

**Твердые
знаки.**

Санкт-Петербург



Среда, 26 июня 2019 №109

(№6589 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №13–28

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Зарегистрировано в Роскомнадзоре

ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года

Коммерсантъ

в Санкт-Петербурге

Guide

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

TELE2

LÉGAL
to business

PEROMA



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE «ТВЕРДЫЕ ЗНАКИ»

ТВЕРДОМУ КУРСУ

Газета «Коммерсантъ» в Санкт-Петербурге в очередной раз проводит церемонию награждения премией «Твердые знаки». Как и в прошлые годы, победителей выбирали в пяти номинациях: «Слово с твердым знаком», «Проект года», «Сделка года», «Женщина у руля» и «Самый полезный чиновник для бизнеса».

В номинации «Слово с твердым знаком» победителем признан Александр Кононов — заместитель председателя Санкт-Петербургского городского отделения ВООПИиК. Признание редакции господин Кононов получил за позицию по сохранению здания СКК «Петербургский», которое сейчас находится под угрозой сноса. Но эта премия — еще и признание заслуг всего градозащитного сообщества Петербурга по сохранению исторического наследия города.

В номинации «Проект года» победителем стал проект по созданию железнодорожного полукольца вокруг Санкт-Петербурга: городу сегодня остро не хватает объектов транспортной инфраструктуры, и появление полукольца — пусть хотя бы пока и на бумаге — важный шаг на пути создания комфортной среды для проживающих здесь горожан.

«Сделкой года» признана продажа компании «Эталон» структурам АФК «Система» — премию получает основатель «Эталона», теперь уже отошедший от управления компанией Вячеслав Заренков. Разговоры о возможной продаже «Эталона» на рынке шли несколько лет, тем не менее объявление о сделке стало настоящей сенсацией.

В номинации «Женщина у руля» победила Диана Каледина, создательница Балтийской промышленной компании.

Наконец, самым полезным чиновником для бизнеса был признан руководитель территориального Управления Федеральной антимонопольной службы Вадим Владимиров за его борьбу с монополизмом ГУП в различных сферах городской экономики.

В ПЕТЕРБУРГЕ МОЖЕТ ПОЯВИТЬСЯ ЕЩЕ ОДИН ВИД ТРАНСПОРТА

ВЛАСТИ ПЕТЕРБУРГА И ОАО РЖД ОБСУЖДАЮТ РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ПОЛУКОЛЬЦА ВОКРУГ ПЕТЕРБУРГА. ОНО МОЖЕТ СТАТЬ АНАЛОГОМ МОСКОВСКОГО ЦЕНТРАЛЬНОГО КОЛЬЦА (МЦК) — ГОРОДСКОЙ ЭЛЕКТРИЧКИ, КОТОРАЯ ПОЯВИЛАСЬ В СТОЛИЦЕ ЕЩЕ В 2016 ГОДУ. В ДЕТАЛЯХ МЕГАПРОЕКТА РАЗБИРАЛАСЬ КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE ЯНА ВОЙЦЕХОВСКАЯ.

Предлагаемая трасса железнодорожной линии пройдет от жилого района Юнтолово через Лахту, Старую Деревню, Кушелевку, Пискаревку, Ладужский вокзал, Волковскую, Электросилу до Сосновой Поляны. В итоге полукольцо охватит девять районов города, в которых проживает около 1,7 млн человек. Одним из основных преимуществ проекта является создание широтной транспортной связи между Приморским, Выборгским и Калининским районами города на участке Лахта — Пискаревка, отмечают городские власти.

Протяженность полукольца в Петербурге составит 53 км, а продолжительность поездки — не более часа. По предварительным оценкам, пассажиропоток на новой линии составит не менее 150–170 тыс. пассажиров в сутки, или около 60 млн человек в год. Интервал движения поездов — от 5 до 15 минут. По трассе проекта могут построить 24 остановочных пункта (так называемых ТПУ), в каждом из которых будет возможность пересадки на наземный городской транспорт, на шести станциях — на метрополитен, а на девяти станциях — на пригородные поезда Северо-Западной пригородной пассажирской компании.

Для организации движения требуется построить двухпутную железнодорожную линию. При этом в городском комитете по транспорту, основываясь на предварительной оценке проекта, считают, что он позволяет сохранить существующее грузовое движение и обеспечить движение поездов наземного метро. Одним из самых острых вопросов проекта является строительство дополнительного железнодорожного моста через Неву в районе существующего Финляндского железнодорожного моста для обеспечения существующих перевозок РЖД, указывают в городском комитете по транспорту. Общий объем вновь укладываемых и реконструируемых железнодорожных путей предварительно оценивается более чем в 100 км, а количество новых и реконструируемых путепроводных развязок — около 30.

Учитывая то, какими темпами строится в Петербурге метро, а также планы по вводу кольцевой линии подземки не ранее 2030 года, городские власти считают целесообразным развитие железнодорожного полукольца. Они отмечают, что показатели протяженности железнодорожных линий и количества станций в границах Петербурга значительно превышают аналогичные показатели метрополитена. В Москве, отмечают эксперты, разительного скачка пассажиропотока на общественном

транспорте в связи с вводом МЦК не произошло, однако это позволило разгрузить Кольцевую линию метро на 15%. По сути, произошло перераспределение пассажиропотоков, отмечают эксперты. 61% пассажиров МЦК пересел с метро, 26% — с пригородных электричек, еще 13% — жители прилегающих районов, которые добираются до станции пешком или на наземном городском транспорте, приводили статистику «Ведомости». Примечательно, что по итогам 2018 года ГУП «Петербургский метрополитен» перевезло более 743,2 млн пассажиров по сравнению с 726,5 млн пассажиров годом ранее, однако на показатели могло повлиять проведение чемпионата мира по футболу. Пригородным железнодорожным транспортом за прошедший год перевезено около 80 млн человек, это лучший показатель за восемь лет, говорят в АО «Северо-Западная пригородная пассажирская компания». Власти Петербурга предусматривают интеграцию железнодорожного полукольца в городской транспорт: так предполагается, что пересадка на поезда метрополитена с железнодорожного полукольца будет бесплатной.

Проект МЦК в столице осуществляли ГУП «Московский метрополитен», ОАО РЖД и АО «Московская кольцевая железная дорога» (создано правительством Москвы и РЖД). Запуск пассажирского движения на МЦК состоялся 10 сентября 2016 года. Трасса сформирована на основе существующей грузовой кольцевой железнодорожной линии, рядом с которой построили дополнительные

главные пути для пассажирских поездов. Всего на Московском центральном кольце 31 транспортно-пересадочный узел, с каждого можно пересест на наземный общественный транспорт. Стоимость проекта в столице составила 237 млрд рублей, из них 86 млрд рублей выделялись из федерального бюджета, по 47 млрд рублей — средства РЖД и Москвы. Кроме этого, для организации движения на МЦК РЖД купила у «Уральских локомотивов» (СП Siemens и «Синары» Дмитрия Пумпянского) 42 электропоезда «Ласточка», инвестиции могли составить около 25 млрд рублей.

При огромных вложениях со стороны государства в такие рода проекты развивать ТПУ предлагалось инвесторам. Московские власти объявляли лоты по продаже площадей, что в итоге позволило открыть на станциях МЦК мини-маркеты, кафе и аптеки. Кроме этого, с помощью МЦК в мэрии также надеялись оживить заброшенные промзоны по соседству с кольцом, рассчитывая на инвестиционную привлекательность «огромного количества пустырей в срединной части города», строительство деловых и торговых центров, апарт-отелей, жилых домов. Вице-мэр Москвы Марат Хуснуллин ранее прогнозировал, что вблизи нового пассажирского кольца появится 750 тыс. кв. м коммерческой недвижимости, в том числе 300 тыс. кв. м гостиниц. После реализации проекта эксперты констатировали рост трафика у торговых центров, расположенных в километровой зоне МЦК, а также повышение стоимости жилья. → 16



СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА В СТОЛИЦЕ СОСТАВИЛА 237 МЛРД РУБЛЕЙ. ОДНАКО РАСХОДЫ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПЕТЕРБУРГСКОГО АНАЛОГА МОСКОВСКОГО ЦЕНТРАЛЬНОГО КОЛЬЦА МОГУТ ДАЖЕ БЫТЬ ВЫШЕ И ДОСТИГНУТЬ 300–350 МЛРД РУБЛЕЙ

«РЕАЛИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ ЗАЧАСТУЮ ИДЕТ ВРАЗРЕЗ С НАЦИОНАЛЬНЫМ ПЛАНом РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ»

В 2019 ГОДУ «САМЫМ ПОЛЕЗНЫМ ЧИНОВНИКОМ ДЛЯ БИЗНЕСА» РЕДАКЦИЯ „Ъ“ В ПЕТЕРБУРГЕ ПРИЗНАЛА РУКОВОДИТЕЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ СЛУЖБЫ ВАДИМА ВЛАДИМИРОВА. О ПЛАНАХ РАБОТЫ ВЕДОМСТВА ПО РАЗВИТИЮ КОНКУРЕНЦИИ, БОРЬБЕ С МОНОПОЛИЗМОМ ГУП, РИСКАХ РЕФОРМЫ НАЗЕМНОГО ТРАНСПОРТА, А ТАКЖЕ ОБ ОТНОШЕНИИ К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ ОН РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE ЯНЕ ВОЙЦЕХОВСКОЙ.

GUIDE: Какие итоги деятельности УФАС в 2018 году?

ВАДИМ ВЛАДИМИРОВ: Ежегодно на 15–20% традиционно растет количество дел, возбужденных в рамках контроля за соблюдением законов о защите конкуренции, о рекламе, о контрактной системе (44-ФЗ), закона о закупках отдельными видами юрлиц (223-ФЗ). Это обусловлено ростом количества жалоб. Чаще всего информация поступает от конкурентов, от недовольных участников закупок. На возмутительную рекламу жалуются чаще всего петербуржцы. Очень удачно у нас идет работа по использованию относительно нового инструмента антимонопольного реагирования — предупреждения. В этом случае антимонопольный орган дело не возбуждает. Практически 90% предупреждений исполняется. Например, в 2017 году было выдано 43 предупреждения в рамках контроля ст. 14 закона о защите конкуренции (недобросовестная конкуренция), 42 было исполнено. В 2018 году по этой же статье выдано 54 предупреждения, 47 исполнено. Процент очень хороший. Мы тем самым освобождаем бизнес от антимонопольного преследования, экономим свое время и силы и восстанавливаем конкурентные отношения.

G: Какие планы у ведомства на ближайшие годы?

В. В.: Главный наш план — это Национальный план развития конкуренции, который был утвержден указом президента № 618, 17 декабря 2017 года. Сейчас мы вносим изменения в региональную «дорожную карту», чтобы достичь требуемых показателей. К 2020 году необходимо снизить в два раза число антимонопольных нарушений, допускаемых органами власти. Еще одна цель — увеличение в два раза по сравнению с 2017 годом доли госзакупок у субъектов малого, среднего предпринимательства и некоммерческих организаций. В рамках 223-ФЗ этот показатель должен вырасти до 18% от всего объема закупок.

G: Можно ли в Петербурге выделить высококонкурентные и низкоконкурентные отрасли?

В. В.: Вообще, Петербург город очень конкурентный. Я даже затруднюсь сказать, какая сфера у нас полностью государственная. Исключение, пожалуй, составляют субъекты естественных монополий там, где у нас присутствуют ГУПы, которые необходимы: ГУП «Петербургский метрополитен», «Водоканал», «Ленсвет», ТЭК. Это сферы, которые стратегически важны для жизнеобеспечения, там кон-



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

курентия экономически невыгодна и зачастую организационно невозможна, во всех остальных сферах конкуренция у нас есть. Серьезную конкуренцию мы фиксируем в области туризма, которая у нас является одной из важнейших в городе. Возможности развития конкуренции есть в промышленности, в первую очередь для среднего предпринимательства, в области связи, хотя там мы видим проблемы, связанные с допуском провайдеров в многоквартирные дома. Обращения от бизнеса по этому поводу к нам продолжают поступать. Наблюдаются проблемы в области оказания ритуальных услуг. У нас было возбуждено несколько дел на эту тему. Вынесены решения, которые сейчас обжалуются в судах. Если говорить о состоянии конкуренции в России в целом, то ФАС в своем ежегодном докладе констатирует, что за 2018 год не произошло существенных сдвигов в ее развитии. Эффективность конкуренции снижается из-за слабо разработанного тарифного законодательства. Еще закон о естественных монополиях 1995 года нас подкашивает. И конечно, органы власти у нас держатся за свои ГУПы, не давая развиваться конкуренции, там где она может и должна появиться.

G: О каких именно ГУПах вы говорите?

В. В.: Например, это ГУПы, работающие в сфере приема и обслуживания делегаций. Почему гости города, пусть и приехав-

шие с официальными визитами, должны обслуживаться ГУПами? ГУПы в сфере организации перевозок общественным автотранспортом. В Петербурге это «Пассажиравтотранс». Пока в городе на определенных маршрутах есть конкурирующие с этим предприятием коммерческие организации, но город наметил реформу в этой области, и мы обеспокоены тем, что предлагается. Еще один яркий пример — ГБУ «Кинотеатр „Курортный“», которое получает почти 50 млн рублей в год в виде субсидии. Если билеты в кинотеатр не покупаются, учреждение даже и не старается их продать, просто киносеанс не проводится, и все. Это характерный пример неправильного расхода государственных средств в условиях рыночных.

G: Какие риски ведомство видит в проведении реформы наземного пассажирского транспорта?

В. В.: Когда городские власти говорят о необходимости реформы, то они обычно ссылаются на необходимость обеспечения безопасности пассажиров. Безусловно, это очень важно. Однако при этом не учитывают факт наличия в городе около 6 тыс. зарегистрированных перевозчиков всех форм собственности, многие из которых после проведения реформы могут остаться без работы. А при проведении конкурса на выбор перевозчиков мы опасаемся, во-первых, укрупнения лотов. На большие лоты маленькие предприятия

просто не придут. У них нет таких средств. Во-вторых, заказчик может прописать в конкурсной документации завышенные требования к участникам торгов, придумывая совершенно невероятные типы автобусов, которые не сможет закупить ни одна организация, кроме ГУПа, у которого есть бюджетные средства. Такие антиконкурентные вещи точно не пропустят на рынок «малыша», и этого мы боимся.

G: С чем связана, по вашему мнению, большая концентрация на этом рынке ритейла?

В. В.: В Петербурге сейчас 91% всех продовольственных товаров в денежном выражении, кроме алкоголя и табака, продается в сетях. Это рекорд страны. Тем не менее сети между собой активно конкурируют, экономически, организационно и управленчески. И выживает тот, кто лучше управляет бизнесом. Есть проблема доступа к полкам торговых сетей: местный производитель с трудом туда попадает, потому что у ритейлеров высокие требования к качеству, к объемам поставки, к их ритмичности. Думаю, что эту нишу торговли местными фермерскими продуктами может занять малый бизнес, у которого не получается конкурировать с ритейлом, но который может выжить и развиваться за счет эксклюзивности.

G: Одно из самых громких дел этой зимы — так называемый «снежный картель». Что может сделать Санкт-Петербургское УФАС, чтобы история не повторилась?

В. В.: Дело еще не завершено. В июле будет очередное заседание. Сейчас мы внимательно изучаем экономическую подоплеку. Предполагаемые участники картеля заявили, что не могли снижать цены на торгах в связи с экономической нерентабельностью. Якобы предприятия почти себе в убыток работали. Поэтому мы пытаемся прояснить и, если получится, доказать, что снижение могло быть. Что касается возможности повторения, то тут ситуация тяжелая. Почти все предполагаемые участники картеля — это бывшие и действующие ГУПы, некоторые из них сейчас акционировались, но подконтрольны Смольному. Им обычно понятен только один способ конкуренции — раздел рынка. Поэтому вероятность повторения подобной ситуации в будущем есть.

G: Правильно я понимаю, что для того чтобы обосновать, что компании могли снизить цену, надо проанализировать, как формировалась начальная максимальная цена контракта? Но тогда это вопрос к исполнительной власти?

В. В.: Безусловно. К комитету по благоустройству. → 16

15 → **Г:** В этом году „Ъ“ выбрал вас как «Самого полезного чиновника для бизнеса». Считаете ли вы, что сейчас работа УФАС с бизнесом ведется эффективно?

В. В.: Нет, мы не совсем довольны нашей работой. Задачи, которые должны влиять на состояние бизнеса, в Нацплане стоят серьезные, а реальных рычагов для их выполнения, к сожалению, мало. Наш орган был создан как контрольно-надзорный и не был направлен под развитие конкуренции, но мы уже начали перестраиваться. Сейчас наше влияние на бизнес-атмосферу заключается в добросовестном рассмотрении антимонопольных дел, в том, чтобы действительно разобраться в ситуации и защитить не конкурентов, а конкуренцию, а также дать по рукам некоторым особо рьяным государственным заказчикам в рамках 44-ФЗ, которые такую документацию пишут порой, что хоть стой, хоть падай. Мы констатируем рост госсектора в экономике, большую тревогу вызывает у нас реализация национальных проектов, которые зачастую идут вразрез с Национальным планом развития конкуренции. По нацпроектам речь идет о том, чтобы с максимальной эффективностью реализовать средства, заложенные в бюджете. На этом фоне о развитии конкуренции забывают. В правовом статусе это документы абсолютно одинаковые, однако с точки зрения идеологии Национальный план важнее, потому что это стратегия, а нацпроекты — это тактика.

Г: Почему российская экономика движется по пути огосударствления, а не приватизации?

В. В.: Для некоторых руководителей легче работать командными методами, нежели развивать конкуренцию. Играть роль несовершенство законодательства, есть системные вещи, которые не дают с большей эффективностью осуществлять государственные закупки. Кроме этого, психологическая атмосфера в обществе. Отношение к предпринимателю, бизнесмену, коммерсанту в народе, к сожалению, не очень хорошее, может быть даже хуже, чем к чиновникам. Считается, что он пройдоха, мелкий жулик и вовсе не человек, который создает рабочие места, который ответственно относится к своему бизнесу, к людям, которых он взял на работу.

Г: Это ваше ощущение или действительно так и есть?

В. В.: Ощущение. Я социологических опросов не проводил.

Г: Удивительно. Вроде в 2019 году живем.

В. В.: Возьмите даже сферу культуры. Редко, когда попадет в кино, я даже и не назову, когда положительный герой — предприниматель с какой-то историей успеха. Раз такого социального заказа нет, значит, в обществе нет потребности в этих людях. Может быть, это такой особый российский путь... Да, вот хоть пример успеха Галицкого (Сергей Галицкий, президент и владелец футбольного клуба «Краснодар», экс-совладелец торговой сети «Магнит»).— **Г:** Чего про Галицкого кино не снять? Добавить туда немного личной жизни, такой блокбастер будет! ■

14 → В Петербурге также планируют строительство средних и крупных ТПУ с перехватывающими парковками и с обеспечением коротких пешеходных связей для удобной и быстрой пересадки без выхода на улицу (по принципу «сухие ноги»). Отдельно власти прорабатывают связь полукольца с подвозящими маршрутами наземного пассажирского транспорта. Общая площадь зоны влияния полукольца оценивается в 150 кв. км, или около 10% территории Петербурга, приводятся цифры в документе к проекту. Коммерческая застройка в прилегающей зоне развития — 2,5 млн кв. м.

По данным **Г**, источником финансирования петербургского проекта может стать трио, как и в Москве — федеральный, региональный бюджет и инвестпрограмма РЖД. Предварительная стоимость реконструкции и строительства оценивается в 170 млрд рублей. Однако стоимость может приблизиться к московскому проекту и даже перебить его, считает собеседник издания в Смольном, приводя в пример оценку в 300–350 млрд рублей.

По словам источника **Г** в РЖД, близкого к проекту развития петербургского транспортного узла, параметры и приблизительная стоимость проекта будут известны после определения властями Петербурга точного количества ТПУ по линии движения железнодорожного транспорта. Сейчас, говорит собеседник **Г**, городские власти готовят актуализированные расчеты. В зависимости от количества ТПУ будут рассчитаны сеть, остановки, количество подвижного состава, регулярность

движения. Уточненные данные РЖД рассчитывает получить к сентябрю 2019 года. Предварительные сроки реализации проекта в Смольном и РЖД пока не называют. Строительство МЦК заняло пять лет.

При этом уже до 2024 года ОАО РЖД готово вложить в развитие железнодорожной инфраструктуры Петербурга 88 млрд рублей, соответствующее соглашение было подписано между администрацией города и монополией на полях ПМЭФ-2019. В частности, средства будут направлены на строительство новых веток в Сестрорецк и Сертолово, организацию скоростного пригородного сообщения Санкт-Петербург — Колпино — Тосно, а также на возведение путепроводов.

При этом глава РЖД Олег Белозеров не исключил дополнительных инвестиций монополии в инфраструктуру Северной столицы в ближайшие годы. «(Мы наблюдаем.— **Г**) очень важное обсуждение, системный подход к комплексному развитию (железнодорожной инфраструктуры Петербурга.— **Г**), в том числе к созданию будущего полукольца (железнодорожного.— **Г**) в Санкт-Петербурге для того, чтобы можно было удобнее добираться железнодорожным транспортом до множества точек (в городе) со строительством хабов»,— заявил на ПМЭФ-2019 генеральный директор ОАО РЖД Олег Белозеров. «Мы договорились о проведении комплексных исследований, с их завершением, нам кажется, появятся новые возможности, и это будут новые деньги»,— добавил он. ■

УКРУПНЕННЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ БУДЕТ ОКАЗЫВАТЬ ВСЕ БОЛЬШЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ МЕГАПОЛИСОВ. СПЕЦИАЛИСТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО ОСНОВНОЙ ВЕКТОР ДВИЖЕНИЯ РАЗВИТИЯ КРУПНЫХ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ — ПОЗТАПНОЕ СОКРАЩЕНИЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВА ЧЕЛОВЕКА В УПРАВЛЕНИЕ ОСНОВНЫМИ ГОРОДСКИМИ ПРОЦЕССАМИ И ИХ ПЕРЕВОД В ЦИФРУ. ОДНАКО «СВЕТЛОЕ БУДУЩЕЕ» ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ ЛИШЬ БОЛЬШИМ ГОРОДАМ. ПРОГНОЗЫ ПО МАЛЫМ НАСЕЛЕННЫМ ПУНКТАМ НЕ СТОЛЬ РАДУЖНЫ. ДЕНИС КОЖИН

Руслан Шагалева, ведущий специалист по маркетингу «Иннополиса», уверен, что роль городов будет не просто возрастать,— всего через пару десятков лет города вытеснят села и деревни. «Все население планеты будет жить в городах, и это неизбежно. Еще в начале XX века в городах жила только треть жителей Земли. Через 50 лет — уже половина. Своего пика „городская революция“ достигла в 2008 году, когда в городах стало жить более 50% жителей Земли. Пройдет еще немного времени, и все население будет жить в больших и маленьких городах. Главной причиной притока людей в город стала работа»,— говорит эксперт. Для управления столь сложной структурой, как мегаполис, будут все чаще призываться новые технологии.

УМНЫЙ ТРЕНД Татьяна Бочарникова, глава представительства NetApp в России и СНГ, полагает, что сегодняшним ключевым трендом в развитии городской инфраструктуры стали «умные» датчики и

камеры — интернет вещей бурными темпами развивается в развитых странах. На 2018 год эксперты IDC оценили объем мирового рынка IoT в \$646 млрд, а к 2022 году предсказывают его увеличение до \$1,2 трлн. Аналитики PwC прогнозируют усиленное расширение интернета вещей и в России: кумулятивный эффект от внедрения IoT-устройств в экономику РФ к 2025 году предвидится размером в 2,8 трлн рублей, причем наибольшее проникновение IoT в нашей стране планируется как раз в транспортных услугах и сегментах «умный город» и «умный дом».

«Стоит отметить, что опыт России сильно отличается от опыта зарубежных участников цифровизации в основном из-за федеративного устройства и огромной протяженности страны. Простой пример: нашу страну в отличие от, например, Гонконга, крайне сложно полностью покрыть сетями 5G из-за географических, климатических и прочих территориальных особенностей»,— замечает госпожа Бочарникова.

Местные особенности будут проявляться и в специфике внедрения «умных технологий». Магомед Яндиев, доцент экономического факультета МГУ им. Ломоносова, полагает, что ключевым трендом, общим для РФ и Европы, является формирование «умной власти» по примеру термина «интернет умных вещей». «Однако содержательное наполнение такой власти (компьютерной программы) будет зависеть от уровня развития демократии в стране. В такой стране, как Россия, „умная власть“, то есть принятие государственных управленческих решений в автоматическом порядке, будет иметь с высокой долей вероятности тоталитарный характер, поскольку разработка регламентов будет вестись органами власти без участия гражданского общества, как это фактически делается сейчас. Поэтому высок риск того, что российская власть, которая не любит слушать своих граждан и вряд ли это полюбит даже через двадцать лет, заложит в основу регламентов работы „умной власти“ подавление инакомыслия и безропотную исполни-

тельность как норму поведения»,— полон мрачных прогнозов эксперт.

В ОТРЫВ Обширные территории и неразвитая инфраструктура будут способствовать и тому, что расслоение уровня жизни в больших и малых городах станет все более заметно. Российские города-миллионники заняли завидную позицию еще в начале девяностых годов: они сосредоточили в себе весь региональный экономический и производственный потенциал и с тех пор не только не растеряли его, но и приумножили.

Господин Шагалева уверен, что сегодня мегаполисы в России — это ворота в будущее. «В них строят метро, в них внедряют инновации. В города-миллионники вкладываются инвесторы, в них приезжают туристы, в них растет экономика. В них реализуются федеральные программы. Если малые города России находятся, в лучшем случае, в стагнации, то города-миллионники обнаруживают постоянный рост»,— говорит эксперт. → 19



КОРПОРАЦИЯ РУСЬ

ОСНОВАНА 1999

КАЧЕСТВО ВЫСШЕЙ ПРОБЫ

(812) 950-50-50 WWW.RUSSHOUSE.RU

ДОМА ИЗ КЛЕЕНОГО БРУСА

ПОЗИЦИЯ СТОРОННЕГО НАБЛЮДАТЕЛЯ

ДО НАСТУПЛЕНИЯ ЧАСА ИКС — ГЛАВНОГО СОБЫТИЯ НЫНЕШНЕГО ЛЕТА — ПЕРЕХОДА НА НОВУЮ СИСТЕМУ РАБОТЫ С ПОКУПАТЕЛЯМИ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ ОСТАЕТСЯ ТРИ РАБОЧИХ ДНЯ. С НАЧАЛА СЛЕДУЮЩЕЙ НЕДЕЛИ У СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА НАЧНЕТСЯ НОВАЯ ЖИЗНЬ. О ТОМ, ЧТО ЖДЕТ ОТРАСЛЬ, ПРЕДПОЧИТАЮТ ГОВОРИТЬ АНАЛИТИКИ. ПРАКТИКИ ЗАНЯЛИ ВЫЖИДАТЕЛЬНУЮ ПОЗИЦИЮ. ВЕРОНИКА АБРАМЯН

С 1 июля 2019 года на смену договорам долевого участия придут эскроу-счета. Для застройщиков многоквартирных домов есть единственное исключение из правил, дающее возможность работать без проектного финансирования. Так, объекты, в которых количество заключенных ДДУ составляет не менее 10% общей площади дома и степень готовности которых составляет не менее 30%, могут достраиваться с использованием старой схемы прямого привлечения денежных средств дольщиков. Для этого застройщик должен получить соответствующее заключение от профильного органа исполнительной власти субъекта РФ. Анжелика Сабурова, эксперт консалтинговой компании «ЮКей», отмечает, что при этом регионы вправе по соглашению с правительством РФ отрегулировать размер процентов. Регион в этом случае должен принять соответствующий акт о своих финансовых обязательствах по завершению строительства тех проектов, которые не соответствуют заданным критериям.

«Такая формулировка в законодательстве говорит о невозможности заключать какие-либо иные формы договоров и использовать иные схемы финансирования. При этом мера ответственности достаточно высока: административный штраф может достигать до 1 млн рублей, а Уголовный кодекс предусматривает наказание вплоть до лишения свободы», — говорит консультант.

В ПОИСКАХ ИСТОЧНИКА Другие эксперты не столь категоричны: альтернативы все же есть, говорят они. Елена Самсонова, директор направления «Сопровождение строительных проектов» группы компаний SRG, уверена, что новые схемы в строительстве обязательно появятся, поскольку эскроу-счета — новый и еще не опробованный механизм как для инвесторов-застройщиков, так и для самих банков. «Проектное финансирование подходит далеко не всем и подразумевает под собой жесткие требования банков, длительный срок рассмотрения заявок на одобрение и удорожание себестоимости строительства», — говорит она.

Компания, стремящаяся осуществлять строительство в новых условиях и не желающая привлекать кредиты, теперь будет вынуждена делать это в первую очередь за счет собственных средств. При этом для крупных компаний существует возможность увеличить капитализацию за счет выпуска облигаций или иных ценных бумаг, тогда как у представителей малого и среднего бизнеса такой возможности нет.

Одним из легальных источников средств для стройки могут быть закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости (ЗПИФН) — это инструмент долгосрочного инвестирования, обладающий признаками как доходности, так и риска. «То есть это не аналог долевого строительству, а именно инвестиционный фонд, дающий его



КОМПАНИЯ, СТРЕМЯЩАЯСЯ ОСУЩЕСТВЛЯТЬ СТРОИТЕЛЬСТВО В НОВЫХ УСЛОВИЯХ И НЕ ЖЕЛАЮЩАЯ ПРИВЛЕКАТЬ КРЕДИТЫ, ТЕПЕРЬ БУДЕТ ВЫНУЖДЕНА ДЕЛАТЬ ЭТО В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ЗА СЧЕТ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

участникам (пайщикам) право на получение дополнительного дохода за счет прибыли фонда, но не гарантирующий ничего более. Таким образом, участие в таком фонде может помочь в приобретении жилья, но только при условии эффективного управления инвестициями фонда и стабильной выплаты дивидендов. Гарантии получения квартиры в таких условиях отсутствуют, равно как и гарантии получения дохода при неэффективном инвестировании. Хотя для застройщиков это может стать источником более дешевых денег, чем при кредитовании в банках», — полагает госпожа Самсонова.

Сегодня ЗПИФН используются для девелоперских проектов, но в основном для коммерческой и жилой малоэтажной недвижимости, и их главной задачей является управление этой недвижимостью. Инвестиционные же проекты, которые еще только планируются к строительству, сегодня не могут стать частью ЗПИФН. Здесь необходимо взаимодействие с инвестором-застройщиком и выстраивание договорных взаимоотношений, заключение инвестиционного договора и определения долей участия.

«В то же время ЖСК действительно могут стать альтернативой ДДУ, но для этого необходимо подготовить надлежащую законодательную базу. К слову, долевое строительство возникло когда-то как более безопасная для граждан альтернатива ЖСК», — рассказывает госпожа Самсонова. Она отмечает, что в обоих случаях необходимо изменение существующего законодательного регулирования, создание прозрачного и понятного механизма контроля и ужесточение ответственности за мошеннические и противоправные действия с тем, чтобы исключить появление очередного недостроя и пополнение рядов обманутых дольщиков.

Валерий Кузнецов, коммерческий директор RDI, полагает, что активному использо-

ванию фондов в массовом масштабе препятствуют несколько факторов. Во-первых, ЗПИФН — сложный в восприятии рядовых инвесторов финансовый инструмент. Для его продвижения и популяризации требуется большая просветительская работа. Людям намного понятнее покупка конкретной квартиры, чем участие в фонде. Хотя приобретение паев дешевле. В частности, коллективные инвестиции в недвижимость начинаются с 200–300 тыс. рублей, в то время как стоимость квартиры — от 4 млн рублей. Кроме того, строгий контроль со стороны регулирующих органов за деятельностью паевых инвестиционных фондов обеспечивает многоуровневую систему защиты прав инвестора. Деятельность фонда контролируется Специализированным депозитарием, любые сделки с активами паевого фонда совершаются только с одобрения депозитария. Отчетность фонда (для неквалифицированных инвесторов) подлежит обязательной публикации на сайте управляющей компании, а деятельность управляющей компании строго регламентирована. Во-вторых, пай нельзя предъявить к погашению раньше, чем закончится срок действия фонда. А это три года (минимальный срок существования закрытого ПИФ) и более, если средства инвестируются в проект комплексной застройки из нескольких очередей. Не все инвесторы готовы вкладывать свои деньги на столь длительное время», — рассуждает господин Кузнецов. Сейчас ЗПИФН можно рассматривать скорее как альтернативу стандартному финансированию на собственные средства, чем проектному финансированию. Этот путь по силам девелоперам с большой финансовой подушкой безопасности. Вероятно, предполагает господин Кузнецов, они и начнут практику строительства жилья с использованием ЗПИФН в новых условиях.

«Им ничто не мешает в этом случае открыть продажи паев. Но заместить ими собственные средства в проектах вряд ли удастся в обозримом будущем. ЗПИФН также используются некоторыми землевладельцами. Они вносят имущество, в том числе земельные участки, в фонды также для получения отсрочки по налогу на прибыль. Ряд землевладельцев более активно использует инструмент ЗПИФН, что позволяет в случае успеха извлекать прибыль. Речь идет об увеличении капитализации перспективных земельных участков, составляющих имущество ЗПИФН, для их дальнейшей продажи под застройку», — говорит господин Кузнецов.

Лев Сальц, директор по развитию оценочной компании «Апхилл», говорит: «Большинство фондов приобретает права на квартиры для их дальнейшей перепродажи. В этом случае доходность составляет 9–14%. Также встречаются фонды, которые приобретают недвижимость для дальнейшей ее сдачи в аренду. В жилом сегменте рентабельность квартиры для аренды с отделкой от застройщика составляет 5–7% годовых, с черновой — 3–5%. Безусловно, проекты для инвестирования выбираются командой профессионалов управляющей компании, с учетом рекомендаций риск-менеджера. Наибольшей популярностью пользуются жилые комплексы эконом-, комфорт- и бизнес-класса. Стоит отметить, что расходы на управление и инфраструктуру розничных фондов ЗПИФН составляют 2–3% от стоимости активов. Причем выплачивать вознаграждение менеджерам придется и в случае отрицательной доходности», — говорит он.

Ирина Прохорова, аналитик УК «Открытие», подсчитала, что на российском рынке сегодня в обращении находится 85 выпусков облигаций строительных и девелоперских компаний. «Однако даже вы-

пуски крупнейших из них имеют достаточно низкие рейтинги и характеризуются высокой «премией за риск», требуемой рынком. Соответственно, не приходится ожидать, что девелоперы начнут активно привлекать ресурсы с помощью выпуска облигаций. Учитывая налоговое и другие преимущества ЗПИФ, можно было бы предположить, что именно они станут заменой средствам дольщиков. Однако и тут нас, скорее всего, ждет разочарование. Подавляющим большинством участников российского рынка недвижимости движет желание приобрести ее в собственность, а не заработать на инвестициях в отрасль», — говорит госпожа Прохорова. Она отмечает, что как инструмент ЗПИФ не дает возможности закрепить конкретную квартиру за покупателем, которую давал договор долевого участия. В связи с чем с 1 июля 2019 года банки станут практически безальтернативным кредитором, не считая собственных средств застройщиков. Если говорить о последствиях применения схемы со счетами эскроу публичными строительными холдингами, то для них разработаны инициативы по планомерному переходу на новые условия работы. «На фоне увеличения стоимости фондирования и снижения маржинальности среди всех застройщиков, консолидация в сегменте, вероятнее всего, сыграет им на руку, освободив долю рынка за счет ухода более мелких игроков», — уверена госпожа Прохорова.

ПОЖИВЕМ — УВИДИМ Пока же многие застройщики достраивают начатые объекты по старым схемам и занимают выжидательную позицию. Роман Мирошников, исполнительный директор ЗАО «Ойкумена», говорит: «Изменения в 214-ФЗ и переход на новую схему финансирования дают возможность банкам и государственным структурам еще больше контролировать застройщика. Конечно, это может минимизировать риски для дольщиков и стать некоей подстраховкой для девелопера. Но в большинстве случаев тщательный контроль может негативно отразиться на работе, так как строительство — это сложный процесс, состоящий из множества этапов, каждый из которых должен выполняться с соблюдением всех сроков и технологий. Бюрократический фактор и необходимость получения разрешений часто препятствуют быстрому выполнению работ. Если же банки станут выступать в качестве застройщика, это может ускорить ход согласования. Но также увеличит и риски, потому что у строительства есть своя специфика, и трудно спрогнозировать, через какое время банки смогут к ней приспособиться».

«Для нас ничего не изменится. Все наши объекты мы строим и продаем по старым правилам. Что касается новых проектов, то посмотрим, как нововведения скажутся на рынке. Полагаю, что рынок апартаментов станет еще более интересным для инвесторов, так как вкладывать деньги в жилье станет невыгодно», — полагает Екатерина Запороженко, коммерческий директор ГК Docklands Development.

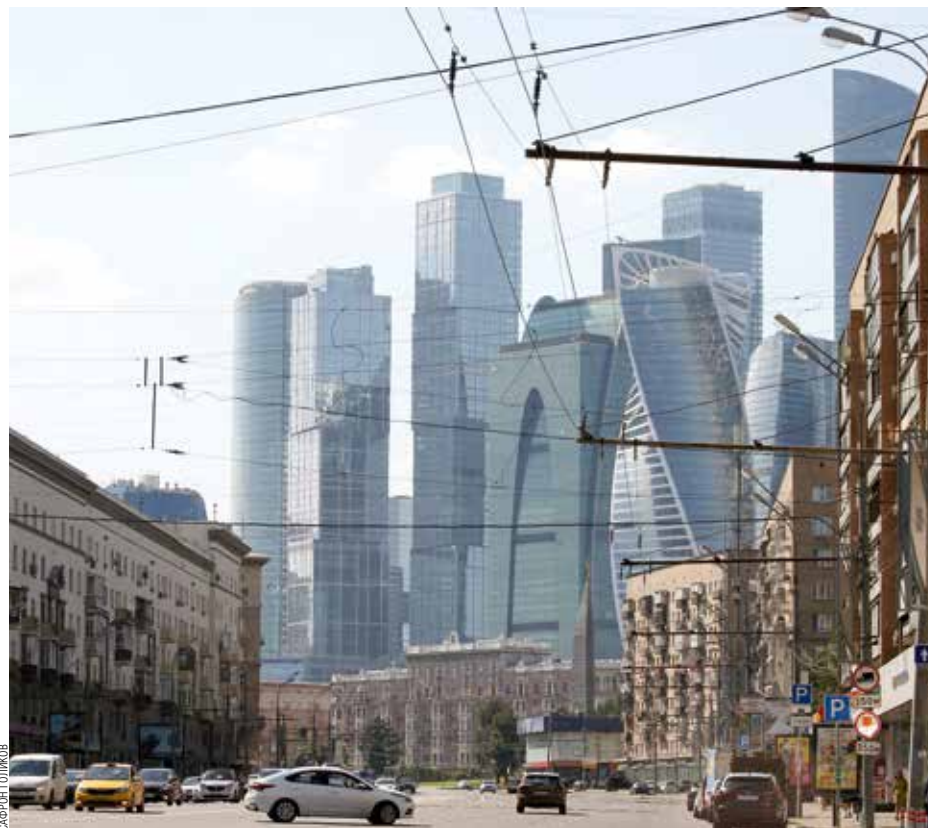
Андрей Лушников, президент ГК «Бестъ», рассказывает: «Наши объекты мы строим либо за свой счет, либо у нас есть проектное финансирование. И мы еще не решили, стоит ли подавать заявки на соотвествие. Мы думаем об этом, но острой необходимости для нашей компании в этом нет. По нашим оценкам, переход на новые правила приведет к удорожанию стоимости квадратного метра минимум на 20%». ■

16 → Секрет успеха мегаполисов кроется, по его мнению, в нескольких аспектах. Во-первых, городские промышленные предприятия перестали быть градообразующими — это приводит к тому, что город уже не так сильно зависит от производства. Во-вторых, быстро растут и развиваются третичный и четвертичный секторы экономики — сфера услуг и сфера образования. Растет экономика — растет плотность населения и увеличивается количество культурных центров, школ, университетов, стадионов. «Сегодня мы видим, что каждый город-миллионник в России стремится стать идеалом постиндустриального города — это значит, что он пытается снизить долю промышленности в экономике и поддержать сферу услуг, образования и медицины. В своих стремлениях российские мегаполисы пытаются успеть за мировыми трендами — иногда это получается, иногда не очень. Тем не менее мы уже сейчас наблюдаем за внедрением инновационных технологий в городскую среду (например, появление беспилотного такси — пока только в „Иннополисе“ и „Сколково“), за постепенной автоматизацией повседневных процессов (например, автоматизированные городские парковки) и превращением города в один большой сервис», — рассуждает господин Шагалеев.

Однако в России более двух третей всех городов — это маленькие города, с населением менее 50 тыс. человек. Сегодня редкий российский город может похвастаться стабильным развитием и сохранением численности населения; число жителей провинции неуклонно снижается — все они уезжают в более крупные населенные пункты, как правило, в мегаполисы. В отличие от мегаполисов, маленькие города до сих пор держатся на одной отрасли или одном градообразующем предприятии — в этом, в частности, причина их вымирания. Эти отрасли или предприятия определяют, где будет работать житель города, как будет развита инфраструктура и даже каким будет менталитет населения.

«Очевидно, что в современных условиях такой город малопривлекателен для жизни — для поддержания жизни ему необходимы развитие малого бизнеса, привлечение инвестиций, улучшение имиджа города и поддержка предприятий, деятельность которых важна именно для этого города», — рассуждает господин Шагалеев. По его мнению, есть несколько вариантов развития провинциальных городов. Например, усиливать роль малого города как местного центра, который возглавит развитие района. Это обеспечит приток населения из ближайших малонаселенных пунктов. Также стоит усиливать роль малого города как важного структурного элемента в агломерациях городов — например, развивать город как транспортный узел или как место расположения узкоспециализированных производств. Таким образом существуют (и очень успешно) некоторые подмосковные города. Также стоит развивать малые города как памятники исторического и культурного значения, то есть как туристические центры. «Пример — города „Золотого кольца“, экономика которых занимает высокие позиции за счет туристов», — указывает господин Шагалеев.

Ольга Шарыгина, управляющий директор центра развития недвижимости Bescar Asset Management, полагает, что в будущем малых городов не останется



ГОРОДА-МИЛЛИОННИКИ ПРОДОЛЖАЮТ СТРАТЕГИЮ ПОЛИЦЕНТРИЗМА — КОГДА В ГОРОДЕ РАЗВИВАЕТСЯ НЕ ОДИН ЦЕНТР, А ПОТОКИ (ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ, ТРАНСПОРТНЫЕ, ФИНАНСОВЫЕ, ЭКОНОМИЧЕСКИЕ) ТАКЖЕ РАСПРЕДЕЛЯЮТСЯ ПО НЕСКОЛЬКИМ ЛОКАЦИЯМ

вовсе: «Совсем маленькие города будут уменьшаться и исчезать со временем. Маленькие города, примыкающие к крупным, будут сливаться с ними (по мере развития проектов КОТ — как это сейчас происходит, например, с Лондоном: все больше окрестностей примыкает к городу и остановит их только вода). Города с градообразующими предприятиями будут заниматься улучшением качества объектов недвижимости — торговли, офисов, жилья. К сожалению, они по-прежнему отстают от городов-миллионников на 15–20 лет».

Магомет Яндиев отмечает, что в России функционирует крайне централизованная модель государственных финансов, при которой вначале все ресурсы по максимуму направляются в федеральный бюджет, а потом распределяются по регионам в качестве всевозможных трансфертов. «Поэтому вектор развития городов-миллионников и малых городов в России будет разным. Первые, имея больше средств, будут развиваться, а вторые, имея существенно меньше ресурсов, постепенно умрут. Соответственно, будет иметь место нарастающая миграция из малых городов и сельской местности в крупные города. В Европе, в отличие от РФ, регионы и даже маленькие города имеют существенно большую долю собственных доходов. Поэтому причин для упадка малых городов там будет немного, в основном из-за сокращения деловой активности местных жителей», — полагает господин Яндиев.

ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ Современные мегаполисы мира отмечены исключительной гиперцентрализацией — это значит, что вся деловая и экономическая жизнь большого города сосредоточена в его центре. Отсюда привычное россиянам, разделение на «центр» — где люди работают, отдыхают, развлекаются, делают покупки, — и «спальные районы». И хотя в спальных районах появляется все больше удобств, до сих пор многие значимые

точки на карте располагаются исключительно в центре: университеты, торговые центры, театры, культурные и бизнес-кластеры. Это приводит к неравномерному развитию города: центр опережает прогресс, окраина города — наоборот. Еще одно следствие — пробки и забытый транспорт. В этих условиях трендом развития мегаполисов будущего становится децентрализация. «Некоторые мировые города-миллионники уже начали этот процесс, Москве и Санкт-Петербургу он еще предстоит, про остальные российские миллионники говорить пока рано. Необходимо развивать районы города так, чтобы они превратились в мини-города, пригодные для полноценной и комфортной жизни. Таким образом, мегаполис будущего превращается в гигаполис — агломерацию мегаполиса и мини-городов, объединенных исторически, культурно и экономически», — рассуждает господин Шагалеев.

Госпожа Шарыгина с ним согласна: «Города-миллионники продолжают стратегию полицентризма — когда в городе развивается не один центр, а несколько, и когда потоки (человеческие, транспортные, финансовые, экономические) также распределяются по нескольким локациям. Вторая тенденция — появление большего числа общественных зон, особенно пешеходных улиц, креативных пространств. Возможно закрытие целых микрорайонов для проезда машин. Производства будут выноситься за пределы города, а высвободившиеся площадки станут новыми зонами редевелопмента (как раз те самые общественные пространства и, конечно, жилье). Появятся новые крупные форматы недвижимости — развлекательные (торговые) центры, гигантские фуд-холлы, отели-гиганты, коворкинги. То есть и старые, и свежие форматы будут серьезно укрупняться». Все эти тренды будут актуальны и для России, и для Запада, но Россия будет продолжать отставать, считает госпожа Шарыгина. ■

«МЕНЯ ВСЕГДА ПОРАЖАЛ ТЕЗИС, ЧТО ГОРОД ДОЛЖЕН РАЗВИВАТЬСЯ: ОН НИКОМУ НИЧЕГО НЕ ДОЛЖЕН»

АЛЕКСАНДР КОНОНОВ — ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОРОДСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ ВООПИИК — ПРИЗНАН ПОБЕДИТЕЛЕМ ПРЕМИИ «ТВЕРДЫЕ ЗНАКИ» ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЬ» В НОМИНАЦИИ «СЛОВО С ТВЕРДЫМ ЗНАКОМ» ЗА СВОЮ ПОЗИЦИЮ В ОТНОШЕНИИ СКК «ПЕТЕРБУРГСКИЙ». В ПРОШЛОМ ИСТОРИК, А СЕЙЧАС ИЗВЕСТНЫЙ ГРАДОЗАЩИТНИК, ОН НА ПРОТЯЖЕНИИ ДВЕНАДЦАТИ ЛЕТ БОРЕТСЯ ЗА СОХРАНЕНИЕ ИСТОРИЧЕСКОГО НАСЛЕДИЯ И ДОБИВАЕТСЯ ОТМЕНЫ СНОСА ЗНАКОВЫХ ДЛЯ ПЕТЕРБУРГА ОБЪЕКТОВ. В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ ОН РАССКАЗАЛ О БОРЬБЕ ЗА СКК, КОНСОЛИДАЦИИ ГРАДОЗАЩИТНОГО СООБЩЕСТВА, СТИМУЛИРОВАНИИ ИНТЕРЕСА К ВОССТАНОВЛЕНИЮ ПАМЯТНИКОВ АРХИТЕКТУРЫ И ОТНОШЕНИИ К ИСТОРИЧЕСКОМУ ЦЕНТРУ КАК К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ КАПИТАЛУ.

GUIDE: Несколько месяцев назад ВООПИИК предложил включить СКК «Петербургский» в реестр выявленных объектов культурного наследия. С какого момента вам стало понятно, что без вмешательства градозащитников спорткомплекс может быть навсегда утрачен?

АЛЕКСАНДР КОНОНОВ: С ситуацией, сложившейся вокруг СКК, я столкнулся как член Градостроительного совета. Аргументация, которая была приведена авторами проекта, и так называемая реконструкция не оставляли сомнений в том, что после ее завершения от подлинных конструкций здания ничего не останется. В свое время СКК был удостоен Государственной премии за свою архитектуру. Для меня, как и для многих петербуржцев, спорткомплекс — знаковый объект, который можно включить в первую десятку послевоенных общественных зданий советской эпохи. После обсуждения представленного проекта новой ледовой арены мы начали активно общаться с коллегами из Союза архитекторов Санкт-Петербурга. Нам было очевидно, что объект обладает историко-культурной ценностью. Так совпало, что в этом году прошло ровно 40 лет с момента передачи СКК городу, а значит, мы получили возможность подать заявление в КГИОП о его включении в реестр выявленных памятников. Это стало первым опытом совместной подачи ВООПИИК и Союзом архитекторов заявления о внесении в реестр сооружения послевоенной ленинградской архитектуры.

G: Многие сторонники сноса СКК говорят, что город нуждается в современной ледовой арене, строительство которой как минимум положительно повлияет на инфраструктуру данного района. Не говоря уже об инвестклимате и улучшении репутации Петербурга как города, открытого для крупных бизнес-инвестиций в подобные объекты. Понятно, что вы на другой стороне. Но что вы можете сказать о такой точке зрения ваших оппонентов?

А. К.: Нет никаких сомнений, что Петербург, а в особенности его исторический центр привлекателен для бизнеса. И так будет всегда. Город должен очень четко задавать на берегу правила игры для ин-



вестора. Вы хотите у нас работать — пожалуйста, но в рамках этих правил. Хотите работать по-другому — есть город N-ск. Хотите реконструировать СКК, мы не против — но есть условие, и оно знаковое. Его внешнюю архитектуру нужно сохранить, а уже внутри комплекса — можете искать решения. Город, безусловно, должен эти условия и ограничения задавать. Но сейчас складывается ситуация, когда пришли известные инвесторы, и мы почему-то опасаемся, что им может что-то не понравится. Мы по-любому им нравимся, мы же Петербург. Ребята, давайте нормально сядем за стол и найдем оптимальное решение со всех точек зрения. Не нужно ради одной цели, пусть даже значимой, пускать под каток все остальное.

G: Есть ли у вас ощущение, что вы движетесь против течения? Ведь на данный момент КГИОП ответил отказом.

А. К.: Нам не привыкать двигаться против течения. Особенно если понимать под течением те решения, которые принимаются государственными органами. Что касается СКК, то на двух заседаниях Градсовета наблюдалось редкое единодушие как градозащитной, так и профессиональной архитектурной общественности в том, что этот объект очень интересный и его было бы жалко так просто потерять. Официальная позиция властей пока еще не сформулирована окончательно. Никто не говорит, что этот объект не ценен, не интересен, он уродует среду — так никто не утверждает. Пока что ответ, который мы получили на наше

заявление от КГИОП, формальный. Они не стали рассматривать ни ценность, ни архитектурные достоинства спорткомплекса. Пока есть только то, что объект не преодолел сорокалетний рубеж. Но мы с этим категорически не согласны. Что говорится в законе: в реестр может быть включен объект, с момента постройки которого прошло не менее 40 лет. Но до самого включения в реестр СКК пока далеко: он должен сначала стать выявленным объектом наследия, потом должна быть проведена историко-культурная экспертиза на выявленный объект, которая бы рекомендовала включить его в реестр. По закону для выявленного объекта существует годичный срок, в течение которого КГИОП может либо включить объект в реестр памятников, либо не включить. С нашей точки зрения, с 1 января 2019 года его уже можно выявлять. И заявление было направлено как раз на выявление. С правовой точки зрения позиция КГИОП уязвима. Понятно, там довольно сильные влияния админресурса, чтобы объект не получил государственную охрану. Мы все понимаем, что статус выявленного объекта для проведения экспертизы автоматически — это такая же охрана, как полноценного памятника. В этом отношении тогда никаких сносов и радикальной реконструкции быть не может, максимум — реконструкция с сохранением предметов охраны, соблюдение процедур прохождения через госорганы охраны и так далее. Те, кто инициирует быстрое изъятие от СКК «Петербургский» и строительство нового спортивного сооружения на его месте, не заинтересованы в таком развитии событий.

G: Но ведь иногда объекты, которые были памятниками, исключались из реестра. Как это было, например, со стадионом имени Кирова для строительства на его месте «Газпром Арены».

А. К.: Да, такое возможно. Но эта процедура очень длительная и сложная. Сегодня исключение из реестра — это полномочия правительства РФ. Лично Дмитрий Медведев должен подписать постановление правительства об исключении какого-либо памятника из реестра. Сейчас негласно существует мораторий и ситуаций, подобных той, что сложилась вокруг стадиона имени Кирова, давно не происходило.

Г: С опытом становится легче заниматься градозащитой или, наоборот, сложнее?

А. К.: Легче. Благодаря набору технологий. Мы все время учимся. И оппоненты наши учатся. Это такой взаимный процесс обучения. Когда я начал заниматься градозащитой двенадцать лет назад, многих вещей мы просто не делали: мы не составляли иски в суд, не делали историко-культурных экспертиз. А теперь это постоянная практика: экспертизы, суды, исследования юридических процедур по охране памятников. Отчасти нам помогает также развитие федерального законодательства. Например, с 2015 года информацию об историко-культурных экспертизах все истории размещают на сайте, когда происходит их общественное обсуждение. Раньше эта информация была закрытой. А сейчас мы можем превентивно на ранних стадиях эту документацию отслеживать. Мы добились того, чтобы сейчас изложение заключений КГИОП размещалось на их сайте, хоть закон этого и не предписывает. Мы подталкиваем комитет к открытости. Только это является гарантией полноценного спасения объектов в каких-то спорных ситуациях. Профессиональная общественность, эксперты и специалисты могут оценить и документацию, и проектные решения, и обоснования, и определение границ объектов.

Г: То есть можно сказать, что благодаря ВООПИиК деятельность КГИОП становится более открытой?

А. К.: Это в целом заслуга градозащитного сообщества. Не только ВООПИиК, но и других организаций, которые работают в этом направлении. Потому что все заинтересованы в том, чтобы это был максимально прозрачный процесс. Так как это то наследие, которое принадлежит всем. Эти объекты — национальное достояние, и важно знать, что с ними происходит, должна быть полная прозрачность. Я не считаю, что здесь есть мои личные заслуги. Скорее это требование времени. Хорошо, что законодательная и исполнительная власти постепенно движутся в этом направлении. Тренд именно такой: открытость как для специалистов, так и для широкого круга.

Г: Чего не хватает в нашем городе с точки зрения градозащиты?

А. К.: У нас очень много проблем. Если посмотреть системно — то это ощутимые пробелы в законодательстве. Если мы посмотрим на наш региональный закон об объектах культурного наследия, то, в отличие от 73-ФЗ, он очень слабый и малоприменимый. Этот закон почти не используется в современной практике. Законодательство нуждается в совершенствовании, в том числе и наш закон о границах зон охраны. Сейчас как раз ведется работа в этом направлении. В следующем году мы получим новую редакцию этого закона. Но эта работа ведется не просто. Это первый уровень. Второй уровень — это повседневная работа самого полномочного органа. Конечно, у нас много претензий к КГИОП. Мы видим, что зачастую в приоритете не сохранение памятника, а строительные проекты. Никто не ставит приоритетной задачи: что нужно сделать, чтобы здание сохранить. Это, конечно, в практике комитета тревожные вещи. Мы часто оказываемся в суде по разные стороны баррикад. Но бывают и другие примеры, когда мы довольно успешно сотрудничаем с КГИОП. Третий момент: у нас в городе, по большому сче-

ту, не хватает полноценных площадок для диалога между градозащитным сообществом, архитектурным сообществом, бизнес-сообществом. По моему опыту, везде, где инвестор, общественность и власть начинали искать реальные совместные решения и были заинтересованы в диалоге, эти решения всегда находились. Это некое искусство диалога, компромисса. Ушло то время, когда никто ни с кем не хотел разговаривать. Сейчас вроде все хотят, но реальных институций, которые бы этому способствовали, нет.

Г: А как же Совет по наследию?

А. К.: Совет по наследию собирается так редко, что он сейчас потерял решающую роль в происходящем. И никакие знаковые проекты полноценно через Совет по наследию не проходили: ни Музей блокады, ни «Судебный квартал» в своей последней версии. Это все принималось, в общем-то, кулуарно. Сейчас в совет включили очень много людей, которые к проблемам по сохранению культурного наследия особого отношения не имеют. Эти люди почти не ходят на такие заседания, отчего бывают проблемы с кворумом.

Г: Если сравнивать Петербург и Москву: как сейчас складывается ситуация с градозащитой в столице? Можно ли утверждать, что в нашем городе обстановка лучше? Или наоборот?

А. К.: Это сложный вопрос. Мне кажется, что сейчас лучше у нас. Все-таки в Москве все очень близко к вершинам власти, и каждый застройщик, которому что-то не понравилось, начинает решать вопросы не через департамент мэрии Москвы, а через Министерство культуры. А довольно часто и через администрацию президента. А у нас все по-другому. Поэтому, когда к нам приходят москвичи, их это удивляет — совершенно другая обстановка. Когда приходит инвестор, ему могут сказать, что сейчас прибегают градозащитники. В этом отношении у нас более дисциплинированная градостроительная система. Другой вопрос, что она достаточно хаотичная. Градостроительная политика в целом последовательная. А в сфере сохранения она вообще не чувствуется. Все программы, которые должны постоянно запускаться, — имитационные. Например, программа «Памятники за рубль». Мы со своей стороны говорили КГИОП, что ни одного памятника на этих условиях никто не возьмет — их никто и не берет.

Г: Можно ли согласиться с тезисом, что у нас градозащитное движение более сильно?

А. К.: Это все происходит волнами. Мы видели, как в 2006 году, когда образовался «Живой город» и пошел такой сильный молодежный тренд — движение за сохранение наследия, это дало серьезный стимул для градозащитников в Москве. На волне всего этого образовался Архнадзор, который играет серьезную роль в московской градозащите. В силу того, что они близки к федеральным институциям, то диалог с Минкультом, профильными комитетами Госдумы налажен лучше. Дальше пошел определенный спад в Москве. То есть был сильный подъем, а потом все-таки строительные лоббистские усилия его нейтрализовали. У нас примерно то же самое. Когда нам удалось отодвинуть «Охта-центр» на 9 км от исторического центра — произошел спад по понятным причинам. Такого масштаба угроз для всего центра уже нет. Огромное количество людей успокоилось, нельзя всю жизнь митинговать и заниматься градозащитной

проблематикой. Сейчас можно сказать, что в Санкт-Петербурге несколько лучше ситуация с консолидированностью градозащитного движения.

Г: Какие сейчас существуют мировые тренды в градозащитном движении и насколько они могут быть применены в России, в Петербурге?

А. К.: Пожалуй, что сейчас совсем плохо работает у нас и очень хорошо на Западе, — это общественные фонды, трасты, благотворительные организации, которые выделяют деньги на восстановление памятников. Наиболее развитые национальные трасты находятся в Великобритании, в США. Они выкупают аварийные здания, восстанавливают по реставрационным методикам, а потом уже продают, когда уже нет угрозы для объекта. По сравнению с ними мы сейчас в детском возрасте. У нас крайне неразвито законодательство о налоговых льготах, о фондах. Мы, конечно, двигаемся медленно в этом направлении, и мы пойдем по нему. Сейчас есть ограниченное количество и фондов, и общественных институций, которые готовы серьезно поддерживать проекты в области сохранения наследия.

Г: А какая выгода для фондов, помимо репутационной?

А. К.: Создан целый механизм. Сначала он был создан на уровне законодательства: налоговые льготы, налоги на недвижимость. Это тонкая стимулирующая система. У нас такого нет.

Г: Происходят ли изменения в этом направлении?

А. К.: Первые шаги — это программы «Аренда за рубль» в разных регионах. Это шаг, но очень робкий. И, конечно, только очень богатые корпорации могут себе позволить такую благотворительность: взять памятник, пять-семь лет платить за него полноценную аренду, восстановить его за свой счет и только потом наступит эта аренда за рубль. Деньги-то они должны вложить сегодня. Это не стимуляция интереса. Наоборот, мы отсекаем средний и малый бизнес от этого. На того, кто хочет восстановить памятник, надо молиться и создавать ему условия для работы. У нас годами стоят брошенные памятники, и никто не хочет их брать. Никому неинтересно, причем дома находятся в центре Петербурга, на «золотой» земле.

Г: Часто градозащитников обвиняют в том, что они ретрограды, которые хотят законсервировать город, не дают ему развиваться и защищают то, что не нужно защищать.

А. К.: Этот город невозможно законсервировать. Меня всегда поражал этот тезис, что город должен развиваться: он никому ничего не должен. Город развивается, кто бы что ни говорил. Но важно не терять того, что стало вечными ценностями для этого города. Исторический центр — это 10% Петербурга, именно им он интересен всему миру. Не спальными районами, не ЗСД. Это тот стратегический капитал, который и для нынешнего, и для следующего поколения является абсолютной гарантией того, что этот город будет экономически привлекателен, финансово привлекателен, сюда всегда будут приезжать туристы. Пример Москвы показывает, что на протяжении одного поколения очень легко испортить город. То есть это не проблема. Да, останутся отдельные интересные памятники. Никто не несет Исаакиевский собор или Петропавловку, но этой уникальной цельности города уже не будет. Десять лет назад Петербург как раз

стоял на этой грани — пойти по московскому пути. Если бы мы выбрали столичный путь, то у нас были бы лишь кусочки старого города, а в центре стояли бы небоскребы. Почему сейчас с каждым годом увеличивается поток туристов — потому как такой сохранности центра в Европе, да и в мире, очень мало. Мы обладаем бесценным капиталом. Могут меняться ситуации в промышленности, экономике, но если с ним правильно работать — это неубываемо.

Г: Как вы считаете, Санкт-Петербург не прошел ту точку невозврата, после которой все потеряно? Или она еще не достигнута?

А. К.: Совершенно верно. Я думаю, что мы уже отошли от этой пропасти. Я еще помню, когда не было временного высотного регламента, когда в любом месте могло появиться здание любой высоты. Мы за десять-пятнадцать лет могли бы пройти московский путь. Да, в нашем городе есть градостроительные ошибки, они вписаны в 820-й закон. Тем не менее есть надежда, что мы от системной проблемы ушли. Я думаю, что, если бы мы не отстояли тогда перенос «Охта-центра» на Лахту — это как раз была бы та точка невозврата. Не было бы смысла бороться за уменьшение здания на один этаж, когда наш плоский рельеф был бы нарушен зданием высотой в сотни метров. Сейчас понятно, что в историческом центре не будет высотного строительства никогда — и это большая победа.

Г: Вы в градозащите двенадцать лет. Можете рассказать, почему вы к этому пришли? Это больше ваша профессия или гражданская и общественная позиция?

А. К.: Безусловно, когда я пришел, это была в чистом виде гражданская и общественная позиция. Я историк, я занимался исторической наукой, в том числе историей города. Также я много фотографировал, и у меня складывалось впечатление, что я снимаю на фотоаппарат какую-то уходящую натуру. Потому что мы приближаемся к какой-то грани, перейдя которую, мы окажемся в другом городе, в другой реальности. И мне не хотелось, чтобы исторический центр был уничтожен и распался на островки аутентичной среды. Мое появление отчасти было случайным, отчасти совпало по времени с заявленным строительством «Охта-центра», сносами домов на Невском. Тогда многие приходили. Конечно, если этим заниматься двенадцать лет, это становится частью профессионального бытия. Мне трудно загадывать, но сегодня это остается той вахтой, которую пока нужно нести. В этом отношении можно сказать, что произошла градозащитная профессионализация.

Г: Как вы относитесь к новым градозащитным движениям, которые появились в нашем городе, в частности, к «Красивому Петербургу» и ему подобным? Вы с ними взаимодействуете, сотрудничаете или идете параллельными курсами?

А. К.: В нашем городе так много проблем и вопросов, что никогда не будут лишними люди или организации. Если кто-то нашел для себя какой-то ракурс работы в части градозащиты, мы стараемся с ними взаимодействовать. Мы работали с правыми, с левыми, с кем угодно. Если люди искренне болеют за объект или за город в целом — все остальные различия не такие принципиальные. Петербург — это такой город, который сам рекрутирует людей, действительно переживающих за него. ■

ПЕРСОНИФИЦИРОВАННЫЙ ПРЕПАРАТ

ОТРАСЛЬ ФАРМАЦЕВТИКИ НАХОДИТСЯ В АВАНГАРДЕ ИННОВАЦИЙ, ПРЕДЛАГАЯ НОВЫЕ ПРЕПАРАТЫ И КОМПЛЕКСНЫЕ МЕДИЦИНСКИЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ТЕХ ИЛИ ИНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ. РАЗРАБОТЧИКИ СТАРАЮТСЯ ВСЕ БОЛЬШЕ ОТХОДИТЬ ОТ ОБЩЕГО И ПРИНИМАТЬ ВО ВНИМАНИЕ ЧАСТНОЕ, ТО ЕСТЬ СОЗДАВАТЬ ПЕРСОНИФИЦИРОВАННЫЕ ПРЕПАРАТЫ. ПО МНЕНИЮ МИНИСТРА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РФ ВЕРОНИКИ СКВОРЦОВОЙ, СОЧЕТАНИЕ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ, ПРОРЫВНЫХ ОТКРЫТИЙ С НОВЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ ПОЗВОЛИТ ПРОИЗВОДИТЬ ЛЕКАРСТВА ОТ ТЕХ БОЛЕЗНЕЙ, КОТОРЫЕ СЕЙЧАС НЕИЗЛЕЧИМЫ. ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ БИЗНЕС ВИДИТ ЭТО НАПРАВЛЕНИЕ ПЕРСПЕКТИВНЫМ И ГОТОВ В НЕГО ВКЛАДЫВАТЬ, НО ПРОБЛЕМЫ ВСЕ РАВНО ЕСТЬ. ДМИТРИЙ БЫЧИН

Представители научного сообщества, специализирующиеся на разработке лекарственных препаратов, обращают внимание на недостаток финансирования этого направления в России. «Основной проблемный вопрос — это, конечно, финансирование. В нашем портфеле есть восемь новых продуктов, но, к сожалению, в настоящее время эти разработки остановлены из-за отсутствия средств», — говорит директор Национального медицинского исследовательского центра онкологии им. Петрова Алексей Беляев.

На аналогичную проблему обращает внимание и руководитель Высшей школы организации и управления здравоохранением Гузель Улумбекова. «С точки зрения финансов нам средств не хватает. Если бы мы тратили сегодня на лекарства в лабораторных условиях столько, сколько сегодня тратят, например, страны ЕС, то есть 0,6% ВВП, то нам дополнительно нужно было бы 350 млрд рублей», — отмечает она. По словам эксперта, если финансирование будет больше, это приведет сразу к двум положительным моментам: во-первых, удастся спасти больше жизней и сохранить здоровье граждан, а во-вторых, увидев потенциал, бизнес будет вкладываться в развитие инновационных лекарств. «Финансы всем нужны. Поддержка нужна. Лицензированные лаборатории нужны, что тоже немаловажно», — вторит ей президент Ассоциации производителей биомедицинских клеточных продуктов Алексей Мартынов.

Директор Национального медицинского исследовательского центра акушерства, гинекологии и перинатологии им. Кулакова Геннадий Сухих солидарен с госпожой Улумбековой в части привлечения бизнеса к разработке инновационных лекарств: если нет финального продукта, сделать это весьма затруднительно. В качестве альтернативы он предлагает рассматривать фармацевтические проекты на основе ГЧП.

Вход в область инновационных лекарственных препаратов довольно рискованный, говорит директор Института био-

логии развития им. Кольцова РАН Андрей Васильев, поэтому нужно одновременно и создавать производственную структуру, и развивать клеточный продукт. «Производственных структур сейчас нет, и мы не можем наработать даже опытную партию для клинических исследований», — поясняет он.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ Определенным стимулом для развития сферы инновационных лекарственных препаратов может стать государственная программа «Фарма-2030». «В программу включены самые современные направления: вакцины, биомедицинские клеточные продукты, генотерапевтические препараты, медицинская промышленность. Эта программа — одна из самых многообещающих. И отрасль, и бизнес очень ее ждут», — отмечает Алексей Мартынов.

По словам первого заместителя министра промышленности и торговли РФ Сергея Цыба, к настоящему времени фактически согласовано решение, что с 2020 года будет внедрен единый инструмент по финансированию проектов в области разработки лекарств, который позволит сделать субсидии авансовыми, чтобы можно было авансировать платежи компаниям. «Мы создаем венчурный фонд с РВК по финансированию ранних разработок, рискованных разработок, длинных разработок. Можно подумать о том, чтобы часть проектов на ранних стадиях финансировать, в том числе, через венчурные инструменты», — подчеркивает он.

Если небольшие российские фармацевтические компании, находящиеся в стадии доклинических исследований и первых фаз, будут так или иначе получать поддержку индустриальных и промышленных компаний, в том числе через приобретение, то это создаст больше мотивации для того, чтобы разработки отечественных ученых превращались в лекарства, считает председатель совета директоров группы компаний «Р-Фарм» Алексей Релик.

По словам старшего исполнительного директора Агентства фармацевтики и медицинской техники Ёсикадзу Хаяси, что-

бы обеспечить инновационные методы лечения, при этом доказав их безопасность и эффективность, требуется своевременное реагирование на обращения со стороны регулирующих органов. «Для преодоления барьеров и препятствий в этой области требуется участие профильных государственных органов и ведомств», — уточняет он.

Отдельный вопрос в деле создания и производства инновационных лекарств — кадры. «Для того чтобы готовить кадры, нужна нормальная материально-техническая база. И для этого мы создали Научно-технологический парк биомедицины, который включает в себя институты молекулярной медицины, регенеративной медицины, трансляционной медицины, персонализированной медицины. Университеты надо как можно больше вовлекать в процессы развития инновационных препаратов», — подчеркивает ректор Первого московского государственного медицинского университета им. Сеченова Петр Глыбочко.

ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ Несколько соглашений о развитии производства и использования инновационных лекарственных препаратов было заключено на прошедшем недавно Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ). В частности, группа компаний Novartis и ООО «Скопинский фармацевтический завод» («Скопинфарм») подписали соглашение о взаимопонимании по углублению локализации лекарственных препаратов на территории России. Novartis планирует расширить портфель инновационных продуктов, которые будут локализованы в России, с углублением до стадии производства готовой лекарственной формы из фармацевтической субстанции.

Предполагается, что «Скопинфарм» будет производить на своей площадке в Рязанской области шесть инновационных препаратов Novartis для лечения онкологических и гематологических заболеваний, в том числе рака молочной железы, меланомы, острого миелофиброза, истинной полицитемии, иммунной



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ВСЕМИРНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ОТМЕЧАЕТ, ЧТО СЕГОДНЯ МЫ ВСТУПИЛИ В ЭПОХУ, КОГДА АНТИБИОТИКИ ТЕРЯЮТ СВОЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ОБЫЧНЫЕ ИНФЕКЦИИ И НЕБОЛЬШИЕ ТРАВМЫ МОГУТ СНОВА ПРИВОДИТЬ К ЛЕТАЛЬНЫМ ИСХОДАМ

(идиопатической) тромбоцитопенической пурпуры и апластической анемии. В рамках проекта Novartis предоставит «Скопинфарм» активные фармацевтические субстанции, технологии, производственный опыт и необходимые консультационные услуги, а общий размер инвестиций в проект составит около 3 млрд рублей.

Группа компаний «Мединвестгрупп» и фонд Международного медицинского кластера (ММК) на полях ПМЭФ подписали соглашение о создании Центра ядерной медицины и лекарственной противоопухолевой терапии в «Сколково». В ближайшее время стороны планируют подобрать иностранного медицинского партнера проекта из стран ОЭСР. По словам генерального директора фонда Михаила Югая, ММК ставит перед собой цель поднять медицину в России на новый уровень за счет международного сотрудничества и трансфера передовых технологий, и «Мединвестгрупп», разрабатывая концепцию инновационных центров ядерной медицины, диагностики, терапии и реабилитации, придерживается аналогичной цели.

Декларацию о сотрудничестве в области науки и здравоохранения в ходе форума подписали также компания MSD и НМИЦ им. Алмазова. Стороны будут проводить совместную работу по вопросам профилактики и контроля распространения антимикробной резистентности, реализации программы по оптимизации использования антибиотиков в стационаре, сдерживанию антибиотикорезистентности и улучшению исходов терапии пациентов с инфекциями, вызванными резистентными патогенами. «Как отмечает Всемирная организация здравоохранения, сегодня мы вступили в эпоху, когда антибиотики теряют свою эффективность и обычные инфекции и небольшие травмы могут снова приводить к летальным исходам. Очень важно принимать сейчас меры по улучшению профилактики инфекций и модернизировать методы изготовления, назначения и использования антибиотиков», — говорит генеральный директор центра Евгений Шляхто. ■

«У МЕНЯ НЕТ НИКАКОГО БЕСПОКОЙСТВА ЗА СУДЬБУ „ЭТАЛОНА“»

ПРОДАЖА ОСНОВАТЕЛЕМ КОМПАНИИ «ЭТАЛОН» ВЯЧЕСЛАВОМ ЗАРЕНКОВЫМ ПАКЕТА АКЦИЙ В 25% СТРУКТУРАМ АФК «СИСТЕМА» СТАЛО ГРОМКИМ СОБЫТИЕМ И НА ПЕТЕРБУРГСКОМ, И НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ. В БЕСЕДЕ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ GUIDE ОЛЕГОМ ПРИВАЛОВЫМ ГОСПОДИН ЗАРЕНКОВ РАССКАЗАЛ, ПОЧЕМУ РЕШИЛ ПРОДАТЬ СВОЮ ДОЛЮ В КОМПАНИИ.

GUIDE: Как долго готовилась эта сделка с АФК «Система»? Сколько было всего претендентов на покупку акций, помимо «Системы»?

ВЯЧЕСЛАВ ЗАРЕНКОВ: Претенденты, конечно же, были. Но для меня принципиальный вопрос состоял в том, чтобы после сделки компания не изменила свой бренд и не ухудшила стратегию развития. Так что все предложения по слиянию или присоединению к другим компаниям отсекались сразу же. Важно было также, чтобы компания перед моим уходом имела достаточно солидный портфель проектов. Поэтому я принял решение о покупке «Эталон» контрольного пакета акций «Лидер-Инвеста». Этим приобретением мы, по сути, закрыли вопрос дефицита участков в Москве как минимум на ближайшие пять лет. Сделка готовилась около трех месяцев, каких-либо обязательств мы заранее не подписывали.

G: Долгое время перед продажей на «Эталон» оказывалось давление: в телеграм-каналах и на прочих непонятных информресурсах появлялись негативные материалы о сложностях компании. Это было сделано, на ваш взгляд, для чего? Чтобы понизить стоимость компании и сделать вас более сговорчивым или были какие-то иные причины?

В. 3.: Да, с одной стороны, это, скорее всего, давление конкурентов АФК «Система», желающих приобрести «Эталон». С другой стороны, погоня журналистов за «жареными» новостями и публикация непроверенной информации.

G: Когда вы приняли принципиальное решение о продаже компании — год, два назад?

В. 3.: Речь ведь не о продаже, а о моем выходе из менеджмента и о продаже 25% акций. Я считаю, что нормальный возраст для активного управления таким сложным бизнесом, как девелопмент и строительство, заканчивается в 65 лет. Когда я перешагнул этот рубеж, сразу же начал думать о выходе из оперативного руководства компанией. Но по разным причинам этот процесс затянулся на три года.

G: Почему решили продать? Ведь такие сделки пока редкость на нашем рынке, большинство основателей бизнеса по-прежнему предпочитают сохранять контроль над компаниями.

В. 3.: Я считаю, что пассивное участие в управлении компанией (простое владение 25%) не на пользу активному развитию бизнеса. Каждая компания проходит несколько этапов, в «Эталоне» сейчас идет активный рост — и управлять должны более молодые амбициозные руководители.

G: Почему была использована такая схема: сначала «Эталон» купил «Лидер-Инвест», а потом структуры АФК купили «Эталон»?



В. 3.: Я уже говорил, что решил покинуть управление только после решения всех проблем в компании. На тот момент у «Эталона» была проблема в виде дефицита земельных участков в Московском регионе. Если бы мы решали эту проблему традиционным путем через покупку участков, нам бы потребовалось около трех лет и \$600–700 млн. Покупая «Лидер-Инвест», мы одновременно закрыли полностью дефицит по Москве, потратив на это в три раза меньше ресурсов.

G: Почему вы решили оставить у себя 5% акций, а не продать все целиком?

В. 3.: Я не понаслышке знаю ситуацию в компании, возможности и перспективы роста ее стоимости, суммы планируемых дивидендов в соответствии с принятой в «Эталоне» дивидендной политикой, поэтому считаю эти акции хорошей инвестицией.

G: Вы сейчас вообще не имеете отношения к управлению «Эталон» или оказываете какие-то консультационные услуги?

В. 3.: Я не вмешиваюсь в управление компанией ни в каком статусе.

G: Часто, когда приходит новый владелец, особенно московский в петербургские компании, он начинает перестраивать структуру управления, нередко, как говорят местные, не учитывая петербургской специфики, отчего возникают конфликты. Не было ли у вас опасения за созданный годами коллектив?

В. 3.: АФК «Система» — не просто московская компания, они работают по всей России и правильно понимают принципы развития бизнеса. У меня нет никакого беспокойства за судьбу «Эталона».

G: И если уж мы заговорили о петербургской специфике — она вообще есть или

это миф и бизнес везде более или менее одинаков?

В. 3.: За последние десять лет я убедился, что бизнес в России везде одинаков, у него общие проблемы и пути их решения. Просто надо последовательно, на всех уровнях выстраивать рабочие отношения и профессионально решать возникающие вопросы.

G: Покупка «Системой» «Эталона» демонстрирует тенденцию последних лет — строительная отрасль движется к укрупнению рынка. На ваш взгляд, это хорошо для отрасли или плохо? Нужны ли в девелопменте средние компании?

В. 3.: Да, это так, все законодательные инициативы последних лет толкают строителей к консолидации и укрупнению. Малый и средний бизнес не в состоянии выдержать те нагрузки и те правила игры, которые вводятся в последнее время, они должны или присоединиться к крупным предприятиям или самоликвидироваться. С точки зрения государства нововведения позволяют более полно контролировать деятельность компаний, с точки зрения бизнеса, мне кажется, это не совсем правильно. Малый и средний бизнес имеет право на существование.

G: После продажи бизнеса чем вы занимаетесь? Есть ли у вас другие бизнесы? Нет ли планов по построению бизнеса за рубежом?

В. 3.: Я принял решение и ушел из бизнеса. Окончательно! Никакими другими бизнесами не планирую заниматься. У меня много творческих идей в рамках проекта «Созидающий мир», им я и посвящаю все свое время. Там грандиозные планы, о которых я готов вам рассказать в отдельном интервью.

G: Вы были одним из первых строителей, вышедших на IPO, сейчас вы считаете это правильным решением? Есть ли какие-то ошибки, которых бы вам хотелось избежать сейчас при подготовке компании к выходу на IPO

В. 3.: Я считаю, все, что делалось для развития компании, было правильно, никаких принципиальных ошибок мы не совершали. IPO — закономерный этап в эволюции бизнеса, благодаря которому в самые трудные для строителей времена мы сумели привлечь в компанию более \$500 млн. Эти инвестиции позволили «Эталону» выйти на московский рынок и дали толчок новому этапу развития.

G: Ну и о грядущих изменениях в отрасли. Сейчас многие говорят о том, что это убьет отрасль, полны мрачных прогнозов, но через аналогичную реформу несколько десятков лет назад прошли и многие западные страны, например Финляндия, — и отрасль выжила. Вы считаете эту реформу благом или все же она ухудшит ситуацию на рынке? Была ли она необходима?

В. 3.: Договоры долевого участия (ДДУ), по которым работали девелоперы и строители последние три десятилетия, внесли огромный вклад в развитие строительной отрасли России. Благодаря «долевке» мы сумели привлечь в строительство частный капитал. В результате за тридцать лет в России построено более 1,8 млрд кв. м жилой недвижимости при норме обеспечения на одного человека 20 кв. м. Это означает, что мы обеспечили жильем как минимум 90 млн человек — более половины населения России. Конечно же, по разным причинам, случались и так называемые обманутые дольщики. Анализируя ситуацию, можно с уверенностью сказать, что более 80% обманутых дольщиков появилось все же не по вине строителей, а из-за постоянного изменения правил игры на строительном рынке в процессе реализации проектов, а также из-за незаконных, непосильных, безответственных нагрузок на девелоперские компании со стороны местных и региональных администраций.

Нынешние изменения в законодательстве, я уверен, в долгосрочной перспективе (пять-семь лет) дадут позитивный результат. Но в ближайшее время, на коротком отрезке (один-три года), из-за неготовности банков и самих девелоперских компаний прогнозирую крайне отрицательные проявления: количество обманутых дольщиков вырастет, обанкротится множество малых и средних компаний, объем строительства сократится, цены на жилье вырастут. Прежде чем переходить на новую систему, необходимо было на законодательном уровне более тщательно подготовить этапы изменений, дать компаниям и банкам больший срок для перестройки и адаптации к новым условиям. ■

«СЕГОДНЯ НАС БЕЗ ВСЯКИХ ОГОВОРОВ МОЖНО НАЗВАТЬ ТРЕНДСЕТТЕРАМИ НА ТЕЛЕКОМ-РЫНКЕ»

В ЭТОМ ГОДУ TELE2 ЗАВЕРШИЛА КРУПНЕЙШУЮ ИНВЕСТПРОГРАММУ В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ ОБЪЕМОМ 2,3 МЛРД РУБЛЕЙ. ДИРЕКТОР МАКРОРЕГИОНА «СЕВЕРО-ЗАПАД» СЕРГЕЙ ТИМОШИН РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE АЛЕКСЕЮ КИРИЧЕНКО О ТОМ, КАКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОПЕРАТОРУ УДАЛОСЬ ДОСТИЧЬ БЛАГОДАРЯ МОДЕРНИЗАЦИИ СЕТИ, О ВНЕДРЕНИИ 5G, А ТАКЖЕ О НОВЫХ УСЛУГАХ КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ КОПИРУЮТ КОНКУРЕНТЫ.



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

GUIDE: Tele2 объявила, что инвестировала более 2,3 млрд рублей в инфраструктуру Петербурга и Ленобласти. Это много для оператора? Что удалось построить?

СЕРГЕЙ ТИМОШИН: Это серьезные инвестиции. Но важна не красивая цифра, а результаты в модернизации инфраструктуры, которых нам удалось достичь. Мы за короткий по меркам телекома срок значительно расширили зону покрытия сети в регионе, увеличили ее емкость: в результате скорость мобильного интернета Tele2 выросла на 70%.

Активнее всего работали по критически важным для горожан местам: жилым районам, торговым центрам, зонам отдыха. Так, качество связи улучшили в крупных жилых кварталах и в микрорайонах Петербурга, в частности, в ЖК «Балтийская жемчужина», в Кудрово, Мурино, Юнтолово, Шушарах, а также в зоне исторической застройки Северной столицы. Обеспечили indoor-покрытие в крупных торгово-развлекательных центрах города. Покрыли мобильным интернетом свыше 500 тыс. кв. м торговых площадей. Новые базовые станции запустили в популярных зонах отдыха Санкт-Петербурга и пригорода. В Ленинградской области мы провели технические работы более чем в 350 крупных и малых населенных пунктах, на контрольно-пропускных пунктах на границе с Финляндией и на трассах федерального значения. Объем работ проделан действительно колоссальный — сеть увеличена вдвое всего за полтора года.

G: Что происходит с LTE-450?

С. Т.: Развитие проекта мы считаем успешным, поскольку число абонентов, обслуживаемых на сети LTE-450, ежегодно увеличивается вдвое. Сейчас мы активно участвуем в рабочих группах профильных министерств и ведомств, где обсуждаются возможные форматы предоставления связи на базе LTE-450 спецпотребителям. Мы уже тестировали эту технологию с департаментом информационных технологий Москвы: Tele2 предоставляла оперативную связь во время матчей ЧМ-2018. Рациями с поддержкой LTE-450 пользовались бригады оперативных служб. Есть отличный кейс по обеспечению интернетом сети фельдшерско-акушерских

пунктов в удаленных районах, где «не ловит» ни один из операторов. Ранее протестировали технологию совместно с РЖД: организуем удаленное управление локомотивами на базе сети LTE-450. В целом у этой технологии большой потенциал. Сейчас LTE-450 Tele2 работает в Москве и Подмосковье, Санкт-Петербурге и Ленинградской области, а также в Тверской и Новгородской областях.

G: Как долго будут окупаться инвестиции в сеть?

С. Т.: Для начала отмечу, что мы точку в развитии не ставим. Работы по оптимизации инфраструктуры проводим дальше. Уже сейчас в рамках данного кейса мы видим, что инвестиции в развитие связи окупаются как материально, так и в плане имиджа. Сегодня Tele2 — это качественная связь. По данным Роскомнадзора, Tele2 второй год подряд остается лидером по темпам строительства сети 4G. Мы активнее коллег по цеху инвестируем в строительство высокоскоростного интернета. При этом на стагнирующем рынке нам удается увеличивать и абонентскую базу, и выручку. Мы не разглашаем финансовые показатели по региону, но в целом по стране за первый квартал 2019 года выручка компании выросла на 15,1% в сравнении с аналогичным периодом 2018 года и составила 37,7 млрд рублей. Чистая прибыль составила 2,3 млрд рублей — это практически соответствует результату всего 2018 года.

Инвестиции в сеть закладывают основу для дальнейшего роста выручки от передачи данных, а также способствуют повышению индекса NPS. По итогам первого квартала Tele2 увеличила отрыв от ближайшего конкурента до 16 п. п., достигнув результата в 45%, что делает компанию безоговорочным лидером в телеком-отрасли по готовности клиентов рекомендовать оператора близким и знакомым.

G: Какова обратная связь петербуржцев на модернизацию вашей сети? Они это заметили?

С. Т.: Петербуржцы видят, что качество нашей связи и мобильного интернета улучшилось. В частности, в Петербурге у нас поло-

жительный баланс по MNP: то есть к Tele2 приходит больше абонентов других операторов, чем уходит. Наша абонентская база растет. Безусловно, это результат в том числе и масштабного строительства в регионе. Кроме того, мы выводим на рынок уникальные продуктовые предложения.

G: Какие из новых продуктов еще выстрелили?

С. Т.: Сегодня нас без всяких оговорок можно назвать трендсеттерами на телеком-рынке. Мы часто первыми предлагаем рынку абсолютно новые услуги, которых нет у конкурентов. Затем они уже копируются другими операторами. Это хорошо для всех, в первую очередь для абонентов. Например, осенью прошлого года Tele2 запустила «SOS-пакет». Он позволяет абоненту оставаться на связи и иметь доступ к самым необходимым сервисам (таким, как «Яндекс-навигатор» и WhatsApp) даже при нулевом балансе. Только за один месяц этой услугой воспользовались более 5 млн клиентов. Также мы первыми предложили абонентам делиться гигабайтами, и тут тоже успех — за первый день работы услуги было передано 170 Тб.

G: Больше шума вы произвели с запуском eSIM. Планируете ли вы вернуться к подключению абонентов по технологии eSim? Насколько перспективна данная технология?

С. Т.: Запуск eSIM был пилотным проектом, в рамках которого мы предложили московским пользователям протестировать новое решение. Электронные сим-карты можно было получить в нескольких салонах Москвы. Мы набрали необходимую для тестирования базу, продолжение проекта требует уточнения ряда вопросов. Как только все вопросы будут урегулированы, можно говорить о продолжении пилота, а в будущем — о массовом запуске технологии.

G: Сейчас много говорят о внедрении технологий в процесс управления городской инфраструктурой. Tele2 принимает участие в этом процессе?

С. Т.: Безусловно, мы заинтересованы в сотрудничестве по данному направлению с администрациями Петербурга и Ленобласти. У нас уже есть удачные кейсы с орга-

нами власти Москвы. В прошлом году Tele2 на основании Big Data подготовила для ДИТ Москвы информацию о динамике передвижения населения, которая учитывалась при планировании технической и транспортной инфраструктуры. Накладывая маршруты перемещения абонентов на карту города, мы видели, как увеличивается нагрузка на транспортную инфраструктуру, автодороги, железные дороги и метро. Это дает возможность властям реализовать концепцию «умного» города: планировать парковки, маршруты общественного транспорта, остановки, детские сады и прочее.

G: Готова ли Tele2 к переходу на 5G, какую работу ведете в данном направлении?

С. Т.: 2019 год должен стать переломным для технологии 5G. Вопрос внедрения важен для многих отраслей экономики страны, а не только для телекома. Технических вопросов с пятым поколением остается много. Но мы строим сейчас инфраструктуру с расчетом на будущее внедрение 5G. Важно, что на Петербургском международном экономическом форуме Tele2 договорилась с «Ростелекомом» и Ericsson о развертывании пилотной зоны сети 5G в диапазоне 27 ГГц. Откроем ее в июле-сентябре в самом центре Москвы.

G: Говоря про сложности с внедрением 5G, что вы имеете в виду? Какой переломный момент должен наступить?

С. Т.: Сейчас решается вопрос выделения частот под технологию и их распределения между игроками рынка. Сложные переговоры идут вокруг частот 3,3–3,8 ГГц. Это наиболее перспективный для полноценного развития технологии диапазон, на этих частотах развертывают сети другие страны, имеется соответствующее оборудование. Коммерческие запуски сетей 5G состоялись в Южной Корее, США и Китае. В России желаемые операторами частоты заняты для нужд Минобороны и космических программ. Надо договариваться с силовыми структурами, инвестировать в расчистку частот. В Tele2 верят, что оптимальный вариант этого решения — в сотрудничестве с государством и в создании единого инфраструктурного оператора. ■

«МОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ДЛЯ МЕНЯ БЕСЦЕННО»

ДИАНА КАЛЕДИНА ОСНОВАЛА БАЛТИЙСКУЮ ПРОМЫШЛЕННУЮ КОМПАНИЮ (БПК)

В 2002 ГОДУ, И В ТОТ МОМЕНТ ФИРМА, ПОСТАВЛЯВШАЯ И МОДЕРНИЗИРОВАВШАЯ МЕТАЛЛООБРАБАТЫВАЮЩЕЕ ОБОРУДОВАНИЕ, ЖИЛА НА ЭНТУЗИАЗМЕ НЕСКОЛЬКИХ ЧЕЛОВЕК. СЕЙЧАС В БПК ОКОЛО 800 СОТРУДНИКОВ, А ВЫРУЧКА ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРОШЛОМ ГОДУ ПРЕВЫСИЛА 4 МЛРД РУБЛЕЙ. ПОДГОТОВИЛА НАТАЛЬЯ ЛАВРИНОВИЧ



Сейчас Балтийская промышленная компания» состоит из «БПК-Север» и «БПК-Юг», станкостроительного завода «Саста», Сасовского литейного завода в Рязанской области и двух совместных предприятий с Hugo Reckerth GmbH и Buffalo Machinery Co., Ltd.

GUIDE: Вы собирались открыть три цеха в Петербурге по 25 тыс. кв. м каждый, но, к сожалению, вынуждены были свернуть деятельность. Почему?

ДИАНА КАЛЕДИНА: Не свернуть, а заморозить. У нас площадка в Рыбацком, это «БПК-Юг» — производственный цех, где происходит механическая обработка частей и узлов станков. Не так давно мы построили научно-производственный комплекс «БПК-Север». Он стал центром инжиниринга, где ведутся все новые разработки, конструируются опытные образцы оборудования. Далее результаты распространяются на заводы: наши и наших индустриальных партнеров. Напротив этого корпуса, метрах в пятистах, нами куплена земля, чуть больше 10 га, и произведены все проектные и подготовительные работы по постройке трех корпусов по 25 тыс. кв. м: это производство горизонтально-расточных станков, токарно-карусельных и продольно-фрезерных. У нас есть конструкторская документация, технологические карты — технически к производству такого оборудования мы готовы. Но резкое падение спроса и позиция государства делают вложение средств в дальнейшее развитие нецелесообразным. Слишком высокие риски и непредсказуемо поведение госструктур, в частности, Минпромторга. Вообще, производство в нашей стране — достаточно сложная история.

G: С какого года вы наблюдаете резкое падение спроса?

Д. К.: По данным открытых источников, Россия в 2017 году потребляла станков примерно на 70 млрд рублей. В прошлом году эта цифра сократилась на 10–15%. В этом году, думаю, падение продолжится.

G: Как вы считаете, сможет ли усилить позиции российских станкостроителей тот факт, что с 1 января 2020 года уровень локализации производства должен повыситься с 50 до 70%?

Д. К.: Нет, только усугубит. Смотрите, мы производим станки F.O.R.T. «Мы» — это в том числе смежники, например, предприятия госкорпорации «Росатом», которые производят для нас комплектующие, узлы, сборку. При этом мы достигаем фактической локализации в 50–60%. У нас в стране нет собственных подшипников, шарико-винтовых пар, приводов, систем ЧПУ (числового программного управления), производства шпинделей в серийном масштабе. Чтобы получить на 100% отечественный продукт, надо сначала развить собственное производство комплектующих.

В конце 2017 года наше предприятие прошло экспертизы Торгово-промышленной палаты РФ на базовый модельный ряд, но Минпромторг до сих пор находит разнообразные предлоги, чтобы тянуть с выдачей заключений с локализацией на 50%. Нужно учитывать, что более 80% потребляемых станков — это «оборонка». Для того чтобы поставлять станки по 44-ФЗ, необходимо иметь такое заключение. Фактически отечественный рынок для нас закрыт. Наверное, на нем есть те, кому заказы нужнее. Хотелось бы обратить внимание, что мировые лидеры производства станков идут по противоположному пути. Они оставляют за собой техническое развитие модельного ряда, а производство комплектующих передают специализированным серийным производствам, расположенным по всему свету. Так достигаются качество и низкая себестоимость. У нашей же «локализации» обратная сторона — низкая конкурентоспособность.

G: Если ситуация будет развиваться так же, чем вы будете заниматься через пять и десять лет? Есть ли у вас план Б?

Д. К.: Нужно понимать, в каких условиях и в какой стране ты живешь. Иметь план Б у нас вообще невозможно. Нужно уметь маневрировать и перестраиваться. Нельзя предсказать, что через пять лет будет и в стране, и в мире. Но, в принципе, я бы хотела заниматься тем же самым.

G: Насколько тяжело совмещать бизнес и руководство кафедрой «Конструкторско-технологические инновации в машиностроении» в Политехе?

Д. К.: Это не сложно, а интересно. И более того, выгодно: у нас в конструкторском

бюро сейчас — 46 человек, и примерно половина из них — бывшие студенты или сотрудники университета. Лет пять-семь назад студенты, которые приходили к нам из Политеха, не знали, что такое шпиндельная бабка, задняя бабка, не говоря о том, где находится ШВП. Наша первая инициатива была — чтобы они смотрели, знакомились с производством хотя бы в виде экскурсий. А потом потихоньку сложилось сотрудничество с ними.

Кафедра занимает весь четвертый этаж в административном корпусе, это 1000 кв. м. Там одновременно и работают, и учатся, и защищаются. Мы даже формируем дисциплины, по которым необходимо усилить внимание.

G: Вы большое внимание уделяете аддитивным 3D-технологиям, в которые вложили свыше 100 млн рублей. За ними будущее?

Д. К.: Сейчас все говорят про цифровую экономику, о достижениях в этом направлении, а я думаю, что, наверное, я не в этой стране живу. Мы нормальный токарный станок еще произвести не можем, а уже все в цифре. Но объективно аддитивное машиностроение — не очень далекое будущее, оно наступит лет через пять — так, чтобы на этом можно было зарабатывать. Конечно, выращивание детали (от англ. additive — «добавление») пока еще дорого, не очень точно. Но все очень быстро меняется, и заниматься этим абсолютно необходимо.

G: При этом лет двадцать назад вы, такая хрупкая барышня, собственными руками ремонтировали огромные станки...

Д. К.: Был такой момент. В юности я думала о карьере юриста или психолога, а в станкостроении оказалась случайно. Когда есть захочешь, пойдешь и не тем заниматься. Да, я работала какое-то время в станкоремонтной компании, но недолго, около года.

G: Вы двадцать лет в браке, вашему сыну 13 лет. Вас хватает на семью?

Д. К.: Семья очень важна для меня, я стараюсь так распределять время, чтобы всем хватало. Я не из тех трудоголиков, что спят по четыре часа в сутки. Просыпаюсь утром, собираю ребенка в школу, потом собираюсь сама.

G: У вас на сайте есть ролики про изготовление ваших фирменных календарей. Как давно появилась эта традиция?

Д. К.: Лет семь мы выпускаем календари. В первом снималась прима-балерина Мариинского театра Ирина Голуб. Был календарь с двумя балеринами, изображавшими фигуры, будто выполненные из металла. Был с олимпийской чемпионкой по художественной гимнастике Каролиной Севастьяновой. Очень приятно: идешь по заводу — и у токарей, фрезеровщиков, операторов висят наши календари. Мы хотели избежать пошлости. У нас слоган — «Вдыхая жизнь в металл». Основная задача — равно как и моя в университете — популяризировать рабочее, технические, инженерные специальности. Люди должны гордиться тем, что они работают на станке.

G: Вы бы хотели, чтобы ваш сын получил такую специальность?

Д. К.: Да. И скорее всего, так и будет. Сейчас он учится в физико-математическом лицее. Хотя, конечно, окончательный выбор за ним.

G: Вы до сих пор занимаетесь боксом?

Д. К.: Какой-то период времени — почти каждый день. Сейчас занимаюсь иногда, хожу в спортзал. Непродолжительное время занималась конкурсом, но больше падала.

G: Вас не смущает этот штамп применительно к вам — «железная леди»? И вообще, насколько корректны гендерные сравнения в бизнесе?

Д. К.: Я ненавижу такие рейтинги, особенно их любят делать к 8 марта. «Успешные женщины-руководители» — это кошмар. Я ни капли не феминистка и, напротив, готова получать дополнительные преференции из-за того, что мы более слабые существа. Но когда проводят конкурсы по принципу пола, это меня расстраивает.

G: В прошлом году вас включили в рейтинг петербургских миллиардеров с состоянием в 2 млрд рублей. Эти цифры справедливы?

Д. К.: Я не знаю, на основе чего составляются эти рейтинги. Если оценивать, сколько стоит мое предприятие, я считаю — намного больше. Оно вообще для меня бесценно! ■

ФИГАРО ЗАЙДЕТ ЧЕРЕЗ ЦАРСКОЕ СЕЛО

Международный фестиваль «Опера — всем» пройдет в Петербурге с 12 по 21 июля в восьмой раз. Его идеолог и художественный руководитель театра «Мюзик-Холл» Фабио Мастранджело надеется, что погода не подведет. С другой стороны, пример 2016 года, когда «Князь Игорь» хотя и прервали из-за ливня, но доиграли почти до конца, а зрители держали зонтики над музыкантами, свидетельствует: искусство сильнее стихии.

По традиции открытие фестиваля пройдет 12 июля на Соборной площади Петропавловской крепости. Откроются «Орлеанской девой» Петра Ильича Чайковского. «Я очень доволен своей музыкальной работой, — писал Чайковский в 1879 году. — Что касается литературной стороны, то есть либретто... Трудно передать, до чего я утомляюсь. Сколько перьев я изгрызу, прежде чем вытяну из себя несколько строчек!» Режиссером-постановщиком стал бессменный арт-директор

Виктор Высоцкий, художником — Юлия Гольцова, оркестром «Северная симфония» дирижирует Фабио Мастранджело, главные партии исполняют солисты театра «Мюзик-Холл», Мариинского театра и другие.

14 июля в Александровском парке, перед зданием театра, дадут «Богему» Джакомо Пуччини. Парижский квартал на фоне строгого фасада «Мюзик-Холла» — еще одно прочтение одной из известнейших мировых опер. Режиссером-постановщиком выступил Андрей Сидельников, среди солистов — бас Валентин Аникин, в настоящий момент служащий в National Theater Mannheim, Александр Михайлов и Александр Гонца (оба из Мариинского театра, но Гонца — из Приморской сцены), Никита Одалин и другие.

18 июля на Елагином острове перед Елагиноостровским дворцом — «Майская ночь» Римского-Корсакова. Концерты в



ОТКРЫТИЕ ФЕСТИВАЛЯ ПРОЙДЕТ 12 ИЮЛЯ НА СОБОРНОЙ ПЛОЩАДИ ПЕТРОПАВЛОВСКОЙ КРЕПОСТИ

этой части Северной столицы собирают самых неформальных любителей классики: люди слушают музыку, лежа на траве. (По традиции вход на все концерты свободный.) Режиссер — Ольга Маликова, Губернаторским оркестром Санкт-Петербурга руководит дирижер Владимир Ланде из Красноярска, главные партии исполняют Виталий Янковский, Дмитрий Демидчик, Елизавета Михайлова и другие.

Закроется фестиваль 21 июля «Севильским цирюльником» Россини — на плацу

Екатерининского дворца в Царском Селе. «В этом году мы выполняем пожелание нашего друга — директора музея Ольги Таратыновой, которая давно хотела, чтобы здесь поставили „Севильского цирюльника“, — рассказывает Фабио Мастранджело. — По ходу действия часто возникает балкон, так вот здесь нам обеспечен прекрасный барочный балкон». Постановку осуществит австрийский театральный режиссер Ханс-Иоаким Фрай. ■

НАТАЛЬЯ ЛАВРИНОВИЧ

ПЛОТЬ И КРОВЬ ХОЛОДНОКРОВНОЙ ЗМЕИ

15 июля в БКЗ «Октябрьский» в рамках мирового тура «Flesh & Blood» заползет белая змея: Whitesnake во главе с Дэвидом Ковердейлом заглянут, чтобы отметить 40-летие группы. 42-летие, если совсем уж точно.

45 лет назад в декабре 1973 года в Копенгагене Deep Purple решил выступить с новым составом и новыми вещами, оставив лишь то, без чего их совсем нельзя было представить, — «Smoke on the Water» и «Space Truckin'». На сцену вышел 22-летний Дэвид Ковердейл: его запись, по легенде, участники группы случайно вытащили из множества присланных демо и оказались поражены звучанием. Фирменный баритон ненадолго отсрочил конец: через три года было принято решение о роспуске группы, после чего Ковердейл создал и первый альбом рок-баллад «White Snake», и почти одноименную группу. Оправдывая название, «Змея» мно-



ОПРАВДЫВАЯ НАЗВАНИЕ, «ЗМЕЯ» МНОГО РАЗ СБРАСЫВАЛА СТАРУЮ ШКУРУ: ГРУППА МЕНЯЛА СОСТАВЫ, ПРЕКРАЩАЛА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, УСТРАИВАЛА ГРОМКИЕ РЕЮНИОНЫ, СНОВА САМОРАСПУСКАЛАСЬ, ЧТОБЫ ЕЩЕ РАЗ ВОСКРЕСНУТЬ ИЗ, КАЗАЛОСЬ БЫ, НЕБЫТИЯ

го раз сбрасывала старую шкуру: группа меняла составы, прекращала деятельность, устраивала громкие реюнионы, снова самораспускалась, чтобы еще раз воскреснуть из, казалось бы, небытия. То же самое про-

исходило и в личной жизни Дэвида: он разводился, вступал в новый брак, переезжал жить в Штаты, снова разводился, заводил детей, влюблялся и еще раз женился — как полагается настоящей рок-звезде. Музыка менялась по той же синусоиде: после триумфального альбома 1987 года, который стал восемь раз платиновым, последовал довольно проходной «Slip of the Tongue». К Whitesnake привыкли. Они стали заслуженными ветеранами, которым достаточно было стричь купоны на волне прошлой популярности. И тогда, неожиданно для всех, «змея» выпустила «Flesh & Blood».

Сейчас этот альбом 2019 года сравнивают с пластинкой 1987 года — по мощи и яркости. Ковердейл испытывает новый прилив сил. «Прошлая неделя — это уже другая эпоха для меня. А то, что было сказано шесть месяцев назад, — тем бо-

лее, — говорит он. — Сегодняшняя глава в жизни Whitesnake меня очень вдохновляет. Поверьте, я много чего делал в своей жизни, и то, что сейчас у меня такой энтузиазм, — это кое-что значит». Впервые группа попала в Россию летом 1994 года, и тогда Дэвида особенно поразил тот факт, что ни один альбом из тех, что он подписывал, не был лицензионным, все пиратские. Но на любви к фанатам это не отразилось. «Мы действительно взволнованы и с нетерпением ждем возможности сыграть перед российскими поклонниками, а также вместе с ними отпраздновать 40-летний юбилей Whitesnake, — говорит Ковердейл. — Для меня огромная честь гастролировать по этому невероятному миру на протяжении сорока лет. Я рад, что вы все присоединились ко мне в этом удивительном путешествии». ■

НАТАЛЬЯ ЛАВРИНОВИЧ

ПРОЙТИ СКВОЗЬ СЛОВА И НЕ ПОРАНИТЬСЯ

Торжественное открытие Театральной олимпиады в Санкт-Петербурге прошло в июне в Александринском театре, а основная ее программа развернется в следующие месяцы на разных сценах.

В Год театра олимпиада стартует одновременно в двух государствах — России и Японии. Санкт-Петербург примет более 30 постановок из 15 стран, на гастроли к нам приедут самые дерзкие и тонкие коллективы — парижский «Буфф дю Нор», Народный художественный театр Пекина, берлинский «Шаубюне» и Piccolo Teatro di Milano. Программа разянется на несколько месяцев, вплоть до декабря, и в каждом из них будут свои фавориты. Июль — это, конечно, «Эдип» Роберта Уилсона, кото-

рый 6-го и 7-го числа покажут на сцене «Балтийского дома».

Премьера «Эдипа» по мотивам пьесы Софокла прошла год назад в римском театре «Помпеи», построенном в стиле древнегреческого амфитеатра. За ним последовал театр «Олимпико» в Виченце, первый крытый в мире, и театр Эпидавра IV века до н. э. Петербургская площадка кардинально другая, но вызов позволяет расширить рамки.

«Основная тема в мифе об Эдипе, в моем представлении, — темнота, — говорит 77-летний режиссер, сотрудничавший со Сюзен Зонтаг и Уильямом Берроузом. — Он обещает пролить свет на убийство царя

Лая, чтобы избавить город Фивы от чумы. Но способен ли он остаться верным своему слову, когда все выяснится? Может ли он взглянуть объективно на свое прошлое, свое происхождение? Как говорит слепой предсказатель Тиресий, пока Эдип может видеть, он слеп. Когда он начинает видеть правду, он ослепляет себя. Смей ли мы сегодня посмотреть правде в глаза?»

Очень важную роль в спектакле играет музыка. Звуковой ряд делается силами преимущественно двух человек. Саксофонист из Нового Орлеана Дики Ландри взял в руки инструмент в десятилетнем возрасте, в 1948 году, и считается одним из главным минималистов мира. Кларне-

тист Кинан Азмех впитал в себя национальную и интернациональную музыкальные традиции, он учился и в Нью-Йорке, и в Дамаске, а сравнительно недавно записал альбом современной камерной сирийской музыки. Звуки и слова — вообще определяющие для Уилсона. Не зря Том Уэйтс, его друг и коллега, с которым тот сделал не одну постановку, говорит: «Слова для Боба похожи на гвозди в кухонном полу, когда темно и вы босиком. Боб расчищает путь, он может пройти сквозь слова и не пораниться». «Эдип» — это совместное производство Change Performing Arts с Pompeii Theatrum Mundi. ■

НАТАЛЬЯ ЛАВРИНОВИЧ

spb.kommersant.ru

ПЕТЕРБУРГСКАЯ
ЛЕНТА НОВОСТЕЙ
В ДВА КАСАНИЯ

1.



ВОЙТИ | Регистрация

ГАЗЕТА

ПРИЛОЖЕНИЯ

ВЛАСТЬ

ДЕНЬГИ

ОГОНЁК

WEEKEND

НАУКА

РЕГИОНЫ

UK

FM93.6

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ВОЛГОГРАД

ВОРОНЕЖ

ЕКАТЕРИНБУРГ

КАЗАНЬ

КРАСНОДАР

КРАСНОЯРСК

НИЖНИЙ НОВГОРОД

НОВОСИБИРСК

ПЕРМЬ

РОСТОВ-НА-ДОНУ

САМАРА

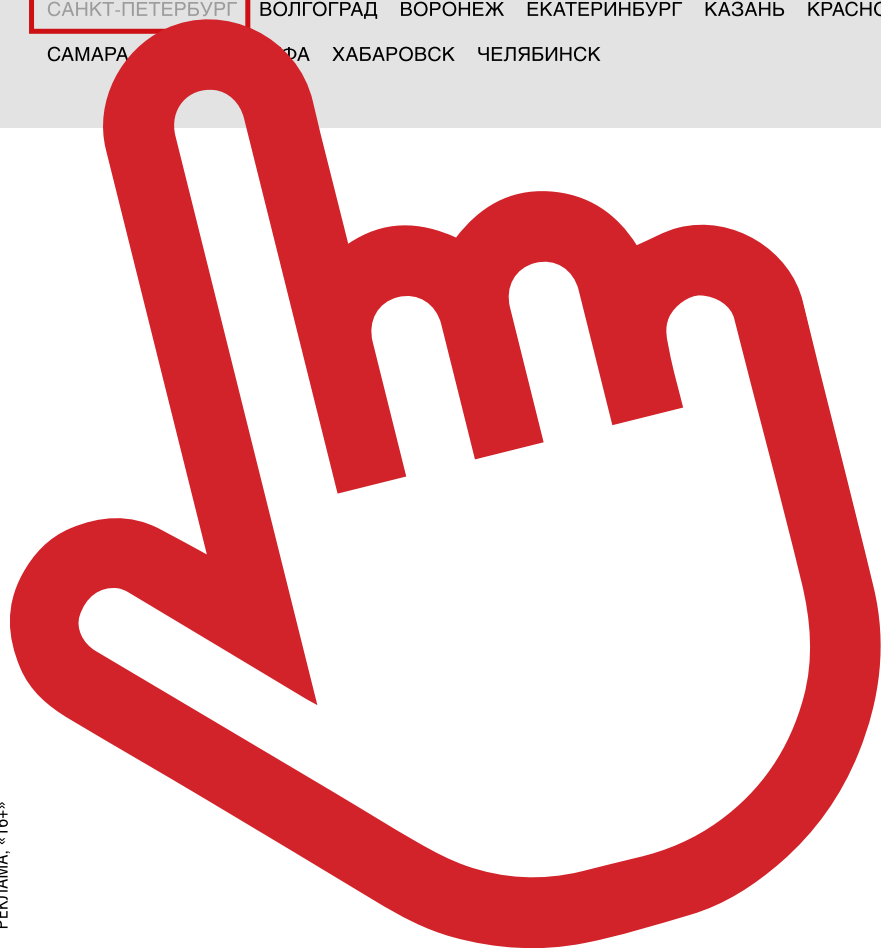
ТОЛЬЯТИ

УФА

ХАБАРОВСК

ЧЕЛЯБИНСК

2.



ДВИЖЕНИЕ В ПОКОЕ



БИЗНЕС
Mercedes-Benz E-Класса, Audi A6
BMW 5 серии



ПРЕМИУМ
Audi A8, Mercedes-Benz S-Класса
BMW 7 серии



УЛЬТИМА
Mercedes-Maybach
S-Класса

Яндекс Такси

Яндекс.Такси — информационный сервис, транспортные услуги оказываются перевозчиками.