдельные предприятия решили временно отказаться от планов по обновлению своих основных средств и предпочли отремонтировать и использовать текущие активы.

Однако есть и положительные примеры. Например, у «Росбанк Лизинга» есть успешный опыт финансирования локализации высокотехнологичного производства на Северо-Западе в станкостроении. В настоящее время развивается сотрудничество между Росбанком и НПК «Морсвязьавтоматика» (владелец товарного знака Unimach), российским производителем высокоточного high-tech-оборудования для обработки металла с производственными мощностями в Петербурге, рассказывает господин Кудрявцев. Благодаря скоринговым продуктам клиент может быстро выходить на сделку, а объем финансирования по действующей совместной с НПК «Морсвязьавтоматика» программе существенно вырос, добавляет он.

Как отмечает Оксана Попова, директор Северо-Западного регионального филиала АО «Сбербанк Лизинг», новые вызовы заставляют лизинговые компании более тщательно оценивать риски, связанные с осуществлением импортных поставок, учитывать влияние возникших ограничений на бизнес наших клиентов лизингополучателей и поставщиков. «Вместе с тем уже во втором квартале мы предложили рынку для лизингополучателей из наименее зависимых от импорта отраслей лизинг оборудования в быстром типовом формате», — рассказывает она. Это предложение востребовано.

Спрос на промышленное оборудование, по словам госпожи Поповой, сохраняется. Традиционно основной

спрос сосредоточен в обрабатывающих отраслях промышленности. Соответственно востребовано оборудование для металлообработки, деревообработки, пищевых производств. Трансформируется география поставок импортного оборудования: большую долю занимают поставщики из Китая, Турции, добавляет госпожа Попова.

«Главным выгодоприобретателем от ситуации с поставками и производством оборудования в России в этом году являются китайские производители, впрочем, как и в случае с автотранспортом и спецтехникой. Мы видим высокий спрос в области металлообрабатывающего оборудования, который в данный момент покрывается по большей части китайскими станками», — отмечает господин Албегов.

УМЕРЕННЫЕ ОЖИДАНИЯ Андрей Бугров ожидает, что рост в сегменте оборудования в Санкт-Петербурге по итогам года составит 7–10%. В целом клиентская активность наблюдается с середины года, когда клиенты стали переориентироваться на других поставщиков и производителей оборудования. Кроме азиатских производителей, постепенно включаются в конкурентную борьбу и отечественные производители, подчеркивает господин Бугров.

По словам господина Бугрова, «Балтийский лизинг» существенно нарастил объем нового бизнеса в разрезе промышленного оборудования в 2022 году, заняв ведущие места среди ведущих лизинговых компаний по объему финансирования оборудования для пищевой промышленности, полиграфии и энергетического оборудования в ренкингах, по данным «Эксперт РА». При этом для последних двух сегментов рост объема нового бизнеса для компании составил 92,4 и 54,6% соответственно. Санкт-Петербург, по словам господина Бугрова, показал особый рост в сегменте полиграфического оборудования (+427,2%). В Северо-Западном федеральном округе увеличился объем финансирования оборудования для пищевой промышленности (+98%), появились нехарактерные для региона сделки с энергетическим оборудованием.

«В целом по компании в сегменте лизинга оборудования мы ожидаем умеренного роста нового бизнеса

по сравнению с 2021 годом: возможно, на 5–10%», — говорит господин Албегов. По его словам, во втором и третьем кварталах количество сделок на рынке промышленного оборудования снижалось, но в четвертом «Интерлизинг» зафиксировал рост спроса и надеется на восстановление объема бизнеса в Петербурге в сегменте оборудования.

В текущем году все большее число лизинговых компаний начинает работать с поддержанной техникой», — отмечает госпожа Советкина. По опросам агентства «Эксперт РА», в целом по рынку 90% респондентов — лизинговых компаний нарастили долю сделок с лизингом бывшего в употреблении, а средняя доля сделок с поддержанной техникой выросла до 23% нового бизнеса по итогам девяти месяцев 2022 года против 14% за 2021 год. Сегмент бывшего в употреблении и далее продолжит развиваться, но наибольшей популярностью подержанная техника будет в сегментах с более ликвидными видами оборудования, считает госпожа Советкина.

«У нас выросла доля сделок с подержанным оборудованием, в том числе с использованием инструмента возвратного лизинга. Традиционно пользовались спросом льготные программы», — делится господин Бугров. Он также отмечает, что большинство лизинговых компаний оперативно реагировали на изменение ключевой ставки ЦБ, либерализовали свои условия, развивали возможность работы с подержанным имуществом. «Балтийский лизинг», в частности, улучшил условия экспресс-лизинга оборудования для промышленных компаний: снизил требования к авансу и повысила размер максимальной задолженности. Все это крайне актуально в период кризиса, подчеркивает господин Бугров.

СПРОС НА ПОДДЕРЖКУ Лизинг промышленного оборудования всегда был одним из ведущих механизмов импортозамещения, отмечает Оксана Попова. Так, в этом году «СберЛизинг» обеспечил предоставление предприятиям легкой промышленности около половины от предусмотренного объема государственной субсидии, направленной на создание импортозамещающих производств. Эта программа существует уже несколько лет и на всем протяжении объем заявок от компаний существенно превышает объем выделенных средств. В 2022 году объем программы составил более 900 млн рублей, рассказывает госпожа Попова.

Кроме того, компания активно сотрудничает с Фондом развития промышленности в реализации совместных проектов. Интерес к программам фонда растет: за 2021–2022 годы по лизинговой программе фондом реализовано 25 проектов на сумму около 4 млрд рублей. По словам госпожи Поповой, около 37 млрд рублей государство выделило на программу приобретения приоритетной импортной продукции. Импорт промышленного оборудования является частью этой программы, в том числе с использованием лизинга.

Льготные программы традиционно пользуются спросом, поскольку способны реально поддержать в непростое время, добавляет господин Бугров. В 2022 году «Балтийский лизинг» принял участие в программе субсидирования спецтехники. Весной она была лимитирована, и компания смогли получить ограниченную субсидию в размере 57,6 млн рублей. Это позволило профинансировать на льготных условиях 70 сделок для клиентов из разных регионов с общей стоимостью имущества 576,6 млн рублей, рассказывает господин Бугров.

«Интерлизинг» работает по программам федерального Фонда развития промышленности. По словам господина Албегова, интерес к данной программе у клиентов присутствует, но многих отпугивают длинные сроки рассмотрения и большой пакет необходимых документов. ■



ОБЪЕМ НОВОГО ЛИЗИНГОВОГО БИЗНЕСА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ПО ИТОГАМ ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ 2022 ГОДА СОКРАТИЛСЯ НА 24%, ДО 115,4 МЛРД РУБЛЕЙ

РОССИЙСКИЕ ВУЗЫ ОРИЕНТИРУЮТСЯ НА РЫНОК ТРУДА

ОЛЕГ СМЕШКО, РЕКТОР САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ (СПБУТУИЭ), ГЛАВНОЙ ЗАДАЧЕЙ ВУЗА ВИДИТ ПОДГОТОВКУ ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ. О ТОМ, КАК ВЫСТРАИВАЕТСЯ РАБОТА В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ, ОН РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ.

BUSINESS GUIDE: Олег Григорьевич, в конце ноября состоялся уже второй Карьерный форум, организованный вашим университетом. Почему был выбран формат, требующий значительных организационных усилий?

ОЛЕГ СМЕШКО: Мы давно пришли к пониманию того, что вопрос трудоустройства выпускников — одна из приоритетных задач университета, и решать ее надо комплексно и системно. Начинали с Дня карьеры. Первое же мероприятие, где участвовали полсотни человек, подтвердило его эффективность. Теперь мы выросли до двухдневного Карьерного форума с программой, включающей более 50 мероприятий: помимо панельной дискуссии, это мастер-классы и форсайт-сессии, тренинги и встречи с работодателями (актуальными и потенциальными партнерами нашего вуза), а также тестирование студентов старших курсов и выпускников последних лет на включение в молодежный кадровый резерв администрации Санкт-Петербурга. Одним из спикеров форума выступил заместитель председателя комитета государственной службы и кадровой политики Игорь Мурашев. Всего в форуме приняли участие около 1300 студентов и более 30 компаний, организована сессия «Молодежь как основной ресурс развития» в рамках Международного муниципального форума стран БРИКС правительства Санкт-Петербурга.

BG: Какое место в деятельности университета в целом занимает взаимодействие с работодателями?

О. С.: В структуре университета действует Центр трудоустройства и профориентации, сотрудники которого изо дня в день в рамках своих обязанностей занимаются этим вопросом: встречаются с работодателями, заключают договоры и долгосрочные соглашения о сотрудничестве, прохождении практики, организуют различные профориентационные мероприятия непосредственно в центре: встречи, лекции, семинары, консультации). Сегодня я с удовольствием могу констатировать, что эта работа поставлена в университете на серьезную основу.

BG: А какой процент выпускников вашего университета находит работу по специальности сразу по окончании вуза?

О. С.: Около 90%. Достичь 100% невозможно в силу ряда объективных факторов. У выпускников есть собственные обстоятельства, по которым не все идут работать сразу: девочки выбирают семью, ребята отправляются в армию, кто-то занимается собственными проектами, кто-то продолжает учебу в магистратуре.

BG: Как бы вы сформулировали принципы образовательного направления деятельности СПбУТУиЭ?

О. С.: Прежде всего — обеспечение соответствующего качества образовательных услуг. Это стратегическая задача, вокруг которой строятся все аспекты образовательного процесса: эффективные образовательные технологии, современная учебно-материальная база, подбор преподавательского состава с точки зрения квалификации, опыта, практической направленности, реализация спектра образовательных программ, востребованных и необходимых для удовлетворения потребностей рынка труда, в первую очередь регионального, поскольку 50% студентов составляют жители Санкт-Петербурга и Ленобласти. Еще 50% студентов — россияне из других регионов и граждане других стран. Большинство иностранных студентов — из стран СНГ, но есть и ребята из достаточно удаленных от России регионов: стран Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока, Океании и Африки.



АНАСТАСИЯ САПОЖНИКОВА

BG: Наверняка образовательная концепция СПбУТУиЭ претерпела изменения за более чем тридцать лет его существования. Какое из них было самым значимым?

О. С.: Важный этап в плане изменения нашей образовательной концепции начался лет десять назад, когда основатель университета и его первый ректор Виктор Андреевич Гневко принял решение о построении модели непрерывного образования на основе концепции тройной спирали: взаимодействия вуза с бизнесом и властью при подготовке специалистов. Тогда в структуре СПбУТУиЭ появился колледж, принимающий ребят по окончании девятого класса. Спектр специальностей включает наши классические гуманитарные направления: экономику, финансы, менеджмент, туризм, юриспруденцию.

В сегменте высшего образования мы реализуем программы бакалавриата, магистратуры, а по четырем специальностям — и аспирантуры. Таким образом, ребята могут прийти к нам после девяти классов школы для получения среднего специального образования и выйти из стен университета кандидатами наук.

BG: На чем вы фокусируетесь в реализации научных программ?

О. С.: Университет сосредоточен на научных исследованиях прикладного характера. В рамках университета функционирует семь научных школ, одной из которых (Школой инновационного развития регионов и корпоративных структур) руковожу я сам. По направлениям научных школ ведется подавляющее большинство наших исследований, результаты которых, отмечу, востребованы участниками рынка и находят применение на тех или иных предприятиях.

Мы также четко понимаем, что наукой должны заниматься и преподаватели, сотрудники университета, и студенты. В университете действует студенческое научное общество. У нас работает Проектный офис, в рамках которого студентам помогают в практической реализации их идей и стартапов. И есть определенные результаты, которыми мы гордимся. Так, два научных коллектива недавно получили гранты Российского научного фонда — 1,5 млн рублей ежегодного финансирования в течение двух лет — на осуществление заявленных проектов. Университет издает также два научных журнала, входя-

щих в перечень ВАК России, один из которых — «Экономика и управление» — после очередной экспертизы со стороны Высшей аттестационной комиссии при Министерстве науки и высшего образования вошел в первую (высшую) категорию научных изданий.

BG: Какой вы видите воспитательную работу со студентами? Должен ли вуз вообще активно заниматься воспитанием?

О. С.: Воспитательная работа — это обязательный компонент деятельности вуза не только потому, что так написано в Законе об образовании, но и потому, что обучение и воспитание неразрывны. У нас есть четкое понимание, что мы должны дать молодежи, поступающей в наш вуз, и уделяем воспитанию очень много влияния.

Главное в нашем подходе — комплексность. Буквально каждый день у нас проходят внеучебные мероприятия: наши студенты танцуют и поют, сдают нормы ГТО и участвуют в спортивных соревнованиях, творческих конкурсах, районного, городского и федерального масштаба и тех, что инициирует комитет по науке и высшей школе администрации Санкт-Петербурга, встречаются с известными людьми, посещают музеи, театры и исторические объекты города. Более десяти лет у нас в вузе работает виртуальный филиал Русского музея.

В 2020 году мы стали единственным негосударственным вузом, вошедшим в ассоциацию студенческих патриотических клубов «Я горжусь». У нас создан клуб «Измайловская слобода», который занимается изучением истории района Санкт-Петербурга, в котором вот уже тридцать лет работает университет. У студентов завязались тесные связи с музеем Измайловского собора. Результаты их изысканий можно увидеть на сайте университета и на специальной страничке в соцсети «ВКонтакте». И такая работа — конечно, весомый вклад в гармоничное развитие личности.

Замечательный федеральный проект стартовал прошлым летом — «Студтуризм». Одна наша группа поехала в Псков, с университетом которого давно установлены научные, образовательные, а теперь и воспитательные связи. Вторая группа отправилась в Казань, где увидела и сам город, и университет «Иннополис», и особую промышленную зону в Елабуге. Мы, в свою очередь, принимали студентов из этих вузов, организовав для ребят насыщенную культурную и образовательную программу, обеспечив им проживание в нашем учебно-гостиничном комплексе. В нынешнем учебном году мы уже практически договорились об обмене группами с Университетом имени Ярослава Мудрого в Великом Новгороде и Владимирским государственным университетом, очень удачно расположенным в самом центре «Золотого кольца».

BG: Останутся ли востребованными международные программы вашего вуза?

О. С.: Международные программы реализуются у нас в двух форматах. Первый — это программы бакалавриата и магистратуры с семестровой зарубежной стажировкой. Эта программа не предполагает получение второго диплома. Второй формат — с получением диплома зарубежного вуза — нашего партнера. В этом случае студент уезжает учиться за границу на год. С этого учебного года европейские партнеры для нас, к сожалению, потеряны, однако сотрудничество с зарубежными вузами других регионов продолжается. Мы убеждены: взаимодействие России с другими государствами будет развиваться. Мировое хозяйство и международное разделение труда, напомню как экономист, никто не отменял. ■

КРАШ-ТЕСТ ДЛЯ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ

НЫНЕШНИЙ ГОД ДЛЯ СЕГМЕНТА БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ ВЫДАЛСЯ НЕПРОСТЫМ: СОСТОЯНИЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ СОКРАТИЛО ИНТЕРЕС К НЕМУ НА 10–30%. ПРИ ЭТОМ ИЗМЕНИЛИСЬ И ЗАПРОСЫ ПО ПРОГРАММАМ — СТАЛИ ВОСТРЕБОВАНЫ КУРСЫ ПО ПОВЫШЕНИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ НАВЫКОВ В СТРЕССОВЫХ УСЛОВИЯХ. ОДНАКО УЖЕ В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ, КАК ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ, ИНТЕРЕС К БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЮ НАЧНЕТ ВОССТАНАВЛИВАТЬСЯ.

АНТОНИНА ЕГОРОВА

Сегодня от бизнес-образования ждут прежде всего помощи в перестройке работы компаний. Большое количество организаций находится в трансформационном периоде: приходится искать новых клиентов, новых партнеров и поставщиков, новые рынки, выстраивать новые финансовые и логистические цепочки. Для этого требуются конкретные актуальные навыки и механизмы. «Бизнес-образование помогает переосмыслить как свой бизнес, так и себя, свою роль, а это как раз и дает возможность развить новые качества. Поэтому, на мой взгляд, несмотря на рост стоимости обучения, популярность бизнес-образования также растет», — отмечает Мария Солопова, вице-президент по финансам КГ Progress.

При этом, по мнению Маргариты Датской, президента бизнес-школы АМИ, на фоне геополитической неопределенности в этом году рынок бизнес-образования сократился: курсы, которые разрабатываются под корпоративного клиента «просели» на 10–15%, стандартные же программы, направленные на широкий круг слушателей, упали еще сильнее — на 30%. «В первую очередь снизился интерес к бизнес-образованию у IT-компаний, которые релоцировались за границу, и у частных предпринимателей. В нынешних условиях люди более осторожно принимают решения о необходимости обучения. У нас значительное количество слушателей из IT-индустрии училось, но сейчас часть из них в Грузии, часть в Сербии», — делится президент бизнес-школы АМИ.

Одной из главных тенденций бизнес-образования этого года стал рост спроса на курсы эмоциональной стрессоустойчивости: на фоне всех событий повысилась тревожность у сотрудников, усложнились условия принятия решений, повысился общий негативный психологический фон как извне, так и внутри компании. Поэтому увеличилась востребованность программ, повышающих компетенции руководителей по управлению в стрессовых условиях.

«Некоторые стали преувеличивать масштаб неопределенности, искать в ней повод для страхов и даже безволия. Наши программы работают с этой проблемой. Мы всячески концентрируемся на идее того, что, чем больше ты принимаешь решений и действуешь, тем меньше места остается для неопределенности. Поэтому не думывай, не впадай в паралич воли, а действуй», — говорит Маргарита Датская.

Она считает, что в следующем году можно ожидать возобновления роста интереса к сегменту бизнес-образования. «Нормальный человек, который жил в действиях, решениях и достижениях, не может долго быть в параличе. Рано или поздно он из него выходит. Один цикл закончился, начинается новый. Весной мы ждем пробуждения», — говорит госпожа Датская. При этом, по словам экспертов бизнес-школы АМИ, сейчас у бизнеса растет потребность в кадрах с активными управленческими навыками, способных быстро принимать решения и брать на себя ответственность.

ПОДНИМАТЬ УРОВЕНЬ ДЛЯ ВСЕХ

Сергей Бекренев, президент ГК «Европейская юридическая служба», среди других тенденций отмечает следующую: сейчас компании хотят повышать уровень знаний не только топов, но и линейных руководителей и персонала. Поэтому в бизнес-школы (в том числе онлайн) «отправляют» целыми отделами и группами. «Тенденция, характерная для современной сферы бизнес-образования, —



СЕЙЧАС КОМПАНИИ ХОТЯТ ПОВЫШАТЬ УРОВЕНЬ ЗНАНИЙ НЕ ТОЛЬКО ТОПОВ, НО И ЛИНЕЙНЫХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ И ПЕРСОНАЛА

спрос на обучение правильному проживанию ошибок. В сложное время шанс оступиться выше, но бизнесу нужно учиться правильно рефлексировать: разбирать ошибку, искать способы выйти из негативного сценария, использовать даже неудачный опыт», — добавляет эксперт.

Как отмечает Наталия Белякова, доцент, маркетинг-куратор магистратуры Art & Culture Management Высшей школы экономики, фокус в сегменте высшего образования заметно смещается с подготовки кадров к практико-ориентированной научной работе. «Например, ИТМО сегодня переходит от модели университета к модели научно-образовательной корпорации, которая позволяет довольно быстро коммерциализировать научные разработки. Ученые создают их, а студенты, которые трудятся в рабочих командах, лабораториях, участвуют в выводе на рынок и одновременно получают необходимый практический опыт. Логика такого практико-ориентированного learning by doing обучения сегодня характерна не только для поствысшего образования, но и для любого бизнес-образования. Еще один актуальный запрос к бизнес-образованию — это быстро конвертируемый результат, когда люди рассматривают обучение в бизнес-школе в качестве возвратных инвестиций», — поясняет эксперт.

Новыми компетенциями руководителей-лидеров станут, в частности, умение поддержать своих сотрудников. «Сегодня как никогда важно следить за настроением внутри команды, грамотно планировать действия, быстро принимать решения и нести за них ответственность. Все это невозможно без высокой работоспособности, стрессоустойчивости и владения нужными навыками», — говорят в бизнес-школе АМИ.

В целом, по словам Екатерины Федоровой, заместителя директора Высшей школы производственного менеджмента по дополнительному профессиональному образованию Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого, бизнес-образование за последние годы претерпевает серьезные изменения. Слушатели становятся более требовательными в отношении индивидуализации программ. Они ожидают получения образования по траекториям, которые соот-

ветствуют их конкретным запросам. «На мой взгляд, сейчас сложилась ситуация, когда образовательных бизнес-программ достаточно много, при этом качественную программу, подходящую под определенные цели, слушателю найти не всегда легко», — считает госпожа Федорова.

«Когда я общаюсь со слушателями программ бизнес-образования на предмет их ожиданий, они поясняют, что пришли за новыми знаниями, практическими навыками и умениями, за получением новых компетенций, которые позволят им профессионально развиваться, строить карьеру или реализовать свой бизнес-проект. В последнее время также у слушателей пользуются спросом более короткие и практико-ориентированные программы, то есть заказчикам нужны узкопрофильные знания в определенной сфере», — добавляет Оксана Васильева, доцент департамента правового регулирования экономической деятельности Финансового университета при правительстве РФ.

В ближайшее время эксперты ожидают роста интереса к бизнес-образованию у предпринимателей, работающих в реальном секторе. «Сейчас фаза развития рынка — развития в новых обстоятельствах, и у предпринимателей нет времени на обучение, но знания и новые навыки будут необходимы, когда фаза быстрого роста закончится», — говорит госпожа Датская.

Среди других тенденций современного бизнес-образования в России, по мнению госпожи Солоповой, увеличение числа русских преподавателей, а также дисциплин, связанных с цифрой и лидерством. «„Поменять“, „пересмотреть“, „пересобрать“, „трансформировать“ — этому сейчас активно учат в бизнес-школах. Также очень большой стала роль комьюнити, которое собирается вокруг бизнес-школ. В прошлом году я сама начала учиться, и такой взаимной поддержки я не видела еще нигде: ребята выручают друг друга в самых сложных кейсах, а иногда и быстро развивают совместные проекты», — поясняет она.

По мнению Надежды Волковой, директора академии «Технологий доверия» (ранее Академии PwC в России), еще одной тенденцией стало сокращение расходов

компаний. Сегодня, прежде чем провести обучение для сотрудников, организации стараются оптимизировать затраты: проводится тестирование знаний и навыков сотрудников: «Такой подход помогает сократить расходы и учитывать реальные потребности бизнеса по развитию сотрудников. Кроме того, изменились требования к руководителям: сейчас компаниям важно, чтобы менеджеры были проактивными предпринимателями и умели принимать решения в условиях неопределенности и ограниченности ресурсов — по этой причине многие компании выбирают комплексные программы формата MBA. Мы также наблюдаем увеличение спроса на командообразующие тренинги, программы по улучшению межфункционального взаимодействия — это происходит на фоне структурных изменений во многих организациях и внутри самих команд».

ПЕТЕРБУРГСКИЙ АСПЕКТ

В Северной столице сегодня довольно много организаций, оказывающих услуги в бизнес-образовании. По словам Сергея Бекренева, доля бизнес-образования Петербурга занимает 15% общероссийского рынка. При этом качество услуг в сегменте год от года повышается, так как рынок насыщен предложениями и школам нужно конкурировать между собой.

«В целом развитие бизнес-образования в Петербурге следует общим трендам. Мы видим на рынке сильных участников, основное преимущество которых состоит в тесной связи с реальным бизнесом. Обучение с практиками позволяет развивать у слушателя актуальные компетенции, востребованные на рынке труда» — говорит госпожа Федорова. Кроме того, необходимо создание навыков более высокого уровня, добавляют в бизнес-школе АМИ. «Мы называем их недеделигуемыми — это стратегическое видение, системное мышление, харизматическое лидерство, своевременное принятие решений и грамотное управление людьми. И основная задача бизнес-образования сегодня — формирование правильных привычек мышления, активной лидерской позиции и управленческой зрелости», — заключает госпожа Датская. ■

ПЕРЕТЯГИВАНИЕ ГОСТЯ

ОБОСТРЕНИЕ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ, УХОД МЕЖДУНАРОДНЫХ ОПЕРАТОРОВ, СНИЖЕНИЕ ТУРПОТОКА — ВСЕ ЭТИ ФАКТОРЫ ПОВЛИЯЛИ НА ИНДУСТРИЮ ГОСТЕПРИИМСТВА В ПЕТЕРБУРГЕ. ДЕВЕЛОПЕРЫ ЗАМЕТНО СНИЗИЛИ ЧИСЛО ПРОЕКТОВ КЛАССИЧЕСКИХ ГОСТИНИЦ, А ИНИЦИАТИВА ПО РАЗВИТИЮ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПО РАЗМЕЩЕНИЮ ПЕРЕХОДИТ К КОМПАНИЯМ, СТРОЯЩИМ АПАРТ-ОТЕЛИ.

ТАИСИЯ УМАРОВА

По оценкам, сделанным по состоянию на середину лета 2022 года компанией Knight Frank St. Petersburg, суммарный номерной фонд гостиниц Петербурга составляет 23,7 тыс. юнитов в 147 объектах различной категории. Наибольшую долю по номерному фонду занимают гостиницы уровня «три звезды» и «четыре звезды»: на них приходится 39 и 47% суммарного предложения соответственно. Номерной фонд сервисных апарт-отелей, работающих на рынке гостиничной аренды, не изменился в годовой динамике и составил 7,8 тыс. юнитов.

Рост номерного фонда происходит в основном за счет апарт-отелей. В Санкт-Петербурге в 2023 году номерной фонд апарт-отелей догонит и превзойдет номерной фонд классических отелей, а к 2030-му превысит на 60%. Эксперты говорят, что после рекордного ввода в 2018 году гостиничных объектов приуроченного к чемпионату мира по футболу (прирост составил более 1000 номеров), гостиничные девелоперы снизили свою активность, уступив сегменту сервисных апарт-отелей.

«Сегодня на фоне снижения покупательной способности у апарт-отелей больше шансов получать клиентский трафик, ведь в сравнении с классическими гостиницами арендовать юниты дешевле», — считает Валерий Трушин, партнер, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate.

По его мнению, помимо конкуренции, основная проблема классических гостиниц — уход международных гостиничных операторов с рынка РФ. Главная задача для российских операторов теперь, указывает эксперт, научиться предоставлять привычный уровень сервиса. «До тех пор пока качество обслуживания не будет налажено, на рынке временного размещения будет существовать дисбаланс в пользу апарт-отелей», — подчеркивает господин Трушин.

БЕЗ ВЫТЕСНЕНИЯ В последнее время в Петербурге появлялись проекты апарт-отелей, которые привлекали зарубежных операторов и предлагали услуги как классические гостиницы. Тем не менее эксперты не считают, что апарты смогут вытеснить с рынка проекты классических отелей.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», признает, что апарт-отели и классические гостиницы являются до определенной степени конкурентами, но все же считает, что речь о вытеснении одного сегмента другим не идет и не может идти. «Во-первых, апарт-отели предлагают иной тип размещения: номера с кухней, с выгодными долгосрочными программами, с более гибким набором услуг. Следовательно, целевая аудитория, в зависимости от сезона, несколько отличается. Во-вторых, апарт-отели и классические гостиницы, как правило, строятся в разном окружении. Когда мы готовили к запуску свою сеть апарт-отелей, то выбирали локации, в которых практически нет конкурентов. И за два года, что шло строительство, они не появились», — говорит он.

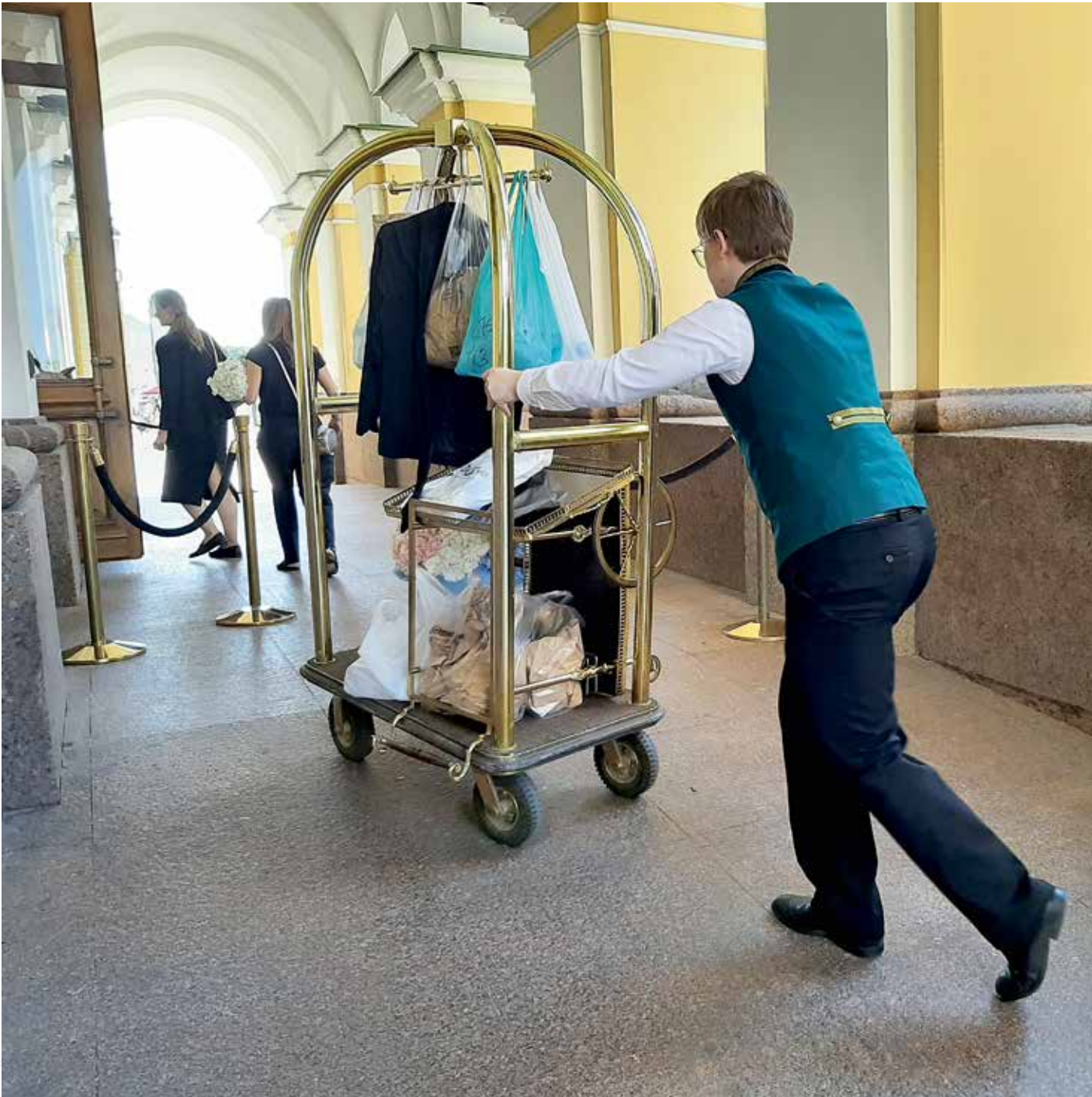
Генеральный директор девелоперской группы PLG Марина Павлюкевич замечает, что гостиничный бизнес — это «долгие» деньги. «Еще три-четыре года назад окупаемость вложений в классические гостиницы была минимум 15 лет. С учетом отсутствия в России иностранных туристов три летних сезона подряд этот срок только увеличился, что делает вложения в классические гостиницы менее интересными для инвесторов. Сегмент апарт-отелей легче адаптируется к

внешним изменениям из-за возможности оперативно переключиться на долгосрочную аренду. В этом году в апарт-отеле IN2IT среднегодовая загрузка составила 57%, в летние месяцы этот показатель в среднем равнялся 85%. На такие цифры мы рассчитывали еще в 2018-м году, хотя изменение портрета аудитории и сказалось на средней стоимости номера. В основном мы принимали российских туристов. Доля гостей из других стран в среднем не превышала 10%. По большей части это были туристы из Белоруссии, также к нам приезжали из Казахстана, Узбекистана и других стран ближнего зарубежья. Мы предполагаем, что эта тенденция продолжится и в следующем году», — делится госпожа Павлюкевич.

Генеральный директор ООО «Вало Сервис» Константин Сторожев приводит свои данные: «Благодаря гибкости в сочетании форматов аренды даже в низкий сезон загрузка апарт-отеля не опускается ниже 75%, а в летние месяцы она выше 90%, что заметно превосходит показатели классических отелей». Господин Сторожев говорит, что сейчас в Петербурге в стадии строительства находится отель на улице Брянцева, 3, в Калининском районе, от ООО «Введенский». «В 2024 году появится общественное пространство, объединяющее в себе сквер и помещения первых этажей нового отеля — крупнейшего отеля категории „три звезды“ в Санкт-Петербурге. В отеле в 23 этажа будет 802 номера на 1026 мест. До конца неизвестно, будет ли в итоге

это классический отель или все же часть гостиницы станет апарт-отелем», — отмечает он.

По его словам, в конце декабря 2021 года Cosmos Hotel Group (группа АФК «Система») и ГК «Балтрос» подписали соглашение о совместной реализации проекта создания гостиничного комплекса категории «четыре звезды» в Выборгском районе на Литовской улице, 1, корп. 3. Отель будет функционировать под брендом Cosmos. В отеле общей площадью 7,2 тыс. кв. м предусмотрено 176 номеров, ресторан на 120 посадочных мест, лобби-бар, фитнес-центр, а также многофункциональный конференц-центр с возможностью принять мероприятие любой сложности до 125 человек. Срок реализации проекта — 2023 год. → 12



ИНВЕСТОРЫ У ДВУХ СЕГМЕНТОВ РАЗНЫЕ: В АПАРТАМЕНТАХ ЭТО ФИЗИЦА, ДЛЯ КОТОРЫХ ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ — СОХРАНЕНИЕ СБЕРЕЖЕНИЙ И СТАБИЛЬНОСТЬ ДОХОДА. А У ИНВЕСТОРОВ, ВКЛАДЫВАЮЩИХСЯ В КЛАССИЧЕСКИЕ ГОСТИНИЦЫ, ТРЕБОВАНИЯ К ДОХОДАМ ВЫШЕ

11 → Застройщик ООО «Лахта Тауэрс» в ближайшей перспективе пострит гостиницу категории «четыре звезды» между Лахтинской гаванью и «Тинькофф Ареной» в Приморском районе, в непосредственной близости от «Лахта-центра». «Несмотря на уход из РФ гостиничного оператора Hilton, предварительный договор на управление с которым был подписан в конце 2021 года, отель будет достроен», — уверен господин Сторожев.

Турецкий отель на площади Конституции также будет заменен на апарт-отель от московской компании АО «АртиК» на 640 номеров. Тут же появятся коворкинг, рестораны и спортивный клуб с бассейном.

ТРИ КИТА АПАРТАМЕНТОВ Сегмент апарт-отелей развит в трех городах РФ: в Санкт-Петербурге, Москве и Сочи. Апарт-отели, развивающие сервисный формат, больше характерны для Петербурга и Сочи, в Москве больше развит деловой туризм и там пользуются спросом классические гостиницы. «В других городах РФ этот сегмент находится в зачаточном состоянии», — отмечает господин Сторожев.

Тенденция на рынке гостиничной недвижимости становится ввод гибридного формата (апарт-отель плюс гостиница). Под гостиничные номера обычно выделяются отдельные этажи, но инфраструктура общая (к таким проектам в Петербурге можно отнести проекты Valo, Status, Yes Leader).

Эксперты говорят, что при соблюдении стандартов затраты на строительство одинаковы что для гостиниц,

что для апарт-отелей. Но инвесторы разные: в апарт-ментах это физлица, для которых основная цель — сохранение сбережений и стабильность дохода. «У института инвесторов, вкладывающихся в классические гостиницы, требования к доходам выше», — указывает господин Сторожев.

Светлана Москвиченко, руководитель отдела исследований NF Group в Санкт-Петербурге, говорит: «Несомненно, классические гостиничные проекты сохраняют свои позиции, и апарт-отели не смогут вытеснить их с рынка. Однако в этом году наблюдается тенденция на замедление девелопмента в крупных городах, что обусловлено тем, что такие направления, как Москва и Санкт-Петербург, уже достаточно развиты. Более того, в них замедление развития ощущается сильнее, чем в менее крупных локациях».

По ее данным, показатели гостиничного бизнеса находятся на высоком уровне: наблюдается большой коэффициент загрузки отелей, а внутренний туризм компенсирован отсутствием иностранного туристического потока, что демонстрирует Петербург. Также известно, что иностранные туристы предпочитали отели повышенного комфорта, поэтому на фоне отсутствия этого сегмента спрос сместился на более бюджетное размещение, отмечает госпожа Москвиченко.

Александр Кравцов, управляющий директор Fizika Development (девелопер апарт-отеля VIDI), также считает, что гостиничный бизнес в его классическом понимании сохранится. «Несмотря на то, что с начала года

рынок покинуло несколько крупных международных операторов, чей фонд оценивается более чем в 12 тыс. номеров и полсотни отелей, высокие международные стандарты, которые внедрялись годами, надолго остались в России. И их давно переняли местные операторы. Посмотрите на „Гельвецию“ в центре Петербурга на улице Марата — это фешенебельный отель для взыскательной публики, который в силу имиджа и репутации является сильным конкурентом даже для люксовых международных брендов», — комментирует он.

При этом, как полагает господин Кравцов, количество международных гостиничных сетей в стране сократится. «Это связано не столько с уходом западных операторов, сколько с сокращением международного туризма до уровня статистической погрешности. И вот место этих объектов как раз могут занять сети апарт-отелей, созданных девелоперами „с нуля“, но живущие по тем же законам гостеприимства. Такие апарт-комплексы могут быть направлены на внутреннего и делового туриста, а также на тех, кто сам предпочитает жить в собственных апартаментах в центре города, своим примером популяризируя мировую культуру проживания в отеле», — рассуждает он.

Преимуществом проектов апартаментов является и то, что в одном объекте могут быть совмещены и сервисные, и несервисные функции, тем самым проект становится более финансово устойчивым.

Владимир Шабанов, исполнительный директор группы «Аквилон», говорит: «Проекты строительства апар-

таментов остаются интересны и застройщикам, и покупателям. Спрос на наш проект ЖК Promenade by Akvilon превысил все наши ожидания. Сейчас мы рассматриваем еще участки, пригодные для строительства подобных комплексов. Вполне возможно, это будут и сервисные, и несервисные апартаменты».

Господин Софронов обращает внимание, что в 2022 году рынок Петербурга пополнился большим числом проектов несервисных апартаментов. «За счет этого почти в полтора раза выросло предложение. Это предложения в том числе и московских застройщиков, пришедших на петербургский рынок. А также рекреационные и премиальные проекты, в которых сервисная составляющая обычно не предусматривается. В третьем квартале стартовали продажи в шести проектах несервисных апартаментов. Единственным сервисным проектом стал наш апарт-отель Ladozhsky Avenir», — утверждает он.

Эксперт обращает внимание, что в 2022 году сервисные апартаменты стабильно росли в цене. «Несервисные сначала дорожали, но со второго полугодия начали дешеветь. Это объясняется тем, что сервисные апарт-отели создаются и продаются как инвестиционный продукт. Запуск программ гарантированной доходности осенью этого года является тому подтверждением. Перспективы у сегмента сервисных апартаментов более четкие. Есть бизнес-модель, прошедшая проверку парой кризисов, есть понимание целевой аудитории. Есть и дополнительные варианты для инвесторов, такие как небольшие офисы в составе апарт-отеля», — полагает он. ■

СКЛАДЫ ВЕРНУЛИСЬ К ПИКОВЫМ ЗНАЧЕНИЯМ

В 2022 ГОДУ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ОБЪЕМ ВВОДА СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ МОЖЕТ ДОСТИГНУТЬ МАКСИМАЛЬНЫХ ЗНАЧЕНИЙ С 2014 ГОДА — БОЛЕЕ 400 ТЫС. КВ. М.

КИРИЛЛ КОСОВ

Такие данные приводит консалтинговая компания NF Group. Общий объем сделок в Санкт-Петербурге за период с января по ноябрь 2022 года, по данным компании, составил более 300 тыс. кв. м. Ожидается, что концу года показатель может достигнуть 330 тыс. кв. м, но все же будет в два раза ниже результата прошлого года, когда было совершено сделок на 660 тыс. кв. м. В следующем году объем ввода снизится до уровня 250–300 тыс. кв. м, при этом около трети ввода придется на спекулятивные проекты, говорят в NF Group.

Иные данные приводят в компании IPG.Estate. Там полагают, что за первое полугодие 2023 года рынок складской и индустриальной недвижимости в Петербурге пополнился практически на 550 тыс. кв. м, но отмечают, что в открытый рынок выйдет незначительная доля площадей. «В связи с дефицитом предложения компании рассматривают покупку земельных участков под самостоятельное строительство», — говорят в IPG.Estate.

«К числу наиболее крупных ожидаемых и уже введенных объектов до конца года можно отнести складской комплекс Ozo в Буграх (135 тыс. кв. м), распределительный центр компании Wildberries в Шушарах (105 тыс. кв. м) и корпус Ozo в „PNK Парк Шушары — 3“ (60 тыс. кв. м)», — перечисляют в NF Group.

СТАРЫЙ ЗАДЕЛ Абсолютное большинство складских площадей, заявленных к вводу в 2022 году, — это проекты, строительство которых стартовало еще в прошлом году. Крупнейшие из них — складские комплексы, строящиеся «под клиента» по схеме built-to-suit. Рекордное значение ввода стало следствием резкого роста рынка и заключения крупных сделок в 2020–2021 годах. Ожидается, что в следующем году объем ввода снизится до уровня 250–300 тыс. кв. м, при этом около трети ввода придется на спекулятивные проекты. Это может служить одним из основных сдерживающих факторов роста объема вакантных площадей. Так, самым ожидаемым и крупнейшим спекулятивным

складом следующего года будет проект «100K» площадью 111 тыс. кв. м.

Несмотря на переориентацию международных логистических цепочек на Восток, Санкт-Петербург остается важным рынком сбыта, указывают аналитики, поэтому и востребованным со стороны компаний. Если в середине года наблюдалась минимальная активность, то начиная с третьего квартала спрос постепенно восстанавливается.

Рост доли вакантных площадей в регионе прекратился, говорят в NF Group, в четвертом квартале показатель может снизиться до 1,5% с учетом предложений субаренды. Также фиксировался выход на рынок большого объема площадей в субаренду. Основными «поставщиками» площадей в субаренду стали отдельные представители онлайн-торговли и розничного ритейла. Компании пересматривали свои планы, однако не отказывались от складов, предлагая их в субаренду с целью оптимизации затрат и проставивания площадей после сокращения товарных запасов. В текущий момент в субаренду предлагается около 9,6 тыс. кв. м площадей.

В IPG.Estate приводят несколько иные цифры: «Доля вакантных площадей в структуре рынка складской и индустриальной недвижимости Санкт-Петербурга до сих пор незначительна и не превышает 4,5% даже с учетом предложения по субаренде. При этом до конца 2022 года рынок также не пополнился новым предложением».

НЕЗНАЧИТЕЛЬНАЯ КОРРЕКТИРОВКА Средняя ставка аренды без учета НДС и OPEX на объекты класса А в Санкт-Петербурге и Ленинградской области снизилась по сравнению с итоговым значением первого полугодия на 2,5% и составила 5650 рублей за квадратный метр в год. Представители онлайн-торговли остаются основными арендаторами складских площадей в Санкт-Петербурге: 38% закрытых сделок в этом году пришлось на онлайн-ритейлеров, из которых 34% — единственная сделка логистической компании, об-

служивающей оператора онлайн-торговли. 23% закрытых сделок пришлось на площади под логистических и транспортных операторов.

Аналитики отмечают, что в текущий момент компании онлайн-торговли не проявляют большую активность на складском рынке, поскольку изменение социально-экономических условий заставило часть из них приостановить увеличение занимаемых площадей, оптимизировать работу на существующих объектах и пересмотреть свои планы по развитию. Что касается логистических компаний, то крупные сделки аренды с ними с начала года связаны с запланированным увеличением присутствия на рынке региона, а также с переездом из менее качественных площадей в связи с появлением свободных предложений на рынке.

Илья Князев, руководитель отдела индустриальной, складской недвижимости, земли NF Group в Санкт-Петербурге, говорит: «Рекордные показатели ввода 2022 года — заслуга предыдущего периода, когда на фоне низкой вакансии на рынок планировалось выйти значительное число проектов. В 2023 году ситуация с высоким вводом площадей может частично сохраниться, поскольку некоторые спекулятивные объекты уже перенесены с этого года на следующий. Под конец года также запланирован выход нескольких крупных спекулятивных проектов, что может одновременно увеличить вакансию. В целом же при сохранении экономической ситуации в течение всего года мы ожидаем сохранение текущей ставки благодаря низкой вакансии».

БЕЗ ВЫХОДА НА ОТКРЫТЫЙ РЫНОК По данным IPG.Estate, объем спекулятивного складского рынка Санкт-Петербурга увеличится до 3,81 млн кв. м. «С учетом неудовлетворенного спроса мы прогнозируем выход незначительного объема площадей в открытый рынок: большинство свободных блоков будет законтрактовано еще до ввода в эксплуатацию. Арендаторам привычна такая картина, и на текущий момент 20% спроса

ориентировано на покупку земельных участков вместо аренды спекулятивных площадей», — замечают в компании.

Филипп Чайка, партнер, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости IPG.Estate, говорит: «Рынок активен, и компании смотрят для покупки земельные участки под строительство собственных производственных объектов. Введение промышленной ипотеки и других меры стимулирования предприятий ограничены количеством предлагаемых к продаже на рынке объектов. Традиционно популярным остается запрос на 1 га земли. В Ленинградской области, особенно на юге города, достаточно крупных земельных пятен для создания промышленной инфраструктуры. Инвесторы запрашивают площадки, которые обеспечены необходимым объемом инженерных мощностей. Важны также удаленность участка от города и близость автомобильных и железнодорожных узлов, так как производственные компании с большим вниманием относятся к комфорту доставки квалифицированного персонала».

Номинальная цена предложения земельных участков практически не меняется за последние годы даже с учетом всех кризисов, однако с учетом высокого спроса наблюдается тенденция роста цен на наиболее ликвидные участки. В пределах 20 км от Петербурга земля промышленного назначения обойдется покупателю в 1–2 тыс. рублей за квадратный метр (10–20 млн рублей за гектар) в зависимости от удаленности. В пределах 10 км от города стоимость участка начинается от 20 млн рублей за гектар, в непосредственной близости от КАД цена может достигать 3,5–5 тыс. рублей за «квадрат».

«Текущий кризис приводит рынок к нескольким моделям ведения бизнеса, где приостановка планов по росту — скорее редкость. Большинство компаний готово продолжать свое развитие, что, в том числе, обуславливает отсутствие значительных дисконтов на землю», — резюмируют аналитики IPG.Estate. ■

«ОБРАЗОВАНИЕ — ЭТО ПРОДВИЖЕНИЕ СТАНДАРТОВ СТРАНЫ»

УХОДЯЩИЙ ГОД ОЗНАМЕНОВАЛСЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНОЙ ПЕРЕСТРОЙКОЙ СЛОЖИВШИХСЯ ЗА ПОСЛЕДНЮЮ ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ РОССИИ С КОЛЛЕКТИВНЫМ ЗАПАДОМ, СОПРОВОЖДАВШЕЙСЯ РАЗРУШЕНИЕМ ОТНОШЕНИЙ В ПОЛИТИЧЕСКОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРАХ. О ТОМ, КАК ЭТО ОТРАЗИЛОСЬ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОДНОГО ИЗ ПЕРЕДОВЫХ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ, О «КУЛЬТУРЕ ОТМЕНЫ» В ОБЛАСТИ ОБРАЗОВАНИЯ И ОБ ОТКРЫВШИХСЯ ВОЗМОЖНОСТЯХ КОРРЕСПОНДЕНТ BUSINESS GUIDE ВЯЧЕСЛАВ КАЛАШНИКОВ БЕСЕДОВАЛ С ДИРЕКТОРОМ ПЕТЕРБУРГСКОГО КАМПУСА ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ ЭКОНОМИКИ АННОЙ ТЫШЕЦКОЙ.

BUSINESS GUIDE: Вы возглавили «НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург» немногим более года назад, и весь этот период сопровождался буквально тектоническими сдвигами в политике и экономике. Почувствовали ли это в петербургской Вышке?

АННА ТЫШЕЦКАЯ: По большому счету, фундаментально в питерской Вышке ничего не изменилось. Наши ученые продолжают печататься в топовых международных журналах, выступают на международных конференциях, студенты продолжают выезжать по программам академической мобильности, проходят совместные защиты диссертаций.

Но в моей личной управленческой практике это самый интересный год. Меня назначили директором в конце октября, а через неделю нам пришлось снова выводить всех в дистанционный режим работы из-за карантина. А потом — февральские события. У питерской Вышки традиционно глубокие связи с европейскими университетами, и вся стратегия вуза подразумевала максимальную интеграцию в образовательную систему Евросоюза. Так что наступило время для нестандартных и нестандартных решений.

BG: Например?

А. Т.: Нам технически пришлось перестроить очень многие вещи. Начиная с возможности приема оплаты за обучение от иностранных студентов. И заканчивая форматами обучения текущих программ, по которым у нас уже были обязательства перед студентами в части международной академической мобильности, привлечения иностранных специалистов. У нас сейчас более сотни человек, которые уехали и обучаются, в том числе, в европейских странах и в странах Азии: Японии, Кореи, Китае. Представьте, партнерский университет в одночасье разрывает отношения. А у нас, например, с этим университетом двухдипломная программа, совместные обязательства перед студентами. Или к вам приходит преподаватель и сообщает, что он не может работать в правительственном университете.

Оказалось, что это более нетривиальная задача: сохранить качество образования под санкциями на должном уровне, чем в условиях пандемии. Мы довольно быстро научились находить адекватные решения. Сложнее — с людьми. Самое важное, на мой взгляд, в таких обстоятельствах дать людям понимание, что у них есть будущее здесь.

BG: Почувствовала ли на себе петербургская Вышка последствия так называемой «культуры отмены»?

А. Т.: Исследователю, как правило, важно, чтобы он мог опубликовать свои статьи в хорошем журнале, свободно взаимодействовать со своими коллегами, а если нужно — поехать в соседний университет, чтобы там в лаборатории провести необходимое исследование. И если мы эти возможности начнем закрывать для исследователей, то есть риск, что они начнут искать другие места, где для них созданы нужные условия. Поэтому мы уделяем максимум внимания тому, чтобы талантливые люди хотели работать и продолжали работать у нас.

На институциональном уровне мы сталкиваемся с ограничениями. Например, в нескольких случаях нашим ученым запретили выступать на крупных международ-



ных конференциях как исследователям, представляющим российский университет, Высшую школу экономики — Санкт-Петербург.

Или вот еще один пример: одна из наших образовательных программ, только получив очень статусную профессиональную аккредитацию EFMD (The European Foundation for Management Development, международная некоммерческая организация, управляющая, в частности, системой аккредитации школ менеджмента и делового администрирования EQUIS.— **BG**), фактически ее лишилась. То есть публично мы можем говорить о том, что прошли аккредитацию, но по факту наше членство в этой организации заморожено.

При этом мы сейчас видим, что крупнейшие международные конференции, которые традиционно проходили в Европе либо в Америке, начинают переезжать на другие площадки, в основном в страны Азии. И в целом многие зарубежные университеты сохраняют возможность игнорировать политизированные ограничения, которые накладывают на Россию, и сохраняют нейтральность в отношениях с российскими исследователями.

BG: Вы недавно вернулись из Индии, где договорились о сотрудничестве с Университетом Свами Вивекананда Субхарты и об открытии в следующем году представительства ВШЭ. Это какой-то новый вектор развития международных связей вуза, связанный с текущими трансформациями в экономике и политике?

А. Т.: Мне кажется, что самой концепции восточного вектора уже более десяти лет. Просто, может быть, в Петербурге меньше это ощущалось из-за более глубоких связей с Европой. Я долго работала в Сибири, потом

на Дальнем Востоке, где, наоборот, существуют давние традиции кооперации со странами Азии. И лично у меня нет никаких сомнений в том, что настоящее лидерство уже там, на Востоке.

И с момента моего прихода в Вышку мы начали обсуждать возможности сотрудничества с огромным миром вне «золотого миллиарда». А в феврале мы поняли, что пора действовать. Сейчас очевидно, что нужно создавать новые смыслы, искать новые идеи, пробовать нестандартные решения.

Почему Индия? Это один из самых интересных рынков с точки зрения образования, потому что это сегодня самая растущая экономика мира и страна-лидер по росту населения. Российские университеты в Индии прочно заняли нишу медицинского образования. Мы планируем выходить на высококонкурентные рынки образования в области IT, экономики, международных отношений. То есть сферы, где мы входим в конкуренцию за таланты с европейскими, американскими и австралийскими университетами.

Наша поездка в Индию показала, что шанс у нас есть. В Индии население активно вкладывается в образование детей, много молодых людей, которые нацелены на учебу как внутри страны, так и за ее пределами. Поэтому неудивительно, что Европа, Америка и Австралия сейчас за этот рынок борются.

И в этом смысле, если мы сейчас как правительственный университет не выйдем на этот рынок, потеряем еще один очень важный инструмент влияния на будущее. Образование — это продвижение стандартов страны. Стандартов в медицине, в IT, в инженерии. Это

та самая «мягкая сила». Любое государство заинтересовано в распространении своего влияния на международную арену. И образование является одним из наиболее эффективных инструментов решения этой задачи. Так что мы говорим о задаче не просто отдельного университета, а всей российской системы образования — активно выходить на международный рынок.

BG: Индия — это пробный камень, пилотный проект?

А. Т.: Нет, у нас сейчас 11 страновых рынков, на которые мы смотрим. Например, Таиланд, Малайзия и Индонезия — тоже очень важные направления, на которых мы работаем. Нельзя забывать про рынки Казахстана и Узбекистана. Узбекистан, как мне кажется, в ближайшее время вообще будет иметь очень большое значение как один из образовательных хабов, поскольку он удобно расположен между Азией и европейскими странами. И в целом там происходят интересные системные изменения в национальной системе образования. Это очень похоже на то, что было у нас лет десять назад, когда начиналась программа международной конкурентоспособности университетов. Поэтому питерский кампус активно взаимодействует практически со всеми ключевыми университетами Узбекистана. У нас пока гораздо больше общего, чем можно было бы предположить: язык, общие традиции в образовании и город. Многие проректоры, ректоры, деканы учились в Санкт-Петербурге.

BG: В чем, с вашей точки зрения, заключаются преимущества вашего вуза для потенциальных партнеров?

А. Т.: Я вижу следующее. Когда мы — питерская Вышка — выходим в другие страны, нас воспринимают как русский европейский университет. Да, мы находимся в России, у нас есть свои традиции образования. Но наша существующая вышкинская система образования понятна любому иностранному студенту.

BG: Заинтересованность наших вузов в выходе на эти рынки объяснима, но есть ли встречный интерес?

А. Т.: Конечно. В этом плане университетам в Таиланде, в Малайзии или в Индонезии неважно, откуда мы приехали, им важно наше место в международном рейтинге и то, что мы можем говорить с ними на одном языке. А сегодня, так уж получилось, язык науки и образования — английский.

Например, недавно проходил чемпионат мира по программированию, в котором участвовало 3,5 тыс. университетов со всего мира. В рейтинге команд первый — MIT (Массачусетский технологический институт, университет и исследовательский центр.— **BG**). Московская Вышка — девятая с бронзовой медалью, питерская Вышка на шестнадцатом месте. Когда мы приезжаем в ключевой университет, например в Индонезии, наши будущие партнеры смотрят на то, что у нас итишники шестнадцатые в мире. А не на то, откуда мы приехали.

Университетская кооперация всегда неформальна. У нас есть тот, кто делает что-то интересное в науке или образовании, и у них есть тот, кто делает в этой области тоже что-то интересное. И только если эти два человека сядут в одной лаборатории и договорятся о совместном проекте, получается международное сотрудничество. И поэтому цепочки, которые складываются между научными школами, — уникальны. ■

МОДЕЛИРОВАНИЕ СВОИМИ СИЛАМИ

ЗАКРЫТИЕ ДОСТУПА К ИНОСТРАННОМУ ПО В СФЕРЕ ПРОЕКТИРОВАНИЯ СТАЛО ДЛЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ НЕПРИЯТНЫМ СЮРПРИЗОМ. ВПРОЧЕМ, МНОГИЕ КРУПНЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ И ИНЖЕНЕРНЫЕ КОМПАНИИ В ТЕЧЕНИЕ ПОСЛЕДНИХ ПЯТИ-СЕМИ ЛЕТ ВСЕ БОЛЕЕ АКТИВНО РАЗВИВАЮТ СОБСТВЕННЫЕ НАРАБОТКИ В ОБЛАСТИ ЦИФРОВОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ. ЮЛИЯ МАЙОВЕР

Как правило, это узкоспециализированные решения, адаптированные исключительно под локальные корпоративные задачи. И все же их появление и развитие позволяют говорить о несостоятельности суждений о полном отсутствии российских софтверных решений для строительной индустрии, полагает Мария Николаева, глава архитектурного бюро MAD Architects.

Девелоперы подтверждают информацию о внедрении собственных наработок. «В прошлом году мы запустили „ЦДС Tech“ — собственную цифровую лабораторию для разработки и тестирования уникальных IT-решений для строительной отрасли. Ее цель — централизованная разработка высокотехнологичных программных продуктов для всей бизнес-цепочки строительного бизнеса — от проектирования и строительства домов до продаж и управления послепродажным сервисом. Сейчас наша экосистема уже насчитывает 15 собственных разработок, которые позволили автоматизировать 100% бизнес-процессов», — делится Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

Роман Тарасенков, директор департамента технологической платформы группы «Эталон», рассказывает, что компания еще десять лет назад разработала собственный стандарт для проектирования и строительства жилых комплексов с использованием технологий информационного моделирования (ТИМ). «Это позволило компании выйти на новый уровень качества реализации проектов. Сегодня „Эталон“ планомерно внедряет ТИМ на всех этапах жизненного цикла своих объектов — от анализа рынка до строительства и эксплуатации.

ТИМ-модель „Эталона“ помогает осуществлять контроль проектирования, объемов и сроков строительства, сократить строительные и эксплуатационные издержки при реализации проектов», — перечисляет он.

«У нас есть как собственное IT-направление, касающееся строительной части, так и задачи, которые мы отдаем на аутсорсинг. Наша IT-структура, например, разработала уникальные телескопы для мониторинга окружающей застройки. В контексте BIM-моделирования мы сотрудничали и с Российским фондом развития информационных технологий, и с рядом других структур. Сейчас цифровизация охватывает абсолютно все стадии: начиная от подготовки проекта, в частности — лазерного сканирования исторических зданий и создания 3D-модели с точностью до миллиметра, и заканчивая системами „умного“ дома на стадии эксплуатации. Начинку „умного“ дома мы закладываем так, чтобы человек мог далее наполнить его на свое усмотрение. То есть мы даем минимальный набор базовых опций, но предела расширению нет. Мы хотим включить в спектр услуг управляющей компании функцию цифрового сопровождения, чтобы владелец мог обратиться в консьерж-сервис и дополнить необходимый функционал», — рассказал Виталий Бахарев, генеральный директор ГК «Альфа Фаберже».

ПОТЕРЯ ОЩУТИМА Тем не менее уход зарубежных компаний не мог не отразиться на темпах цифровизации стройки. Эксперты объясняют: когда у бизнеса в свободном доступе находится удобный и глобально признанный программный комплекс, то сложно

выделить время и деньги на тестирование отечественных аналогов. Даже если они обладают определенными преимуществами, то с ними, в отличие от, например, наиболее распространенной в мире BIM-системы, плохо знакомы подрядчики и контрагенты, что значительно усложняет координацию проектов. «Утрата такого гибкого и качественного инструмента — довольно сильный удар по скорости развития BIM в нашей стране. И все же даже такая потеря не способна остановить этот процесс», — уверена госпожа Николаева.

Она говорит, что в контексте разработки универсальных BIM-решений для девелоперской индустрии лидером российского рынка можно назвать компанию Renga Software. «Она уже более десяти лет планомерно развивает свой программный комплекс Renga, предназначенный для русскоязычных специалистов. Данный продукт позволяет решать широкий круг архитектурно-строительных и проектировочных задач, а в программном пакете со стартовой загрузкой интегрированы многочисленные нормативы оформления рабочей и проектной документации. Также это решение поддерживает большое количество форматов файлов, предоставляет возможность организации параллельного управления проектами с разных устройств», — перечисляет госпожа Николаева.

В числе недостатков указанного продукта низкий уровень интеграции в рынок, дефицит квалифицированных кадров, коучей и обучающих курсов по работе с программой. «К тому же непривычный в сравнении с интуитивно понятным интерфейс российской программы усложняет процесс ее освоения», — поясняет госпо-

жа Николаева. Она признает, что российское ПО пока проигрывает зарубежным аналогам по скорости его освоения и внедрения в проектировочные процессы.

Василий Тимофеев, генеральный директор петербургской строительной компании City Solutions, замечает: когда говорят о внедрении цифровизации, большинство понимает под этим скорее проектирование всего подряд в 3D и многочисленные продукты документооборота. «Цифровизация идет по различным направлениям — и, что важно, огромными темпами. Изменились геодезические системы, появились лазерные сканеры, системы видеонаблюдения, осмотр площадок летающей техникой, георадары, системы горизонтального бурения. У нас появились такие ресурсы, как „Геоинформационная система Санкт-Петербурга“ (RGIS), которые значительно упрощают работы девелоперов, электронные торговые площадки и агрегаторы цен поставщиков. На экспертизу принимают документы в электронном виде, общение со Службой государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга (СГСНиЭ) тоже идет в электронном виде — подписание договоров и видеоконференции», — перечисляет эксперт.

ИЩИ, КОМУ ВЫГОДНО По мнению господина Тимофеева, цифровизация проходит легко и безболезненно там, где она не просто не требует дополнительных затрат, а сокращает время, увеличивает качество. «Строительство не „ожидает“ цифровизации, не „простаивает“ без современных средств, но готово принять и непрерывно принимает зачастую не глобаль-



КОГДА У БИЗНЕСА В СВОБОДНОМ ДОСТУПЕ НАХОДИТСЯ УДОБНЫЙ И ГЛОБАЛЬНО ПРИЗНАННЫЙ ПРОГРАММНЫЙ КОМПЛЕКС, ТО СЛОЖНО ВЫДЕЛИТЬ ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ НА ТЕСТИРОВАНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ АНАЛОГОВ

ные решения, но значительно повышающие эффективность труда. Если же говорить о модной теме роботов на стройке, к примеру, о роботе-каменщике, боюсь, этого нам придется ждать еще какое-то время. Эти технологии пока еще далеки от реального воплощения», — полагает господин Тимофеев.

Алексей Южаков, сооснователь компании «Юни-корн», добавляет: «Цифровизация строительной отрасли охватывает многие процессы. Можно выделить следующие наиболее заметные направления: внедрение CRM, цифровые сервисы продаж и взаимодействия с подрядчиками, проектирование, разработка собственных продуктов (в том числе мобильных приложений) для взаимодействия с покупателями на всех этапах процесса вплоть до эксплуатации, а также внедрение „умных“ систем непосредственно в инфраструктуру строящихся объектов. При этом часть девелоперов, зачастую более крупные компании, используют все перечисленные возможности цифровизации, другие же — ограничились отдельными сервисами, которые посчитали для себя приоритетными».

«Потребность у строителей в повышении прозрачности информации, обеспечении достоверности данных очень высокая. И этот резерв — на стройке. Оцифровать — значит повысить прозрачность. Это также позволит уменьшить „неожиданности“. Бизнес хочет увидеть, где он теряет деньги. И цифровизация нужна для этого», — уверен Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

НЕМИНУЕМЫЙ ЭТАП Владимир Шабанов, исполнительный директор группы «Аквилон», также полагает, что цифровизация отрасли — неминуемый этап развития. «„Умные“ технологии необходимо внедрять в сегменте жилой недвижимости, чтобы привести строительную отрасль к современным нормам: но от того, как они будут развиваться, будет зависеть, насколько „умным“ будет сам город. Инициатива развития должна исходить не только от застройщиков и покупателей недвижимости, но и от властей», — считает господин Шабанов. — Мы видим, как спрос на „умные“ сервисы в жилой недвижимости растет. Люди хотят пользоваться ими для управления домом, однако уровень цифровых компетенций у населения пока невысокий. Другая трудность — это готовность брать на себя эксплуатационные издержки. С массовым развитием цифровых систем и при поддержке государства расходы на эксплуатацию удастся стандартизировать и сделать понятными для конечных потребителей».

Андрей Паньков, заместитель генерального директора по производственным вопросам объединения «Строительный трест», говорит, что стоимость цифровизации процессов оценить можно только субъективно, ориентировочно, по его оценкам, она составляет от 3 до 5% к себестоимости.

По словам господина Южакова, доля строящихся объектов с внедрением элементов «умного» дома или «умного» здания в Петербурге и Ленинградской области на 1 ноября 2022 года составила 12% от общего количества — около 50 жилых комплексов. Тогда как всего в России (по данным ЕРЗ.РФ и «Лаборатории цифровизации недвижимости») строится 402 таких жилых комплекса. Господин Южаков отмечает, что одной из основных сложностей цифровизации строительного сектора является так называемый «зоопарк технологий». Тем не менее нивелировать сложности позволяет использование комплексных IT-решений — цифровых платформ, способных объединять оборудование и программное обеспечение различных производителей в едином интерфейсе. Кроме того, разработка и внедрение отраслевых стандартов в перспективе позволят решить данную проблему. Среди прочего с этой целью, например, было создано АНО «Умный многоквартирный дом».

До недавнего времени еще одной проблемой цифровизации можно было назвать ее стоимость. Однако сейчас этот фактор стал скорее привычным опасением, так как в реальности «умные» технологии стали в разы доступнее даже по сравнению с ситуацией на рынке в 2019 году. Например, доля стоимости комплекта устройств для «умной» квартиры в цене квадратного метра в зависимости от класса жилья и региона составляет от 0,5 до 2%. ■

РЕГИОНЫ ДАВЯТ НА ЦЕНЫ

В УХОДЯЩЕМ ГОДУ В ПЕТЕРБУРГЕ УСИЛИЛАСЬ ТЕНДЕНЦИЯ ПО ВЫХОДУ НА РЫНОК КРУПНЫХ ИГРОКОВ ИЗ РЕГИОНОВ. КАК ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ, ВМЕСТЕ С ОБЩЕЙ СИТУАЦИЕЙ НА РЫНКЕ ЭТО БУДЕТ СПОСОБСТВОВАТЬ СНИЖЕНИЮ ЦЕН НА ЖИЛЬЕ.

КОНСТАНТИН ЗАЛИЕВ

Рынок Санкт-Петербурга и Ленинградской области привлекает федеральных девелоперов из других регионов динамичным ростом стоимости квадратного метра и возможностью реализовывать крупные проекты на периферии города и ближайшей области.

Антон Орлов, директор отдела продаж земли и девелоперских проектов Nikoliers, считает, что приход в Петербург и Ленобласть крупных федеральных игроков с большими мощностями и собственными технологиями приведет к большому разнообразию проектов в сегментах всех классов. «Многие из них специализируются на комплексном освоении территории и строительстве массового жилья, что может стать толчком к развитию даже более отдаленных регионов и подарить локациям не только жилые квадратные метры, но и новые точки роста с инфраструктурой и коммерцией. Например, в 2022 году девелопер ГК „А101“ приобрел под жилое строительство в общей сложности около 900 га: в деревне Корпикюля Гатчинского района, в деревне Лаголово Ломоносовского района и во Всеволожске», — приводит пример эксперт.

Он полагает, что региональные девелоперы, формируя среду для новых проектов, зачастую стараются учитывать потребности клиентов и создают качественную и более комфортную инфраструктуру. «Также стоит отметить, что часто серьезные игроки рынка жилой недвижимости имеют возможность продавать квадратные метры дешевле небольших компаний за счет своих производственных мощностей, что автоматически снижает расходы на строительные-монтажные работы. Поэтому на 2023 год мы можем прогнозировать некоторую корректировку цен на первичном рынке», — прогнозирует господин Орлов.

ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ КОМФОРТ-КЛАССА

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», также считает рынок Петербурга перспективным для региональных компаний, строящих недвижимость комфорт-класса. «Это тот продукт, который на нашем рынке востребован. Для его реализации Петербург располагает земельным банком и платежеспособным спросом. Который, надо сказать, очень серьезно зависит от условий ипотеки», — рассуждает он.

Господин Софронов говорит, что столичные компании подходят к бизнесу в Петербурге по-разному: «Есть те, кто готов строить только премиальную недвижимость. Но объем этого рынка ограничен. Те застройщики, что готовы заниматься КОТами и комфорт-классом, обращают внимание на Ленобласть и на сопредельные городские территории. Доля местных компаний из числа топ-10, скорее всего, сокращаться не будет. Сохранится высокая конкуренция, что позволит покупателям выбирать из разнообразия проектов. Также будут развиваться периферийные территории, прежде всего на юге и юго-востоке: там, где недорогая земля и минимальный объем подготовительных к строительству работ. В совокупности это будет оказывать давление на цены. Мы видим большое количество проектов, появляющихся на рынке на границе с городом, — как со стороны области, так и Петербурга. Они создают возможность приобретения жилья по более низкой цене».

СВОЯ СПЕЦИФИКА «От региональной специфики ничего не зависит. Все находится в более или менее равном положении. Кто лучше и качественнее строит, лучше продает, тот и будет более успешен», — уверен Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.



НЕКОТОРЫЕ ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО У МЕСТНЫХ КОМПАНИЙ ПОРОГ СЕБЕСТОИМОСТИ ВСЕГДА БУДЕТ НИЖЕ, ЧЕМ У ТЕХ, КТО ЗАХОДИТ НА РЫНОК ИЗ ДРУГОГО РЕГИОНА

Виталий Бахарев, директор ГК «Альфа Фаберже», напротив, полагает, что у петербургского рынка есть своя специфика. «Санкт-Петербург включен в список городов культурного наследия ЮНЕСКО и в связи с этим попадает в существующие нормы, которые регулируются особой законодательной базой. И столичному игроку зачастую сложно понять эту уникальную специфику. Чтобы выйти на рынок в Петербурге, важно понимать этот градостроительный контекст и учитывать при планировании сроков реализации проекта. Вместе с большим количеством объектов культурного наследия сильно развито заинтересованное градостроительное сообщество, да и сами местные жители более трепетно относятся к новому строительству и сохранению истории», — говорит он.

Станислав Алексеев, руководитель департамента строительного аудита и управления проектами NF Group в Санкт-Петербурге, обращает внимание, что не все выходы на рынок новых игроков из других регионов одинаково удачны даже в периоды хорошей макроэкономической ситуации. «Сейчас конкуренция в период снижения динамики нового строительства только будет возрастать. Суммируя риски, такой шаг могут позволить либо смелые компании, либо имеющие 99% гарантии контрактов. Сомневаюсь, что доля местных игроков будет снижаться: у местных компаний порог себестоимости всегда будет ниже, чем у тех, кто заходит на рынок из другого региона», — рассуждает господин Алексеев.

Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development, замечает, что сегодня экспансия строителей из Москвы и других регионов продолжается, но уже не так активно, как это было три-пять лет назад. «Но и в самом Петербурге продолжают возникать новые строительные компании, выходящие на рынок с одним-двумя проектами. Для них при нарастающих трендах к разделению рынка между топом крупнейших девелоперов и монополизации рынка наиболее выигрышной стратегией представляется развитие точечных проектов

в востребованных локациях с упором на качественную инфраструктуру. В противном случае они тоже будут поглощены крупными строительными корпорациями. И все же у таких застройщиков есть важное преимущество перед гигантами рынка: отсутствие стандартизированного подхода к созданию объектов», — говорит он.

Директор отдела продаж Pleada Александр Антонов также скепичен, он считает, что столичные компании пока не могут похвастаться заметной долей на рынке города. «Чего не скажешь о региональных девелоперах. Их выход влияет на усиление конкуренции. Благодаря этому появятся совместные проекты и будет улучшаться сам продукт: дома, квартиры, их наполнение. Потому что борьба за покупателя будет гораздо жестче. Что, кстати, на руку покупателям, которые находятся в Петербурге. Также выход региональных компаний повлияет и на улучшение инфраструктуры города. Так как новые застройщики видят гораздо больше потенциальных территорий для освоения, особенно это касается редевелопмента. Это меняет город в этом отношении. Многие петербургские компании недооценивают эти локации. Главное, чтобы компании были добросовестными, а проекты — качественными. Из-за конкуренции покупатели могут выиграть в стоимости. Доля местных игроков не будет сокращаться. В Петербурге работают очень крупные сильные компании, которые свою долю не отдадут», — считает он.

Владимир Шабанов, исполнительный директор группы «Аквилон», резюмирует: «Петербургский рынок как и был, так и остается высококонкурентным. И главное не то, откуда компания, а то, какую идеологию она может привнести на рынок. Насколько качественными будут ее проекты, насколько она сможет заинтересовать ими покупателей. Если удастся, как нам, то она удержится на рынке и станет успешной. Главное — развивать направление разумного девелопмента, предлагая покупателям продуманный до мелочей продукт». ■

ТУРБУЛЕНТНОСТЬ НА ПОЗИТИВЕ

УЧАСТНИКИ ЕЖЕГОДНОЙ ДЕЛОВОЙ КОНФЕРЕНЦИИ, ОРГАНИЗОВАННОЙ ИД «КОММЕРСАНТЪ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, ПОСВЯЩЕННОЙ ИТОГАМ ГОДА В ДЕВЕЛОПМЕНТЕ, КОНСТАТИРОВАЛИ, ЧТО КРИЗИС ОБРАЗЦА 2022 ГОДА — ОЧЕРЕДНОЙ ЭТАП В ПЕРМАКРИЗИСЕ (СЛОВО ГОДА ПО ВЕРСИИ БРИТАНСКОГО СЛОВАРЯ COLLINS, ОБРАЗОВАННОЕ ИЗ СЛОВ «ПЕРМАНЕНТНЫЙ» И «КРИЗИС»), В КОТОРОМ ПРЕБЫВАЛА ОТРАСЛЬ НА ПРОТЯЖЕНИИ ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕГО ПЕРИОДА СВОЕГО РАЗВИТИЯ. АЛЕКСАНДРА ТЕН

Выступавшая первой директор по продажам ГК «А101» в Санкт-Петербурге Мария Орлова дала оценку перспективам развития локаций в Ленинградской области, где есть участки, подходящие для комплексного освоения территорий (КОТ). Такой формат предполагает одновременное строительство жилья, торгово-сервисной и социальной, а также спортивной, семейной и развлекательной инфраструктуры. Кроме того, в таких проектах у территории должен быть единый дизайн-код, развитая улично-дорожная сеть и хорошие пешеходные связи.

«В таких проектах возникает современная городская и, что важно, единая среда, наличие которой сегодня можно отнести к ключевым конкурентным преимуществам проекта. Причем набор функций должен быть широким, практически на все случаи жизни, у девелоперов есть достаточный набор инструментов, позволяющих программировать городской функционал на территории», — рассказала госпожа Орлова, добавив, что именно по такой концепции ГК «А101» собирается реализовывать свои проекты в Ленобласти.

По ее словам, интерес застройщиков и покупателей сегодня концентрируется на Всеволожском районе, на который приходится 78% и более 11,8 тыс. заключенных ДДУ из 15,5 тыс. общего количества заключенных договоров в области за десять месяцев 2022 года. На втором месте в списке популярных локаций — Ломоносовский район (15% ДДУ). По сравнению с январем — октябрём 2021 года спрос на жилье в Ленобласти вырос на 19%.

Очевидное смещение вектора активности застройщиков и спроса в сторону Ленинградской области отметили и Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers в Санкт-Петербурге: «Перспективы Ленобласти будут реализовываться при условии развития там транспортной инфраструктуры. Одних социальных объектов, конечно, недостаточно, необходимо решить вопрос, как добираться до новых жилых районов».

Говоря об общих трендах года, госпожа Конвей подчеркнула, что федеральные застройщики как локомотивы рынка Петербурга и Ленобласти катализируют спрос своим подходом к возведению инфраструктуры как одному из главных конкурентных преимуществ, а не просто социальной нагрузке инвестора, скидками и непривычными финансовыми схемами. Локальные нишевые застройщики, в свою очередь, используют большую вариативность в планировочных решениях, а также имиджевые инструменты на основе предпочтений петербуржцев, участвуя, например, в восстановлении исторических зданий или создавая коллаборации с благотворительными проектами.

ЗАГЛЯНУТЬ ВНУТРЬ СЕБЯ Подводя об-суждение к тезису о смене парадигмы ведения бизнеса, заместитель генерального директора ГК «Ленрустрой» Максим Жабин привел цифры по экономике строительства: «Я подсчитал, что в текущих условиях почти 50% составляющих проекта — это то, на что девелоперы никак не могут повлиять. 10–25% в себестоимости проекта занимает стоимость земли, 10% — обязательства по социальным объектам, 10% — подорожавшие заемные средства банков».

Стоимость привлечения клиента выросла в пять раз, а срок принятия решения о покупке «горячим» клиентом увеличился с пары недель до месяца. «Сегодня основную часть времени в разговоре с клиентами менеджеры по продажам занимаются психотерапией, потому что цена



УЧАСТНИКИ КОНФЕРЕНЦИИ СОШЛИСЬ ВО МНЕНИИ, ЧТО НЫНЕШНИЙ ТРУДНЫЙ ПЕРИОД НУЖНО ПОСВЯТИТЬ САМОРАЗВИТИЮ, ПЕРЕСМОТРУ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ И ПОДХОДОВ

волнует покупателей в последнюю очередь. Главный вопрос: что с нами дальше будет?» — выразил общую боль застройщиков господин Жабин.

«Понимать, что нужно делать, было необходимо всегда, но сейчас гораздо важнее осознавать, чего мы делать точно не будем», — считает топ-менеджер «Ленрустрой». — Например, играть в дерби с понижением цены». Вместо сумасшедших скидок и субсидированной ипотеки господин Жабин предлагает коллегам заново и критично переоценить свои проекты и бизнес-процессы, описать подходы в регламентах и стандартах, чтобы найти возможности для оптимизации себестоимости строительства и вовлечь в формирование себестоимости каждого сотрудника.

ПО СТАНДАРТУ Рассказав о том, как ГК «ПСК» удалось решить задачу с импортозамещением без ущерба качеству, коммерческий директор компании Сергей Софронов отдельно остановился на трансформации продукта. В поддержании покупательского интереса в разных сегментах застройщикам помогает соблюдение базовых принципов класса, которые не должны меняться даже в нынешней нестабильной ситуации.

«В премиум-классе это локация, участие в проекте именитых архитекторов, дорогие фасады и авторское благоустройство», — обозначил параметры продукта господин Софронов. — Кроме этого, ключевыми особенностями в этом сегменте остаются наличие закрытой внутренней инфраструктуры (собственное лобби с различными сервисами для жильцов), качественный дизайн мест общего пользования, свободные планировки и отсутствие типовой отделки квартир».

В комфорт-классе покупатели по-прежнему хотят иметь хорошую территорию вокруг дома с детскими зонами для разных возрастных групп и авторским благоустройством. В сегменте сервисных апартаментов важно соблюсти пропорцию площадей в юнитах, так как слишком большие метражи не пользуются спросом, поделилась наблюдениями коммерческий директор ГК «ПСК».

ДРАЙВЕР СПРОСА Говоря о том, что поддерживает спрос сегодня, начальник отдела маркетинга хол-

динга РСТИ Екатерина Пчелкина подчеркнула, что из всех финансовых инструментов клиенты по-прежнему выбирают ипотеку. «В этом году с рынка практически ушли покупатели, приобретающие жилье в рассрочку или с полной оплатой. Коллеги делятся, что закрывали последние месяцы года со стопроцентной долей ипотечных сделок», — рассказала о тенденциях рынка госпожа Пчелкина.

Эксперт согласилась с коллегами, что продавцы квартир в новостройках выполняют сейчас функцию психологов, отвечая на вопросы клиентов, есть ли сейчас вообще какое-то прогнозируемое будущее. «Более 60% наших клиентов — покупатели, имеющие опыт приобретения квартир в наших проектах или у других застройщиков. У них есть определенные ожидания, и покупка жилья для них — не всегда вопрос цены», — поделилась опытом начальник отдела маркетинга холдинга РСТИ.

Приводя пример из практики компании, госпожа Пчелкина уточнила, что РСТИ — один из немногих девелоперов, который не использует в нынешних условиях траншевую ипотеку (вид кредита, когда деньги выдаются заемщику частями): «Мы работаем с клиентами, которые не отказываются от приобретения жилья даже в текущей ситуации и пытаются купить квартиру с теми вводными, которые существуют сегодня».

В НОВЫЙ ГОД — С ОПТИМИЗМОМ «Текущая стагнация на рынке недвижимости связана не с кризисом платежеспособности, а с социально-психологическими факторами», — подвел итог обсуждения господин Софронов. — Развитие отрасли в следующем году будет сильно зависеть от новостного фона. Если он будет позитивным, весь отложенный спрос с февраля этого года может отыгаться и конвертироваться в продажи».

Оптимистично настроен управляющий партнер Fizika Development Александр Кравцов: «Сугубо позитивно смотрю на перспективы рынка. Наша компания сегодня запускает несколько новых проектов. Например, получаем сейчас разрешение на строительства жилого дома бизнес-класса на Заставской улице. В ноябре у нас было самое большое количество целевых обращений, которые трансформировались в сделки в конце года и, я уверен, поддержат продажи в начале следующего».

«Я — оптимист по натуре, считаю трудные времена вызовом, возможностью для развития», — поддерживает бодрый настрой коллеги Ирина Ивашкевич, генеральный директор компании YE'S. — Уверена, наверху тоже договорятся и найдут компромисс. Марат Хуснуллин выступает за продление льготной ипотеки. Надо признать, что без господдержки девелоперам будет сложно. Но мы делаем ставку на команду, обращаем внимание на усиление регламентов и стандартов. В новом году будет непросто, но точно интересно».

Партнер и директор УК Well Александр Погодин отметил, что не помнит ни одной встречи девелоперов, на которой участники рынка, обозначив проблемы, не перешли бы к поиску их решения и изменения ситуации в лучшую сторону. «Не вижу никаких предпосылок, чтобы в этот раз было иначе», — подчеркнул господин Погодин. — Не внешние факторы дают нам стимул двигаться вперед или вгоняют нас в кризис, а то, как мы относимся к открывающимся возможностям. Сейчас внешние ограничения дают импульс развивать производства и сервисы внутри страны. Это точно пойдет всем нам на пользу».

Мария Орлова заверила, что в 2023 году московская компания «А101» продолжит реализовывать концепцию создания полноценной среды в проектах федерального девелопера на новом для себя рынке Ленобласти. «Для тех, кто откладывал перестройку бизнес-процессов, цифровизацию и автоматизацию строительства, следующий год будем самым подходящим моментом сделать это. Повод, конечно, не самый приятный, но когда, если не сейчас?» — резюмировала итоги встречи госпожа Орлова.

Елизавета Конвей обратила внимание на, что сейчас наступает время партнерства: «Сегодня глагол „убеждать“ заменяется понятиями „понимать“ и „быть полезным“, „торговаться“ смещается в парадигму „помогать и быть партнером“. Перестройка системы „девелопер-покупатель“ стимулирует внедрять совершенно другие принципы в технологии продаж, где на первое место выходят эстетический и эмоциональный интеллект, сенсорные ощущения, формирование у клиентов чувства защищенности и добрососедства». ■

ХОЛОДНАЯ ЗЕМЛЯ

НЫНЕШНИЙ ГОД ДЛЯ РЫНКА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ПОД ЖИЛУЮ ЗАСТРОЙКУ ЭКСПЕРТЫ НАЗЫВАЮТ СПОКОЙНЫМ. НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ЗАСТАВИЛА КОМПАНИИ ПЕРЕСМАТРИВАТЬ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ, А ПОТОМУ ПО СРАВНЕНИЮ С 2021 ГОДОМ ПОКУПОК СТАЛО ЗНАЧИТЕЛЬНО МЕНЬШЕ. ЗА 11 МЕСЯЦЕВ НА ПОКУПКУ ЗЕМЛИ В ПЕТЕРБУРГЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ПОТРАТИЛИ ОКОЛО \$1 МЛРД.

ИРИНА КУТОВАЯ

В 2022 году на земельном рынке наблюдались разнонаправленные тенденции в зависимости от ситуации в экономике и наличия доступных инструментов для приобретения участков. В первом полугодии спрос на земельные участки существенно снизился относительно показателей предыдущего года. Это было связано с ростом ставок по кредитам. Вслед за повышением ключевой ставки до 20% в конце февраля банки изменили условия приобретения по бридгам (до 16–18% от стоимости участка), а по непроработанным участкам и участкам с апартаментами и вовсе могли быть отказы.

По мере снижения ключевой ставки начиная с конца первого полугодия произошел возврат к приобретению участков с привлечением банковских продуктов. В третьем квартале девелоперы вновь активно заключали сделки по покупке участков: количество сделок в период с июля по сентябрь сопоставимо с общим количеством сделок за предыдущие шесть месяцев.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», отмечает, что, как и в 2021 году, большим спросом пользовались крупные земельные участки за КАД, в основном в южном направлении (в северном направлении предложение ограничено). Так, почти все сделки первого полугодия были заключены в отношении территорий за КАД. А в третьем квартале около половины сделок девелоперов было направлено на покупку участков бывших промышленных предприятий. Поскольку подобные участки требуют изменения вида разрешенного использования, такие приобретения считаются долгосрочными инвестициями.

«Стоит отметить, что 2020–2021 годы стали рекордными по объемам реализации земельных участков на рынке. Многие девелоперы пополнили портфель проектов крупными лотами, и поэтому сейчас приобретение новых участков для них не является первоочередной задачей, они работают с уже имеющимся земельным банком. Всего за девять месяцев 2022 года наибольшее количество участков в га было приобретено в Красногвардейском, Выборгском, Петродворцовом и Московском районах города и Всеволожском районе Ленобласти (совокупно 90%). Пушкинский район — в лидерах по количеству сделок», — перечисляет госпожа Трошева.

БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ НА ЖИЛЬЕ Антон Орлов, директор отдела продаж земли и девелоперских проектов Nikoliers, приводит данные: за 11 месяцев 2022 года в земельные участки было вложено более \$1 млрд (68% от всего объема инвестиций), из них \$913 млн девелоперы инвестировали в участки для строительства жилых объектов. «В 2022 году повышенным спросом пользовалась земля за чертой города, где стоимость квадратного метра ниже, чем в Петербурге. Так, 90% купленных в 2022 году земель находится за пределами КАД. Также востребованными у девелоперов в 2022 году оставались периферийные районы города. К примеру, компания „Строительный трест“ купила площадку под будущее строительство в Парголово, а „Страна Девелопмент“ вложила в землю на периферии в Красногвардейском районе», — рассказал эксперт.

Также на рынке остаются нишевые игроки, реализующие проекты премиального сегмента и концентрирующиеся на приобретении участков, подходящих под точечную застройку. «В частности, компания RBI купила четыре небольшие площадки на Петроградской стороне и в Василеостровском районе», — перечисляет господин Орлов.

УЧАСТКИ ПОД ЗАСТРОЙКУ

При выборе локации под будущее строительство жилого объекта девелоперы ориентируются на локацию, размеры участка, наличие или отсутствие разрешительной документации и способы финансирования проекта. «Так, запрос крупных федеральных застройщиков сосредоточен как на точечных участках в пределах Петербурга для премиального девелопмента, так и на участках, попадающих под редевелопмент, и землях для комплексного освоения территории на периферии города и в области. В то время как региональные игроки рынка приобретают под девелопмент участки средней площади или части КОТ», — отмечает господин Орлов.

По его мнению, наличие разрешительной документации для федеральных девелоперов не имеет значения, тогда как небольшие строительные компании рассматривают участки с уже готовой документацией, чтобы сократить время на реализацию проекта. «Что касается способов финансирования, то федеральные игроки с большей охотой консолидируются с другими компаниями и участвуют в проекте на условиях софинансирования», — говорит эксперт.

ПЕРИОД НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ Владимир Ревенков, директор направления «Девелопмент» Hansa Group, полагает, что в сравнении с предыдущими годами рынок земельных участков переживает период затишья. «Сейчас никто не может сказать, что будет с рынком и ценами в перспективе трех лет. При этом сделки с землей почти всегда ориентированы на среднесрочную перспективу, большая часть участков требует каких-то дополнительных вложений, согласований. Учитывая еще, как развивается городской генплан, сложилась

такая ситуация, при которой большая часть девелоперов и собственников земли приостановили активность», — делится господин Ревенков.

При этом он добавляет, что цены за последние полгода не менялись. «Есть случаи срочной продажи земли — примерно 10–15% текущего предложения. Но они реализуются без какого-либо дисконта, с крупным авансом или полной оплатой, что в текущих условиях, конечно, не самая привлекательная схема для покупателя», — подчеркивает эксперт.

«Несмотря на то, что большую часть первого полугодия рынок строящейся недвижимости был в подмороженном состоянии, застройщики продолжают активно искать участки под новые проекты и развивать уже купленные участки. В этом году мы вывели в продажу три новых больших проекта на участках которые были куплены достаточно давно: это Новосаратовка, Парголово и Каменка», — рассказывает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development (девелопер апарт-отеля VID), отмечает: «Как и ранее, наибольшим спросом у девелоперов пользуются участки с подготовленной документацией и с уже полученными разрешениями на строительство. Сложность лишь в том, что таких участков уже нет — сплошные „полуфабрикаты“. Тем не менее спрос на землю по-прежнему есть, и, несмотря на низкий горизонт планирования, мы видим, что застройщики не прекращают пополнять свой земельный банк: почти каждый месяц в СМИ появляются сообщения о приобретении того или иного актива в черте Петербурга. Причем почти во всех районах города: Московском, Приморском, Красногвар-

дейском, Василеостровском, Курортном. При этом за последние полгода мы отметили, что покупатели при сделках с собственниками земли стали чаще привлекать, пусть и краткосрочные, но рассрочки при оплате».

Алексей Лазутин, руководитель отдела инвестиционных продаж и корпоративных услуг IPG.Estate, обращает внимание на то, что рынок жилья сильно зависит от ипотечных средств: до 90% покупок происходит с привлечением кредитных денег, а последние полгода застройщики испытывали большое давление на финансовые модели проектов в свете потребительского пессимизма. Он так же, как и коллега, уверен, что до сих пор не принятые изменения в генплан препятствуют долгосрочному планированию, что сдерживает рост рынка и влияет на цены. Стоимость участков находится на более низком уровне, чем в 2021 году, но не достигла допандемийных показателей.

Необходимость получения решения градостроительной комиссии и разработки АГПТ сдвинули спрос в сторону более крупных земельных лотов и усложнили работу застройщиков с уплотнительной застройкой. Некрупные участки в основном используются для строительства проектов бизнес-класса, перечисляет тенденции господин Лазутин.

«Сейчас рынок остается в состоянии легкого шока, и не очень понятно, какие инвестиционные инструменты будут в дальнейшем привлекательны. Многие собственники не знают, продавать участки сейчас, пока они не начали дешеветь, или попридержать их, потому что потом они подорожают. Тем не менее участки есть, сделки идут. Появляются новые пятна, в том числе с разрешениями на строительство», — делится Виталий Коробов, генеральный директор Element Development. → 18



В 2020–2021 ГОДАХ МНОГИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ПОПОЛНИЛИ ПОРТФЕЛЬ ПРОЕКТОВ КРУПНЫМИ ЛОТАМИ, ПОЭТОМУ СЕЙЧАС ПРИОБРЕТЕНИЕ НОВЫХ УЧАСТКОВ ДЛЯ НИХ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПЕРВООЧЕРЕДНОЙ ЗАДАЧЕЙ

17 → Алексей Лазутин с таким прогнозом согласен: «Намечается тренд, когда спустя время на рынок в продажу выйдет некоторое количество участков с решением на строительство».

Владимир Шабанов, исполнительный директор группы «Аквилон», говорит: «В последнее время спрос на земельные участки снизился, тем не менее приобрести хороший участок достаточно тяжело. Идеальный вариант — участок в районе, обеспеченном инфраструктурой (социальной, торговой, транспортной), и без обременений. Таких уже практически нет. Все, что есть в городе,— это территории бывших промышленных предприятий».

Владислав Фадеев, начальник отдела маркетинговых исследований и аналитики компании «Главстрой Санкт-Петербург», также считает, что спрос на землю сохраняется, однако он отмечает, что застройщики крайне внимательно анализируют перспективные участки, оценивая как затратную часть, так и доходную. «И там, и там сохраняется повышенная степень риска. Кроме того, необходимо учитывать и доступность банковского финансирования: банки готовы предоставлять проектное финансирование только по тем проектам, где они уверены в надежности застройщика, в перспективах проекта. Поэтому ждать бума на рынке земельных участков не стоит, однако активность на этом рынке будет постепенно расти. В настоящий момент мы ви-

дим определенную гибкость со стороны лендлордов, которая проявляется в том, что они готовы обсуждать условия продажи, различные рассрочки, совместные схемы»,— рассуждает он.

РАЗНОШЕРСТНЫЙ РЫНОК Виталий Бахареv, генеральный директор ГК «Альфа Фаберже», при этом замечает, что в Петербурге очень разношерстный земельный рынок. «Это, например, предприятия, которые находятся в историческом центре и понимают, что им тяжело здесь находиться с учетом логистики, но испытывают сложности с переездом из-за особенностей производственного цикла. Думаю, с уменьшением земельного фонда в историческом центре Петербурга процесс постепенно пойдет. Есть, как ни прискорбно, активы, которые находятся в обветшалом состоянии. Здания на первой линии, затянутые сеткой, которые разрушаются с каждым годом. Есть и сравнительно новые объекты — например, торговые центры — которые не пользуются спросом и нуждаются в реконструкции»,— перечисляет эксперт.

Эдуард Тиктинский, президент группы RBI, говорит: «Не секрет, что ряд компаний-застройщиков, конечными выгодоприобретателями которых являются юридические или физические лица-нерезиденты, приняли решение уйти с рынка. И они, естественно, продают свои активы. Интерес к таким сделкам на рынке, ко-

нечно, есть, хотя, как правило, такие застройщики продают целиком весь свой портфель, в котором не все участки одинаково интересны покупателям. К тому же это сделки за деньги, что тоже не в интересах потенциальных покупателей».

Также, по его прогнозам, на рынок будут выходить (и уже выходят) активы компаний, уходящих с рынка России, но не являющихся застройщиками: это промышленные предприятия, бизнес-центры, предприятия торговли со своими земельными участками, которые также могут быть интересны с точки зрения редевелопмента. «Наконец, компании-застройщики, которые продолжают активно работать на рынке, тоже могут продавать часть своих проектов. У многих земельный банк достаточно большой, но запускать все проекты в текущей ситуации нецелесообразно, поэтому некоторые из них имеет смысл продать, в том числе и с полученными разрешениями на строительство»,— рассуждает президент RBI.

Наконец, есть собственники земельных участков, которые не являются девелоперами: за их счет в основном застройщики обычно и пополняют свой портфель. «Каждый из них относится к происходящему на рынке по-своему. Одни считают, что, как и на протяжении последних двадцати лет, цены на жилье падать не будут, следовательно, цена участков тоже падать не должна. Другие понимают риски, но, конечно, снижать

цены тоже не слишком хотят»,— заключает господин Тиктинский.

Он считает, что в период, когда есть большие экономические неопределенности, как сегодня, для застройщика интересно купить актив за долю в построенных площадях. «Ведь покупать за деньги сегодня — это значит возвращать их через несколько лет, а что там будет с точки зрения спроса, цен, градостроительной ситуации — спрогнозировать невозможно. Поэтому для застройщика логично разделить риски с продавцом. Хотя продавцу, в силу той же неопределенности будущего, выгоднее получить оплату деньгами — и, по большей части, сразу. Отмечу при этом, что сегодня значительная часть продавцов все же готовы входить в сделки с оплатой долями в построенных площадях»,— разъясняет господин Тиктинский.

Александр Моторин, коммерческий директор компании «Сателлит Девелопмент», резюмирует: «Сейчас земельный рынок находится в подвешенном состоянии: есть участки в продаже, есть сделки, но общей тенденции на рост или снижение стоимости по всему рынку нет. Из-за специфики рынка и его закрытости каждый участок под застройку надо рассматривать индивидуально, два похожих по параметрам пятна могут существенно отличаться по стоимости, в том числе из-за разных инвестиционных стратегий лендлордов». ■

ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ НАРАЩИВАЮТ ВАКАНТНЫЕ ПЛОЩАДИ

К КОНЦУ 2022 ГОДА ВАКАНТНОСТЬ В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА МОЖЕТ ВЫРАСТИ ДО 13%, А В 2023 ГОДУ И ВО ВСЕ ДОСТИГНУТЬ 15%. КОНСТАНТИН ЗАЛИЕВ

Такой прогноз дают аналитики консалтинговой компании NF Group в Санкт-Петербурге. По оценкам экспертов компании, доля свободных площадей к началу декабря в ключевых торговых центрах выросла до рекордных 12,6%. К концу года вакантность может достичь 13% из-за ухода иностранных брендов, а в 2023 году — 15%. Для сравнения, в декабре 2021 года на фоне пандемийных ограничений и падения посещаемости вакантность в ТЦ составляла 4,3%.

«К концу года наблюдается высокая неопределенность по целому ряду крупных международных игроков. От их решения касательно дальнейшего существования бизнеса в России будет зависеть уровень вакантности в торговых центрах. И в случае принятия ими решения об уходе с рынка в 2023 году доля свободных площадей составит около 15%»,— говорится в отчете компании.

По мере ухода международных компаний увеличивается выбор площадок для тех ритейлеров, которые осуществляют экспансию на петербургский рынок или находятся в поисках наиболее перспективных площадок. Так, в ключевых торговых центрах открылось несколько магазинов с российскими брендами.

Основная ротация в ключевых торговых центрах Петербурга наблюдается в сегменте одежды и обуви, что в первую очередь связано с уходом международных компаний, а также с переоткрытием магазинов под новыми брендами. Так, в сегменте одежды наблюдается отрица-



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

К КОНЦУ ГОДА НАБЛЮДАЕТСЯ ВЫСОКАЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ПО ЦЕЛОМУ РЯДУ КРУПНЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИГРОКОВ. ОТ ИХ РЕШЕНИЯ КАСАТЕЛЬНО ДАЛЬНЕЙШЕГО СУЩЕСТВОВАНИЯ БИЗНЕСА В РОССИИ БУДЕТ ЗАВИСЕТЬ УРОВЕНЬ ВАКАНТНОСТИ В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ

тельная динамика открытий по сравнению с закрытиями. В торговых центрах освобождаются большие площади после закрытия некоторых магазинов зарубежных брендов, таких как Gap, H&M, Marks & Spencer. А сегмент обуви, наоборот, показывает положительную динамику открытий по сравнению с закрытиями. На рынке развиваются ритейлеры Kari, Mascotte, Rieker и другие.

Высокая вакантность в торговых центрах продолжает сказываться на трафике. По данным Focus Technologies, в крупноформатных торговых центрах по итогам года он может оказаться на 30% ниже, чем в 2021 году, и на 40% ниже, чем в допандемийном 2019 году. В торговых центрах малого формата снижение трафика составит около 10% в сравнении с 2021 годом и 20% — с допандемийным 2019 годом.

«Наиболее устойчивыми к происходящим изменениям остаются торговые центры, которые находятся в зоне плотной жилой застройки, рядом со станциями метро и в зоне высокого туристического трафика в центре, около сложившихся деловых районов и в жилых кварталах. Поэтому наиболее устойчивы к внешним вызовам оказались малоформатные торговые центры и более крупные проекты, расположенные в центре города»,— указывают эксперты NF Group.

Евгения Хакбердиева, региональный директор департамента торговой недвижимости NF Group, говорит: «Рост вакансий и низкий объем ввода — ключевые индикаторы напряженности в отрасли. В 2022 году мы отмечаем рекордный уровень вакансий в торговых центрах Петербурга, чего не было даже вследствие кризиса

2014–2015 годов. Принципиальным отличием текущей ситуации является тот факт, что вакансии растут не за счет нового предложения на фоне снижения спроса, а за счет резкого падения спроса и массового исхода крупных международных игроков. Это новые вызовы для рынка, для решения которых потребуются время, высокий потенциал и активность тех компаний, которые продолжают развитие в нашей стране. Мы надеемся в 2023 году увидеть новые открытия в торговых центрах Петербурга как представителей российского бизнеса, так и игроков с международными именами».

При этом арендные ставки в торговых галереях пока находятся в тех же диапазонах, что и в 2021 году. На рынке заключаются единичные сделки по более высоким ставкам на площадки, которые ранее занимали международные бренды. ■

ПРИМЕРЫ НОВЫХ РОССИЙСКИХ БРЕНДОВ В КЛЮЧЕВЫХ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, 2022 ГОД

БРЕНД	ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ
SLAVA И SLAVA KIDS	«НЕВСКИЙ ЦЕНТР»
BY KAORI (ВМЕСТО LUSH)	«МЕГА ДЫБЕНКО»
CANDELABRA HOME (ВМЕСТО TAC)	«ПИТЕР РАДУГА»
LOLOLO (ВМЕСТО REIMA)	«ГАЛЕРЕЯ»
ALL WE NEED (ВМЕСТО COP.COPINE)	«ЕВРОПОЛИС»

ИСТОЧНИК: NF GROUP RESEARCH, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (выпуск Санкт-Петербург, Business Guide «Лидеры бизнеса»)

Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Андрей Ершов — главный редактор СПб страниц
Александр Коряков — бильд-редактор
Валерий Грибанов — 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: 193734, Санкт-Петербург, ул. Оптиков, д. 4

Тираж: 9000 Распространяется бесплатно. 16+

Графика на обложке: Арсений Блинов



ЭТАЛОН КАЧЕСТВА

«Кивач» стал победителем премии Правительства РФ

Клиника «Кивач» получила премию Правительства РФ 2021 года в области качества за внедрение высокоэффективных методов менеджмента качества и инструментов повышения производительности, достижение значительных результатов в области качества продукции и услуг, обеспечения их безопасности.

Распоряжение о присуждении данной премии подписал председатель Правительства России Михаил Мишустин в преддверии Всемирного Дня качества.

Премия является общенациональным проектом в области качества управления процессами в России. За все время существования в конкурсе приняли участие более 4000 организаций из 80 субъектов Российской Федера-

ции. Лауреатами и дипломантами премии стали более 400 организаций.

Церемония награждения состоялась в ноябре 2022 года в Москве. Из 504 организаций, участвовавших в конкурсе, было выбрано всего 11 лауреатов премии, среди них и единственная медицинская организация – Клиника «Кивач».

Клиника «Кивач» – многолетний лидер в области очищения и естественного оздоровления организма, многократный победитель российских и европейских премий в номинациях «Лучшая detox-клиника», «Лучшая anti-age клиника», лидер рейтинга «ТОП-100 российских здравниц», лауреат звания «Признанное совершенство 5 звезд» по международной модели EFQM.

«Сегодня уже 26 раз, когда вручается Правительственная премия в области качества. За эти годы она стала важным общенациональным проектом, дополняющим систему оценки продукции и услуг в нашей стране. Ее статус в бизнес-сообществе также, как и поток претендентов, существенно вырос. Выросла конкуренция».

Денис Мантуров, вице-премьер, министр промышленности и торговли Российской Федерации



«Это очень приятно! Для нас это первая награда такого высокого правительственного уровня. И мы к ней очень долго шли. Два года подготовки, разных отчетов, приезда комиссий, оценки очной. И, конечно, когда мы буквально в октябре узнали, что мы в лауреатах, мы были просто счастливы! Это оценка заслуг всего коллектива клиники «Кивач»: нашей энергии, знаний, опыта и упорства, которое каждый сотрудник вкладывает в развитие предприятия. За 26 лет работы

мы вырастили целое поколение медицинских, управленческих и сервисных специалистов – настоящих профессионалов, и их работа отмечена сегодня на самом высоком уровне. Наш путь – это путь развития и самосовершенствования, мы постоянно меняемся, ищем, что можно улучшить, учимся и регулярно внедряем самые актуальные и современные технологии. Уверена, что Премия Правительства для всех лауреатов и участников – это новый импульс развития для компаний, для регионов и страны в целом».

Александра Улич, генеральный директор Клиники «Кивач»



ГЛАВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА:



ДЕТОКС



ДИАГНОСТИКА CHECK UP



ANTI AGE



ПЛАСТИЧЕСКАЯ ХИРУРГИЯ



КОСМЕТОЛОГИЯ

Более 25 лет клиника занимается очищением организма (детоксом) по специально разработанным программам, она специализируется на интегративной медицине и была признана «Лучшей Detox» и «Anti Age» клиникой» (премия Aurora Beauty & Health European Awards 2014). Здесь применяются передовые подходы к диагностике и лечению.



РЕКЛАМА

Клиника «Кивач»: 186202, Республика Карелия, Кондопожский р-н, с. Кончезеро

8 (800) 100-80-30

www.kivach.ru

*Клиника «Кивач». **Антивозрастная. ***Детокс. ****Обследование. Услуги по профилю «Пластическая хирургия» предоставляются ООО «Кивач Эстетик плюс». Не является публичной офертой. Лицензия ЛО41-01175-10/00347497 от 4 марта 2020 г.



/kivachclinic

Лауреат премии Правительства Российской Федерации в области качества

«Признанное совершенство 5 звезд» по международной модели EFQM

Лауреат в номинации «Лучшая Detox» клиника, «Лучшая Anti Age» клиника. Премия Aurora Beauty & Health European Awards.





САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
ЛИЦА ГОРОДА

КОММЕРСАНТЪ
Аналитический журнал

**SOCIAL
REPORT**

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ (812) 325 85 96, e-mail: elconina@kommersant.ru

ФОРМАТ — А3. РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ». www.kommersant.ru

реклама 16+

LEGAL