

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ РЕЙТИНГ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ ГОДА



Вторник, 19 декабря 2023
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №36

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА



**Петербургская
Недвижимость**

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



РОССИЙСКИЙ
ЭТНОГРАФИЧЕСКИЙ
МУЗЕЙ

Альфа Банк

АО «Альфа-Банк»



Некоммерческая организация

ФОНД СОДЕЙСТВИЯ КРЕДИТОВАНИЮ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

TELE2

HANSA GROUP

КОМФОРТЕЛ
оператор связи бизнес-класса

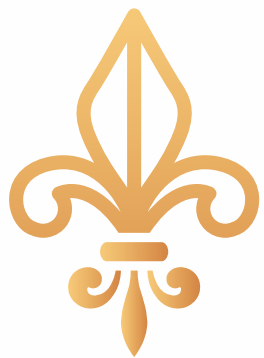


Северо-Западная
пригородная пассажирская
компания

АБИА
КЛИНИКА

институт протезирования и нехирургической косметологии

РЕКЛАМА



СЕВЕРНАЯ КОРОНА

RESIDENCE KARPOVKA, 31

от **19** МЛН
РУБ.

СДАЕМ В ЭТОМ ГОДУ

КВАРТИРЫ-РЕЗИДЕНЦИИ В ИМПЕРСКОЙ ЧАСТИ
ПЕТРОГРАДСКОЙ СТОРОНЫ

(812) 640-65-65

РЕКЛАМА. ЗАСТРОЙЩИК: ООО «СЗ «КАРПОВКА, 31», САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, НАБЕРЕЖНАЯ РЕКИ КАРПОВКИ, Д. 31—Д. 39. ПРОЕКТНАЯ
ДЕКЛАРАЦИЯ РАЗМЕЩЕНА НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ. РЕАЛИЗАЦИЯ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА ОСНОВАНИИ
214-ФЗ. ЦЕНА УКАЗАНА НА 1-КОМНАТНУЮ КВАРТИРУ ПЛОЩАДЬЮ 40,68 М² В КОРПУСЕ № 6.

ПСК



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«РЕЙТИНГ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ ГОДА»

ГОД ПЕРЕМЕН

Аналитики утверждают, что в этом году, даже в условиях многих ограничений, российская экономика продолжает развиваться: индикаторы бизнес-климата демонстрируют рост.

Наш ежегодный проект публикует результаты некоммерческого исследования, на основе которого определяются лучшие топ-менеджеры в 19 основных сферах экономики Санкт-Петербурга и Ленинградской области, по мнению отраслевого сообщества. По методике проекта, редакция совместно с независимыми экспертами формирует шорт-листы номинантов на звание лучших руководителей по итогам уходящего года. Затем каждый из номинантов определяет, кому из глав конкурирующих компаний он отдал бы первое, второе и третье места. По сумме баллов определяем тройку лидеров в каждой отрасли. Остальных номинантов перечисляем в алфавитном порядке.

В этом году при составлении списка помогли главы и представители следующих бизнес-ассоциаций: Telecom Daily, «Руссофт», Союз промышленников и предпринимателей Санкт-Петербурга, союз «Санкт-Петербургская торгово-промышленная палата», Союз страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада, СПИБА, АФПЕАЗС, Ассоциация частных клиник Санкт-Петербурга и другие.

В результате в выборку попали главы 339 компаний. Активность голосования в этом году была снижена по сравнению с прошлым годом (в 2023-м — 65%, в 2022-м — 72%). В основном это было связано с приходом новых руководителей и изменениями в структуре бизнеса. Кроме того, ярко прослеживается тенденция к информационной закрытости компаний и желанию бизнеса лишний раз «не освещивать» в публичном поле.

Санкционная политика против страны сделала российскую экономику более закрытой, бизнес предпочитает молчание не только в подаче информации, но и в какой-либо оценке. Поэтому становится все труднее получать адекватное представление о реальном состоянии дел в той или иной сфере. В конечном счете, такая политика ведет к определенным рискам.

Исследование для Business Guide «Рейтинг топ-менеджеров года» проводили: Алла Михеенко (редактор исследования), Дарья Андреева, Ольга Безверхняя, Софья Буторина, Мария Павлова, Алексей Рязанцев, Анастасия Ситина, Александра Шалагина.

ЭКОНОМИКА ПЕТЕРБУРГА ПОКАЗАЛА РОСТ

ПО ДАННЫМ КОМИТЕТА ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ И СТРАТЕГИЧЕСКОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ (КЭПИСП), ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ УХОДЯЩЕГО ГОДА ЗАФИКСИРОВАН РОСТ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА В РАЗНЫХ ОТРАСЛЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ ТОРГОВЫЕ ОБОРОТЫ ПАДАЮТ, А ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ЦЕНЫ РАСТУТ. ДАРЬЯ РОМАСЮК

В докладе КЭПИСП «Итоги социально-экономического развития Санкт-Петербурга за январь — сентябрь 2023 года» отмечается, что оборот организаций за это время составил 19,7 трлн рублей. Это на 16,8% меньше, чем за аналогичный период прошлого года (23,7 трлн рублей).

ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО Индекс промышленного производства (ИПП) в январе — сентябре текущего года в Петербурге составил 110,4% по сравнению с индексом за тот же период 2022 года. В городе отметили рост объемов в обрабатывающих производствах — 12,4%.

В добывающих отраслях показатели снизились в 1,5 раза; в обеспечении электрической энергией, газом, паром произошло снижение на 2,8%; в водоснабжении, водоотведении, организации сбора и утилизации отходов, деятельности по ликвидации загрязнений показатели уменьшились на 4% относительно аналогичного периода прошлого года.

В Петербурге на долю обрабатывающих производств приходилось 90% объемов продукции промышленности. Согласно документу КЭПИСП, приросло производство одежды (в 1,6 раза); компьютеров, электронных и оптических изделий (+49%); машин и оборудования (+29%);

прочих транспортных средств и оборудования, в том числе судостроение, вагоностроение (+21%); лекарственных средств и материалов (+18%); электрического оборудования (+17%); резиновых и пластмассовых изделий (+12%); химических веществ и продуктов (+10%).

Если говорить о снижении показателей, то выпуск авто уменьшился в 34,5 раза, комплектующих и принадлежностей для них — в 3,5 раза. Также снизились показатели в производстве металлургической продукции (–12%); напитков (–4%); табачных изделий (–3%); пищевых продуктов (–2%).

СТРОИТЕЛЬСТВО Объем работ в строительстве увеличился на 10,8% и достиг 401 млрд рублей. Так, объемы жилищного строительства в Петербурге выросли на 4,3% и составили 2,7 млн кв. м, или 58 тыс. квартир, по сравнению с январем — сентябрем прошлого года. Лидерами по вводу жилья стали Приморский (639 тыс. кв. м) и Красносельский (342 тыс. кв. м) районы. Населением за счет собственных средств и с помощью кредитов банков построено 726 домов общей площадью 167 тыс. кв. м, что составляет 6,3% от общего ввода. Этот показатель снизился на 12,5% по сравнению с январем — сентябрем 2022 года.

Оптимистично выглядят показатели по реконструкции и новому строительству. По итогам девяти месяцев в Петербурге ввели 135 объектов, проложили 11,8 км газопроводов, 13,5 км, — водопроводных и 15,5 км — канализационных. Кроме этого, провели 66,6 км волоконно-оптических линий связи, ввели в строй капитальные гаражи на 1827 мест, гостиницы на 622 места, школы на 10 300 мест и детские сады на 2605 мест. Появились и спортивные сооружения с искусственным льдом площадью 6971 кв. м.

ТОРГОВЛЯ Оборот оптовой торговли уменьшился на 19,5% и составил 14 трлн рублей. Снижение наблюдается и в организациях оптовой торговли на 11 трлн рублей (–21,7%) по сравнению с январем — сентябрем 2022 года.

Оборот розничной торговли в Петербурге вырос на 7,2% и достиг 1,676 трлн рублей. В структуре оборота преобладали непродовольственные товары, в Петербурге их доля составила 64%. Это соответствует уровню прошлого года. Объем товарных запасов по сравнению с 1 октября 2022 года увеличился в Петербурге на 0,1%. Оборот общественного питания в городе — 148 млрд рублей (+18,3%). → 4



ЦЕРЕМОНИЯ ЗАПУСКА В СЕРИЙНОЕ ПРОИЗВОДСТВО НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТРАКТОРОВ НА КИРОВСКОМ ЗАВОДЕ



АЛЕКСАНДР КОНЮХОВ

1.

АЛЕКСАНДР КОНЮХОВ,
генеральный директор АО «Силовые машины»
2.

СЕРГЕЙ СЕРЕБРЯКОВ,
генеральный директор ПАО «Кировский завод»
3.

АЛЕКСАНДР ГРАЧЕВ,
управляющий директор АО «ОДК-Климов»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

ЕВГЕНИЙ КУЗЬМЕНКО,
управляющий директор АО «Тихвинский вагоностроительный завод»

АЛЕКСАНДР ЛЕБЕДЕВ,
генеральный директор ООО «Современные технологии газовых турбин» (СТГТ)

МИХАИЛ ПОДВЯЗНИКОВ,
генеральный директор АО «Обуховский завод»

АНАТОЛИЙ РУСИН,
генеральный директор ООО «Кингисеппский машиностроительный завод»

ПЕТР СКВОРЦОВ,
генеральный директор ПАО «Звезда»

АНАТОЛИЙ СМИРНОВ,
директор филиала АО «АЭМ-Технологии» «Ижора»

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

АНАТОЛИЙ ФОМИЧЕВ,
генеральный директор СПб ОАО «Красный Октябрь»

АЛЕКСЕЙ ШУБИН,
генеральный директор АО «Невский завод», генеральный директор АО «РЭП Холдинг»

ВАЛЕНТИН ЯДРИЦЕВ,
с июня 2023 года — генеральный директор АО «Октябрьский
электровAGONоремонтный завод»

ГОРОД

3 → ФИНАНСЫ На 1 октября консолидированные бюджеты города исполнены с профицитом — 97 млрд рублей, по данным комитетов финансов Петербурга и области. Доходы городского бюджета сократились на 6,3% и составили 827 млрд рублей по сравнению с аналогичным периодом 2022 года. Расходы бюджетов субъектов Российской Федерации увеличились в городе на 25,7% и составили 735 млрд. Основная доля расходов, по данным комитета финансов, приходится на социально-культурную сферу — 59%. В январе — сентябре прошлого года доля расходов составила 66%.

Объем налоговых поступлений в номинальном выражении увеличился в 1,5 раза. На 1 октября Петербург внес в федеральный бюджет 1,552 трлн рублей налогов и сборов, по данным Федеральной налоговой службы. Из них 47% поступило в консолидированные бюджеты субъектов РФ. В январе — августе сальдированный финансовый результат организаций Петербурга (без субъектов малого предпринимательства) составил 1,301 трлн рублей, это 42,8% от уровня аналогичного периода прошлого года. Согласно документу, число убыточных организаций увеличилось на 4,5%, а сумма убытка возросла на 44,8%.

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО За девять месяцев в Петербурге и области произвели сельхозпродукции на 92 млрд рублей. Это на 1% выше уровня аналогичного периода прошлого года. Хозяйства всех категорий на 1 октября убрали 94% посевных площадей зерновых культур, 92% картофеля, 75% посевов овощей. В среднем с каждого гектара в сельхозорганизациях намолотили 39 центнеров зерна (–0,6%); накопили 276 центнеров картофеля (+8,6%); собрали 455 центнеров овощей (+8,8%). Под урожай следующего года посеяли озимых культур на площади 11,6 тыс. га (+34%); вспахали зяби на площади 10,2 тыс. га (+23%).

Увеличилось поголовье овец и коз на 3,6%, свиней — на 2,4%, коров — на 2,5%. А вот поголовье птицы сократилось на 2,9%. В хозяйствах всех категорий произвели 264 тыс. тонн скота и птицы на убой. Это на 4% меньше, чем годом ранее. В молочном производстве сохранялась положительная тенденция. Так, надоили 535 тыс. тонн молока, что на 6% выше, чем в аналогичный период 2022 года. Увеличение производства связывают с повышением среднего надоя на одну корову на 6,3%, до 7502 кг. Этот показатель один из наиболее высоких среди субъектов РФ.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ЦЕНЫ За девять месяцев индекс потребительских цен в Петербурге составил 104% против 110% в январе — сентябре 2022 года. Цены на продовольственные товары увеличились на 2,5%. Так, подорожали куры охлажденные и замороженные (+20%); свинина бескостная (+11,3%); сахар-песок

(+15,5%); напитки газированные (+7,5%); рыба соленая, маринованная, копченая (+6,9%); кетчуп (+5,5%); яйца куриные (+4,1%). При этом цены снизились на гречневую крупу (–9%), печень говяжью, свиную (–5,5%); сметану (–4,2%); печенье (–2,7%).

Непродовольственные товары тоже выросли в цене на 3,9%. Так, металлочерепица подорожала на 27,1%; пиломатериалы — на 22,6%); поддержанные иномарки — на 21,6%; свежесрезанные цветы — на 15,7%; школьно-письменные принадлежности и канцелярские товары — на 9,2%; табачные изделия — на 4,3%. А вот телерадиотовары подешевели на 9,2%; стиральные машины — на 8,3%.

Цены на автомобильный бензин выросли на 6,8%. Также наблюдается прирост цен на услуги — 6,2%. Так, услуги в сфере зарубежного туризма подорожали на 42,7%; санаторно-оздоровительные услуги — на 12,6%; ветеринарные — на 11,1%; услуги образования — на 8,1%; медицинские — на 6,4%; услуги парикмахерских — на 6%. При этом авиаперелеты в городе и области подешевели на 11%.

Стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг в ценах сентября этого года составила в Петербурге 23 532 рубля. Город занял 13-е место в топе среди всех субъектов РФ. По сравнению с декабрем 2022 года стоимость набора выросла на 3,4%.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ЗАНЯТОСТЬ

В январе — августе заработная плата петербуржцев выросла на 12,1%. Среднемесячная зарплата в Петербурге выше на 30,1% по сравнению со средним показателем по России — 70,3 тыс. рублей. Реальная заработная плата за девять месяцев выросла на 6,4%.

На 1 октября общая сумма просроченной задолженности по заработной плате в Петербурге составила 63,9 млн рублей. Вся задолженность приходилась на организации обрабатывающих производств: 19,2 млн рублей, или 81,5% от общей суммы задолженности. В августе численность работников организаций Петербурга составила 1,553 млн человек. В сентябре этого года уровень зарегистрированной безработицы в городе был ниже среднероссийского (0,6%) и составил на конец сентября 2023 года 0,4%.

По данным доклада КЭПиСП, к концу сентября 15,7 тыс. горожан искали работу, из них 76%, или 11,9 тыс. человек, были в статусе безработного. Официально зарегистрированных безработных за период с января по сентябрь 2023 года стало меньше на 22%. В числе безработных на долю женщин приходилось 66%, граждане в возрасте 16–29 лет составляли 11%. Средняя продолжительность зарегистрированной безработицы — пять месяцев. В январе — сентябре 2023 года при содействии государственных учреждений службы занятости населения в Петербурге трудоустроилось 39,9 тыс. человек. ■



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

СОТРУДНИКИ АО «ОДК-КЛИМОВ» ВО ВРЕМЯ СБОРКИ АВИАЦИОННОГО ДВИГАТЕЛЯ

ГОРОД

ПАРУСНАЯ 1

НА ВАСИЛЬЕВСКОМ ОСТРОВЕ

СТАРТ ПРОДАЖ

Кирпичный квартал бизнес-класса
в исторической части Васильевского острова
рядом с набережной Галерной гавани,
с живописными видами на Финский залив.



660 80 07

РЕКЛАМА ЖК «ПАРУСНАЯ». ЗАСТРОЙЩИК ООО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК «ИК «СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ». ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ НАШДОМ.РФ. АДРЕС: САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ШКИПЕРСКИЙ ПРОГОН, 9, ЛИТ. А



ЭНЕРГЕТИКА*



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ



ДМИТРИЙ КОСТРОМИН

1. ИГОРЬ КУЗЬМИН,
генеральный директор
ПАО «Россети Ленэнерго»,

2. СЕРГЕЙ КРОПАЧЕВ,
генеральный директор АО «Петербургская сбытовая компания»

3. ВЛАДИМИР ПЕРЕГУДА,
заместитель генерального директора — директор филиала
АО «Концерн „Росэнергоатом“» «Ленинградская атомная станция»

ВАДИМ ВЕДЕРЧИК,
управляющий директор
ПАО «ТГК-1»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

БИСЛАН ГАЙРАБЕКОВ,
генеральный директор ООО «РКС-Энерго»

ИГОРЬ ЖЕЖЕЛЬ,
генеральный директор АО «Ленгидропроект»

АНДРЕЙ ИЕВЛЕВ,
директор Октябрьского филиала ООО «Русэнергосбыт»

СЕРГЕЙ САДОВСКИЙ,
генеральный директор АО «Норд Гидро»

* В данный список не включен номинант от АО «ЛОЭСК» по причине смены руководства в середине года и статуса нового топ-менеджера Нияза Магдеева в качестве временно исполняющего обязанности генерального директора

ОТВЕТСТВЕННЫЕ КОМПАНИИ ИЩУТ ПУТИ

ЗА ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ГЕОПОЛИТИЧЕСКАЯ НАПРЯЖЕННОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС ИЗМЕНИЛИ ПОДХОД РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ К КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА (КСО). СЕГОДНЯ ПРИНЦИПЫ КСО ВКЛЮЧАЮТ В КОНЦЕПЦИЮ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИЙ. ОНА ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В РАЗВИТИИ ТРЕХ АСПЕКТОВ: ЭКОЛОГИЧЕСКОМ, СОЦИАЛЬНОМ И КОРПОРАТИВНОМ (ESG — ENVIRONMENTAL, SOCIAL, GOVERNANCE).

ДАРЬЯ РОМАСЮК

По данным опроса компании «Михайлов и партнеры», к концу 2022 года 40% организаций снизили финансирование ESG, для 57% темпы развития замедлились, 14% отложили их на неопределенный срок и только 29% занимались устойчивым развитием. В исследовании отметили, что у бизнеса сменились приоритеты: аспект S (social) по своей значимости для российских компаний обошел E (environment).

Так, например, петербургский девелопер «Главстрой Санкт-Петербург» развивает собственную образовательную программу. Застройщик заключает долгосрочные соглашения с российскими вузами по патронажу построенных школ и проводит кейс-чемпионаты, открытые конкурсы среди студентов и выпускников. В июне этого года завершился образовательный проект — «МАН проект». В результате 48 студентов создали 11 альбомов ландшафтных решений для кварталов жилого комплекса «Северная долина» и экорайона «Юнтолово». В течение 80 дней студенты работали над своими проектами, в итоге из 20 работ было выбрано семь. Победителями

стали три студентки первого и второго курсов. Их и наиболее активных участников кейс-чемпионата пригласили на оплачиваемые стажировки в компанию.

К КСО относят и взаимодействие с сотрудниками, клиентами и партнерами. Так, в октябре этого года группа RBI запустила медиапроект Real Business Info Club. Это цикл встреч, где представители разных сфер бизнеса, медиа, общаются в камерной атмосфере. Как уточнили на сайте компании, в фокусе дискуссий не столько сиюминутные тренды рынка, сколько глобальные вызовы времени, которые актуальны для разных отраслей экономики и связанные с ними практические кейсы. «Нынешняя ситуация „турбулентности“ создала взаимный запрос на искренность как со стороны бизнеса, так и со стороны людей. Бизнес уязвим, ему нужна „опора на человека“, а люди ищут опору в искренности работодателя и чутко на нее реагируют», — отметил вице-президент группы RBI по корпоративному развитию Павел Филимонов. → 8



АЛЕКСАНДР ПЕТРОВСКИЙ

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ УЖИН И БАЛ ИЛЬДАРА И МАРИКИ АБДРАЗАКОВЫХ В ЧЕСТЬ 150-ЛЕТИЯ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ ФЕДОРА ШАЛЯПИНА ПРОХОДИЛ ВО ВЛАДИМИРСКОМ ДВОРЦЕ

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

«МЫ НЕ ПРОСТО КРЕДИТУЕМ БИЗНЕС — МЫ ЗАБОТИМСЯ О ЕГО РАЗВИТИИ»

О том, как развиваются большие и малые проекты в сфере агропромышленного комплекса Северо-Запада благодаря инициативам профильных банков и госпрограммам, а также о перспективах отрасли рассказал директор Санкт-Петербургского филиала Россельхозбанка Алексей Кольчик.

— Расскажите, как прошел 2023 год у Санкт-Петербургского филиала Россельхозбанка? Как обстоят дела с кредитными портфелями и инвестпроектами?

— Мы работаем не только в Петербурге, но на территории Северо-Западного региона России: Вологодская, Мурманская области, республика Карелия. Принимая во внимание риски и текущую ситуацию, мы придерживались стратегии работы с профильным бизнесом. Вторым же по величине кредитным портфелем для нас является финансирование жилищной недвижимости. Мы сконцентрировались на этих направлениях и увеличили кредитный портфель в том числе агропромышленного комплекса на 129%. Общая сумма инвестиций в АПК за год составила порядка 14 млрд рублей.

Отдельно остановлюсь на том, что мы в этом году выдали порядка миллиарда рублей субъектам малого предпринимательства в сфере АПК. В первую очередь это малые формы хозяйствования, предприятия малого бизнеса и микробизнеса. Мы не только нарастили кредитный портфель АПК, но и продолжили финансирование инвестиционных проектов в данном сегменте.

Нам удалось реализовать несколько крупных инвестиционных проектов, они выходят на финишную прямую. Очень надеемся, что уже в конце первого квартала 2024 года откроем одну из самых больших молочно-товарных ферм с крупным рогатым скотом в Ленобласти, в Осьмино в Лужском районе (инвестор — ООО «Племзавод «Бугры».— прим.). Там будет порядка 8 тыс. голов. Открыть такое предприятие — повод для гордости.

У Санкт-Петербургского регионального филиала Россельхозбанка широкое присутствие и в рыбопромышленном комплексе. В первую очередь он представлен в Карелии. По объему производства рыбы (речь о садковой форели) наши клиенты к концу года выйдут на первые позиции в регионе — около 20 тыс. тонн продукции. Год был характерен для рыбопромышленной отрасли ростом цен на корма и достаточно большой волатильностью цен на готовую рыбу, но мы находим возможности поддержки и совместной работы. В рыбопромышленной отрасли мы также реализовали несколько инвестиционных проектов в разных сегментах бизнеса.

Что касается крупнейшего федерального бизнеса, то в этом году мы специализировались на нескольких крупных M&A-сделках (Mergers & Acquisitions, слияние и поглощение.— прим.) в АПК. Совместно с коллегами из головного офиса Москвы мы провели сделок на сумму примерно в 200 млрд рублей. Сделки разовые, но по суммам, сложности реализации и принятия решений их можно по праву назвать культовыми.

— Как обстоят дела с кредитованием жилого строительства?

— Мы хорошо представлены в сегменте кредитования жилого строительства. Кредитный портфель на текущий момент мы оцениваем в 90–95 млрд рублей. Также у нас в этом году был хороший опыт работы с одной из крупнейших компаний в рамках 141-го постановления (субсидирование инвестпроектов в сфере внутреннего туризма.— прим.).

В разрезе кредитного портфеля розничного бизнеса ситуация отличается кардинально. Он характерен повышением ставок и тем, что ипотека практически в полном объеме ушла в льготные программы. На текущий момент мы неплохо работаем в сегменте сельской ипотеки, тем более что были внесены изменения по сумме займа — до 6 млн рублей в Ленобласти. Это востребованный продукт, и достаточно много аккредитовано компаний, которые занимаютсястройкой домов. Мы полагаем, что дело будет неплохо двигаться и дальше. Тем более что условия совершенно уникальные, особенно для текущего момента. Продукт пользуется спросом. В ближайшей перспективе мы готовимся к спросу на арктическую ипотеку (покупка и строительство жилья в арктической зоне по ставке 2%).



ОЛЕГ ЗОЛОВО

— Вы сказали о кредитовании малого и микробизнеса в сфере АПК. Расскажите, пожалуйста, в чем нюансы этого направления?

— Микробизнес в АПК — это фермеры, всегда крайне увлеченные люди, влюбленные в свое дело и работающие 20 часов в день. У них не всегда есть возможность вести финансовую отчетность, разобраться в большом количестве документов, тем более когда это касается государственной поддержки, работы с бюджетными средствами, грантовой поддержкой субъекта Федерации или федеральных льготных программ, которые есть на текущий момент. Мы, в свою очередь, сделали все возможное, чтобы донести до предпринимателей всю информацию о таких инструментах. Мы плотно работаем в этом направлении с правительством Ленинградской области. Я считаю, что такой бизнес должен расти, им нужно заниматься. Отмечу, что сейчас большой всплеск в этом сегменте: фермерский бизнес растет, причём самостоятельно. Но ему нужно помогать, мы прикладываем массу усилий в этом направлении.

— В 2020 году Россельхозбанк запустил фермерский маркетплейс «Свое родное» (в рамках экосистемы «Свое»). Можете рассказать о целях проекта?

— Цель одна — популяризировать рынок готовой фермерской продукции. Работа с крупными торговыми сетями вызывает ряд трудностей у фермеров из-за того, что они не могут создать широкую товарную матрицу поставок и поддерживать ее в должном объеме на постоянной основе. Нужно создавать условия предоставления на льготных условиях фермерских прилавков в сетях. В этом направлении ведет работу как Министерство сельского хозяйства России, так и мы.

И, конечно, у нас большие планы связаны с развитием маркетплейса «Свое родное». Мы запустили проект в 2020

году. Сначала был сделан инновационный ИТ-продукт, потом началось его внедрение в жизнь. Наши фермеры тоже участвовали в разработке. В нем была сформирована возможность электронной модерации продуктов, что тоже дало свой результат: некачественных товаров на маркетплейсе просто нет, только проверенные фермеры и производители. Отмечу, что в среднем один-два дня мы тратим на проверку фермера (качество продукта, сертификаты, документы и др.). Полагаю, что еще в районе года мы потратим на усовершенствование экосистемы и маркетплейса с точки зрения его популяризации. На текущий период динамика развития платформы колоссальная: охват на территории всей страны, более 11,5 тыс. фермеров зарегистрированы (в Санкт-Петербурге и Ленинградской области — более 130 фермеров). С экосистемой и маркетплейсом мы связываем большие надежды.

— Как организованы продажи фермерской продукции в рамках экосистемы?

— Мы второй год подряд проводим федеральную акцию «Вкусная пятница», когда фермер может привезти на продажу свою продукцию прямо в отделение Россельхозбанка. Таким образом, мы синхронизируем в офисе продажу и доставку, чтобы упростить логистику. То есть можно заказать продукцию через маркетплейс, а забрать свой заказ в нашем офисе. Мы этой инициативой довольны, покупатели есть. В этом смысле мы не просто банк, который кредитует микробизнес и крестьянско-фермерские хозяйства (КФХ), мы позиционируем себя как банк, который должен давать бизнесу, в том числе КФХ, развитие с точки зрения продаж. Сейчас через нас фермеры получают самую короткую дорогу к потребителю. Мы в это инвестируем, делаем «Вкусные пятницы» в офисах и выездные «Вкусные пятницы» на большие предприятия: мы приезжаем с брендированным холодильником и выступаем промоутерами для наших фермеров. Это очень популярно, особенно перед Новым годом.

— Поделитесь, пожалуйста, планами петербургского филиала Россельхозбанка. Чего ожидаете от операционной деятельности и какие прогнозы для АПК?

— В настоящий момент готовится соглашение с АККОР региона о развитии сельского хозяйства и регулировании рынков сельхозпродукции, в рамках его реализации планируется много мероприятий и совместных задач.

У нас стоит в планах на следующий год как минимум удвоить портфель по малым формам хозяйствования. Для нас это задача минимум. Также есть проекты, связанные с развитием агротуризма. В этом году мы сделали несколько туристических маршрутов, а в будущем году намерены их популяризировать. Также мы намерены поддерживать текущие инвестпроекты. У нас большие планы на жилищную стройку: здесь достаточно большие портфели, и мы их будем продолжать, наращивать. Что касается среднего бизнеса — наверное, останемся на тех же пределах. Полагаю, что мы выбрали правильную стратегию, учитывая текущую ситуацию с ключевой ставкой. Мы стараемся учитывать все возможные риски. Полагаю, что в следующем году нас ожидает «битва» за чистоту портфеля и за позиции, связанные с предпроблемными кредитами.

Что касается развития отрасли АПК в регионе, то мы предполагаем, что в следующем году ожидается бум переработки на фоне ухода иностранных компаний. Сейчас это открытая ниша. Мы внимательно смотрим на проекты по переработке молока (сыры, йогурты) и на два проекта по более глубокой переработке (сухое молоко). Ожидаем, что рано или поздно появятся проекты по производству казеина — это высший пилотаж. В направлении переработки будет много инвестиций, тем более что программа развития АПК в любом случае будет работать.



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

- 1. ЯРОСЛАВ ПАВЛОВ,**
ректор бизнес-школы ИМИСП
- 2. ФИЛИПП ГУЗЕНЮК,**
партнер в компаниях «Земля стратега» и «Институт коучинга» Санкт-Петербурга
- 3. ОЛЬГА ПАРФЕНОВА,**
соучредитель Международной школы коучинга Up & Above,
- АЛЕКСЕЙ ПОПОВ,**
директор Скандинавской школы экономики в России

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

- ОЛЬГА ВАЙСС,**
исполнительный директор Swissam
- ИРИНА ВОРОНИНА,**
генеральный директор и управляющий партнер бизнес-школы АМІ
- ЯНА КЛЕМЕНТОВИЧУС,**
проректор по дополнительному профессиональному образованию,
директор Института дополнительного профессионального образования —
«Высшая экономическая школа» СПбГЭУ
- ИРИНА ПЕТРОВА,**
декан факультета дополнительного профессионального образования
Международного банковского института имени Анатолия Собчака
- ЕЛЕНА СКАЛОН,**
директор Института дополнительного профессионального образования НИУ ВШЭ
в Санкт-Петербурге
- СЕРГЕЙ ФЕДОРОВ,**
директор Открытой школы бизнеса
- ЮРИЙ ФЕДОТОВ,**
первый заместитель директора Высшей школы менеджмента СПбГУ
- АЛЕКСЕЙ ШМАТКО,**
декан факультета международного промышленного менеджмента
и коммуникаций БГТУ «Военмех» имени Д. Ф. Устинова

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

6 → По итогам ежегодного всероссийского исследования «Лидеры корпоративной благотворительности» ассоциации «Форум доноров» в этом году, приоритетными формами реализации корпоративной благотворительности стали собственные (91% компаний) и партнерские (79% компаний) программы. «Корпоративная благотворительность остается важной частью ESG-повестки российских компаний,— констатировали авторы исследования.— Более того, в условиях углубления глобальных проблем, обостренного текущим геополитическим кризисом, роль благотворительной деятельности во взаимодействии бизнеса с обществом объективно возрастает».

Так, например, банк «Санкт-Петербург» спонсирует петербургский международный фестиваль «Опера — всем», который проходит в городе и окрестностях в июле. Фестиваль показывает свои спектакли на фоне архитектурных ансамблей. «Любой житель города и его гости могут посетить фестиваль на бесплатной основе и послушать мировые шедевры оперной классики,— рассказывала Анна Андреева, руководитель направления департамента продуктов ПАО «Банк „Санкт-Петербург“».— В этом году открытие фестиваля прошло на Соборной площади Петропавловской крепости при полном аншлаге, церемонии открытия посетили 15 тыс. человек».

У банка есть и долгосрочные программы: патронаж с 2015 года Центра содействия семейному воспитанию № 9 (бывший детский дом № 27) и поддержка приютов для животных. В Центре содействия сотрудники банка проводят для детей мастер-классы, занятия по финансовой грамотности, экскурсии, совместные выезды на культурные и спортивные мероприятия, общаются с ними. Цель проекта — помочь социализировать детей, подготовить их к будущей взрослой жизни.

В Петербурге холдинг RBI помогает благотворительным детским фондам, таким как «Дарина» (в Гатчине), и «Зеленый мир детства». Ежегодно в офисе RBI проходит рождественская ярмарка, средства на благотворительность жертвуют сами сотрудники. Среди других благотворительных проектов — большой классический концерт в Морском соборе в Кронштадте, Dovlatov Day, проект «Метаморфозы» в БДТ, Фестиваль науки в СПбГУ.

Фокус внимания к КСО компании определяют самостоятельно, некоторые из них сосредоточены на экологии и окружающей среде. Так, в Петербурге компания «Фацер» в 2022 году перевела три производственных площадки хлебозаводов «Смоленская», «Нева» и «Муринская» на потребление электроэнергии из возобновляемых источников, по данным комитета по промышленной политике, инновациям и торговле города. Теперь на производствах используют электрическую энергию, которая вырабатывается на гидроэлектростанциях. Это решение позволило снизить выбросы CO₂ в рамках деятельности компании.

Компания «Свеза», крупнейший производитель фанеры в России, в рамках устойчивого развития занимается несколькими проектами в Петербурге. Например, в Колпинском районе, где находится один из комбинатов, компания финансирует проекты по улучшению жизненной среды. В фокусе внимания «Свезы» — снижение нагрузки на окружающую среду, компания внедряет энергоэффективные программы, стремится к стопроцентной переработке древесины.

Setl Group в рамках социальной ответственности разрабатывает стандарты для повышения качества жизни. В числе новых — SetlPark (благоустройство), SetlGreen (экологичность), SetlHome («умный дом»), SetlKids (детские площадки) и SetlSport (спортивные площадки). Так, например, стандарт SetlGreen включает энерго- и водоеффективные технологии при строительстве и эксплуатации зданий. Эти меры помогают снизить потребление ресурсов. В проекты компании внедряют системы ультрафиолетового обеззараживания в лифтах, устанавливает многоступенчатую систему очистки воды — ее можно пить прямо из-под крана. Кроме этого, в квартирах с чистовой отделкой предусмотрены смесители с водосберегающими аэраторами.

Помимо этого, компания ежегодно высаживает во дворах новых жилых комплексов в среднем 11 тыс. деревьев и кустарников. «В будущем покупатели будут все больше обращать внимание на спортивную инфраструктуру объектов недвижимости и их экологичность, ведь в таких проектах девелопер думает не только об экономике проекта, но и о благополучии конкретного человека и окружающей среды»,— прокомментировал ранее «Ъ-СПб» директор департамента развития проектов Setl Group Павел Мельников. ■



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

ЗАБОТА ОБ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЕ — ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ БИЗНЕС-АКТИВНОСТИ

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

«ОБЪЕМЫ ПОТРЕБЛЕНИЯ ТРАФИКА РАСТУТ»

КАК МЕНЯЕТСЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ В СФЕРЕ МОБИЛЬНЫХ УСЛУГ, ЗАЧЕМ БИЗНЕС ВСЕ БОЛЬШЕ ИСПОЛЬЗУЕТ АНАЛИТИКУ «БОЛЬШИХ ДАННЫХ» И КАК ИЗ ПЕТЕРБУРГА В РЕГИОНЫ ПРИШЕЛ «КУЛЬТУРНЫЙ ОБМЕН» МИНУТ, РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE АЛЛЕ МИХЕЕНКО ДИРЕКТОР МАКРОРЕГИОНА «СЕВЕРО-ЗАПАД» TELE2 СЕРГЕЙ ТИМОШИН.

BUSINESS GUIDE: Какие главные точки роста компании Tele2 по Северо-Западу выделите в этом году? На какие направления ставили акцент?

СЕРГЕЙ ТИМОШИН: Сегодня у каждого есть SIM-карта, а то и несколько. Поднимать выручку за счет увеличения клиентской базы — давно не тот путь. Точки роста — это развитие существующих базовых услуг. Например, в этом году мы в два раза увеличили продажи по мультиподписке MiXX («Микс»), которая включает в себя дополнительные гигабайты интернет-трафика, онлайн-кинотеатры, музыку и другие сервисы. Также хорошо себя показали конвергентные услуги, которые мы стали предоставлять в сотрудничестве с «Ростелекомом». Наши клиенты могут подключить к мобильному тарифу еще и проводной домашний интернет с цифровым ТВ. Таким образом клиент получает значительную выгоду. В целом мы ожидаем, что по году компания покажет хорошие финансовые результаты вопреки сложившимся реалиям.

BG: В апреле 2023 года было сообщение, что оператор сохранит для клиентов фиксированную абонентскую плату за тариф до конца 2024 года. Как это отражается на доходности оператора? За счет чего удастся сдерживать цены?

С. Т.: Сегодня цены на все растут, и это тревожит людей. В компании прекрасно это понимают. Вместе с тем мы строим бизнес и не можем игнорировать изменения в экономике, поэтому иногда оператор пересматривает стоимость услуг. Однако увеличение объема потребления базовых (голосовые сообщения, передача данных, SMS и проч.) и новых услуг дает нам возможность работать с ценой так, чтобы сохранять лучшее в отрасли соотношение цены и качества. Tele2 в этом году новым клиентам на открытой линейке тарифов заморозила цены до конца 2024 года — и это не разовый шаг. Сегодня если вы перейдете на открытые тарифы или подключитесь к оператору впервые, то гарантированно сохраните стоимость связи до конца 2025 года.

BG: Не придерживается ли компания практики перевода клиентов на более дорогие тарифы с включением дополнительных услуг?

С. Т.: Нам важнее, чтобы качество услуг удовлетворяло клиента и он с нами оставался надолго. Недовольный клиент на «дорогом тарифе» — плохое бизнес-решение. Другое дело, мы видим, что модель потребления все время развивается и трансформируется. В этом году трафик на сети увеличился на 13%. Конечно, это не взрывной рост, как было в пандемийные годы, но тем не менее он существенный. Очевидно, что трафик продолжит расти. Становится сложно классифицировать тарифы в категориях «более дорогой» или «дешевый», так как в пакетах предусмотрено разное количество услуг. Мы стремимся дать клиенту инструменты, с помощью которых он может настроить под свои нужды параметры тарифов.

BG: По данным Telecom Daily за прошлый год, абонентская база у некоторых телеком-компаний показывала рост за счет подключения «умных» устройств с интернетом вещей. Как в этом году обстоит ситуация у Tele2? Как развивается сегмент m2m?

С.Т.: В регионах Северо-Запада клиентская база в сегменте m2m выросла на 15% год к году. Выручка также растет. Мы видим, что общество все больше переходит на умные устройства. Несколько лет назад SIM-карты m2m использовались больше для POS-терминалов, датчиков. Сегодня это устройства для



«умных домов» (сигнализация, видеокамеры, техника). Я думаю, что в ближайшем будущем мы увидим новые гаджеты и устройства, связанные со сферой ЖКХ. Уже сегодня у нас растет востребованность «коробочного» решения, которое позволяет контролировать транспорт. Им пользуется частный бизнес, например таксопарки, а также муниципальные предприятия. Но в целом пока направление m2m не доминирующее. По выручке этот сегмент еще не может конкурировать с основным направлением бизнеса.

BG: В прошлом году пользователи высказывали опасение насчет снижения интернет-скорости. Наращиваются ли сейчас мощности в направлении 4G и 5G?

С. Т.: Tele2 в Петербурге имеет, пожалуй, одну из самых новых сетей по России. При этом строили ее с большим запасом прочности. Дал о себе знать опыт пандемии, когда нагрузка на сеть резко выросла. Мы ориентировались на объемы трафика в экстремальных условиях. По этим причинам сегодня качество инфраструктуры остается на прежнем высоком уровне.

Мы отслеживаем состояние сети в режиме реального времени. На самых загруженных локациях при необходимости проводим работы по оптимизации сети для улучшения качества и наращивания скорости. Также эффективный инструмент — рефарминг, когда часть частотного спектра технологии 3G перераспределяем в стандарт связи 4G. Это дает возможность увеличивать скорость мобильного интернета даже при росте трафика. Такие работы отлично зарекомендовали себя в регионах.

BG: Нет ли специального сдерживания скоростей?

С. Т.: Технических ограничений нет. Сейчас темпы роста трафика органичны, годовой прирост предска-

зуемый. наших мощностей достаточно, чтобы в ближайшие годы сохранять качество услуг связи.

BG: Какие продукты сегодня востребованы в сегменте b2b?

С. Т.: В этом сегменте изменилось потребительское поведение. У b2b основной запрос на оптимизацию собственных процессов, и в связи с этим растет спрос на различные дополнительные услуги. С уходом крупных игроков из России отечественный бизнес остался без некоторых инструментов продвижения в интернете. Мы как оператор связи в этом отношении закрываем много задач как крупного, так и малого бизнеса. У нас большой массив данных о клиентах, есть свои точки контакта. В этом году растут наши решения по аналитике на основе «больших данных», в частности, услуга «SMS-таргет». Она дает возможность малому и среднему бизнесу составить профиль клиента, определить перспективный рынок и целевую аудиторию. Вместо спама с нулевой отдачей мы предлагаем эффективный способ донести информацию тем, кто в ней действительно может быть заинтересован.

Также пользуется спросом корпоративный сервис «HR-таргет». Сегодня почти в каждой отрасли образовался достаточно серьезный кадровый дефицит на линейные позиции. Мы предоставляем возможность работодателю в кратчайшие сроки подобрать персонал без использования рекрутинговых агентств за очень разумные деньги.

BG: Компания активно участвует в различных культурных событиях Петербурга и сама является инициатором образовательных мероприятий. Зачем бизнесу интегрироваться в городские пространства и заниматься культурными проектами?

С. Т.: Мы действительно стараемся быть любимым оператором жителей Петербурга и постоянно ищем различные точки контакта. Реализуя или поддерживая культурные проекты, мы видим высокий уровень позитивного отклика. Площадка Tele2 Art Space на Елагином острове с широкой культурной и образовательной программой в течение всего лета, «Страна света» с видеомэппингом на Дворцовой площади позволяют нам выходить за рамки телекоммуникаций, поддерживать интересы и образ жизни наших клиентов. Еще одна успешная форма поддержки интереса к культуре у наших абонентов — партнерские предложения в программе лояльности «Больше». Здесь клиенты могут найти скидки на билеты в Государственную академическую капеллу или Александринский театр, «Пушкинскую, 10» и другие учреждения культуры.

А самый удивительный проект, который не имеет аналогов в мире, — это обмен минут на искусство. Здесь мы предлагаем клиентам потратить накопленные минуты на билеты в музеи. За год наши клиенты обменяли более 21 млн минут в рамках «Ночи музеев» и нашего собственного проекта «Культурный обмен». На мой взгляд, отличный результат. Кстати, проект стартовал в Петербурге в декабре прошлого года, а в этом году обменять минуты на билеты в музеи могли уже жители Москвы, Нижнего Новгорода, Екатеринбурга, Казани, Красноярска и Тулы. Очень приятно, что это win-win-история для всех участников проекта: культурные институты получают приток посетителей, мы повышаем лояльность своих абонентов, а люди общаются к искусству и наполняют жизнь интересными событиями. ■

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ



АЛЕКСАНДР ПЕТРОВСКИЙ

1.

АЛЕКСАНДР ЕГОРОВ,
генеральный директор ООО «Рексофт»
2.

АЛЕКСАНДР ГОЛИКОВ,
председатель совета директоров компании Ascon
3.

ЮЛИЯ КУДРЯВЦЕВА,
директор по стратегическому развитию ООО «Форсайт»,
руководитель петербургского офиса компании,

СЕРГЕЙ РАЗУМОВСКИЙ,
исполнительный директор Raidix

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

НИНА АПОСТОЛОВА, генеральный директор НТЦ «Протей»
СЕРГЕЙ БАКЛАН, генеральный директор АО «Аркадия»
ГРИГОРИЙ БЕЗРУКИН, генеральный директор BIA Technologies
АНДРЕЙ, БОГДАНОВ, генеральный директор Bercut
АНТОН ВАРФОЛОМЕЕВ, генеральный директор Digital Design
ГЛЕБ ГОЛОВЧЕНКО, генеральный директор АО «РИВЦ-Пулково»
ДМИТРИЙ ДЫРМОВСКИЙ, генеральный директор ГК «ЦРТ»
ВЛАДИМИР ЗАТОЛКИН, генеральный директор Megagroup
ТАТЬЯНА КАРАСЕВА, генеральный директор ООО «ЭдСервер»
РОМАН КАРПОВ, директор по стратегии и развитию технологий Axiom JDK
АЛЕКСАНДР МАВРОДИЕВ, генеральный директор Netrika
АРТЕМ МИХАЙЛОВ, генеральный директор e-Legion
ВАЛЕРИЙ ПУСТАРНАКОВ, учредитель «Газинформсервиса»
АЛЕКСАНДР СЕМЕНОВ, генеральный директор ГК «Корус Консалтинг»
СВЕТЛАНА СОКОЛОВА, генеральный директор ООО «Промт»
ВИКТОР СУББОТИН, генеральный директор Beta
АНДРЕЙ ТЕРЕХОВ, президент ООО «Ланит-Терком»
СЕРГЕЙ ТИХОМИРОВ, президент консорциума «Кодекс»
АЛАН ЦАГОЛТИ, генеральный директор компании Syncretis
АЛЕКСЕЙ ЮРЕЦКИЙ, генеральный директор ООО «Геоскан»
ВАДИМ ЮСУПОВ, генеральный директор компании «Формат Кода»
(ранее — First Line Software)
АНДРЕЙ ЯКОВЛЕВ, генеральный директор Brainsystems Group

КАНДИДАТУРЫ, ДОБАВЛЕННЫЕ В ХОДЕ ГОЛОСОВАНИЯ

АЛЕКСАНДР МАРТЫНОВ, генеральный директор ЗАО «СПАРМ»

ЦЕННОСТИ ЛИЧНОГО БРЕНДА

ЧТО ПОМОГАЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ СТРОИТЬ ЛИЧНЫЙ БРЕНД, КАКИЕ ДЕЙСТВИЯ ПРОВОДЯТ К ИМИДЖЕВЫМ ПРОВАЛАМ И КАК ПОДГОТОВИТЬСЯ К ВЫХОДУ В ИНФОРМАЦИОННОЕ ПОЛЕ И ПУБЛИЧНОЕ ПРОСТРАНСТВО? ВЫЯСНЯЕМ, КАКИЕ ПОДВОДНЫЕ КАМНИ ПОДСТЕРЕГАЮТ НА ПУТИ К ИЗВЕСТНОСТИ.

ГАЛИНА СТОЛЯРОВА

Построение личного имиджа — наука настолько же древняя, как строительство городов и их взятие во время военных кампаний. И настолько же коварная. Непродуманный выход в информационное поле приводит к такому же краху, как и небрежно подготовленная экспедиция. При этом сам термин «личный бренд» еще очень молод: ему не исполнилось и тридцати.

Каждому ли предпринимателю сегодня нужен личный бренд? Как понять, что он действительно необходим? «Персональный бренд — это база, если вы идете в публичность и ваша компания уже является заметным игроком с точки зрения размеров и влияния бизнеса на отрасль и общество (или стремится к этому): людям важно знать, кто стоит за бизнесом, — констатирует Алина Облыгина, основатель PR-агентства Promote Abroad и автор телеграм-канала «Деликатная коммуникация». — Доказано, что репутация руководителя влияет на привлечение внешних инвестиций в бизнес, защищает от кризисных ситуаций или хотя бы сглаживает их. Истории уже известны кейсы, где в качестве спикеров компаний, которые часто находятся в эпицентре скандалов, выбирают приятных в общении и скромных семейных женщин. Делается это не просто так: принимается в расчет распространенная реакция на те или иные типажи и образы».

С чего же начать строительство личного бренда? Об этом, в частности, рассказывает Дори Кларк — консультант по маркетинговой стратегии и брендингу, преподаватель Университета Тафтса, колледжа Эмерсона и колледжа Смита, автор бестселлеров и автор программы «Бренд, которому доверяют: стратегия персонального продвижения» в Московской школе управления «Сколково».

По мнению госпожи Кларк, для начала нужно определиться: сформулируйте, что именно должен представлять собой ваш личный бренд. И даже если вы уверены, что все о себе знаете, не стесняйтесь прибегнуть «к помощи зала». Одно из заданий, которое госпожа Кларк дает своим студентам на занятиях, состоит в том, чтобы слушатели опросили по десять своих коллег, мнению которых доверяют, предложив им назвать три ваших самых выдающихся качества. Анализ полученного списка помогает осознать и осмыслить, какие из ваших профессиональных и личных качеств наиболее востребованы, а также найти отправную точку для построения бренда. Будьте готовы к тому, что ваше личное мнение о своих достоинствах и мнения респондентов могут разойтись, а список может как принести разочарование, так и обнаружить в себе мощные скрытые ресурсы.

Важно понимать, что личный бренд — это не только вербальная коммуникация, не только слова, которые мы произносим или набираем в текстовых сообщениях всевозможных мессенджеров. Это еще и наш внешний облик, вкусы, образ жизни и круг общения, подчеркивает Дори Кларк. «Избегайте подражания, но не гнушайтесь обращаться за советами, не копируйте, но вдохновляйтесь, — рекомендует эксперт. — Полезно, когда менторов у вас несколько: это стимулирует человека к более разностороннему и глубокому развитию».

В стоп-листе к публичному персональному бренду эксперты выделяют три основных пункта: несоответствие личных ценностей тому, что транслирует ваш бизнес (не стоит распространяться про поездку на охоту в соцсетях, когда ваш бренд декларирует экологию).



АЛЕКСАНДР КУРЖКОВ

СОЗДАНИЕ ИМИДЖА — МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ЗАДАЧА

ПРОДВИЖЕНИЕ

гичность); подмоченная репутация предпринимателя с кадровыми судами в анамнезе (без тщательной проработки этого сюжета будет небезопасно вещать о том, какой вы чудесный работодатель); дефицит времени.

Не всякий предприниматель, которому нужен личный бренд, готов довериться консультанту или пиарщику. Как выстроить доверие, чтобы эффективно строить личный бренд? Это многоступенчатый и постепенный процесс, отмечает госпожа Облыгина. «С каждым клиентом мы проходим несколько этапов сближения; за год этих точек сверки пять-шесть с момента старта: тендер, защита стратегии, первый месяц, третий месяц, шестой месяц, год», — рассказывает она.

Первый значимый шаг — личная встреча с собственником или первым лицом компании до подписания контракта. В этом небольшом интервью уже появляются первые гипотезы стратегии и самое главное — понимание, подходят ли друг другу специалист по личному бренду и продвижению на уровне ценностей, коммуникации и ожиданий; сработаются они или нет.

«Важно вести себя как полноценные партнеры: когда мы показываем результаты, несем взятую на себя ответственность, снимая боли и неприятные задачи с человека, это не может не вызвать доверие и желание продолжать работу», — уверена Алина Облыгина. — Большое значение имеет живая коммуникация: руководитель проекта обязательно сопровождает нашего спикера на всех мероприятиях, где мы организуем его выступление; ежемесячно мы встречаемся все вместе на обсуждение отчета, а перед этим пьем чай за небольшим small talk о хобби и личном. Живое человеческое общение помогает сблизиться и выстроить контакт и взаимопонимание в процессе работы».

Если же вы все-таки решили взяться за дело сами, тщательно изучите матчасть, советует госпожа Кларк. В списке литературы, которую она рекомендует предпринимателям, поставившим себе задачу выстроить определенный общественный имидж и научиться эффективно им управлять, книга Брендана Кейна, разработчика бизнес-стратегий и интернет-кампаний для брендов и знаменитостей. Автор поставил на себе



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

ОШИБКИ В СОБСТВЕННОМ ПРОДВИЖЕНИИ МОГУТ БРОСИТЬ ТЕНЬ НА РЕПУТАЦИЮ

эксперимент, решив проверить, по силам ли ему создать популярный аккаунт в соцсетях для себя самого. Предприятие увенчалось успехом: уже через месяц у Кейна было более миллиона подписчиков почти из ста стран мира. Свою книгу он так и назвал: «Миллион подписчиков. Как раскрутить ваш аккаунт за 30 дней».

Также в этом списке бестселлер Джима Рона «Вы среднее арифметическое из пяти человек, с которыми проводите большую часть времени». Среди клиентов Рона в качестве бизнес-тренера числился Билл Гейтс, в его портфолио — восемь книг и сотни тренингов. В своей книге он рассматривает ценность личных свя-

зей и человеческого капитала и привлекает внимание к инвестициям в высокоэффективных людей как альтернативе прямым финансовым вложениям в тот или иной бизнес.

В вопросах создания личного бренда существуют и правила безопасности. Чтобы добиться результата, нужны готовность к системной работе и умение вписывать эту задачу в свое деловое расписание не от случая к случаю, а постоянно. Многих подводит и отсутствие навыка работы в связке с PR-специалистом, указывает госпожа Облыгина. «Если спикер своевременно не делится информацией о ЧП и его PR узнает об этом уже после того, как информация просочилась в СМИ, то готовить антикризисную кампанию намного сложнее: вы упускаете время и вынужденно оказываетесь в оборонительной позиции», — рассуждает эксперт.

Не менее важна и готовность обсуждать свои промахи и неудачи. «В точке, когда личность или бренд начинают привлекать внимание целевой аудитории, неизбежно начнутся вопросы о прошлом и непременно найдутся истории, когда что-то пошло не так. Верный подход — не избегать щекотливых тем, а преподнести их так, чтобы они стали частью вдохновляющей истории предпринимательского пути», — добавляет госпожа Облыгина.

По опыту Дори Кларк, одна из самых распространенных ошибок состоит в том, что многие не решаются делиться своим мнением с окружающими, опасаясь, что им не хватает экспертности. Однако дело совсем в другом дефиците: вам не хватает уверенности в себе, которую щедро подпитывает страх, что вас раскритикуют или и вовсе поднимут на смех.

В целом важно понимать: личный бренд — это не доспехи, не роль и не маска, это часть вашей личности, которой вы готовы поделиться с окружающим миром. И этой личностью нужно стать, а не изображать ее из себя при помощи приемов и инструментов, спецэффектов и технологий. А для того чтобы вам поверила аудитория, вы должны для начала поверить себе сами: именно на этого внутреннего слушателя, самого надежного и верного, вам предстоит опираться. ■

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ТРЕК

Персональное предложение для топ-менеджеров и собственников бизнеса
Для тех, кто дорожит временем и не хочет подстраиваться под других

ПОДОЙДЕТ ВАМ, ЕСЛИ:

- У вас особый запрос на обучение, который не закрывают существующие программы на рынке
- Вы хотите пройти обучение с индивидуальным графиком быстрее группы
- Вы привыкли к индивидуальному подходу во всех сферах жизни



+7 (812) 614-12-45
do@imisp.ru
imisp.ru

ИМИСП

1 ЭТАП
ИНДИВИДУАЛЬНАЯ
ДИАГНОСТИЧЕСКАЯ ВСТРЕЧА

- Выявление потребностей
- Фиксация целей и задач обучения, зон развития
- Формирование образа результата

2 ЭТАП
РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ

- План обучения с набором курсов, форматом и графиком
- Рекомендации по улучшению навыков обучения

3 ЭТАП
ОБУЧЕНИЕ

- Индивидуальные встречи
- Групповые деловые игры
- Сопровождение тьютором или коучем
- Домашние задания и консультации

РЕКЛАМА

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

1. **ДМИТРИЙ ПЕТРОВ,**
генеральный директор ООО «Комфортел»
2. **АЛЕКСАНДР ЛОГИНОВ,**
директор макрорегионального филиала «Северо-Запад» ПАО «Ростелеком»*
3. **АНДРЕЙ ГУК,**
генеральный директор ООО «Обит»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

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

СЕРГЕЙ ГЕРАСИМЕНКО,
исполнительный директор компании NewLink

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

АЛЕКСАНДР КРЫЛОВ,
генеральный директор SkyNet

ЕКАТЕРИНА КУДРЯШОВА,
с января 2023 года — региональный директор Западного региона ПАО «Вымпелком»

АЛЕКСАНДР СОЛОВЕНЧУК,
с февраля 2023 года директор филиала МТС в Санкт-Петербурге
и Ленинградской области

АНДРЕЙ СУХОДОЛЬСКИЙ,
генеральный директор ООО «Смарт Телеком»

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

МАКСИМ ТОКАРЕНКО,
с апреля 2023 года — директор отделения по Санкт-Петербургу
и Ленинградской области ПАО «Мегафон»

МАКСИМ ШЕВЧЕНКО,
с 1 марта 2023 года — межрегиональный директор Северо-Запада
АО «ЗР-Телеком Холдинг»

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

ИНТЕЛЛЕКТ НА СТРАЖЕ ИНФОРМАЦИИ

ЭКСПЕРТЫ РОССИЙСКОЙ ГРУППЫ IT-КОМПАНИЙ О ТРЕНДАХ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ.

МАТВЕЙ КИСЛИНСКИЙ («Ъ-ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ», №194 ОТ 18.10.2023)

Любая новая и перспективная технология всегда сталкивается с тем, что в какой-то момент ее начинают использовать как во благо, так и наоборот. Искусственный интеллект не стал исключением и нашел свое применение и у хакеров. Защищать инфраструктуру от вредоносного программного обеспечения и других атак штатному IT-специалисту будет сложно, поэтому компании все больше задействуют искусственный интеллект для борьбы со злоумышленниками. Эксперты российской группы IT-компаний «Ланит» рассказывают о трендах искусственного интеллекта в кибербезопасности.

Согласно данным аналитической компании IDC, расходы на искусственный интеллект (ИИ) в 2023 году в Европе достигнут \$34,2 млрд, что составляет 20,6% мирового объема инвестиций в эти технологии. Аналитики отмечают, что больше всего средств вкладывается в банковскую сферу (15,7%), сферу услуг (11,2%) и ритейл (10,9%).

В то же время инвестиции в развитие искусственного интеллекта в кибербезопасности также демонстрируют положительную динамику. Так, по данным Markets & Markets, сейчас объем мирового рынка ИИ в этой сфере достигает \$22,4 млрд, а к 2028 году прогнозируется его увеличение до \$60,6 млрд. Аналитики связывают такой финансовый подъем с повышенной уязвимостью сетей Wi-Fi, вызванной огромным количеством мобильных и смарт-устройств. Самый высокий среднегодовой темп роста до 2028 года будет наблюдаться в Азиатско-Тихоокеанском регионе, куда входят Китай, Россия, США и другие страны. В Markets & Markets подчеркивают, что в связи с популярностью перехода бизнеса на облачные серверы злоумышленники вынуждены адаптироваться и использовать новые способы кибератак: программы-вымогатели, вредоносное ПО для мошенничества с рекламой, DDoS, ботнеты, трояны и др.

Мошенники уже больше трех лет задействуют ИИ в собственных целях. Так, в конце 2020 года аналитики компании Trend Micro, специализирующейся на кибербезопасности, совместно с Межрегиональным научно-исследовательским институтом ООН по вопросам преступности и правосудия и Европоллом подготовили доклад «Злонамеренное использование и злоупотребление искусственным интеллектом». В нем указано, что технологии ИИ чаще всего применяются для создания дипфейков, которые заменяют голос или изображение одного человека на другого. Также искусственный интеллект используют для повышения эффективности вредоносного ПО.

ИИ В ЦЕНТРАХ УПРАВЛЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТЬЮ

Искусственный интеллект в центрах управления безопасностью (SOC) применяется во многих направлениях: для автоматизации процессов и отдельных действий, разгрузки аналитиков от ручной работы, а также в принятии некоторых решений, объясняет директор центра мониторинга и противодействия кибератакам IZ:SOC компании «Информзащита» Александр Матвеев. По его словам, применение ИИ может значительно упростить работу SOC, например увеличит скорость обработки инцидентов и уменьшит количество рутинных задач, которые отнимают много времени и зачастую мешают глубже погружаться в суть. «Автомати-



ВЕНИДИН ПЛАВЕНКО

ИИ СМОЖЕТ АДАПТИРОВАТЬ ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ТАКТИКИ И ТЕХНИКИ, ОБУЧАЯСЬ НА ПРОШЛЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

зация и, как следствие, упрощенный процесс первичной обработки позволят аналитикам больше концентрироваться на самих инцидентах», — отмечает он.

Господин Матвеев подчеркивает, что ИИ вряд ли полностью заменит человека, однако может стать инструментом для решения задач: «Все упирается в вопрос доверия к ИИ и принятым им решениям, которые могут привести к драматическому исходу». Насколько бы ни была обученная модель ИИ, она рано или поздно столкнется с чем-то, что отсутствовало в данных для обучения, поэтому еще рано говорить о том, что ИИ заменит сотрудников SOC.

По прогнозу Александра Матвеева, вероятность того, что компании целиком перейдут на ИИ в кибербезопасности, крайне мала. «Многие уже частично применяют или планируют использовать функционал ИИ для решения и упрощения конкретных задач, а также для автоматизации отдельных процессов. Это позволяет не только экономить ресурсы, но и предоставляет определенное конкурентное преимущество», — отмечает он, добавляя, что рано или поздно большинство компаний заместят с помощью ИИ все больше функций, которые сейчас выполняют аналитиками вручную. Среди перспективных направлений для искусственного интеллекта господин Матвеев называет прогнозирование атак, в том числе тех, о которых достоверно еще неизвестно, планирование реагирования на инциденты, поддержку в восстановлении скомпрометированных систем и т. д.

ИИ В СИМБИОЗЕ С ЧЕЛОВЕКОМ

Искусственный интеллект способен значительно ускорить работу, автоматизируя задачи пентеста (анализ системы на наличие уязвимостей), говорит директор центра информационной безопасности «Ланит-Интеграции» Николай Фокин. → 16

НЕЙРОСЕТИ

КОНСАЛТИНГ

ПРАВО

ОЦЕНКА

АУДИТ



Наталья Мочуловская
директор АК ИПП

Владимир Романовский
директор ИПП



ipp.spb.ru

ЦИФРОВАЯ ПЕРЕСТРОЙКА: С AI РЕФОРМЫ ПРОЩЕ И ЭФФЕКТИВНЕЕ

ТЕМА ГЕНЕРАТИВНОГО ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА СТАЛА ЧАСТЫМ ПОВОДОМ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ В РОССИИ. СЕГОДНЯ И ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ, И ЭЛЕМЕНТЫ AI ПРИМЕНЯЮТСЯ В РАЗЛИЧНЫХ ОБЛАСТЯХ БИЗНЕСА — ОТ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА И МЕДИЦИНЫ ДО СФЕРЫ УСЛУГ. ЭТИ ТЕХНОЛОГИИ УПРОЩАЮТ И ОПТИМИЗИРУЮТ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ, ПОВЫШАЮТ ИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И УЛУЧШАЮТ КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС. ДАРЬЯ РОМАСЮК

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В БИЗНЕСЕ

В Петербурге искусственный интеллект используют для услуг МФЦ, для безопасности на детских и спортивных площадках, в службе «122». В последней с 2021 года работает голосовой ассистент «Виктория». С помощью виртуального оператора можно оставить заявку на вызов врача, узнать статус своего обращения. AI уточняет симптомы и контактные данные, приглашает на диспансерное наблюдение и напоминает о записи на прием.

При этом правительство совместно с бизнесом продолжают искать все новые инструменты использования инноваций в разных отраслях. Сбер активно участвует в реализации «Национальной стратегии развития AI до 2030 года» и вовлекается в процесс трансформации региона. Так, в начале декабря в Северной столице прошла дизайн-сессия по применению технологий искусственного интеллекта. Всех участников — экспертов Сбера, представителей городской администрации из более 30 различных комитетов и управлений — разделили на команды. Каждая разработала идеи по использованию искусственного интеллекта на основе уже имеющихся инструментов в разных областях: ЖКХ, строительстве, образовании, госуправлении, финансово-инвестиционной сфере и других.

Также на фоне всплеска интереса к генеративному искусственному интеллекту (ГИИ) в России обсудили и эту тему. По мнению экспертов, возможности ГИИ способны совершить настоящий прорыв в модернизации государственных сервисов. Это и проактивные госуслуги, и прогноз потребностей жителей и бизнеса, и индивидуальный сервис для них, и многие другие сервисы для решения рабочих задач госслужащих.

Один из примеров — Центр искусственного интеллекта в здравоохранении на базе НМИЦ имени В. А. Алмазова. Его открыли в июне этого года. Это уникальное объединение цифровых технологий и сервисов Сбера и компаний-партнеров в сфере здравоохранения, опыта врачей и компетенций крупнейшего научно-лечебного учреждения Российской Федерации. Работа центра направлена на усовершенствование процесса ведения пациентов путем внедрения эффективных, апробированных решений и моделей искусственного интеллекта (ИИ) в практическую клиническую деятельность. Врачи в ежедневной практике могут использовать решения «Индустрии здоровья» Сбера и компаний-партнеров: дистанционный мониторинг «СберЗдоровья», умный помощник врача «Топ-3», голосовое заполнение медицинской документации Voice2Med.

ЦИФРОВАЯ ПЕРЕСТРОЙКА Сбер в новой стратегии развития до 2026 года считает одной из главных задач — поставить технологии на службу человека. Человекоцентричность, которая поддерживается искусственным интеллектом, — в этом банк видит перспективу своей работы на ближайшие три года.

«У Сбера 3,2 млн клиентов-юрилиц — мы знаем самые разные бизнес-кейсы и можем помочь. Менеджменту мы снизим рутину и поможем больше времени и внимания уделять стратегии и тем решениям, действиям, которые увеличивают стоимость предприятия и помогают им больше бонусов заработать, ну и каждому сотруднику поможем быть более эффективным.



ПРЕСС-ТУР ПО ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ БИЗНЕСА

То есть, фокусируясь на каждом человеке отдельно, мы в итоге получаем более успешное юридическое лицо», — рассказали в банке.

При этом максимальная интеграция AI в работу самого Сбера случилась далеко не сейчас: банк использует искусственный интеллект в большинстве бизнес-процессов. В целом около 60% всех кредитов в Сбере выдается без участия человека. В планах — довести их долю до 100%.

Меняясь сам, Сбер помогает в этом и бизнесу. Например, уже несколько лет развивает направление цифровой трансформации, опираясь на базовые тренды и технологии: API (интегрированный банкинг, финтех), облачные технологии и искусственный интеллект. Цифровая трансформация — это не просто цифровизация, а коренное изменение или создание новых бизнес-процессов и бизнес-моделей компаний, пересмотр источников монетизации и корпоративной культуры.

За два года работы Сбер создал целую систему для цифровой трансформации бизнеса. Она состоит из пяти шагов:

1. осознание необходимости цифровой трансформации;
2. разработка стратегии цифровой трансформации;
3. реинжиниринг процессов и организационной структуры;
4. поиск и внедрение конкретных инструментов;

5. интеграция в бизнес, сопровождение и развитие цифрового решения.

«Часто компаниям сложно дается решение проблем, если они связаны с новыми современными технологиями. Именно стратегия цифровой трансформации позволяет понять, как им двигаться в сегодняшнем изменяющемся мире. Для реализации стратегии нужны определенные инструменты: гипотезы и исследования, реинжиниринг процессов, изменение архитектуры компании», — объяснили в банке.

В этом году компании Северо-Западного федерального округа инвестировали в цифровую трансформацию более 1,2 млрд рублей. При этом 1200 из них воспользовались цифровыми сервисами Сбербанка, сообщают аналитики банка. Компании из Петербурга и области оказались наиболее готовыми к инновациям: сегодня реализуется около 50 таких проектов. Самыми востребованными инструментами цифровой перестройки бизнеса на Северо-Западе считаются мобильные приложения и системы лояльности, выстраивание аналитических данных для собственников бизнеса, интеграции искусственного интеллекта, облачных технологий и промышленный интернет вещей (IIoT).

На одной из конференций Сбера по цифровой трансформации бизнеса в Петербурге представили проекты, которые находятся на разных стадиях цифровой перестройки.

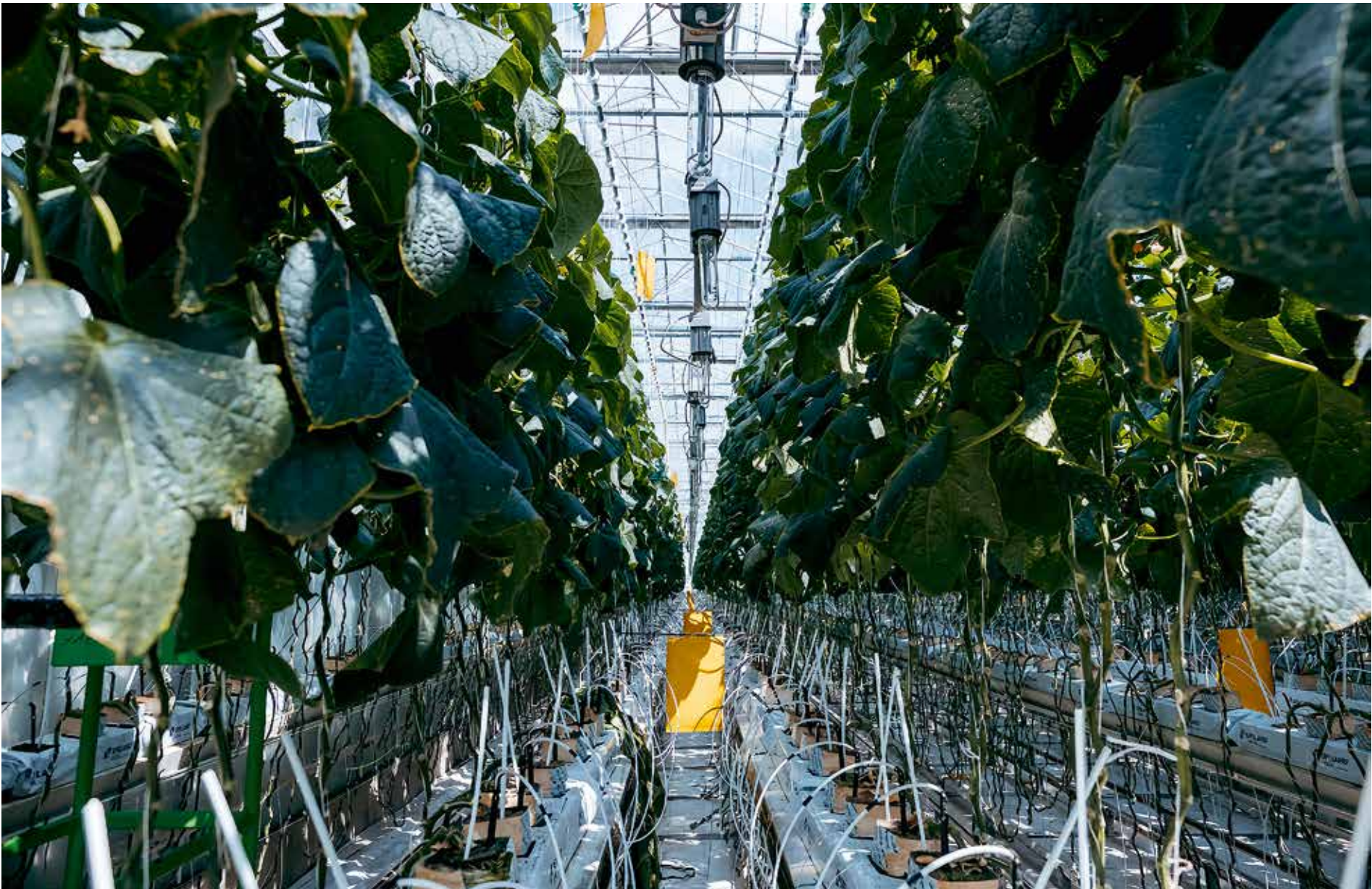
«Мы сейчас делаем цифровую трансформацию для тысячи наших клиентов. В списке заявок у нас еще 8500 клиентов, и уже сейчас мы видим, что у тех, кто сделал цифровую трансформацию, выручка выросла на 10%. Это релевантно и для малого, и для среднего, и для крупного бизнеса. И наши клиенты только за год дополнительно за счет цифровой трансформации заработали более 1 млрд рублей», — подчеркнули в Сбербанке.

ИСКРА РЫНОЧНОГО ПРОРЫВА RYADOM.PRO

Идея проекта Ryadom.pro — создать универсальную IT-платформу управления сервисом и прямыми продажами с монтажом как единым решением для производителей оборудования и домашней инженерии.

«Наш проект задумывался как цифровая инноватика на уровне бизнес-модели, а не IT-трансформация текущих бизнес-процессов. Инноватика требует абсолютно новых организационных подходов для того, чтобы реализовать новую бизнес-архитектуру и как следствие IT-архитектуру», — рассказал Сергей Федоринов, руководитель проекта Ryadom.pro и компании «Акватерм», входящей в ГК «Термекс».

ГК «Термекс», в которую входит компания «Акватерм» с проектом Ryadom.pro, — это крупнейший производитель водонагревателей и другого оборудования



ЦИФРОВОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ АГРОХОЛДИНГА ПО РАЗРАБОТКЕ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ КОНТРОЛЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА 3000 ЛАМП И ОПЕРАТИВНОГО МОНИТОРИНГА ИХ РАБОТЫ

Виктор Вентимилла Алонсо, председатель Северо-Западного банка Сбербанка:

— К нам за цифровой трансформацией чаще всего обращаются компании, занятые в производстве, торговле, агропромышленном комплексе. Этот тренд активно поддерживает правительство города: внедряет инновации в самых разных сферах — от транспорта и строительства до физической культуры и спорта — и стимулирует участников экономической деятельности пользоваться технологичными сервисами. Такие дизайн-сессии по AI-трансформации — пример того, как опыт и инструменты власти и бизнеса могут работать в синергии и давать в перспективе еще более высокий эффект от реализации совместных проектов.

домашней инженерии. Ryadom.pro создали как IT- и бизнес-платформу, и, по словам господина Федоринова, в проект вложена идея изменения бизнес-модели на уровне рынка. Так, помимо решений по продажам с монтажом и сервисом, внедрили обучение и создание сообщества мастеров. «Нам нужен партнер, который обладает высокой степенью компетенций, большими и широкими выходами на новые технологии. И при этом обладает гибкостью, чтобы разрабатывать инновационные проекты, а не навязывать шаблонные решения прошлого века. Эта совокупность качеств есть у Сбера, что и стало определяющим для нас», — говорит господин Федоринов.

Сейчас компания находится во втором этапе: формируют IT-архитектуру и ее детализацию в «дорожной карте». Затем там планируют разрабатывать модули и запускать их согласно приоритетам по эффектам для бизнеса.

«Наша задача вместе с такими гигантами, как Сбер, брать на себя ответственность за новую инноватику и за новый клиентский опыт. В этом и есть квинтэссенция таких совместных предпринимательских проектов. Здесь и есть та самая искра рыночного прорыва, который неизбежен», — указывает господин Федоринов.

ЦИФРОВАЯ ЛОЯЛЬНОСТЬ ХОЛДИНГА «ЛОТОС» История цифровой перестройки началась, когда директор по развитию бизнеса в холдинге «Лотос» Роман Белуга и его команда поняли, что за последние два года в ритейле накопили много данных о клиентах. И решили, что этот ресурс нужно использовать для других департаментов бизнеса. «Мы предполагаем объединить все ресурсы компании в одном цифровом продукте, чтобы было максимально полезно и удобно для нашего пользователя. Так мы увеличим трафик и лояльность клиентов», — думает господин Белуга.

«Лотос» начинался с небольшого магазина розничных товаров в Петрозаводске почти 35 лет назад и вырос в розничную сеть. В 1996 году компания открыла первый супермаркет самообслуживания, а в 2004-м уже запустила в Карелии первый гипермаркет. Параллельно компания прирастала разными видами бизнеса. Сегодня в группу входят такие направления, как жилищное строительство, общественное питание, загородный отдых, ритейл, сфера развлечений (два ТРК), два медицинских центра и гостиница.

У холдинга в ритейле уже была программа лояльности, которая основывалась на скидочной системе. Все

это время копились данные о клиентах и их покупках. Поэтому компания совместно со Сбером решила создать бизнес-экосистему, в которой клиенты будут вовлечены во все сферы бизнеса. Иначе говоря, они смогут пользоваться всеми услугами холдинга, в том числе и через мобильное приложение.

Действующая система лояльности удовлетворяла потребности бизнеса частично и была представлена только в ритейле. С учетом многофункциональности холдинга в команде Сбера поняли, что важно не только развивать систему лояльности, но и распространить ее на все сферы деятельности, объединив их в общую экосистему. Фундаментальным этапом стали UX-исследования. Было разработано много гипотез, и их проверяли на клиентах ритейла и мест отдыха. В итоге исследования подтвердилось, что для потребителей экосистема важна. Далее был проведен бизнес-анализ и использован архитектурный консалтинг. Сейчас компания находится на третьем этапе трансформации. Команда занимается проектированием решения, впереди предстоит реинжиниринг процессов и дальнейшая разработка.

ATI.SU — МЕЖДУНАРОДНАЯ БИРЖА ГРУЗОПЕРЕВОЗОК И ЭКОСИСТЕМА СЕРВИСОВ ДЛЯ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ Сегодня на рынке грузоперевозок большой запрос на цифровизацию. С ней сделки проходят быстрее, увеличивается грузооборот и снижаются риски через автоматическую проверку контрагентов. «Мы разрабатываем и предоставляем участникам рынка грузоперевозок цифровую экосистему, которая повышает их эффективность и безопасность», — делится директор по продуктам компании ATI.SU Роман Сентюров.

ATI.SU — это экосистема сервисов, которая объединяет всех участников рынка логистики: перевозчиков, грузоотправителей, водителей и экспедиторов. Компа-

ния уже 30 лет работает на рынке грузоперевозок России и стран СНГ и выступает в роли связующего звена, то есть она разрабатывает IT-решения, а непосредственно перевозками не занимается. Сейчас в системе более 350 тыс. участников. По словам господина Сентюрова, особенность рынка в том, что он насыщен как крупными игроками, так и представителями малого бизнеса, самозанятыми. «Большая часть игроков работает скорее на бумаге, чем в цифре. Они используют записные книги, почту или Excel. Сейчас нет налаженных систем связи и обмена информацией», — отмечает господин Сентюров.

С этого года биржа начала сотрудничество со Сбером. Эта стратегически важная интеграция позволит упростить взаимодействие пользователей с экосистемой сервисов ATI.SU. В рамках совместного проекта компании используют реинжиниринг процессов и инструменты бизнес-анализа, чтобы изучить существующие процессы биржи и подстроить под них инструменты, которые есть у Сбера.

«Работая с лидерами отраслей, мы сталкиваемся с тем, что у компаний есть сформированная стратегия, сложная IT-система, бэклог. И кажется, что нужно просто дорабатывать функционал», — рассказывают в Сбере. — В таких случаях мы делаем небольшой кик-офф. Чтобы перезапустить стратегию, мы проводим со стороны Сбера стратегические сессии, воркшопы, куда вовлекаем лидеров с обеих сторон и приглашаем экспертов от компании. Так, с ATI.SU мы провели воркшоп и нагенерировали бизнес-идеи. В итоге сформировали стратегию на полтора года из разных задач, в том числе и на развитие бизнес-модели».

В планах ATI.SU — внедрить новые способы оплаты и верификации участников биржи. Прорабатывается возможность внедрения искусственного интеллекта от Сбера для автоматической квалификации пользователей или даже их техподдержки. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

1. **АЛЕКСЕЙ КУЗНЕЦОВ**, генеральный директор страховой группы «Капитал-Полис»
2. **ИВАН ДЕМЧУК**, с января 2023 года — генеральный директор АО «Страховая компания „Гайде“»
3. **ВЛАДИМИР ХРАБРЫХ**, директор филиала СПАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

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

СЕРГЕЙ БЕЖЕНКОВ, генеральный директор АО «СК „Двадцать первый век“»

ЕВГЕНИЙ ДУБЕНСКИЙ, заместитель генерального директора АО «Зетта Страхование»

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

РОМАН КОЛЫВАНОВ, директор Санкт-Петербургского филиала АО «ГСК „Югория“»

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

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

ОЛЕГ КЯЛВИЯЙНЕН, директор филиала АО «Объединенная страховая компания» в Санкт-Петербурге

ИГОРЬ ЛАППИ, генеральный директор АО «Совкомбанк Страхование»

ТАТЬЯНА НИКИФОРОВИЧ, вице-президент по развитию бизнеса СК «Ренессанс-страхование»

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

ВЛАДИМИР ПЫСТИН, старший вице-президент — директор Санкт-Петербургского филиала страхового дома ВСК

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

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

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

КАНДИДАТУРЫ, ПРЕДЛОЖЕННЫЕ В ХОДЕ ГОЛОСОВАНИЯ

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

* САО «Медэкспресс» в этом году не включено в список номинантов из-за процесса реструктуризации, который закончился осенью 2023 года

12 → По его словам, применение ИИ не только сокращает время тестирования безопасности, генерации сценариев атак, анализа собранных данных, верификации уязвимостей, создания отчетов, но и позволяет проводить более частые и комплексные проверки в большем масштабе. «Для крупных и динамичных инфраструктур это действительно важно, здесь можно привести в качестве примера генеративные модели ИИ. PentestGPT может выступать ассистентом специалиста при проведении пентеста (метод оценки безопасности IT-систем средствами моделирования атак. — „Ъ“), — отмечает эксперт.

Господин Фокин уверяет, что использование хорошо обученного ИИ позволяет повысить качество пентеста и избежать погрешностей, которые сопряжены с человеческим фактором. Искусственный интеллект, продолжает он, способен дать более высокую точность, снижая ложные срабатывания и выстраивая векторы атак на основе реальных достижений. «Модели, обученные на больших наборах данных, потенциально позволяют распознавать закономерности и выявлять уязвимости, которые могут быть неочевидны для ИБ-специалистов», — поясняет господин Фокин. Он считает, что ИИ со временем сможет адаптировать используемые тактики и техники, обучаясь на прошлых результатах, в зависимости от угроз и окружения инфраструктуры, в котором он находится. «Применение искусственного интеллекта позволит снизить общие затраты на пентест и получить силу тысяч пентестеров в одной автоматизированной системе, а также сократить время на исправление обнаруженных уязвимостей за счет их более качественной приоритизации», — добавляет эксперт.

При этом директор центра информационной безопасности «Ланит-Интеграции» отмечает, что использование ИИ при атаках на инфраструктуру сопряжено с некоторыми рисками: в отличие от человека, он не осознает возможных последствий и может не соблюдать ограничения при тестировании, поскольку не способен оценить риск воздействия на бизнес-процессы. «ИБ-специалист обладает творческой силой, интуицией и, возможно, не в 100% случаев, но лучше понимает контекст задачи. Поэтому, на мой взгляд, предпочтительный сценарий — сочетание возможностей ИИ и квалифицированных специалистов», — дополняет он.

Среди перспектив применения ИИ в пентестах Николай Фокин отмечает несколько направлений: создание систем, способных адаптироваться к ландшафту и контексту, а также совершенствоваться по результатам достижений, автоматизация и симуляция сложных сценариев атак, повышение точности алгоритмов, а также более быстрое развитие инструментария для пентеста благодаря накоплению большого объема данных. ИИ хорошо справляется и с задачей обнаружения уязвимостей нулевого дня — искусственный интеллект может анализировать поведение систем и выявлять аномалии, связанные с возможностью эксплуатации. Отдельно стоит отметить вовлечение все большего числа специ-

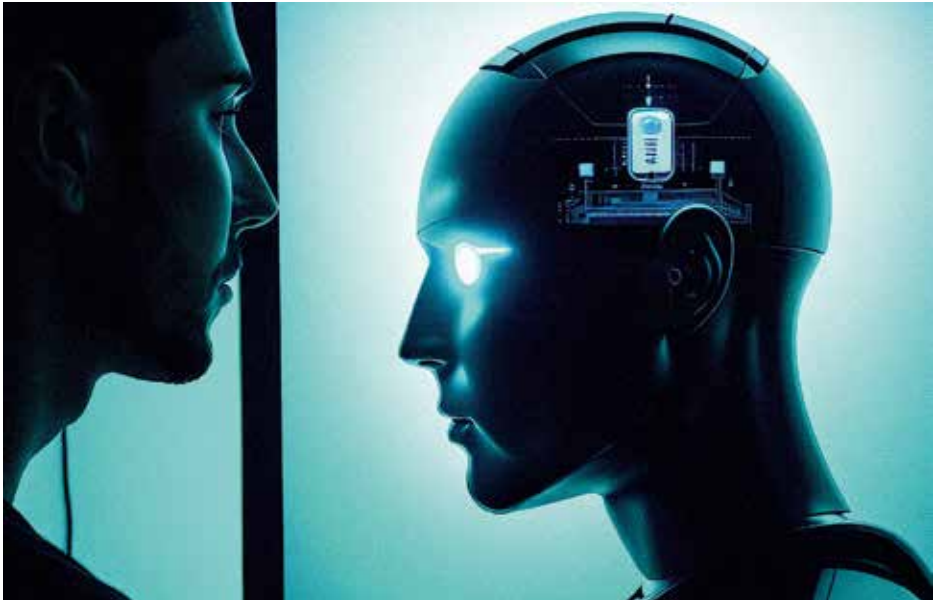
алистов по безопасности во взаимодействие с ИИ и его обучение.

ИИ НА СТРАЖЕ ИНФОРМАЦИИ Детекция аномалий (обнаружение уязвимостей) способна выявлять различные типы вредоносных активностей, которые не могут быть определены общепринятыми методами. Традиционные методы детекции аномалий опираются на заранее известные паттерны вредоносной активности, например, на сигнатуры вирусов, говорит руководитель практики анализа данных центра компетенций больших данных и искусственного интеллекта «Ланит» Владислав Балаев. По его словам, шаблоны вредоносного поведения ищутся по уже выявленным ранее типам атак. «Методы детекции аномалий основаны на том, что создается модель типичного поведения системы. Далее происходит анализ действий системы, который позволяет понять, насколько ее поведение отличается от обычного», — поясняет он, добавляя, что традиционные методы ищут паттерны подозрительной активности в работе системы, а методы детекции аномалий создают картину нормального поведения, где любые признаки отклонения считаются вредоносными.

Среди преимуществ методов детекции аномалий господин Балаев отмечает способность выявлять новые, ранее не случавшиеся типы вредоносной активности. Среди недостатков — частые сработки на легитимные события, которые отличаются от обычного поведения: перезагрузка системы, обновление ПО, смена пользователей, перепрошивка сетевых устройств.

Искусственный интеллект представляет собой совокупность математических методов, которые используются для выделения аномалий, объясняет эксперт. По его словам, ИИ вместе с современными MLOps-практиками дает возможность автоматизировать обработку больших объемов данных ИБ. На них обучаются модели машинного обучения, позволяющие выявлять скрытые закономерности между различными показателями работы информационных систем. «Благодаря этому повышается эффективность обработки данных о работе информационных систем, что в конечном счете увеличивает точность и полноту выявляемых атак и вредоносной активности», — подчеркивает господин Балаев.

Среди главных перспектив развития технологий детекции аномалий с использованием ИИ эксперт называет следующие тренды: способность выявлять нелинейные сложные зависимости между различными компонентами информационных систем и обнаружение неизвестных ранее типов вредоносной активности. «Эти методы не являются панацеей и обладают рядом недостатков, самым большим из которых является наличие ложных срабатываний, требующих фильтрации результатов и тонкой настройки системы. Однако благодаря своим преимуществам, несмотря на описанные выше нюансы использования, детекция аномалий является необходимым звеном для обеспечения комплексной защиты системами обнаружения вторжений», — заключает господин Балаев. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБУЧЕННОГО ИИ ПОЗВОЛЯЕТ ИЗБЕЖАТЬ ПОГРЕШНОСТЕЙ, КОТОРЫЕ СОПРЯЖЕНЫ С ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ ФАКТОРОМ

ГОД БАНКОВ

АНТОН КУЗНЕЦОВ, УПРАВЛЯЮЩИЙ ФИЛИАЛОМ АЛЬФА-БАНКА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ,— О ПОЕЗДЕ И СТОП-КРАНЕ, ПОЛЬЗЕ ОСТРОГО СТРЕССА, ПЛОСКОЙ СТРУКТУРЕ УПРАВЛЕНИЯ И О ТОМ, ПОЧЕМУ ПЕТЕРБУРГ — НЕ РЕГИОН.

АЛИНА БОГДАНОВА

BUSINESS GUIDE: Как бы вы вкратце охарактеризовали уходящий год? Очевидно, что он не был простым, но не менее очевидно, что бывали и более сложные годы.

АНТОН КУЗНЕЦОВ: Точно! Прошлые кризисы многому нас научили. В первую очередь — скорости реакции и гибкости. События текущего года, определенные ограничения, наложенные на российскую экономику, в какой-то мере препятствовали развитию, но если посмотреть на предварительные итоги года, то банковская отрасль сильна как никогда. В Альфа-банке рекордные прибыли, объемы бизнеса и портфели. Даже ужесточение денежно-кредитной политики, которое было во второй половине текущего года, все равно не мешает сектору успешно развиваться. Сейчас Альфа-банк — это большой современный локомотив, несущийся на полной скорости вперед, но при этом мы держим руку на стоп-кране, готовые в любой момент отреагировать на изменения макросреды.

Да, думаю 2022 год был сложнее: тогда не покидало чувство, что вот-вот произойдет что-то плохое. Уходящий же год оказался абсолютно другим: мы увидели, что и экономика развивается скорее по оптимистичному сценарию, и потребительский спрос в целом не падает, и новые рынки появляются.

Вообще, этот год, особенно его первая половина, — это год банков. Во второй половине ситуация, конечно, изменилась ввиду повышения ключевой ставки, что повлекло за собой ребалансировку банковских активов и пассивов. Но это происходит постепенно и даже прогнозируемо, следовательно, без стресса для рынка. Так что в целом 2023 год можно назвать годом финансовой системы: банки чувствуют себя устойчиво, уверенно смотрят в будущее и выстраивают амбициозные стратегии.

BG: Тогда почему же рука на стоп-кране?

А. К.: Потому что мы понимаем, что макросреда очень изменчивая: ограничения могут стать агрессивнее, инфляция развиваться более стремительно, а реакция Центрального банка — более жесткой. Соответственно, мы должны быть готовы быстро перестроиться.

Конечно, в 2022-м был стресс, причем серьезный: в подобной ситуации мы все оказались впервые. Пришлось очень быстро переориентироваться на так называемые «мягкие валюты», открывать новые корреспондентские счета, заключать новые соглашения... Мы сделали выводы и сегодня готовы практически ко всему. Есть и позитивная сторона. В результате банковский сектор сплотился и сегодня сообща работает на благо экономики Российской Федерации.

BG: Можете рассказать подробнее о вашей стратегии?

А. К.: Наша стандартная бизнес-модель — трехлетняя стратегия. И здесь Альфа-банк верен себе, закладывая амбицию расти быстрее рынка. Банковская отрасль России консолидируется в крупных руках: государственные и крупные частные банки становятся крупнее, а небольшие банки либо поглощаются, либо банкротятся. Альфа-банк, как крупнейший частный банк, точно основной бенефициар этого процесса. Мы гибкие и быстрые, у нас плоская структура управления на местах, мы не скованы большим количеством регламентов. Мы определяем текущую рыночную ситуацию как благоприятную для Альфа-банка и продолжим расти быстрее рынка.

Да, деньги стали достаточно дорогими, ЦБ сдерживает инфляцию, и это правильно. Пока мы не видим упадка деловой активности, но это скорее временное охлаждение. Есть определенные ограничения с точки зрения кадров. Мы видим, что рабочих рук не хватает, это следствие того, что экономика растет и готова создавать больше рабочих мест. Альф-банк — лучший работодатель России в 2023 году по версии HeadHunter, мы создаем лучшие условия для наших сотрудников и действительно заботимся о них. Лучший банк — это лучшие люди.



BG: Как малый бизнес чувствует себя в Альфа-банке?

А. К.: Хорошо себя чувствует. Ежемесячно в Петербурге мы открываем более 4,5 тыс. новых расчетных счетов для малого бизнеса, а это более 50 тыс. новых клиентов в год. То есть мы за год приобретаем клиентов больше, чем у большинства банков портфель клиентов. И это, конечно, не случайность, а результат конкретных действий. Так, только в Альфа-банке сейчас для новых клиентов малого бизнеса все переводы и платежи, включая переводы со счета юрлица на счет физлица, бесплатны. Мы первыми в России ввели такую опцию. Безусловно, это отражается на комиссионной прибыли банка, но мы считаем, что сейчас особенно важно поддерживать экономику России, поддерживать наших клиентов и вместе развиваться. По сути, мы таким образом реинвестируем нашу прибыль в российскую экономику.

BG: Какая картина с кредитными продуктами?

А. К.: Наша цель — стать самым кредитующим банком. И, судя по всему, мы на верном пути. В этом году впервые корпоративный кредитный портфель Альфа-банка в Санкт-Петербурге в сегментах среднего и малого бизнесов составил более 100 млрд рублей, а кредитный портфель розничного бизнеса — более 150 млрд. Банк участвует во всех программах государственной поддержки бизнеса, и у нас есть свободные лимиты, а наши сотрудники помогут подобрать наилучшие условия финансирования. Несмотря на рост ключевой ставки, сейчас вполне возможно получить кредит по ставке 5% годовых для компаний и 9% для физических лиц. А наша кредитная карта с беспроцентным периодом 365 дней и вовсе позволяет пользоваться деньгами банка в течение года и не платить проценты совсем!

BG: Как вы оцениваете состояние кредитования в целом?

А. К.: Удивительно, но если несколько лет назад государственную финансовую политику скорее критиковали, то сегодня все кардинально изменилось. Министерство промышленности, сельского хозяйства, туризма другие министерства, а также МСП успешно организуют и поддерживают специальные программы льготного кредитования, действительно работающие и пользующиеся высоким спросом. Без них малому бизнесу в России пришлось бы очень тяжело. Судите сами. Сейчас ключевая ставка составляет 15% (а после заседания 15 декабря, вероятно, будет еще выше), то есть малому бизнесу получить коммерческий кредит меньше, чем под 20% (и более) годовых, невозможно. Тогда и рентабельность бизнеса должна быть не менее 25%, а не каждая отрасль может похвастаться такой прибыльностью. По госпрограммам кредиты стоят существенно меньше ключевой ставки, что дает возможность бизнесу развиваться.

Да, в ноябре мы видим замедление темпов кредитования. Но падения-то нет. А это значит, что реальная экономика не находится в стрессовом состоянии дефицита денежных средств.

BG: Мобильное приложение Альфа-банка агентство Markwebb несколько лет подряд признает лучшим на рынке. Продолжаете его совершенствовать?

А. К.: Да, пять лет подряд, и мы очень гордимся нашими разработками. Буквально на днях мы предложили нашим крупным корпоративным клиентам отдельное мобильное приложение. Мы понимаем, что финансовому директору крупной группы компаний необходимо больше деталей о движении денежных средств и контроля за процессами. Группа состоит из нескольких компаний, и каждая ком-

пания, как правило, оперирует несколькими банковскими счетами. Новое мобильное приложение позволяет все видеть и управлять всем на одном экране. Позволяет контролировать все стадии кредитного процесса, видеть, где заявка сейчас и какие сроки ее исполнения. Больше не нужно звонить в банк, чтобы узнать судьбу заявления: просто заходите в приложение, выбираете свою роль и видите те инструменты и те новости, которые нужны именно вам. Финансовый директор при этом увидит свое, бухгалтер — свое, собственник — свое. Это уникальный продукт, и на сегодня он есть только у нас.

Для индивидуальных предпринимателей наше приложение теперь отражает счета как ИП, так и физического лица сразу, позволяет быстро производить операции между ними и легко контролировать балансы.

BG: Вы возглавляли Альфа-банк в Волгограде, потом в Краснодаре. Есть ли у Петербурга как у региона своя специфика?

А. К.: Скажу так: Петербург — не регион: здесь столичные амбиции и азарт. Петербург — единственный город, жители которого на вопрос «Какой город России вы считаете второй столицей?» ответят: «Москву». В такой логике мы и развиваем «Альфу» в Петербурге: как столичное подразделение, с соответствующей структурой и широкими полномочиями принятия решений.

Что касается отличительных черт именно Петербурга от других регионов, где мне удалось поработать, то отмечу, что петербуржцы уважают и ценят себя, заботятся о своем окружении. Но вместе с тем присутствуют и азарт, и амбициозные цели. В этом плане, мне кажется, Петербург уникален: с одной стороны, энергия, цели и задачи, с другой — чуткость, эмпатия и комфорт. ■

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

1. **МАКСИМ ШУБАРЕВ**,
председатель совета директоров холдинга Setl Group
2. **БЕСЛАН БЕРСИРОВ**,
заместитель генерального директора АО «Строительный трест»,

ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ,
руководитель холдинга Legenda Intelligent Development
3. **ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ**,
президент группы RBI

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

ЗАУР АГАРОНОВ, генеральный директор ООО «УК ФСК СЗ»
(филиал федерального девелопера ГК «ФСК» в Санкт-Петербурге)
АНДРЕЙ БИРЖИН, основатель и президент девелоперской компании GloorX
АЛЕКСАНДР БРЕГА, генеральный директор корпорации «Мегалит»
СТАНИСЛАВ ДАНЕЛЯН, генеральный директор ООО «Евроинвест Девелопмент»
МАКСИМ ЖАБИН, заместитель генерального директора корпорации «Ленрусстрой»
АЛЕКСАНДР ЗАВЬЯЛОВ, генеральный директор холдинга AAG
ЛЮДМИЛА КОГАН, генеральный директор ЗАО «БФА-Девелопмент»
ЮРИЙ КОНСТАНТИНОВ, с апреля 2023 года — генеральный директор
ООО «Главстрой-СПб Специализированный застройщик»
ВИТАЛИЙ КОРОБОВ, генеральный директор Element Development
ОКСАНА КРАВЦОВА, генеральный директор ГК «Еврострой»
АРСЕНИЙ ЛАПТЕВ, генеральный директор ГК «Арсенал-Недвижимость»
ВАЛЕРИЯ МАЛЫШЕВА, генеральный директор АО «Ленстройтрест»
СЕРГЕЙ МАМОШИН, заместитель генерального директора по региональному
девелопменту ГК «ПИК»
МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ, генеральный директор «Группы ЦДС»
АНДРЕЙ МОЛЧАНОВ, председатель правления, генеральный директор «Группы ЛСР»
МАРК ОКУНЬ, генеральный директор ООО «Отделстрой»
АЛЕКСАНДР ПРЫГУНКОВ, управляющий партнер компании «Самолет Страна»
АЛЕКСАНДР РОГАТЫХ, президент группы «Аквилон»
ВЯЧЕСЛАВ СЕМЕНЕНКО, директор по региональному развитию ГК «А101»
АРКАДИЙ СКОРОВ, генеральный директор ООО «Дальпитерстрой»
ФЕДОР ТУРКИН, председатель совета директоров холдинга РСТИ
У ХЭМИНЬ, генеральный директор ЗАО «Балтийская жемчужина»
ДМИТРИЙ ХОДКЕВИЧ, генеральный директор и совладелец DVA Group
МАКСИМ ШТЕРН, глава группы «ПСК»
ГЕННАДИЙ ЩЕРБИНА, президент группы «Эталон»
СЕРГЕЙ ЯРОШЕНКО, генеральный директор УК «КВС»

ИНВЕСТОРЫ СОХРАНЯЮТ ВЕРУ

ОДНИМ ИЗ САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ
ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ
ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ.
ОДНАКО СЕГОДНЯ ЕЕ ДОХОДНОСТЬ ЗАМЕТ-
НО СНИЗИЛАСЬ, И ЭТО ПРИВОДИТ К УМЕНЬ-
ШЕНИЮ ДОЛИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК
НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ, ГОВОРЯТ
АНАЛИТИКИ. ЕСТЬ ЛИ ВОЗМОЖНОСТЬ СЕГОД-
НЯ ЗАРАБОТАТЬ НА ВЛОЖЕНИЯХ В ЖИЛЬЕ,
РАЗБИРАЛСЯ КОРРЕСПОНДЕНТ BUSINESS
GUIDE ОЛЕГ ПРИВАЛОВ.

На фоне экономической и политической нестабильности, а также роста цен на первичном рынке недвижимости и неопределенности уровня спроса привлекательность жилого рынка для спекулятивных инвестиций начала снижаться. Инвесторы не видят такого же, как раньше, потенциала динамичного повышения стоимости актива. Во многих проектах массового сегмента получить высокий доход стало гораздо сложнее, а в ряде случаев и невозможно.

Максим Турта, руководитель департамента продаж группы «Аквилон» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, признает, что доля инвест-покупателей на рынке строящегося жилья на сегодняшний день не так высока, как раньше. «Инвесторы возвращаются на рынок благодаря интересным предложениям от банков и девелоперов по ипотечным программам. Этот инструмент активно используется при покупке недвижимости», — рассказал он. Наибольшим спросом среди данной категории покупателей пользуются небольшие квартиры,

на которые действуют льготные ипотечные программы. Инвесторы по-разному распределяют капитал: кто-то покупает одну квартиру, кто-то — пул из трех-четырех лотов в разных ЖК для диверсификации портфеля, говорит господин Турта.

Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development, подсчитал, что в жилом сегменте доля инвестиционных сделок снизилась по сравнению с прошлым годом почти вдвое. Существенное увеличение ключевой ставки, незначительная разница цены на раннем и позднем этапах строительства, общая неопределенность на рынке — все эти факторы едва ли способствуют росту количества инвесторов.

«В 2023 году та часть покупателей, у кого есть деньги, приобретала недвижимость скорее с целью сохранения, а не приумножения сбережений. И вполне вероятно, что эта тенденция продолжится и в следующем году, — рассуждает господин Кравцов. — Немного иная ситуация в сегменте апартаментов: мы можем судить об этом



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

ПОКУПАТЕЛИ ВЫБИРАЮТ НЕДВИЖИМОСТЬ НА СТАРТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

ИНСТРУМЕНТЫ

на примере нашего проекта на Синопской набережной. Здесь доли инвесторов, которые планируют получать доход от сдачи в аренду, и клиентов, приобретающих апартаменты для себя, примерно равны».

Покупатели по-прежнему выбирают недвижимость на старте реализации проекта. Вход в проект на этапе котлована остается одним из приоритетных сценариев. «Если проект интересный, то на старте есть возможность получить лучший вариант в отношении планировочного решения, расположения квартиры и этажа, на котором она находится. Стартовые цены — бесспорное преимущество покупки на этапе котлована. Несмотря на строительство с привлечением проектного финансирования, рост цены в проектах происходит соразмерно степени готовности дома», — отмечает директор отдела продаж ГК «Полис» Анастасия Иващенко.

РАЗНИЦА В ОЦЕНКАХ Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ, добавляет: «Самая многочисленная аудитория инвесторов работала с жилой недвижимостью. Этот сегмент предоставлял возможность сохранить, заработать на перепродаже или получать пассивный доход от сдачи в аренду. Но успех вложений напрямую связан с ростом цен, а новостройки не могут сейчас обеспечить инвесторам ожидаемый уровень дохода. Квартиру в новостройке не для собственного проживания, а как инвестицию чаще всего сейчас приобретают для детей, на будущее. Программы доходности от проектов сервисных апартаментов не остались незамеченными, инвестиционные сделки в этом сегменте есть. При этом большая часть инвесторов в новостройки заняла выжидательную позицию и не торопится совершать сделки. Текущие ипотечные программы также не очень интересны для инвесторов».

Коммерческий директор ГК «А101» в Петербурге Мария Орлова утверждает, что в проектах в Ленобласти с января 2022 года доходность составила примерно 12%, в Петербурге пока доходность немного выше — 15%. «Предположу, что этот тренд в ближайшее время будет смещаться, так как уровень областных проектов быстро растет, а ценовое плато через пару месяцев может закончиться», — думает она.

Госпожа Орлова отмечает, что сейчас цены на первичные квартиры в петербургской агломерации находятся на плато, за три квартала 2023 года в городской черте «квадрат» в новостройках подорожал на 3,6%: с 219 тыс. рублей в декабре 2022 года до 227 тыс. в октябре 2023 года. В Ленобласти средняя цена даже слегка опустилась (на 0,7%): со 146 до 145 тыс. рублей.

«В то же время индекс Мосбиржи за аналогичный период упал на 17%, а курс биткоина несколько раз упал, взлетал и сейчас показывает просадку в 15% относительно результатов начала 2022 года. Рублевые же вклады находятся в зависимости от ключевой ставки: даже если „в моменте“ ставки по вкладам растут, то в ближайшие месяцы ситуация может заметно измениться», — считает госпожа Орлова.

Она обращает внимание, что наибольшая инвестиционная отдача от покупки жилья возможна при заключении сделки на ранней стадии строительства дома. «Если на старте продаж в наших проектах весной 2023 года квартиры приобретали в основном инвесторы, то сейчас более половины клиентов приобретают жилье для личного проживания. Более того, стремительно растет доля покупателей с детьми, сейчас она составляет уже 75–85%. При этом сейчас инвестиционный спрос переориентировался на коммерческую недвижимость. В октябре группа перевыполнила план продаж по коммерческим помещениям в проектах Ленобласти на 166%. В краткосрочной перспективе доходность в этом сегменте выше, чем у жилья. Мы полагаем, что в следующем году этот тренд — когда помещения под бизнес приобретают для инвестиций — будет усиливаться. Однако инвестиции в жилую недвижимость также будут сохранять свои позиции, инвесторы будут приобретать квартиры скорее не для перепродажи, а под сдачу в аренду», — говорит госпожа Орлова.

Алина Базаева, руководитель департамента исследований Nikoliers в Санкт-Петербурге, с оценкой госпожи Орловой о доходности жилья не согласна. По ее данным, доходность от сдачи в аренду квартиры на данный момент не превышает 4–5% годовых и не

является на сегодняшний день интересной широкому кругу инвесторов. «Учитывая состояние рынка аренды, уровень вовлеченности владельца в сдачу, оснащение и поддержание состояния квартиры, доходность таких инвестиций туманна. К тому же сейчас на рынке есть студии и малогабаритные лоты в апарт-комплексах», — указывает она.

Госпожа Базаева замечает, что в контексте сдачи в аренду квартирам с апартаментами конкурировать сложнее. «Управляющие компании апарт-отелей предлагают инвестору пассивный (иногда даже гарантированный) доход без его участия. В настоящее время реальная доходность для частного инвестора в функционирующих апарт-отелях составляет 6–7% годовых. За счет профессионального управления и котлового метода распределения прибыли даже в проектах, нацеленных на долгосрочное проживание, доходность будет выше, чем в квартирах, расположенных в той же локации», — говорит она.

К тому же во многих проектах у инвесторов есть возможность подключиться к программе гарантированного дохода, что обеспечит инвестору доход вне зависимости от уровня загрузки апарт-отеля (срок гарантированного дохода ограничен и обычно приближен сумме, получаемой инвестором при сдаче апартамента в долгосрочную аренду).

«Резюмируя, можно отметить, что на данный момент инвестиционная покупка жилой недвижимости подразумевает не столько получение дохода, сколько сохранение денег в качественных проектах, а также, например, покупку квартиры „на будущее“ для детей или родителей. Альтернативой выступают апарт-отели, имеющие сформированные программы доходности, а также инвестиции офисную недвижимость. В Москве уже реализован ряд успешных проектов по продаже офисов блоками. Накопленный в столице опыт может быть перенят игроками петербургского и региональных рынков, где конкуренция в данном сегменте на данный момент отсутствует. На наш взгляд, развитие популярности данного формата как еще одного сегмента для альтернативных инвестиций в недвижимость — вопрос времени. Покупка офисных блоков для петербургского рынка в будущем может стать популярным и таким же понятным форматом для профессиональных частных инвесторов, как инвестирование в квартиры и апарт-отели», — рассуждает госпожа Базаева.

Евгений Хохлов, директор по маркетингу холдинга AAG, считает, что в будущем такой сегмент, как сервисные апартаменты, вполне может уйти с рынка, потому что уже сейчас он становится все менее выгодным для инвесторов при наличии альтернативных финансовых инструментов: банковских депозитов или ПИФов.

«Возможно, мы увидим переориентацию инвесторов от сервисных апартаментов к загородным проектам. Например, коттеджам в составе баз отдыха и поселков бизнес-класса под управлением профессиональных операторов. При этом набирают обороты инвестиции в кладовки-келлеры и машино-места. Порог входа здесь небольшой, и для многих неквалифицированных инвесторов такие активы представляют интерес. Особенно келлеры, в которых можно зарегистрировать юридическое лицо», — перечисляет он.

ОТ КИРПИЧЕЙ К БУМАГАМ Рассуждая о других инструментах инвестирования, Дмитрий Скрябин, портфельный управляющий УК «Альфа-Капитал», комментирует: «Если убрать фактор использования льготной ипотеки, которая, возможно, будет ограничена (модифицирована) с лета 2024 года и которая пока делает покупку первички выгодной (ставка от 2–4% для определенных программ выглядит весьма привлекательно), то альтернативой является покупка инструментов рынка облигаций (в первую очередь — низкорисковых госбумаг) либо инструменты денежного рынка, дающие доход, сопоставимый со ставкой ЦБ в моменте при условии абсолютной ликвидности и низких рисков».

Дмитрий Набоков, территориальный директор компании «Цифра брокер» в Санкт-Петербурге, для оценки эффективности инвестиций в недвижимость предлагает сравнить этот инструмент с приобретением инструментов с фиксированной доходностью (облигациями). ➔ 20

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

- 1. АНДРЕЙ ЛУШНИКОВ,**
председатель совета директоров ГК «Бесть»
- 2. АНДРЕЙ ФОМЕНКО,**
президент АО «Финансовая холдинг-компания „Империя“»
- 3. ДМИТРИЙ ЗУБКОВ,**
генеральный директор ТРК «Галерея»,
- ИГОРЬ ЛЕЙТИС,**
президент холдинга «Адамант»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

ДМИТРИЙ АБРАМОВ,
партнер, генеральный директор управляющей компании инвестиционного фонда Jensen Group

АЛЕКСАНДР БОБКОВ,
исполнительный директор ООО «Газпром Лахта»

ЮРИЙ БОРИСОВ,
управляющий партнер «АйБи Групп»

ДАРЬЯ ВЕТРОВА,
генеральный директор ООО «Стокманн СПб Центр» (ТЦ «Невский центр»)

ИГОРЬ ВОДОПЬЯНОВ,
управляющий партнер УК «Теорема»

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

МАКСИМ ЛЕВЧЕНКО,
управляющий партнер УК «Форт Групп»

АННА ПАНОВА,
генеральный директор АО «БТК Девелопмент»

ВЛАДИМИР СВИНЬИН,
председатель правления «Охта Групп»

ЗЗГЮР ЗЙРИДЖЕ,
член совета директоров компании Renaissance Development

ДОРОЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО И РЕМОНТ*



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

- 1. **ВЛАДИМИР КАЛИНИН,**
руководитель ГК «АБЗ-1»
- 2. **АНТОН НОВИКОВ,**
председатель совета директоров ООО «Пуск-Лимак-Север»
- 3. **ВЛАДИМИР НИЖЕГОЛЬЦЕВ,**
генеральный директор АО «Ник»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

- МИХАИЛ БЕЩАНОВ,**
генеральный директор АО «Трест»
- ИГОРЬ БУКАТО,**
президент НП «Группа проектно-строительных компаний „Возрождение“»
- ПАВЕЛ ВАШТАЕВ,**
генеральный директор ГК «Омега»
- АЛЕКСЕЙ ВИХАРЕВ,**
генеральный директор ООО «СК „Орион плюс“»
- ЕЛЕНА ЛАШКОВА,**
генеральный директор ГК «Геоизол»
- ВЛАДИМИР ЛЕЙМАН,**
директор по развитию АО «Буер»
- ИГОРЬ ПИЧУГОВ,**
генеральный директор АО «Петербург-Дорсервис»
- КОНСТАНТИН ХОДОСОВСКИЙ,**
совладелец ГК «Техносфера»
- МИХАИЛ ЦАРЕВ,**
с 9 марта 2023 года — генеральный директор АО «Институт „Стройпроект“»

КАНДИДАТУРЫ, ПРЕДЛОЖЕННЫЕ В ХОДЕ ГОЛОСОВАНИЯ

- ИЛЬЯ РУТМАН,**
генеральный директор АО «Гипростроймост-Санкт-Петербург»
- * АО «ВАД» (крупнейшая организация в данной отрасли по Северо-Западному округу, зарегистрирована в Вологодской области) не включено в список номинантов, так как исследование включает только компании в Санкт-Петербурге и Ленобласти

ИНСТРУМЕНТЫ

19 → «Сравнение именно этих двух вариантов является самым частым в диалогах с нашими потенциальными клиентами, которые преследуют достаточно тривиальную задачу: получать стабильный доход с логикой регулярных выплат, чтобы „спать спокойно“, не беспокоясь о самом „теле“, которое этот самый доход генерирует. Недвижимость считается одним из самых безопасных вариантов вложения средств. Перейдем к голой математике. Допустим, у инвестора есть 5 млн рублей на покупку студии с отделкой в готовом жилом комплексе, чтобы сразу же начать зарабатывать на сдаче в аренду. Сдать такой объект можно в среднем за 25 тыс. рублей в месяц. Далее путем несложных расчетов получаем: 25 тыс. х 12 месяцев = 300 тыс. рублей в год. Эта сумма будет являться годовой доходностью в денежном виде. В процентном же отношении это 6% годовых. В расчеты не входят затраты на юридическое сопровождение сделки, ремонт, простой по причине смены арендатора, потенциальные издержки на амортизацию и форс-мажоры (типа залива квартиры). Теперь возьмем альтернативный ва-

риант: ОФЗ (облигации федерального займа), которые являются самыми надежными бумагами на фондовом рынке. Риск данной бумаги — дефолт в стране, который можно сравнить с риском крушения дома, в котором находится инвестиционная квартира. Без ссылки на конкретную ценную бумагу можно посчитать доходность на таком примере, как ОФЗ со сроком погашения в 2034 году. Цена 100%, купон 11,25%, выплата купона — ежеквартально. При покупке на 5 млн рублей данной бумаги по условиям выше инвестор каждый квартал будет получать 140 625 рублей, или 562,5 тыс. в год. С купонов нужно будет заплатить налог 13% (15% в случае совокупного дохода за год свыше 5 млн рублей), или 73 125 рублей. Итого за год получится 489 375 рублей, или 9,78% доходности. Процентная величина, на которую отличается доходность варианта студии от варианта с облигациями, составляет 63%. В деньгах же вычитаем из 489 375 (доход по облигациям) сумму 300 тыс. (доход от сдачи студии) и получаем 189 375 рублей чистой разницы». ■

ПАМЯТЬ ВРЕМЕНИ И МЕСТА
В АЛЕКСАНДРИНСКОМ ТЕАТРЕ ОСОБЕННАЯ ПРЕМЬЕРА — «БЛОКАДНЫЙ ДНЕВНИК АЛЕКСАНДРИНКИ». САМОГО ЭТОГО ДНЕВНИКА В РЕАЛЬНОСТИ НЕ БЫЛО, НО СОБЫТИЯ И СВИДЕТЕЛЬСТВА ПОДЛИННЫЕ. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

Спектакль заслуженного артиста России Семена Сытника основан на документальном материале. В годы блокады Ленинграда Александринский театр стал домом, спасшим многие жизни. Здесь проживало более 200 человек. Среди них были и сотрудники театра, по разным причинам не уехавшие в эвакуацию: — 39 актеров, рабочих сцены и цехов. Руководил блокадной жизнью театра назначенный комендантом здания и начальником штаба МПВО артист Николай Левицкий, бывший кадровый офицер царской армии, человек безукоризненной честности и чувства долга. Именно от его лица и ведет в спектакле свой рассказ Семен Сытник. Ставит спектакль народный артист России Игорь Волков. Драматург — Елена Сылова.

На основе сохранившихся записей Левицкого, документов из архивов Александринского театра и Театра музыкальной комедии, воспоминаний Николая Черкасова и его супруги Нины Черкасовой, Веры Мичуриной-

Самойловой, документальных свидетельств авторы спектакля создают блокадный дневник, который мог бы вести Николай Левицкий. Это рассказ о трагическом времени, о жизни в театре, ставшем общежитием и бомбоубежищем. На александринской сцене в годы блокады Ленинграда шли спектакли Театра музыкальной комедии. В память об этом в спектакль включена сцена репетиции оперетты Имре Кальмана «Сильва». Труппа же Ленинградского государственного академического театра драмы им. А. С. Пушкина (это имя носил театр в то время) находилась в эвакуации в Новосибирске: александринцы давали спектакли в госпиталях, фронтовые бригады выезжали с концертными программами в действующую армию. Труппа вернулась в Ленинград летом 1944 года и осенью возобновила спектакли на родной сцене.

Спектакль «Блокадный дневник Александринки» театр посвятил юбилею — 80-летию полного освобождения города от блокады. ■



АЛЕКСАНДРИНСКИЙ ТЕАТР

АФИША

ВЫВОД ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЗА ЧЕРТУ ГОРОДА НЕИЗБЕЖЕН

СЕГОДНЯ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПОД ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО НАБЛЮДАЕТСЯ РОСТ СПРОСА НА ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ. ОСОБЫЙ ИНТЕРЕС ДЛЯ КОМПАНИЙ ПРЕДСТАВЛЯЮТ ТЕРРИТОРИИ С СОБСТВЕННЫМИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМИ ПУТЯМИ, НО ТАКИХ ЛОТОВ В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ КРАЙНЕ МАЛО. О ТОМ, КАК РАЗВИВАЕТСЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ЗОНА «ЛЕСНОЕ» ВО ВСЕВОЛОЖСКОМ РАЙОНЕ ЛЕНОБЛАСТИ И О ГЛОБАЛЬНОМ ПРОЕКТЕ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПИТЬЕВОЙ ВОДЫ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE ВАСИЛИСЕ МОТОВОЙ НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПРОДАЖ ООО «УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ „КЕДР“» АЛЕКСАНДР ЖАРОВ.

BUSINESS GUIDE: Промзона «Лесное» развивается с 2013 года. Как изменилась за это время территория?

АЛЕКСАНДР ЖАРОВ: Общая площадь промзоны более 118 га, из них около половины выкуплено инвесторами. Значительная часть оставшихся земельных участков, складских и промышленных помещений сдана в аренду, в том числе в аренду с последующим выкупом.

BG: Вы предлагаете подготовленные участки?

А. Ж.: Да, это наша принципиальная позиция. Для каждого участка мы проводим инженерную подготовку под конкретные запросы клиента. Средний объем электрической мощности составляет 150 кВт на один гектар земли, одним компаниям этого достаточно, а кому-то нужна большая мощность, и мы можем ее обеспечить. Сегодня свободная мощность составляет около 6 МВ. Участки у нас имеют разную площадь — от 2 до 60 га, но мы всегда готовы выделить покупателю землю необходимой площади. К участку подведем при необходимости не только электроэнергию, но и воду из артезианской скважины, газ в необходимом объеме. В этом году мы заасфальтировали все внутренние автомобильные дороги, провели капитальный ремонт собственных подъездных железнодорожных путей необщего пользования. ООО «Управляющая компания „Кедр“» заключило с ОАО РЖД договор на совместную эксплуатацию этих путей и готово оказывать услуги резидентам промышленной зоны «Лесное» по железнодорожным перевозкам.

BG: Кто ваши нынешние резиденты?

А. Ж.: Нашим якорным резидентом является ПАО «Газпром», выкупившее 24,5 га земли под размещение логистического центра. Из промышленных предприятий нужно отметить притяжение к нашей площадке предприятий стройиндустрии, занимающихся обработкой природного камня, производством асфальтовых и



АЛЕКСАНДР ЖАРОВ

бетонных смесей, а также строительных материалов из них. Это объясняется близостью песчаных карьеров Ленинградской области и удобством доставки природного камня из каменоломен Карелии. На нашей территории есть также предприятия металлообрабатывающие, деревоперерабатывающие. Некоторые торговые компании используют наши складские помещения для хранения своих товаров. Ведь в промзоне «Лесное» уже построено около 14 тыс. кв. м помещений складского и производственного назначения. Локация промышленной зоны «Лесное» весьма удобна, так как всего в 5 км находится Новоприозерское шоссе, неподалеку трасса «Скандинавия», а также участок примыкает к дороге федерального значения А181 (участок «Магистральная»), по которой планируется проложить второе транспортное кольцо вокруг Санкт-Петербурга (КАД-2).

BG: Как изменился спрос в вашем сегменте рынка за последние полтора года?

А. Ж.: В прошлом году мы наблюдали всплеск спроса: многие компании, которые хотели вложить средства в стабильный бизнес, чтобы не потерять свои сбережения, вкладывались в землю, организацию производств. Но если в 2022 году спросом пользовались участки от 0,5 до 1 га, то в этом году произошло уменьшение количества заявок на небольшие площади, а спрос на большие земельные участки увеличился. Думаю, в следующем году представители среднего и крупного бизнеса продолжат развивать свой бизнес в условиях импортозамещения и удовлетворения возрастающих потребностей

внутреннего рынка, а также увеличения объема грузопотока в страны Ближнего Востока.

BG: Как выглядит сегодня структура предложения?

А. Ж.: Подготовленных участков в Ленобласти становится все меньше. Кадастровая стоимость земельных участков за последний год значительно выросла, их собственники пытаются избавиться от непрофильных активов. В результате на рынке появилось довольно много небольших участков, стоящих недорого. Таким образом, доля подготовленных земельных участков, таких как в промзоне «Лесное», снизилась и продолжит снижаться. Возможно, в следующем году их объем достигнет рекордно низкого показателя.

BG: Доступны ли вам и вашим резидентам государственные меры поддержки для промышленности?

А. Ж.: Мы стремимся к тому, чтобы наши резиденты могли пользоваться преференциями, которые государство обещает промзонам со статусом индустриальных парков. Уже подали соответствующую документацию в межведомственную комиссию. В остальном наши резиденты, являясь самостоятельными хозяйствующими субъектами, пользуются поддержкой государства наряду с другими предприятиями малого и среднего бизнеса.

BG: Какие преференции получают ваши резиденты после регистрации индустриального парка?

А. Ж.: Освобождение от налога на имущество, снижение налога на прибыль в региональный бюджет с 17 до 13,5%, доступ к льготному кредитованию.

BG: С какими трудностями вы встретились?

А. Ж.: Проблемы возникают каждый раз, когда собственники земельных участков промышленного назначения вынуждены обращаться к монополистам. Четыре года мы потратили на то, чтобы обеспечить промзону «Лесное» электрической мощностью, достаточной для размещения крупных промышленных предприятий. Подать заявку на присоединение к сетям электроснабжения можно, но сроки исполнения договоров очень большие, и они нарушаются. Приходится обращаться в суд, взыскивать неустойки, а это время. Аналогичная история — при обеспечении площадки газом.

BG: Рассчитываете ли вы, что все больше промышленных предприятий будет перебираться из города в Ленобласть?

А. Ж.: Хотя Петербург и не стремится отпускать крупных налогоплательщиков, но нормально развиваться в городе они не могут по многим причинам: прежде всего это связано с дороговизной земли, недостатком свободных территорий и экологией. Можно переносить производства с участка на участок, пока жилая застройка не подступит к ним и жители не начнут жаловаться на близость вредного производства. Можно уменьшать санитарно-защитную зону, выполнять мероприятия по уменьшению вредных выбросов, но рано или поздно предприятия из центра перемещаются на окраины, а по мере застройки окраин жилыми кварталами — в область. На мой взгляд, гораздо эффективнее сразу организовывать локальные зоны, где промышленность могла бы безболезненно развиваться. Именно такую площадку мы и стремимся создать в «Лесном».

BG: Есть ли у вас планы по другим проектам?

А. Ж.: Да, уже три года мы занимаемся подготовкой проекта по производству и оптовой реализации питьевой воды морским транспортом в страны, испытывающие ее недостаток. В качестве площадки для производства рассматривается участок на территории промзоны «Лесное» площадью около 28 га, расположенный над Гдовским водным горизонтом. Уже проведены необходимые гидрологические исследования, показавшие, что вода в этом месте отличается высоким качеством. Максимально возможное количество подземных вод на участке позволяет извлекать до 4 тыс. куб. м воды в сутки, запасов при этом хватит на 25 лет.

Идея нового бизнеса заключается в поставках воды в контейнерах со специальными флекси-танками из пищевой резины через морской порт Санкт-Петербурга в страны Ближнего Востока и Африки. Проект будет еще выгоднее инвесторам, если обратным рейсом организовать доставку грузов, пользующихся спросом в Российской Федерации. Уже получены положительное заключение государственной экологической экспертизы и лицензии на недропользование. Для финансирования проекта надеемся получить поддержку в Российском фонде прямых инвестиций. Вода — ценный ресурс, и ценность ее возрастает с каждым годом, поэтому мы считаем это направление перспективным и развиваем его как отдельный глобальный проект. ■



СИТИ-ВИЛЛЫ — НЕДВИЖИМОСТЬ НОВОГО УРОВНЯ

ЖИТЬ НА СОБСТВЕННОЙ ВИЛЛЕ В САМОМ СЕРДЦЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ВОЗМОЖНО. В ЭКСКЛЮЗИВНОМ ФЛАГМАНСКОМ ПРОЕКТЕ IMPERIAL CLUB («ИМПЕРИАЛ КЛАБ») КОМПАНИИ SETL GROUP ОТКРЫВАЮТСЯ ПРОДАЖИ НОВОГО ФОРМАТА ЖИЛЬЯ. НАТАЛЬЯ МАКСИМОВА



Специалисты рынка недвижимости утверждают, что интерес к двухуровневым квартирам сохраняется. Эксперты консалтингового центра «Петербургская Недвижимость» в 2023 году провели исследование на первичном рынке жилой недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области и выявили, что двухуровневые квартиры по-прежнему весьма интересны покупателям.

Около десяти лет назад данный формат считался исключительно эксклюзивным продуктом на рынке жилой недвижимости и был представлен в объектах премиального сегмента. Сегодня квартиры данного типа встречаются среди апартментов и в жилых комплексах бизнес- и комфорт-класса. Что касается расположения, то подобное предложение сконцентрировано в историческом центре и статусных локациях города.

В Санкт-Петербурге двухуровневые квартиры комфорт-класса можно найти в таких жилых комплексах, как «GloriaX Балтийская» от GloriaX и Magnifika от Bonava. В бизнес-классе данный тип квартир можно приобрести в объектах Golden City от GloriaX и Shepilevsky от Element Development. В элитном сегменте такие квартиры представлены в жилых комплексах Imperial Club от застройщика Setl Group, «Маленькая Франция» от AAG, «Крестовский IV» от холдинга RBI и в ряде других объектов.

Как правило, на рынке элитной недвижимости двухуровневые квартиры предполагают возможность зонирования пространства, когда второй уровень предназначен для создания приватной зоны со спальнями, гардеробными и ванными комнатами, а на первом — общие помещения: кухни-столовые, гостиные и санузлы. Если говорить о подобных квартирах более низкого класса, то, как правило, второй уровень представляет собой не полноценный этаж, а возможность организации пространства со вторым светом.

Для застройщиков вывод на рынок двухуровневых квартир — это своего рода стремление подчеркнуть статусность проекта, выделить его среди аналогичных. Разнообразие планировок — важное преимущество, поскольку позволяет покупателю подобрать оптимальный вариант в доступном для него бюджете. При этом доля подобных лотов в квартирографиях не превышает 1–2%. Средняя площадь такой квартиры в классе комфорт начинается от 78 кв. м, в бизнесе — от 98 кв. м, а в элите — уже от 110 кв. м.

Текущее предложение по различным классам недвижимости представлено в следующих вариантах: в комфорт-классе стоимость двухуровневой квартиры площадью 79 кв. м составляет около 13 млн рублей, в бизнес-классе квартира такого типа площадью 106 кв. м будет стоить от 32 млн, а в элитном классе квартира площадью 110 кв. м обойдется покупателю примерно в 60 млн.

«Сегодня двухуровневая квартира продолжает считаться редким продуктом на первичном рынке жилой недвижимости Санкт-Петербурга. Тем не менее застройщики не боятся включать в проекты подобные квартиры как альтернативу для тех, кто ищет нестандартные решения. В последние годы девелоперы стали все чаще выводить на рынок новую реализацию двухуровневых квартир — это квартиры с высокими потолками и „вторым светом“, доступные для покупателей различных ценовых запросов. Несмотря на небольшую площадь, квартира с высоким потолком благодаря „второму свету“ дает возможность воплотить идею второго этажа и оптимально зонировать



НОВЫЙ ФОРМАТ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ IMPERIAL CLUB («ИМПЕРИАЛ КЛАБ») ОТ КОМПАНИИ SETL GROUP ПРЕДУСМАТРИВАЕТ КОМФОРТНЫЕ И ЭРГОНОМИЧНЫЕ ПРОСТРАНСТВА

пространство», — комментирует Светлана Московченко, руководитель департамента управления проектами консалтингового центра «Петербургская Недвижимость».

Проект Imperial Club компания Setl Group презентовала более года назад. Его основной ценностью и отличительной особенностью является уникальная статусная локация, ведь жилой комплекс располагается рядом с набережной Лейтенанта Шмидта, благодаря чему жителям дома доступны по-настоящему открыточные виды Петербурга: купол Исаакиевского собора, шпиль Адмиралтейства, Ростральные колонны. А в ночное время открывается вид на главные разводные мосты. Историческая часть Васильевского острова, гранитная набережная Большой Невы и первая береговая линия — Imperial Club является единственным в своем роде жилым комплексом в такой эксклюзивной локации. Взгляд на карту города позволяет утверждать, что проект находится в окружении не только исторических и культурных достопримечательностей, но также и новых точек притяжения: совсем рядом расположены «Севкабель Порт», Новая Голландия, музей современного искусства «Эрарта».

Архитектура Imperial Club олицетворяет собой истинный Санкт-Петербург: фасады различной высоты вдоль набережной, натуральный камень и клинкерный кирпич в их облицовке, панорамные окна, а также парящие вантовые балконы и террасы, которые придают проекту ощущение воздушности.

Особенностью архитектуры комплекса является и то, что каждая парадная представляет собой отдельный особняк с индивидуальным фасадом разной этажности — от четырех до девяти этажей, поэтому можно назвать Imperial Club ансамблем из особняков. С высоты птичьего полета жилой комплекс напоминает Васильевский остров в миниатюре: с его ступенчатыми фасадами вдоль набережной Лейтенанта Шмидта, улицами-линиями и прочерченными каналами. В Imperial Club тоже есть свой «канал»: это пешеходный бульвар со встроенными в мощение светильниками, имитирующими блики на воде. Визуально он связывает все три корпуса в единое целое и будто бы уходит в Неву.

Центральные входные группы Imperial Club — это сердце проекта. Дух захватывает от симметричных потолков, благородного убранства, зон ожидания с

эксклюзивной мебелью, стойкой ресепшен и консьерж-сервисом. На второй уровень входных групп можно подняться на эскалаторах или в панорамных лифтах, а там вас встречают лобби-бары с выходом на видовые террасы. Подчеркнуть статус обитателей этого жилого комплекса призваны квартиры с уникальными особенностями: террасами, зимними садами, каминами, с высотой потолков выше трех метров, а также пентхаусы на последних этажах.

Однако нет предела совершенству, и сейчас застройщик Setl Group выводит на рынок новый формат недвижимости, который воплощает в себе все эти уникальные особенности квартир и комфорт жизни за городом. Всего 32 лота. Сити-виллы, расположенные во внутреннем пространстве дворов жилого комплекса Imperial Club, будут закрыты от посторонних глаз, чтобы ничто не могло нарушить приватность их обитателей. Виллы, спрятанные от шума в самом центре мегаполиса, имеют различные площади и планировочные решения, но объединяет их несколько отличительных особенностей. Всюду здесь будут ощущаться пространство и большой объем, много воздуха и света. Изучая квартирографию, сразу обращаешь внимание на то, что двухуровневые виллы предполагают высоту потолков в 5,5 м! А высота оконного фронта достигнет здесь 4 м. Большие панорамные окна наполняют виллу естественным светом. Из гостиной организован выход на террасу. Кухня расположится в уютной нише на первом уровне, но за счет высоких потолков и панорамных окон в ней всегда будет достаточно естественного освещения. Мастер-спальни разместятся как на первом этаже, так и в приватной части второго уровня с ванными комнатами и гардеробом.

Есть и то, что делает проект по-настоящему уникальным, помимо двухуровневой планировки, высоких потолков и панорамных окон: это собственные террасы площадью в несколько десятков квадратных метров. Завтрак на свежем воздухе или вечера у уличного камина — та роскошь, наслаждаться которой можно только в формате сити-виллы. Наряду с масштабными квартирами в жилом комплексе найдутся и более компактные планировки — с кухнями-гостиными на первом уровне и спальней на втором, приватном. В Imperial Club легко быть и в окружении истории, и в центре последних событий, и в центре своей собственной жизни. ■

АНДРЕЙ ПЕТРОВ, руководитель проектов премиум- и бизнес-класса компании Setl Group:

— Учитывая уникальную территорию редевелопмента, Imperial Club является флагманским элитным проектом холдинга Setl Group. Он не только идеально вписывается в окружающую историческую застройку, но и соответствует самым последним и актуальным технологическим решениям в высокобюджетном домостроении. Первая береговая линия Большой Невы с собственной прогулочной набережной делает проект единственным предложением в исторической части Санкт-Петербурга. В пешей доступности от комплекса — ведущие университеты и главные достопримечательности города, модные общественные и культурные пространства, транспортные развязки — удобный выезд в центр города, на КАД и ЗСД. Именно в таком проекте мы решили представить сити-виллы с собственным выходом во двор и огороженными патио. Новый формат жилья призван создать еще более приватную и уединенную атмосферу закрытого клуба или дворянского особняка.

Преемственность традиций — одна из главных черт проекта. При работе над ним архитекторы опирались на исторические планы застройки Васильевского острова — променады внутри и по периметру жилого комплекса устроены по образу легендарных линий, все корпуса объединяет центральный «канал», а одна из внутренних улиц станет продолжением 24–25-й линий. Дома различаются по высоте, что не только открывает из окон неповторимые виды на центр города, но и отсылает к классическим традициям строительства во времена петровской эпохи. Каждая парадная представляет собой отдельный особняк со собственным характером и особенностями. При этом весь фасад представлен как парадный ансамбль особняков, объединенных общей концепцией.

Покупку высокобюджетной недвижимости определяет не только расположение в престижной локации и архитектура, важное значение имеет каждый параметр — от инфраструктуры до технических особенностей. Среди обязательных требований к инженерии — наличие принудительной вентиляции, системы центрального кондиционирования, системы против протечек в квартирах и многое другое. Для комфорта жильцов в Imperial Club предусмотрены элементы «умного дома»: в жилом комплексе будет реализована концепция SetlHome («Сэтл Хоум»), которая объединит в себе различные внутридомовые и внутриквартирные системы, например, систему автоматического сбора данных счетчиков и онлайн-коммуникаций с управляющей компанией; IP-домофонию; возможность установки видеосвязи и вывода изображения на планшет управления или смартфон с ресепшен, входа, выхода из парадных в квартиру. Система Touch-free («Тач фри») предусматривает автоматическое открывание дверей в парадных и лифтовых холлах паркинга, интеллектуальное управление лифтами с автоматической подачей на первый этаж или в паркинг и отправкой на этаж проживания без нажатия на кнопки.

Покупатели элитной недвижимости также обращают внимание и на внутреннюю территорию. Поэтому при разработке концепции благоустройства девелопер должен обеспечить приватность и функциональность внутренней среды, наделив ее при этом дизайнерским оформлением. Например, дворы в Imperial Club задуманы в виде улиц-променадов, где жители смогут позволить себе прогулки и расслабленный отдых среди взрослых деревьев разных пород. Детские зоны с площадками SetlKids («Сэтл Кидс»), адаптированными для разных возрастов, расположатся отдельно. Для детей мы сформируем удобное и безопасное пространство с играми и развлечениями, которое при этом не потревожит жителей дома, так как будет располагаться ближе к набережной. Также для тех, кто ведет здоровый образ жизни, в составе проекта предусмотрен спортивный клуб с бассейном, в который жители Imperial Club смогут попасть, не выходя на улицу. Благоустроенная и озелененная территория перед жилым комплексом отделит застройку от набережной.

Если говорить о портрете покупателя элитной недвижимости, то это в равной степени и мужчины, и женщины, средний возраст — от 30 до 40 лет. Как правило, они имеют высшее образование и находятся в браке. Чаще всего элитную недвижимость у нас покупают в рассрочку, так как на объекты бизнес- и премиум-класса действует предложение с оплатой раз в год. Поэтому сити-виллы — это не только удачное решение для собственного проживания, но и выгодная инвестиция, которая не упадет в цене и будет только расти. В данный момент недвижимость в историческом центре Петербурга на набережной Большой Невы — штучное предложение, пятен под застройку практически не осталось, а спрос на элитные дома по-прежнему высок.

АВТОДИЛЕРЫ



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

1.

ДМИТРИЙ НИКИТИН,
генеральный директор АО «Евросиб»
2.

РОМАН СЛУЦКИЙ,
генеральный директор ООО «Аларм-Моторс»
3.

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

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

ВАЛЕНТИН АНКУДИНОВ,
владелец ГК «Форсаж»

ВАДИМ АРУСТАМЯН,
председатель совета директоров ГК «Максимум»

ОЛЕГ БАРАБАНОВ,
управляющий ООО «Автохолдинг РРТ»

АЛЕКСЕЙ БЕЗОБРАЗОВ,
генеральный директор «Аксель Групп»

ЕВГЕНИЙ ВОЙТЕНКОВ,
региональный директор АО «Автодом»

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

АЛЕКСАНДР ЕФИМОВ,
генеральный директор АО «Питер-Лада»

АЛЕКСАНДР ИВАНОВ,
председатель совета директоров ГК Wagner

ЕКАТЕРИНА КАРПЕКИНА,
с 10 апреля 2023 года — генеральный директор «Рольф Эстейт Санкт-Петербург»

ВЛАДИСЛАВ РЫДАЕВ,
генеральный директор ГК «Терра-Авто»

ЮРИЙ СИНКЕВИЧ,
совладелец ГК «Автопродикс»

АНТОН СОЛДУНОВ,
собственник компании «Петровский»

МАКСИМ СУШИНСКИЙ,
президент ГК «Авангард»

АЛЕКСЕЙ ШАПКИН,
директор дивизиона первой категории «Ключавто»

БИЗНЕС-КЛАСС
РАЗМЫВАЕТ ГРАНИЦЫ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ
БИЗНЕС-КЛАССА НА РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА
СНИЖАЕТСЯ. ПО ДАННЫМ NIKOLIERС,
ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2023 ГОДА НА РЫНКЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА СТАРТОВАЛО СЕМЬ
ПРОЕКТОВ БИЗНЕС-КЛАССА НА 178 ТЫС.
КВ. М, ИЛИ БОЛЕЕ 10 ТЫС. КВАРТИР. ПО
КОЛИЧЕСТВУ КВАРТИР ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ
ПОЧТИ В ТРИ РАЗА МЕНЬШЕ, ЧЕМ
ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД 2022 ГОДА,
КОГДА ВЫШЛО 12 ПРОЕКТОВ. ПРИ ЭТОМ
ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ НОВУЮ ТЕНДЕНЦИЮ:
ВСЕ БОЛЬШЕ ЖИЛЬЯ, ПОЗИЦИОНИРУЕМОГО
В ЭТОМ СЕКТОРЕ, ОТДАЛЯЕТСЯ
ОТ ЦЕНТРАЛЬНЫХ ЛОКАЦИЙ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Среди премьер 2023 года — «Б15» (КВС), «Сампсониевский, 32» (Legenda), «Регенбоген Хаус» («Красная стрела»), Lotos Club («Балтийская жемчужина»), «На Большом Смоленском» («Доступное жилье»), Vakunina 33 (ПСК), «Лермонтовский 54» (ПИК).

По данным Nikoliers, по итогам третьего квартала 2023 года объем экспозиции на первичном рынке жилья Санкт-Петербурга составил 35,1 тыс. квартир (–13% к третьему кварталу 2022-го), или 1,8 млн кв. м. Структура предложения по сегментам за прошедший год практически не изменилась. Доминирующую долю предложения занимает комфорт-класс (69%), на бизнес- и премиум-класс пришлось 26 и 5% соответственно.

За девять месяцев с начала года было заключено 32,6 тыс. сделок на первичном рынке. Это на 3% ниже, чем с января по сентябрь 2022 года, однако количество сделок сократилось только в комфорт-классе: минус 10% к показателям прошлого года. В более высоких сегментах, наоборот, наметился значительный рост покупательской активности. За девять месяцев в петербургских ЖК бизнес-класса было приобретено 5,7 тыс. квартир (на 43% больше, чем с января по сентябрь 2022 года).

ОТДАЛИТЬСЯ ОТ ЦЕНТРА Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers, отмечает, что сейчас застройщики в вопросе привлечения покупателей бизнес-сегмента делают акцент на качестве продукта, уделяя все больше внимания и времени наполнению и концептуальным характеристикам проекта». По ее словам,

существует несколько составляющих проекта, которые с течением времени не обесцениваются: центральные локации, близость к метро, удобные развязки и выезды, первая линия водоемов, близость скверов и парков. Отдельный фактор, который сказывается на привлекательности жилого проекта, — квартальная застройка.

«Стилистическое единообразие и социальная однородность квартала, продуманные места общего пользования, новые инфраструктурные объекты, благоустроенные дворы и современный ландшафтный дизайн для многих покупателей являются решающими факторами при выборе квартиры. Эти преимущества в перспективе могут сыграть „в плюс“ и повысить ликвидность недвижимости», — говорит госпожа Конвей.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», замечает, что спрос на новую недвижимость бизнес-класса за этот год вырос в полтора раза. Новое предложение, в свою очередь, сократилось также почти в полтора раза. За счет ранее выведенных в продажу объектов общий объем в экспозиции снизился не так заметно: на 10%. По его словам, сейчас наибольшим спросом в этом сегменте пользуются метражи в 35–40 кв. м — практически как в комфорт-классе. «Однако общее распределение по спросу здесь куда более ровное, без явных перекосов в сторону малогабаритных вариантов. Например, второй по популярности формат — трехкомнатные квартиры площадью более 70 кв. м. Если на первый пример приходится чуть меньше 16% от спроса, то на второй — 12%», — приводит он данные. → 26

ОТДАЛЕНИЕ
ОТ ЦЕНТРАЛЬНОЙ
ЛОКАЦИИ
РАСШИРЯЕТ
ГОРИЗОНТЫ
ДЛЯ НОВОГО
ЖИЛЬЯ

СЕКТОРЫ



WWW.PIXELS.COM

ИСТОРИЧЕСКИЕ СТЕНЫ С СОВРЕМЕННОЙ НАЧИНКОЙ

КОГДА ВСЕ СТАНОВИТСЯ ТИПОВЫМ И МАССОВЫМ, У ИСКУШЕННОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ ВОЗНИКАЕТ ЕСТЕСТВЕННЫЙ ЗАПРОС НА ЯРКОЕ И ИНДИВИДУАЛЬНОЕ. И ЭТО КАСАЕТСЯ НЕ ТОЛЬКО ТОВАРОВ ПОВСЕДНЕВНОГО СПРОСА (О ЧЕМ СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ ТРЕНД НА КАСТОМИЗАЦИЮ), НО И ЖИЛЬЯ: НЕКОТОРЫМ НУЖНЫ НЕ КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ В НОВОСТРОЙКЕ, А ШТУЧНЫЙ ПРОДУКТ, КВАРТИРА «ПО СЕБЕ».

ВЕРНИКА ЗУБАНОВА

Когда-то реставратор Сергей Гутцайт, реставрирующий архитектурные памятники в Пушкине и Павловске, сделал один из них (бывший дом барона Ротаста) своим жилищем. Стараниями частных инвесторов восстановлены дачи семьи Пуниных в Павловске и Екатерины Шапошниковой в Парголово (памятники русского деревянного зодчества) — и тоже приспособлены под собственное жилье. Еще один петербургский энтузиаст за последние семь лет модернизировал около двух десятков заброшенных и аварийных зданий в центре (как правило, не являющихся памятниками), и квартиры в них активно раскупаются.

Практика приспособления исторических зданий под премиальное жилье не растиражирована, поскольку вписать жилую функцию в такое здание, даже не имеющее охранного статуса, очень сложно. Процесс непредсказуем с точки зрения объемов вложений и сроков реализации, слишком много рисков, а градостроительные нормы порой становятся заградительными. Строить с нуля проще и прибыльнее. Но локаций для новостроек в престижных районах Северной столицы практически не осталось, так что эта ниша становится весьма востребованной.

НАСЛЕДИЕ ЭПОХИ В частности, девелоперы начинают раскрывать потенциал «сталинской» застройки: домов с качественными базовыми характеристиками и определенной историей, расположенных в районах с налаженной инфраструктурой. Они не типовые, как более поздние хрущевки и брежневки, у каждого — свое лицо. Веские аргументы в пользу домов этого типа — высокие потолки, массивные стены, большие окна, отличная звукоизоляция и терморегуляция, уютные дворы. Все это находит отклик у потребителя, поскольку ассоциируется с повышенным уровнем комфорта. Впрочем, и минусов, связанных с моральным и физическим износом, хватает.

Одним из самых ярких примеров восстановления расселенной сталинки стал клубный дом бизнес-класса «Аура» (Зеленогорская улица, 3) российско-финского девелопера Hansa Group неподалеку от Светлановской площади.

Здание было построено в 1955 году по проекту известного ленинградского архитектора Виктора Белова, которого называют «зодчим Выборгского района»: под его руководством были сформированы архитектурные ансамбли Светлановской площади, проспекта Энгельса и других магистралей района. У Белова узнаваемый почерк: дома имеют рустованный фасад, арочные окна, богатый декор. Это здание было построено как общежитие для сотрудников одного из строительных трестов и расселено в 2016 году. В 2019 году Hansa Group выкупила здание у города и провела экспертизу, доказавшую, что дом — при должном капитальном ремонте — заслуживает второй жизни. В 2021-м начался капитальный ремонт. Или не просто ремонт?

СТАРЫЕ СТЕНЫ... Обычный капитальный ремонт подразумевает починку крыши, обновление фасада, замену труб и тому подобное, но без значимого улучшения того, что принято называть качеством жизни. А в случае с «Аурой» дело идет о куда более серьезных преобразованиях.

«Изначально мы не собирались работать со старым фондом, — вспоминает директор бизнес-направления «Девелопмент» Hansa Group Владимир Ревенков. — Но,



КЛУБНЫЙ ДОМ БИЗНЕС-КЛАССА «АУРА»

увидев это необычное здание, мы поняли, что у него очень хорошие перспективы. Наша задача состояла в том, чтобы вернуть дому аутентичный внешний вид и при этом сделать его актуальным, наполнить современными инженерными и планировочными решениями».

Историческая архитектурная индивидуальность здания сохранена и восстановлена практически в первоизданном виде. Дом остается «беловским»: богато декорированный фасад отреставрировали по технологии того времени, также восстановили декоративные карнизы, арочные окна и другие архитектурные элементы. А все морально и физически устаревшие элементы полностью переработали в соответствии с современными техническими требованиями и потребительскими запросами. Объективно такой способ преображения можно было бы назвать «рефиллингом», поскольку воссозданные исторические стены получили совершенно новое и актуальное наполнение.

... НОВАЯ НАЧИНКА Деревянную стропильную систему кровли заменили на стальную, обновили инженерные системы: канализацию, отопление, водоснабжение и электрику. Внутреннее пространство было

полностью перепланировано для создания квартир, соответствующих требованиям покупателей по функциональности и эргономике. Так появились 97 лотов (от 44 до 118 кв. м) с высокими потолками (от 2,9 до 4,5 м в мансарде), толстыми стенами (внешние — 510 мм) и большими окнами (шириной до 2,5 м). Всего в проекте шесть разных типов окон, в том числе арочные — это уникальное для города предложение. В некоторых квартирах окна есть даже в ванной или прихожей.

Квартирография разнообразна: студий нет, количество комнат варьируется от одной до четырех, предусмотрены кухни-гостиные, мастер-спальни с французскими балконами, помещения для кабинетов и гардеробных, просторные ванные комнаты. Таких планировок не встретишь в обычной сталинке (они появились относительно недавно), как не встретишь в ней колясочных и зон для мытья лап животных в парадных, — а в «Ауре» все это есть.

За два года дом и прилегающее пространство приобрели актуальное наполнение и уже принимают первых жильцов. «Дом полностью готов, — говорит господин Ревенков. — Сейчас идет передача ключей собственникам квартир».



КОМФОРТНАЯ СРЕДА Дом малоэтажный, в каждой парадной — всего по 4–6 квартир, что в сочетании с закрытым двором и локацией вдали от шумных проспектов гарантирует камерный образ жизни. Войти на закрытую территорию можно только по электронному ключу. А автомобиль придется оставить в охраняемом паркинге, расположенном в 100 м от дома.

Двор, свободный от машин, — место для отдыха. В благоустройстве использована концепция «дом в парке», разработанная одной из ведущих российских ландшафтных студий Derevo Park: здесь высажены новые клены, каштаны, сирень, дерен, гортензия, спирея, горная сосна и другие растения, а также сохранены несколько взрослых деревьев, которые помнят еще первых жильцов. В зеленой зоне обустроены зоны для семейных пикников и настольных игр, игровая площадка с качелями и горкой, установлены скамейки с навесами для защиты от дождя.

И эта актуальная «конфетка» в исторической архитектурной «обертке» расположена в обжитой части Выборгской стороны. Здесь есть все необходимое: медучреждения, детсады и школы, торговые центры, рестораны, бассейн. В пешей доступности — Удельный парк, Ланской сад и парк Лесотехнической академии. До центра города можно добраться на автомобиле всего за 20 минут. Хорошо развита сеть общественного транспорта (много маршрутов рядом с домом), в радиусе 1,5–3 км находятся станции метро «Пионерская», «Удельная», «Черная речка», «Лесная», «Площадь Мужества», «Политехническая».

СТАВКИ ВЫСОКИ Старые стены, нафаршированные самой актуальной начинкой, могут быть весьма востребованы, тем более что в Петербурге у сталинок (а их в жилом фонде города около 15%) есть целая армия страстных поклонников. Но штучные проекты не могут быть дешевы ни для потребителя, ни для исполнителя. Государство не субсидирует вторичный рынок, и льготные ставки по ипотеке на такие проекты не распространяются. В случае с «Аурой» компании удалось договориться с банками о снижении за свой счет процентной ставки на определенные виды квартир, но это — единственный случай.

«В городе существует большой объем аварийных зданий, достойных новой жизни, — уверен Владимир Ревенков. — Однако здесь в одиночку девелоперу не справиться. Проекты, подразумевающие восстановление или реконструкцию, даже если они не имеют охранного статуса, в 99% случаях экономически нерентабельны. Необходимы системный подход и активное взаимодействие города и девелоперского сообщества». ■

СФЕРА ГОСТЕПРИИМСТВА



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

- 1. ГЕРОЛЬД ХЕЛЬД,**
генеральный директор отелей «Астория» и «Англетер»
- 2. ДМИТРИЙ МЕЛЬНИКОВ,**
глава группы Wone Hotels (Palace Bridge, Olympia Garden и Vasilievsky — экс-отели сети Sokos)
- 3. ЮЛИЯ ПАШКОВСКАЯ,**
генеральный директор гранд-отеля «Европа»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

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

МАРИЯ ДАНИЛОВА,
генеральный менеджер Wavelberg Hotel

МАРИНА ЗАБОЛОТИНА,
управляющий директор гранд-отеля «Эмеральд»

НАТАЛЬЯ ИЗOTOVA,
генеральный менеджер отеля SO/St. Petersburg

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

КРИСТИНА КУЗНЕЦОВА,
экс-генеральный управляющий отеля «Домина»
(с сентября 2023 года на ее месте Анна Шапиро)

БЕРНАРД МЕРСЬЕ,
с марта 2023 года — генеральный менеджер отеля «Коринтия Санкт-Петербург»

МАРИАННА НОЙМАНН,
генеральный директор Dom Boutique Hotel

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

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

ЮНИС ТЕЙМУРХАНЛЫ,
генеральный управляющий и владелец отеля «Гельвеция»

РОМАН ЮДАХИН,
генеральный менеджер отелей Cosmos Saint-Petersburg

СЕГМЕНТЫ

24 → Денис Бабаков, коммерческий директор «ЛСР. Недвижимость — СЗ», добавляет: «В ретроспективе пяти лет можно отметить, пожалуй, две основные тенденции. Первое — это изменение локаций, где реализуются проекты бизнес-класса. Если пять лет назад такие комплексы строились преимущественно на Петроградке и на Васильевском острове, то сегодня это и районы около центра: Московский, Выборгский, Красногвардейский. Например, в последнем наша компания как раз возводит проект бизнес-класса — „ЛСР. Большая Охта“. Второе — это регулярный рост цены. Сейчас в Петербурге объем рынка проектов бизнес-класса составляет около 1 млн кв. м».

Андрей Кошкин, генеральный директор Yard Group, согласен с такой оценкой: «В текущий момент локаций и ЖК стандарта бизнес переместились в более отдаленные от привычных Петроградки и Петровского острова локаций: в Московский и Выборгский районы. Те же проекты, которые строятся сейчас в центре, уже поменяли свой статус, во многом благодаря стоимости квадратного метра, на премиальный».

РАЗМЫТЫЙ КЛАСС Эксперты говорят, что понятие бизнес-класса, в отличие от элитного сегмента, более «размытое», нередко это приводит к тому, что «вилка» по цене за такие объекты серьезно отличается.

Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development, замечает, что за последние пять лет произошло существенное размытие понятий классов недвижимости как таковых. «А с вводом в оборот таких определений, как „бизнес-лайт“ или „премиум-лайт“, количество домов, которые можно отнести к „классическому“ бизнес-классу, возросло в разы. Сегодня объект бизнес-класса уже необязательно должен располагаться в центральной части города. Например, уже достаточно таких объектов и в Выборгском, и в Красногвардейском районах», — подчеркивает господин Кравцов.

По словам эксперта, застройщики всерьез займутся о наполняемости своих проектов и зачастую классность определяется не качеством исполнения, а локацией, окружением, и архитектурой. «Поэтому все чаще мы можем наблюдать комфорт-класс, который из-за удачного расположения и качественного наполнения становится бизнесом, и бизнес-класс, который в силу своего наполнения, разнообразия и уровня инфраструктуры, концепции и философии становится премиумом», — указывает господин Кравцов.

Господин Софронов с коллегой согласен: «Не всегда можно со стопроцентной уверенностью отделить бизнес-класс, поскольку часть проектов де-факто находится в пограничном статусе с комфортом или, наоборот, с премиальной недвижимостью. Это вопрос позиционирования. И это явление последних пяти лет, когда границы между классами в ряде проектов размываются. В том числе растет предложение студий, а такой формат традиционно не был распространен в бизнес-классе. Однако большая часть предложения относится к своему сегменту без каких-либо оговорок».

Именно из-за этой размытости в формулировках и разнообразия вариаций жилье бизнес-класса может варьироваться по стоимости от 280 до 450 тыс. рублей за квадратный метр, добавляет он.

По данным Nikoliers, средневзвешенная цена предложения в ЖК бизнес-класса по итогам третьего квартала 2023 года составляет около 305 тыс. рублей за кв. м. Это на 0,7% меньше, чем по итогам третьего квартала 2022 года. Средняя цена предложения на рынке в третьем квартале 2023 года — 18,2 млн рублей (минус 3% к показателям третьего квартала 2022 года).

Согласно аналитическим данным Nikoliers, в городских проектах наблюдается рост доли малогабаритных квартир в новых ЖК, и особенно ярко эта тенденция выражена в объектах бизнес-класса. За последние годы в проектах этого сегмента стали популярны студии, поэтому доля маленьких квартир площадью до 35 кв. м с 2018 года к 2022 году увеличилась на 9 п. п.: с 19 до 28%. ■

ЛОББИ ДЛЯ ЖИТЕЛЕЙ ДОМА

В ЦЕНТРАЛЬНОМ ФОЙЕ ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА FAMILIA ОТКРЫЛСЯ РЕСТОРАН THE LOBBY BAR. ИДЕЯ АВТОРА ПРОЕКТА ЕКАТЕРИНЫ ГАРЮТКИНОЙ — СОЗДАТЬ КЛАССИЧЕСКИЙ ЛОББИ-БАР ДЛЯ ЖИТЕЛЕЙ ДОМА.

АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

Получилось комфортное светлое пространство, где можно назначить встречу, практически не выходя из дома, познакомиться с соседями, посидеть с бокалом вина или позавтракать. В интерьере — детали в стиле модерн и ар-деко, оникс, мрамор, хрусталь и бархат. Освещает основной зал фойе пока единственная в России люстра на 996 ламп. В центре — антикварный кабинетный рояль марки C. M. Schroeder, принадлежавший членам императорской фамилии.

Ресторан разделен на три зоны: закрытое помещение для мероприятий и переговоров, основной зал и пространство вдоль окон с видом на внутреннюю террасу.

Шеф-повар проекта Петр Гутницкий работал под руководством обладателя двух звезд «Мишлен» Андреа Аккорди и стажировался в Нью-Йорке. Для The Lobby Bar шеф разработал специальное меню. Завтраки готовят целый день: зеленую гречку с авокадо и муссом из пармезана, сырники с вареньем из черной смородины, бенедикт с лососем или с тамбовским окороком. Здесь большой выбор закусок, салатов и антипасты: фирменный lobby цезарь с креветками, вителло тоннато, total green салат, в который предлагают добавить краба или креветки. На горячее подают куриную грудку с карто-



фельным пюре, филе утиной грудки с карамельной морковью, томленную говяжью щеку с трюфельным пюре. На сладкое — авторские десерты: конфеты ручной работы, домашнее мороженое, баскский чизкейк.

Над коктейльной картой работал Данила Рогачев — серебряный призер всероссийского конкурса World Cocktail Championship.

В планах заведения — арт мастер-классы, музыкальные вечера и бранчи. ■

ОТКРЫТИЕ

МЕГАТРЕНД БОЛЬШИХ ЯЗЫКОВЫХ МОДЕЛЕЙ

РОССИЙСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ РАСПОЗНАВАНИЯ РЕЧИ ЗАНИМАЮТ ВЕРХНИЕ СТРОЧКИ МИРОВЫХ РЕЙТИНГОВ. РЕЧЕВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, БИОМЕТРИЮ, ДИАЛогоВЫХ АССИСТЕНТОВ МАСШТАБИРУЮТ ВСЕ НОВЫЕ ИНДУСТРИИ. О РАЗВИТИИ РЫНКА ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА И О ТОМ, ПОЧЕМУ ПОЯВЛЕНИЕ БОЛЬШИХ ЯЗЫКОВЫХ МОДЕЛЕЙ ЗАДАЕТ МОЩНЫЙ ИМПУЛЬС, КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE АНАСТАСИИ ЗАХАРОВОЙ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ КОМПАНИЙ ЦРТ ДМИТРИЙ ДЫРМОВСКИЙ.

BUSINESS GUIDE: Что, на ваш взгляд, можно назвать главным технологическим событием года?

ДМИТРИЙ ДЫРМОВСКИЙ: Главным технологическим событием стали новые возможности генеративного искусственного интеллекта, среди которых LLM (Large Language Model) — большие языковые модели. К ним относятся зарубежный ChatGPT и российский GigaChat от Сбера. Мы реализовали эксперименты по внедрению GigaChat в свои решения для контактных центров: речевую аналитику, диалоговых ассистентов. Комбинация больших языковых моделей с другими моделями позволяет упростить процессы, сокращать ручное обучение и открывает потрясающие перспективы.

BG: Пока это эксперименты?

Д. Д.: Мы уже представили SpeechXplore — готовое решение для онлайн-обработки, исследования и развития коммуникаций с клиентами в контакт-центрах крупного бизнеса и госсектора. Все звонки расшифровываются в онлайн-режиме, прямо в момент обращения клиента. Это позволяет операторам не просто отвечать на вопросы, а прогнозировать желания клиентов. Новые инструменты анализа на основе GigaChat помогают обобщить содержание и тематики диалогов, оценивать их результативность и тональность.

BG: Технологии помогают исследовать обращения, поступившие только по телефону?

Д. Д.: Мы давно перешли от привычного анализа диалогов «клиент — оператор». Наши решения помогают исследовать обращения во всех каналах: по телефону, в мессенджерах, чат-ботах, голосовых ассистентах, соцсетях. Возможен анализ полилогов, к примеру, комментариев в соцсетях и общения в офисах продаж.

BG: По данным Telecom Daily, в 2024–2025 годах российский рынок речевой аналитики в среднем вырастет на 15%. Согласны с оценкой?

Д. Д.: Прогноз корректный. Markets & Markets оценили объем мирового рынка речевой аналитики в 2022 году в \$2,3 млрд, а к 2027 году он достигнет \$5,1 млрд при годовых темпах роста 17,3%. Среди драйверов — использование LLM.

BG: В том же отчете указано, что по выручке в сегменте речевой аналитики лидирует ЦРТ с долей рынка более 33%. Можете ли выделить успешные кейсы?

Д. Д.: Речевая аналитика ЦРТ работает в контактном центре Сбера для корпоративных клиентов. В том числе за счет технологий речевой аналитики удалось улучшить ключевые показатели клиентского опыта: индекс удовлетворенности клиентов, показатель удобства пользования.

Речевая аналитика ВТБ помогает найти трудности, с которыми сталкиваются клиенты. Это позволило повысить показатель удовлетворенности на 44%. Речевую аналитику использует и Газпромбанк. Инструмент помог улучшить качество сервиса, увеличить рост продаж персонально подобранных продуктов и сократить затраты на обслуживание.

BG: Есть ли новые реализованные кейсы в телекоме?

Д. Д.: Да, телеком — одна из прогрессивных индустрий. В МТС речевая аналитика менее чем за год помогла на 10% снизить количество операторских ошибок, повысить уровень удовлетворенности клиентов и эффективность прямых продаж интернет-магазина. Речевую аналитику масштабирует «Ростелеком», который миллионам семей предоставляет услуги интернет-доступа и телевидения. Аналитика уже охватывает более 80% про-



дуктов и 75% процессов обслуживания клиентов в большинстве макрорегионов, работает более чем на 3 тыс. рабочих мест операторов. За год с ее помощью изучено более 38 млн звонков, свыше 13 млн чатов. Удалось снизить долю повторных обращений и на 30% увеличить количество благодарностей клиентов.

BG: Как развиваются диалоговые ассистенты?

Д. Д.: Диалоговые ассистенты уже очень близки к человеческому, human-like-уровню. В тренде уникальность: диалоговые ассистенты становятся полноценными персонажами, элементами бренда. В перспективе LLM могут позволить понимать запрос пользователя без ручного обучения классификатора, что ускорит разработку сценария ассистента в несколько раз. LLM смогут самостоятельно генерировать ответы на вопросы с учетом контекста и тональности диалога.

BG: Недавно группа ЦРТ представила синтез речи нового поколения. В чем его преимущество?

Д. Д.: Новое поколение обеспечивает плавность, возможность настройки интонаций и эмоций в зависимости от кейса. Прорыв не только в реалистичности, но и в скорости: теперь для создания синтеза для промышленного применения требуется около часа речи диктора и две недели разработки, тогда как ранее была потребность в десятках часов и трех месяцах разработки.

BG: Какого диалогового ассистента вы можете выделить?

Д. Д.: Можно выделить Александру — чат-бота столичного метрополитена, которая недавно отметила день рождения — ей исполнилось три года. Александра стала незаменимым помощником пассажирам, пешеходам и автомобилистам, горожане стали быстрее получать нужную информацию о работе городского транспорта. В день она обрабатывает 13 тыс. сообщений, ответила более чем на 5,5 млн вопросов.

BG: Если говорить о развитии ассистентов в целом, то какие векторы можно отметить?

Д. Д.: Диалоговые ассистенты оптимизируют не только внешнее взаимодействие с пользователями, но и внутреннее. На AI-платформе ЦРТ уже создан «ВиКо» — виртуальный ассистент, который оптимизировал работу Главного вычислительного центра РЖД. За первый месяц работы «ВиКо» успел обработать более 34 тыс. запросов, в 85% случаев успешно решив проблему.

BG: Группа ЦРТ представила новый релиз решения для протоколирования. В чем оно заключается?

Д. Д.: Мы представили продукт Nestor.BRIEF, который преобразует голоса участников совещаний в текст. Среди обновлений — технология, которая позволяет выделять реплики до десяти спикеров, формируя протокол с указанием, кому какая реплика принадлежит. И здесь мы также экспериментируем с LLM. В перспективе это позволит расширить функциональность: формировать краткие протоколы, автоматически создавать поручения для участников.

BG: В каких индустриях сегодня применяются речевые технологии?

Д. Д.: Можно выделить здравоохранение. Продукт Voice2Med преобразует голос врача в текст, позволяет надиктовывать описание исследования. В московских поликлиниках голосом заполнено более 210 тыс. мед-протоколов лучевых исследований. Центр диагностики и телемедицины Департамента здравоохранения Москвы зафиксировал, что экономия времени врачей за счет голосового ввода составляет более 20%, а точность распознавания речи — 98%. При заполнении специальных форм голосовой ввод экономит более 50% времени. В Центре Алмазова в Петербурге голосом заполнено более 17 тыс. медпротоколов по лучевой диагностике. Решение используют и в петербургской городской поли-

клинике № 91. В этом году мы представили словари для врачей уже девяти специализаций, точно масштаби-ровали решение в 69-й регион страны.

BG: Могут ли другие отрасли применять практику голосового ввода?

Д. Д.: Голосовой ввод актуален в промышленности, ТЭК, энергосбытовых компаниях. На основе синтеза и распознавания речи работает сервис в «Мосэнергосбыте», который позволяет принимать показания счетчиков электроэнергии голосом. Виртуальные ассистенты автоматизировали более 40% звонков, а пользователи оценили качество синтеза речи.

BG: Какие еще направления развития вы можете отметить?

Д. Д.: Среди ключевых — технологии лицевой биометрии. Биометрическая система компьютерного зрения ЦРТ «Визирь» работает на 250 объектах транспорта по всей стране, также реализуются проекты в спорте, АПК «Безопасный город». Эффективность позволяет обеспечить дальнейшее масштабирование.

BG: Технологический прорыв, связанный с LLM, изменил бизнес и IT-ландшафт?

Д. Д.: Мы в начале большой трансформации. Все больше компаний, осозная тренд, будут экспериментировать с LLM, будут появляться и усложняться новые кейсы, мультимодальные сценарии. Вероятно, мы увидим и попытки создавать свои модели, и попытки их имплементации в самостоятельно разработанные продукты. Это объяснимо: бизнес уже столкнулся с уходом ряда вендоров, поэтому некоторые компании пытаются разрабатывать решения самостоятельно. Выигрывает тот, кто сможет умножить опыт и экспертизу на новые технологии и скорость. Поэтому мы с клиентами прорабатываем новые кейсы с учетом современных потребностей. Уверен, что в синергии мы продолжим демонстрировать бизнес-результаты и развивать рынок. ■



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

- ОЛЬГА ДРАГОМИРЕЦКАЯ,**
первый вице-президент — управляющий по Северо-Западному региону, управляющий филиалом Газпромбанка «Северо-Западный»
- АЛЕКСЕЙ КОЛЬЧИК,**
директор Санкт-Петербургского филиала АО «Россельхозбанк»
- ВИКТОР ВЕНТИМИЛЛА АЛОНСО,**
председатель Северо-Западного банка ПАО «Сбербанк»,
- ВЛАДИМИР ПРИБЫТКИН,**
председатель совета директоров АО «Банк ПСКБ»,
- РЕНАТ СЕЙФЕТДИНОВ,**
исполнительный директор, управляющий филиалом ПАО «Банк „Уралсиб“» в Санкт-Петербурге

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

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

МИХАИЛ КЛИШИН,
глава совета директоров АО «Акционерный банк „Россия“»

СЕРГЕЙ КУЛЬПИН,
экс-управляющий филиалом «Санкт-Петербургский» АО «Альфа-Банк» (с сентября 2023 года назначен Антон Кузнецов)

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

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

АНДРЕЙ ПОЧЕСНЕВ,
руководитель макрорегиона «Запад» Райффайзенбанка

ОКСАНА РОГАЛЕВА,
с июня 2023 года — председатель правления АО «Банк „Викинг“»

АЛЕКСАНДР САВЕЛЬЕВ,
председатель правления ПАО «Банк „Санкт-Петербург“»

ИГОРЬ САМОДЕЛОВ,
территориальный директор региона «Санкт-Петербург» ББР-банка

СВЕТЛАНА СТАВИЦКАЯ,
управляющий Санкт-Петербургским филиалом АО «ЮниКредит Банк»

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

ХИМИЯ В ПРОЦЕССЕ СОБЕСЕДОВАНИЯ

ПРЕДПРИЯТИЯ НЕФТЕГАЗОХИМИИ СТАЛИ ЧАЩЕ ПЕРЕМАНИВАТЬ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ДРУГ У ДРУГА. ВЕНЕРА ПЕТРОВА («Ъ-HR-ТЕХНОЛОГИИ», №198 ОТ 24.10.2023)

Нефтегазохимические производственные предприятия уже на протяжении многих лет испытывают нехватку в квалифицированных управленцах. Однако в настоящее время этот дефицит стал еще острее. Как показал опрос консалтинговой компании по подбору руководителей Kontakt InterSearch Russia, за последний год предложения о смене работы получал 81% респондентов, из них 59% — несколько раз. Думают об этом 86% опрошенных руководителей. В поисках кадров крупные компании переманивают их друг у друга. Однако отрасль испытывает и дефицит в «синих воротничках»: все респонденты заявили, что сталкивались с этой проблемой за последний год.

Согласно опросу Kontakt InterSearch Russia, проведенному в сентябре текущего года (в нем участвовали 117 респондентов), за последний год предложение о смене работы получал 81% руководителей предприятий нефтегазохимии, из них 59% — даже несколько раз. Подавляющее большинство опрошенных (86%) думают о смене места работы — так, 43% респондентов заявили, что это возможно, еще 43% сказали, что открыты к релокации в другой регион России. Спрос на таких специалистов свидетельствует о кадровом голоде в индустрии. «Мы давно наблюдаем катастрофическую ситуацию с недостатком квалифицированных управленцев на производстве в нефтегазохимии, и причин этому несколько», — отмечает партнер Kontakt InterSearch Russia Ольга Сабина.

КОРНИ ДЕФИЦИТА Первая причина — это смена поколений. «Тем, кто выбирал соответствующую профессию еще во времена СССР, уже 60–70 лет, они либо уже ушли на пенсию, либо выходят сейчас. А после был период, когда наиболее талантливые выпускники школ выбирали для себя не карьеру инженера, а шли учиться на экономиста или юриста», — говорит Ольга Сабина. Таким образом, появился разрыв: 40–50-летних людей, которые могли бы быть директорами или замдиректора на крупном нефтехимическом производстве, сильно меньше, чем в прошлое поколение, поясняет она.

Во-вторых, требуется длительная работа по удержанию и воспитанию кадров. «Если даже на предприятиях и были профессионалы, которые могли бы через какое-то количество лет дорасти до позиции гендиректора, то многие из них переехали в другое место, например из городов среднего размера в какой-то крупный регион», — поясняет она.



АЛЕКСАНДР КУРКОВ

ОДНИМ ИЗ ВОСТРЕБОВАННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ЯВЛЯЕТСЯ ХЗДХАНТИНГ ИЗ КОНКУРЕНТНЫХ КОМПАНИЙ

на контакт с рекрутинговыми агентствами. Но довольно часто таким образом они просто мониторят ситуацию на рынке и реальной готовности к переменам у них нет», — полагает она.

ИНСТРУМЕНТЫ ИНТЕРЕСА Согласно результатам опроса, менял работу 71% руководителей, из них 56% — более одного раза за время своей профессиональной деятельности. Почти для всех (91%) эти перемены сопровождались переездом в другой регион. Чаще всего респонденты готовы релоцироваться в крупный город с развитой социальной инфраструктурой (51%). Место не имеет значения для более четверти опрошенных (26%), для них главный мотиватор — интересные задачи и финансовая мотивация. Чуть меньшее число респондентов (23%) рассматривают переезд только в Москву или Санкт-Петербург.

Одним из наиболее востребованных инструментов привлечения персонала является хэдхантинг из конкурентных компаний, что влечет за собой увеличение количества предложений о смене места работы квалифицированным кадрам и руководителям, говорит Анна Кулешова. Рост количества предложений, в свою очередь, способствует тому, что многие сотрудники задумываются о смене места работы на более интересное в профессиональном и финансовом отношениях, поясняет она.

Мотивирует тех, кто хочет сменить место работы, не желание увеличить свой заработок, а готовность к новым свершениям, отмечает Ольга Сабина. Так, новые интересные задачи или проекты и возможность для профессионального развития привлекают 42% респондентов, личность руководителя — 28%, сильная профессиональная команда — 15%, брешь — 14%. В качестве мотивирующих задач большинство руководителей (85%) назвали развитие новых регионов, продуктов или направлений, треть (33%) — оптимизацию процессов, 8% — операционное управление процессами, 3% указали другое. При этом 86% респондентов отметили увеличение личного заработка за последний год, у 14% изменений не было. На рост влияния инфляция и стремление удержать руководителей деньгами в условиях дефицита кадров, полагает эксперт.



ПЕРЕМАНИВАНИЕ КАДРОВ МОЖЕТ ПРОИСХОДИТЬ НЕЯВНО

Чтобы не потерять руководителей, госпожа Сабина рекомендует дать им возможность развиваться, вкладывать деньги в их обучение и становиться для них вдохновляющим лидером. Вместе с тем о том, что в компании есть программа профессионального развития или кадрового резерва, заявил лишь 71% респондентов, из них 76% непосредственно состоят в кадровом резерве. При этом компании, где есть практика так называемых successors (преемников), в шесть раз чаще привлекают и удерживают лучших специалистов. Только четверть (25%) топ-менеджеров сказали, что их CEO страстно вовлечены в рабочий процесс и способны вдохновлять свою команду. Отметим, что самым привлекательным работодателем названа компания ЛУКОЙЛ, на втором месте — СИБУР, на третьем — «Газпром нефть».

Однако нехватка кадров в нефтегазохимии — это дефицит не только управленцев на производстве, но и «синих воротничков». Так, 100% респондентов заявили, что сталкивались с проблемой нехватки персонала или с трудностями в найме за последний год, из них 57% назвали эти проблемы серьезными. Все опрошенные уверены, что их коллеги тоже испытывали подобные трудности. «Еще сложнее набрать людей в регионах, в которых, помимо предприятий нефтегазохимии, есть много организаций оборонной промышленности и машиностроения: они переманивают персонал», — отмечает Ольга Сабина.

В связи с усилением дефицита кадров основной мерой для привлечения и удержания специалистов стало повышение зарплат. Как указывалось в сентябрьском

докладе Банка России о состоянии региональной экономики, в отдельных отраслях (машиностроение, химическая промышленность) этот рост был опережающим.

По данным ANCOR, еще одна категория сотрудников, которые сейчас в дефиците, — это технологи. «С рынка ушли компании — лицензиары технологий: почти все они иностранные. Ключевые специалисты-технологи также были большей частью экспатами, которые покинули Россию. В итоге сейчас отрасль ощущает большой недостаток подобных экспертов-технологов. Есть люди, владеющие хотя бы частично необходимыми навыками, создаются российские организации, берущие на себя функции ушедших игроков. Но все эти процессы требуют значительного времени», — говорит госпожа Бауэр. ■

На правах рекламы

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ: НА ПРИМЕРЕ ПРОЕКТА «АВТОБУС ДОБРА»

ЗАЧЕМ БИЗНЕСУ КСО И ESG?

Сегодня стандарты ESG, несмотря на их официальную рекомендательную форму, все явственнее обретают характер безусловных требований для любого субъекта экономической деятельности, претендующего на статус крупного или даже среднего игрока на отраслевом рынке.

Нетрудно понять, что корпоративно-социальная ответственность (КСО) со стороны предпринимателей полезна для общества. А чем конкретно она полезна самим предпринимателям? Следование принципам КСО способствует устойчивому развитию бизнеса, благотворно влияет на его связи с целевой аудиторией и общественностью в целом, помогает отдельным компаниям ярче выделиться на рынке. Поэтому сейчас КСО входит в ESG-стратегию целого ряда отечественных корпораций и крупных предприятий. Потребитель хочет, чтобы бизнес был этичным

Сегодня бренды с социально значимой миссией растут на 69% быстрее и обеспечивают 75% общего роста компании. Выигрывают те компании, которые инвестируют в социальные проекты для потребителей и сотрудников. По данным института развития ВЭБ.РФ, в среднем количество крупных компаний в каждом городе России, имеющих программы социальной ответственности, по итогам 2022 года выросло в два раза: с 2,9 до 5,5 единицы.

КСО КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ

На примере многолетней деятельности компании «Интерсервис» — транспортного оператора деловых, спортивных и культурных мероприятий всероссийского и международного

уровня — можно утверждать: действительно, соблюдение принципов КСО способствует увеличению всех показателей операционной деятельности компании в стратегической перспективе, несмотря на материальные и финансовые издержки, неизбежные в тактическом масштабе.

Это как раз тот случай, когда искреннее и добросовестное следование этическим ценностям гармонично сочетается с прагматичными и рациональными установками на рост рентабельности и прибыли. Потому что КСО на практике являет собой эффективный маркетинговый инструмент.

Как это работает? За счет того, что компания участвует в проектах КСО, формируется положительный имидж, благопристойная репутация. Через создание положительного образа в глазах общественности компания может усилить свое влияние на рынке и повысить свою привлекательность для инвесторов.

Если говорить о внутренней корпоративной социальной ответственности (когда организация оказывает помощь и поддержку своим сотрудникам), то здесь следствием успешно реализуемой КСО становится повышение лояльности сотрудников, в результате чего они работают эффективнее. Это, в свою очередь, увеличивает приток клиентов и их лояльность компании, как следствие — растет объем продаж.

С другой стороны, у социально ответственного бизнеса формируются устойчивые и благоприятные отношения с государством. Такие отношения могут быть для компании чрезвычайно полезны, так как в перспективе обещают ей различные преференции.

«Интерсервис» на протяжении 28 лет поддерживает и развивает культурные и социаль-

ные инициативы в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, не только применяя КСО как инструмент продвижения для собственной компании, но также предлагая его и другим организациям из разных отраслей и ниш бизнеса.

Для реализации КСО в компании создан специальный проект «Автобус добра». В первую очередь с его помощью руководство компании «Интерсервис» организует культурные, спортивные, образовательные и экологические выездные мероприятия для своих сотрудников и для их семей, оказывает помощь тем, кому она больше всего необходима (ветеранам, детям-сиротам, детям с ограниченными возможностями здоровья).

Данный проект также обращен и вовне. Он призван содействовать проведению в Петербурге и Ленобласти выездных мероприятий, имеющих значительную социальную, культурную, духовную ценность для разных социальных групп.

Сегодня бизнес хочет помогать и содействовать развитию общества. Все больше коммерческих компаний приобретают транспортные услуги «Автобуса добра» именно в рамках собственной КСО. Чаще всего «Автобус добра» на коммерческой основе востребован у организаций Санкт-Петербурга и Ленинградской области, которые ориентированы на КСО и готовы инвестировать время и деньги в социальные проекты; у компаний, которые заботятся о своих сотрудниках, хотят улучшить свой имидж и создать положительную репутацию за счет участия в социально значимых проектах, таких, например, как спорт, экология, патриотические акции, благотворительность, культура.



Участие в социальных и культурных проектах с помощью «Автобуса добра» — это нестандартный PR-повод, предоставляющий широкие возможности для разных форм маркетингового продвижения бренда или услуг.

Такой повод способен привлечь внимание СМИ к деятельности компании и тем самым сформировать положительную репутацию в глазах широкой общественности.

«Автобус добра» — это комфортабельный белоснежный автобус марки «MAN» на 63 пассажирских места. На его борту расположен яркий логотип с соответствующей надписью. Он очень хорошо смотрится в кадре. Поэтому видео- и фотоматериалы с участием «Автобуса добра» всегда получаются зрелищными, яркими, привлекающими внимание, что очень важно с точки зрения PR-продвижения.

Транспортная компания «Интерсервис» придерживается философии «Создаем добро вместе» и приглашает к сотрудничеству коммерческие компании, развивающие корпоративную социальную ответственность и вкладывающие свои ресурсы не только в прибыль, но и в развитие общества, в поддержание культурно-исторического наследия и духовной преемственности между поколениями.

www.is-rent.ru

ПРОДУКТОВЫЙ РИТЕЙЛ



- 1. АНТОН БЕЛОУСОВ,**
исполнительный директор дивизиона «Санкт-Петербург» ООО «СПАР Миддл Волга»
- 2. ОЛЬГА ЯКОВЛЕВА,**
региональный директор «АШАН Ритейл Россия» по региону «Север»
- 3. ДАРЬЯ ОСИНОВСКАЯ,**
исполнительный директор территории «Северо-Запад» торговой сети «Пятерочка»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

АРМИН БУРГЕР,
руководитель формата дискаунтеров «Да!», до 15 ноября 2023 года занимавший должность генерального директора ГК «О'Кей» (ныне генеральный директор группы компаний — Константин Арабидис)

ОЛЬГА КНЯЗЕВА,
директор дивизиона «Азбука вкуса» в Санкт-Петербурге

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

КОНСТАНТИН ЛЕБЕДЕВ,
экс-генеральный директор ритейлера Stopexpress
(с 30 октября 2023 года эту должность занимает Антон Глухов)

АЛЕКСЕЙ ЛЕЙЗЕРОВИЧ,
директор Северо-Западного филиала торговой сети «Верный»

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

СЕРГЕЙ ПЛИС,
генеральный директор сети «Вкустер»

ВИТАЛИЙ ПОЗДЕЕВ,
совладелец сети «Семишагофф»

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

ВЛАДИМИР СОРОКИН,
генеральный директор ООО «Лента»

ОЛЬГА ФИЛИПОВА,
экс-региональный директор по Северо-Западному округу сети Metro Cash & Carry
(с 1 октября 2023 года на ее место назначен Александр Леденев)

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

АВТО ОСОБОГО НАЗНАЧЕНИЯ

НА ЧЕМ БУДУТ ЕЗДИТЬ РОССИЙСКИЕ ЧИНОВНИКИ.

ГЕОРГИЙ АЛЕКСЕЕВ («Ъ-ДЕНЬГИ», №27 ОТ 16.11.2023)

Власти решили изменить правила использования автомобилей чиновниками. Как этот шаг повлияет на отечественный автопром, каковы особенности моделей транспортных средств из нового списка для госслужащих, разбирались «Деньги».

Шесть марок автомобилей значатся в новом списке Минпромторга, согласно которому сотрудники государственных учреждений теперь могут закупать себе служебные машины. Перечень возглавляет отечественный бренд Lada с пятью моделями: компактным седаном Granta, авто среднего класса Vesta и Vesta SW, а также внедорожники Niva Travel и Niva Legend. Далее идет отечественный бренд УАЗ с внедорожниками «Патриот», «Пикап», «Профи», «Хантер», а также полноприводным микроавтобусом СГР. Следующим в списке значится собираемый в Татарстане новый премиальный российский автомобильный бренд Aurus (модели Senat, Komendant). Четвертое и пятое места в списке — за маркой «Москвич» (модели 3, 6 и электрическая 3е) вместе с выпускаемыми под Липецком тремя моделями электрокаров Evolute (I-PRO, I-JOY, I-SKY). Замыкает список китайский бренд Haval с четырьмя кроссоверами Jolion, Dargo, F7/F7x, H9, которые теперь также могут использоваться чиновниками в служебных целях.

ОТ PACKARD ДО AURUS Стандарты формирования автопарка для чиновников в нашей стране имеют давнюю историю, уходящую корнями еще в эпоху зарождения автомобильной промышленности СССР. Массовый выпуск легковых авто начался в СССР в 1930-е годы. Вплоть до середины 1940-х годов четких предписаний о том, какой госслужащий на какой модели может передвигаться, не было. Как известно, Иосиф Сталин какое-то время любил ездить на американском Packard. Глядя на это, представители высших органов власти закупали американские Lincoln, Cadillac, Buick. 29 апреля 1936 года в Кремле Сталину показали первый советский лимузин ЗИС-101, созданный по подобию американского Buick. Конвейерная сборка началась 18 января 1937 года на Заводе имени Сталина в Москве. Машину стали отправлять в советские обкомы и наркоматы.

После войны иерархия упорядочилась: чиновники высшего ранга ездили на ЗИСах — речь о помпезном

советском лимузине ЗИС-110, созданном по образу американской модели Packard Super Eight. Служащим среднего звена полагался нижегородский ЗИМ, для чиновников рангом ниже предназначалась «Победа». Ну а управленцы нижнего звена в райисполкомах ездили на «Москвичах», в сельской местности — на «газиках». Начиная с 1960-х символом верха карьерной лестницы на госслужбе стала модель ГАЗ-13 «Чайка» Горьковского автозавода, которую в 1981-м сменили представительские ЗИЛы. Для остальных же чиновников основным средством передвижения со временем стала «Волга».

После распада СССР высшее руководство какое-то время по инерции пользовалось отечественными марками. Например, первый президент России Борис Ельцин сперва ездил на бронированном ЗИЛ-41052, но в 1994 году в его гараже появился Mercedes-Benz S500, произведенный в Германии по спецзаказу. Следом на иномарки стали пересаживаться и другие чиновники.

Идея вернуть госслужащих на отечественные автомобили начала возрождаться в конце 1990-х. Тогда бывший губернатор Нижегородской области Борис Немцов после назначения на пост вице-премьера стал инициатором предписаний пересаживать госорганы на российские машины (сам Немцов, например, ездил на «Волге», а мэр Москвы Юрий Лужков использовал модели «Иван Калита» и «Князь Владимир», выпускаемые на АЗЛК). Но в то время чиновники массово на отечественные марки пересаживаться не стали.

В 2000-е годы в России началось массовое производство иномарок, чиновники получили право ездить на локализованных авто марок Ford, Volkswagen, Audi и пр. В 2012 году было объявлено, что в России будет создана своя автомобильная марка, на которую пересядут президент, премьер-министр и другие высокопоставленные госслужащие. Столичное ФГУП «НАМИ» начало разрабатывать новую линейку машин, получившую название Aurus. В мае 2018 года президент РФ Владимир Путин прибыл на свою инаугурацию на лимузине Aurus Senat. С новой силой о создании перечня положенных чиновникам авто заговорили после объявления западных санкций, когда большинство ведущих мировых автопроизводителей официально остановили свою деятельность в России. → 32



АВТОМОБИЛИ БРЕНДА LADA АО «АВТОВАЗ» — ЭЛЕКТРОМОБИЛЬ LADA E-LARGUS, КОМПАКТ-КАР LADA VESTA — В КВЦ «ЭКСПО-ФОРУМ» ВО ВРЕМЯ XXVI ПЕТЕРБУРГСКОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОРУМА — 2023

АВТОПРОМ

«МЕРИТОКРАТИЯ — ОЧЕНЬ ВАЖНЫЙ МОТИВАТОР ДЛЯ ТОЛКОВЫХ СОТРУДНИКОВ»

ПРОБЛЕМА НЕКОМПЕТЕНТНЫХ СОТРУДНИКОВ В КОМПАНИИ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ ГЛАВНЫХ ГОЛОВНЫХ БОЛЕЙ РУКОВОДИТЕЛЕЙ БИЗНЕСА. КАК ОСТАВИТЬ В ПРОШЛОМ ВАЖНОСТЬ АНКЕТ, РЕЗЮМЕ, РЕКОМЕНДАЦИЙ И СВЯЗЕЙ И НАКОНЕЦ РАЗРАБОТАТЬ СОБСТВЕННУЮ СИСТЕМУ НАЙМА СОТРУДНИКОВ, КОРРЕСПОНДЕНТУ **BUSINESS GUIDE** АЛИСЕ КУЗЬМИНОЙ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОПЕРАТОРА СВЯЗИ БИЗНЕС-КЛАССА «КОМФОРТЕЛ» ДМИТРИЙ ПЕТРОВ.

BUSINESS GUIDE: Как вы пришли к созданию собственного метода подбора сотрудников для компании и в чем он заключается?

ДМИТРИЙ ПЕТРОВ: Пару лет назад мы с командой направились в поисках ответа на вопрос: почему же мы такие классные, а получается все не так, как хотелось бы? Наш бизнес-тренер спросил у меня, что является моим кадровым резервом. Тогда я считал, что это партнеры. Но он пояснил, что партнеры лишь дополняют, а у меня как у управленца должен быть кадровый резерв.

Ни о каком кадровом резерве тогда не шло и речи, ведь я не мог ни на кого полностью положиться, у меня в коллективе было полно «дятлов». Поэтому закономерно возник новый вопрос: кто же взял этих людей на работу? И вот тут стало понятно, что ошибка была заложена в принципе, которым мы руководствовались при приеме сотрудников в нашу команду. Люди, которые потом совершали героические прорывы или позорные провалы, брались не из ниоткуда, их подбрасывали не аисты и не дятлы. Мы их сами нанимали по каким-то принципам. При собеседовании мы обращали внимание на опыт человека, отзывы о нем, образование, знание терминов, возраст, гороскоп и даже политические взгляды. В общем, это были не те весовые коэффициенты.

Я стал осознавать, что базовым фундаментом для системы найма должно быть именно сочетание определенных качеств, которыми обладают соискатели. И человек, обладающий совокупностью таких важных для нашей компании качеств, как сообразительность, ответственность, коммуникабельность, обучаемость, любознательность, естественность и целеустремленность, точно будет способным и толковым. Сложив первые буквы, мы и получили аббревиатуру «СОКОЛЕЦ».

Дальше мы начали разбираться, что под каждым словом в этой аббревиатуре подразумевается. Доработав и описав систему, мы поделились ею два года назад на конференции с коллегами по цеху. Выступление стало топовым, мы получили заметный отклик. Так я понял, что данная тема актуальна, а наш опыт релевантен. Теперь собеседования в нашей компании строятся совсем иначе, потому что нас интересует не опыт человека и не его дипломы, а сама личность.

BG: Каким образом при найме новых сотрудников в «Комфортел» вы проверяете компетенции, отраженные в системе «СОКОЛЕЦ»?

Д. П.: На отбор мы тратим достаточно много времени. Проводим телефонные, первичные и вторичные интервью. Три этапа в сумме могут занять пять часов. Готовой и однозначной методологии у нас нет, каждый кейс уникален. Обученные HR-специалисты сами понимают, какие вопросы необходимо задавать. У них имеются свои методы оценивания. На очных собеседованиях всегда присутствуют непосредственные руководитель и директор руководителя, иногда лично я, мы оцениваем соискателя по-своему, более умозрительно, скажем так.

Конечно, мы продумывали, как выявить каждую компетенцию. Например, сообразительность коммерсанта можно проверить, поставив перед человеком задачу, у которой нет точного решения. Коллеги придумали вопрос: «Сколько влезет долларов в футляр от виолончели?» На размышления даются телефон и 10–15 минут времени. Кто-то ищет ответ в поисковой системе, кто-то



использует искусственный интеллект, кто-то считает на калькуляторе. После мы садимся и обсуждаем, к какому результату пришел человек и как. Можно ли считать сообразительным того, кто просто загуглил задачу? Как минимум надо понимать, что на такое решение тогда достаточно минуты, либо тот, кого мы собеседуем, считает нас дураками. Когда соискатель объясняет свою логику, мы делаем себе пометки. У нас есть таблички с ранжированием: «дятел», «птенец», «соколец». Каждое качество можно оценить одним из этих слов, и, если мы видим, что где-то в табличке возник «дятел», значит, это не наш человек.

Еще был классный вопрос: «Сколько влезет кубиков Рубика в самолет президента?» Я сам не знаю. Человек может арифметически ошибиться, но, если я прихожу через 15 минут и мне в ответ говорят: «Нисколько, потому что это президентский самолет, в который никого не впускают», то я задумываюсь. Задача была узнать, сколько вы сможете пронести или сколько влезет кубиков? Нормально мыслящий человек, которому поставлен вопрос просто и понятно, решит его без всяких проблем.

Если мы собеседуем технического специалиста, то там дела обстоят немного по-другому. Им действительно необязательно быть естественными. Но если мы хотим, чтобы из технаря вырос руководитель, лишним это качество для него не будет. Естественность мы оцениваем по тому, как непринужденно ведет себя человек. Открытость — по его способности честно отвечать на порой неудобные вопросы. Сложнее всего тестировать обучаемость, потому что она оценивается все-таки ретроспективно, и это можно выяснить только в глубоком интервью.

BG: А если у потенциального сотрудника отсутствует хотя бы одно качество из вашей аббревиатуры?

Д. П.: Мы не занимаемся корпоративной евгеникой, поэтому можем взять сотрудника без одного качества. Система по факту полномасштабно на всю компанию не работает. Она действует сегментарно: там, где есть возможность выбирать по методу «СОКОЛЕЦ», собираются более интересные команды.

BG: Можно ли обучить будущих сотрудников, чтобы они соответствовали системе «СОКОЛЕЦ», или все-таки принципиально важно, чтобы соискатель сразу подходил по всем критериям?

Д. П.: «СОКОЛЕЦ» — это ваше «Я», структура характера, личности. Этому не обучить. Либо качества есть, либо их нет. Развить их можно, если есть зачатки. Те обучения, которые проходят у нас в компании, направлены на нашу внутреннюю профессиональную, технологическую деятельность. Для нас крайне важно, чтобы наши коммерсанты владели технологиями сети и связи на уровне заказчика. Так, чтобы IT-директор или ТИМ-менеджер понимали, что они, общаясь с менеджером по продажам, ведут диалог с человеком, который не хуже них понимает, как все эти связи функционируют.

BG: Каких результатов достигла ваша компания после изменения системы найма?

Д. П.: По итогам 2022 года мы выросли на 48%. В этом году — на 25–30%. Точный подсчет мы еще не проводили. Это не эффект низкой базы. Мы растем значительно быстрее рынка и наших конкурентов, похожих по масштабу и профилю бизнеса. «СОКОЛЕЦ» в совокупности с меритократией за пять-семь лет на не растущем рынке, но на том, где идет укрупнение, дает возможность до-

стичь результатов за счет более эффективных методов отбора людей. Именно команда приводит к действенным моделям и подходам.

BG: Как вы считаете, метод «СОКОЛЕЦ» стоит внедрить в образовательные программы и рассказать о нем студентам, например?

Д. П.: Я бы хотел, чтобы в образовательных программах внедрили не «СОКОЛЕЦ», а разработали еще какие-то методики и набор требований для кандидатов и HR-служб. Людей можно выбирать не только по наличию диплома и его цвету, но и по способностям. Да, этот отбор труднее и на него тратится больше времени, но если вы хотите результатов, тогда придется более кропотливо подходить к найму сотрудников.

BG: Могут ли пользоваться вашей системой другие компании?

Д. П.: Понимаете, попытка копировать чужой опыт — неправильная, надо нарабатывать свой. К этому методу мы пришли путем проб и ошибок, потому что так лучше и эффективнее именно для нас. Если другая компания разделяет наши ценности, возможно, она может перенять нашу систему, адаптировав и подкрутив ее под себя.

BG: Как меритократия влияет на конкурентоспособность вашей организации?

Д. П.: Меритократия — очень важный мотиватор для толковых сотрудников. Они понимают, что со временем их оценят и дадут шанс на проявление себя. Это дает сигнал о том, что человек и его результаты деятельности ценятся. В таких условиях формируется некая культура достижений, но с человеческим лицом. Этот принцип управления обеспечивает уверенность сотрудников в том, что они здесь смогут применить себя. ■



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

- 1. ВЛАДИМИР РОМАНОВСКИЙ,**
директор Института проблем предпринимательства
- 2. ЕКАТЕРИНА АРИДОВА,**
с февраля 2023 года — генеральный директор Nikoliers в Санкт-Петербурге
- 3. МАКСИМ КАЛИНИН,**
управляющий партнер офиса «Меллинг, Войтишкин и партнеры» в Санкт-Петербурге (ранее — Baker & McKenzie)

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

КСЕНИЯ БАГИНЯН, управляющий партнер в Санкт-Петербурге группы компаний Б1
МИХАИЛ БОЙЦОВ, генеральный директор и управляющий партнер юридической фирмы 4R-Group
ВЛАДИСЛАВ ВАРШАВСКИЙ, управляющий партнер юридической компании «Варшавский и партнеры»
ШАРИФ ГАЛЕЕВ, управляющий партнер офиса ДРТ в Санкт-Петербурге («Деловые решения и технологии», ранее — Deloitte)
АНДРЕЙ ГУСЕВ, управляющий партнер Nordic Star (ранее — Borenius)
АЛЕКСЕЙ ДОБРЫНИН, управляющий партнер коллегии адвокатов Pen & Paper
ВЛАДИСЛАВ ЗАБРОДИН, управляющий партнер Capital Legal Services
АЛЕКСЕЙ ИГНАТЕНКО, генеральный директор Rightmark Group
АНАТОЛИЙ КАРЛОВСКИЙ, управляющий партнер офиса «Технологии доверия» в Санкт-Петербурге
ДЕНИС КАЧКИН, управляющий партнер адвокатского бюро «Качкин и партнеры»
МИКА КОККОНЕН, генеральный директор Forte Tax & Law
ВЕРА КОНСЕТОВА, генеральный директор «РУКОН АФК» (ООО «АФК-Аудит»)
АНДРЕЙ МИКОНИ, партнер, руководитель офиса адвокатского бюро «S&K Вертикаль» в Санкт-Петербурге
ЕКАТЕРИНА МИХАЛЬСКАЯ, управляющий партнер консультационной группы «Прайм Эдвайс»
АЛЕКСАНДР МОСКАЛЕНКО, президент ГК «Городской центр экспертиз»
ВИКТОР НАУМОВ, учредитель ООО «Некстонс Северо-Запад», управляющий партнер петербургского офиса Nextons (ранее — Dentons)
ЕГОР НОСКОВ, управляющий партнер «Дювернуа Лигал»
СЕРГЕЙ ПРИВАЛОВ, старший партнер, руководитель практики корпоративных конфликтов и банкротств юридической компании «ССП-Консалт»
ОЛЬГА САМОВАРОВА, управляющий партнер «РУКОН СПГруппа» (АО «Аудиторская компания „Самоварова и партнеры“») и председатель совета сети РУКОН
ИВАН СМИРНОВ, управляющий партнер адвокатского бюро ЕПАМ в Санкт-Петербурге
ДЕНИС СОСЕДКИН, управляющий партнер Denno в Санкт-Петербурге (ранее — DLA Piper)
СЕРГЕЙ СПАСЕННОВ, старший партнер, руководитель петербургского офиса «Пепеляев Групп»
ВИКТОР СТАНКОВСКИЙ, партнер и руководитель петербургского офиса «Городисский и партнеры»
ИГОРЬ ЯГНОВ, руководитель Северо-Западного регионального центра Керп (ранее — KPMG)

АВТОПРОМ

30 → ГОСЗАКАЗ И ИМИДЖ В условиях санкционного давления регулирование использования чиновниками автомобилей вполне оправданно, считают участники рынка и наблюдатели. Этот шаг станет существенной поддержкой отечественного автопрома благодаря наращиванию госзакупок.

По подсчетам специалистов поисково-аналитической системы по управлению тендерами «Тендерплан», общий средний ежегодный объем закупок автомобилей государственными структурами сейчас можно оценивать на уровне 1,5–2 млрд рублей в год. Интерес к отечественным маркам со стороны госзакупок существенно повысился после начала санкций. По данным «Тендерплана», в 2021 году российские госструктуры разместили 322 тендера на зарубежные марки авто на 1,36 млрд рублей. За первое полугодие текущего года количество тендеров на иномарки снизилось до 37 на общую сумму 236 млн. Зато за первые шесть месяцев текущего года было размещено 515 извещений на закупку отечественных автомобилей на 872 млн, тогда как за весь 2022 год таких тендеров было всего 807 единиц на общую сумму почти в 1 млрд рублей. «Создание обязательного списка автомобилей для чиновников — это гарантированная загрузка производственных площадей для производителей, а значит, и стабильности их работы. Ведь государственный сектор достаточно крупный и является надежным исполнителем своих обязательств. Другими словами, это гарантия того, что предприятие будет обеспечено на несколько лет заказами, сможет планировать свою работу, в том числе и инвестиции в развитие производства», — комментирует Артем Меренков, доцент кафедры управления транспортными комплексами Государственного университета управления.

Помимо физического роста закупок отечественных авто другой важный момент — это имиджевая составляющая. Использование отечественных автомобилей будет работать на имидж как производителей авто, так и госслужащих. «У общества давно созрело желание некой социальной справедливости, чтобы госслужащие ездили на тех же авто, что и простые россияне», — продолжает Артем Меренков. — Автомобиль во многом показывает статус страны и даже является атрибутом национальной гордости. Можно заметить, что все лидеры ведущих стран используют только автомобили собственного производства. Президент России ездит на Aurus, президент Франции использует исключительно французские модели, то же самое и в других странах. Можно сказать, что это правило хорошего тона и статуса, крупные державы тем самым демонстрируют уровень своего развития. Да и сами потребители в этом случае будут более пристальное внимание уделять той продукции, которую используют государственные структуры и которая производится на территории государства».

ПОДОЙДУТ ЛИ НАШИ НАШИМ Спорный момент нового утвержденного автомобильного списка для госслужащих связан с тем, насколько полно представленные в нем модели могут отвечать запросам государственных органов.

Критики говорят, что в новом списке наблюдается разрыв: премиальную функцию для высшего руководства выполняют модели Aurus. Начальный уровень для чиновников низшего звена связан с Lada, UAZ и другими марками. Среднего же варианта, где умеренная цена сочеталась бы с приемлемым комфортом, нет. Но это не совсем так.

«Среди представителей автомобильного сообщества есть мнение, что мы на данный момент не обладаем



АВТОВАЗ

LADA NIVA LEGEND BRONTO PRESTIGE



ДМИТРИЙ КОРПОВ

АВТОМОБИЛЬ AURUS SENAT РОССИЙСКОГО ЛЮКСОВОГО БРЕНДА AURUS, РАЗРАБОТАННЫЙ ФГУП «НАМИ» В РАМКАХ ПРОЕКТА «КОРТЕЖ», ВО ВРЕМЯ МИРОВОЙ ПРЕМЬЕРЫ

необходимым ассортиментом моделей, чтобы полностью закрыть потребность чиновников в автомобилях. Ведь если региональный депутат может пользоваться Lada Vesta и это будет вполне подходящий для него автомобиль, то, например, министру необходимо будет предоставить машину несколькими классами выше, — говорит Денис Мигель, основатель автомобильного маркетплейса Fresh. — Но стоит обратить внимание, что в список рекомендованных автомобилей вошли не только „наши“ производители, но и локализованные авто, такие как Evolute и Haval. Автомобили этих брендов хорошо подходят под реализацию поставленной задачи и частично собираются в России».

«Преимуществами автомобилей Lada и UAZ в качестве автомобилей для госслужащих являются простое обслуживание, легкий доступ к запасным частям и низкая рыночная цена, — продолжает Александр Ковалев, руководитель пресс-службы группы компаний Ехросгаг. — Среди минусов можно отметить менее высокий комфорт в сравнении с прочими участниками списка. Тем не менее в модельной линейке Lada скоро появится длиннобазная версия седана Vesta, разработанная для государственных закупок и использования чиновниками. Считается, что по комфорту этот автомобиль будет превосходить прочие модели АвтоВАЗа».

Минпромторг обещает в дальнейшем расширять списки моделей авто государственного сектора. И, кстати, в будущем в госорганах могут быть особенно востребованы машины на электрическом ходу. «Эксплуатация электромобилей может положительно сказаться на бюджетах муниципальных образований и органов государственной власти, — отмечают в пресс-службе группы компаний «Автодом». — Переход на электрокары дает возможность заряжать авто в гаражных комплексах и избавляет от необходимости постоянно проводить тендеры на закупку горюче-смазочных материалов. Расходы на электричество для преодоления электромобилем 100 км пути в три раза ниже, чем расходы на бензин для преодоления аналогичного расстояния автомобилем с двигателем внутреннего сгорания. Кроме того, электромобиль проще и дешевле в обслуживании, техническое обслуживание требуется реже. Запас хода на одной зарядке у современных моделей электрокаров позволяет преодолевать до 400–500 км. Помимо чисто экономического эффекта, применение электрокаров госслужащими позволит снизить вредные выбросы, уровень шума и вибрации, привлечет внимание общества к проблеме сохранения окружающей среды и целесообразности перехода на экологический транспорт». ■



АЛЕКСАНДР КОРПОВ

АВТОМОБИЛЬ LADA X-CROSS 5 НА СТЕНДЕ АО «АВТОВАЗ» В КВЦ «ЭКСПОФОРУМ» ВО ВРЕМЯ XXVI ПЕТЕРБУРГСКОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОРУМА В 2023 ГОДУ

АВТОПРОМ

«КОМПАНИЯ ЕЖЕГОДНО УЛУЧШАЕТ КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ НАДЕЖНОСТИ»

ПАО «РОССЕТИ ЛЕНЭНЕРГО» — ОДНА ИЗ КРУПНЕЙШИХ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ СЕТЕВЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩАЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЕЙ ПРАКТИЧЕСКИ ВСЮ ТЕРРИТОРИЮ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ — БОЛЕЕ 7 МЛН ЧЕЛОВЕК. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПАО «РОССЕТИ ЛЕНЭНЕРГО» **ИГОРЬ КУЗЬМИН** РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ **BUSINESS GUIDE** МАРИИ БОРОДИНОЙ О ТОМ, КАК СЕЙЧАС ВЫСТРОЕНЫ РАБОЧИЕ ПРОЦЕССЫ ВНУТРИ КОМПАНИИ, КАК ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ, ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ОРГАНАМИ И ДРУГИМИ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ.

BUSINESS GUIDE: Ежегодно подготовка к зиме становится ключевым вопросом для энергетических компаний. Как обстоят дела у ПАО «Россети Ленэнерго»? **ИГОРЬ КУЗЬМИН:** Мы получили от Минэнерго РФ паспорт готовности электросетевого комплекса компании к прохождению отопительного сезона 2023–2024 годов. Годовой план работ по техническому обслуживанию энергообъектов выполнили на 100%. Компания ежегодно улучшает ключевые показатели надежности в части средней продолжительности и частоты перерывов электроснабжения. Так, подготовлены все необходимые ресурсы для работы в осенне-зимний период, в том числе для проведения восстановительных работ на энергообъектах в случае непогоды. При необходимости резервного электроснабжения социально значимых объектов и объектов жизнеобеспечения подготовлен 331 резервный источник подачи электроэнергии.

BG: В начале этого года «Россети Ленэнерго» ввели в работу Центр управления сетями (ЦУС). Какое значение для компании и для ее потребителей имеет этот проект?

И. К.: Начнем с того, что запуск такого масштабного объекта — дело даже не одного года. Его реализации предшествовала серьезная работа по техническому оснащению, внедрению отечественного программного обеспечения, повышению квалификации персонала. Центр управления сетями — это качественное изменение самого подхода к диспетчеризации электрических сетей. С гордостью могу сказать, что наш ЦУС — один из самых передовых в стране. Он обеспечен прямыми каналами связи с энергообъектами. Диспетчерский пункт осуществляет информационное взаимодействие с мобильными бригадами и задействованными ведомствами, сокращает время на ликвидацию технологических нарушений.

BG: Уже можно говорить о первых результатах его работы?

И. К.: Благодаря консолидации управления энергообъектами мы уже отмечаем значительное сокращение времени передачи оперативной информации, улучшение координации действий филиалов при ликвидации технологических нарушений. Диспетчеры принимают решения централизованно и максимально оперативно.

BG: В этом году в Минэнерго РФ активно обсуждался вопрос консолидации бесхозных электросетей. Что «Россети Ленэнерго» делают в этом направлении?

И. К.: С конца 2021 года для ресурсоснабжающих организаций Гражданским кодексом введена возможность напрямую обращаться в суды для урегулирования статуса в отношении бесхозных линейных объектов. С момента появления такой правовой возможности мы ею активно пользуемся. В регионах работы компании было установлено более 500 бесхозных объектов. В отношении всех мы направили обращения в суд о признании права собственности. После передачи сетей на баланс компании наши специалисты оценивают их состояние, а дальше все зависит от масштаба «бедствия». Сразу после приемки



электрооборудования в кратчайшие сроки производится текущий ремонт. Если требуется капитальный ремонт или модернизация, нужно разработать и утвердить соответствующие мероприятия, приобрести необходимые материалы и оборудование и потом приступить к работам. Также мы ведем активную работу по консолидации энергообъектов физических и юридических лиц, в том числе промышленных предприятий, застройщиков, СНТ. Наша цель — обеспечить высокие стандарты качества электроснабжения потребителей, а также энергетическую безопасность.

BG: Какова сейчас ситуация со спросом на новое техприсоединение?

И. К.: Спрос на услуги технологического присоединения в Петербурге и Ленобласти ежегодно остается на достаточно высоком уровне. Мы обеспечиваем высокий темп исполнения действующих договоров. По итогам девяти месяцев компания уже подключила к электрическим сетям более 27 тыс. объектов с общей мощностью 804 МВт. Особое внимание традиционно уделяем социально значимым объектам. В Ленинградской области более чем 6 МВт мощности выдано высокотехнологичному медицинскому комплексу с отделением лучевой терапии и ядерной медицины во Всеволожском районе, подключены производственные здания полигона по утилизации отходов в Тосненском районе. А в Петербурге обеспечено электроснабжение обновленного спортивного комплекса «СКА Арена» на проспекте Юрия Гагарина. Более 6 МВт дополнительно получил складской комплекс крупнейшего в России завода по производству газотурбинных двигателей «ОДК-Климов» в Приморском районе.

BG: В этом году компания заключила ряд соглашений о сотрудничестве с отечественными производителями электрооборудования. Этого достаточно для удовлетворения «технологического голода» в связи с ограничениями в области импорта?

И. К.: Мы на постоянной основе взаимодействуем с производителями электротехнического оборудования для развития отечественной производственной базы, научно-технического и инновационного роста отрасли в целом. В 2023 году подписали соглашения о сотрудничестве с «ПиЭлСи Технолджи», ЗЭТО, «Мосэлектрощитом». Продолжаем деятельность в этом направлении с компаниями «Электроаппарат» и «Профотек».

Мы открыты новым предложениям. Каждый квартал компания проводит у себя дни презентаций. В текущем году совместно с организацией «Опора России» мы провели День производителя: обсудили вопросы создания условий для привлечения отечественных малых и средних предприятий к разработке и производству высокотехнологичной продукции, информационному взаимодействию и реализации совместных мероприятий в условиях импортозамещения.

BG: Своеобразный тренд последних лет в бизнесе — поиск новых направлений деятельности, в том числе нетарифных услуг для регулируемых организаций. «Россети Ленэнерго» также вышли на рынок коммерческих услуг. Можете подробнее о них рассказать?

И. К.: В числе наиболее перспективных направлений оказания коммерческих услуг на ближайшие пять лет я вижу выполнение комплекса проектно-изыскательских и строительно-монтажных работ. Одновременно

мы уделяем большое внимание новым направлениям, связанным с тенденциями в области защиты экологии и энергоэффективности. Это развитие сети электрозарядных станций, оказание услуг по оснащению объектов солнечными электростанциями «под ключ», создание и модернизация систем наружного освещения. Компания участвует в конкурсных процедурах на ведущих интернет-площадках. Нашими клиентами уже стали крупные муниципальные образования Ленинградской области, петербургские унитарные предприятия, частные заказчики.

BG: Подводя предварительные итоги года, какие реализованные проекты вы бы отметили как наиболее значимые для компании и регионов ее работы?

И. К.: Кроме ввода ЦУС, который важен для жителей обоих регионов, выделю работы по переводу воздушных линий электропередачи (ЛЭП) в кабельное исполнение в Петербурге. Это особенно важно в условиях плотной городской застройки: освобождаемые территории могут быть использованы, к примеру, для создания транспортных объектов, новых зон отдыха для горожан. Повышается надежность электроснабжения, поскольку кабельные линии электропередачи не подвержены климатическим воздействиям, имеют большую степень защиты. В Ленинградской области, помимо важных объектов по технологическому присоединению к сетям, считаю значимым ввод в работу распределительной подстанции 110 кВ для электроснабжения строительства химического комплекса рядом с поселком Усть-Луга. ■

ЦЕНТР УПРАВЛЕНИЯ СЕТЯМИ — ЭТО КАЧЕСТВЕННОЕ ИЗМЕНЕНИЕ САМОГО ПОДХОДА К ДИСПЕТЧЕРИЗАЦИИ ЭЛЕКТРИЧЕСКИХ СЕТЕЙ. С ГОРДОСТЬЮ МОГУ СКАЗАТЬ, ЧТО НАШ ЦУС — ОДИН ИЗ САМЫХ ПЕРЕДОВЫХ В СТРАНЕ. ОН ОБЕСПЕЧЕН ПРЯМЫМИ КАНАЛАМИ СВЯЗИ С ЭНЕРГООБЪЕКТАМИ. ДИСПЕТЧЕРСКИЙ ПУНКТ ОСУЩЕСТВЛЯЕТ ИНФОРМАЦИОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С МОБИЛЬНЫМИ БРИГАДАМИ И ЗАДЕЙСТВОВАННЫМИ ВЕДОМСТВАМИ, СОКРАЩАЕТ ВРЕМЯ НА ЛИКВИДАЦИЮ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ НАРУШЕНИЙ

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

1. **ДМИТРИЙ БОРИСОВ**, генеральный директор ООО «НТФФ „Полисан“»
2. **АЛЕКСАНДР СЕМЕНОВ**, президент и совладелец АО «Активный компонент»
3. **ГЕОРГИЙ ПОБЕЛЯНСКИЙ**, генеральный директор АО «Вертекс», учредитель ООО «Мелон» и ООО «Омега Фарма»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

ОЛЕГ ЖЕРЕБЦОВ, председатель совета директоров ООО «Гротекс» и глава ГК Solopharm

МИХАИЛ КВАСНИКОВ, генеральный директор АО «Фармасинтез-Норд»

ЕЛЕНА НОВИКОВА, генеральный директор ООО «Фармакор Продакшн»

ЕФИМ ПРИЛЕЖАЕВ, генеральный директор ПАО «Фармсинтез»

ПЕТР РОДИОНОВ, соучредитель и генеральный директор ООО «Герофарм»

ДМИТРИЙ СИВОКОЗ, генеральный директор Biosad

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

ИСЛАМ ЧИЛАЕВ, директор ООО «Самсон-Мед»

ЕЛЕНА ЧУГЛИНА, генеральный директор НАО «Северная звезда»

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

ВРАЧ И ПАЦИЕНТ В ДИСТАНЦИОННОМ ФОРМАТЕ

ПАНДЕМИЯ КОРОНАВИРУСА ДАЛА МОЩНЫЙ ТОЛЧОК РАЗВИТИЮ ТЕЛЕМЕДИЦИНЫ. ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО В РОССИИ С ЕЕ ОГРОМНЫМИ РАССТОЯНИЯМИ ТАКОЙ ВИД ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВРАЧЕЙ И ПАЦИЕНТОВ ПРОСТО ОБЯЗАН БЫТЬ ЧРЕЗВЫЧАЙНО ВОСТРЕБОВАН. ОДНАКО БУРНЫЙ РОСТ СТАНЕТ ВОЗМОЖЕН ЛИШЬ ПОСЛЕ РЕШЕНИЯ СПОРНЫХ ВОПРОСОВ И ПРЕОДОЛЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ СЛОЖНОСТЕЙ. АНТОНИНА ЕГОРОВА

Телемедицина — это дистанционное предоставление медицинских услуг, подразумевающее онлайн взаимодействие врача и пациента, проведение консилиумов и иную коммуникацию между врачами. Для пациентов дистанционно доступны могут быть такие услуги, как медицинская консультация, мониторинг здоровья, получение второго мнения, профилактика симптомов и возможных болезней.

По данным «ГидМаркета», объем рынка услуг телемедицины в 2022 года в России составил 18,087 млрд рублей, увеличившись относительно 2021 года на 20,4%. Как отмечает Сергей Лысенков, руководитель Центра организации медицинской помощи страхового дома ВСК, в период с января по июнь спрос на услуги телемедицины вырос примерно на 40% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Основные причины такого динамичного развития лежат в удобстве и доступности услуг.

По данным онлайн-сервиса «СберЗдоровье», в минувшем году наиболее востребованными оказались онлайн-консультации терапевтов, педиатров, дерматологов, гинекологов и психологов. Активными пользователями телемедицины, как отмечают в «ГидМаркете», являются жители удаленных и малонаселенных районов. Так они могут получать квалифицированную медицинскую помощь без необходимости долгих поездок в больницы или клиники в городах. Пациентам с хроническими заболеваниями телемедицина предоставляет возможность мониторинга состояния на удаленной

основе. Занятым людям — удобство и экономию времени. Пациенты, нуждающиеся в экспертном мнении, могут получать его от врачей и специалистов из разных мест. Людям, ищущим удобство и конфиденциальность, телемедицина предоставляет возможность получать медицинскую помощь без необходимости посещения общественных медицинских учреждений.

«Что касается осмотров и процедур, которые не провести без личной встречи, то стоит понимать, что цель онлайн-консультации — не постановка диагноза с нуля здесь и сейчас. Цифровой инструмент очень эффективен при контроле лечения, если у пациента появились дополнительные вопросы или изменилось самочувствие. Человеку, который обратился с проблемой впервые, нужно сначала поставить диагноз: на первой онлайн-консультации врач объяснит, какие исследования нужно пройти, каких специалистов посетить дополнительно, а затем пригласит на очный прием. При таком подходе работать онлайн может врач любой специализации. При этом стоит помнить, что телемедицинские консультации подходят не всем. Например, с помощью цифрового сервиса нельзя консультировать людей младше 18 лет, проводить освидетельствования, осмотры и экспертизы, а также лечить пациентов с инфекционными заболеваниями и состояниями, которые требуют неотложной медицинской помощи», — перечисляет Юлия Ермакова, ведущий врач — эксперт лаборатории «Гемотест». → 36



ЕВГЕНИЙ ВЕСТИНСКАЯ

ТЕЛЕМЕДИЦИНСКИЕ КОНСУЛЬТАЦИИ В ПЕДИАТРИИ СТАНОВЯТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ДОСТУПНЫ ДЛЯ РОДИТЕЛЕЙ

МЕДИЦИНА

«ЛЮБОЙ СОТРУДНИК ИМЕЕТ У МЕНЯ СТОПРОЦЕНТНЫЙ КРЕДИТ ДОВЕРИЯ»

СЕГОДНЯ «АБИА» — ЭТО ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩИЙСЯ МНОГОПРОФИЛЬНЫЙ ЦЕНТР, ЛИЦЕНЗИРОВАННЫЙ ПО 60 НАПРАВЛЕНИЯМ МЕДИЦИНСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ЗДЕСЬ ЕСТЬ ВЕСЬ СПЕКТР УСЛУГ — ОТ СОБСТВЕННОЙ ЛАБОРАТОРИИ ДО ЧЕТЫРЕХ СОВРЕМЕННЫХ ОПЕРАЦИОННЫХ СО СТАЦИОНАРОМ НА СОРОК КОЙКО-МЕСТ. О ТОМ, КАК СОЗДАВАЛСЯ МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР И КАК ОН РАЗВИВАЕТСЯ СЕГОДНЯ, КОРРЕСПОНДЕНТУ **BUSINESS GUIDE** АЛЬБИНЕ САМОЙЛОВОЙ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР МНОГОПРОФИЛЬНОЙ КЛИНИКИ «АБИА» **АНДРЕЙ КАРГИН**.

BUSINESS GUIDE: Как возникла идея создания собственной клиники?

АНДРЕЙ КАРГИН: После окончания Военно-медицинской академии я пытался интегрироваться в систему, но, честно сказать, у меня не получилось, как и не получилось бы реинтегрироваться в любую более или менее стройную иерархическую структуру. Я командный игрок, но только если команда моя собственная. Первой воплощенной бизнес-идеей было создание реабилитационного центра в Зеленогорске на берегу Финского залива. Мы использовали инновационные методики, которые до этого в России представлены не были. Именно тогда пришла идея организации многопрофильной клиники. Дело в том, что изначально в любой коммерческой организации главный постулат — это извлечение прибыли. Но в медицине извлечение прибыли не может и не должно быть на первом месте. Я понимал, что на самом деле важно было обеспечить пациентам действенную реабилитацию. И только тогда клиника может быть успешна. Так и получилось.

Такой же подход был и при создании клиники «АБИА»: важно было создать команду единомышленников. И уже с ней двигаться вперед, открывать разные медицинские направления, пробовать. «АБИА» — это реализация мечты, которая возникла очень давно. Был опыт работы в медицине советской и постсоветской. А столкнувшись с западным опытом доказательной медицины, я захотел привнести все это сюда, чтобы добиться лучших результатов и сделать что-то хорошее для пациентов.

BG: Стартовый капитал был свой или пришлось кредитоваться?

А. К.: Были только собственные финансовые средства учредителей, без привлечения заемных. И за 15 лет мы не поменяли прописку. Мы по-прежнему располагаемся на проспекте Королева, где в 2006 году выкупили недостроенный советский торговый комплекс. Пилотным было поликлиническое звено на первом этаже. Дальше денег было мало, в учредителях клиники были пять медицинских работников, с которыми не было какого-то серьезного капитала, поэтому на втором этаже создали отделение паллиативной медицины или сестринского ухода.

В тот момент уходом за пожилыми людьми никто, кроме государства, не занимался, поэтому спрос на услугу был высок. Мы держали планку ухода на уровне: качественное лечение на высоком методическом уровне, ежедневные осмотры невролога, кардиолога и терапевта, но это требовало больших затрат со стороны родственников пациентов.

Кроме того, в начале 2010-х годов частных домов престарелых стало появляться все больше и больше. Далекие от медицины люди снимали коттедж, нанимали работников, которые готовили-убирали, и также назывались отделениями сестринского ухода. И, естественно, демпинговали.

В 2014 году было принято решение о закрытии отделения. К тому моменту на второй этаж у нас были планы по развитию: уже два года успешно работала первая операционная. Тогда считалось, что это достаточно рискованное начинание — проведение опе-



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

ративных вмешательств в рамках негосударственной клиники. Но один из наших партнеров — Алексей Кокорев, в бэкграунде которого были образование и опыт в анестезиологии, а также работа в одной из первых частных клиник пластической хирургии, так не считал. Это та область медицины, которая требует изначально достаточно больших затрат на проектирование, обустройство и оснащение. Пришлось экономить и аккумулировать финансы.

BG: Удалась эта часть плана или ограничились пробным проектом?

А. К.: Все получилось. Одна операционная преобразовалась в четыре. Стали обрывать аппаратурой, закупили эндовидеохирургические стойки, которые позволяют проводить различного рода ЛОР-операции, гинекологические, урологические, бариатрические через небольшие проколы, что значительно сокращает сроки последующего восстановления. Сделали рентген-операционную — в ней можно проводить сложные оперативные вмешательства с интраоперационным контролем с С-дугой. В частной медицине это редкость. Кроме того, на базе этой операционной был организован центр лечения боли.

На достаточно высоком уровне в нашей клинике представлена и эндоскопия. У нас три кабинета, в каждом из которых по пять видеозендоскопов.

Сейчас в тренде отдавать лабораторные услуги на аутсорсинг. Но мы практически все делаем сами. У нас свой современный лабораторный комплекс, который обеспечивает 70% наших потребностей. Это позволяет нам сократить время ожидания ответа и быть уверенным в результате.

BG: Сейчас в здании уже четыре этажа — как используются эти площади?

А. К.: Над созданием четвертого этажа я стал задумываться еще лет пять назад. Клиника развивалась, нужны были точки роста, драйверы, но к тому моменту все существующие площади были задействованы. Был вариант начать тиражировать опыт и открыть филиал или несколько по примеру любой сетевой организации, осуществляющей медицинскую деятельность. Дело в том, что мои личные предпочтения влияли и влияют на бизнес напрямую. Я, например, если куда-то езжу, то предпочитаю не сетевой отель, а бутик-отели на 20 номеров. Я понял, что пока буду у руля клиники, она не будет сетью филиалов.

Кроме того, высококвалифицированные врачи, специалисты — это штучные экземпляры, даже для Петербурга. Отказавшись от идеи масштабирования бизнеса, единственный вариант расширения — попробовать организовать дополнительные площади.

Мы заказали экспертизу фундамента, она показала, что еще один этаж мы можем построить. Поэтому было решено расти вверх во всех смыслах этого слова. Два года ушло на разработку и согласование проекта, полтора года на строительство. При этом клиника продолжала работать. Сейчас на четвертом этаже находятся отделения пластической хирургии и косметологии, конференц-зал, где мы проводим обучающие семинары, административная часть.

BG: Как вы решаете кадровый вопрос? Легко ли найти врачей должного уровня?

А. К.: В нашей клинике врач стоит во главе угла, особенно если это отличный специалист. А других

у нас нет. Мы тщательно подбираем врачей, следим за их профессиональным ростом, участвуем в обучении и повышении квалификации. У меня есть принцип: когда приходит любой сотрудник, то подразумевается, что он у меня пользуется стопроцентным кредитом доверия, который в дальнейшем может иметь тенденцию только в сторону уменьшения.

BG: Как вы считаете, есть ли особенности менеджмента именно в медицине?

А. К.: Я проручился два месяца на курсах «Менеджмент в медицине» и понял, что лучшее обучение — это практика. У нас централизованная и, если не быть лукавым, авторитарная система управления. Очень много бизнес-процессов центрировано изначально на меня лично, и значительную часть из них, к сожалению, я не могу никому делегировать. Через два месяца я понял, что часть бизнес-процессов у меня уплывает, и я поставил на этом точку.

BG: 15 лет назад вы хотели создать клинику мечты. Получилось?

А. К.: Уверен, что да. У нас есть весь спектр медицинских услуг, за 15 лет мы нарастили выручку в 15 раз. А главное — это команда врачей очень высокого профиля и пациенты, которые нам доверяют. Наш большой сплоченный коллектив вырос из небольшой команды единомышленников. И воплощает основную идею: если ты решаешь заниматься медицинским бизнесом, то должен заниматься не подсчетом денег и прибыли, а своими пациентами, обеспечивать их здоровье, красоту. И тогда никаких проблем с бизнесом не будет. ■

ЧАСТНАЯ МЕДИЦИНА



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

1. **АРКАДИЙ СТОЛПНЕР**,
председатель правления Медицинского института имени Березина Сергея
2. **ЕКАТЕРИНА БОРИСОВА**,
генеральный директор и главный врач АО «КардиоКлиника»
3. **РОМАН КОНСТАНТИНОВ**,
руководитель ГК «Эко-безопасность»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

АЛЕКСАНДР АБДИН, управляющий партнер Euromed Group
ЛЕВ АВЕРБАХ, основатель и главный врач частной скорой помощи Coris в Санкт-Петербурге
ЮРИЙ АНДРЕЙЧУК, генеральный директор лабораторной службы «Хеликс»
ВЛАДИСЛАВ БАРАНОВ, председатель совета директоров ГК «Мой медицинский центр»
МАРИЯ БАРАНОВА, генеральный директор ООО «МСЧ № 157»
НИНА БОТЕРАШВИЛИ, президент медицинского холдинга «Медика»
МАРИНА ВЛАСОВА, председатель совета директоров медицинского объединения «ОНА»
СОФЬЯ ДЕНИСОВА, генеральный директор ООО «Мать и дитя Санкт-Петербург»
АЛЕКСЕЙ ГАПЛИКОВ, генеральный директор медицинской компании «ЕР Сервис», торговая марка «Петербургская неотложка»
АЛЕКСАНДР ИЗАК, управляющий партнер многопрофильного медицинского центра «Лахта Клиника»
АЛЛА КАЛУГИНА, генеральный директор клиники «Скайферт»
АНДРЕЙ КАРГИН, генеральный директор ООО «Новая клиника АБИА»
МАРИНА КАСУМОВА, управляющий ГК «Меди»
ВИТАЛИЙ КОРОЛЬ, учредитель и генеральный директор сети клиник «Европейский институт здоровья семьи»
ВЛАДИСЛАВ КОРСАК, генеральный директор АО «Международный центр репродуктивной медицины»
СЕРГЕЙ КРЫЦЫН, генеральный директор медицинского холдинга СМТ
НАДЕЖДА ЛАВРЕНЮК, генеральный директор сети клиник «Гранти-мед»
МАРИНА МАРШАК, управляющий медицинским центром «Март»
АНТОН НИКОЛАЕВ, генеральный директор АО «Северо-Западный центр доказательной медицины»
ВЛАДИМИР ОСТРОМЕНСКИЙ, директор клиник «Медси» в Санкт-Петербурге на Марата и на Петроградской стороне
СЕРГЕЙ ПОНИДЕЛКО, директор по медицине ООО «СМ-Клиника Северо-Запад»
ТАТЬЯНА РОМАНЮК, генеральный директор клиники EMS
СЕРГЕЙ СКОРОДУМОВ, директор медицинского центра «Энерго»
АННА СОКОЛОВА, директор медицинского центра «XXI век»
ОЛЬГА СОКОЛОВА, генеральный директор сети клиник «Скандинавия» и «Скандинавия АВА-Петер»
ГАЛИНА СУРКОВА, генеральный директор семейной клиники «Роддом на Фурштатской»
РОМАН ТОПОЛЬСКОВ, генеральный директор медицинской компании и частной скорой помощи «Приоритет»
АРКАДИЙ ТРЕЙГЕР, руководитель сети «Первая семейная клиника Петербурга»
ВЛАДИСЛАВ ТУПИКОВ, исполнительный директор, главный врач клиники «Источник»
ЕВГЕНИЙ ФЕДОРОВ, генеральный директор с 9 марта 2023 года ООО «Адамант Медицинская клиника» (ранее — ООО «Американская медицинская клиника»)
ЕЛЕНА ЧЕРНЕР, генеральный директор «Инвитро-Северо-Запад»
МАРИНА ЯНТУРАЕВА, учредитель ГК «Вирилис»

МЕДИЦИНА

34 → В государственных учреждениях получить онлайн-консультацию врача можно бесплатно по ОМС через сервис «ГосТелемед». Но телемедицинские консультации активно ведут и частные сервисы. По словам Евгения Безручкина, помощника юриста ООО «Мариокс центр», как правило, пациенты обращаются за помощью к специалистам из зарекомендовавших себя клиник. Одним из самых крупных сервисов является «СберЗдоровье», среди других — платформа SmartMed от клиники Медси, «АльфаМед», «Доктор рядом Телемед», «Яндекс-здоровье». По словам господина Лысенкова, сегодня общий объем рынка телемедицины в РФ может составлять 40–50 млн онлайн-консультаций в год.

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ Среди плюсов телемедицины, по словам экспертов, простота и легкость получения медицинской консультации с врачом в любом месте, где есть смартфон и интернет. К числу отрицательных моментов господин Лысенков относит разорванность клиентского пути. «Сегодня, воспользовавшись онлайн-консультацией, пациент часто остается один на один с заключением врача телемедицины и вынужден самостоятельно принимать решения что делать дальше», — поясняет он.

Еще одной из основных проблем, мешающих внедрению телемедицины в России, по мнению эксперта, может быть недостаточная развитость цифровой инфраструктуры и доступа к высокоскоростному интернету во всей стране. Другая причина — недостаточная подготовленность медицинского персонала к использованию телемедицинских технологий. Не все врачи и медсестры имеют опыт работы с интерактивными платформами и возможностями дистанционного консультирования пациентов.

«Конечно, есть сложности с внедрением соответствующего законодательства и созданием эффективной системы управления и контроля качества предоставляемых услуг. Ведь очень важно не навредить пациенту; вернуть его в комфортный уровень жизни и пролечить состояние; гарантировать безопасность хранения и передачи медицинской информации», — поясняет господин Лысенков.

Так, например, по словам Алены Барсовой, партнера юридической компании «P&I Legal», эксперта петербургского отделения «Деловой России», текущее законодательство прямо запрещает проводить дистанционно такие процедуры, как постановка диагноза, назначение лечения, изменение лечения и многое другое. «В результате того, что законодательно не определены этапы, тормозятся возможности оказания дистанционной медицинской помощи. Ситуацию усугубляет и то, что сегодня установлены жесткие требования к оснащению рабочего места врача и использованию программ для телемедицины и работы с ЕГИСЗ, что делает этот вид взаимодействия недоступным для небольших клиник и врачей. Между тем многочисленные „инфоцыгане“ учат врачей оформлять самозанятость и проводить консультации пациентов и других врачей, фактически нарушая законодательство и именую такие услуги „информированием“», — поясняет эксперт.

ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ По данным «ГидМаркета», до сих пор рынок телемедицины охватывает незначительную часть населения, особенно в регионах, компании слабо используют каналы привлечения клиентов.

В ближайшие два-три года многим направлениям сферы телемедицинских услуг только предстоит развиваться. По некоторым оценкам, потенциал российского рынка телемедицины составляет 150–180 млрд рублей в год.

По словам господина Лысенкова, основной вектор развития телемедицины в России сейчас лежит в плоскости создания неразрывного клиентского пути, когда пациент может свободно переходить из дистанционного формата в очный, сохраняя преемственность, получая одинаково высокий уровень сервиса и качество медицинской помощи, а также — в совершенствовании законодательства.

«До сих пор у нас по сравнению со многим зарубежными законодательствами работают жесткие, не всегда целесообразные, административные барьеры, ограничивающие проведение первичной диагностики и назначения лечения в дистанционном формате», — полагает Александр Солонин, генеральный директор Ассоциации частных клиник Санкт-Петербурга.

Как отмечает Станислав Яворский, генеральный директор компании P&I Legal, с 1 сентября вступило в силу постановление правительства № 736 «Об утверждении Правил предоставления медицинскими организациями платных медицинских услуг», которое впервые устанавливает возможность заключения договора с пациентом дистанционным способом путем его ознакомления с описанием медицинской услуги на сайте и последующим подписанием договора простой электронной подписью потребителя, под которой может пониматься, например, логин и пароль от электронной почты.

«Следующим логичным шагом регулятора может стать соответствующее смягчение требований для идентификации пациента в процессе оказания телемедицинских услуг, требующих в настоящий момент авторизацию через Единую систему идентификации и аутентификации. Данное требование, наряду с требованием устанавливать диагноз исключительно на очном приеме, значительно тормозит развитие телемедицинского направления, приводит к тому, что те же самые телемедицинские консультации незаконно проводятся посредством мессенджеров», — поясняет он.

В июле текущего года правительство РФ также приняло постановление № 1164 об экспериментальном правовом режиме в сфере цифровых инноваций по направлению медицинской деятельности, в том числе с применением телемедицинских технологий. «К сожалению, это постановление появилось только сейчас, и то как экспериментальный правовой режим, хотя с 2018 года, когда был принят закон об оказании медицинской помощи с применением телемедицинских технологий, прошло пять лет», — поясняет господин Солонин.

В августе 2023 года стартовал экспериментальный правовой режим, к которому подключены 15 организаций — передовиков отрасли телемедицины. Среди них «СберЗдоровье», «Медси», «Доктор рядом», РЖД и другие. «Экспериментальный правовой режим позволит на протяжении трех лет протестировать, а затем внедрить новые возможности телемедицины. Например, у пациента появится возможность для телеконсультаций выбрать другого врача из той же клиники, где был поставлен диагноз на очном приеме. А специалист во время онлайн-встречи сможет назначать и корректировать лечение, выписывать электронные рецепты, направлять на дистанционное наблюдение», — заключает Юлия Ермакова. ■

ДИСТАНЦИОННОЕ
ОБЩЕНИЕ С ВРАЧОМ
В НЕКОТОРЫХ СЛУЧАЯХ
УДОБНО, ПОТОМУ ЧТО ПРЕЖДЕ ВСЕГО
ИЗБАВЛЯЕТ ПОЖИЛЫХ
ЛЮДЕЙ ОТ ОЧЕРЕДЕЙ
В ПОЛИКЛИНИКАХ



МЕДИЦИНА

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ МСБ СТАЛИ ПРОЩЕ

СЕГОДНЯ МЕРАМИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА МОГУТ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ВСЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ, В ТОМ ЧИСЛЕ НАЧИНАЮЩИЕ И САМОЗАНЯТЫЕ. ЗА 11 МЕСЯЦЕВ 2023 ГОДА РОСТ ПО ЗАКЛЮЧЕННЫМ ДОГОВОРАМ КРЕДИТОВАНИЯ СОСТАВИЛ 15% ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА, ПО ОБЪЕМУ ПОРУЧИТЕЛЬСТВ — 44%. О ТОМ, ПОЧЕМУ ПЕТЕРБУРГСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ СТАЛИ АКТИВНЕЕ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ИНСТРУМЕНТАМИ ПОДДЕРЖКИ, КОРРЕСПОНДЕНТУ **BUSINESS GUIDE** ВАСИЛИСЕ МОТОВОЙ РАССКАЗАЛА ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ФОНДА СОДЕЙСТВИЯ КРЕДИТОВАНИЮ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА **АЛЕКСАНДРА ПИТКЯНЕН**.

BUSINESS GUIDE: Какой вклад вносят предприятия малого и среднего бизнеса (МСБ) в экономику Петербурга? **АЛЕКСАНДРА ПИТКЯНЕН:** Предприятия малого и среднего бизнеса играют значительную роль в развитии экономики Санкт-Петербурга и сохранении ее стабильности. Вклад этих предприятий проявляется в нескольких ключевых аспектах, таких как создание рабочих мест, способствование инновациям, развитие торговли и услуг, а также содействие социальной стабильности в регионе.

BG: Нехватка кредитно-финансовых инструментов долгое время считалась одной из проблем, тормозящих развитие МСБ. Что изменилось в этой сфере за последние годы?

А.П.: За последние годы ключевыми изменениями в сфере кредитно-финансовых инструментов для развития малого и среднего предпринимательства стали цифровые финансовые инструменты, альтернативные источники финансирования, а также государственная поддержка.

BG: Какие инструменты предлагает фонд?

А.П.: Фонд содействия кредитования малого и среднего бизнеса предлагает возможность воспользоваться поддержкой предоставления субъектам малого и среднего предпринимательства поручительств по кредитам и банковским гарантиям в размере до 100 млн рублей и до 50% от размера кредита при наличии собственного обеспечения не менее 30% от суммы обязательств.

Также предприниматели могут обратиться за поддержкой Фонда микрофинансирования, который предоставляет займы как с залоговым обеспечением, так и без него в размере до 5 млн рублей под процентные ставки не выше 5% годовых. Начинающие субъекты МСБ могут рассчитывать на средства до 1 млн рублей под поручительство, а свыше 1 млн, но не более 5 млн рублей, — под залог имущества. Займы предоставляются на срок до 24 месяцев под 3–5% годовых в зависимости от вида деятельности. А самозанятым гражданам предоставляется беззалоговый заем в размере до 500 тыс. рублей на срок до 24 месяцев под 3% годовых.

BG: Почему в структуре фонда в этом году выделился Фонд микрофинансирования?

А.П.: В связи с требованиями Минэкономразвития России с 1 июля 2023 года Фонд содействия кредитованию передал функции государственной МФО НКО «Фонд микрофинансирования субъектов малого и среднего предпринимательства, микрокредитная компания». Оба фонда являются частью инфраструктуры «Мой бизнес» и участниками национального проекта «Малое и среднее предпринимательство».

Таким образом, Фонд содействия кредитованию продолжает предоставлять поручительства по кредитным договорам, банковским гарантиям. А Фонд микрофинансирования сосредоточился на реализации микрофинансовых программ.

BG: Используют ли петербургские предприниматели все существующие возможности поддержки?

А.П.: На сегодняшний день петербургские предприниматели активно используют различные государ-



АЛЕКСАНДРА ПИТКЯНЕН

ственные меры поддержки для малого и среднего бизнеса. Власти в Санкт-Петербурге предоставляют разнообразные инструменты и программы, которые помогают развитию этого сегмента предпринимательства. Хотелось бы отметить, что по предварительным итогам работы фонда в этом году его показатели стали превышать данные по 2022 году по количеству поступивших обращений за помощью. Таким образом, спрос на поручительства превышен на 30%, а льготное финансирование — на 32%.

BG: Существует ли административный барьер?

А.П.: Для того чтобы субъекты МСБ не сталкивались с трудностями и всегда могли получить помощь, была проведена работа по упрощению процедуры получения, также увеличена информированность об оказываемых мерах поддержки и выстроен диалог с бизнес-сообществом. Это позволило сделать процессы получения поддержки более простыми и адаптированными к реальным потребностям предпринимателей, что, в свою очередь, стимулирует развитие малого и среднего бизнеса в регионе.

BG: Представители каких сфер бизнеса активнее пользуются услугами фонда?

А.П.: Если говорить о гарантийной поддержке, оказываемой фондом, то 47% всех поручительств в 2023 году привлекалось торговыми компаниями; 37% — производственными; на долю строительных организаций приходится 7% поручительств. Структура заемщиков программы льготного финансирования несколько отличается: 31% обратившихся за займом в этом году относится к производственным компаниям; 25% оказывают услуги населению, включая бытовые, оздоровительные и консультационные, лишь 19% являются торговыми организациями.

BG: Есть ли такие сферы, которым по каким-то причинам могут быть недоступны меры поддержки?

А.П.: Таких направлений нет, так как фонд работает со всеми сферами бизнеса в рамках действующего законодательства.

BG: С какими показателями фонд завершает год?

А.П.: За 11 месяцев 2023 года предоставлено около 560 поручительств на общую сумму 8,3 млрд

рублей, а объем обеспеченного финансирования достиг 19,4 млрд рублей. Это в 1,8 раза больше, чем в аналогичном периоде 2022 года. По программе микрофинансирования выдано 655 займов общим размером свыше 1,5 млрд рублей, количество заключенных договоров выросло на 55%.

BG: Есть ли случаи, когда за поддержкой фонда компания обращалась несколько раз?

А.П.: Такое происходит достаточно часто. Так, например, одним из таких клиентов является научно-производственная компания «Лазерный центр», специализирующаяся на разработке лазерных систем и производстве лазерного оборудования. Компания активно взаимодействует с научно-исследовательскими институтами и вузами. «Лазерный центр» можно назвать активным получателем государственной поддержки в рамках программ Фонда содействия кредитованию МСБ. Компания несколько раз успешно обращалась за предоставлением поручительства, общий объем которого составил 258 млн рублей, а размер привлеченных кредитных средств — 550 млн рублей. С полученной помощью им удалось увеличить количество своих разработок, повысить качество выпускаемой продукции, а также расширить производственные площади. Еще одним хорошим примером успешно оказанной поддержки фонда стала компания «Вулкан», которая с 2015 года занимается производством промышленных тракторов под торговой маркой «Митракс». Техника активно поставляется в регионы России, используется городскими коммунальными и дорожными службами, управляющими компаниями, крупными частными хозяйствами. Компания обратилась за поддержкой в фонд по программе предоставления займов субъектам МСБ сферы обрабатывающего производства. Полученные средства в размере 5 млн рублей позволили принять участие в государственном контракте на закупку оборудования для нужд жилищно-коммунальных служб Петербурга.

Компания «АВА Гидросистемы» более двадцати лет занимается проектированием и производством гидравлических приводов, систем, машин и оборудования, а также поставками компонентов гидравлических систем для различных отраслей российской промышленности. Компания трижды получала поддержку в виде поручительства Фонда по кредиту на развитие бизнеса. В частности, привлеченные в 2023 году под гарантийную поддержку фонда кредитные средства были направлены на увеличение объемов и повышение качества выпускаемой продукции, а также расширение производственной линейки.

BG: Какие цели ставите перед фондом на следующий год?

А.П.: В 2024 году фонд сосредоточится на поддержке начинающегося бизнеса и на планомерном развитии предоставления поручительств в целом по всем сферам предпринимательства в Санкт-Петербурге. Так как гарантийная поддержка фонда как никогда востребована при привлечении заемных средств на развитие и расширение бизнеса. ■

В ЦАРСКОМ СЕЛЕ «ЯРЧЕ СОЛНЦА»

В ЕКАТЕРИНИНСКОМ ДВОРЦЕ МУЗЕЙ-ЗАПОВЕДНИК «ЦАРСКОЕ СЕЛО» ОТКРЫЛ СВОЮ ГЛАВНУЮ ВЫСТАВКУ ГОДА — «ЯРЧЕ СОЛНЦА». ДВАДЦАТЬ ЛЕТ НАЗАД БЫЛО ЗАКОНЧЕНО ВОССОЗДАНИЕ ЗНАМЕНИТОЙ ЯНТАРНОЙ КОМНАТЫ, КОТОРОЕ ДЛИЛОСЬ ПОЧТИ ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА. ЭКСПОЗИЦИЯ ПОСВЯЩЕНА ЭТОМУ СОБЫТИЮ И РАССКАЗЫВАЕТ ИСТОРИЮ ШЕДЕВРА. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

- 1. ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ,**
генеральный директор ГК «Балтийский лизинг»
- 2. АННА НОВИЧКОВА,**
региональный директор региона «Север» лизинговой компании Carcade
- 3. ДМИТРИЙ АСАДОВ,**
руководитель Северо-Западного дивизиона ГК «Альфа-Лизинг»,

ДМИТРИЙ ЕФРЕМОВ,
заместитель генерального директора ООО «ДельтаЛизинг» (ранее «Сименс Финанс»),

СЕРГЕЙ САВИНОВ,
генеральный директор ООО «Интерлизинг»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

- ОЛЕГ АНУФРИЕВ,**
генеральный директор АО «Зест»
- ДМИТРИЙ БЕЛОДЕД,**
территориальный директор департамента по продажам продуктов автолизинга АО «ВТБ Лизинг»
- ВЛАДИМИР БЕЛЫХ,**
с апреля 2023 года — генеральный директор АО «Северная Венеция»
- ТАТЬЯНА ДОНЧЕНКО,**
генеральный директор ООО «ТСС-Лизинг»
- МИХАИЛ ЖАРНИЦКИЙ,**
генеральный директор ООО «Контроль Лизинг» и АО «ГИЛК»
- СЕРГЕЙ ИВАНОВ,**
региональный директор региона «Северо-Западный»,
директор филиала ООО «РЕСО-Лизинг» в Санкт-Петербурге
- ДМИТРИЙ КОЧЕРГИН,**
генеральный директор ЗАО «Альянс-Лизинг»
- ДЕНИС ЛЕВИЦКИЙ,**
генеральный директор ЗАО «ЛК „Роделен“»
- МАКСИМ ЛОГВИНОВ,**
директор филиала в Санкт-Петербурге ПАО «ЛК „Европлан“»
- ЕКАТЕРИНА МАКАРОВА,**
руководитель филиала в Санкт-Петербурге ООО «ЮниКредит Лизинг»
- ЮЛИЯ НИКОЛАЕВА,**
директор ООО «Инавтотрак Лизинг»
- ОКСАНА ПОПОВА,**
директор Северо-Западного регионального филиала АО «Сбербанк Лизинг»
- ЮРИЙ ФЕДЕЧКИН,**
генеральный директор ООО «ПТК-лизинг»

«Эта выставка — в некотором роде жизнеописание Янтарной комнаты: от создания до второго рождения. Это гимн мастерству и мастерам, рассказ о долгом и трудном пути воссоздания шедевра. И это — своеобразная благодарность нашей самой яркой звезде, ради встречи с которой люди садятся в самолеты и поезда дальнего следования», — говорит директор музея-заповедника «Царское Село» Ольга Таратынова.

Впервые полностью представлена янтарная коллекция музея — крупнейшая в России и одна из самых значительных в Европе. Более ста предметов XVII–XX веков расположились в интерьерах Золотой анфилады — Янтарной комнате и соседних Портретном и Картином залах.

Во время работы выставки интерьеры трех залов выглядят непривычно. В Портретном зале представлены портреты русских гренадеров, Петра I и прусского короля Фридриха Вильгельма I. Они иллюстрируют исторический факт: в 1717 году Петр получил в подарок от прусского короля Янтарный кабинет. Единственное в мире произведение из янтаря такого масштаба сначала находилось в Третьем Зимнем дворце. По воле императрицы Елизаветы Петровны «дикивинку» доставили в Царское Село и украсили флорентийскими мозаиками. При Екатерине II интерьер обрел заверченный облик. Во время фашистской оккупации в годы Великой Отечественной войны убранство Янтарного кабинета — янтарные панели со стен и другие произведения искусства — были отправлены в Кенигсберг. И пропали. Местонахождение подлинной Янтарной комнаты до сих пор остается одной из загадок XX века.

В Янтарной комнате рассказывается царскосельская биография шедевра. Воссозданная комната открылась 31 мая 2003 года. За двадцать лет ее увидели свыше 25 млн человек. Возрождение шедевра длилось около 25 лет и потребовало 6 тонн янтаря. В центре зала впервые за двадцать лет выставлена модель памятника Фридриху Великому работы скульптора Кристиана Даниэля Рауха, запечатленная на автохром 1917 года. Многие экспонаты связаны с именем Александра Кедринско-



ГМЗ «ЦАРСКОЕ СЕЛО»

го — автора проекта воссоздания Янтарной комнаты. Представлены довоенные фотографии интерьера, копии чертежей архитектора, материал, который послужил основой для реставрационных работ.

В Картином зале воспроизведена мастерская. Коллекция янтарных изделий из собрания музея соседствует с инструментами и приборами реставраторов. Здесь звучит пение канарейки: в старинных мастерских живая канарейка была индикатором чистоты воздуха.

Среди редчайших изделий из янтаря — доска для настольных игр, предположительно принадлежавшая Елизавете Петровне, ларец с фигурами Венеры и Амура мастера Готфрида Турау, шкатулки, песочные часы, чернильный набор, пресс-папье, медальоны, мундштуки для кальяна, предметы для бритья.

Выставка работает до 4 февраля 2024 года.

ЯНТАРНАЯ КОМНАТА.
АВТОХРОМ 1917 Г.

ЭКСПОЗИЦИЯ

АНДРЕЙ ЗЕСТ

Коммерсантъ

ПРЕДСТАВЛЯЕТ

ПЕТЕРБУРГ

Истории бизнеса

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ
«ПЕТЕРБУРГЪ. ИСТОРИИ БИЗНЕСА»
О ВКЛАДЕ КОМПАНИЙ
В РАЗВИТИЕ СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ



Ответственные предприниматели заботятся не только об увеличении доходности своих компаний, но и о том, какой позитивный след они оставят в богатой истории нашего города

ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В ПРОЕКТЕ / (812) 325-85-96, e-mail: M.pobedennaya@kommersant.ru



АО «Диаконт»

- 1. МИХАИЛ ФЕДОСОВСКИЙ,**
научный руководитель, основатель АО «Диаконт»
- 2. ГЕОРГИЙ АНЦЕВ,**
генеральный директор — генеральный конструктор АО «НПП „Радар ммс“»
- 3. ДМИТРИЙ ВАСИЛЬЕВ,**
генеральный директор АО «Лазерные системы»,
- СЕРГЕЙ САВКОВ,**
генеральный директор АО «Новая эра»,
- ЛЕОНИД ЧЕРНИГОВ,**
генеральный директор ООО «Ракурс-Инжиниринг»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

- РОМАН АГАФОННИКОВ,**
генеральный директор ООО «Специальный технологический центр»
- НИКИТА ГЛАДКОВ,**
генеральный директор АО «Светлана»
- СЕРГЕЙ ЕРОШКИН,**
генеральный директор АО «ИЦ „Буревестник“»
- АЛЕКСЕЙ МАЛЕВАНОВ,**
генеральный директор АО «Морион»
- СЕРГЕЙ ХВОЩ,**
генеральный директор АО «Электронная компания „Элкус“»

АФИША

ПОД МУЗЫКУ
ЧАЙКОВСКОГО

25 ДЕКАБРЯ В АТРИУМЕ ГЛАВНОГО ШТАБА
СОСТОИТСЯ ПРАЗДНИЧНЫЙ КОНЦЕРТ-БАЛЕТ
«СКАЗКИ П. И. ЧАЙКОВСКОГО» С УЧАСТИЕМ
ЗВЕЗД МИРОВОГО БАЛЕТА. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

В программе — фрагменты из спектаклей «Лебединое озеро», «Спящая красавица» и «Щелкунчик». Сотрудники Эрмитажа расскажут, как отмечались Рождество Христово и Новый год в императорской семье. ■



ШПСКМ

ФЕЕРИЯ НА ЛЬДУ

2 ЯНВАРЯ В ЛЕДОВОМ ДВОРЦЕ
СОСТОИТСЯ ГАЛА-ШОУ
«СКАЗКИ ЕВГЕНИЯ ПЛЮЩЕНКО». АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

Участие самого фигуриста не запланировано, зато на лед выйдут звезда Олимпиады в Сочи Юлия Липницкая, чемпионка Европы в одиночном катании Алена Косторная со своим новым партнером Георгием Куницей, Лиза Нугуманова и другие чемпионы.

В спектакль Евгения Плющенко и Яны Рудковской включены самые впечатляющие фрагменты из известных сказок: «Щелкунчика», «Золушки», «Красной Шапочки», «Лебединого озера» и «Белоснежки». ■



АФИША

БОЛЬШЕ ТАКТА И СКОРОСТИ В ПЕРЕДВИЖЕНИИ

с каждым годом пассажиропоток на пригородном транспорте северо-запада растет. Все дело в удобстве, которое дает внедрение современных технологий и новых форматов, в числе которых ввод тактового движения электропоездов и его интеграция с городским транспортом, увеличение скоростного подвижного транспорта и добавление дополнительных туристических услуг. О новых возможностях комфортного передвижения рассказал корреспонденту **BUSINESS GUIDE** Алле Михеенко генеральный директор северо-западной пригородной пассажирской компании **АРТЕМ МИРОН**.

BUSINESS GUIDE: Каким стал уходящий год для компании? За счет чего сохраняется тенденция к росту перевозок?

АРТЕМ МИРОН: Сегодня можно с уверенностью сказать, что компания закончит этот год с положительными показателями, так как по всем направлениям деятельности наблюдается стабильный рост. По данным на 1 декабря 2023 года было перевезено более 86 млн пассажиров, что на 10% больше аналогичного периода прошлого года и на 9%, больше, чем в 2019 году (это год с пиковыми показателями). Такой динамики мы достигли благодаря комплексной работе, проводимой совместно с субъектами РФ. Напомню, что компания работает на территории шести субъектов: Мурманская, Псковская, Новгородская и Ленинградская области, Республика Карелия и Санкт-Петербург.

В результате совместного детального мониторинга пассажиропотока выстраиваются логичные маршруты, прорабатываются изменения в расписании. Среди успешных мероприятий можно назвать и решение по вводу тактового движения. Компания придерживается стратегии создать максимально комфортные условия для наших пассажиров, а положительные показатели говорят о том, что мы движемся в верном направлении.

BG: Как сегодня осуществляется процесс интеграции пригородного железнодорожного транспорта и городского пассажирского?

А. М.: Ввод тактового движения — это первый шаг к полноценной интеграции. Сегодня очень удобно организован подъезд электричек в пиковые часы, чтобы человек наиболее комфортно смог добраться из пригорода до станции метро. В декабре прошлого года компания запустила тактовое движение электричек от Витебского вокзала до станции Павловск. В результате мы нарастили пассажиропоток за 11 месяцев на 13%, считая от года к году. В мае 2023 года состоялся запуск до Ораниенбаума. Увеличение пассажиропотока в этом направлении составило 16% к уровню 2022 года. Это красноречивые показатели того, что спрос на данную услугу имеется. Всего по маршрутам тактового движения с начала запуска было перевезено 19,7 млн пассажиров.

С 11 декабря мы ввели тактовое движение на Красное Село по будним дням. Поезда следуют в часы пик с интервалом в 30 и 15 минут утром и 15 минут вечером. В настоящее время совместно с правительством Санкт-Петербурга и Октябрьской железной дорогой будем прорабатывать ввод тактового движения по направлению Санкт-Петербург — Сестрорецк, которое мы хотим реализовать уже в 2024 году. Следующим этапом интеграции будет ввод единого тарифа, комбинированных билетов.

BG: Насколько популярны мультимодальные туристические маршруты? Какие новые маршруты планируется открыть в следующем году?

А. М.: В этом году в рамках мультимодальных перевозок стало доступно сразу пять маршрутов. К уже полюбившимся направлениям прошлого сезона до-



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

бавились направления до деревни Взвзд от Великого Новгорода, в музей-заповедник «Петергоф» и крепость «Орешек». Более 4,8 тыс. человек воспользовались этой услугой. Для сравнения, в прошлом году их было 3,3 тыс. В следующем году работа в этом направлении будет продолжена.

Есть и другие форматы интеграции туристических услуг. Например, в летний период также курсирует «туристический вагон» в «Ласточке» до Выборга. В этом году добавился новый маршрут до Гатчины. По итогам летнего сезона было перевезено 1259 человек, что на 12% больше, чем в предыдущем году.

Есть формат организации пешеходных экскурсий. В целом довольно большим спросом пользуются и наши аудиогиды, которые можно прослушивать в пути. Уже около 63 тыс. человек воспользовались этим сервисом. На следующий год мы планируем их расширять дополнительными экскурсиями.

С 23 декабря мы запускаем «Ласточку» на Великий Новгород по выходным дням (будет одна остановка в Тосно), время в пути сократится в среднем на час. Вероятнее всего, на этом маршруте будут предусмотрены дополнительные туристические услуги.

BG: Будет ли увеличение подвижного скоростного состава в следующем году?

А. М.: В следующем году мы рассчитываем на получение пяти дополнительных «Ласточек». Одна пяти-

вагонная будет задействована на маршруте Санкт-Петербург — Великий Новгород. Остальные — на Финляндском направлении.

BG: Какие еще новые маршруты появятся в следующем году?

А. М.: Спустя десять лет мы планируем вернуть маршрут в Псковской области от Великих Лук и Новосокольников до Алеши (Витебская область, Белоруссия). Этот маршрут был закрыт в 2014 году. Мы планируем его возродить в следующем году, так как предполагаем большой спрос. Поезд будет доезжать до Алеши, а далее стыкуется с пригородными поездами сообщением Алеши — Полоцк Белорусской железной дороги.

С 13 декабря запущен новый маршрут в Карелии: по средам и пятницам курсирует одна пара поездов по маршруту Лоухи — Пяозеро. Открытие данного маршрута позволит привлечь дополнительных туристов в национальный парк «Паанаярви», средняя посещаемость которого составляет около 30% от всего туристического потока в Лоуховском районе.

С вводом нового графика дополнительно назначены пригородные поезда по маршрутам Санкт-Петербург (Балтийский вокзал) — Петергоф, Санкт-Петербург (Балтийский вокзал) — Красное Село, Санкт-Петербург (Финляндский вокзал) — Мельничный Ручей, Мга — Рыбацкое. Также продлена часть

поездов сообщением Санкт-Петербург (Витебский вокзал) — Павловск до станции Антропшино. С нового года продлеваем часть поездов сообщением Санкт-Петербург (Московский вокзал) — Любань до Чудово (Московское), Санкт-Петербург (Балтийский вокзал) — Гатчина Балтийская до Волосово, Санкт-Петербург (Финляндский вокзал) — Зеленогорск до Рошино, а также назначим дополнительные скоростные пригородные поезда по маршруту Санкт-Петербург (Финляндский вокзал) — Выборг.

BG: Как цифровизация в компании улучшает сервис? Над какими новыми технологиями работаете?

А. М.: Компания старается максимально перевести часть услуг по продаже билетов в цифровой формат. Сегодня 50% билетов в общей массе реализуется безлюдными технологиями. Если взять структуру продаж за ноябрь 2023 года, то мы увидим, что 21% реализуется через мобильные приложения, 13% — в поездах, 29% — через терминалы, 37% — через кассы. Люди пользуются в основном приложением «РЖД пассажирам» (75% из общей массы продаж), 17% покупают билеты через «Яндекс», 8% — в приложении «Пригород». В этом году в сервисе «РЖД Пассажирам» была реализована возможность оплаты билетов через систему быстрых платежей. Данной услугой уже воспользовались 1,7 млн пассажиров.

Мы призываем пассажиров переходить «в цифру», чтобы минимизировать очереди в кассах. Кроме того, теперь через приложение приобрести билеты может льготная категория граждан Ленинградской и Мурманской областей. Следующий шаг — подключить и льготников Псковской области.

Большим подспорьем для компании стала работа виртуального помощника, где по QR-коду можно задать вопрос, оставить обращение или найти нужную информацию. В результате работы сервиса мы заметили снижение числа прямых обращений в компанию.

В целом мы видим точки развития цифровых сервисов и дальше будем проводить работу с РЖД по наращиванию возможностей. Стратегия цифровизации направлена на комфорт пассажира. Мероприятия по внедрению цифровых сервисов также дают снижение обращений и рост благодарностей, поступающих в адрес компании.

BG: Сегодня почти в каждой отрасли наблюдается дефицит персонала. Есть ли такая проблема у компании? Изменилась ли кадровая политика компании?

А. М.: Компания тоже столкнулась с дефицитом кадров. Задача компании сегодня — удержать персонал. Мы разработали программу, рассчитанную на ближайшие два года. В ней предусмотрены комплексные меры по повышению клиентоориентированности и удовлетворенности условиями. Например, с прошлого года введена материальная помощь к отпуску, со следующего года будут проиндексированы региональные надбавки и заработные платы для нашего персонала. Надеюсь, что наш подход даст положительный результат не только по удержанию людей, но и по привлечению новых кадров. ■

КОМПАНИИ ПЕРЕХОДЯТ НА РОССИЙСКИЙ СОФТ

К 2025 ГОДУ В ГОСОРГАНАХ И КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЯХ НЕ ДОЛЖНО ОСТАТЬСЯ ИНОСТРАННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ. ДЛЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРОВОДИТСЯ ОБУЧЕНИЕ КАДРОВ. ПО ДАННЫМ РОССИЙСКОЙ ШКОЛЫ УПРАВЛЕНИЯ, В ОБРАЗОВАНИЕ СОТРУДНИКОВ ВКЛАДЫВАЮТСЯ 85% РАБОТОДАТЕЛЕЙ. БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ИЗ НИХ СОВМЕЩАЮТ ВНУТРЕННЕЕ И ВНЕШНЕЕ ОБУЧЕНИЕ, 8% УЧАТСЯ ТОЛЬКО ВО ВНЕШНИХ УЧЕБНЫХ ЦЕНТРАХ, А 7% ОРГАНИЗУЮТ КУРСЫ САМОСТОЯТЕЛЬНО. В ТОМ ЧИСЛЕ ОБУЧЕНИЕМ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗАНИМАЮТСЯ ИЗ-ЗА ПЕРЕХОДА НА ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ СОФТ. КОМПАНИИ И ВЕНДОРЫ РАССКАЗАЛИ, КАК ОРГАНИЗУЮТ ПРОЦЕСС АДАПТАЦИИ СОТРУДНИКОВ.

АНАСТАСИЯ ЗАХАРОВА

В начале декабря «Газпром нефть» первой из промышленных компаний заявила, что более 32 тыс. ее сотрудников освоили новые IT-навыки, включая работу с новым российским офисным и специализированным ПО. В среднем каждый из обучившихся успешно прошел не менее трех онлайн-курсов.

Чтобы справиться с задачей обучения сотрудников из 70 предприятий и технологических центров по всей стране, нефтяники запустили проект «Школа технологий». Он объединил более 170 учебных программ на базе IT-факультета в корпоративном университете «Газпром нефти». Обучение проходит без отрыва от работы. Сотрудники могут самостоятельно выбирать направление и глубину погружения в изучаемую тему. На всех этапах пользователей сопровождают тренеры: эксперты, получившие аккредитацию у разработчика ПО. Отдельные курсы и вебинары представители вендора проводят самостоятельно.

«Результативность образовательных курсов и этапов обучения постоянно проходит оценку по специальной методике, в том числе для того, чтобы повысить качество обучения и разработать более эффективные тренинги. На 2024 год мы продолжим масштабную подготовку внутренних тренеров и амбассадоров новых IT-программ. Их задача — поддержать и развивать атмосферу взаимопомощи и обмена знаниями внутри организации. Сейчас в компании 50 таких специалистов, а станет еще больше», — говорит Диана Сюняева, руководитель центра стратегии, развития IT и создания новых продуктов «Газпром нефти», заместитель председателя Ассоциации крупнейших потребителей программного обеспечения и оборудования.

Один из вендоров «Газпром нефти», «Группа Астра», серьезно подходит к развитию направления образования. Сейчас в число партнеров компании входит более 400 образовательных организаций. Обучение на специализированном портале вендора проходят свыше 13 тыс. слушателей ежегодно. «Группа Астра» создала сеть из более чем 100 авторизованных учебных центров по всей стране, где уже прошли подготовку около 22 тыс. человек. И сотрудникам «Газпром нефти» также доступны программы обучения по продуктам экосистемы разработчика. Обучающие курсы проводятся как для IT-специалистов, так и для пользователей.

Кроме того, еще в 2021 году заключено соглашение о сотрудничестве между «Газпром нефтью» и «Группой Астра» в рамках проекта «Астра-Карьера». Его цель — поддержка молодых специалистов и системы образования в сфере IT, а также развитие IT-сектора российской экономики и продвижение отечественных программных продуктов. Партнеры проводят совместные мероприятия по данному направлению.

Что касается перехода на импортонезависимые решения, то «Группа Астра» подчеркнула, что в своей работе с заказчиками придерживается продуктово-сервисной модели. Вендор помогает клиентам на этапе первичного анализа и разработки стратегии внедрения новых IT-решений, оказывает консалтинговые



IT CAMP — 2023. ДИАНА СЮНЯЕВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ЦЕНТРА СТРАТЕГИИ, РАЗВИТИЯ ИТ И СОЗДАНИЯ НОВЫХ ПРОДУКТОВ «ГАЗПРОМ НЕФТИ»

услуги, предоставляет высококвалифицированную техподдержку, которая реагирует на инциденты в режиме 24/7.

«Мы предоставляем не только отдельные технологии и продукты, но и полный спектр необходимых сервисов, поддерживаем заказчика на всех этапах перехода на отечественные IT-продукты — от разработки стратегии их внедрения до обучения персонала. Сопровождаем пилотирование своих решений. Это в дальнейшем позволяет плавно перевести все процессы и сегменты инфраструктуры предприятия на отечественное ПО, встраивая наши технологии таким образом, чтобы они сосуществовали с текущим стеком», — рассказывает Глеб Глушенко, заместитель директора департамента по работе с нефтегазовым сектором «Группы Астра».

Масштабную программу импортозамещения также проводит компания «Гринатом» (входит в госкорпорацию «Росатом»). Задача — обучить навыкам работы с российским ПО всех специалистов компании. «Мы вкладываем значительные ресурсы в обучение и развитие наших сотрудников, уделяя особое внимание актуальным технологиям и навыкам. Для этого в компании действуют обучающие программы, которые помогают освоить необходимые компетенции. На сегодня более 120 тыс. сотрудников «Росатома», в числе которых и пользователи из «Гринатома», прошли

обучение по работе с новыми автоматизированными рабочими местами на базе отечественных программных решений — операционной системы и офисного пакета. Сегодня в госкорпорации осуществляется перевод отраслевых систем и сервисов на российские платформы, и знание российских IT-продуктов обязательно для широкой категории наших сотрудников, не только для IT-специалистов. Мы полностью осознаем важность использования отечественных решений и поэтапно переходим на них, совместно с вендорами активно участвуем в их совершенствовании и доработке», — делится директор по персоналу АО «Гринатом» Наталья Пичугина.

«Ростелеком» и его дочерние компании также не только развивают собственные IT-решения, но и внедряют системы отечественных вендоров. При переходе на отечественные продукты совместно с вендором разрабатываются программы обучения пользователей и администраторов систем. Такая практика позволяет внедрять ПО безболезненно и не нарушает требований к непрерывности процессов компании. Существует практика обмена опытом за счет создания центров компетенций.

«Ростелеком» также разрабатывает собственные IT-решения. Организация — лидер среди компаний с государственным участием по количеству решений, которые включили в реестр отечественного ПО Мин-

цифры. Таких продуктов собственной разработки у компании более 200.

Команда импортозамещения активно работает с российскими разработчиками. Одним из ключевых направлений работы «Ростелекома» стал выбор решений для технологического стека в части перевода информационных систем на отечественные системы управления базами данных (СУБД) и серверные ОС. При этом функциональность и уровень безопасности не снижаются. Также компания развивает направление пользовательского прикладного ПО в части операционных систем и офисного пакета.

Как отмечают представители опрошенных промышленных компаний, сейчас практически любое ПО требует тестирования и адаптации под задачи конкретного бизнеса. По сути, речь идет о доработке продукта, в которой участвуют и разработчики, и IT-специалисты со стороны компаний-заказчиков. Этот процесс отражается и на содержании обучающих программ, которые постоянно обновляются.

По словам Леонида Потапова, руководителя программы по развитию системы обучения в сфере IT, автоматизации и телекоммуникаций «Газпром нефти», непрерывное освоение нового и совершенствование методик освоения знаний стали частью новой реальности, в которой нужно научиться ориентироваться как можно скорее. ■

«ЭТНОГРАФИЧЕСКИЙ МУЗЕЙ — ЭТО СЕМЕЙНЫЙ АЛЬБОМ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА»

ДИРЕКТОР РОССИЙСКОГО ЭТНОГРАФИЧЕСКОГО МУЗЕЯ ЮЛИЯ КУПИНА РАССКАЗАЛА В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE ГАЛИНЕ СТОЛЯРОВОЙ О ТОМ, ЕСТЬ ЛИ МЕСТО НАЦИОНАЛЬНОМУ КОСТЮМУ НА ПОДИУМЕ И В ПОВСЕДНЕВНОСТИ, ЗАЧЕМ МУЗЕЮ ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ И ПОЧЕМУ СООБЩЕСТВО ДРУЗЕЙ МУЗЕЯ — ЭТО ЕГО ЗЕРКАЛО.

BUSINESS GUIDE: В современной России национальный костюм — это живая история или все-таки музейная?

ЮЛИЯ КУПИНА: Это живая традиция не потому, что она качественно законсервирована и хорошо сохранилась, а потому, что она развивается и является наиболее выразительным маркером национальной принадлежности. Мы не просто сохраняем традиции, мы их практикуем. К нам приходят не только посетить экспозиции и выставки, послушать экскурсию, но и научиться вышивке и рукоделию, встретиться с мастерами, посетить показ этнической коллекции от кутюр, поучаствовать в конкурсе или викторине, посмотреть концерты или кинопоказы. Музейная публика сегодня очень активная, любознательная и творческая: посетители восхищаются комфортным и функциональным кроем национального костюма, его эстетикой, многие с удовольствием интегрируют в гардероб его элементы, погружаются в эти смыслы.

BG: Как эволюционируют форматы взаимодействия музея с аудиторией?

Ю. К.: Специфика этнографического музея в том, что каждый наш посетитель является носителем некоей традиции, и таким образом не только музей вовлекает их в свою орбиту, но и они становятся для нас источниками идей, вдохновения, часто дарителями коллекций. В музейное пространство приходят люди, готовые не просто воспринимать информацию и знания, но и делиться ими. Поэтому этнографические музеи сегодня становятся своеобразным полем этнографических исследований. Нашему музею особенно важно уметь слушать и наблюдать: именно этим этнограф во время полевых работ и занимается в первую очередь. Наша задача — не просто показать человеку экспонаты, но стать для него тем пространством, где может формироваться и выражаться его этническая идентичность.

BG: Какие вы используете подходы к подросткам и молодежи, которые ищут интеллектуальных и технологичных развлечений?

Ю. К.: Рецепты довольно просты. Надо показать смыслы и корни. Многие люди достаточно поверхностно смотрят на вещи, не понимая связи между современными достижениями, изобретениями, разработками и их истоками. Мы же демонстрируем, что все наши открытия базируются на фундаменте, созданном умами и руками наших предков. У нас можно проследить эту преемственность, почувствовать ее эмоционально. Ведь, скажем, иголка и нитка — это важнейшие технологические открытия, на которые человечество опирается уже более тысячелетия. Мы раскрываем значение технологий возделывания земли и обработки ткани, рассматриваем их с точки зрения интеллектуального развития человечества. Мы раскрываем смысловые аспекты вещей и технологий.

BG: Культовые итальянские модные дома с энтузиазмом обращаются в своих коллекциях к этническим мотивам. Взаимодействует ли ваш музей в этом смысле с российскими дизайнерами?

Ю. К.: На днях мы принимали участие в форуме «Содружество моды», и это действительно очень резонансная тема. Дело в том, что мода — и речь не только о подиумных коллекциях, но и о тенденциях в дизайне предметов и интерьера, макияже, поведенческих характеристиках, — тесно и глубоко связана с этническими традициями. И тот, кто умеет находить, выявлять эти связи и опираться на них, получает колоссальное преимущество. У нас периодически работает арт-



резиденция, когда дизайнеры изучают наши экспонаты и обсуждают их с сотрудниками музея. Нам тоже важно такое общение и возможность трактовки традиционных предметов современными художниками. Поэтому мы будем продолжать подобные форматы сотрудничества, делая их результаты максимально публичными.

BG: Не кажется ли вам, что многим музеям сегодня очевидно тесно в консервативной концепции «хранителя культуры»?

Ю. К.: Да, это необходимая и базовая функция музея, но сегодня сводить музей только к физическому сохранению предметов невозможно. Этнографическим музеям остро необходима ревизуализация, чтобы оставаться актуальными. Этнографический музей основан на визуализации, мы визуализируем знания и смыслы. Все путешественники прежде, чем писать тексты и публиковать монографии, делали зарисовки. Исследовали брали в экспедиции художников и фотографов. Ценным навыком для этнографа всегда было умение рисовать и фотографировать. Визуализация является неотъемлемым инструментом этнографии, поэтому взаимодействие с кинематографом, живописью, дизайном, модой нам жизненно необходимы как дыхание. Почему-то считается, что в театрах необходимы художественные руководители, а у музеев их нет. И их отсутствие очень остро ощущается особенно в этнографических музеях.

Фундаментальная ошибка современных так называемых экспертов состоит в том, что традиция противопоставляется инновации, а история — современности. Но

их следует рассматривать во взаимосвязи, они едины как инь и ян. Традиция — это несущая конструкция современности и точка опоры для развития. Концепция противопоставления исторических традиций и современности возникла в ту пору, когда потребовалось «до основания разрушить» старый мир и сотворить новую эстетику, выстроенную на контрасте с якобы «архаичной» и «отсталостью». В то же время мы осознаем, что и бездумное сохранение многих традиций несет значительные риски. Невверно рассматривать сохранение традиций как некий благостный процесс консервации. Чтобы традиция развивалась, в поддержании ее пульса должны участвовать эксперты из самых разных сфер, от истории культуры до социологии, политологии. Не все традиции нужно слепо отстаивать, ведь многие связаны, например, с гендерной или возрастной дискриминацией.

BG: Что определяет актуальную повестку этнографического музея? Как формируется план выставок, например?

Ю. К.: Актуальная повестка определяется по довольно сложной формуле. Выставки всегда делаются на основе наших собраний. У нас огромный спектр источников, который позволяет гибко реагировать на современную ситуацию. Второй основополагающий фактор — это экспертиза и сотрудничество с регионами. И, наконец, геополитическая ситуация в мире тоже оказывает на нас влияние: она требует вдумчивых ответов на непростые вопросы аудитории. Например, кто такие великороссы,

малороссы, русские, белорусы. Мы можем ответить на эти вопросы, основываясь на наших коллекциях как достоверных фактах.

BG: Тема спорта актуальна для России в самых разных аспектах. Каким может быть высказывание этнографического музея на эту тему?

Ю. К.: Мы рассматриваем спорт как этнокультурное наследие. С точки зрения этнокультурного аспекта спортивная специфика выражается через отношение к движению, силе, выносливости, к женскому и детскому спорту, к образу победителя, воспитанию лидеров и героев. Спортсмен во многих культурах близок образу героя и является носителем ряда морально-нравственных качеств, которые ценит общество. И сегодня это интересно, поскольку спортивное воспитание — это физическое и нравственное воспитание, которое происходит и в семье, и в обществе.

BG: При музее вы создаете сообщество друзей. Какую форму примет этот пул, кого вы хотели бы там видеть и какие задачи он сможет решать?

Ю. К. Музей не должен быть герметичной конструкцией. Перемены идут с такой скоростью, что сегодня, чтобы принимать правильные решения, нужно находиться в эпицентре информационного обмена и социальных процессов. Для нас сообщество друзей — это своеобразное зеркало, которое будет нам показывать и нас самих, и мир вокруг нас. И, кстати, это основополагающий этнографический принцип: изучение других нам помогает понять себя. ■

ОБНОВЛЕНИЕ В COFFEE 22

ЭТА ЭСТЕТСКАЯ КОФЕЙНЯ ЭВОЛЮЦИОНИРОВАЛА В ПОЛНОЦЕННОЕ КАФЕ С ДОМАШНЕЙ КУХНЕЙ В СРЕДИЗЕМНОМОРСКОМ ДУХЕ. НА СМЕНУ СТИЛИСТИКЕ ЛОФТА ПРИШЛА АТМОСФЕРА ЗАВЕДЕНИЯ В КОЛОНИАЛЬНОМ СТИЛЕ. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

Здесь обширная кофейная карта с классикой и альтернативой, коллекцией разнообразных авторских рафов. Утром пекут сырники и подают их с шелковицей или со страчателлой, халвой и сублимированной малиной. Стоит попробовать бриоши со скрэмблом и беконом, лососем, авокадо и яйцом пашот; французские омлеты с брезаолой и трюфельным маслом, гребешками и ореховым соусом. Также шеф-повар Валентина Кислова собрала на одной тарелке фирменный завтрак в миниатюре: яйцо, черная икра палтуса, окорок, сыр, печеный перец и томаты. Список бестселлеров возглавляют драники — их шеф готовит в трех вариациях: с лососем, беконом и сыром и красной икрой и крем-чизом. Заслуживают внимания паста с печеным лимоном и рикоттой и ньокки «Четыре сыра». ■



COFFEE 22

ФЕСТИВАЛЬ ПАСТЫ В «МАРЧЕЛЛИС»

В ЧЕСТЬ ОТКРЫТИЯ НОВОЙ ДВУХЭТАЖНОЙ СПАГЕТТЕРИИ НА КАНАЛЕ ГРИБОЕДОВА БРЕНД-ШЕФ СЕТИ НИКИТА ШАЧНЕВ УСТРОИЛ ЛОКАЛЬНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ ПАСТЫ. ОН ПРОДЛИТСЯ В ТЕЧЕНИЕ ПЕРВЫХ МЕСЯЦЕВ РАБОТЫ НОВОГО ЗАВЕДЕНИЯ. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

В специальном меню — восемь видов пасты как гастрономическое олицетворение восьми регионов Италии. К каждой позиции подобраны винные лейринги. Паста из фестивального меню отличается от той, что представлена а-ля карт. Шеф сделал акцент на премиальные продукты: икру боттаргу, ндую (свиную салями), сыровяленый окорок, сыры с выдержкой. Можно попробовать казончелли с тыквой, панчеттой и пармиджано-реджано; спагетти с пекорино и боттаргой; лингвини с ндуйей, морепродуктами и копченым соусом. Стоит внимания тортеллини с уткой и муссом из грана падано.

Дизайн новой спагеттерии разработало архитектурное бюро ZARYA, керамическая мастерская «Артбазл» изготовила накладку на стойку в духе сицилийской майолики, на втором этаже обнжена историческая кирпичная кладка. ■

СПАГЕТТИ С ВОНГОЛЕ, МИДИЯМИ И КРАСНОЙ ИКРОЙ



РЕСТОРАН «МАРЧЕЛЛИС»

РЕСТОРАНЫ



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО



ГРУППА DREAMTEAM

- АЛЕКСЕЙ БУРОВ**
управляющие партнеры ресторанной группы Dreamteam
- ДМИТРИЙ БЛИНОВ,**
РЕНАТ МАЛИКОВ,
сооснователи проектов Duoband
- МИХАИЛ СОКОЛОВ,**
сооснователь italy&co

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

МАРИНА АЛБИ, хозяйка ресторана «Ботаника»

ГАЛИНА БЕЛОУСОВА, генеральный директор Bronka Restaurant Group

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

АЛЕКСАНДР БУГАЕВСКИЙ, совладелец Ronny, Gills, Ossu и других

МАРИЯ ГАРБУТ, генеральный директор Kuznyahouse и Cruise by Kuznyahouse

АРТЕМ ГРЕБЕНЩИКОВ, совладелец и шеф-повар ресторана Bourgeois Bohemians

АРТЕМ КОЛЬЧУКОВ, совладелец пивоварни AF brew, ресторана All Grain, создатель фестиваля Lobotomy Day и других

АЛЕКСЕЙ КРЫЛОВ, сооснователь ресторанов Nino, Jungle, Gastrol, «Компания», «Компания Family»

МАРК ЛАПИН, совладелец ресторанов Grecco и Mercado del Sol, бистро-бара MIO

ИГОРЬ МЕЛЬЦЕР, основатель ресторанной группы La Perla

АРАМ МНАЦАКАНОВ, основатель ресторанов Probka, R14, «Рыба на даче», Mama Tuta и других

ЭДУАРД МУРАДЯН, основатель сетевого ресторана EM и консультант

РОМАН ПЕВЗNER, коммерческий директор, партнер «Буше»

АРТЕМ ПЕРУК, совладелец El Copitas, Paloma Cantina, Tagliatella Caffè, Bartenders FAQtory и других

АНДРЕЙ ПЕРЦЕВ, идеолог гастрономического пространства Balagan, ресторанов Ognivo, Litera G, Green 28 и Gringo

ИГОРЬ ПРАЩЕНКО, управляющий партнер холдинга White Group

ВИТАЛИЙ СВИДОВСКИЙ, совладелец и генеральный директор группы компаний «Теремок» в Санкт-Петербурге

МАРИЯ СМОЛОВА, операционный директор бистро, бара и пекарни «Футура»

НАДЕЖДА ТРЕТЬЯКОВА, совладелица и управляющая ресторана Nordic

АЛЕКСАНДР ШАВЛИАШВИЛИ, управляющий партнер Василеостровского и Московского рынков

КАНДИДАТЫ, ДОБАВЛЕННЫЕ В ХОДЕ ГОЛОСОВАНИЯ:

БОРИС ТИМЧУК, владелец La Prosciutteria

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (выпуск Санкт-Петербург, Business Guide «Рейтинг топ-менеджеров года»)

Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Андрей Ершов — главный редактор СПб страниц
Александр Коряков — бильд-редактор
Елена Федотова — выпускающий редактор
Алла Михеенко — редактор исследования
Марина Шевченко — корректор
Мария Громова — верстка
Марина Победенная — рекламная служба

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

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

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

Тираж: 9000
Распространяется бесплатно.
16+

Графика на обложке: Арсений Блинов