

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

ПРОМЫШЛЕННИКАМ
МАЛО МЕСТА / 15
ЗАФИКСИРОВАТЬ РОСТ / 17
ОНКОЛОГИЧЕСКАЯ
НАСТОРОЖЕННОСТЬ / 22



Среда, 31 октября 2016 №200
(№6438 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

 **ФАКТ.**
КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ

Реклама

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

ГЛУБИНА МЫСЛЕЙ ЗДЕСЬ НЕ ГЛАВНОЕ

Главным событием нынешней осени для региона стала смена губернатора Петербурга. К ушедшему Георгию Полтавченко у бизнеса накопилась масса вопросов, и его уход деловые круги восприняли в целом положительно. Правда, нашлись скептики, которые тут же начали предостерегать: мол, рано радуется, как бы не пришлось вспоминать бывшего градоначальника добрым словом, не факт, что станет лучше. В соцсетях на разные лады стали комментировать весеннее выступление нового врио (а тогда полпреда в СЗФО) Александра Беглова, где он рассуждал о трех важнейших для страны задачах: о способах оградить подрастающее поколение от тлетворного влияния Запада, о необходимости модернизировать армию и о том, что надо создать по-настоящему хорошую бомбу.

Но если отвлечься от политических взглядов нового главы города и вспомнить его первое пришествие на пост врио губернатора, то можно констатировать, что опасения скептиков практикой не подтверждаются. Когда в 2003 году Александр Беглов был поставлен на несколько месяцев руководить городом, девелоперы города очень быстро смогли найти с ним общий язык. И даже, рассказывают, подготовили письмо для Москвы с просьбой временного градоначальника сделать постоянным — для пущей пользы Северной столицы. Правда, как говорят составители бумаги, когда про нее узнал «виновник торжества», он пришел в невероятное смятение и потребовал письмо немедленно сжечь, справедливо опасаясь, что в Кремле оно будет воспринято как его личная инициатива остаться во власти. Тогда, видимо, с исполняющим обязанности губернатора было особо проговорено, что его статус будет временным, надеяться на должность не стоит, и появление письма выглядело бы как нарушение договоренностей.

В общем, как бы там ни было, с бизнесом новый старый врио договариваться может, по крайней мере — готов к диалогу, а это уже положительный признак. Что же до неоднозначных заявлений, то здесь можно вспомнить 40-го президента США Рональда Рейгана, который доказал: для того чтобы быть эффективным управленцем и хорошим администратором, совсем не обязательно демонстрировать какую-то особую глубину мыслей.

РОСТ НА ИСХОДЕ ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА (ИПП) ПО ИТОГАМ ЯНВАРЯ — СЕНТЯБРЯ 2018 ГОДА СОСТАВИЛ 104,2% К АНАЛОГИЧНОМУ ПЕРИОДУ ПРЕДЫДУЩЕГО ГОДА. В ЦЕЛОМ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ГОРОДА ПРОДОЛЖАЕТ РАЗВИВАТЬСЯ ДОСТАТОЧНО АКТИВНО. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ В СРЕДЕ АНАЛИТИКОВ ЕСТЬ ПЕССИМИСТЫ, КОТОРЫЕ ПОЛАГАЮТ, ЧТО ВОССТАНОВИТЕЛЬНЫЙ ИМПУЛЬС РОСТА ПОСЛЕ КРИЗИСА 2014–2016 ГОДОВ ПОСТЕПЕННО ИССЯКАЕТ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

«Промышленное производство демонстрирует рост уже 36 месяцев подряд — фактически это три полных года. Это самый продолжительный непрерывный рост ключевых показателей в Санкт-Петербурге за многие годы», — комментирует председатель комитета по промышленной политике и инновациям Санкт-Петербурга (КППИ) Максим Мейксин.

ОПТИМИЗМ ЧИНОВНИКОВ Существенный рост объемов выпуска продукции сохраняется в таких отраслях машиностроения, как производство электрического оборудования (126,4%), производство машин и оборудования (112,2%), производство автотранспортных средств (109,9%). В высокотехнологичном секторе также возросло производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях (105,4%). В производстве пищевых продуктов ИПП составил 104,7%, в производстве напитков — 122,4%. Среди других отраслей обрабатывающего комплекса наблюдается положительная динамика в производстве мебели (121,5%), в производстве химических веществ и химических продуктов (113,5%), в производстве одежды (111,8%), в производстве изделий из дерева, обработке древесины (111,5%), в полиграфической деятельности и копировании носителей информации (107,3%), в производстве прочих готовых изделий (105,1%), в производстве резиновых и пластмассовых изделий (101,3%).

Индекс настроений в промышленности, рассчитанный КППИ с учетом статистической информации и данных опроса предприятий, в сентябре 2018 года составил 51,8% (и в августе тоже 51,8%). Большинство предприятий (около 90%) оценивает общую экономическую ситуацию позитивно, уверены в КППИ. В сентябре 2018 года 74% предприятий, принявших участие в опросе, сохранили объемы выпуска товаров на уровне предыдущего месяца; более 14% предприятий увеличили объемы производства, рапортуют в комитете. В следующие три месяца четверть опрошенных предприятий планирует увеличить выпуск товаров; 31% организаций прогнозирует улучшение финансовых результатов, говорят в Смольном.

Алексей Калачев, эксперт-аналитик ГК «Финам», признает, что в целом промышленность города показала в январе — августе 2018 года позитивную динамику, лучшую, чем в среднем по стране. Он отмечает, что в индексе промпроизводства за первые восемь месяцев года лучшую динамику показали производства пищевых продуктов (+6,3%), напитков (+23,2%),



ДО КОНЦА ГОРОДА ЧЕТВЕРТЬ ОПРОШЕННЫХ СМОЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЙ ПЛАНИРУЕТ УВЕЛИЧИТЬ ВЫПУСК ТОВАРОВ, А 31% ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПРОГНОЗИРУЕТ УЛУЧШЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

одежды (+15,1%), мебели (+27,7%), обработка древесины (+12,4%), производство химических веществ и химических продуктов (+15,9%), лекарственных средств (+11,6%), электрического оборудования (+36,3%), автотранспортных средств (+8,8%). Худшую динамику показали производство текстильных изделий (–22%), кожи и изделий из кожи (–64,2%), металлических изделий (–15,7%), компьютеров, электронных и оптических изделий (–10,4%), прочих транспортных средств и оборудования (–12,1%).

Вес этих изменений зависит от вклада предприятий соответствующих отраслей, которые можно оценить по их доле в обороте. Самый весомый вклад (если вынести за скобки производство нефтепродуктов) внесло производство автотранспортных средств. «Оно не только росло на фоне продолжения восстановления российского авторынка в этом году. Его доля в обороте предприятий обрабатывающих отраслей города (без учета производства нефтепродуктов) составила почти четверть — 24,6% (с учетом производства нефтепродуктов — 11,3%). Доля производства пищевых продуктов составила 11,1% (здесь и далее, чтобы не перегружать текст, без учета производства нефтепро-

дуктов, а в скобках — с учетом (5,1%)). Доля производства машин и оборудования, не включенных в другие группировки — 7,9% (3,6%), производства химических веществ и химических продуктов — 6,4% (2,9%), готовых металлических изделий — 6,2% (2,8%), компьютеров, электронных и оптических изделий — 5,6% (2,6%), металлургического производства — 5,3% (2,4%). Именно эти отрасли сегодня и в ближайшем будущем определяют лицо экономики Санкт-Петербурга», — считает господин Калачев.

Антон Щербаков, эксперт информационного агентства «Крединформ», говорит, что в наилучшем финансовом положении вновь оказался топливно-энергетический сектор, который демонстрирует впечатляющие производственные показатели. «Безусловно, в России имеются секторы, показывающие уверенный рост и развитие, но не все так однозначно. К сожалению, наша страна оказалась в заложниках монополистической конкуренции, когда целые отрасли формируют только несколько крупнейших корпораций, которые, по сути, в одиночку пытаются диверсифицировать экономику, демонстрируя ошеломительные показатели выручки и чистой прибыли, а

успех их во многом связан с их уникальным положением на рынке», — говорит господин Щербаков.

ТРЕВОЖНЫЕ ЗВОНКИ Тем не менее в среде экспертов есть и пессимисты. Антон Быков, главный аналитик ООО «ЦАФТ» (Центр аналитики и финансовых технологий), говорит, что в промышленном секторе Санкт-Петербурга в сравнении с предыдущим годом наблюдается общее замедление темпов роста. Если в 2017 году по индексу промышленного производства Санкт-Петербурга фиксировался рост на 5,5%, то, по имеющимся данным еще незавершенного 2018 года, ИПП меньше, обращает внимание аналитик.

«Из представленных данных становится понятно, что восстановительный импульс роста после кризиса 2014–2016 годов постепенно иссякает. При этом улучшение потребительских настроений россиян благодаря росту доходов и буму кредитования в первой половине 2018 года способствовало активным покупкам граждан России, простимулировав производство потребительских товаров», — считает господин Быков.

По его мнению, будущее петербургской и российской промышленности представляется очень тесно связанным с глобальными трендами. Наиболее важными в перспективе ближайших пяти-десяти лет видятся национальный протекционизм и быстрые технологические преобразования, которые с высокой вероятностью произойдут в этот период.

Первый тренд в ближайшие годы будет лишь усиливать свое влияние, и страны все чаще будут прибегать к «несправедливым» с рыночной точки зрения действиям, предоставляя своим производителям все более выгодные условия. «Так что большой интерес для бизнеса может представлять импортозамещение потребительских товаров. Что касается производства более сложной продукции, то здесь в первую очередь необходимо заручиться поддержкой государства», — полагает господин Быков.

Второй тренд сейчас кажется чем-то отдаленным и не столь важным, однако в какой-то момент ближайших десяти лет он станет главным конкурентным преимуществом. Речь идет об полностью автоматизированных производственных линиях, рассуждает господин Быков. Одновременно с организацией предприятий по разработке и строительству таких линий необходимо вводить на уровне среднего специального образования направления, связанные с основами предпринимательской производственной деятельности.

«Молодых людей необходимо учить обращаться с производственным инструментом будущего — роботами, а также обучать основам организации коммерчески выгодного производства. В будущем именно они могут стать основой не экспортно-сырьевой части российской экономики. Крайне важным уже сейчас представляется развитие соответствующей инфраструктуры. Например, создание многоуровневых производственных центров или аналога офисных центров, где за небольшие деньги можно снять площадку с готовыми коммуникациями и быстро запустить производство. В Петербурге сейчас как раз идет активное обсуждение того, как нужно использовать старые промышленные зоны», — резюмирует эксперт. ■

ПРОМЫШЛЕННИКАМ МАЛО МЕСТА

ЗА ТРИ КВАРТАЛА 2018 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛО ВВЕДЕНО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ 29 ТЫС. КВ. М КАЧЕСТВЕННЫХ СКЛАДОВ, ЧТО НА 63% МЕНЬШЕ, ЧЕМ ЗА СООТВЕТСТВУЮЩИЙ ПЕРИОД 2017 ГОДА. В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ 2018 ГОДА ВВЕДЕН В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ОДИН ОБЪЕКТ КЛАССА В, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫЙ ДЛЯ СОБСТВЕННОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ. ДЕФИЦИТ НА РЫНКЕ СКЛАДОВ НА ЭТОМ ФОНЕ РАСТЕТ, ОСОБЕННО ВОСТРЕБОВАНЫ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ.

РОМАН РУСАКОВ

Как отмечают специалисты Knight Frank St. Petersburg, на фоне низкого уровня вакантных площадей с первого по третий квартал 2018 года объем сделок аренды и продажи складов классов А и В на 5% превысил показатель аналогичного периода 2017 года и составил 140 тыс. кв. м. Значение суммарного объема сделок на всем рынке, включая некачественные объекты, к концу третьего квартала 2018 года соответствовало уровню аналогичного периода 2017 года, но на 5% превысило итоговый результат 2016 года.

СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ РАСТЕТ Михаил Тюнин, заместитель генерального директора Knight Frank St. Petersburg, отмечает, что в структуре запросов, поступивших в компанию в течение первых трех кварталов 2018 года, лидировали отопляемые производственно-складские помещения сроком аренды на три-пять лет. Южное направление остается наиболее приоритетным для арендаторов, однако по сравнению с итогами 2017 года зафиксировано увеличение заявок на размещение в северных районах Санкт-Петербурга. Средняя площадь арендованного помещения в качественных складских комплексах увеличилась на 21% по сравнению с итоговым значением 2017 года и составила 4,1 тыс. кв. м.

Средние ставки аренды на качественные складские помещения в третьем квартале находились в диапазоне от 450 до 500 рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС и операционные расходы. В связи с минимальным объемом нового ввода и низким уровнем вакантных площадей прогнозируется увеличение ставок аренды в ближайшей перспективе. Согласно умеренно оптимистичному прогнозу, до конца 2018 года девелоперами заявлено к вводу в эксплуатацию 14 качественных объектов складской площадью 146 тыс. кв. м. «По нашим оценкам, на 60% новых площадей, предназначенных для рынка аренды, найдены арендаторы, в связи с чем дефицит складских площадей классов А и В сохранится», — полагают в Knight Frank St. Petersburg.

Филипп Чайка, руководитель отдела индустриальной и складской недвижимости компании IPG.Estate, говорит: «Текущий уровень вакансии на рынке Петербурга не превышает 5%. Наблюдается дефицит качественного предложения». По его словам, сегодня в стадии активной реализации находится четыре спекулятивных качественных объекта общей площадью 113 тыс. кв. м: «Осиновая Роща» (38 тыс. кв. м), «Логопарк М 10» (30 тыс. кв. м), «Логопарк Троицкий» (12,6 тыс. кв. м), «Реформа» (33 тыс. кв. м), которые планиру-



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ И ЛОГИСТИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ, УСПЕХ БИЗНЕСА КОТОРЫХ ВО МНОГОМ ЗАВИСИТ ОТ НАЛИЧИЯ КРУПНЫХ КАЧЕСТВЕННЫХ ПЛОЩАДЕЙ, УДОВЛЕТВОРЯЮЩИХ ИХ СПЕЦИФИЧЕСКИМ ТРЕБОВАНИЯМ ПО ЛОКАЦИИ И ИНЖЕНЕРНОМУ ОСНАЩЕНИЮ, ВЫБИРАЮТ ФОРМАТ СТРОИТЕЛЬСТВА «ПОД КЛЮЧ».

ется ввести в эксплуатацию до конца 2018 года-начала 2019. «Ставка предложения по аренде на склады класса А находится в диапазоне 450–550 рублей за «квадрат», включая НДС и ОРЕХ, коммунальные расходы оплачиваются отдельно. Наибольшей популярностью пользуются запросы 1000–1500 кв. м: такие помещения проблематично найти из-за отсутствия подобной нарезки», — отмечает господин Чайка.

По данным IPG.Estate, наиболее востребованы склады на востоке Санкт-Петербурга в Красногвардейском районе, но исторически данный район не обеспечен складами, исключение составляет территория, ограниченная проспектами Маршала Блюхера, Индустриальным и Лапинским.

В качестве арендаторов активны дистрибуторы товаров народного потребления, отделочных материалов. Особая активность наблюдается со стороны представителей e-commerce. Данные компании увеличивают свои региональные склады в Петербурге площадью 500–700 кв. м до 2–5 тыс. кв. м, отмечает господин Чайка. «Многие арендаторы складов класса А прорабатывают вопрос (например, подбирают участки) строительства либо собственных складов, либо build-to-suit с последующей долгосрочной арендой, особенно чувствуется данная тенденция от логистических и транспортных компаний», — указывает он.

ВСЕГО ЧЕТВЕРТЬ НА ПРОИЗВОДСТВО Алексей Калачев, эксперт-аналитик ГК «Финам», говорит, что наибольшим дефицитом пользуются помещения производственного назначения высокого качества,

доля которых в общей структуре предложения не превышает 25%. При этом, обращает внимание он, за первое полугодие 2018 года увеличилось количество запросов на размещение производства в черте города.

Алексей Лазутин, директор департамента складской и индустриальной недвижимости Colliers International, отмечает, что за последние три года производственные компании существенно увеличили свою активность в Петербурге и Ленинградской области, причем именно 2018 год пока остается рекордным с точки зрения объема арендованных и купленных ими площадей. «Если в период 2015–2017 годов средняя доля компаний-производителей в общем объеме сделок занимала от 15 до 20%, что в абсолютных цифрах составляло 28–35 тыс. кв. м арендованных и купленных площадей, то только за первое полугодие 2018 года объем сделок компаний этого профиля достиг 50% от общего объема спроса, или более 50 тыс. кв. м», — говорит он.

«Спрос на производственные помещения стабилен. Основной момент — это отсутствие качественных производственных помещений на первом этаже с ровным полом и 100–150 кВт электроэнергии. Особо ликвидны первые этажи производственных зданий с высотой потолка от 7 м. Традиционно преобладают запросы на помещения с кран-балками грузоподъемностью от 5 тонн и выше. Ставка предложения по аренде на такие качественные объекты доходит до 430–470 рублей за квадратный метр с НДС, коммунальные услуги оплачиваются отдельно. Ставки на вторые этажи и выше находятся на уровне 380–400 рублей с НДС», — приводит данные господин Чайка.

Алексей Лазутин отмечает: «Производственные и логистические компании, успех бизнеса которых во многом зависит от наличия крупных качественных площадей, удовлетворяющих их специфическим требованиям по локации и инженерному оснащению, выбирают формат строительства „под ключ“. Анонсированный спекулятивный ввод новых площадей не способен удовлетворить возросший спрос, и мы ожидаем, что тренд build-to-suit закрепится на индустриальном рынке Петербурга и Ленинградской области на ближайшие несколько лет. Целесообразно строить „под ключ“ объекты площадью от 10 тыс. кв. м, так как постоянные затраты, в частности затраты на проектирование, подведение коммуникаций, составляют значительную долю в расходах. Проекты build-to-suit производственного и логистического назначения на сегодня формируют практически треть спроса». → 16

15 → По мнению господина Лазутина, одним из трендов на рынке можно назвать уменьшение размера предлагаемого блока в строящихся комплексах класса А до 2–2,5 тыс. кв. м. Также растет спрос на универсальные здания, которые можно легко и быстро переоборудовать, чтобы использовать их как под производство, так и под складские нужды. Из основных игроков на рынке аренды в Санкт-Петербурге традиционно хорошо представлены Raven Russia, MLP, Nordway, Raum, «Логопарк Троицкий», «Осиновая Роща», «Интертерминал». На рынке девелопмента — «ПНК-Груп», «А Плюс Девелопмент».

СМОТРЯТ НА ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ

Директор департамента складской и индустриальной недвижимости East Real Маргарита Чугаева говорит: «Среди ключевых тенденций выделяется основная: производственные компании, которым непросто найти подходящее помещение для расширения производства, начинают рассматривать варианты строительства собственных площадок, в том числе на территории индустриальных парков».

Алла Сидоренко, руководитель направления складской и индустриальной недвижимости компании «Бестъ. Коммерческая недвижимость», отмечает: «В 2018 году из заявленных ранее 30 проектов индустриальных парков общей площадью около 5 тыс. га действует только 18. Традиционно наиболее активное заполнение парков происходит на юге города. Стоимость квадратного метра варьируется от 2300 до 3300 рублей. Наиболее активный спрос за последний год мы наблюдали со

стороны предприятий пищевой и легкой промышленности, производств строительных материалов, предприятий машиностроения и обработки металлов. Они и будут драйверами развития региона, к ним также можно добавить фармацевтические предприятия».

Спрос сохраняется как на инженерно подготовленные участки, так и на участки, где есть подтвержденная техническая возможность подключения. У потенциальных резидентов увеличилась требуемая площадь участка — с 2,5 до 10 га.

«Основными проблемами индустриальных парков остаются конкуренция, трудовые ресурсы для резидентов парка и отсутствие длинных дешевых денег», — говорит госпожа Сидоренко.

Впрочем, пока сделки на рынке индустриальных парков происходят довольно редко. Филипп Чайка говорит, что последней заметной новостью на рынке индустриальных парков Санкт-Петербурга и области было объявление в мае 2018 года о приобретении немецкой компанией Sarstedt земельного участка площадью 4 га в индустриальном парке «Марьино», где компания намерена построить предприятие по производству медицинской техники. Объем инвестиций со стороны Sarstedt составит 750 млн рублей. Начало строительства запланировано на 2018 год, ввод в эксплуатацию — на конец 2019 года.

Директор по коммерческой недвижимости компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Максим Соболев констатирует снижение спроса на земельные участки для промышленного строительства относительно

но 2017 года. «По итогам девяти месяцев мы отмечаем двадцатипроцентное снижение количества обращений. Однако даже на таком рынке в нашем индустриальном парке Greenstate заключены две сделки суммарной площадью 2 га. До конца года мы ожидаем заключение еще двух-трех сделок. Отдельно следует отметить, что активизировался спрос на проекты строительства „под ключ“ с последующей сдачей в аренду. Диапазон спроса на такие объекты — 5–30 тыс. кв. м. Данное обстоятельство является следствием дефицита готовых помещений. Уровень вакансии существующих складов достиг рекордно низких 3%. Один из наших резидентов планирует в ближайшее время приступить к строительству небольшого склада с последующей сдачей в аренду», — делится господин Соболев.

Алексей Калачев подсчитал, что, несмотря на ряд преимуществ, на сегодняшний момент предложение в индустриальных парках превышает спрос. Средняя заполняемость территории технопарка по РФ составляет 53,4%. «Усредненный показатель заполняемости индустриальных парков в Петербурге и области на текущий момент составляет лишь около 40%. При этом лучшая заполняемость более характерна для меньшей площади: там, где площадь не превышает 100 га, она составляет 61%. На текущий момент в Петербурге есть лишь один проект с заполняемостью, близкой к 100%: парк от компании „А Плюс Девелопмент“ — „А Плюс Парк Шушары“ площадью 72 га. Высокие показатели заполняемости также можно

отметить в проектах Greenstate, „Марьино“ и „Федоровское“. Объединяют данные проекты такие черты, как обеспеченность всей необходимой инфраструктурой, удачное местоположение и наличие профессиональной управляющей компании», — говорит господин Калачев.

Он говорит, что расположение — один из определяющих факторов для индустриального парка. «Если посмотреть на географию индустриальных парков, то очевидна их концентрация с южной стороны города, ближе к КАД и трассам, связывающим Петербург с Москвой. Здесь же находится аэропорт Пулково, тут высокая концентрация железнодорожной сети и хорошая транспортная доступность к портам, что обеспечивает грузовой оборот», — обращает внимание эксперт.

Алексей Лазутин добавляет, что строительство предприятия и складского комплекса в индустриальном парке требует значительных инвестиций — 500 млн рублей, а то и больше. «Огромного числа сделок в сегменте не наблюдается, но определенная активность есть. В частности, компании, которые выигрывают от импортозамещения, заинтересованы в развитии своих производств и часто выбирают петербургские и областные индустриальные парки. Порой говорят о синергетическом эффекте от сосуществования разных резидентов в одном парке, но вес этого фактора, на мой взгляд, преувеличен. Примеры взаимовыгодного сотрудничества в индустриальных парках есть, но их немного», — говорит он. ■

ВАКАНТНОСТЬ В ОФИСАХ СОКРАЩАЕТСЯ

В ТЕЧЕНИЕ ТРЕХ КВАРТАЛОВ 2018 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ ВВЕДЕНО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ 45,6 ТЫС. КВ. М КАЧЕСТВЕННОЙ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ЭТО НА 56% МЕНЬШЕ, ЧЕМ ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД 2017 ГОДА.

ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводит Knight Frank St. Petersburg. По данным компании JLL, ввод за первые девять месяцев года составил 39 тыс. кв. м. Как говорят в JLL, ввод почти полностью заполненных объектов способствовал росту объема чистого поглощения. За третий квартал оно составило 42,4 тыс. кв. м, что в четыре раза выше показателя предыдущего квартала. Положительное поглощение наблюдалось в обоих классах: в классе А оно достигло 24,9 тыс. кв. м, в классе В — 17,5 тыс. кв. м.

По данным JLL, в третьем квартале были введены два бизнес-центра совокупной арендопригодной площадью 24,6 тыс. кв. м: бизнес-центр Riverside (класс А; 16,3 тыс. кв. м) и бизнес-центр Granі (класс В; 8,3 тыс. кв. м). Оба деловых комплекса реализованы застройщиками жилья — Setl Group и «Строительным трестом» соответственно. При этом Riverside полностью занят собственником и не вышел на рынок аренды. «Совокупно за первые три квартала было введено 39,6 тыс. кв. м, из них лишь 15,2 тыс. приходится на спекулятивные проекты», — рассказали в JLL.

По данным компании JLL, впервые с первого квартала 2007 года доля вакантных площадей в бизнес-центрах класса А

в Санкт-Петербурге оказалась ниже 5% и составила 4,4% по итогам третьего квартала 2018 года. За прошедший квартал показатель уменьшился на 1 п. п. В классе В также наблюдалось уменьшение вакантности — на 0,4 п. п., до 7,6%. «В условиях отсутствия достаточного количества крупных офисных блоков на рынке каждая сделка, связанная с расширением компаний, приводит к снижению доли свободных площадей», — отмечает Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге. — До конца года в городе не ожидается новых спекулятивных объектов класса А, тогда как спрос на них сохраняется. В связи с этим мы прогнозируем дальнейшее снижение вакантности в четвертом квартале до 4,2% в классе А и до 7,3% в классе В».

По данным Knight Frank St. Petersburg, за девять месяцев 2018 года заключено 13 сделок по продаже офисных зданий общей площадью 74 тыс. кв. м. Более половины проданных объектов относится к классу В, собственники планируют использовать их для собственных нужд.

По итогам трех кварталов этого года суммарный объем сделок аренды в качественных бизнес-центрах составил 95 тыс.

кв. м, на 3,6% превысив показатель 2017 года за аналогичный период. К концу третьего квартала 2018 года Петроградский, Центральный и Адмиралтейский районы находились в лидерах по объему арендованных площадей (суммарно 58%). Кроме того, зафиксировано увеличение доли Приморского района на 14 п. п. по сравнению с аналогичным периодом 2017 года.

Средняя площадь арендованного офиса в классах А и В по итогам трех кварталов составила 1,2 тыс. кв. м. При этом по сравнению с концом 2017 года в два раза увеличился средний размер арендованного офиса в классе А. «В целом на протяжении анализируемого периода увеличилось количество сделок аренды более крупных офисных блоков. Так, доля сделок площадью от 2,5 тыс. кв. м составила 16% в структуре сделок впервые с 2009 года», — отмечает Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

По сравнению с результатами первого полугодия 2018 года доля нефтегазового сектора в сделках аренды увеличилась на 8,2 п. п. Этому поспособствовали несколько крупных сделок компании «Газпром», в том числе аренда площадей в бизнес-

центрах «Аура» и «Невская ратуша». До конца 2018 года ожидается к вводу в эксплуатацию 100–110 тыс. кв. м без учета площадей «Лахта-центра», однако к указанному сроку специалисты Knight Frank St. Petersburg прогнозируют готовность не более половины заявленных девелоперами площадей.

На фоне сокращения доли свободных площадей и низкого ввода на офисном рынке продолжилось увеличение арендных ставок. В классе А средневзвешенная запрашиваемая арендная ставка (включая НДС и операционные расходы) составила 1748 рублей за квадратный метр в месяц (рост на 1,6% за квартал), в классе В — 1218 рублей (рост на 1,2%).

«Увеличение арендных ставок в среднем по городу происходит преимущественно за счет динамики показателя в нецентральных районах. Именно в них еще в начале года имелись вакантные помещения, которые предлагались по невысоким ценам, но по мере заполнения этих площадей собственники объектов начали повышать запрашиваемые ставки аренды. Мы ожидаем сохранения тенденции роста показателя в среднесрочной перспективе», — говорит господин Фадеев. ■

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ЗАФИКСИРОВАТЬ РОСТ

ПО ИТОГАМ ПРОШЛОГО ГОДА РЫНОК ФИКСИРОВАННОЙ СВЯЗИ В ЛЕНОБЛАСТИ ВЫРОС НА 4%, ДО 2,7 МЛРД РУБЛЕЙ. ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ ИНТЕРНЕТИЗАЦИИ РЕГИОНА ЯВЛЯЕТСЯ СТРОИТЕЛЬСТВО НОВОГО ЖИЛЬЯ, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ. КРУПНЫЕ ИГРОКИ УЖЕ ПОДЕЛИЛИ РЫНОК ПО ГЕОГРАФИЧЕСКОМУ ПРИЗНАКУ И КОНКУРИРУЮТ С МОБИЛЬНЫМ ИНТЕРНЕТОМ ПО ЦЕНЕ. АЛЕКСЕЙ КИРИЧЕНКО

Развитие телеком-рынка и IT в регионе во многом определяют плотность населения и наличие крупного бизнеса, говорит гендиректор агентства «Рустелеком» Юрий Брюквин. По его словам, Ленобласть бьет рекорд по темпам строительства жилья, что является основным драйвером для телеком-рынка в этом регионе. «Но проникновение интернета высокое не во всех районах. Как правило, жилье строится в районах, близких к Петербургу. Остаются гигантские города, где низкая плотность населения, мало бизнеса. Соответственно, развитие интернета там на низком уровне», — рассуждает эксперт.

В целом рынок фиксированной связи в регионе растет. По оценкам «Рустелекома», в 2017 году он составил 2,7 млрд рублей, что на 4% выше показателя годом ранее. По итогам 2016 года рынок демонстрировал аналогичную динамику роста. Крупнейшими операторами фиксированного широкополосного доступа в Ленобласти, по оценкам агентства, являются «Ростелеком» (25%), «Астра-Ореол» (8%), «Лентек» (5%), «ЭР-Телеком» (5%) и Netbynet (5%). Практически все крупные игроки географически разнесены: к примеру, «Астра-Ореол» работает в Гатчинском районе, «Лентек» — в Кировском и Тосненском районах. Поэтому они конкурируют скорее не между собой, а с мобильным интернетом, считает эксперт.

Гендиректор агентства Telecom Daily Денис Кусков отмечает, что регион хорошо покрыт сотовой связью, причем даже уже в сегменте четвертого поколения. «Пока „Мегафон“ и МТС занимают лидирующие позиции на рынке мобильного интернета. Развитие дальнейшей конкуренции будет зависеть от договоренностей компаний с администрацией региона и от наличия контрактов с крупными корпоративными клиентами. Учитывая запуск в средней перспективе пятого поколения, будущее определено за мобильным доступом», — уверен господин Кусков.

ДЕНЬГИ В СЕТИ Операторы сотовой связи сейчас активно вкладывают средства в инфраструктуру. Так, в компании Tele2 рассказали, что в 2018–2019 годах инвестируют 2 млрд рублей в развитие сетей с поддержкой скоростного мобильного интернета в регионе. «На сегодняшний день выполнено почти 50% от запланированного объема. Работы затронули более 250 населенных пунктов Ленобласти, наибольшее количество базовых станций выведено в эфир во Всеволожском, Выборгском, Гатчинском, Лужском, Тосненском, Приозерском районах. Покрытие 3G расширено на 30%, 4G — на 110%», — перечисляют в Tele2.

Главная цель проекта Tele2 по развитию сети в Ленобласти — обеспечить максимально качественное покрытие даже в самых отдаленных и малонаселенных



ДАЖЕ В ОТДАЛЕННЫХ РАЙОНАХ ЛЕНОБЛАСТИ МОЖНО ПОДКЛЮЧИТЬ ФИКСИРОВАННЫЙ ИНТЕРНЕТ. ДРУГОЙ ВОПРОС В ТОМ, ЧТО ОПЕРАТОРЫ НЕСУТ ВЫСОКИЕ ЗАТРАТЫ НА ЭКСПЛУАТАЦИЮ СЕТЕЙ В ОТДАЛЕННЫХ РАЙОНАХ. ПОЭТОМУ ИХ ПРЕДЛОЖЕНИЕ МОЖЕТ ПРОИГРЫВАТЬ ПО ЦЕНЕ МОБИЛЬНОМУ ИНТЕРНЕТУ

районах. «Общий трафик с начала года в Санкт-Петербурге и Ленинградской области увеличился в полтора раза», — отметили в Tele2.

Директор Северо-Западного филиала компании «Мегафон» Алексей Титов рассказывал BG, что в 2017 и 2018 годах оператор сделал большой упор на обеспечение надежности. «Это работа с транспортной сетью, модернизация узлов. Что касается сети четвертого поколения, то появились стандарты LTE Advanced и LTE Pro, у которых скорость вдвое выше, чем у обычного 4G, и составляет она 300 и 450 Мбит/с соответственно. Мы продолжаем развивать LTE разных диапазонов в Петербурге и Ленобласти и заменяем коммутаторы по всему Северо-Западному филиалу», — говорил господин Титов.

В «Билайне» сообщили, что в этом году провели комплекс работ по увеличению зоны покрытия и скорости передачи

данных в сети LTE в Ленобласти. «В результате зона покрытия сети LTE на территории региона была увеличена на 70%. Также летом 2018 в части районов Ленобласти был произведен рефарминг сети, в результате которого полоса частотного спектра в сегменте 1800 МГц для LTE была расширена до 10 МГц, что позволило существенно увеличить скорость мобильного 4G-интернета», — поделились в пресс-службе оператора.

КОНКУРЕНЦИЯ В ЦЕНЕ В компании «Эр-Телеком» не наблюдают тенденцию отказа от широкополосного доступа в пользу мобильного интернета. «Исключение составляет частный сектор, где из-за отсутствия проводных операторов ключевой становится технология LTE», — отмечает провайдер.

Однако, по словам экспертов, даже в отдаленных районах Ленобласти можно

подключить фиксированный интернет. Другой вопрос в том, что операторы несут высокие затраты на эксплуатацию сетей в отдаленных районах. Поэтому их предложение может проигрывать по цене мобильному интернету.

Операторам широкополосного доступа работать в Ленобласти сложнее, чем в Петербурге. «Зарплаты у населения ниже, оно начинает экономить на услугах связи. В этой непростой ситуации операторы практически не расширяют канальную емкость. Соответственно, они не могут наращивать скорости, как в Петербурге. К этому добавляются барьеры в виде закона Яровой, который обязывает операторов хранить трафик шесть месяцев. В итоге развитие интернета в Ленобласти, как и в других регионах, перестает быть интенсивным», — говорит господин Брюквин. ■

НОВЫЙ ФОРМАТ РАБОЧЕГО МЕСТА

ПРОНИКНОВЕНИЕ ИНТЕРНЕТА В ПОВСЕДНЕВНУЮ ЖИЗНЬ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДЕСЯТЬ ЛЕТ РАДИКАЛЬНО ИЗМЕНИЛО ОФИСНЫЙ ЛАНДШАФТ В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ. ВСЕ БОЛЬШЕЕ ЧИСЛО СОТРУДНИКОВ РАБОТАЕТ ЕСЛИ И НЕ УДАЛЕННО, ТО КОМБИНИРОВАННО: ЧАСТЬ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ ПРОХОДИТ В ОФИСЕ, ЧАСТЬ — ЗА ЕГО ПРЕДЕЛАМИ. АНАЛИТИКИ ПОЛАГАЮТ, ЧТО ПОЛНОСТЬЮ БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ СО ВРЕМЕНЕМ НЕ ОТОМРУТ, НО ТОЧНО — БУДУТ ПЕРЕФОРМАТИРОВАНЫ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Все больше людей предпочитает работать удаленно или по гибкому графику, приезжая в офис только на совещания или встречи с клиентами. Наталья Сторожева, генеральный директор центра развития бизнеса и карьеры «Перспектива», подсчитала, что еще пять лет назад это было 3–7% от общего количества сотрудников, сейчас работают удаленно 10–12%, через пять-семь лет, уверена эксперт, эта цифра увеличится до 15–17%, а через десять лет, в зависимости от сферы бизнеса, вне офиса будут работать от 20 до 30% персонала. «Привычка „ходить на работу“ постепенно будет заменяться на „заниматься рабочими вопросами“, и для этого совершенно не обязательно быть в офисе 8–10 часов в день. В связи с этим офисное пространство тоже меняется: из места, где „надо быть“, оно становится пространством для „комфортной работы“ — светлым, чистым, удобным, с зонами для переговоров, совместной работы, местами для уединенного творчества, сосредоточенной аналитической работы и телефонными будками для „говорунов“, — рассуждает госпожа Сторожева.

Евгений Богданов, основатель проектного бюро Ruptu, при этом полагает, что в части изменений на офисном рынке Россия несколько отстает от западных стран. «Коворкинговые пространства в крупных городах России начинают занимать свою долю рынка, но процесс идет медленно, эта сфера очень консервативна. Интернет принес на рынок труда не так уж много изменений. Что до его появления у нас в стране все работали в офисах и считали на счетах, что после появления интернета все продолжили работать в офисах. Только от счетов отказались. Да и то, по ощущениям, не везде. В некоторых структурах, на мой взгляд, с приходом новых технологий ничего не поменялось», — полон сарказма эксперт.

ГОРИЗОНТ ДЕСЯТИЛЕТИЯ Если же говорить про перспективные форматы офисов, то, по мнению господина Богданова, развитие коворкингов в России — это удаленная перспектива с горизонтом более десяти лет. А вот офисы open space, выполненные в smart-формате, становятся очень интересным трендом. «Яркий пример — офис компании НСС в Хельсинки. Это open space, которым уже никого не удивишь. Но они добавили к этому формату еще один: отказались от закрепления за сотрудниками конкретных рабочих мест. Люди занимают те столы, которые свободны на данный момент, либо работают в кафе, на диване — кому где удобно. За счет этого удалось сэкономить 30% офисных площадей. Это колоссальный показатель, особенно если мы говорим про высококачественный офис в центре города. Благодаря этому в рамках средней компании можно сократить расходы на аренду на миллионы рублей в месяц.



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

ПО НЕКОТОРЫМ ПРОГНОЗАМ, ЧЕРЕЗ ДЕСЯТЬ ЛЕТ, В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СФЕРЫ БИЗНЕСА, ВНЕ ОФИСА БУДЕТ РАБОТАТЬ ОТ 20 ДО 30% ПЕРСОНАЛА

Скандинавы правильно посчитали, что 30% сотрудников не находится на своих местах ежедневно. Кто-то проводит время в переговорных комнатах, кто-то — в командировках, кто-то — в разъездах по городу. Благодаря этому, сократив офисную площадь, компания и ее сотрудники не ощутили никакого дискомфорта. При этом они занимают офис площадью на треть меньше, чем если бы использовали стандартные схемы расчета площади, исходя из посадочных мест. На мой взгляд, это очень интересная идея, хотя она подходит и не всем компаниям», — рассказал господин Богданов.

Впрочем, не все эксперты полагают, что тренд на рост доли удаленных сотрудников будет сохраняться еще долгие годы. Александр Егоров, управляющий партнер Alytics, говорит: «Нельзя сказать, что офисы компаний когда-нибудь опустеют полностью: все-таки есть профессии, где сложно представить себе эффективную работу вне офиса. Со стороны компаний лояльность к удаленной работе — вынужденная мера, связанная с кадровым голодом в России, который, в том числе, является последствием демографической ямы девяностых и начала нулевых годов. Вполне возможно, что со временем ситуация на рынке изменится и темпы роста доли удаленных сотрудников снизятся».

ЕСТЬ ПРЕДЕЛ Константин Горшков, директор по стратегическому развитию компании Hendel, полагает, что несмотря на то, что количество сотрудников, работающих удаленно, с каждым годом увеличивается, их рыночная доля вряд ли превысит 40–50% при самом благоприятном сценарии развития рынка труда. «Удаленный формат работы подходит для профессий с четкими KPI и стабильными повторяющимися задачами — операторов колл-центра, программистов.

Но чтобы поддерживать личную вовлеченность и высокий уровень энтузиазма сотрудников, нужен дополнительный мотиватор в виде руководителя и офисные условия для реализации его лидерских функций. Удаленно это сделать сложно. Кроме того, важен социальный аспект офисной работы: сотрудники общаются между собой, побуждая друг друга развиваться, сравнивают результаты, конкурируют. Офис создает благоприятную среду для профессионального и личностного роста людей. Это ценно и для самих сотрудников, и для развития компании. Интернет-сервисы помогают сделать эти процессы еще более результативными, но вряд ли они приведут к качественному изменению формата с офисного на удаленный», — говорит господин Горшков.

Катерина Гаврилова, генеральный директор IT-рекрутингового агентства Digital HR, вообще считает, что ажиотаж от удаленной работы спадает и у работодателей, и у соискателей. «И это нормально. Когда доля удаленных сотрудников на рынке труда не более 2%, странно прогнозировать скорое закрытие офисов, повсеместный life & work balance и растущую эффективность удаленных команд. Конечно, с уменьшением количества людей в офисе снижается количество издержек, но при плохо выстроенных коммуникациях и, как следствие, незавершенных проектов, издержки могут возрасти. От чего это зависит? Во-первых, не каждому специалисту подойдет удаленный формат работы. Это распространено там, где есть четкий KPI или система трекинга. Традиционно большой процент удаленных сотрудников в сферах IT, digital и медиа», — перечисляет она. Часто работодатели боятся, что удаленный сотрудник расслабится, начнет заниматься домашними делами и не будет выполнять задачи. Но,

признает госпожа Гаврилова, сейчас растет популярность комбинированной работы: классическая офисная занятость с удаленным форматом работы. «Есть вакансии, которые предусматривают два-три рабочих дня в офисе, а другую часть недели — по своему усмотрению. Есть home office, когда основную часть задач вы решаете из дома, кафе, любого другого места, а в офис приезжаете по надобности (на совещание, к примеру). Специалисты, которые выходят из декретного отпуска, могут начинать свое возвращение в деловую колею тоже с удаленного формата и меньшего пула задач, чем ранее. Ну и, конечно, удаленная работа может быть в качестве поощрения. Офисное пространство ближайших десяти лет — это нефиксированные рабочие места, домашняя атмосфера и обустройство пространства, когда представители разных отделов могут пересекаться. Поэтому я не думаю, что метраж площадей офисов будет категорически уменьшаться — он может уменьшиться, но незначительно. Офис будущего — это что-то среднее между open space и домом», — прогнозирует госпожа Гаврилова.

МЕСТО ДЛЯ КОММУНИКАЦИИ Георгий Соловьев, генеральный директор онлайн-школы английского языка Skyeng, рассказывает: «Я считаю, что офис дисциплинирует, позволяет людям больше коммуницировать, заражать друг друга энергией и новыми идеями. В нашем случае топ- и мидл-менеджмент работает из офиса, а большое количество массового персонала (отдел продаж, колл-центр, преподаватели) трудится удаленно».

При этом эксперт полагает, что лет через десять в классических бизнес-индустриях произойдет больше замен роботами (повара, такси, парикмахеры). «В остальных сферах, кажется, компании станут более международными, а потому в них будут работать, в том числе и дистанционно, люди из разных стран. При этом мне кажется, что офлайн будет всегда, и вряд ли между офлайном и онлайн возникнет серьезная конкуренция. Офисы точно не исчезнут. Однако в определенных сферах будущее однозначно за удаленной работой: к примеру, уже сегодня преподаватель из региона может вести занятия на онлайн-платформе в любое удобное ему время, не тратя время на дорогу до офиса или ученика, получая при этом столичную зарплату. Человек сам планирует свой график и количество рабочих часов, он не ограничен графиком работы конкретного работодателя или своим местоположением (сегодня работает из дома, завтра с дачи, послезавтра с моря). И с каждым днем все больше сотрудников, попробовав удаленную работу и оценив ее преимущества, выбирают для себя именно этот вид занятости», — говорит господин Соловьев. ■



«НАД КАЧЕСТВОМ ЖИЗНИ В НАШИХ ПОСЕЛКАХ МЫ РАБОТАЕМ ПОСТОЯННО»

СТОИМОСТЬ УЧАСТКА И НОВОГО ДОМА ДЛЯ БОЛЬШОЙ СЕМЬИ В ПРЕДЕЛАХ 20 КМ ОТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА СЕГОДНЯ СОПОСТАВИМА СО СТОИМОСТЬЮ ТРЕХКОМНАТНОЙ КВАРТИРЫ СРЕДНЕЙ ПЛОЩАДИ В ГОРОДСКОЙ ЧЕРТЕ. ДЛЯ МНОГИХ ЛЮДЕЙ ЭТОТ ФАКТОР СТАНОВИТСЯ КЛЮЧЕВЫМ ПРИ ВЫБОРЕ ЗАГОРОДНОГО СТИЛЯ ЖИЗНИ, РАССКАЗАЛ СЕРГЕЙ БАЛУЕВ, ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ КОМПАНИИ «ФАКТ. КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ», В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ.

BUSINESS GUIDE: Какие тенденции на рынке загородной недвижимости появились в последнее время?

СЕРГЕЙ БАЛУЕВ: Рынок оздоравливается: постепенно уходят недобросовестные и неконкурентоспособные игроки, замораживая проекты. Это увеличивает спрос на готовый продукт. Клиенты, опасаясь затяжной стройки, отдают предпочтение проектам высокой стадии готовности. Меняется и аудитория загородной недвижимости. Стал активен сегмент молодых семей до 35 лет. Они проще подходят к загородной жизни: не стремятся строить на века, ценят свободу, гармонию с природой, экологию и безопасность. Меняется восприятие загородного дома. Пригород для них — это потенциал для творчества и шанс превратить мечту о собственном просторном доме, ухоженном саде в реальность. В приоритете у молодых и возможности, которые дает девелопер: инфраструктура для спорта, детского и семейного досуга, общения внутри комьюнити поселка и поддержка этих составляющих. В целом клиент стал более внимательным в изучении застройщиков и требовательным в поиске подходящих локаций. Девелоперы, которые поймали эти тенденции и внедрили, сейчас в выигрыше.

В формах оплаты мы наблюдаем рост популярности ипотеки. Для людей и сегодня открытие, что в ипотеку можно купить не только квартиру, но и участок под строительство, и готовый дом. Кроме этого, можно воспользоваться банковскими кредитами на срок до семи лет по более низкой процентной ставке, чем потребительские. Сегодня условия кредитования мягче, в том числе и за счет снижения процентных ставок. А круг банков, предлагающих такой продукт, стал шире. В работе с нашими клиентами рост сделок с привлечением ипотеки за 2018 год достиг 30% от общего объема.

BG: Видите ли вы перспективы дальнейшего развития ипотечного кредитования применительно к загородному сегменту?

С. Б.: Загородной ипотеке есть куда развиваться: внедрять более гибкие программы, критерии одобрения заявок, повышать квалификацию банковских сотрудников. Не все специалисты даже крупных банков, у которых есть такие продукты, знают, как с ними работать. Панацея для наших клиентов — собственный кредитный специалист

в штате. Он выполняет всю подготовительную работу, выбирая для подачи заявки не только банк, но и определенное отделение, чтобы заявка рассматривалась максимально оперативно.

BG: Недавно ваша компания начала оказывать покупателям услугу по выпуску электронной цифровой подписи (ЭЦП) и регистрации права собственности онлайн. Клиенты к этому готовы?

С. Б.: Готовы. Мы не получили ни одного отказа по выпуску ЭЦП для онлайн-подписи документов на регистрацию. Подчеркну, что мы имеем право сами изготавливать ЭЦП без посредников. Поэтому регистрация права собственности проходит за срок от семи часов до пяти дней. При подаче документов в бумажном виде срок регистрации — минимум две недели.

BG: Куда вы планируете двигаться в технологических разработках?

С. Б.: Совершенствуем уже запущенные сервисы, внедряя новые инструменты на сайте, упрощаем процесс получения информации, выбора и покупки продукта. Тому пример внедренная технология онлайн-регистрации права собственности с системой безопасных расчетов от Сбербанка. Мы коммуницируем с клиентом в удобном для него пространстве и формате: по телефону, в социальных сетях, популярных мессенджерах. Еще одним шагом навстречу станет запуск мобильного приложения для собственников. Оно соберет на единой платформе действующие цифровые продукты (информационные, сервисные, платёжные).

BG: Кто ваша аудитория — можете описать портрет покупателя?

С. Б.: Явно выделяются две целевых группы. Первая — это люди, для которых загородный дом — символ достатка, комфорта, безопасности и реализация заветной мечты. Вторая — те, кто выбирает больший комфорт за сопоставимые с городской квартирой деньги. Хороший участок (с коммуникациями и близко к городу) может быть приравнен по цене к однокомнатной квартире в городе. Трехкомнатная квартира (80 кв. м) равноценна участку с готовым домом, который обеспечивает комфортную жилую среду с характеристиками, важными для молодого среднего класса. Это отсутствие проблем с парковками, высокий уровень безопасности, развитая социальная

и рекреационная инфраструктура в шаговой доступности и близость к природе. На первом месте уже не близость жилья к работе или учебе, а время, проведенное на природе или в занятии любимым хобби. Это другой стиль жизни.

BG: Какова сегодня география популярных участков под строительство за городом?

С. Б.: Север и северо-восток от Петербурга. Озера, леса, транспортная доступность выгодно отличают эти направления для тех, кто задумался о загородном доме. Южные районы тоже чудесные, но если ехать из Ломоносовского, Гатчинского районов до центра города, это уже другие расстояния и дороги. Для людей важно не только то, что находится в пределах их поселка, но и ежедневные маршруты: дорога через промзону либо вдоль красивых природных уголков и аккуратных поселков.

BG: С какими локациями работает ваша компания?

С. Б.: Больше всего проектов у нас во Всеволожском районе. Есть поселки в Выборгском и Приозерском. На юге мы реализуем поселок ИЖС со всеми коммуникациями на берегу Тосны, недалеко от Павловска и Пушкина.

BG: За счет чего вам удастся удерживать свои позиции на рынке в условиях растущей конкуренции?

С. Б.: Мы работаем над тем, чтобы весь процесс покупки доставлял клиенту радость. Подходим индивидуально, предоставляя широкий выбор поселков: разного класса (эконом, комфорт и комфорт плюс), для постоянного либо сезонного проживания в разных локациях. Тщательно работаем над качеством и доступностью информации. На сайте можно получить максимальные данные о характеристиках поселка, планах строительства, сравнить проекты и отдельные участки, получить правовую информацию об участке и забронировать его онлайн. Внедряем разные инструменты оптимизации расходов, используя ипотечные продукты и собственные программы длительных (до 48 месяцев) рассрочек.

Но самое главное — строим с нашими покупателями долгосрочные отношения. Сопровождаем их на всех этапах реализации их мечты и обеспечиваем комфортную жизнь в наших поселках. Наша задача — помочь клиенту разрешить все вопросы, с которыми он сталкивается при покупке,

строительстве дома и его эксплуатации. Работа над качеством жизни в поселках непрерывна. У нас реализован принцип «одного окна»: любой вопрос, адресованный жильцами не только к нам, но и к управляющей компании, поступает в единую службу сервиса по удобному клиенту каналу коммуникации. Сервис-служба передает обращения в ответственное подразделение и контролирует их решение. Чтобы лучше понимать потребности жителей наших поселков, мы проводим фокус-группы, общаемся с ними в соцсетях и на ивентах.

Полученные запросы становятся основой для планирования мероприятий по повышению комфорта жизни. Например, для обеспечения безопасности движения на территории поселков мы установили зеркала на наиболее сложных перекрестках, увеличили количество «лежачих полицейских». По запросу садоводов сделали осеннюю ярмарку растений. А для активных спортсменов всех возрастов уже несколько лет проводим турниры по футболу и волейболу. Участие в организации интересного и актуального досуга жителей — одна из самых приятных сторон нашей дружбы. Ежегодно мы проводим масштабные мероприятия — празднование Нового года, Дня защиты детей, Масленицы и Дня Победы. Выходные в наших поселках всегда насыщены!

Продукт, который мы предлагаем, переворачивает представления клиентов о качественной жилой среде. Загородный стиль жизни в нашем понимании — это возможность наслаждаться не только природой, но и обществом близких по духу соседей, насыщенной культурными и спортивными событиями жизнью поселка. Это отзывчивость, забота и профессиональная работа управляющей компании.

BG: Что является показателем результативности вашей работы в нынешнем году?

С. Б.: Развитие самой компании. Сейчас очевидно, что проекты, запущенные в начале года, развиваются даже с опережением графика. Мы видим результат в удовлетворенности наших жителей, в их благодарных отзывах о том, как организованы сервис, будни и выходные в поселках. Это очень ценно для нас как для компании, которая создает свой уникальный образ жизни в каждом из проектов. На мой взгляд, год складывается плодотворно. ■

ЧЕМПИОНСКИЙ ТРАМПЛИН

АКТИВНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В ПЕТЕРБУРГЕ СПОСОБСТВОВАЛО РОСТУ РЫНКА СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ ГОДА. ОДНАКО НЕСТАБИЛЬНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ, ВВЕДЕНИЕ ЭСКРОУ-СЧЕТОВ И ВОЗМОЖНОЕ ПОВЫШЕНИЕ ИПОТЕЧНЫХ СТАВОК МОГУТ ПРИВЕСТИ РЫНОК К РЕЗКОМУ ПАДЕНИЮ, ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ.

КРИСТИНА НАУМОВА



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

ПЕТЕРБУРГ СЕГОДНЯ ЗАНИМАЕТ 15-18% РОССИЙСКОГО РЫНКА СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ И ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ОСНАЩЕННЫХ СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКОЙ ГОРODOB

Рынок строительной техники в Петербурге в этом году продемонстрировал хороший рост по сравнению с аналогичным периодом 2017 года, говорит Евгений Римский, менеджер по продажам и маркетингу Hitachi Construction Machinery Eurasia. По ряду видов дорожно-строительной техники прирост составил 50–60%. Однако такое оживление рынка — по большей части результат отложенного спроса последних нескольких лет и «эффект низкой базы», говорит господин Римский. До достижения докризисных показателей еще далеко.

МОТИВАЦИЯ ОБНОВЛЯТЬ ПАРКИ

Впрочем, по оценкам экспертов, Петербург сегодня занимает 15–18% российского рынка строительной техники и является одним из самых оснащенных строительной техникой городов. «Поддержку местному строительному рынку могли оказать подготовка к чемпионату мира по футболу, масштабное строительство спортивных объектов, ремонт и строительство инфраструктуры, зданий и сооружений», — рассуждает ведущий эксперт ГК «Финам» Дмитрий Баранов. — В городе активно ведется прочее строительство, включая проектирование и сооружение дорог, мостов, коммуникаций, что способствует развитию строительного комплекса. Поддержку отрасли оказывают и проекты по реновации, выводу части промышленных предприятий из города и строительству на их месте новых объектов».

В начале года строительный рынок действительно оживился и клиенты стали чаще обращать внимание на новую технику и бренды средней и высокой ценовой категории, вспоминает Илья Сайгин, коммерческий директор компании «Техпортавтосервис». Однако с августа этот интерес заметно снизился в связи с валютными скачками. В итоге клиенты начали крайне осмотрительно подписывать договоры в валюте. Многие начали отдавать предпочтение поддержанной технике. «Клиенты чаще обращают внимание на поставщиков, готовых зафиксировать цену в рублях. Эти поставщики и будут в

приоритете у основной массы покупателей», — полагает господин Сайгин.

Покупатели на волне валютной нестабильности стали не только ориентироваться на рубль, но и смотреть больше в сторону отечественной техники, указывает Дмитрий Баранов.

Относительная стабильность первого полугодия на время позволила нашим клиентам с надеждой заглянуть в будущее, строить планы на приобретение новой техники, рассказывает Алексей Килевой, руководитель компании «Лонмади (Парнас)» (официальный дилер спецтехники JCB). По его словам, рост рублевых цен на спецтехнику примерно на 10% в августе негативно сказался на активности потенциальных заказчиков.

ГИБКИЙ ЛИЗИНГ По словам господина Сайгина, 75% всех сделок по приобретению строительной техники приходится на лизинг, поскольку на сегодня это самый удобный инструмент для бизнеса. Аренда техники интересна компаниям, работающим по краткосрочным проектам или с отсутствующей сервисной базой, когда поставщик предоставляет клиенту полный комплекс по уходу за техникой и при поломке гарантирует оперативную замену техники, отмечает эксперт. В таких случаях клиент способен четко зафиксировать расходную часть на технику и может быть уверен в бесперебойном выходе техники на линию.

Для долгосрочных проектов покупка техники гораздо выгоднее аренды, отмечает господин Килевой. Другой вопрос, как ее приобретать — в лизинг или за «живые деньги», это зависит от текущей финансовой ситуации клиента.

Лизинговые компании сегодня стараются быть более гибкими по отношению к клиенту. «Помимо традиционного способа борьбы за клиента через снижение процентной ставки по лизингу, мы, например, предлагаем клиентам две дополнительные опции: сезонный график, то есть ступенчатые платежи для высокого или низкого сезона, и отсрочку ежемесячных платежей для снижения долговой нагрузки в начале сотрудни-

чества. Помимо этого, компания JCB в рамках собственной лизинговой программы JCB Finance каждый квартал проводит акцию с субсидированным предложением нулевого удорожания на определенный вид техники», — рассказывает господин Килевой.

Самой востребованной сегодня остается универсальная техника, способная выполнять несколько видов работ: экскаватор-погрузчик, мини-погрузчик. Техника, которую владелец может при необходимости оперативно переориентировать на иной вид деятельности, на который есть контракт, говорит господин Сайгин.

По данным господина Килевого, самой востребованной техникой на рынке Северо-Запада были и остаются гусеничные экскаваторы. Их доля в общем объеме продаваемой дорожно-строительной техники составляет не менее 35% и в абсолютных цифрах приближается к 600 единицам техники в год. «Это вдвое превосходит рынок экскаваторов-погрузчиков. Эти машины, как правило, имеют высокую загрузку на масштабных инфраструктурных проектах с большим объемом работ по выемке и перемещению грунта. Соответственно, парк техники быстро стареет и требуется его обновление», — говорит господин Килевой.

РАНО РАДОВАТЬСЯ

В Петербурге сейчас наблюдается рост объемов жилищного строительства, чему способствовало улучшение условий ипотечного кредитования, отмечает господин Римский. Кроме того, на фоне нестабильности национальной валюты население, у которого были накопления, вкладывало деньги в недвижимость. Но такая тенденция не продлится долго, полагает эксперт. «Аналогичная картина наблюдалась в конце 2014 года: при максимальном обесценивании рубля спрос на строительную технику достиг пика. Участники рынка вкладывали в средства производства, пока была такая возможность. Вслед за этим последовало вполне ожидаемое резкое падение рынка», — говорит господин Римский. Такой же сценарий, по мне-

нию экспертов, может ожидать нас в ближайшее время.

Пресс-секретарь ГК «Серконс» Алексей Кабанов, в свою очередь, напомнил, что недавно на федеральном уровне было сделано заявление о возможном повышении ипотечных ставок. Это, по его словам, непременно негативно скажется на покупательной способности на рынке недвижимости и, соответственно, на рынке строительной техники.

Кроме того, летом была принята поправка к 214-ФЗ, обязывающая застройщиков использовать эскроу-счета. Это также может повлиять на удорожание конечной стоимости новостроек, ведь на начальном этапе строительства застройщик вынужден будет изыскивать дополнительные средства, брать более дорогие кредиты, рассуждает Алексей Кабанов.

«При этом уровень износа строительной техники по-прежнему высок, необходимо закупать новое оборудование. Мы наглядно наблюдаем ухудшающуюся динамику износа техники при проведении сертификации продукции. Стоимость зарубежной техники станет выше, как и ресурсной базы под нее, то есть запчастей», — говорит господин Кабанов.

Застройщики с 1 июля 2018 года на добровольной основе заключают с гражданами договоры участия в долевом строительстве с использованием эскроу-счетов, а с июля 2019 года — на обязательной основе. В результате к концу 2020 года доля сделок в долевом строительстве с использованием эскроу-счетов должна достичь 95%. Дольщики будут вносить средства в уполномоченный банк на эскроу-счета, который, в свою очередь, выдаст кредит застройщику. Средства граждан будут храниться на эскроу-счетах до сдачи объекта, после чего банк перечислит их застройщику. Если застройщик не исполнит обязательства, дольщики смогут забрать из банка свои деньги. На эскроу-счета распространяется система страхования вкладов, причем возмещение по ним составляет до 10 млн рублей (по обычным вкладам оно не превышает 1,4 млн). ■

ОТ КЛАССИКИ К ИММЕРСИВНОМУ ШОУ

СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ — ОДНА ИЗ СФЕР, КОТОРАЯ НА СЕБЕ ОЩУТИЛА, КАКОВО ЭТО — ВПАДАТЬ ИЗ КРАЙНОСТИ В КРАЙНОСТЬ. НАСКОЛЬКО УДАЧНО, ЭКСПЕРТЫ ОЦЕНИВАЮТ ПО-РАЗНОМУ. КОРРЕСПОНДЕНТ ВG КСЕНИЯ ПОТАПОВА ИЗУЧАЛА ЭТОТ ВОПРОС.

Не секрет, что последние несколько лет система высшего профессионального образования (ВПО) развивается под флагом тенденции сокращения количества так называемых «неэффективных» вузов. В динамике она отображается следующим образом. С середины 1990-х наблюдается бурный рост образовательных учреждений. Затем в результате стартовавшей в 2013 году «зачистки» за три года количество вузов и их филиалов сокращается почти наполовину: с 2268 до 1171 (по данным на начало 2018 года). Ряд экспертов связывает ее со входом России в ВТО, в преддверии которого государство резко сменило политику стороннего наблюдателя на жесткое регулирование образовательной сферы.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ БУМ Говоря в целом об истории развития российского рынка ВПО, специалисты выделяют два этапа. Примерно с 1992 по 2012 год — время его стихийного формирования. После развала Союза госбюджет не мог в достаточной мере финансировать вузы. Поэтому в условиях необходимости самостоятельно решать проблему выживания, а также из-за растущего спроса на университетские дипломы высшая школа начала активно становиться на рыночные рельсы. Благо государство предоставило для этого все возможности: вузы смогли взимать плату за обучение, сдавать имущество в аренду, получать налоговые льготы.

А поскольку государство больше не играло роль ведущего заказчика и распределителя специалистов по окончании вуза, рынок ВПО пошел по стопам рынка потребительского, ориентируясь исключительно на потребности индивидуальных покупателей. Образование стало утрачивать свою социальную функцию и все больше начало приобретать черты товара — той самой набившей оскомину образовательной услуги. Открывались все новые популярные у массовой аудитории образовательные программы по экономике, менеджменту, причем даже в непрофильных вузах, а система вузовских филиалов до боли напоминала сетевые магазины.

Так продолжалось до 2012 года, когда государство «проснулось» и довольно резко поставило вопрос об улучшении качества образования. Последующий период — это новый этап развития рынка ВПО, когда государство возвращает себе ведущую роль. Его знаменуют вступление России во Всемирную торговую организацию, формальное завершение в стране Болонского процесса и принятие нового ФЗ «Об образовании». Стоит отметить, что в 2011–2012 годах стартовал регулярный мониторинг эффективности вузов. По итогам проверок закрывали те вузы, которые признавались неэффективными. За три года их число сократилось фактически вдвое и продолжает уменьшаться по



РЕШАЮЩИМ КОМПОНЕНТОМ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА СЕГОДНЯ ЯВЛЯЕТСЯ СОЗДАНИЕ УЧЕБНЫХ СИТУАЦИЙ, В КОТОРЫХ УЧАЩИЕСЯ МОГУТ САМОСТОЯТЕЛЬНО НАХОДИТЬ РЕШЕНИЯ, ИСХОДЯ ИЗ ПОЛУЧЕННЫХ ЗНАНИЙ И НАВЫКОВ

сей день. Основной урон понесли частные учреждения, которые чаще проверялись и закрывались.

Новый виток развития ситуации, который происходит сейчас, связан с дебатами вокруг системы аккредитации вузов в стране. Аккредитация важна для вуза. Конечно, он может работать и без нее, но в этом случае отсутствует возможность выдавать дипломы государственного образца. Следовательно, выпускники не могут пойти на госслужбу, в аспирантуру.

НОВАЯ МОДЕЛЬ Как ранее сообщал „Ъ“, Рособрнадзор разработал новую модель аккредитации российских вузов, которую планируется запустить уже в следующем году. При этом профессиональное сообщество всеми силами старается повлиять на то, чтобы она стала действительно эффективным инструментом, а не очередным трафаретом.

Проблема в том, что, по информации Рособрнадзора, в ходе государственной аккредитации эксперты проверяют, насколько качественно и полно образовательная организация выполняет то, что закреплено законодательно и обязательно для всех вузов, желающих выдавать дипломы гособразца, то есть устанавливают базовые, минимальные принципы реализации образовательных программ высшего образования, при этом допуская широкую вариативность их содержания и условий реализации.

Но противники модели уверены, что в нынешнем виде государственные проверки — слишком грубый инструмент, ориентированный лишь на контроль за исполнением формальных, в большинстве

случаев избыточных предписаний, нежели на оценку реальной организации учебного процесса. Кроме того, любые стандарты имеют тенденцию быстро устаревать.

Сегодня, по данным комитета по науке и высшей школе, в Петербурге функционирует 43 государственных гражданских вуза, в том числе — 26 университетов, пять академий, шесть институтов и шесть филиалов вузов, а также 31 негосударственный (частный) вуз.

Средняя стоимость обучения варьируется примерно от 24,7 до 248,4 тыс. рублей в год. При этом поступить на бюджет вполне реально: около 80% абитуриентов пытаются пробиться в вуз по результатам ЕГЭ, набрав как можно больше баллов. Второй путь — олимпиады. Победа в них дает если не мгновенное зачисление, то, по крайней мере, максимальный балл по предмету ЕГЭ.

РАЗМЫШЛЯЯ О БУДУЩЕМ Говоря о развитии системы ВПО, эксперты отмечают, что в последние годы значительные изменения претерпевают методики образования, о чем рассказывает Наталья Белякова, доцент НИУ ВШЭ в Санкт-Петербурге: «Динамика методик обучения в довольно консервативной академической среде является ярким показателем того, что образование старается не следовать за временем, но идти с ним в ногу. В качестве примера приведу метаморфозу лекции — классики университетского жанра. Во-первых, сегодня в вузе выживает только та лекция, которая построена на собственном опыте. Во-вторых, если классическая модель обучения построена по принципу — учим, затем проверяем.

Теперь актуально flipped education („перевёрнутое обучение“). Здесь все наоборот: студенты сначала самостоятельно изучают материал, а потом анализируют на занятии с преподавателем. Еще один тренд — blended education („смешанное обучение“), когда в ходе полуторачасового занятия применяются разные форматы: работа в группе, самостоятельная работа, взаимодействие с лектором. В целом лекция сегодня — это иммерсивное шоу, где студенты — равноправные участники процесса».

«Решающим компонентом учебного процесса сегодня является создание учебных ситуаций, в которых учащиеся могут самостоятельно находить решения, исходя из полученных знаний и навыков», — отмечает Татьяна Никитина, директор Международного центра исследований финансовых рынков СПбГЭУ.

«Изменения в методиках связаны с нарастающим объемом знаний, в связи с чем основные силы бросаются на выработку компетенций самостоятельного эффективного освоения нового. Желательно — в течение всей жизни. Новые форматы обучения меняют даже лицо кампусов. Например, переосмысливаются учебные пространства в сторону так называемого steaky („вязкого“) кампуса, который „сопровождает“ студентов повсюду. Зоны учебы и жизни не разделены радикально: нетворкинг, командная работа, мозговой штурм и дружеский обед плавно перетекают друг в друга. Кстати, тот же Гарвард в 2014 году окончательно доказал, насколько неэффективна классическая модель обучения. В течение лекции внимание студента снижается с 80 до 40%, а спустя день у него остается лишь 10% полученной информации», — заключает госпожа Белякова.

Другим трендом «нового» образования являются онлайн-технологии. Сейчас желающим учить и учиться в этом смысле доступно почти все — вплоть до приложений, позволяющих преподавателю получать ответ на свой вопрос от студентов прямо во время лекции в режиме реального времени.

Александр Шаповалов, коммерческий директор IT-компании «ТехЛаб», поясняет: «Спрос на электронные образовательные платформы постоянно растет: например, по состоянию на конец 2017 года число пользователей Coursera превысило 28 млн человек, а число партнеров-университетов приблизилось к круглым 150. Инвестиции в EdTech-стартапы — разработчиков образовательных технологий — за прошлый год, по разным оценкам, составили от \$8,15 до \$9,5 млрд. В целом, по прогнозам EdTechX Global, объем мирового рынка будет расти на 17% ежегодно и приблизится к \$252 млрд уже к 2020 году. Прогноз, на мой взгляд, слишком оптимистичный, тем не менее заметна тенденция к резкому рынку рынка». → 23

ОНКОЛОГИЧЕСКАЯ НАСТОРОЖЕННОСТЬ

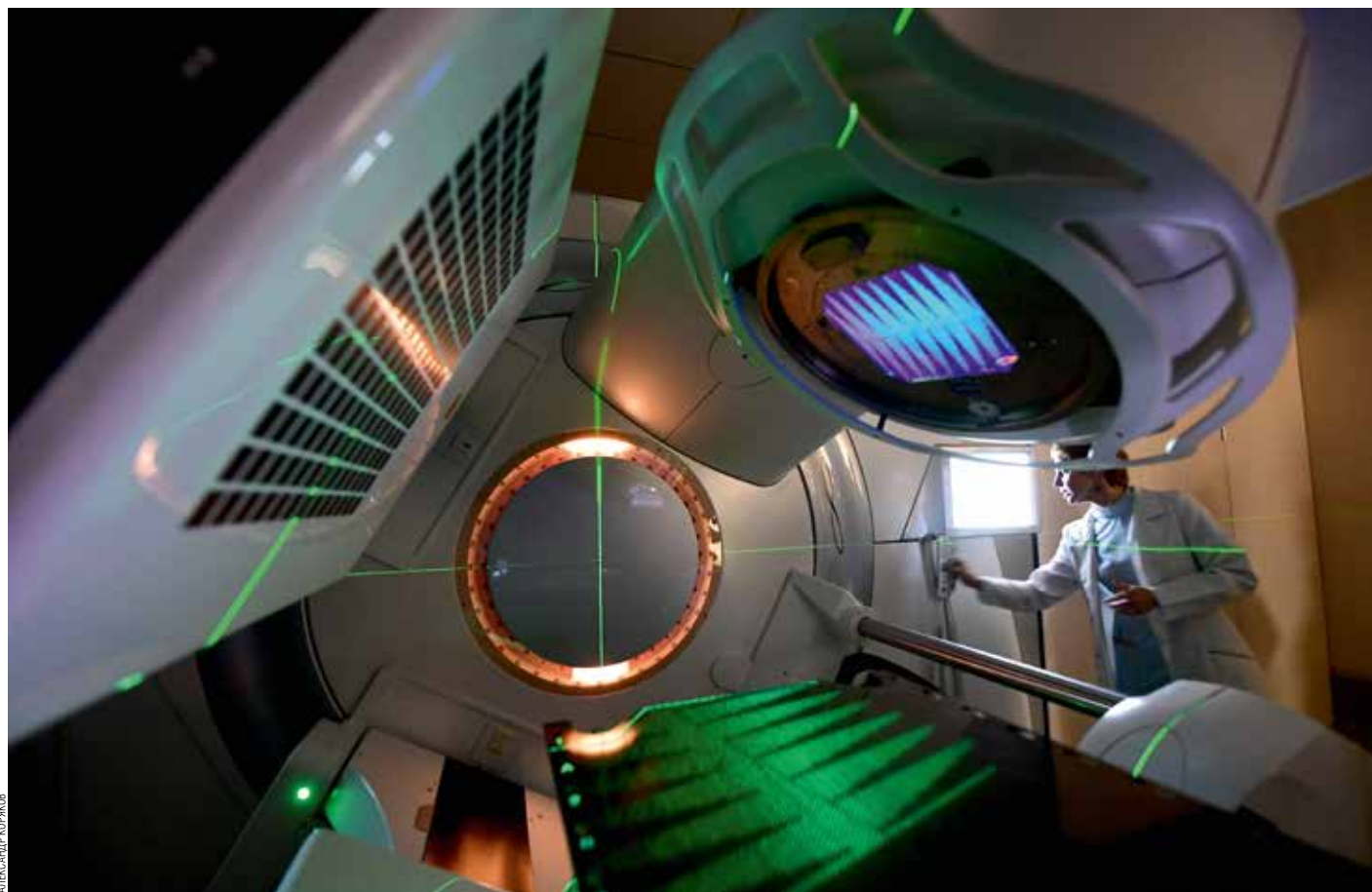
КАЖДЫЙ ГОД В ПЕТЕРБУРГЕ, КАК И В РОССИИ В ЦЕЛОМ, РАСТЕТ ЗАБОЛЕВАЕМОСТЬ РАКОМ. ДАЛЬШЕ — БОЛЬШЕ, ПРОГНОЗИРУЮТ ЭКСПЕРТЫ И ВСЕРЬЕЗ ГОВОРЯТ О НЕОБХОДИМОСТИ ПРОФИЛАКТИКИ ОНКОЛОГИЧЕСКИХ ЗАБОЛЕВАНИЙ. КРИСТИНА НАУМОВА

Онкологическая картина в России не сильно отличается от происходящего в мире. Так, рак молочной железы и рак легких занимают лидирующее положение среди онкологических заболеваний и в России, и во всем мире, говорит статистика. Рак молочной железы лидирует у женщин, рак легких — у мужчин. На третьем месте по заболеваемости в мире стоит колоректальный рак, а в России — рак кожи, обращает внимание Алексей Беляев, директор ФГБУ «НМИЦ онкологии им. Петрова» Минздрава России, главный внештатный специалист-онколог Северо-Западного федерального округа. Такая разница объяснима особенностями статистической базы. В России раком кожи считают также базально-клеточный рак (базалиому). Она не дает метастазов и редко приводит к летальному исходу. Многие специалисты называют ее «условным раком». В зарубежных странах базалиома не включается в онкологическую статистику. Если бы в России также не учитывали базалиому, то колоректальный рак также был бы на третьем месте по распространенности, как и во всем мире, поясняет господин Беляев.

Антон Барчук, научный сотрудник НМИЦ онкологии им. Петрова и Университета Тампере, эксперт Фонда профилактики рака, отмечает, что заболеваемость раком легкого в России даже выше, чем в других странах, что связано с распространением курения, отмечает господин Барчук. Впрочем, смертность от этих двух онкозаболеваний в стране падает. В свою очередь, пугающей тенденцией эксперт называет рост смертности в России от рака шейки матки среди молодых женщин детородного возраста, учитывая, что это заболевание можно предотвратить. Статистика показывает, что количество онкопациентов в России растет. Доктор медицинских наук, главный онколог «СМ-клиники» Александр Серяков отмечает, что в прошлом году в России выявили 541 тыс. онкобольных и более 617 тыс. новых опухолей, что на 3% больше, чем в 2016 году. При этом 40% впервые выявленных злокачественных новообразований уже имели III–IV стадии. По этой причине 22,5% онкобольных умерло в течение года после выявления диагноза, и это очень высокий показатель.

В дальнейшем, по мнению Александра Серякова, количество онкопациентов будет только нарастать — как в России, так и во всем мире. Это объясняется рядом субъективных и объективных причин: старением населения, экологическими, экономическими и другими факторами.

ВЫШЕ, ЧЕМ В СТРАНЕ «В Петербурге мы уже давно наблюдаем более высокие показатели онкологической заболеваемости по сравнению с другими регионами страны. Связать это можно со старением населения и с высоким диагностическим уровнем медицины в нашем городе. Не снижается и онкологическая настороженность врачей всех специальностей», — рассказывает доктор медицинских наук,



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ДО 50% ВСЕХ ОПУХОЛЕЙ МОЖНО ПРЕДОТВРАТИТЬ, ЕСЛИ СОБЛЮДАТЬ ПРАВИЛА ПРОФИЛАКТИКИ

заведующий отделением онкологии клиники «Скандинавия АВА-Петер» Анна Протасова.

Антон Барчук отмечает, что в течение последних семи лет доля больных на первой стадии выросла почти на треть. Однако если убрать возрастные отличия, то смертность в Петербурге остается высокой, при этом город находится на втором месте по женской смертности от рака в 2017 году среди всех регионов России, говорит господин Барчук. Но самое главное, что в 2017 году в Петербурге была самая высокая в России смертность от рака молочной железы, причины чего еще не выявлены.

Статистика онкозаболеваемости в городе несколько отличается от общероссийской. Александр Серяков приводит данные, что в Петербурге на первом месте как среди мужчин, так и среди женщин, колоректальный рак. На втором — рак молочной железы, на третьем — кожи, после которых уже следуют рак легкого и желудка. У мужчин лидируют опухоли предстательной железы (раньше был рак легкого), у женщин — новообразования молочной железы, колоректальный рак, рак матки. «В причинах некоторого отличия в структуре онкозаболеваемости Петербурга от общероссийских статистических данных следует еще досконально разобраться. Но главными факторами появления опухолей в кишечнике считаются генетическая предрасположенность, употребление в большом количестве красного мяса, рас-

питие алкоголя, курение, сидячий образ жизни, нехватка в рационе свежих фруктов и овощей. Может быть, здесь кроются некоторые отличия по сравнению с другими регионами нашей страны», — рассуждает господин Серяков.

ПРЕДОТВРАТИТЬ ИЛИ ЛЕЧИТЬ Профилактика в целом — это довольно сложный вопрос, констатирует Андрей Пылев, главный врач «Европейской клиники». «Сегодня профилактика может быть направлена только на некоторые канцерогенные факторы, которые связаны с определенными видами рака: вакцинация против вируса папилломы человека (ВПЧ), отказ от вредных привычек (курения, алкоголя), защита от ультрафиолетового излучения (отказ от солярия и использование косметических средств с UV-фильтрами на солнце). К сожалению, все это не оказывает существенного влияния на общий уровень заболеваемости», — вынужден признать господин Пылев.

В онкологии сегодня выделяют три вида профилактики, говорит Анна Протасова. Первичная профилактика объединяет все мероприятия, направленные на снижение риска заболеть злокачественными опухолями. Сюда относится вакцинация против ВПЧ и гепатита С. Прививка против вируса гепатита С показала статистически достоверное снижение показателей заболеваемости первичным раком печени, поясняет эксперт. Комбинированная гормональная контрацепция снижает риск

развития рака матки в два раза, рака яичника — в 2,5 раза, рака толстой кишки и некоторых форм рака легкого.

К методам вторичной профилактики относятся социальные скрининговые программы. Следует, впрочем, понимать, что скрининг направлен на раннее выявление уже существующего заболевания, но без клинических симптомов болезни, подчеркивает Анна Протасова. К эффективному скринингу сегодня относятся исследования, выявляющие ДНК ВПЧ, цитологическое исследование эпителия шейки матки, маммография, фиброколоно- и фиброгастроскопия. К третичной профилактике относятся методы более раннего выявления прогрессирования опухолевого процесса после завершения лечения (рецидивов).

«Плоды ранней диагностики пожинают рано, потому что чуть меньше половины всех онкологических заболеваний до сих пор выявляются на третьей и четвертой стадиях. Но стремление улучшить ситуацию есть. Об этом говорит повышение знаний врачей, онкологической настороженности и широкое внедрение как методов первичной профилактики, так и организованного скрининга с максимальным охватом населения. Совместная работа врачей разных специальностей, то есть комплексный подход в диагностическом поиске и в лечении пациентов, сегодня более доступна в частной медицине, и мы прикладываем все усилия для снижения заболеваемости и смертности от онколо-

гических заболеваний», — отмечает Анна Протасова.

До 50% всех опухолей можно предотвратить, если соблюдать правила профилактики, полагает Антон Барчук. Это и здоровый образ жизни, и проведение профилактических скринингов, когда человек обследуется с определенной регулярностью, не имея симптомов заболевания. К таким относятся, например, рак молочной железы, шейки матки, колоректальный рак и рак легкого. Однако эффективность исследований зависит от качества аппаратуры и доступа к высококачественным тестам. В рамках госпрограмм доступ к ним не всегда есть, говорит господин Барчук.

НЕРЕШЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ Несмотря на успехи Петербурга в области диагностики онкозаболеваний, остается еще ряд проблем, признают эксперты. Так, Петербург насыщен хорошей медицинской техникой и специалистами, но организационная структура отсутствует, говорит Антон Барчук. «В итоге где-то диагностическая техника недогружена, где-то выполняются обследования, целесообразность которых сомнительна, а специалисты не развиваются до уровня коллег из других стран, где скрининг запущен в виде популяционной программы», — отмечает эксперт.

В Петербурге, по словам господина Беляева, городские медицинские учреждения не включают современные медицинские центры в карту маршрутизации пациента, предпочитают держать пациента у себя, даже если это идет ему во вред.

К сожалению, пока сохраняются также и проблемы психологического плана, говорит Антон Пришвин, главный врач клиники «Медси» в Петербурге, член Российского общества хирургов. «Мы еще сталкиваемся с некоторыми предрассудками людей, которые отказываются от тех исследований и программ, которые предлагает традиционная медицина. Также дают о себе знать всеобщая занятость, отсутствие свободного времени, которое каждый из нас мог бы потратить, в том числе, и на профилактические исследования. В некоторых учреждениях сохраняется проблема доступности первичного приема онкологов в связи с полной записью на прием специалистов данного профиля», — говорит господин Пришвин.

Профилактическая работа среди населения и информированность жителей оставляют желать лучшего, добавляет Александр Серяков. А это ведет к несвоевременному обращению к врачу. Остаются нерешенными вопросы маршрутизации онкологического больного, нет четкого алгоритма действий первичного звена врачей и специалистов-онкологов после обращения пациента. Дефицит времени на прием одного пациента ведет к тому, что районный онколог не успевает педантично ознакомиться с медицинскими документами, вникнуть в проблему. «Специалисты загружены большим количеством бумажной и электронной работы. Это ведет к тому, что на передовом рубеже городской (районной) онкологии специалистам просто неинтересно и невыгодно работать. Финансовая стимуляция работы питерского врача в такой тяжелой специальности, как онкология, далека от совершенства. Эта же проблема лежит в основе дефицита среднего и младшего медицинского персонала. Хочу обратить внимание руководителей комитета по здравоохранению Петербурга на эту проблему», — высказывается господин Серяков. ■

21 → EDTECH ДЕМОНСТРИРУЕТ РОСТ

Самый крупный рынок онлайн-образования — азиатский, однако в Восточной Европе, в частности в России, сегмент EdTech растет очень быстро: на 17–25% в год, по оценкам отраслевых аналитиков. В прошлом году «Нетология-групп» при участии НИУ ВШЭ, ФРИИ и других провела исследование рынка EdTech в России, показавшее, что уже в 2016 году его объем составлял более 20 млрд рублей, а к 2021 году должен вырасти более чем вдвое — до 53,3 млрд рублей.

Одним из главных «денежных» сегментов российского рынка онлайн-образования является как раз высшее образование: здесь разработчики заработали 6,8 млрд рублей за 2016 год. Популярность этого направления связана в первую очередь с привлекательностью цифрового подхода по затратам на обучение как со стороны университетов, так и со стороны обучающихся.

Эксперты компании замечают, что в итоге в российском высшем образовании постепенно намечается тенденция к «сме-

шанному» обучению, когда часть курсов студенты проходят очно, а часть — дистанционно, с прохождением и оценкой тестирований системой или преподавателями.

И наконец, значимым трендом последних лет в системе ВПО стало целевое обучение, когда компании организуют свои кафедры в вузах для подготовки специалистов. «Многие вузы нацелены на привлечение бизнеса. Одно направление — открытие брендированных учебных классов. Например, в РГУТиС такой открыла международная система бронирования Amadeus. Другой путь — создание базовых кафедр. Такой симбиоз образовательного учреждения и потенциального работодателя рационален, но не для первокурсников, а скорее для студентов выпускных курсов. Узкая профориентация не должна быть в ущерб фундаментальным образовательным курсам, осваиваемым студентами в первые два-три года обучения», — отмечает Наталия Белякова.

Другой вариант подобного взаимодействия с учебными заведениями на днях

представила биотехнологическая компания Biosad, которая учредила стипендиальный фонд с целью материально поддерживать петербургских преподавателей, участвующих в подготовке кадров для фармацевтической и биотехнологической индустрий.

Педагоги, задействованные в подготовке биотехнологов и биоинженеров, будут ежемесячно получать от компании мотивирующие стипендии. Главными условиями для этого являются исследовательская деятельность преподавателя, признание его авторитета среди студентов, самообразование, а также использование современных технологий в учебном процессе. Первыми получателями стипендии уже стали четыре учителя лицея «Физико-техническая школа» и преподаватель кафедры технологии рекомбинантных белков Санкт-Петербургского химико-фармацевтического университета. Планируется, что число стипендиатов, вузов и школ будет расти. При этом в компании отмечают, что период получения стипендии не лимитирован. ■

РОДЫ БУДУЩЕГО В ЕВРОПЕ И НА ДРУГИХ КОНТИНЕНТАХ РАСТЕТ ЧИСЛО ДЕТЕЙ, РОЖДЕННЫХ ПУТЕМ КЕСАРЕВА СЕЧЕНИЯ. РОССИЯ НЕ ОТСТАЕТ ОТ МИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ И НАХОДИТСЯ ТАКЖЕ В ТРЕНДЕ. ПРИЧИНЫ ТАКОЙ СТАТИСТИКИ НЕ ВСЕГДА КРОУТСЯ В МЕДИЦИНСКОЙ СФЕРЕ. НО ДАЖЕ НЕСМОТРИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОРЫ, СПОСОБСТВУЮЩИЕ РОСТУ РОДОВ С ПОМОЩЬЮ ОПЕРАЦИИ, ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО КЕСАРЕВО СЕЧЕНИЕ — ЭТО НЕ РОДЫ БУДУЩЕГО. КРИСТИНА НАУМОВА

Во многих странах Европы сегодня можно наблюдать интересную тенденцию. Все больше детей рождается не в естественных родах, а с помощью кесарева сечения (КС). Статистика по Европе от страны к стране разная. Например, в Германии и Франции доля КС высока (более 30%), тогда как в Нидерландах, по соседству, остается низкой (около 10%). За пределами Европы также есть страны, где больше половины всех родов проходят с операционным вмешательством. В Турции чуть больше половины всех новорожденных появляются на свет с помощью КС. В Бразилии процент КС доходит до 80%, а в Китае — еще выше.

В ТРЕНДЕ В России, по официальным данным, частота выполнения КС — около 25%. Тенденция такого частого проведения КС связана с тем что, оно представляет собой высокотехнологичную, отработанную до деталей операцию, которая позволяет произвести родоразрешение безопасно как для матери, так и для ребенка, особенно если речь идет о плановом кесаревом сечении, говорит Антон Пришвин, главный врач клиники «Медси» в Петербурге, член Российского общества хирургов.

Гинеколог сервиса «Онлайн Доктор» Маргарита Минасян полагает, что в Москве и Петербурге, как и в целом в стране, количество КС возросло из-за того, что увеличилось и количество женщин с



БЕЗОПАСНОГО СПОСОБА РОДИТЬ ЗДОРОВОГО РЕБЕНКА НЕ СУЩЕСТВУЕТ

различными заболеваниями и патологиями. Кроме того, сегодня учитывается и мнение самой женщины о том, какие роды она хотела бы. То есть существует КС по собственному желанию, что также влияет на рост доли такого способа родов.

Статистика сильно занижает реальную картину и на самом деле доля КС в России выше 35%, полагает Лидия Шендерова, старшая акушерка СПб ГБУЗ «Родильный дом № 6 им. проф. Снегирева», руководитель центра активных родов «Радуга». → 25

ПРЕНАТАЛЬНАЯ МЕДИЦИНА

ЭКО БЕЗ РИСКА

В ПЕТЕРБУРГЕ У ПАЦИЕНТОВ СЕГОДНЯ БОЛЬШОЙ ВЫБОР КЛИНИК И СПЕЦИАЛИСТОВ, КОТОРЫЕ ЗАНИМАЮТСЯ ВОПРОСАМИ ЭКО И ДРУГИХ РЕПРОДУКТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ. БОЛЕЕ ТОГО, ВОТ УЖЕ ПЯТЬ ЛЕТ ПАЦИЕНТЫ МОГУТ ОСУЩЕСТВИТЬ МЕЧТУ СТАТЬ РОДИТЕЛЯМИ ЗА СЧЕТ ОМС. ВГ ПОГОВОРИЛ СО СПЕЦИАЛИСТАМИ О ПОДВОДНЫХ КАМНЯХ ПРОЦЕДУРЫ И О ТОМ, КАКИЕ ПРАВИЛА ИГРЫ НЕОБХОДИМО СОБЛЮДАТЬ, ЧТОБЫ ПОПАСТЬ В КВОТУ. КРИСТИНА НАУМОВА

В Петербурге парам с бесплодием с 1993 года доступно лечение с использованием методов ВРТ (вспомогательные репродуктивные технологии). Это совокупность лечебных методик, направленных на достижение беременности в паре, при которых один или несколько этапов лечения проходят вне организма. Одно из направлений ВРТ — сохранение возможности рождения ребенка у пациентов с онкологическими заболеваниями (онкофертильность), рассказывает Елена Лапина, гинеколог-репродуктолог, специалист по сохранению фертильности онкологических больных клиники «Скандинавия АВА-Петер». «Пациенты, которые еще не реализовали репродуктивную функцию, должны получить совместную консультацию у онколога и репродуктолога. Это позволяет выбрать наиболее безопасный и эффективный способ сохранения биологического материала в каждом случае», — указывает эксперт.

«В настоящее время мы владеем арсеналом средств: сохранение зрелых ооцитов, эмбрионов, овариальной ткани, созревание незрелых ооцитов, а также криоконсервация сперматозоидов. Часть методик давно применяется, и они зарекомендовали себя как эффективные, некоторые на данный момент являются экспериментальными», — рассказывает Елена Лапина.

СЛОЖНОСТЬ ВЫБОРА Сегодня в Петербурге работает 23 клиники, которые проводят процедуру ЭКО. При выборе клиники важно знать результативность ее работы, а именно — частоту наступления беременности, подчеркивает госпожа Лапина. В Петербурге, по ее словам, эта информация прозрачна, так как городской центр лечения бесплодия ведет проспективный регистр результативности всех клиник, участвующих в программах ЭКО по ОМС. Данные публикуются на сайте центра и доступны всем. Кроме того, следует обратить внимание, владеет ли клиника самыми современными методиками в сфере репродуктивной медицины, говорит госпожа Лапина. Это показатель оснащенности эмбриологической лаборатории и подготовленности специалистов. Играет роль и сервисная составляющая.

ПРАВИЛА ИГРЫ Показаниями для проведения программы ЭКО являются заболевания, при которых без данной процедуры наступление беременности невозможно, а также диагностированное бесплодие, не поддающееся лечению 9–12 месяцев, рассказывает Алексей Березников, председатель рабочей группы по организации ОМС Всероссийского союза страховщиков.

По протоколу в течение трех-шести месяцев должно быть проведено обследова-



АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

ПО ДАННЫМ РОССИЙСКОЙ АССОЦИАЦИИ РЕПРОДУКЦИИ ЧЕЛОВЕКА, В 2015 ГОДУ С ПОМОЩЬЮ ВРТ В РОССИИ ПОЯВИЛОСЬ НА СВЕТ 23,3 ТЫС. МЛАДЕНЦЕВ, А В 2016 ГОДУ — 40 ТЫС.

ние для установления причин бесплодия как женщины так и мужчины. В случае если после установления причин бесплодия проведенное лечение признано неэффективным, пациенты направляются на лечение с использованием ВРТ, рассказывает он. Женщины старше 35 лет — по решению консилиума врачей.

«Большая часть необходимых для проведения процедуры ЭКО обследований входит в программу ОМС, то есть их можно провести бесплатно. Если в клинике просят заплатить за какой-либо анализ или исследование, пациент может узнать в своей страховой компании, правомерно ли это», — обращает внимание господин Березников.

В программу ОМС не входят суррогатное материнство, использование донорских яйцеклеток и спермы, донорских эмбрионов, генетические исследования родителей, добавляет юрист консалтинговой компании Alta Via Светлана Васильева.

По данным Российской ассоциации репродукции человека, в 2016 году с помощью ВРТ в России появилось на свет 40 тыс. детей, а в 2015 году — 23,3 тыс.

Специалисты сети центров репродукции и генетики «Нова Клиник» подчеркивают, что большинство рисков ЭКО — это устоявшиеся мифы, связанные с недостаточной информированностью об этой процедуре. «Например, многие считают, что ЭКО вызывает рак или после этой процедуры рождаются дети с изначально нарушенной репродуктивной функцией.

Все это заблуждения», — комментируют в «Нова Клиник».

Необходимо отметить, что и по программе ОМС женщина может провести в год две попытки ЭКО со стимуляцией и три попытки криопереносов, то есть пять попыток за год. По словам экспертов «Нова Клиник», эта цифра считается оптимальной, поскольку позволяет женщине подготовить эндометрий между переносами, при необходимости пройти физиолечение, хирургическую подготовку к ЭКО и курс медикаментозного лечения. Что касается общего количества попыток, то в литературе описан случай, когда женщина забеременела с 44-й попытки ЭКО и родила здорового ребенка. В среднем же статистика такова, что с первой попытки ЭКО в России беременеет 40–45% женщин.

РАЗУМНЫЙ ОТБОР Существует методика, которая позволяет повысить эффективность ЭКО за счет отбора эмбрионов без генетической патологии. Такое исследование называется преимплантационный генетический скрининг (ПГС), рассказывает Юлия Давыдова, врач-генетик генетической лаборатории «Геноаналитика». Делается это для того, чтобы минимизировать риски рождения больных детей, зачатых с помощью ЭКО. «Опасность кроется в том, что у пациентов с нарушением репродуктивной функции изменения в геноме возникают чаще, чем у остальных. Это объяснимо логикой самой природы: в естественных условиях из-за невозможности зачатия или невынашивания бере-

менности генетические перестройки не передаются потомству. А вот когда в дело вмешиваются современные репродуктивные технологии, вероятность передачи «плохих» генетических данных от родителей ребенку вырастает в разы», — поясняет госпожа Давыдова.

Самая современная и высокоточная на сегодняшний день селекция эмбрионов — это ПГС методом NGS, говорит эксперт. Делается она путем прямой расшифровки генетической информации, закодированной в ДНК, на секвенаторах нового поколения (это приборы для чтения ДНК, которые быстро и одновременно считывают большое количество мест в геноме). Юлия Давыдова отмечает, что ПГС методом NGS выполняется на эмбрионах до их переноса в матку (на стадии бластоцисты), без изменений условий основного протокола ЭКО.

СУДЬБА ЭМБРИОНОВ Культивированные эмбрионы, которые дошли до стадии бластоцисты и не были перенесены в полость матки, подлежат криоконсервированию. Иными словами, их отправляют на хранение, рассказывает репродуктолог Юлия Боклагова. Это стоит от 10 до 30 тыс. рублей в год. Как правило, после наступления беременности, через два-три года, пациенты возвращаются за вторым ребенком и, соответственно, используют криоконсервированные эмбрионы. «Программа ЭКО тем и хороша, что позволяет извлечь максимальное количество яйцеклеток и культивировать максимальное количество эмбрионов, поэтому иногда пациентам одной программы ЭКО хватает на двоих-троих детей», — говорит эксперт.

КТО НЕ РИСКУЕТ Юлия Колода, ответственный редактор журнала «Проблемы репродукции», доцент кафедры акушерства и гинекологии РМАНПО, акушер-гинеколог, репродуктолог, полагает, что хотя ЭКО — максимально эффективный способ лечения бесплодия, но, как и все медицинские процедуры, он имеет свои риски и осложнения. Впрочем, их частота невысокая. «У пациенток с так называемым избыточным овариальным резервом (индивидуальный запас яйцеклеток) существует риск развития синдрома гиперстимуляции яичников, однако в последние годы это осложнение научились эффективно предотвращать: его частота в 2016 году составила всего 0,4%. Существует риск внематочной беременности, несмотря на то, что эмбрион переносит в полость матки. Риск этого осложнения составляет 0,8%. Также возможны осложнения в результате пункции яичников (кровотечения и воспаления), но их частота еще ниже (0,11%)», — приводит данные госпожа Колода. ■

23 → НЕ БЕЗ ПОСЛЕДСТВИЙ Заместитель главного врача по акушерству и гинекологии сети клиник «Скандинавия АВА-Петер» Владимир Остроменский отмечает, что сегодня количество осложнений КС, несмотря на достижения современной науки, относительно высоко. «Яркий пример — страны Латинской Америки. Там каждая женщина имеет право выбрать кесарево сечение. Более того, многие врачи рекомендовали данный метод как раз из-за ожидаемого положительного эффекта операций. В результате около 70% родов заканчиваются оперативно, большинство показателей здоровья лучше не стали, частота осложнений велика. Зато выросло целое поколение акушеров, которое не умеет эффективно вести роды через естественные родовые пути», — комментирует господин Остроменский.

У высоких показателей КС есть также глобальные последствия, отмечает госпожа Шендерова. Чем выше в мировой популяции уровень КС, тем ниже показатели рождаемости. На то есть несколько причин. Одна из них — так называемое «перинатальное» акушерство, то есть акушерство, ориентированное на ребенка. Причем на конкретного, на этот плод. Соответственно, интересы и здоровье матери, а тем более будущих детей, учитываются в меньшей степени. Кроме того, население и порой сами врачи не имеют информации об отрицательных последствиях КС для ребенка. Особенно в этом смысле опасна плановая операция, когда еще не было схваток. Это и нарушения адаптации новорожденного, нарушение терморегуляции, появление синдрома дыхательных расстройств, причем в этом случае возможности адаптации человека к меняющимся условиям среды снижаются пожизненно.

Кроме того, у детей, рожденных с помощью КС, нет условий для формирования нормальной микробиоты новорожденного. При рождении через естественные родовые пути заселение кишечника новорожденного происходит лучше, антибактериальной терапии меньше (или она не используется). «Есть романтическое понятие „бактериальное приданое новорожденного“. Большая часть этого приданого формируется, конечно, внутриутроб-

но, но и способ родоразрешения играет огромную роль, равно как и полноценное грудное вскармливание», — рассказывает Лидия Шендерова.

При естественных родах родительский инстинкт включается сразу и практически навсегда, отмечает Галина Озерова, акушерка СПб ГБУЗ «Родильный дом № 6 им. проф. Снегирева», акушерка и лектор центра активных родов «Радуга». В то же время при КС, особенно плановом, это включение идет через голову, через кору головного мозга, тогда как при ЕР это бессознательный гормонально обусловленный процесс. «Большая часть женщин справляется, конечно, с этой задачей, но определенный процент — все-таки нет. И еще немного чисто эмоционального. Из женщин, прошедших и роды через естественные родовые пути, и КС, почти все говорят, что лучше родить самой: „В родах тяжело, но зато легко потом, а при КС все сложности начинаются именно после родов“, — рассказывает госпожа Озерова.

ЗДРАВЫЙ СМЫСЛ При всем этом существуют реальные медицинские ситуации, когда безопаснее родить ребенка путем КС, например, при неправильном положении плода. Тогда взвешиваются риски для обоих участников. Иногда для матери риск осложнений КС выше, чем для ребенка. Риски осложнений при естественных родах.

Вескими основаниями для проведения КС являются неправильное предлежание плода, повышенное давление у матери, отслойка плаценты, ухудшение состояния малыша (например, плохое сердцебиение, недостаток кислорода), проблемы с сердечно-сосудистой системой у матери, преэклампсия, перечисляет Маргарита Минасян.

«Безопасного способа родить здорового ребенка не существует, к сожалению. И вообще, безопасного способа родить не существует. И способ родоразрешения не гарантирует здоровье ребенка. Само по себе материнство связано с рисками для здоровья и жизни как матери, так и ребенка. И здоровьем, как и другими ресурсами, придется делиться. Но вообще, родить самой — огромное удовольствие и реальная точка роста личности», — рассуждает госпожа Шендерова. В любом

случае женщина должна понимать, что КС — это операция, а операция — это всегда риск для жизни, подчеркивает госпожа Минасян. Последствия КС могут быть разными, организм может отреагировать на операцию усиленным тромбообразованием. Долгое время после операции швы могут оставаться болезненными. У некоторых женщин болевые ощущения могут сохраняться на протяжении нескольких лет.

Сильный страх перед естественными родами не является показанием для проведения КС, если других причин на то нет, говорят эксперты. «Если есть страх, то женщине и ее семье следует пройти консультацию психолога, и не одну. Психолог попробует понять, с чем это связано, ведь впоследствии само материнство реально связано с болью, как физической, так и душевной», — говорит Лидия Шендерова.

Акушерки боятся навредить новорожденному, поэтому никогда не откажут вам провести кесарево, чтобы потом не было претензий к здоровью малыша, подчеркивает врач-психотерапевт Люцина Лукьянова. «Мое мнение как врача с 26-летним стажем: кесарево без показаний — это блажь. Это говорит о нежелании нести ответственность ни за роды, ни за дальнейшее воспитание. Женщины перестают быть женщинами. Вот оно, наше настоящее: мы хотим рожать незаметно для себя. Кто-то идет на операцию в надежде избежать травм для детей. Но они заблуждаются, а помогают им в этом современные врачи и акушеры. Либо по причине невежества, либо желая заработать на платных услугах», — считает госпожа Лукьянова.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ

Сама операция КС сильно изменилась за последние годы. Сегодня женщина при плановом КС может оставаться в сознании и увидеть ребенка сразу после родов, почти как при естественных родах. Это возможно благодаря применению спинальной и эпидуральной анестезии вместо полного наркоза. Отец также может присутствовать при КС и даже снимать процесс на камеру. Кроме того, в некоторых клиниках сегодня проводят так называемое медленное кесарево сечение. Этот новый метод, который заключается

в том, что ребенка не извлекают сразу, а достают только голову и дают ему выбраться самому. Впрочем, метод также в некоторых случаях является рискованным как для матери, так и для ребенка.

Кроме того, в широкую практику внедрена аргонплазменная коагуляция шва на матке — она позволяет с большей вероятностью сформироваться полноценному рубцу на матке, а значит, улучшить прогноз, отмечает Владимир Остроменский. Современные синтетические рассасывающиеся нити, по его словам, достаточно долго сохраняют свою прочность для заживления раны, при этом практически бесследно исчезают из организма по прошествии определенного срока. «Различные противоспаечные барьеры с высокой долей вероятности способствуют профилактике образования послеоперационных спаек. Достаточно активно (пока в эксперименте) разрабатываются методики имплантации стволовых клеток непосредственно в рану на матке — для полноценного заживления матки после кесарева сечения», — рассказывает господин Остроменский.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ПУТЬ

Несмотря на то, как изменилось КС за последние годы, приблизить операцию к естественным родам невозможно, констатируют эксперты. Более того, по мнению специалистов, КС никогда не сможет заменить естественные роды. «Можно высказывать разные гипотезы по этому поводу, но по моему персональному мнению, такого замещения не будет, даже несмотря на то, что, по мнению многих врачей, — это безопасный способ родить здорового ребенка», — полагает господин Пришвин. Операция всегда сопряжена с определенным риском. То, что заложено в нас природой, всегда останется наиболее естественным.

Владимир Остроменский считает, что даже если действительно возникнет необходимость замены естественных родов, технологии будущего будут развиваться по какому-то альтернативному пути, а не по пути замещения естественных родов кесаревым сечением. Например, в эксперименте уже реализуется технология «искусственной матки» — выращивание плода в искусственной среде. ■

СМЕНА ПЕРИОДОВ РОССИЙСКИЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ ПРОШЛИ БОЛЬШОЙ ПУТЬ ОТ КРЫТЫХ РЫНКОВ С МНОГОЧИСЛЕННЫМИ АРЕНДАТОРАМИ ДО КЛАССИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ ЗАПАДНОГО ОБРАЗЦА, ОТВЕЧАЮЩИХ ПОСЛЕДНИМ МИРОВЫМ ТРЕНДАМ. ОДНИМ ИЗ ГЛАВНЫХ ОТКРЫТИЙ НА ЭТОМ ПУТИ СТАЛО ПОНИМАНИЕ ТОГО, ЧТО ПРАВИЛЬНО ВЫСТРОЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ, УЧИТЫВАЮЩАЯ АРХИТЕКТУРНЫЕ, МАРКЕТИНГОВЫЕ, ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ, ПРАВОВЫЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ, СЕЙЧАС ЯВЛЯЕТСЯ ЗАЛОГОМ УСПЕХА, ДАЖЕ В УСЛОВИЯХ НАРАСТАЮЩИХ УГРОЗ.

КСЕНИЯ ПОТАПОВА

Эксперты отмечают, что посещаемость торговых центров падает на протяжении нескольких лет. С 2014 года так называемый Shopping Index, показывающий уровень востребованности ТЦ, сокращался в среднем на 7% в год, а за прошедшее де-

сятилетие их стали реже посещать 30% потребителей. Эксперты компании CBRE считают, что основной негативный вклад в эту ситуацию внесли снижение покупательной способности населения, ухудшение условий финансирования новых проектов, на-

сыщение рынка качественными торговыми площадями и сокращение форматов некоторых магазинов. Рост онлайн-торговли — также один из факторов риска. «Все это указывает на необходимость проводить реновацию в действующих объектах:

усиливать сегменты досуга и развлечений, а также кафе и ресторанов, то есть те, потребности в которых невозможно удовлетворить онлайн», — отмечает Иван Артемов, руководитель отдела разработки концепций торговых центров CBRE. → 26

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ТРАДИЦИОННЫЕ КОНЦЕПЦИИ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ ПЕРЕСТАЮТ РАБОТАТЬ. ИДЕТ АКТИВНЫЙ ПОИСК НОВЫХ ФОРМАТОВ ТОРГОВЛИ, ПУТЕЙ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТОМ, ПРИЧИН, ПО КОТОРЫМ ОН ДОЛЖЕН ПРИЙТИ В КОНКРЕТНЫЙ ТОРГОВЫЙ КОМПЛЕКС

25 → ШАГ ЗА ШАГОМ В компании Kuzin. Asset Consulting & Management приводят четкую схему развития концепций отечественных торговых центров. Период рынков начался с конца 1980-х и длился до начала нулевых. Рынки быстро смогли удовлетворить потребности покупателей того времени. Большое количество мелких предпринимателей гибко реагировали на спрос, предлагая практически все товарные категории. Относительно небольшие издержки при высоких товарооборотах и конкуренция поддерживали низкие цены. Со временем покупатели захотели большего сервиса и удобства — им надоело примерять обувь на картонке. Некоторые владельцы рынков попытались откликнуться на пожелания и перевели рынки под крышу, но принципиально что-то изменить это не могло. Затем наступил период «коробок» (начало 2000-х — 2008 год). После кризиса 1998 года начался экономический рост. Росли доходы населения, возник спрос на качественные товары и сервисы. В рознице появились сетевые игроки. На российский рынок стали выходить иностранные компании. Качественных торговых помещений не хватало, и началось их активное строительство. Правда, мало кто из девелоперов в тот период задумывался о концепции. Основной задачей торговых центров было предложить как можно больше марок одежды, обуви, аксессуаров и прочего, поэтому создавались центры по принципу «купил — ушел» и отличались друг от друга в основном только набором арендаторов. В то же время в России начали активно работать не только международные торговые сети, но и девелоперы, и консультанты. Именно тогда стали появляться ТЦ, на своем примере показавшие преимущества наличия концепции в кризис 2008 года. Одним из первых была «Мега», предоставляющая не только возможности разнообразного шопинга, но и досуга. Помимо магазинов, здесь разместились кинотеатры, салоны красоты, фудкорты.

Следующим был период концепций, он длился с 2009 по 2013 год. Концептуальные торговые центры легче справились с кризисом 2008 года — сетевые компании оказались устойчивее мелких арендато-

ров. И новые центры стали изначально строить «концептуальными». «В данном случае речь идет о традиционной компоновке, когда главный «якорь» — продуктовый магазин, который находится на первом или минус первом этаже. На одном или нескольких этажах располагается галерея в основном с одеждой. Там же «якоря» — электроника или, например, спорт. На последнем этаже — кинотеатр, фудкорт и детские товары. Задача всех арендаторов привлечь и «протаскать» покупательский трафик через галерею. Большие магазины — «якоря» — генераторы трафика, у них низкие ставки. Небольшие магазины используют этот трафик, и у них ставки высокие. Такая схема торгового центра широко используется во всем мире, она отработана за десятилетия и до последнего времени являлась оптимальной», — отмечает Георгий Кузин, генеральный директор Kuzin. Asset Consulting & Management.

С 2014 года и по настоящее время идет период развлечений. За последние годы мир сильно поменялся, изменилось и поведение потребителей. Люди не хотят больше просто покупать. Они хотят развлекаться. Это не новый тренд, но в последнее время он ускорился благодаря технологиям, а также на фоне значительного падения доходов российского населения.

Традиционные концепции торговых центров перестают работать. Идет активный поиск новых форматов торговли, путей взаимодействия с клиентом, причин, по которым он должен прийти в конкретный ТЦ. Сегодня торговые центры продают lifestyle, идею и концепцию, считает Дарья Канева, заместитель директора департамента управления активами NAI Bescar.

«Еще на этапе проектирования мы стараемся сделать так, чтобы посетители стремились проводить в торговом комплексе максимальное количество времени. В числе услуг сегодня наиболее актуально наличие фитнес-клуба, салона красоты, развлекательной зоны для детей, в том числе контактные зоопарки, соседство фудкортов с ресторанами среднего ценового сегмента», — отмечает Алена Мариничева, руководитель департамента маркетинга и рекламы УК «Адамант».

«Составляющие „досуга и развлечения“ и „кафе и ресторанов“ становятся ключевыми для успешности проекта. Сейчас доли этих сегментов могут доходить до 15–20% в составе небольших объектов и 10–15% (для „досуга“) и 7–8% (для „кафе и ресторанов“) в составе крупных моллов (свыше 60 тыс. кв. м GLA)», — добавляет Иван Артемов.

Причем в тренде интересные и нестандартные форматы. «Ярмарки дизайнеров, выставки, мастер-классы, занятия йогой, стритфуд, VR-аттракционы, контактные зоопарки и батутные центры — все, что еще десять лет назад было экзотикой, теперь стало must have», — поясняет Георгий Кузин.

«Например, к 2020 году мы планируем построить на территории торгово-выставочного комплекса „Гарден-Сити“ парк-музей семейного отдыха „Страна хоккея“. На площади 10 тыс. кв. м предусмотрена спортивно-игровая зона, где посетители смогут покататься на коньках, поиграть в настольный хоккей, потренироваться на настоящих спортивных тренажерах, попробовать себя в роли комментаторов хоккейных матчей. Планируем, что часть посетителей „Страны хоккея“ захочет посетить и наш торговый комплекс», — рассказывает Александра Степанова, управляющий директор ТВК «Гарден-Сити».

Поощряются любые активности магазинов: мастер-классы, праздники, специальные мероприятия. «Пример подхода к развитию — создание различных сообществ по интересам на базе торговых центров. Делается это путем привлечения магазинов, специализирующихся на различных увлечениях — от коллекционирования монет и виниловых пластинок до охоты, рыбалки или астрономии, и проведения тематических мероприятий», — отмечает Владимир Исаев, управляющий директор ТЦ «Горбушкин двор».

Торговые центры стремятся понравиться покупателю любым способом — панорамными видами и лифтами, скамейками для отдыха. По мнению Брендона О’Рейли, управляющего директора Fashion House Group, впечатления — то, на чем будет фокусироваться торговый бизнес в бли-

жайшее время. «Мы убеждены, что досуг также формируют архитектура и дизайн интерьеров. Клиенты, которым понравилось здание и „быть внутри“, охотнее возвращаются. Поэтому мы строим крытые центры с индивидуальной архитектурой», — поясняет он.

«Сейчас большое внимание уделяется также общественным зонам ТРЦ, поскольку в настоящий момент они также должны способствовать увеличению времени пребывания посетителей в комплексе и поддержанию атмосферы максимального комфорта. В концепции объектов целесообразно предусматривать максимальное количество операторов, которые привлекают посетителей на повседневной основе (от пунктов выдачи интернет-заказов до операторов бытовых услуг и МФЦ)», — считает Иван Артемов.

В БОРЬБЕ ЗА ПОСЕТИТЕЛЯ Как уже упоминалось, одна из причин активного концептуального развития современных торговых центров — конкуренция с онлайн-торговлей, показывающей значительные темпы роста. По данным Ассоциации компаний интернет-торговли, по итогам 2017 года объем российского рынка онлайн-ритейла преодолел отметку в 1 трлн рублей, отмечает Данатар Атаджанов, бренд-менеджер moscowine.ru

Онлайн-торговля может разрушить традиционную концепцию торговых центров, в первую очередь ударяя по «якорям», формирующим основной поток трафика и привлекающим более мелких арендаторов, считают эксперты.

«Если люди будут покупать онлайн продукты, электронику или другие стандартизированные товары, то трафик в ТЦ значительно упадет. А значит, уменьшится и количество покупателей в галерее. Когда же онлайн „доберется“ до товаров, которые надо примерять и за которыми сейчас покупатели предпочитают ходить в офлайн, то обороты упадут еще больше. Технологии для этого уже существуют: 3D-сканирование человека, электронная примерка с использованием VR и AR», — рассуждает господин Кузин.

Тем не менее у самих представителей ТЦ есть свое мнение на этот счет. Александра Степанова говорит: «Онлайн-продажи уже заняли свою нишу и не угрожают развитию традиционной торговли. Более того, сегодня эти сегменты ритейла развиваются в тесной взаимосвязи друг с другом, многие успешные интернет-магазины открывают в торговых комплексах свои точки продаж».

Марина Цветкова, руководитель департамента коммерческой недвижимости EVANS Russia, добавляет: «На наш взгляд, полностью от офлайн-торговли никто не откажется, особенно при наличии сильной спортивной и досугово-развлекательной составляющей в ТЦ. Речь можно будет вести о гибридной торговле — синергии офлайна и онлайн. Уже сейчас мы наблюдаем тенденцию открытия как шоурумов различных интернет-магазинов, так и наоборот — открытие пунктов самовывоза в ТЦ, площадей, обслуживающих только интернет-заказы».

Вероятнее всего, баланс между офлайном и онлайн установится на некоторой отметке (сейчас максимальная доля онлайн в розничном товарообороте отдельных стран составляет, по разным оценкам, 15–20%), заключают в компании CBRE. ■



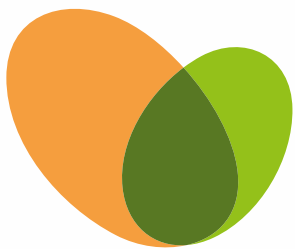
КОРПОРАЦИЯ РУСЬ

ОСНОВАНА 1999

КАЧЕСТВО ВЫСШЕЙ ПРОБЫ

(812) 334-16-19 WWW.RUSSHOUSE.RU

ДОМА ИЗ КЛЕЕНОГО БРУСА



СКАНДИНАВИЯ

клиника внимательной медицины



ВИДИМ, ЧТО ВАС БЕСПОКОИТ

avaclinic.ru | тел.: 600-78-17



scandinaviaclinik



avaclinic



scandinaviya

ЛИЦЕНЗИЯ № ЛО-78-01-008941 ОТ 26.06.2018 Г. РЕКЛАМА.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО
ПОЛУЧИТЬ КОНСУЛЬТАЦИЮ СПЕЦИАЛИСТА