

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

ПУЛКОВО ХЛОПАЕТ
КРЫЛЬЯМИ / 14
ЧУВСТВО ВИНА / 18
ОЦИФРОВКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ
СОБСТВЕННОСТИ / 24



Вторник, 19 сентября 2017 №173
(№6167 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года

Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

Port
Bronka

РЕКЛАМА



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

НАЙТИ СВОЮ НИШУ

Традиционные инструменты инвестирования постепенно теряют былую привлекательность. Сегодня, как уверяют эксперты, вкладывая деньги, допустим, в жилье приумножить капитал практически невозможно — в лучшем случае речь идет о сохранении сбережений. Большую доходность, чем инвестирование в недвижимость, дает даже банковский депозит, хотя еще пять лет назад представить себе такую ситуацию было сложно.

На поведение инвесторов все больше влияет развитие технологий. Недавно столичный кооператив LavkaLavka объявил о намерении привлечь инвестиции в криптовалюту. Это вызвало немедленный интерес со стороны прокуратуры: сотрудники ведомства нагрянули в офис компании за разъяснениями. Впрочем, больше никаких действий со стороны силового ведомства (по крайней мере, на момент отправки ВГ в печать) не последовало. Эксперты говорят, что чем выше риск инвестиций, тем выше и их доходность. А к рискам, в том числе, относится и вероятность общения с представителями правоохранительных органов.

Профессиональные инвесторы советуют: вкладываться в инструменты, которые сейчас находятся на волне популярности, не стоит. Ведь еще Генри Форд говорил: когда чистильщик обуви начинает интересоваться акциями, их пора продавать.

Но уйти от IT сегодня практически невозможно: вероятно, именно в этих технологиях и будет крыться та самая «золотая жила» в ближайшие годы. Сегодня доля нематериальных активов в стоимости компаний растет, технологичные компании — одни из основных объектов сделок приобретения и инвестирования и в России, и за рубежом. В работу многих компаний все активнее входит дополненная реальность, в ближайшие годы она будет играть все более значимую роль в экономике.

Можно не сомневаться, что и сегодня, и через двадцать лет по-прежнему можно будет заработать и на каких-то простых, даже примитивных вещах. Успех спиннеров это наглядно показывает. Возможно, в эпоху виртуальной реальности у людей растет потребность в тактильных ощущениях. Главное здесь — уметь найти свою нишу и быть первопроходцем.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ПУЛКОВО ХЛОПАЕТ КРЫЛЬЯМИ
ПО ИТОГАМ 2017 ГОДА АЭРОПОРТ ПУЛКОВО, КОТОРЫМ УПРАВЛЯЕТ КОНСОРЦИУМ «ВОЗДУШНЫЕ ВОРОТА СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ» (ВВСС), МОЖЕТ ОБСЛУЖИТЬ ОКОЛО 16 МЛН ЧЕЛОВЕК, УВЕЛИЧИВ ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ ПО СРАВНЕНИЮ С ПРОШЛЫМ ГОДОМ НА 20%. И ВСЕ-ТАКИ ИДЕЯ ПРЕВРАТИТЬ ПЕТЕРБУРГСКИЙ АЭРОПОРТ В МЕЖДУНАРОДНЫЙ ХАБ С ПРОПУСКНОЙ СПОСОБНОСТЬЮ В 18 МЛН ЧЕЛОВЕК ПОКА ТАК И НЕ БЫЛА РЕАЛИЗОВАНА НА ПРАКТИКЕ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ЧТОБЫ СТАТЬ МИРОВЫМ ПЕРЕСАДОЧНЫМ ТЕРМИНАЛОМ, ПУЛКОВО НЕ ХВАТАЕТ САМОГО ГЛАВНОГО — ПОЛНОЦЕННОЙ БАЗОВОЙ АВИАКОМПАНИИ.

ЛИДИЯ ГОРБОРУКОВА

По данным ВВСС, аэропорт Пулково в январе — июле 2017 года обслужил более 9 млн человек, что на 25% больше показателя за такой же период 2016 года. Пассажиропоток на внутренних линиях достиг 5,6 млн человек, увеличившись на 20,9% по сравнению с прошлым годом. Пассажиропоток на международных рейсах составил 3,3 млн человек, что на 32,6% больше, чем за аналогичный период 2016 года. «Ожидается, что в 2017 году пассажиропоток аэропорта Пулково превысит отметку в 16 млн человек, что будет на 20% больше к показателю 2016 года», — прокомментировали в пресс-службе ВВСС.

При этом пропускная способность современного аэровокзального комплекса аэропорта Пулково после реконструкции составляет 18 млн человек в год, но за последние годы аэровокзал так ни разу и не достигал запланированного максимума.

Аэропортом Пулково с 2010 года управляет консорциум «Воздушные ворота Северной столицы», который на 25% принадлежит Консорциуму международных инвесторов (состоит из Российского фонда прямых инвестиций, Российско-китайского инвестиционного фонда, Mubadala Development Company (ОАЭ), Baring Vostok Private Equity Fund V, а также соинвесторов из стран Ближнего Востока), на 25,01% — «ВТБ Капиталу». Немецкая Fraport и катарская Qatar Investment Authority имеют доли в 25% и 24,99% соответственно. ВВСС осуществляет проект реконструкции Пулково на основе государственно-частного партнерства (ГЧП) без привлечения бюджетных средств (концессия до 2039 года). Первая очередь проекта была реализована в 2010–2015 годах. Объем инвестиций составил €1,2 млрд. Основным источником выступили земные средства. Проект предполагает последующие очереди развития аэропорта, срок начала работ и их объем привязаны к точечным показателям. При приближении к границам по ним ВВСС обязан начинать новую очередь строительства для расширения аэровокзальной и аэродромной инфраструктуры.

Надо сказать, что в 2015–2016 годах вся отрасль пассажирских авиаперевозок в России демонстрировала снижение. «Среди причин — резкое снижение курса рубля по отношению к иностранным валютам и как следствие — удорожание поездок за



ДО КОНЦА ГОДА В ПУЛКОВО ОЖИДАЕТСЯ ОТКРЫТИЕ ЕЩЕ КАК МИНИМУМ ТРЕХ ЗАРУБЕЖНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ ДАЛЬНЕМАГИСТРАЛЬНЫХ (НАМАНГАН, ТЕНЕРИФЕ, ЧНДУ), И ПРИХОД НЕСКОЛЬКИХ НОВЫХ ПЕРЕВОЗЧИКОВ

рубеж для россиян, федеральные ограничения на перевозки по нескольким международным направлениям (Египет, Турция, Украина), уход с рынка авиакомпании «Трансаэро», одного из крупнейших игроков на рынке. Указанный тренд отразился и на объеме перевозок из аэропорта Пулково: в результате в 2015 и 2016 годах снижение трафика составило 5,5 и 1,5% к результатам предыдущих лет соответственно», — пояснили в пресс-службе ВВСС.

НУЖЕН СВОЙ Исполнительный директор агентства «Авиапорт» Олег Пантелеев отмечает, что у Пулково для создания хаба не хватает и самого главного — базовой авиакомпании, а все остальное — взлетно-посадочные полосы, терминал и прочие составляющие, а также потенциал для развития перевозок у аэропорта есть. По

словам эксперта, у любого аэропорта для того, чтобы он мог стать хабом, должно быть несколько «козырей»: «Первый — выгодное географическое расположение на пересечении потоков перемещения людей и грузов. А расположение Петербурга позволяет ему претендовать на „перехват“ некоторого авиапотока, оценить который можно, глядя на Хельсинки. Второй — „базовый“ пассажиропоток, чтобы привлечь пассажира. У Петербурга великолепные туристические перспективы, однако имеющийся потенциал сдерживается „закрытостью“ из-за визового режима. Если бы было принято правило 72-часового безвизового посещения города, это радикально изменило бы ситуацию, позволило бы сгенерировать дополнительный поток в 1 млн туристов в год (по оценкам ВВСС). Третий — инфраструктура, приспособленная

ТРАНСПОРТ

к хабовым операциям. Четвертый — привлекательные ставки сборов, цены на топливо».

Главный редактор FrequentFlyers.ru Илья Шатилин также считает, что для того, чтобы Пулково стал международным хабом, ему нужен крупный базовый перевозчик. «Авиакомпания „Россия“ (входит в группу „Аэрофлот“) теоретически могла бы развивать трансферные перевозки между российскими регионами и Европой, однако в этом случае она создаст конкуренцию „Аэрофлоту“, который развивает трансферные перевозки через московский аэропорт Шереметьево. Тем не менее из ряда городов СЗФО лететь в Европу удобнее через Пулково, и этот небольшой поток аэропорт все-таки обслуживает», — прокомментировал господин Шатилин.

По его словам, сейчас Пулково пытается развивать трансферную программу M2, стыкуя региональных перевозчиков, не имеющих интерлайн-соглашений, через Транспортную клиринговую палату, но все же это не тот масштаб (сейчас, по данным ВВСС, в программе M2 участвует 14 авиакомпаний и 67 маршрутов).

Генеральный директор Ozon.travel Дмитрий Яковлев также считает, что потенциально Санкт-Петербург и Ленинградская область, а также прилегающие Новгородская, Псковская области и Карелия, легко смогут обеспечить базовый пассажиропоток гипотетической петербургской авиакомпании. «Имея такую основу, затем уже можно было бы развивать базу партнеров по интерлайну и кодшеринговым соглашениям для перевозки европейских пассажиров в Азию. Больше рейсов — ниже цены на обслуживание», — отметил господин Яковлев.

ФАКТОРЫ В МИНУС По словам экспертов, опрошенных ВГ, не стоит сбрасывать

со счетов и множество других факторов, которые не играют на руку оператору аэропорта Пулково. Серьезный урон по аэропорту нанесла ситуация с падением курса рубля. В связи с этим многим россиянам стали недоступны полеты в другие страны, как следствие, свернулось большое количество направлений из Пулково. И только сейчас часть из них начинает оживать. Могло бы способствовать росту турпотока в Петербург и упрощение визовой политики для иностранных граждан, в частности, введение 72-часового безвизового режима, введение электронных виз.

По словам директора по взаимодействию с органами власти и связям с общественностью ВВСС Дениса Павшинского, значительным ограничением для развития международных перевозок в России, в том числе в Петербурге, являются двухсторонние межправительственные соглашения, устанавливающие пределы на количество возможных маршрутов, перевозчиков на этих маршрутах и частоты выполнения рейсов. «Снятие или как минимум послабление указанных ограничений стало бы мощным стимулом для прихода новых иностранных авиакомпаний, в том числе низкобюджетных», — уверен господин Павшинский. Также, по его мнению, существенным стимулом для развития трансферного пассажиропотока, в том числе международного, могло бы стать введение пятой свободы воздуха для аэропорта Петербурга. Но на федеральном уровне такое решение до сих пор не принято.

Олег Пантелеев уверен: чтобы определиться с судьбой Пулково, нужно понять, какие интересы есть у города по отношению к аэропорту. «Если Петербургу нужно привлекать туристов, то нужно отказаться от концессионных платежей и доплачивать авиакомпаниям, которые привозят

пассажиров в город — такая практика распространена в ряде курортных государств и регионов. Если нужны деньги в казну от аэропорта — можно дать полную свободу коммерсантам аэропорта, пусть повышают тарифы, наращивают выручку и больше отчисляют в виде концессионных платежей. Да, пассажиропоток расти не будет, но выручка с пассажира повысится. Это вопрос выбора модели взаимодействия оператора аэропорта и города. И этот вопрос принципиален: власть должна стимулировать оператора аэропорта развивать нужную ей модель», — прокомментировал господин Пантелеев.

НАВСТРЕЧУ НОВЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ

По итогам семи месяцев 2017 года регулярные прямые полеты из Пулково выполнялись по 147 направлениям, включая десять новых. До конца года ожидается открытие еще как минимум трех зарубежных направлений, в том числе дальнемагистральных (Наманган, Тенерифе, Чэнду), и приход нескольких новых перевозчиков, сообщили в ВВСС.

Для привлечения новых перевозчиков в Пулково действуют две специальные программы для перевозчиков, предполагающие бонусы и скидки на аэропортовые тарифы и сборы. Первая — это собственная мотивационная программа ВВСС, а вторая финансируется с участием администрации Петербурга. «Скидки по двум программам могут суммироваться и достигать 95% на основные тарифы. Любая авиакомпания может претендовать на участие в обеих программах при выполнении указанных в них условий», — пояснил Денис Павшинский.

Одно из перспективных направлений для Пулково — азиатское. Но сейчас прямые рейсы в эту сторону из Пулково можно пересчитать по пальцам.

Заместитель исполнительного директора туристической ассоциации «Мир без границ» Александр Агамов отметил, что пока Пулково не удалось склонить китайские компании-перевозчики к долгосрочному партнерству, ведь именно азиатский рынок сегодня обеспечивает значительное число прибытий в нашу страну как туристов, так и бизнес-путешественников. «По числу китайских партнеров сегодня лидирует московский аэропорт Шереметьево, где обслуживаются семь китайских авиакомпаний, включая крупнейшие Air China, China Eastern Airlines и China Southern Airlines», — прокомментировал господин Агамов. Что касается Пулково, то, по его словам, у петербургского аэропорта пока не получается убедить китайцев в готовности своей инфраструктуры оперативно масштабировать растущий поток или предлагать удобные стыковочные программы. «Здесь аэропорту, видимо, надо более плотно работать с турбизнесом как основным заказчиком пассажироперевозок», — заключил господин Агамов.

По мнению Ильи Шатилина, Пулково многое делает для развития азиатских направлений, например, все надписи и объявления продублированы на китайском языке, что делает аэропорт комфортным для туристов оттуда. «Однако спрос из самого Петербурга недостаточен для того, чтобы обеспечить стабильную загрузку вместительных широкофюзеляжных бортов на частых (хотя бы три раза в неделю) регулярных рейсах по азиатским направлениям. Та же „Россия“ до сих пор так и не запустила рейсы в Пекин, хотя собиралась сделать это еще год назад, а до этого авиакомпания „Трансаэро“ перестала летать туда, едва успев начать», — заключил господин Шатилин. ■

ПРИСПОСОБИТЬСЯ К НУЖДАМ **ОБИЛИЕ ПАМЯТНИКОВ ИСТОРИИ И КУЛЬТУРЫ В ПЕТЕРБУРГЕ СТАВИТ ПЕРЕД ДЕВЕЛОПЕРАМИ ВОПРОСЫ АКТУАЛЬНОГО ПРИСПОСОБЛЕНИЯ ЭТИХ ОБЪЕКТОВ ПОД СОВРЕМЕННОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ. ПО СУТИ, ИНВЕСТИРОВАТЕЛЬ НАХОДИТСЯ МЕЖДУ МОЛОТОМ И НАКОВАЛЬНЕЙ: С ОДНОЙ СТОРОНЫ, ЕМУ НУЖНО СОБЛЮСТИ ТРЕБОВАНИЯ ОХРАННЫХ ВЕДОМСТВ, С ДРУГОЙ — ПОТРАТИТЬ НА СОВРЕМЕННОЕ ПЕРЕПРОФИЛИРОВАНИЕ СУММУ, КОТОРАЯ МОЖЕТ «ОТБИТЬСЯ» В РАЗУМНЫЕ СРОКИ.** РОМАН РУСАКОВ

По официальным данным, в Санкт-Петербурге под государственной охраной находится почти 8 тыс. объектов культурного наследия. Это архитектурные ансамбли, здания и инженерные сооружения, сады и парки, пруды и каналы, монументальная и садово-парковая скульптура, исторические захоронения и археологические объекты. В перечнях памятников отражены периоды развития архитектуры до середины XX века. То есть на долю Петербурга приходится почти 10% всех памятников, охраняемых государством на территории Российской Федерации.

Как показывает практика последних лет, в Петербурге исторические здания нередко используются под коммерческие или представительские цели (размещение офисов крупных корпораций, банков). Кроме того, есть примеры реконструкции

под нужды отельного и ресторанного бизнеса, галереи и бутики. Такая престижная недвижимость, как правило, расположена в историческом центре города, подчеркивает лишний раз высокий статус компании, работает на ее деловую репутацию, бренд или торговую марку.

Но работа с памятниками истории и культуры достаточно специфична и при этом требует существенных вложений. Большие инвестиционные проекты государство крайне редко финансирует самостоятельно, поэтому власти стараются привлечь застройщиков. Но для них важной характеристикой являются параметры и габариты здания. С учетом охранных обязательств, необходимо адекватно оценивать объемы, потому что это в первую очередь скажется на проектировании, скорости и стоимости необходимых работ.

НА ПРОМЫШЛЕННОЙ ОСНОВЕ В Европе, особенно в исторических городах, практика приспособления памятников культуры распространяется достаточно активно и находит широкое применение. Руководитель отдела маркетинга компании Н+Н Майя Афанасьева рассказала, что в Европе наиболее глубоко перепрофилированию чаще всего подвергаются индустриальные объекты: это портовые и складские объекты, фабрики, водоканалы, сторожевые дома и казармы, депо. Нередко их используют в целях туризма, торговли, в качестве кафе и ресторанов, офисов и деловых центров, гостиниц и многофункциональных центров. Наиболее неожиданный пример — пятизвездочные отели Courthouse Hotel Kempinski в Лондоне, Lowengraben в Люцерне и Langholmen

в самом центре Стокгольма, открытые в зданиях, ранее функционировавших как тюрьмы.

В Дании чаще всего старые здания используются под общественные цели — библиотеки, лектории, местные музеи и галереи. Бывшие промышленные объекты перепрофилируются в офисные и многофункциональные центры. «Например, архитектурная студия PLH дала новую жизнь старому заброшенному заводу в Копенгагене, который в 1920 году принадлежал фирме Lauritz Knudsen. Строители реконструировали здание, пристроив мезонин к одной стене, тем самым увеличив количество рабочих мест и конференц-залов, в итоге был создан один из модных бизнес-центров в датской столице», — рассказала госпожа Афанасьева. ➔ 16

КУЛЬТУРНОЕ НАСЛЕДИЕ

15 → В Одессе, где много исторических зданий, таких как купеческие дома и склады, подобная недвижимость используется для коммерческих целей (рестораны, отели), что поощряется властями города как элемент туристической привлекательности. «Но есть и другие примеры. Так, женский монастырь, построенный в 1716 году, в 1990-е был реконструирован и отдан для размещения секретариата Университета Южной Дании», — рассказала госпожа Афанасьева.

БЫСТРАЯ СМЕНА ПРАВИЛ В России, помимо основной сложности — соблюдения охранных обязательств, существует еще непростая процедура согласования. Поскольку вся работа с историческими зданиями проходит через экспертизу КГИОП, это увеличивает не только сроки выполнения работ, но и их стоимость. «К тому же у нас достаточно часто по сравнению с другими европейскими городами актуализируется градостроительное законодательство, поэтому для тех, кто готов войти в подобный проект, было бы неплохо понимать перспективы и законодательную базу как минимум на пять лет вперед. Это оптимальный срок, потому что цикл инвестиционного строительства крайне редко составляет меньше пяти-семи лет, у нас же сложно планировать что-либо дольше чем на три года вперед», — рассуждает Екатерина Тейдер, руководитель проектов девелопмента и развития территорий Becar Asset Management Group.

С ней согласен Борис Мошенский, генеральный директор компании Maris в ассоциации с CBRE. Он говорит: «В России, в том числе и в Санкт-Петербурге, любая реконструкция и использование памятников архитектуры — это неконтролируемая расходная часть. В связи с этим непонятны сроки окупаемости объекта. Максимум, что вы можете иметь на старте, когда вам предлагают вступить в подобные проекты, — это охранные обязательства. Я советую потрудиться и получить самые свежие охранные обязательства. Зачастую бывает, что задним числом к тому перечню, который у вас уже есть, появляются дополнительные обязательства. Такие примеры в нашем городе, к сожалению, есть».

Евгений Везен, директор по развитию A-Invest (холдинг AAG), говорит, что стоимость приспособления памятника может быть разной и зависит от самого охраняемого объекта, технического состояния здания, потребности выполнения работ по реконструкции, капремонту или реставрации. «Реконструкция и капремонт могут стоить до двух раз больше, чем стоимость нового строительства, а работы по реставрации — от двух до пяти раз и более в зависимости от сложности», — предостерегает эксперт.

СПЛОШНЫЕ ТРУДНОСТИ Основную сложность при реализации таких проектов вызывают технические моменты: реализация технологии сохранения основного объекта охраны и его приспособление, сохранение и укрепление фундаментов прилегающих памятников, решение проблем с трассировкой коммуникации в местах плотной застройки памятниками, наличие сложных реставрационных работ. «Необходимо детально оценивать стоимость таких проектов и риски. Даже в этом случае нет гарантии того, что экономически привлекательный проект не



В ПРОЕКТЕ «ЧЕТЫРЕ ГОРИЗОНТА» ХОЛДИНГ RBI ВОССТАНОВИЛ ВОДОНАПОРНУЮ БАШНЮ ОХТИНСКОЙ БУМАГОПРЯДИЛЬНОЙ МАНОФАКТУРЫ, ПОТРАТИВ НА ЭТО 75 МЛН РУБЛЕЙ. НО НАЙТИ БАШНЕ ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ПОКА НЕ УДАЛОСЬ ИЗ-ЗА ЕЕ ТЕХНИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК

окажется убыточным», — сокрушается господин Везен.

Дмитрий Крутов, руководитель центра аналитики ГК «Доверие», отмечает, что сложностью при реализации таких объектов является еще и то, что физические и юридические лица, получившие объекты в долгосрочную аренду или безвозмездное пользование на условиях, предусмотренных законодательством, чаще всего не получают никаких льгот и стремятся окупить свои расходы, заменяя исходные материалы при проведении работ на более дешевые или располагая в данных объектах коммерческие помещения для последующей сдачи в аренду. «Кроме того, охранные обязательства накладывают определенные ограничения, например, лишают инвестора возможности функционального приспособления объекта под новый проект», — добавляет господин Крутов.

Он напоминает, что в начале 2017 года комитет имущественных отношений Санкт-Петербурга выступил с предложением сдавать некоторые памятники архитектуры инвесторам по цене один рубль за квадратный метр. Предполагается давать арендатору два года на подготовку, согласование проекта реставрации и еще три года — на сами работы. Льготную ставку инвестор получает через пять лет при соблюдении и выполнении всех условий, до этого момента — аренда считается по обычной ставке. «Но данное предложение не получило должного отклика со стороны инвесторов», — говорит господин Крутов.

НЕ ВСЕ КОММЕРЦИАЛИЗИРУЕТСЯ Борис Мошенский отмечает, что не любой памятник архитектуры можно приспособить под коммерческую функцию. «Планировки и техническая начинка исторического здания всегда вносят свои коррективы. Порой физически невозможно вписать планируемые офисы или отель в то пространство, которое есть. В этом вопросе важен индивидуальный подход. Например, большинство особняков, расположенных по набережной Невы, строились по определенному принципу и логике. В них можно

проводить мероприятия, но для повседневного использования под офисы, гостиницы или другую коммерческую функцию эти объекты не подходят, так как это неэффективно», — отмечает господин Мошенский.

Эдуард Тиктинский, президент холдинга RBI, рассказал, что у RBI богатый опыт реставрации петербургских исторических зданий-памятников и приспособления их под современное использование. Среди них, например, особняк Голицыной на Шпалерной улице, автомобильный гараж Крюммеля на Большой Посадской улице, который после реконструкции превратился в деловой центр Krummel Haus. «В составе нашего проекта Time на Заозерной улице мы реконструировали промышленный газгольдер Общества газового освещения Санкт-Петербурга 1881 года постройки. Это сооружение приспособлено под многоуровневый паркинг для жителей дома (98 машино-мест). Но реализация парковок позволяет девелоперу возместить только небольшую часть затрат на восстановление, ведь всего в реконструкцию газгольдера мы вложили более 230 млн рублей», — рассказывает девелопер. В другом проекте, «Четыре горизонта» на Свердловской набережной, холдинг RBI восстановил водонапорную башню Охтинской бумагопрядильной мануфактуры 1900 года постройки. «На тот момент износ ее конструкций был столь значительным, что она в любой момент могла просто упасть. В реконструкцию башни мы вложили более 75 млн рублей. И это без учета той значительной части производственных расходов, которая являлась общей с проектом жилого строительства. Перед началом строительных работ мы пересадили это 1600-тонное сооружение на новое свайное основание с глубиной свай до 50 метров. Были проведены работы по восстановлению и усилению перекрытий, лестниц, восстановлена утраченная кровля, отреставрирован фасад. Вокруг башни в несколько ярусов установлено 70 декоративных чугунных колонн, тоже исторических. Найти башне практическое применение пока не уда-

лось из-за ее технических характеристик и небольших габаритов. Зато отреставрированная историческая постройка стала уникальным украшением внутреннего двора нашего жилого комплекса — своего рода арт-объектом», — радуется господин Тиктинский.

Одной из проблем использования объектов культурного наследия является определение их стоимости. «Этот вопрос традиционно является одним из наиболее сложных и дискуссионных. Нет однозначных методик и правил, которые позволили бы при обосновании целесообразности придания объекту новой функции перевести это все в денежную форму, учитывая при этом и историческую ценность здания. Здесь много подводных камней: прежде всего должны учитываться нематериальные факторы, такие как историческая, художественная, мемориальная ценность, авторство, значение оцениваемого памятника в архитектурном ансамбле, наличие предметов декоративно-прикладного искусства во внутреннем убранстве объекта, его престижность», — рассуждает Майя Афанасьева.

При этом, отмечает она, эти факторы должны коррелировать с материальной составляющей и такими немаловажными для покупателя или арендатора этой недвижимости моментами, как степень износа и наличие обременений.

НУЖНЫ ЛЬГОТЫ «На мой взгляд, если компания берет на себя обязательство по восстановлению памятника, который имеет определенные ограничения, и готова вложить огромные деньги, которые сможет получить только через 20–30 лет, а такие сроки окупаемости в недвижимости неинтересны, то можно предоставить инвестору налоговые льготы как для юридического лица. Тогда другие его проекты будут более прибыльными. Или к этому зданию передать земельный участок, где будет ясна экономика. Участок, на котором инвестор может что-то построить, чтобы получить свою прибыль», — рассуждает господин Мошенский.

Он также указывает на то, что западный опыт показывает, что компании выгодно в своем портфеле объектов иметь памятники архитектуры, так как она получает льготу по какому-либо налогу в целом, а в итоге — прибыль больше, чем у ее конкурента, который не имеет подобного объекта. Таким образом, все сбалансировано: государство не тратит деньги, здания восстанавливаются, а инвестор получает прибыль.

«Еще очень важный вопрос в сохранении памятников архитектуры — культурное воспитание общества. Как только у объекта недвижимости появляется владелец — частный собственник, то появляется и право закрыть здание и никого не пускать. Вся красота, на которую были потрачены годы и огромные деньги, могут увидеть собственник, сотрудники КГИОП, либо арендаторы объекта. На мой взгляд, главное в сохранении памятников в том, чтобы петербуржцы и гости нашего города могли посетить восстановленные объекты и любоваться красотами памятника архитектуры хотя бы один день в году. Например, в Европе существует такой день открытых дверей, когда восстановленные памятники, которые принадлежат частным инвесторам, можно посетить. В России такой практики, к сожалению, нет», — сокрушается господин Мошенский. ■



Возможности для дохода

КОТИРОВАЛЬНАЯ ДОСКА

Конверсия
по вашему курсу

ВЭД: ОНЛАЙН-ФОРМУЛА УСПЕХА

Время для возможностей

КАБИНЕТ ВЭД

Электронный
ассистент по ВЭД



Реклама

ЧУВСТВО ВИНА

ПОЛОЖЕНИЕ ДЕЛ НА АЛКОГОЛЬНОМ РЫНКЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА СУЩЕСТВЕННО ОТЛИЧАЕТСЯ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СЕГМЕНТОВ. ЕСЛИ НА РЫНКЕ ВОДКИ И ВИНА СИТУАЦИЯ ПОСТЕПЕННО ВЫРАВНИВАЕТСЯ, ТО ПИВНАЯ ОТРАСЛЬ ПРОДОЛЖАЕТ ЗАТЯЖНОЕ ПАДЕНИЕ. КОНСТАНТИН КУРКИН

В 2017 году негативный тренд на рынке алкоголя получил продолжение. Согласно данным Росалкогольрегулирования, в первом полугодии 2017 года розничные продажи шампанского рухнули на 40%, водки — на 20%, а вино потеряло 15%. Прошлогодня статистика Росстата по Петербургу подтверждает, что алкогольный рынок сокращается, хотя и более медленными темпами. Так, фактически по всем основным категориям алкогольной продукции в городе наблюдается падение продаж на душу населения.

Отсутствие негативной динамики наблюдается только в таких сегментах рынка, как сидр и слабоалкогольные напитки, а также коньяк, объем продаж которых почти не поменялся. На федеральном уровне продажи сидра и перри в прошлом году даже вышли в плюс, фиксируют аналитики Euromonitor International. Такую динамику аналитики связывают с увеличением доступности этих напитков в магазинах и бумом внутреннего производства сидра. Кроме того, сидр и перри привлекают новых потребителей, которые начинают искать низкоалкогольные альтернативы пиву, констатируют эксперты.

ПИВНАЯ ЗАРЕГУЛИРОВАННОСТЬ По данным Росстата, продажи пива на душу населения в Петербурге по итогам прошлого года просели сильнее всего — на 2,4%. И это объяснимо: последнее время отрасль находится в состоянии затяжного падения. Как подсчитали в Euromonitor International, с 2011 по 2016 год в денежном выражении емкость пивного рынка сократилась в 1,5 раза, с \$12,2 млрд до \$7,9 млрд. А по оценке вице-президента по продажам компании «Балтика» Ольги Белкиной, производство пивоваренной продукции за последние девять лет сократилось в России почти на 40%. Главным катализатором падения стало регулирование отрасли, считает она.

По оценке пивоваренной компании «Балтика» (входит в Carlsberg Group), в первом полугодии 2017 года российский рынок пива упал на 5%. Негативную динамику в компании объясняют ограничением производства и оборота пива в ПЭТ-упаковке объемом выше 1,5 литра, неблагоприятными погодными условиями в отдельных регионах страны и продолжающимся снижением реальных доходов населения.

Ранее «усиливающееся давление нормативной среды» в качестве основной причины падения рынка называла группа Heineken. Пивоваренная компания указывала на семикратный рост акциза по сравнению с 2008 годом, запрет малых

форм торговли, резкое ограничение рекламы пива, а также введение ЕГАИС (автоматизированной системы учета объема производства и оборота алкогольной продукции).

В условиях ужесточения регулирования по рынку прошла череда закрытий производств. Один из последних примеров — завод компании «Хайнекен» в Калининграде. С 1 января 2017 года компания свернула производство в регионе, объяснив этот шаг недозагрузкой мощностей из-за восьмилетнего падения рынка. Ранее свои филиалы в некоторых регионах закрыли и другие крупные игроки (Efes, «Сан Инбев», «Балтика»).

Для сохранения рыночных позиций России пивовары, в том числе, пошли на слияние активов. К примеру, в августе об объединении бизнеса в России и на Украине сообщили AB InBev и Anadolu Efes. Закрыть сделку планируется в первой половине следующего года после одобрения регулирующих органов двух стран.

Одним из наиболее устойчивых к неблагоприятной конъюнктуре рыночных сегментов остается безалкогольное пиво. В соответствии с прогнозом Euromonitor International, эта ниша будет ежегодно расти на 3%. На производство безалкогольного пива, в частности, делает ставку «Балтика». В этом году пивоваренная компания начала его выпуск на самарской площадке, инвестировав в проект 57 млн рублей.

Тем не менее переломить нисходящий тренд на рынке за счет этой продукции вряд ли получится. Согласно прогнозу госпожи Белкиной, по итогам этого года рынок пива упадет на 5%. Тогда как в Euromonitor International ожидают ежегодного падения рынка на 2% до 2021 года.

ЛЕГАЛИЗАЦИЯ ВОДКИ Рынок водки в 2017 году чувствовал себя несколько лучше: продажи этой продукции в регионе упали лишь на 0,6%. Правда, более низкие темпы падения связаны не столько с ростом потребления водки, сколько с внедрением в рознице системы ЕГАИС. Судя по данным Росалкогольрегулирования, после запуска ЕГАИС продажи нелегальной водки существенно сократились. Если в прошлом году объем нелегальной водки на рынке составлял около 35%, то в этом году на нее приходилось только 7%, отмечало надзорное ведомство. Основным покупательским трендом на российском рынке была готовность потребителя пересмотреть свои критерии выбора продукта в пользу легальной водки, объясняет президент компании «Ладога Дистрибьюшен» Вениамин Грабар.



ПО ДАННЫМ РОССТАТА, ПРОДАЖИ ПИВА НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ В ПЕТЕРБУРГЕ ПО ИТОГАМ ПРОШЛОГО ГОДА ПРОСЕЛИ СИЛЬНЕЕ ВСЕГО — НА 2,4%

Кроме того, в период кризиса участников рынка поддержало отсутствие роста акциза на водку. На его повышение государство решилось только в этом году, подняв ставку на алкогольный напиток с 500 до 523 рублей. Правда, в дополнение к этому в 2017 году увеличилась минимальная розничная цена водки. Тем не менее напиток все равно сохраняет ценовую привлекательность по сравнению с другим крепким алкоголем. «Торговые сети наблюдают изменения на рынке алкоголя, в частности, снижение спроса на коньяки и повышение спроса на водку», — говорит председатель комитета по торговле СПбТТП Ольга Волкова. Среди прочего эксперт объясняет это тем, что минимальная розничная цена на коньяк выросла сильнее, чем на водку.

При этом петербургский водочный рынок, в отличие от российского, отреагировал на введение ЕГАИС небольшим падением, подчеркивает господин Грабар. Основной причиной этого он называет сокращение объема продаж контрафакта по итогам года. Другой фактор — изменения в потребительском поведении. «Люди стали уделять больше внимания качеству спиртного, его вкусовым составляющим, а не количеству градусов», — отмечает президент компании «Ладога Дистрибьюшен».

ОЖИВЛЕНИЕ ИМПОРТА Сокращение продаж вина в Петербурге в минувшем году составило 1%. От более сильного падения отрасль во многом удерживает господдержка. По данным Минсельхоза, за последние три года объем поддержки отрасли со стороны государства вырос более чем в пять раз. Кроме того, на рынке действует дифференцированная ставка акциза для российских и иностранных вин. Если для отечественных производителей размер акциза составляет 5 рублей за литр, то для столовых вин — 18 рублей за литр.

Импортёры вина, напротив, фиксируют оживление рынка. В группе Simple отмеча-

ют увеличение продаж вина в Петербурге как в денежном, так и в штучном выражении (последний показатель в январе — июне 2017 года вырос у компании на 28% к аналогичному периоду прошлого года). Это позволило вернуться на докризисный уровень и отыграть падение 2015 года, утверждает гендиректор Simple Максим Каширин. К числу растущих сегментов он относит игристые вина и тихие вина Италии.

Об улучшении потребительских настроений в отношении вина и стабильности валютного курса в своей отчетности говорит и холдинг «Руст». В связи с этим компания заявила одним из своих приоритетов восстановление лидерства в сегменте массовых вин.

Другой заметный тренд — открытие участниками рынка собственной розницы. Планы по развитию в Санкт-Петербурге фирменных розничных точек заявляли как импортеры (Simple, «Ладога Дистрибьюшен»), так и производители вина (группа «Фанагория»). По словам господина Грабара, благодаря сети винотек и баров «Монополь» компания решает сразу несколько задач. Во-первых, исключает лишние звенья из товаропроводящей цепочки, что, в конечном счете позволяет оптимизировать цену продукции. Во-вторых, дает возможность выстроить коммуникацию с потребителем в ситуации «полного запрета на рекламу». До конца 2017 года компания намерена открыть в городе две новые винотеки. «Инвестиции в открытие одной точки колеблются от 3 до 7 млн рублей в зависимости от состояния и размера помещения, а также формата точки — винотека или винотека плюс бар», — рассказывает господин Грабар.

Тем временем в компании Simple сообщают о планах открыть в Петербурге две новые точки, увеличив сеть винотек до четырех. «Я считаю, что Питер в состоянии спокойно переварить 7–8 наших винотек. Все-таки город большой, население большое, вопрос только в том, когда и где их открывать», — отмечает господин Каширин. ■

ПРОМЫШЛЕННЫЕ КАДРЫ

ДЕКЛАРИРУЕМЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

НА ИННОВАЦИОННОСТЬ И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ НЕ СКАЗЫВАЮТСЯ НА УЧЕБНЫХ ПРОГРАММАХ ВЫСШИХ И СРЕДНИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ. С ОДНОЙ СТОРОНЫ, ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СИСТЕМА НЕДОСТАТОЧНО ГИБКА ДЛЯ ОПЕРАТИВНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ, С ДРУГОЙ — ПЕРЕД НЕЙ СТОЯТ БОЛЕЕ НАСУЩНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОТОРВАННОСТИ ОТ РЕАЛЬНЫХ НУЖД ПРОИЗВОДСТВ.

ВЛАДА ГАСНИКОВА

В российской промышленности практически нет инженерно-технических работников среднего возраста: в 1990-е годы технические специальности, в отличие от коммерции, вызывали небольшой интерес. «На химическом предприятии с филиальной сетью заводов за последние три года почти 70% сотрудников — это люди 40–50 лет и старше», — говорит руководитель кадрового агентства Staff-Up Елена Лимонова.

В советское время специалистов готовили по конкретным специальностям, но сейчас воспроизвести эту систему невозможно: и технологии, и сами должности меняются очень быстро. «Предприятия пора забыть о тех временах, когда ПТУ выпускали людей, полностью готовых к начальной должности на производстве, потому что были государственные стандарты по промышленным специальностям. Сейчас компаниям необходимо включаться в образование своих будущих сотрудников самим, с учетом специфических потребностей не только отрасли, но и конкретного производства. Бизнес в этом смысле — всегда более гибкая структура, чем государство», — говорит руководитель направления Korn Ferry Hay Group Александр Маслюк.

Сегодня Министерство образования формирует госзадание на выпуск определенного объема специалистов определенного профиля, но промышленность не участвует в его формировании. «Производственные практики, как правило, проходят достаточно формально, а дипломные работы пишутся на темы, далекие от практического применения. Когда выпускники приходят работать на промышленные производства, им фактически приходится учиться всему заново», — рассказывает генеральный директор инжиниринговой компании «Лиман-трейд» Олег Бирюков. Он вспоминает, как в начале 2000-х годов российские предприятия начали активно закупать и использовать новое иностранное оборудование и технологии. «Однако отечественные вузы, не имея налаженной связи с промышленниками, продолжали преподавать по старым лекалам, что, естественно, отразилось на качестве обучения студентов, которые по окончании обучения оказались не готовы к новым производственным реалиям», — констатирует господин Бирюков. Из-за отрыва госзаказа Минобрнауки от реальных нужд промышленности студенты технических вузов многие часы изучают высшую математику — однако фактически эти знания нигде потом в работе не применяют.

Проблема заключается и в разных горизонтах планирования образовательных учреждений и бизнеса. Вуз ориентируется на шестилетнюю образовательную программу — четыре года бакалавриата и два года магистратуры. «А у предприятий ред-

ко разработан кадровый план на шесть лет. В итоге даже вуз, ориентированный на работу с промышленностью, первые годы учит, чему может, а потом пытается корректировать образовательные программы, подстраивая их под нужды предприятий», — рассказывает Анна Свирина, директор Чистопольского филиала «Восток» КНИТУ-КАИ.

Она отмечает высокий уровень зарегулированности системы образования: помимо федерального закона «Об образовании», в отрасли действуют сотни разъясняющих и уточняющих документов. «Действующие стандарты образования содержат набор компетенций, за освоение которых отвечает вуз. По идее, этот набор формируется с учетом требований предприятий, но здесь снова играет фактор времени: два года на разработку стандарта, потом вуз его внедряет, а до выпуска даже бакалавра проходит шесть лет. Предсказуемо, что за это время требования реального сектора ощутимо меняются», — добавляет госпожа Свирина.

Несмотря на это, в университетских программах в последние годы происходят качественные изменения, говорит менеджер по подбору персонала и развитию бренда работодателя фабрики JTI «Петро» Ксения Матвеева: стали преподавать современные методики управления производственными процессами, появились курсы, связанные с бережливым производством, основами «Кайдзен». «В целом уровень технических специалистов вузов сегодня достаточно высок, но остается проблема с английским языком, который актуален для работы в международных компаниях. Например, мы работаем с ино-

странными поставщиками, это значит, что вся документация на английском», — рассказывает представитель JTI «Петро». Поэтому для своих сотрудников с недостаточным знанием языка компания организует занятия английским.

СВОИМИ СИЛАМИ Недостатки в образовании вчерашних выпускников промышленники стараются восполнить с помощью программ наставничества и стажировок, крупные предприятия создают собственные корпоративные университеты. Однако корпоративные учебные центры не способны подготовить универсального специалиста, они учат особенностям собственного производственного процесса, замечает декан факультета инженерного менеджмента РАНХиГС Сергей Серебрянников. «Корпоративные университеты — очень дорогое удовольствие в кризис. И сейчас есть тенденция к тому, чтобы классические бизнес-школы брали на себя функцию корпоративных университетов. Это полезно и для тех, и для других: предприятия сокращают расходы на содержание непрофильных активов, а бизнес-школы актуализируют программы под требования заказчика, что называется, в режиме онлайн», — говорит господин Серебрянников.

Опрошенные BG эксперты назвали самыми эффективными программами интеграции технического образования и реального производства фабрику процессов в УрФУ, совместный проект «Роснано» с МФТИ и РАНХиГС, Горного института с «Газпромом» и «Фосагро», программы петербургского Политеха, ИТМО, ЛЭТИ. «Однако пока это все частные случаи: до-

стижения являются точечными, зависящими от активности конкретных ректоров и заведующих кафедрами. Процесс не носит системного характера», — признает Олег Бирюков.

ВСЕ ПРОЙДЕТ Импортозамещение и инновационность — два главных приоритета в экономике, декларируемых государством. Но только из-за их появления учебные заведения не корректируют свои программы: к этому готовы небольшие вузы, филиалы, кафедры и факультеты, работающие с реальным сектором на постоянной основе. «Они гораздо быстрее реагируют на изменившиеся запросы предприятий, добавляют или убирают учебные предметы, меняют их содержание. Значимость импортозамещения и, соответственно, необходимость введения его в программу зависят от того, насколько это важно для промышленного партнера. Например, если он переходит на полный цикл производства из-за того, что производить самим становится дешевле, чем закупать в Китае, то вуз-партнер начинает уделять больше внимания организации производства полного цикла. Но только на основании обозначения определенных приоритетов вузовские программы, как правило, значимо не корректируют: за шесть лет приоритеты могут измениться», — считает Анна Свирина.

Образование должно быть всесторонним, оно не подразумевает какого-то национального признака или идеи — изучаться должны лучшие мировые практики, уверен Олег Бирюков. «Что касается инновационности, то здесь все зависит от отрасли, вуза и конкретной дисциплины, в которых ситуация может меняться по-разному. В одном случае учебные заведения должны стараться оперативно реагировать на все изменения, иначе они рискуют остаться за бортом. Но есть и классические дисциплины, на которых лучше не ставить эксперименты», — говорит руководитель компании «Лиман-трейд».

Задача образования — не готовить специалистов к меняющимся тенденциям, а сформировать способность к предпринимательскому мышлению, креативность и патриотизм, полагает Сергей Серебрянников из РАНХиГС. «Наши программы аналогичны программам engineering management ведущих европейских университетов, выстроены в логике сплава компетенций инженера и управленца. Специалист такого профиля способен и заниматься развитием технологического процесса, и эффективно организовывать бизнес-процессы современного предприятия. Фактически он инновационен вдвойне. А импортозамещению научить нельзя. Этому, как говорится, только жизнь научит», — заключает господин Серебрянников. ■



НЕДОСТАТКИ В ОБРАЗОВАНИИ ВЧЕРАШНИХ ВЫПУСКНИКОВ ПРОМЫШЛЕННИКИ СТАРАЮТСЯ ВОСПОЛНИТЬ С ПОМОЩЬЮ ПРОГРАММ НАСТАВНИЧЕСТВА И СТАЖИРОВОК

БРОНКА ВОЗЬМЕТ СВОЕ МЕЖДУНАРОДНЫЙ МОРСКОЙ

ПЕРЕГРУЗОЧНЫЙ КОМПЛЕКС (ММПК) «БРОНКА», РАСПОЛОЖЕННЫЙ В БОЛЬШОМ ПОРТУ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, ПО ИТОГАМ 2017 ГОДА ПЛАНИРУЕТ УВЕЛИЧИТЬ ГРУЗОБОРОТ КОНТЕЙНЕРОВ ВДВОЕ ПО СРАВНЕНИЮ С 2016 ГОДОМ И ДОСТИГНУТЬ ПОКАЗАТЕЛЯ В 70–75 ТЫС. TEU.

ЛИДИЯ ГОРБОРУКОВА

По генеральным грузам порт Бронка собирается утроить показатели прошлого года — до 500 тыс. тонн. Своей существующей технологической мощности, которая рассчитана на 500 тыс. TEU (первый этап), терминал намерен достигнуть к началу 2020 года, при условии ежегодного роста грузооборота не менее 15% в год, отмечают в компании.

В начале сентября глубоководный терминал Бронка впервые принял сухогруз китайской компании Cosco, мирового лидера в секторе навалочных и генеральных грузов. Судно «Лянь Хуа Сун» (Lian Hua Song), обогнув Северную Европу, через Балтийское море впервые в рамках российско-китайского сотрудничества прошло транзитом по Северному морскому пути.

Решение по включению «Ледового шелкового пути» в создаваемую единую евразийскую транспортную сеть было принято главами России и Китая в рамках международного форума «Один пояс — один путь». В правительствах двух стран уверены, что это позволит существенно увеличить товарооборот между двумя странами.

Заместитель руководителя Росморречфлота Александр Пошивай в рамках церемонии старта разгрузки китайского судна в ММПК «Бронка» сообщил, что объем грузопотока по Северному морскому пути находится в стадии активного роста. Так, если по итогам 2016 года через льды Арктики было перевезено 7,5 млн тонн грузов, то только с января по август 2017 года объем грузов составил 6 млн тонн.

Исполняющий обязанности генерального консула КНР в Петербурге Чжан Шую сообщил, что сотрудничество между Россией и Китаем постоянно расширяется. По данным на июль 2017 года, товарооборот между двумя странами составил 46,8 млрд тонн. Рост по сравнению с таким же периодом 2016 года составил 21,8%. По его словам, использование Северного морского пути значительно сокращает время транспортировки грузов из Китая в Россию (до 8–10 дней), снижая затраты клиентов и перевозчиков. По данным комитета по промышленной политике и инновациям Петербурга, в первом квартале 2017 года экспорт из нашего города в КНР вырос на 6% и составил \$302 млн, а объем импорта увеличился на почти 23% и составил \$1,1 млрд.

Как пояснил генеральный директор компании Cosco Shipping Lines (Russia) Ту Дэмин в свой первый рейс в ММПК «Бронка» судно компании Cosco доставило проходческий щит для строительства московского метрополитена, оборудование для завода по производству удобрений, а также ветрогенераторы. До конца 2017 года суда Cosco совершат еще пять судозаходов в порт Бронка, используя для транзита Северный морской путь.

Порт Бронка строился на основе государственно-частного партнерства и был запущен в 2016 году. Объем инвестиций со-



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В НАЧАЛЕ СЕНТЯБРЯ ГЛУБОКОВОДНЫЙ ТЕРМИНАЛ БРОНКА ВПЕРВЫЕ ПРИНЯЛ СУХОГРУЗ КИТАЙСКОЙ КОМПАНИИ COSCO, МИРОВОГО ЛИДЕРА В СЕКТОРЕ НАВАЛОЧНЫХ И ГЕНЕРАЛЬНЫХ ГРУЗОВ

ставляет более 58 млрд рублей, в том числе из федерального бюджета — 15,7 млрд рублей. Частным инвестором и управляющей компанией терминала является ООО «Феникс», которое в апреле 2017 года получило статус стратегического инвестора Санкт-Петербурга. Сегодня Бронка — это единственный глубоководный терминал в Петербурге, обладающий самым современным технологическим оборудованием, в том числе мобильным краном грузоподъемностью 302 тонны. Подходной канал и акватория комплекса имеют отметку минус 14,4 метра. Пропускная способность первой очереди терминала Бронка — 1,45 млн TEU контейнерных и 130 тыс. единиц ро-ро-грузов. В дальнейшем планируется увеличить мощность комплекса до 1,9 млн TEU контейнерных и 260 тыс. единиц ро-ро-грузов в год.

ПОДДЕРЖКА ВЛАСТЕЙ Арби Абубакаров, заместитель председателя комитета по внешним связям Петербурга, отметил, что администрация города в дальнейшем будет поддерживать развитие портовых мощностей Бронки. «Терминал станет флагманом наших взаимоотношений с Китаем, товарооборот которого с Петербургом достиг 5,5 млрд рублей и продолжает расти. Комплекс «Бронка» вполне также будет развивать сотрудничество и с крупнейшими западноевропейскими портовыми комплексами, например гамбургским», — отметил он.

Заместитель председателя комитета по промышленной политике и инновациям Елена Федорова добавила, что морской транспорт обеспечивает возможность большой грузоподъемности, что очень важно при транспортировке грузов предприятиями тяжелого машиностроения, которое развито в Петербурге на высоком уровне. «Вдумайтесь только, ведь «Силовые маши-

ны» поставляют свою продукцию более чем в 50 стран. Появление таких терминалов, как Бронка, открывает возможности для более эффективных поставок товаров на экспорт», — заключила она.

По словам заместителя председателя комитета по транспорту Петербурга Алексея Львова, терминал Бронка является ярким примером взаимодействия инвестора, а также федеральных и региональных властей. «Ко всем его преимуществам относится и удобное транспортное расположение: он находится на пересечении существующей сети железных дорог, КАД и в непосредственной близости от Санкт-Петербургского морского канала и способен, что очень важно, принимать самые большие суда в городе», — прокомментировал господин Львов.

ПЕРСПЕКТИВЫ ЗАГРУЗКИ Исполнительный директор компании «Феникс» (оператор порта Бронка) Алексей Шуклецов отметил, что в настоящее время порты Петербурга восстанавливают объемы перевалки грузов после падения, связанного с санкционной политикой Запада, и если не будет масштабных геополитических потрясений, то они выйдут на планируемый грузооборот к 2020–2021 годам.

«За первое полугодие 2017 года в Петербурге рост по контейнерному грузообороту составил около 12%. Это хороший показатель, так как сегодня идет восстановление рынка после падения на 30%. Если рост будет в среднем по году держаться на уровне 15% в год, то в 2020–2021 годах мы выйдем на запланированный грузооборот», — прокомментировал ситуацию господин Шуклецов.

По его словам, объемы грузооборота Бронки растут даже быстрее рынка. По прогнозам, контейнерооборот терминала по итогам 2017 года увеличится вдвое по

сравнению с 2016 годом и достигнет показателя в 70–75 тыс. TEU. По генеральным грузам Бронка собирается утроить показатели прошлого года, достигнув 500 тыс. тонн. Господин Шуклецов при этом добавил, что у порта есть значительные резервы для загрузки. В частности, его мощность рассчитана на 1,45 млн TEU.

УПАКОВАТЬ СЫПУЧИЕ ГРУЗЫ Долгосрочная цель нового глубоководного терминала Бронка — стать ключевым портом для обеспечения экспорта из России. В частности, комплекс планирует переориентировать на себя часть грузопотока из портов Прибалтики, которые начали терять российские грузы из-за санкций Евросоюза, наложенных на Россию. По словам Алексея Шуклецова, общий объем этих грузов составляет около 40 млн тонн, из которых около 12 млн тонн — это металлы и удобрения. «Мы вполне можем взять до 50% (6 млн тонн, что равно 600 тыс. TEU.— BG) этого грузооборота. Для обработки этого грузопотока мы работаем над технологией модальной контейнеризации сыпучих грузов с использованием балкконтейнеров. Грузовые контейнеры будут доставляться по железной дороге в Бронку, обрабатываться в порту как контейнеры, а погрузка на судно будет осуществляться с применением револьверного спредера. Контейнер отвечает требованиям РЖД и может эксплуатироваться с применением стандартного современного оборудования по обработке контейнерных грузов уже имеющегося у нашего терминала», — прокомментировал Алексей Шуклецов.

Как пояснил заместитель генерального директора ООО «Феникс» Штефан Вилькенс, до конца 2017 года совместно с партнером проекта — компанией «Котта контейнер» — будут закончены испытания инновационного контейнера для сыпучих грузов. Окончательное решение об объемах производства таких контейнеров будет принято после консультаций со специалистами по логистике, экологии и потенциальными клиентами-грузовладельцами, добавил он.

По словам директора по направлению «Аналитика и логистика» компании «Морстройтехнология» Александра Головизни-на, этот разработанный тип контейнера отличается от аналогов герметичностью, коррозионной стойкостью и способом выгрузки в судно. Кроме этого, у данного контейнера при двухъярусной перевозке по железной дороге могут быть преимущества в тарифе, особенно на фитинговых платформах повышенной грузоподъемности.

Потенциальными компаниями, которым будет интересно воспользоваться новой технологией перевозки сыпучих грузов, могут стать производители минеральных удобрений, такие как компании «Фосагро» и «Уралхим». Эксперты отмечают, что они испытывают определенные сложности с перевалкой грузов в Прибалтике. ■



ЕВГЕНИЙ ПЛАТЕНКО

СУЩЕСТВУЮЩИЕ НЫНЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ ПЕТЕРБУРГА ПОЛУЧАТ НЕБОЛЬШУЮ ПЕРЕДЫШКУ В КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЕ: ВЫХОД НОВЫХ КРУПНЫХ ОБЪЕКТОВ В ГОРОДЕ МОЖНО ОЖИДАТЬ НЕ РАНЬШЕ, ЧЕМ В КОНЦЕ 2018 ГОДА, А ВЕРОЯТНЕЕ ВСЕГО, ЭТО БУДЕТ НАЧАЛО 2019 ГОДА

Такой прогноз дают аналитики JLL. Согласно данным компании, в первом полугодии 2017 года на российский рынок качественных торговых центров вышло всего 334 тыс. кв. м, что на треть меньше результата аналогичного периода предыдущего года. До конца 2017 года российский рынок торговых центров пополнится еще 806,2 тыс. кв. м, что будет также на треть ниже итогов второго полугодия прошлого года.

Оксана Копылова, руководитель аналитики торговой и складской недвижимости JLL, комментирует: «Первое место в данном рейтинге займет Турция, где на текущий год заявлено 1,66 млн кв. м. В отличие от большинства стран Европы, Россия и Турция характеризуются «молловой» моделью рынка, когда высокие темпы роста достигаются вводом крупных проектов. Кроме того, Россия и Турция имеют относительно низкую насыщенность качественными торговыми площадями на уровне 163 и 139 кв. м на 1 тыс. жителей, соответственно, в то время как средний показатель по Европе равен 213 кв. м. В тройку лидеров ввода новых площадей также входит Польша (331 тыс. кв. м). Украина в этом рейтинге занимает 13-ю строчку с объемом ожидаемого предложения торговых центров на уровне 72,6 тыс. кв. м».

НАЛОЖЕНИЕ ФАКТОРОВ «Снижение темпов ввода торговых площадей в России обусловлено рядом факторов, которые наложились друг на друга. Важное влияние на рынок оказали экономические причины — рецессия снизила активность как ритейлеров, так и девелоперов. Как следствие, проекты, начатые в докризисный период, сейчас находятся в финальной стадии или уже ввелись, а список анонсированных проектов существенно сократился. Поэтому в перспективе не исключено возникновение дефицита качественного предложения — новых площадок для дальнейшего развития розничных операторов просто не будет», — говорит Екатерина Земская, региональный директор и руководитель департамента торговой недвижимости компании JLL.

«Сегодня мы наблюдаем начало нового цикла девелоперской активности в сегменте торговой недвижимости. Регио-

нальные девелоперы продолжают фокусироваться на небольших городах, отличающихся низким уровнем проникновения профессионального ритейла и относительно высокой покупательной способностью. Особого внимания с этой точки зрения заслуживают города с населением меньше 500 тыс. человек: на их долю придется четверть новых торговых центров, открытых до конца 2017 года», — говорит Полина Жилкина, директор по России и СНГ и руководитель направления ритейл-консалтинга департамента торговых площадей компании JLL.

Примерно 35% новых торговых центров этого года заявлены в Москве и Московской области. Около 23% от общероссийского объема нового предложения появятся в городах-миллионниках. А в Петербурге в 2017 году крупных торговых объектов введено не будет.

ПО МЕЛОЧИ Как говорят эксперты, сегодня на этапе строительства в Петербурге находится несколько небольших торговых центров и отдельно стоящих гипермаркетов. По данным компании Maris в ассоциации с CBRE, за семь месяцев были открыты специализированный магазин мебели и товаров для дома Hoff, расположенный по адресу Пулковское шоссе, 19, гипермаркет формата DIY K-Rauta, расположенный по адресу: 3-й Верхний переулок, 11, гипермаркет «Оптоклуб „Ряды“», расположенный на Мурманском шоссе у КАД. Екатерина Тейдер, руководитель проектов девелопмента и развития территорий Becar Asset Management Group, подсчитала, что за первое полугодие на рынке Петербурга ввели около 8,5 тыс. кв. м торговых площадей.

Михаил Рожко, директор отдела торговой недвижимости IPG.Estate, говорит: «С момента запуска ТРЦ „Охта Молл“ и второй очереди ТЦ „Порт Находка“ в 2016 году на рынке Петербурга не появилось ни одного нового торгового центра. Предложение в сегменте качественной торговой недвижимости остается на прежнем уровне — 3,9 млн кв. м». Он уверен, что крупных и амбициозных проектов не стоит ждать ближайшие три-пять лет.

«Выход крупных торговых центров можно ожидать не раньше, чем в конце 2018

ПОЗАДИ РОССИИ И ЕВРОПЫ

ПО ИТОГАМ 2017 ГОДА РОССИЯ ВПЕРВЫЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДЕВЯТЬ ЛЕТ УСТУПИТ ЛИДЕРСТВО ПО ОБЪЕМУ ВВОДА ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ СРЕДИ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН. ПРИ ЭТОМ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ОТСТАЕТ И ОТ ДРУГИХ КРУПНЫХ ГОРОДОВ СТРАНЫ — И В 2017 ГОДУ, И В ПОСЛЕДУЮЩИЕ БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ ЗДЕСЬ ВВОДА КРУПНЫХ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ НЕ ОЖИДАЕТСЯ. ДЕНИС КОЖИН

года, вероятнее, это будет начало 2019 года. Около 85% объемов, запланированных на 2019–2020 годы, приходится на южное направление», — рассказала госпожа Тейдер.

«На сегодняшний день можно говорить, что рынок торговой недвижимости насыщен качественными объектами, а собственникам стоит задуматься о реконцепции и реновации морально устаревших объектов. Сегодня продолжается реконцепция ТРК „Капитолий“, без остановки работы идет реконцепция ТРК „Пик“, — рассуждает господин Рожко.

По мнению господина Рожко, стоит отметить активность ритейлеров: количество открытий новых торговых точек выросло на 30% относительно сопоставимого периода прошлого года. При этом на рынке появляются интересные форматы, например, в ТЦ «Рио» запустили новый для рынка Петербурга формат спортивных развлечений — центр «Пляж», где можно заниматься пляжными видами спорта круглый год.

По данным Colliers International, в торговых центрах Санкт-Петербурга за первое полугодие 2017 года открылись 160 новых магазинов, кафе и ресторанов, что в 1,4 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года.

«По итогам семи месяцев 2017 года Петербург занимает второе место по обеспеченности населения торговыми центрами. В Северной столице на каждую тысячу жителей приходится 595 кв. м арендопригодной площади торговых центров. Лидирующую позицию среди российских городов занимает Самара с показателем 664 кв. м», — рассказала Елена Тищенко, руководитель отдела исследования рынка недвижимости компании Maris в ассоциации с CBRE.

ВАКАНСИЯ ПАДАЕТ Низкие объемы нового предложения на рынке торговой недвижимости и высокий уровень спроса привели к снижению вакансии в первом полугодии текущего года на 1,2%. Вакансия составила 5,8%. Запрашиваемые ставки пока стабильны и находятся на уровне прошлых лет. До конца года на фоне нулевого ввода объектов и роста спроса возможно увеличение запраши-

ваемых ставок, прогнозирует госпожа Тищенко.

Екатерина Тейдер говорит: «Стоит отметить, что тренд снижения вакансий сохранился в отчетном периоде, при этом темпы снижения по-прежнему остаются высокими. Если обратиться к уровню арендной ставки, то в успешных проектах можно зафиксировать рост на 3–5% в течение года. Восстанавливающийся спрос со стороны ритейлеров и отсутствие новых объектов прогнозируют дальнейшее снижение вакансии до 4,8–5% к концу текущего года».

В самых востребованных среди арендаторов ТЦ, таких, например, как «Галерея», «Мега Дыбенко» и «Мега Парнас», «Лето», «Невский центр», доля вакантных площадей достигла 1%. Торговые центры «Питерлэнд», «Июнь» и «Континент» за последние полгода значительно улучшили свою заполняемость.

Что касается рынка street-retail, то в 2017 году на рынке аренды торговых помещений этого формата наибольшую активность демонстрировали федеральные и региональные сети. «Наибольший интерес для арендаторов представляли форматные помещения площадью 400–600 кв. м — для продуктовых сетей, а также небольшие объекты до 60 кв. м — для других сфер бизнеса. Арендные ставки показали небольшой рост в пределах 5–10%», — привел данные Роман Стогов, коммерческий директор инвестиционно-управляющей компании STEIT.

Как говорят специалисты Knight Frank, первое полугодие 2017 года характеризовалось оживленным спросом со стороны арендаторов и инвесторов. На рынок вернулись понятия «лист ожидания» и «задаток». Причем на ликвидные помещения лист ожидания составляет минимум три-четыре арендатора.

«По итогам первого полугодия 2017 года в Петербурге было введено в эксплуатацию 68 тыс. кв. м встроенных коммерческих помещений. Основная доля в размере 47% пришлось на Петроградский район за счет ввода в эксплуатацию крупных жилых комплексов „Леонтьевский мыс“, „Привилегия“, четвертой очереди ЖК „Европа Сити“, — говорит Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg. ■

ИНВЕСТОРЫ ОТХОДЯТ ОТ ЖИЛЬЯ

ДОЛЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОКУПОК НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ МЕДЛЕННО ПАДАЕТ. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО ДЛЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ ВСЕ БОЛЕЕ ИНТЕРЕСНЫМИ СТАНОВЯТСЯ ДРУГИЕ СЕГМЕНТЫ: АПАРТАМЕНТЫ, ОФИСНЫЕ И ТОРГОВЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ В СТРИТ-РИТЕЙЛЕ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Инвестиции в жилую недвижимость можно разделить на долгосрочные и краткосрочные. В первом случае инвестор вкладывает деньги в квартиру, предполагая, что в будущем он ее сдаст или там будет жить он сам или его родственники. Покупатели, которые рассматривают квартиру как инструмент сохранения и накопления денежных средств, остались на рынке, но застройщику зачастую сложно их отследить.

Второй вид инвестиций — краткосрочные: квартира покупается на уровне котлована, а по мере готовности дома инвестор продает свои активы. Таких инвесторов отследить проще, потому что застройщик видит, что приобретенные ранее квартиры выходят в продажу после сдачи дома. Из-за кризисных явлений эта группа инвесторов значительно сократилась.

Процесс ухода краткосрочных инвестиций с рынка недвижимости происходит на фоне высоких ставок банковских депозитов, скачков курса валют, немотивированного роста курса акций. «Можно сказать, что общий инвестиционный потенциал рынка недвижимости сузился, и такие краткосрочные инвестиции в жилье стали менее конкурентоспособными. Рынок развивается волнами, и вполне возможно, что в какой-то момент краткосрочные инвестиции будут снова на подъеме», — отмечает Михаил Ривлин, руководитель проекта «Клубный дом Art View House» (девелопер «Охта Групп»).

В 2016 году доля инвестиционных сделок на рынке жилья Петербурга и Ленинградской области составляла 20% от общего объема. «Для сравнения, в Москве по итогам года доля инвестиционных сделок в массовом сегменте достигла 38%», — говорит Алексей Корнев, аналитик ГК «Финам». Он считает, что доля инвестпокупок растет, и связывает это с положительной динамикой восстановления рынка первичной недвижимости и сближением уровней доходов от сдачи в аренду квартиры с процентами по банковскому депозиту. «Так, если в пик кризиса 2014–2015 годов около 60% инвестиционных сделок совершалось с целью сохранения своих накоплений, то в прошедшем году акценты сместились в сторону получения постоянного дохода от сдачи жилья. На этом фоне банковские вклады отступили на второе место по популярности», — говорит аналитик.

Если рассматривать покупку инвестиционного жилья с точки зрения источников финансирования, то здесь тоже произошли некоторые изменения: если в 2015 году около 50% инвестиционных сделок совершены с привлечением ипотечных кредитов, то в 2016-м большинство покупок было совершено на собственные средства. «Достоверных статистических данных по итогам первого полугодия 2017 года пока нет, но можно предположить, что обозначившиеся тенденции и их динамика сохранятся», — говорит господин Корнев.

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь», полагает,



ПРОЦЕСС УХОДА КРАТКОСРОЧНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ С РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ПРОИСХОДИТ НА ФОНЕ ВЫСОКИХ СТАВОК БАНКОВСКИХ ДЕПОЗИТОВ, СКАЧКОВ КУРСА ВАЛЮТ, НЕМОТИВИРОВАННОГО РОСТА КУРСА АКЦИЙ

что доля покупателей, которые не планируют сразу использовать приобретаемую квартиру для личного проживания, составляет не больше 10%.

Андрей Останин, директор по продажам группы «Эталон», рассказал, что доля инвестиционных покупок в структуре продаж холдинга по итогам первого полугодия 2017 года составила около 12%. «По сравнению с прошлым годом она увеличилась на 3%, что обусловлено некоторой стабилизацией экономической ситуации», — отмечает эксперт. По его словам, инвестиционные покупки совершаются в большей степени, чем ранее, с целью сдачи жилья в аренду и получения пассивного дохода или для последующего вселения в квартиру детей. «Можно сказать, что стратегия российских инвесторов в недвижимость приближается к распространенной практике европейских стран. На Западе приобретение недвижимости для последующей сдачи в аренду для обеспечения стабильного дохода широко используется не только частными лицами, но и, к примеру, пенсионными фондами, которые выкупают целые кондоминиумы», — рассказал он.

У участников рынка, впрочем, есть и такое мнение, что доля инвестпокупок строящегося жилья все же сокращается.

Марина Сторожева, начальник отдела продаж компании «Лемминкяйнен», долю инвестиционных сделок на рынке жилой недвижимости в Петербурге также оценивает в 20%. Но она уверена, что доля не растет, а напротив — падает: «Еще несколько лет назад эта доля была выше. И

она будет, с одной стороны, снижаться, с другой стороны — институционализироваться. Поскольку доходность спекулятивных сделок (приобретение на ранней стадии с целью перепродажи после сдачи) снижается, а инвестиции в целях сдачи в аренду все более перехватываются проектами апарт-отелей».

Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга и исследования рынка холдинга RBI, долю инвесторов оценивает еще ниже. «Если несколько лет назад их было 15% от всех покупателей одного объекта, то сегодня, по ощущениям, не более 10%. Это произошло вследствие того, что снизилась доходность такого вложения средств, в том числе и из-за стабилизации рынка недвижимости, да и в целом у населения стало меньше денег. Также сегмент апарт-отелей оттянул на себя часть инвесторов жилой недвижимости. Кроме того, разница стоимости квартиры на уровне котлована и готового дома напрямую зависит от репутации застройщика: чем она выше, тем меньше маржа инвестора», — говорит она.

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», также уверен, что доля инвестиционных сделок на рынке составляет не более 10%, и уже достаточно долго этот показатель не меняется. «Более выгодные инструменты для вложений, конечно, есть, но они сопряжены с большим риском», — добавляет эксперт.

Арсений Васильев оценивает доходность вложений в строящееся жилье на уровне 6–7% годовых при выборе удач-

ного объекта для инвестирования. «Банковские вклады могут давать в среднем до 9–10% годовых (если принимать в рассмотрение коммерческие банки)», — сравнивает он.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, говорит: «При покупке на начальной стадии доходность жилья составляет не более 6%. С учетом изменения стоимости денег во времени, вложений в отделку и последующей амортизации — может быть, не получится и 5%. Для жилья разного класса средний показатель не существенно отличается, но есть разница в конкретных объектах, потому что, например, какой-то застройщик дает существенный дисконт на начальной стадии строительства или объект удачно расположен, что повлияет на будущий спрос и ставки аренды».

При этом, по его словам, в 2016 году в сегменте элитной недвижимости объем инвестиционных сделок вырос практически в 2,5 раза по сравнению с 2013 годом. «Это отчасти обусловлено появлением на рынке иностранных покупателей. В основном это бывшие или действующие граждане РФ, которые в настоящее время проживают за границей», — поясняет господин Пашков.

Господин Ривлин отмечает, что для элитной недвижимости на сегодняшний момент больше характерны долгосрочные инвестиции: преследуя одновременно и инвестиционные, и потребительские цели, покупатели берут квартиры для себя и своей семьи.

Различные сегменты инвестиционного жилья (апартаменты, квартиры, хостелы, таунхаусы, коттеджи, зарубежная недвижимость) обладают совершенно разным уровнем доходности, стоимости входа в бизнес, рисками потерь и существенно отличаются в части законодательного регулирования.

Как отмечают эксперты, в последнее время вложения в коммерческую недвижимость стали более выгодны для частных инвесторов. Марина Сторожева говорит: «Инвестиции в коммерческую недвижимость (торговую, офисную) на настоящий момент более доходны, но и порог входа здесь заметно выше».

Вера Сережина согласна с коллегой. «Если говорить о недвижимости, то вложение в стрит-ритейл более выгодно, чем в покупку квартир: окупаемость выше. Коммерческие помещения, расположенные в удачной локации с хорошей проходимостью, можно сдать в аренду по очень привлекательной цене. Но для входа на этот рынок важен серьезный стартовый капитал — от 10 млн рублей. На рынке есть определенное число профессиональных инвесторов, которые занимаются именно этим сегментом, и успешно», — рассказала она.

По мнению Марины Сторожевой, инвестиции в качественные проекты апарт-отелей также доходнее вложений в жилье.

С ней согласен господин Ельцов. «Единственным интересным объектом для вложения в новостройки, пригодные для жилья, являются апартаменты. Фокус в том, что по цене апартаменты явно уступают аналогичным по классу квартирам, а вот сдавать их можно по нормальной рыночной цене. Лучшее соотношение дохода от аренды и цены покупки делает приобретение апарт-отелей явно более привлекательным вариантом инвестирования. Да и при наличии качественной управляющей компании вопросы с текущей эксплуатацией и постоянной сдачей объекта легко решаются», — говорит он.

Илона Лапинская, управляющий директор Docklands Development, рассказывает: «У нас особая ситуация: мы продаем апартаменты, которые изначально предназначены для инвестиций. Поэтому доля инвестиционных сделок составляет около 60%, оставшиеся 40% покупают для жилья. Более того, в начале лета мы представили на рынок специальную программу по которой покупатели могли получить гарантированную доходность в 10%. Спрос на нее оказался велик. Сейчас планируем расширить это предложение».

Николай Пашков подсчитал, что около 46% продаж в сегменте апарт-отелей (465 юнитов) за первое полугодие 2017 года в Петербурге пришлось на сервисные апартаменты, которые приобретаются в основном для сдачи в аренду. «Доходность апарт-отелей в зависимости от конкретного объекта и условий покупки может составлять до 17%», — указывает он.

В первом полугодии 2017 года в продажу вышли семь новых апарт-отелей и одна дополнительная очередь существующего проекта суммарной площадью 306 тыс. кв. м. Основная часть новых проектов относится именно к сегменту сервисных апарт-отелей. «Преимущество этих проектов заключается в полной отделке и мебелировке, а также в привлекательных программах доходности», — отмечает господин Пашков. ■

ОФИСЫ СОКРАЩАЮТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2017 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ СУММАРНЫЙ ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ КАЧЕСТВЕННЫХ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ СОСТАВИЛ 54 ТЫС. КВ. М. В ЦЕЛОМ УРОВЕНЬ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ ОСТАЕТСЯ СТАБИЛЬНЫМ, НО ОТМЕЧАЕТСЯ НЕБОЛЬШОЕ СНИЖЕНИЕ ДОЛИ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В КЛАССЕ В.

РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Такие данные приводит компания Knight Frank St. Petersburg. Пообъектное повышение ставок аренды составило 6% для офисных центров класса А и 4% — для класса В.

К ключевым событиям этого сегмента специалисты Knight Frank St. Petersburg относят то, что в июне выдано разрешение на строительство комплекса зданий и сооружений ПАО «Газпром» на территории, прилегающей к проекту «Лахта-центр». Общая площадь составит более 171 тыс. кв. м. Новый проект предусматривает строительство 88-метрового разновысотного здания. Разрешение действительно на период до 2022 года. В комплексе планируется размещение офисов структур группы «Газпром» и сопутствующих сервисов. Также к значимым событиям на рынке в первом полугодии аналитики относят то, что бизнес-центры Kellermann Center и Premium сменили владельца: Raven Russia приобрела эти офисные здания в составе активов скандинавского фонда Northern Horizon Capital.

По итогам первого полугодия 2017 года суммарная площадь качественных офисных помещений в Санкт-Петербурге составила 2,9 млн кв. м. Две трети объема площадей приходится на офисы класса В, треть — на офисные помещения класса А.

В течение полугодия в эксплуатацию было введено десять качественных бизнес-центров суммарной арендной офисной площадью 54 тыс. кв. м. «Большая часть введенных площадей находится в деловых районах „Центральный-1“, „Видовые набережные“ и „Юго-Восточный“. На их долю суммарно пришлось 85% сданных в эксплуатацию площадей», — отмечает Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

Первое полугодие 2017 года демонстрирует высокий арендаторский спрос на помещения класса А, но помещений такого класса мало: объем свободных площадей здесь остается примерно на уровне конца 2016 года и составляет 5,6%.

Суммарная вакантная площадь по итогам первого полугодия 2017 года составила 235 тыс. кв. м, при этом 77% доступных для аренды офисных площадей представлено в классе В. Также выявлен высокий дефицит крупных офисных блоков площадью более 1 тыс. кв. м.

По итогам первого полугодия 2017 года объем чистого поглощения офисных площадей (без учета объектов, предназначенных для продажи и для собственных нужд компаний) составил 60 тыс. кв. м. Нехватку предложения помещений класса А арендаторы восполняют за счет офисов класса В. «Отчасти поэтому основную часть поглощения составили объекты класса В,

что связано как с выводом на рынок новых объектов, так и с наличием более широкого выбора вакантных офисных блоков», — объясняет Светлана Московченко.

Марина Пузанова, руководитель отдела коммерческой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, говорит: «Первое полугодие офисного рынка Санкт-Петербурга можно охарактеризовать как стабильно активное. Несмотря на замедление темпов ввода и, как следствие, небольшое поглощение, было закрыто несколько крупных сделок, большинство из которых — с компаниями не нефтегазового сектора. Небольшое повышение ставок аренды и низкий уровень вакансии положительно влияют на настроение девелоперов: если увеличение ставок продолжится в том же темпе, то сроки окупаемости позволят строить новые проекты, а текущие будут реализованы в намеченные сроки. Планируемый объем ввода, в свою очередь, частично позволит удовлетворить спрос крупных компаний, которые в настоящий момент испытывают сложности с подбором помещений необходимого качества и метража».

Елена Тищенко, руководитель отдела исследования рынка недвижимости компании Maris в ассоциации с CBRE, говорит, что основными драйверами спроса остаются компании IT-сферы и нефтегазового сектора, при этом активность в спросе замедлилась по сравнению с предыдущим годом, что связано с постепенным насыщением крупных компаний офисными площадями.

Госпожа Тищенко полагает, что снижающиеся темпы ввода новых спекулятивных проектов на рынке и снижающийся уровень вакантных площадей привели к росту арендных ставок на офисные помещения. «По итогам первого полугодия 2017 года арендная ставка в классе А выросла на 1,7% по сравнению с декабрем 2016 года. В классе В рост составил 9,4% за счет реализации более дешевого предложения. Средневзвешенная запрашиваемая арендная ставка в офисных зданиях класса А составила 1745 рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС и операционные расходы, в зданиях класса В — 1225 рублей за квадратный метр», — рассказала госпожа Тищенко.

Иван Починщиков, управляющий партнер компании IPG.Estate, прогнозирует, что с учетом уже введенных площадей в 2017 году на рынке будет введено около 135 тыс. кв. м офисной недвижимости. «В этом году продолжается тренд ввода в эксплуатацию новых объектов с уровнем заполняемости, близким к стопроцентному, площади разбираются в аренду еще на этапе реализации проекта», — говорит эксперт.

Юлия Серебрякова, директор по продажам «Невской ратуши», резюмирует: «На сегодня преимущество у арендодателя. Потенциальные арендаторы в связи с реальной нехваткой качественных офисных помещений более сговорчивы в обсуждении существенных условий и сделки». ■



В ЭТОМ ГОДУ ПРОДОЛЖАЕТСЯ ТРЕНД ВВОДА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ НОВЫХ ОБЪЕКТОВ С УРОВНЕМ ЗАПОЛНЯЕМОСТИ, БЛИЗКИМ К СТОПРОЦЕНТНОМУ, ПЛОЩАДИ РАЗБИРАЮТСЯ В АРЕНДУ ЕЩЕ НА ЭТАПЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА



ЕГЕНИЙ ПЛАВТЕНКО

В ИТ-ОТРАСЛИ ПРОРЫВНЫЕ РЕШЕНИЯ В ОБЛАСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ СТАНОВЯТСЯ ГЛАВНЫМ РЕСУРСОМ НЕБОЛЬШИХ КОМПАНИЙ И ГРУПП РАЗРАБОТЧИКОВ

ОЦИФРОВКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ ВСЕ БОЛЬШЕ ПОДТВЕРЖДАЕТ СВОЙ СТАТУС НЕ ТОЛЬКО ЮРИДИЧЕСКОГО ОБЪЕКТА, НО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО. ДЛЯ МОЛОДЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, РАБОТАЮЩИХ С ИННОВАЦИЯМИ, ЗАЧАСТУЮ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ И ВО ВСЕ ПРАКТИЧЕСКИ ЕДИНСТВЕННЫЙ АКТИВ, КОТОРЫЙ ОЦЕНИВАЕТСЯ.

АГАТА МАРИНИНА

На сегодняшний день в мировой практике при оценке предприятий все большее значение приобретают нематериальные активы. «Интеллектуальная собственность действительно является составляющей стоимости предприятия, причем это не только патентные решения, но и гудвилл, репутация, имя, бренд», — говорит начальник департамента проектной и инновационной деятельности Университета ИТМО Нина Яныкина.

Доля нематериальных активов российских компаний в их общей стоимости не столь высока, как в некоторых наиболее технологически продвинутых экономиках. «У этого есть и фундаментальные причины, и причины, связанные со спецификой учета и оценки. При этом с точки зрения динамики развития экономик мы наблюдаем явный рост стоимости и роли нематериальных активов российских компаний», — говорит партнер Dentons Георгий Пчелинцев.

ВОВЛЕЧЬ В ОБОРОТ Нина Яныкина отмечает рост объема сделок с интеллектуальной собственностью. Кроме того, увеличивается число кейсов в Патентном суде РФ. По данным Георгия Пчелинцева, в 2016 году по сравнению с 2014 годом количество зарегистрированных об отчуждении товарных знаков выросло почти на 25% и примерно на те же 25% выросло количество зарегистрированных лицензионных договоров. Количество сделок по отчуждению права на зарегистрированные программы для ЭВМ за тот же период выросло на 36%. Показателен, по его словам, рост регистрации залогов нематериальных активов — он составил 158%. «Эти цифры очень наглядно демонстрируют, что роль нематериальных активов в экономике растет, так они все больше вовлекаются в оборот», — констатирует эксперт.

Советник АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» Елена Авакян указывает на необходимость создания свободного рынка прав интеллектуальной собственности. «Однако на пути его создания стоят многие препятствия, и одним из основных является несовершенство регистрационной системы, а равно отсутствие реестрового учета объектов авторского права. Как показывает изучение практики иностранных государств, одним из основных условий создания активного рынка интеллектуальной собственности является создание специального депозитария прав предлагаемых к реализации, публичная достоверность данных в

котором обеспечивается специальной системой верификации данных, а регистрация прав осуществляется в упрощенном порядке», — рассказывает она.

ТЕХНОЛОГИЧНЫЕ АКТИВЫ Основным сектором, для которого наиболее важны нематериальные активы в России, являются технологические компании. Руководитель практики по интеллектуальной собственности и информационным технологиям юрфирмы «Качкин и партнеры» Екатерина Смирнова говорит, что в высокотехнологичных компаниях интеллектуальная собственность выступает как главный актив и, соответственно, играет важнейшую роль при оценке ее стоимости на рынке. Данный вывод справедлив и для российских высокотехнологичных компаний, таких как «Яндекс», «Мейл.ру». Другой вопрос, что количество отечественных компаний в разы меньше, чем иностранных, что обусловлено понятными экономическими и политическими обстоятельствами.

По словам господина Пчелинцева, технологические компании — одни из основных объектов сделок приобретения и инвестирования и в России, и за рубежом. «Но в сделках с компаниями и из иных секторов в последнее время значительное внимание уделяется нематериальным активам, которым ранее отводилась меньшая роль», — говорит он.

Старший юрист DLA Piper Роман Головацкий отмечает, что в ИТ-отрасли прорывные решения в области информационных технологий становятся главным ресурсом небольших компаний и групп разработчиков, которые участвуют в гражданском обороте. «Другое дело, что развитость российского рынка технологий представляется недостаточной, что приводит к тому, что многие российские разработчики ориентированы в первую очередь на иностранные рынки», — добавляет он.

ЦИФРОВЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ По словам Нины Яныкиной, сейчас происходят практически необратимые изменения в сфере интеллектуальной собственности, связанные с цифровизацией экономики. Одно из них — уход от материальных носителей информации. Раньше, чтобы получить доступ к объекту, необходим был доступ к материальному носителю: флешке, распечатанному документу, диске. Для этого было необходимо заключить сделку. «Теперь объекты интеллектуальной собственности доступны в облаке, и формальное заклю-

чение сделки — это только признак правовой гигиены», — отмечает она. Второе важное изменение — уход от необходимости описания технологии: цифровые модели позволяют использовать эти объекты сразу в производстве. Соответственно, уходит вопрос экспертизы изобретения по существу. Кроме того, если раньше у объекта интеллектуальной собственности был конкретный автор, то сейчас, с ростом больших данных, просто невероятного массива информации и знаний, имеющих в мире, к которым у каждого заходящего в интернет есть доступ, все более распространенным является факт соавторства. Даже потребитель, совершая покупку, становится соавтором интеллектуального продукта, является соавтором.

«Это и есть новая технологическая, цифровая, реальность — и для нее нам нужно создавать соответствующую инфраструктуру и институциональные условия», — убеждена госпожа Яныкина.

В конце прошлого года была принята «Стратегия научно-технологического развития России». Один из ее пунктов — организация системы технологического трансфера, управления, охраны и защиты интеллектуальной собственности. Решить эту задачу призвана Национальная интеллектуальная инициатива (НИИ) — комплекс мер, направленных на создание конкурентоспособного рынка интеллектуальной собственности и открытого цифрового рынка интеллектуальных прав.

ЗАЩИТА ПРЕЖДЕ ВСЕГО Системы защиты интеллектуальной собственности также должны быть адаптированы под современные реалии. Юристы утверждают, что в целом российское законодательство в сфере интеллектуальной собственности полностью отвечает мировым традициям. «Правовое регулирование интеллектуальной собственности в разных странах является достаточно унифицированным благодаря существованию многочисленных многосторонних соглашений, касающихся авторских прав, смежных прав, промышленной собственности, средств индивидуализации. Многие такие международные соглашения накладывают на стран-участниц обязательства по приведению внутреннего законодательства в соответствие с такими соглашениями», — говорит Екатерина Смирнова. Но различия, конечно, существуют. Прежде всего в механизмах защиты прав. Так, например, суммы денежных компенсаций за нару-

шение интеллектуальных прав в странах Европы, в Северной Америке и Австралии значительно выше, чем в России. Кроме того, в России процесс выявления правонарушителей для привлечения их к ответственности значительно усложняется из-за отсутствия четкого регламентированного процесса истребования доказательств, получения информации о нарушителях, длительности рассмотрения дел в судах, отсутствия эффективного механизма исполнения судебных актов, нехватки хороших специалистов в области интеллектуальной собственности.

Роман Головацкий из DLA Piper согласен, что российское законодательство в значительной степени приведено в соответствие с положениями ключевых международных договоров в области интеллектуальной собственности, однако имеются отдельные аспекты и правовые институты, регулирование которых требует совершенствования. В пример эксперт приводит действующий с 1 июня 2016 года обязательный претензионный порядок разрешения споров, который создал для правообладателей множество проблем в деле защиты их исключительных прав от нарушений. «В настоящее время наблюдается движение в сторону существенного изменения данных норм, и хочется надеяться, что в конечном итоге будут введены послабления для споров в области интеллектуальной собственности», — добавляет он. Кроме того, по мнению эксперта, следовало бы расширить компетенцию суда по интеллектуальным правам как суда кассационной инстанции по делам о нарушении интеллектуальных прав. «Особенно это было бы полезно в спорах о нарушениях патентных прав», — полагает он.

Заместитель генерального директора ГК «Финам» Ярослав Кабаков указывает на то, что российские законы, в отличие от, например, английского права, не позволяют качественно структурировать сложные сделки и не всегда защищают должным образом права инвесторов и основателей бизнеса. «Очевидно, что необходимо проводить большую работу в этом направлении. Впрочем, вряд ли возможно кардинальное улучшение без масштабной реформы и российской судебной системы. Помимо необходимости реформы правовой и судебной системы, важным фактором спроса выступает слабо развитый финансовый и — особенно — фондовый рынок», — уверен эксперт. ■

«ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА КЛАСТЕРА — СОБИРАТЬ ДУМАЮЩУЮ АУДИТОРИЮ»

КАК РАЗВИВАТЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ — МНОГОПРОФИЛЬНЫЙ ХОЛДИНГ, НЕ ИМЕЮЩИЙ АНАЛОГОВ В МИРЕ, КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG АННЕ СМИРНОВОЙ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КЛАСТЕРА «ИГРЫ РАЗУМА» ВИТАЛИЙ СОКОЛОВ.

BUSINESS GUIDE: Что собой представляет кластер «Игры разума»? В чем основная идея проекта?

ВИТАЛИЙ СОКОЛОВ: Это большое интеллектуальное пространство на улице Достоевского. Главная задача кластера — собирать думающую аудиторию, которой интересны интеллектуальные мероприятия различного формата: лекции, семинары, тренинги и прочее. Например, универсальный лекторий «Александровская библиотека» — гуманитарный лекторий по истории, моде, урбанистике и языкознанию.

В Высшей школе методологии мы проводим методологические семинары, различные образовательные мероприятия, тренинги, посвященные механизмам работы мозга, встречи с известными авторами и экспертами в области науки, философии и психологии.

В кластере работают центр детского развития «Сократик» для ребят от 3 до 12 лет и их родителей; научно-просветительский проект «Зануда» по популяризации науки для молодежи; образовательный проект нового интеллектуального формата «Академия смысла»; коворкинг «Агора»; собственное арт-пространство Delos, в котором проходят выставки, презентации и модные показы; два этажа лофтов для различной физической активности: танцев, йоги и пилатеса. А еще есть бутик-отель «Ахиллес и Черепаха», ресторанный комплекс «Симпозиум», гастробар MadLabBar, студия красоты Camera Obscura, агентство нейромаркетинга Olympia, типография и издательство «Трактат».

BG: Почему выбрали такой формат проекта? Есть ли что-то подобное в России?

В. С.: Основатель и инвестор проекта — Андрей Курпатов, один из популяризаторов психологии и психотерапии на постсоветском пространстве. Он всю жизнь занимался интеллектуальной деятельностью и сейчас занимается популяризацией науки и методологии мышления в частности, выступает с лекциями и пишет книги на эту тему. Среди наших гостей были и главный художник Google, и автор знаменитого романа «Поколение X» Дуглас Коупленд, и выдающийся ученый, популяризатор науки Ричард Докинз, и другие известные личности. По их словам, место у нас «восхитительное» и «в мире такого нет». Было очень приятно это услышать. В России аналога нет точно.

BG: Какие исследования вы проводили перед запуском проекта и что анализировали, чтобы понять, как привлекать аудиторию?

В. С.: Мы изучали опыт различных креативных пространств Петербурга (таких как «Этажи», «Ткачи» и прочих), но не было ощущения, что это цельные проекты — различные арендаторы, разно-

форматные выставки... Мы же хотели создать цельный продукт интеллектуального формата, где люди ассоциируют себя с конкретным местом, которое отвечает их потребностям: образовательным, досуговым и развлекательным. И в этом смысле наша концепция уникальна.

BG: Каковы инвестиции в проект? Какой срок их окупаемости?

В. С.: У нас все помещения в собственности — это три флигеля общей площадью 3500 кв. м, объединенных внутренним двором, штат сотрудников — около 100 человек. Поскольку мы еще достраиваемся, то инвестиционный период пока не закончен, поэтому я затрудняюсь назвать финальную цифру, но в целом она будет немаленькой. По нашим расчетам, на окупаемость кластер выйдет примерно через два года. Сложность оценки еще и в том, что проекты запускаются поэтапно, а у каждого направления свой срок окупаемости. Ресторан и отель — год, агентство нейромаркетинга и типография — полтора года и так далее.

BG: Кто клиенты «Игр разума»? Многие ли из них приходят в несколько проектов сразу? Возвращаются ли они к вам?

В. С.: Клиенты абсолютно разные, поскольку направлений довольно много. От молодежи, которая интересуется современной наукой в рамках проекта «Зануда», до более зрелой аудитории, которую в большей степени волнует эффективность мышления в рамках Высшей школы методологии. Для «Сократика» — дети и их родители. Для отеля — зарубежные и российские туристы, студия красоты — в основном женская аудитория. Большая часть гостей кластера за один визит посещает не только один проект, при этом почти всегда в их числе ресторан или гастробар. Постоянные клиенты есть, естественно, в студии красоты, в отеле, в типографии.

Мы в целом работаем в направлении пересечения аудиторий и общей синергии различных направлений кластера.

Например, если мы проводим конференцию делового формата, а часть приглашенных гостей или спикеров приезжает из других регионов России или зарубежья, то они могут на время проведения конференции поселиться в нашем отеле, типография может изготовить всю необходимую полиграфию, в студии красоты можно привести себя в порядок перед выступлением, а в ресторане или гастробаре — пообедать и обсудить с коллегами итоги мероприятия. Таким образом, каждый человек, который попадает в кластер, может получить довольно полный спектр услуг, что экономит не только деньги, но и время.

BG: Ресторан и гастробар не конкурируют между собой?



В. С.: У них разные целевые аудитории: более зрелая и состоявшаяся — в «Симпозиуме», MadLabBar же рассчитан на более молодежную аудиторию, здесь, кстати, есть и вечерний танцевальный формат.

BG: Насколько жизнеспособна модель сочетания такого количества бизнесов разного направления?

В. С.: Когда мы задумывали «Игры разума», то понимали, что наши интеллектуальные продукты, особенно на этапе становления, не будут особенно прибыльными. Поэтому возникла идея создать сопутствующие бизнесы, кото-

рые будут вовлечены в интеллектуальные направления работы кластера и поддерживать их экономически. Наиболее прибыльные из всех направлений — отель, ресторан и гастробар, а также конференц-возможности.

BG: Как сезонность бизнеса сказывается на положении всего кластера?

В. С.: В целом наш кластер — это единый холдинг, и наличие в нем бизнесов с различной сезонностью обеспечивает экономическую устойчивость в течение всего года. Например, высокий сезон для отеля — поздняя весна и лето, а вот ресторан пользуется большим спросом зимой. ■

В ПЕТЕРБУРГСКИЕ СТАРТАПЫ ПОВЕРИЛИ В МОСКВЕ

ФОНД РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-ИНИЦИАТИВ (ФРИИ), ЗАПУЩЕННЫЙ В 2013 ГОДУ ПО ИНИЦИАТИВЕ ПРЕЗИДЕНТА РФ ВЛАДИМИРА ПУТИНА, С МОМЕНТА СВОЕГО ОСНОВАНИЯ ИНВЕСТИРОВАЛ 400 МЛН РУБЛЕЙ В ПЕТЕРБУРГСКИЕ СТАРТАПЫ. АЛЕКСЕЙ КИРИЧЕНКО

Самые крупные инвестиции получили компании, специализирующиеся на работе с клиническими данными и на подборе персонала. Для ФРИИ интересны стартапы, которые могут зарабатывать ежегодно не менее 300 млн рублей на четвертый-пятый год работы. В Петербурге состоялась ежегодная конференция для стартапов, IT-компаний и инвесторов SPb Startup Day, организатором которой является ФРИИ. Как рассказали BG в фонде, с момента основания он инвестировал 400 млн рублей в 29 петербургских стартапов. Наибольшие инвестиции от ФРИИ в размере 160 млн рублей получил стартап Data Matrix — программное обеспечение для организации клинического исследования и управления им. В Data Matrix гордятся, что помогли сократить издержки на научно-исследовательскую деятельность до 15% шести из топ-10 фармацевтических компаний. Всего в портфеле стартапа 139 проектов для фармацевтических, биотехнологических компаний и CRO (контрактные исследовательские организации). На втором месте сервис на базе искусственного интеллекта по подбору персонала «Робот Вера» от компании Stafory, который привлек у ФРИИ 67 млн рублей. Сооснователь Stafory Александр Ураксин рассказал BG, что сейчас у «Робота Веры» около 120 корпоративных клиентов, крупнейшие из которых — ПАО «Ростелеком» и ПАО «МТС». До конца года стартап планирует увеличить базу клиентов до 150–200 и выйти на выручку 40 млн рублей, отметил господин Ураксин. Замыкает тройку лидеров облачный сервис для ресторанов и поставщиков

DocsInBox, который привлек у ФРИИ 15 млн рублей. Этот сервис автоматизирует работу с документами и процесс закупки товаров. Основатель DocsInBox Леонид Комиссаров пояснял BG, что многие рестораны до сих пор вводят информацию с накладных и фиксируют наем новых закупщиков вручную, что усложняет работу с данными при росте сети. Сейчас у DocsInBox более 1,5 тыс. клиентов ресторанного бизнеса, крупнейшие из которых «Хлеб насущный», «Farsh», «Токио Сити». ФРИИ учрежден Агентством стратегических инициатив по предложению Владимира Путина в 2013 году, сейчас в портфеле фонда свыше 300 компаний. Чтобы стартапу получить финансирование от ФРИИ, необходимо подать заявку на участие в акселераторе (специальные программы фонда для IT-проектов, которые длятся несколько месяцев), далее проекты оценивают аналитики ФРИИ, после чего формируют лонг-лист примерно из 50 компаний, некоторым из них будет сделано инвестиционное предложение. «На время акселератора команды получают от ФРИИ стартовые инвестиции — 2,1 млн рублей, за это мы берем долю 7% в проекте. После того, как компания прошла акселератор, мы можем сделать ей инвестиционное предложение на 15 млн рублей и уже доводим нашу долю в проекте до 20–25%», — объясняет директор по работе с портфельными компаниями ФРИИ Сергей Негодяев. По его словам, ФРИИ отбирает проекты, оценивая команду стартапа, идею и прототип. В-третьих, фонд инвестирует только в те стартапы, чья годовая потенциальная выручка составит не менее 300 млн

рублей на четвертый-пятый год работы. В среднем цикл развития IT-компаний составляет от пяти до девяти лет. «Сейчас 40–50% стартапов приходится на сервисы по переводу офлайн-бизнеса в онлайн и помощь в таком переводе. Потому что огромное количество людей в России только сейчас начинают заходить в интернет. Еще 20% приходится на различные маркетплейсы — это сведение заказчиков с поставщиками услуг, к примеру, уборщиками, строителями», — говорит господин Негодяев. Он отмечает, что стартапам надо развиваться в направлении автоматизации процессов, искусственного интеллекта, интернета вещей, телемедицины, финансовых технологий, ритейла и других бизнесов, которые работают с клиентами. Не только специализированные фонды заинтересованы в петербургских стартапах, но и крупные компании. Как рассказал BG директор по цифровым продуктам и инновациям ПАО «Вымпелком» Артем Мусинов, в этом году у оператора появился специальный институт для работы со стартапами Innovation Lab. В приоритете у «Вым-

пелкома» мобильные сервисы, которые затем можно использовать для платформы Veon, отмечает господин Мусинов. Помимо этого, оператору интересны электронная коммерция, интернет вещей, финансовые сервисы. Объем инвестиций в стартапы господин Мусинов пока не раскрывает. «Наша отличительная особенность от других акселераторов — большая аудитория. В мире у Veon 235 млн человек, и на эту аудиторию потенциально может выйти стартап», — отмечает Артем Мусинов. Роман Романюк, директор венчурного фонда Euro Venture инвестиционной компании «Евроинвест» (ориентирован на промышленные инновации), считает, что петербургские стартапы в диджитал-сфере еще слабоваты. «Как показала питч-сессия недавнего SPb Startup Day, организованного ФРИИ, в основном это все еще IT-приложения для бытовых сервисов с неочевидной рыночной востребованностью. Для поддержания стартап-инициатив это, конечно, неплохо, но нас больше интересуют решения в сфере промышленного интернета», — высказался господин Романюк. ■

«РОССИЙСКИЙ ПРОМЫШЛЕННИК» ПРОЙДЕТ В «ЭКСПОФОРУМЕ»

С 20 по 22 сентября 2017 года в Санкт-Петербурге в КВЦ «Экспофорум» пройдет XXI международный форум «Российский промышленник». В этом году тематическими разделами выставки станут промышленный потенциал регионов России; инновации и стартапы; машиностроение; станкостроение и металлообработка; лазерное оборудование и технологии; робототехника и автоматизация; инструмент и техоснастка; электроника и приборостроение. В рамках выставочной программы будет представлена специальная экспозиция «Комплексное развитие территорий как стратегия развития Санкт-Петербурга». Компании представят возможности практического применения инновационного оборудования как на промышленных предприятиях, так и в городской среде. Среди экспонентов такие предприятия, как ЛОМО, «Климов», Средне-Невский судостроительный завод, «Ленинец», «Авангард». Олег Привалов

ЖИЗНЬ ОБОГНАЛА ОСАГО

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2017 ГОДА РЫНОК СТРАХОВАНИЯ СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ, ПО ДАННЫМ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО СОЮЗА СТРАХОВЩИКОВ (СПБСС), ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА ВЫРОС БОЛЕЕ ЧЕМ НА 7%. ДЕНИС КОЖИН

По данным СПбСС, за первые шесть месяцев 2017 года страховые премии в Петербурге (кроме обязательного медстрахования) достигли 42,29 млрд рублей. Рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 7,3%. Марк Гойхман, ведущий аналитик ГК TeleTrade, говорит, что опережающими темпами даже для страны в целом развивалось добровольное страхование жизни. В городе на Неве его объемы повысились на 56,4% за указанный период. «Это связано прежде всего с бумом накопительного и инвестиционного страхования жизни. Оно рассматривается не только как страховой продукт, но и как средство личных сбережений, приносящее доход выше инфляции и име-

ющее налоговые вычеты 13% по НДФЛ. В результате данные продукты могут приносить доходность более 20% годовых», — говорит он. Страхование жизни в первом квартале 2017 года в Петербурге дало сборы в размере 7,226 млрд рублей и впервые превысило ОСАГО (7 млрд). «Это новое явление текущего года», — отмечает аналитик. «Автогражданка» просела по объемам на 2,4%. «Это объясняется сохранением кризисных явлений: низкие продажи автомобилей, экономия на данной дорогостоящей страховке из-за снижения реальных доходов населения. Именно тем, что в городе оба эти фактора менее значимы, чем по стране в целом, можно объяснить чуть более благополучные по-

казатели ОСАГО. Но в последующем, с восстановлением продаж машин и прекращением падения доходов, вероятно выравнивание сборов по ОСАГО. В целом за 2017 год данный сектор в Санкт-Петербурге покажет, очевидно, результат не меньше, чем в 2016 году», — предполагает господин Гойхман. Лидером рынка по абсолютным объемам сборов остается страхование имущества. Премии по нему составили 15,9 млрд рублей, хотя и уменьшились на 5% за указанный период. Причины негативной динамики также кризисные, поскольку основной вклад в сокращение показателя внесло страхование средств наземного, водного, воздушного транспорта и особенно железнодорожного.

При этом некоторые сегменты рынка оказались в упадке. Генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев говорит: «Развитие рынка строительного страхования не просто остановилось, а стремительно сокращается. И в ближайшей перспективе продолжит сокращаться. Связано это с рядом факторов: тут и общее кризисное положение строительной отрасли, и замена страхования ответственности застройщиков на отчисления в специальный фонд, и законодательная реформа в строительном саморегулировании, вследствие которой страхование перестало быть вмененной нормой при формировании компенсационных фондов строительных СРО». ■

СТРАХОВАНИЕ

РОЗНИЦА С ДОПОЛНЕННОЙ РЕАЛЬНОСТЬЮ

ТЕХНОЛОГИИ ДОПОЛНЕННОЙ РЕАЛЬНОСТИ ПОЛУЧАЮТ ВСЕ БОЛЬШЕЕ РАСПРОСТРАНЕНИЕ В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ. НОВЫЕ РЕШЕНИЯ АКТИВНО БЕРУТ НА ВООРУЖЕНИЕ КОМПАНИИ, ЗАНИМАЮЩИЕСЯ РОЗНИЧНЫМИ ПРОДАЖАМИ.

АГАТА МАРИНИНА

По оценкам аналитиков, уже через пять-восемь лет в мире будет наблюдаться всплеск развития технологий виртуальной и дополненной реальности. Об этом свидетельствует пристальное внимание к этим решениям со стороны таких гигантов, как Google и Microsoft, так и со стороны локального бизнеса, который все чаще старается использовать их для взаимодействия с потребителями.

Один из секторов, который все чаще присматривается к виртуальной и дополненной реальности,— предприятия розничной торговли. Креативный директор компании PlayDisplay Андрей Судариков отмечает взрывной рост интереса компаний, имеющих отношений к розничной торговле, к коммуникации с клиентом на основе дополненной реальности.

Ритейл — одна из наиболее динамичных сфер бизнеса, живо реагирующая на изменения потребностей общества. Каждое новое поколение покупателей диктует свои условия, а перемены в привычках и алгоритмах приема решений заставляют розничные сети искать новые пути взаимодействия с потребителями. IKEA уже предлагает через специальное приложение-каталог не только выбрать необходимую мебель, но и расставить ее в конкретной квартире.

Директор по маркетингу торговой сети «Перекресток» Дмитрий Медведев отмечает, что пока говорить о каком-то заметном влиянии технологий в области дополненной реальности на розничную торговлю рано. «Но, как и с другими технологиями, например, с распространением мессенджеров, чат-ботов, бесконтактной оплатой и прочим, переход от пилота к промышленному использованию может произойти очень быстро и естественно»,— прогнозирует он.

Современные решения открывают новые возможности для взаимодействия с конечными потребителями, в том числе повышают вовлеченность клиента. Таким образом, бизнес получает уникальную возможность взаимодействия с потребителем непосредственно в момент контакта с рекламным сообщением, может увеличить длительность контакта и существенно повысить запоминаемость продукта. Кроме того, маркетологи отмечают существующий wow-эффект от использования дополненной реальности. Такие промоакции пользуются неизменным успехом. «Мы видим несколько сегментов применения для ритейла — это игровые механики и «продвинутый» торговый маркетинг в местах продаж, непосредственно у полки. Современные решения в этой области для российских ритейлеров вполне доступны как технологически, так как, как правило не требуют масштабных изменений собственной IT-инфраструктуры, так и финансово»,— говорит Дмитрий Медведев.



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

ПОЗИТИВНОЕ ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ, КОТОРОЕ ДОПОЛНЕННАЯ РЕАЛЬНОСТЬ ОКАЗЫВАЕТ НА ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ, ПРИВОДИТ К СПОНТАННЫМ ПОКУПКАМ, ПОВЫШАЕТ ЛОЯЛЬНОСТЬ К БРЕНДУ И ВЫДЕЛЯЕТ ЕГО СРЕДИ КОНКУРЕНТОВ

«Позитивное эмоциональное воздействие, которое дополненная реальность оказывает на пользователя, приводит к спонтанным покупкам, повышает лояльность к бренду и выделяет его среди конкурентов. Высокую эффективность не могли не заметить маркетологи, поэтому компании из различных сфер бизнеса все чаще пересматривают стратегию продвижения в пользу применения новых технологий вообще и дополненной реальности в частности»,— говорит Андрей Судариков.

Используются технологии и для планирования пространства. Так, ритейлер «Ашан» один из своих гипермаркетов спроектировал с использованием устройства смешанной реальности Microsoft HoloLens, которое создает интерактивные голограммы в окружающем пространстве. В формате 3D-голограммы была создана детальная модель будущего магазина еще до его постройки, что позволило оценить различные варианты расположения торгового оборудования, а также упростила процессы проектирования и строительства. «Новые технологии — это всегда серьезный вызов. Благодаря технологии смешанной реальности мы смогли развернуть модель в реальный масштаб: оказаться внутри виртуального помещения, понять расстояние между стеллажами, их высоту и многое другое»,— отметил генеральный директор и основатель компании HoloGroup (разработчик приложения) Александр Якубов.

Оценили возможности дополненной реальности и застройщики. По словам коммерческого директора ГК «Пионер» Татьяны Копыстыринской, группа компаний

«Пионер» давно использует решения дополненной реальности при продаже квартир в своих жилых проектах. Совместно с российской технологической компанией Nettle, являющейся резидентом инновационного центра «Сколково», компания внедрила уникальную разработку в процесс презентации своих проектов.

Система создает виртуальные голограммы, которые обладают наглядностью классических макетов домов и интерактивностью 3D-моделей. «Экран NettleBox дает возможность принципиально нового подхода к презентации проекта. Покупатели квартир в проектах ГК «Пионер» могут в деталях увидеть, как будут выглядеть их будущий дом и придомовая территория, выбрать квартиру и изучить ее планировку. Wow-эффект, который производит устройство, также отмечается всеми посетителями нашего офиса»,— рассказывает Татьяна Копыстыринская.

Современные технологии используются повсеместно, но крупные поставщики IT-решений зачастую не успевают реагировать на запросы переменной публичности. По словам Дмитрия Медведева, в том, что касается развития рынка провайдеров подобных решений в России, пока мы отстаем от мирового уровня внедрения таких технологий. Ожидается, что количество предложений от российских, белорусских и зарубежных провайдеров в ближайшее время будет быстро расти. Россия и Белоруссия, по мнению господина Медведева, уже являются поставщиками таких решений, это связано прежде всего с высоким качеством технического образования.

По словам Андрея Сударикова, рынок поставщиков решений на основе дополненной реальности в России является развивающимся. На данный момент существует четыре-пять крупных игроков. Под понятием «развивающийся рынок» господин Судариков подразумевает количественный параметр. Что касается качества решений, то, по его словам, у российских поставщиков оно находится на уровне лучших мировых разработчиков.

«Бытует мнение о дороговизне технологии дополненной реальности и о сложностях в ее применении. Мы разрушили этот стереотип и в ответ на вызов рынка разработали продукт, который делает внедрение дополненной реальности простым и доступным. Наши клиенты, применяя браузер дополненной реальности Metka, могут запускать свои проекты всего за три дня. Надо отметить, что в числе наших клиентов не только акулы бизнеса, но и компании мелкого и среднего бизнеса»,— рассказал господин Судариков.

Россия находится в авангарде разработки качественных продуктов с применением дополненной реальности. «Участившиеся запросы в PlayDisplay от иностранных компаний убедительно это доказывают. Особо востребованным является наш браузер дополненной реальности Metka, который значительно упрощает взаимодействие с технологией дополненной реальности. Именно этот продукт мы и считаем перспективным»,— заключает Андрей Судариков. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ

Коммерсантъ

ЭНЕРГЕТИКА. НЕФТЬ. ГАЗ

ПРОЕКТ ИЗ СЕРИИ ЦВЕТНЫХ
ТЕМАТИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЙ
BUSINESS GUIDE.



РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ
С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»
НА VII ПЕТЕРБУРГСКОМ
МЕЖДУНАРОДНОМ
ГАЗОВОМ ФОРУМЕ
И НА XVII ПЕТЕРБУРГСКОМ
МЕЖДУНАРОДНОМ
ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ ФОРУМЕ
4-7 ОКТЯБРЯ 2017 года
КВЦ «ЭКСПОФОРУМ».

3 ОКТЯБРЯ
2017

ФОРМАТ — А3.

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ВЫПУСКЕ
(812) 325 85 96, e-mail: reklama@spb.kommersant.ru