САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ЮБИЛЯРЫ

ИСЧЕЗАЮЩАЯ НАТУРА / 2
ПРОМЫШЛЕННАЯ ОСНОВА
ГОРОДСКОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ / 4
ЭВОЛЮЦИЯ
ДЕВЕЛОПМЕНТА / 8



Среда, 12 апреля 2023
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» **№7**

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

RBI THE ART OF REAL ESTATE

30 лет Высшая школа менеджмента
Санкт-Петербургский государственный университет

РЕКЛАМА



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЮБИЛЯРЫ»

МЕЧТЫ НЕ О СВОЕМ ДЕЛЕ

За последние тридцать лет число россиян, занятых своим бизнесом, выросло в три раза. Учитывая низкую базу — не самый впечатляющий показатель. Сейчас это около 10% населения. В мире много стран, где собственный бизнес — у половины трудоспособного населения, в отдельных государствах этот показатель доходит до 60%. Понятно, что стремиться к 100% в этом показателе не стоит, ведь в странах с развитой промышленностью кто-то должен обеспечивать функционирование сложной инфраструктуры, нужны наемные специалисты, офисные работники и менеджеры. Однако все равно малый бизнес в ВВП большинства западных государств обеспечивает основную долю. В Японии, например, доля МСБ достигает 60%, в США — 50%. В России последние годы доля МСБ едва дотягивает до 20%. Считается, что в развитой экономике для ее устойчивости этот показатель должен быть не менее 30–40%. И вот годы реформ, героических преодолений кризисов, перестановок в правительстве пока к заветной цифре нас никак не приближают.

Гораздо больше пугает другая статистика: если тридцать лет назад заниматься своим делом не хотели 47% опрошенных, то в 2022 году о предпринимательской деятельности не помышляют уже 65%, сообщает ВЦИОМ. Доля же молодежи, мечтающей о карьере чиновника или о работе в структуре силовых ведомств, с каждым годом растет.

В целом вышеперечисленные цифры дают общее понимание того, что сейчас происходит в стране. Заниматься собственным бизнесом — означает брать на себя ответственность, не бояться рисковать, проявлять гибкость и креативность в решении постоянно возникающих проблем и вызовов. Работать на госслужбе — значит попасть в полную зависимость от начальника, нести наказание за излишнюю инициативность и вместе с тем получать регулярный, иногда очень неплохой доход просто за то, что ты занимаешь свое место. Кто будет обеспечивать налогами амбициозные карьерные притязания нынешних выпускников, пока не очень понятно. То есть как раз понятно. И, видимо, поэтому доля предпринимателей упорно не хочет меняться в сторону увеличения.

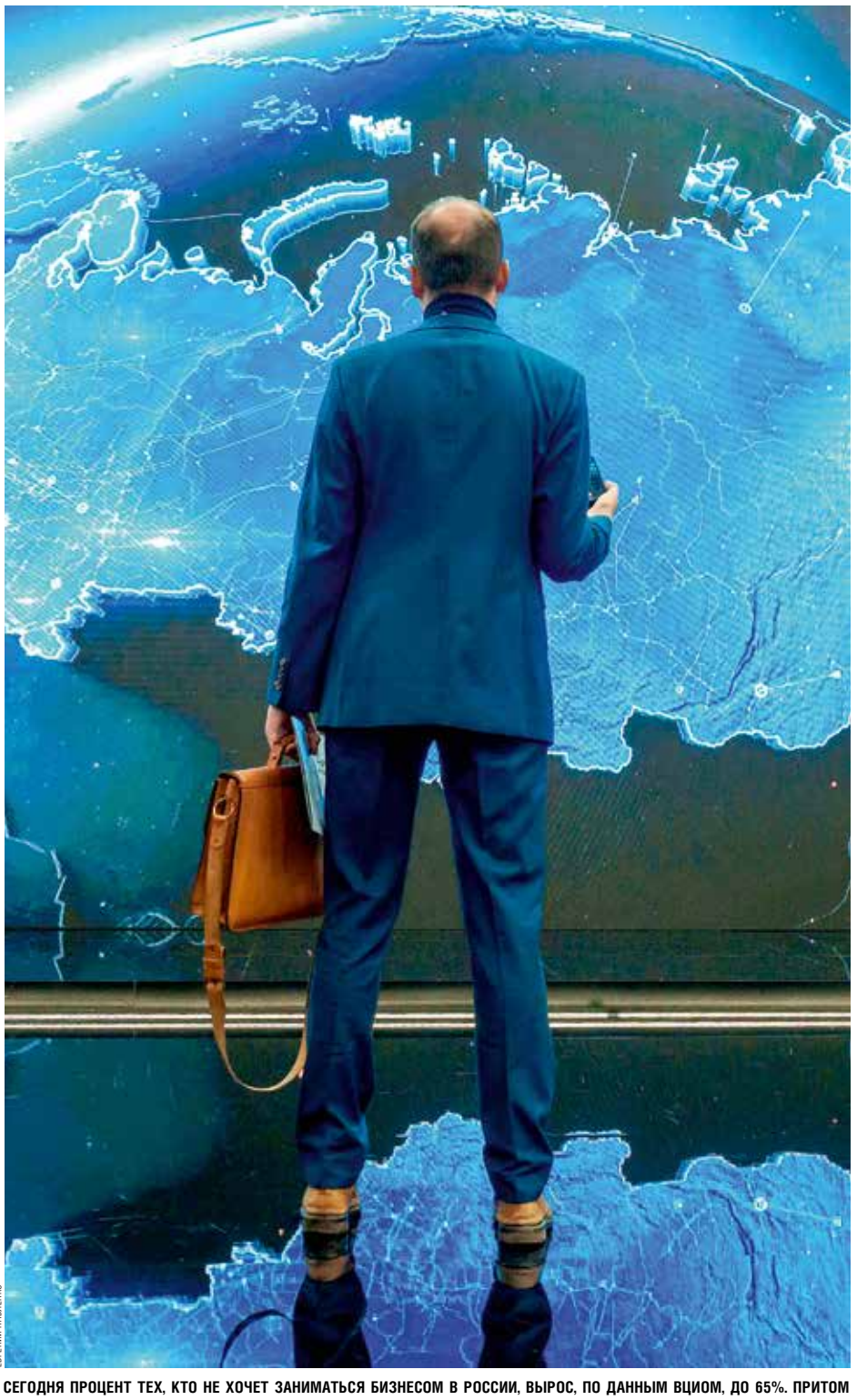
ИСЧЕЗАЮЩАЯ НАТУРА

ИССЛЕДОВАТЕЛИ УВЕРЯЮТ, ЧТО С 1992 ГОДА, КОГДА БЕРЕТ НАЧАЛО НОВАЯ ИСТОРИЯ РОССИИ, И ДО НАШИХ ДНЕЙ ПОРТРЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ ОСОБЕННО НЕ ИЗМЕНИЛСЯ. СУЩЕСТВЕННО ДРУГОЕ: СЕГОДНЯ ЖЕЛАЮЩИХ ЗАНИМАТЬСЯ БИЗНЕСОМ МЕНЬШЕ НЕ ТОЛЬКО, ЧЕМ ТРИДЦАТЬ ЛЕТ НАЗАД, НО ДАЖЕ ШЕСТЬ. ПОЧЕМУ — BUSINESS GUIDE РАЗБИРАЛСЯ ВМЕСТЕ С ЭКСПЕРТАМИ. ПОЛИНА МАКАРОВА

За последние тридцать лет россиян, у которых есть свое дело, согласно опросу ВЦИОМ «Пора предпринимать? Мониторинг 1992–2022», стало больше. Сегодня бизнесом занимается каждый десятый в стране. Это в три раза больше, чем в 1992 году, тогда речь шла о 3% населения. Портрет среднестатистического предпринимателя за три десятилетия практически не изменился. Это мужчина с высшим образованием, проживающий в Москве либо Санкт-Петербурге. Он лишь немного повзрослел. Его возраст сегодня 25–44 года, в то время как в начале 1990-х годов среди предпринимателей преобладали 25–34-летние. «Типичный предприниматель является активным пользователем интернета и, скорее всего, имеет свой бизнес в розничной торговле, автомобильном бизнесе или производстве»,— уточняет Дмитрий Кнатько, руководитель программы «Управление бизнесом» Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ.

Елизавета Ильина, директор программы «Сколково Практикум», добавляет, что предпринимательский опыт у большинства составляет пять-семь лет. «Чаще всего у человека не один бизнес, а несколько. Есть и благотворительные проекты, про которые предприниматели не очень любят рассказывать, так как считают это нормой — помогать другим»,— говорит она.

Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development (девелопер апарт-отеля VIDI), из поколения молодых предпринимателей. Он согласен с тем, что сегодня таких, как он, немало в бизнесе. «Встречаются и совсем юные предприниматели,— отмечает господин Кравцов.— И это подтверждают ежегодные рейтинги молодых миллионеров, которые составляет целый ряд изданий, появление в последние годы успешных стартапов и компаний в сфере IT, специалисты которых котируются во всем мире».



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СЕГОДНЯ ПРОЦЕНТ ТЕХ, КТО НЕ ХОЧЕТ ЗАНИМАТЬСЯ БИЗНЕСОМ В РОССИИ, ВЫРОС, ПО ДАННЫМ ВЦИОМ, ДО 65%. ПРИТОМ ЧТО В 1992 ГОДУ ТАКОВЫХ БЫЛО 47%, А В 2016 ГОДУ — 60%

В ТРИ ЭТАПА Обычно исследователи, изучая предпринимателей, обращают внимание на текущую ситуацию в экономике. По их мнению, именно этот фактор сильнее всего влияет на то, кто оказывается в бизнесе. Выделяют условно три периода (о них «Ъ-СПб» писал ранее: см. «Ъ-Юбиляры» от 30.11.2020). Первый относится к началу 1990-х. Тогда бизнес во многом базировался на извлечении ренты из тех возможностей, которые предоставило время и которые оказались практически исчерпаны к моменту кризиса 1998 года. Предприниматели того времени — преимущественно молодые люди, которые в иной ситуации, возможно, занимались бы наукой или другой деятельностью, но ситуация заставила их уйти в бизнес. Второй период — с 2000 по 2005 год. В это время государство наконец-то стало формулировать правила игры и создавать механизмы их соблюдения, а вместе с этим появились возможности для людей, которые были готовы создавать дополнительную стоимость, а не перераспределять ее, как в 1990-е. Криминальные разборки постепенно сошли на нет, в экономике появились стабильные рабочие места, и в бизнесе остались те, кто хотел им заниматься, притом, что многие бывшие челноки снова вернулись в наем. Третий период приходится на начало огосударствления экономики. Все большую роль в успехе любого предприятия стали играть личные связи с чиновниками разных уровней. Тогда же возник феномен силового давления на бизнес.

Образ предпринимателя, сформированный в обществе за все это время, оставляет желать лучшего, считает Павел Ковшаров, основатель сети детских активити-парков и семейных ресторанов Zамания. По его мнению, сначала в советское время было полностью уничтожено уважительное отношение к предпринимательству, в 1990-е лучше не стало: для большинства предприниматели ассоциировались с олигархами, которые получили за гроши огромные предприятия, хотя намного больше было обычных предпринимателей.

Только с 2000-х отношение к людям дела стало меняться благодаря тому, что появились предприниматели, которые создавали себя сами с нуля, например, Федор Овчинников, Сергей Галицкий, Олег Тиньков. «На них хотели быть похожими многие молодые люди, идущие тогда в предпринимательство»,— отмечает господин Ковшаров. Во время пандемии положительный образ опять смазался. Многие СМИ, по словам

господина Ковшарова, представляли бизнесменов как попрошаек или как тех, кто постоянно нарушает масочный режим, что не способствовало улучшению образа. «Кому и зачем это нужно было, сказать трудно. Ведь гораздо выгоднее формировать образ предпринимателя как успешного, платящего налоги и социально активного, ответственного члена общества. К тому же таких предпринимателей действительно большинство»,— уверен господин Ковшаров.

НОВОЕ ИСПЫТАНИЕ Новым испытанием для предпринимателей и их имиджа стали события 2022 года. Это влияние исследователям еще предстоит изучить. Между тем сегодня процент тех, кто не хочет заниматься бизнесом в России, вырос, по данным ВЦИОМ, до 65%. Притом, что в 1992 году таковых было 47%, а в 2016-м — 60%. Лишь 23% опрошенных россиян хотели бы открыть свое дело. Но и это на 8 п. п. меньше, чем в 1992 году, и на 11 п. п. — чем в 2016 году. Исследователи отмечают, что сегодня интерес к бизнесу выше у мужчин (29% против 19% среди женщин), молодежи до 35 лет (48%), граждан, характеризующих свое материальное положение как плохое (32% против 22% среди тех, кто оценивает материальное положение как среднее, и 21% — как высокое), а также проживающих в Северо-Кавказском федеральном округе, где заняться бизнесом хотел бы каждый второй (48%). При этом реальные шаги к открытию предпринимают только 15% из желающих начать свое дело. Шесть лет назад таковых было 17%, а в 1992 году — только 5%. По наблюдениям ВЦИОМ, реальные действия чаще предпринимают 25–44-летние (18–17%), люди со средним или неполным средним образованием (19–18%), а также жители села (25%), Сибирского и Дальневосточного федеральных округов (26–30%).

Впрочем, господин Кнатько замечает, что проблема сравнительно низкой доли населения, желающего заниматься бизнесом, была всегда. Что действительно должно всех беспокоить, по его мнению,— это предпринимательские настроения. Их, несмотря на то, что многие предприятия в целом адаптировались к работе в новых условиях, оптимистичными не назовешь. Именно поэтому в приоритете у властей, работающих с бизнесом, в ближайшее время должны быть поддержка уверенности предпринимателей в окружающей их бизнес-среде и решение проблемы нехватки знаний, которую отмечают многие предприниматели в различных исследованиях, считает господин Кнатько. Ведь, как уже не раз отмечали исследователи, от того, какие условия складываются в экономике, будет зависеть, кто придет в бизнес в ближайшее время.

Павел Ковшаров обращает также внимание на важность правильной оценки всего того, что делают сегодня предприниматели: «Не секрет, что мнения о происходящем сегодня в обществе диаметрально противоположные. В том числе и среди предпринимателей. Кто-то уехал из страны и громко заявляет о своей позиции. Но многие остались или работают еще активнее. И не все из них занимаются пиаром. Один мой друг шесть месяцев провел в ДНР, оказывая финансовую помочь местным жителям. Когда он туда ехал, то на мой вопрос: „Зачем ты это делаешь“ он ответил: „Чтобы помочь нашим гражданам там и чтобы изменить образ предпринимателя“. Я очень надеюсь, что ему это удалось, и те, с кем он сталкивался, понимали, что предприниматели трудно зарабатывают деньги, рискуя всем, что у них есть, и тратят их не на яхты и показную роскошь, а на действительно хорошие дела. Я бы очень хотел, чтобы у людей правильно сложился образ предпринимателя-патриота. Это человек, который создает бизнес, постоянно рискуя и находясь в стрессе, чтобы предложить нужный товар или услугу, платит налоги и зарплату. Именно в этом и состоит, на мой взгляд, патриотизм и помощь стране — делать дело, несмотря ни на что».

Елизавета Ильина считает, что нынешняя ситуация в экономике требует от предпринимателей ускоренного развития новых навыков. «Сегодня предпринимательство — это про постоянную готовность к изменениям любого уровня и масштаба. Все происходит быстрее, а в связи с этим становится значимее скорость пересборки бизнеса. Именно это сейчас самая важная компетенция предпринимателя»,— подчеркивает эксперт. Также, по мнению госпожи Ильиной, свои требования к предпринимателям предъявляет развивающийся тренд на технологичность, на цифровую трансформацию, на переходы в новые технологические уклады. В любом случае, по ее мнению, «устойчивыми во все времена остаются те предприниматели, которые понимают, зачем они занимаются бизнесом и что хотят сделать».

Господин Ковшаров считает, что предпринимательство — такая же профессия, как и любая другая. Он надеется, что, несмотря на все сложности, она останется востребованной среди молодежи. В том числе за счет создания в стране условий для появления нового поколения Мамантовых, Абрикосовых, Демидовых, Елисеевых, чьими делами можно гордиться. ■

АМЕРИКАНСКИЕ ГОРКИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИДЦАТЬ С ЛИШНИМ ЛЕТ ЭКОНОМИКА РОССИИ ПЕРЕЖИВАЛА ВЗЛЕТЫ И ПАДЕНИЯ. НО, ВЕРОЯТНО, СЕГОДНЯ БИЗНЕС-СТРУКТУРЫ ИСПЫТЫВАЮТ САМЫЙ СЕРЬЕЗНЫЙ ШОК ЗА ВСЕ ВРЕМЯ ПОСЛЕ РАЗВАЛА СОВЕТСКОГО СОЮЗА. BUSINESS GUIDE ОБРАТИЛСЯ К ЧИТАТЕЛЯМ С ВОПРОСОМ «НА СКОЛЬКО ЭТАПОВ ВЫ БЫ РАЗДЕЛИЛИ РАЗВИТИЕ ПОСЛЕСОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИКИ? ЧТО ЭТО БЫЛИ ЗА ЭТАПЫ И КОГДА ЗАКОНЧИТСЯ ТЕКУЩИЙ ЭТАП?» ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

АЛЕКСАНДР НЕВЕРОВ,
доктор экономических наук, директор Института психолого-экономических исследований:

— На четыре. Первый — до 1995 года, период создания рыночной экономики, приватизации и дикого рынка. Второй — с 1996 по 2003 год, период становления правил игры и олигархов. Третий — с 2004 по 2012 год, период восстановительного роста и эффекта от госкорпораций. Четвертый — с 2013 по 2022 год, период структурного кризиса экономической модели и подготовки к новому этапу. Пятый, на мой взгляд, начинается с середины 2023 года. Это будет этап построения суверенной экономической модели в условиях новой многополярности. Закончится он, по моим прогнозам, к 2030 году.

ЮРИЙ ШВЕЦ,
доцент департамента экономической теории Финансового университета при Правительстве РФ:

— Экономика СССР закончилась не с фактическим распадом страны, а с переходом к рыночным реформам. Первый этап: 1991–1998 годы. Переход к рыночной экономике, приватизация, создание налоговых и финансовых инфраструктур. Второй этап: 1998–2008 годы. Финансовый кризис, дефолт и старт высокого экономического роста, основанного на западных инвестициях и высоких цен на нефть. Третий этап: 2008–2014 годы. Мировой финансовый кризис, который существенно повлиял на российскую экономику. Начало оттока инвестиций. Некоторое снижение предпринимательской активности. Четвертый этап: 2014–2022 годы. Этап санкций и импортозамещения. С одной стороны, санкции отрицательно влияли на российскую экономику, с другой стороны, импортозамещение позволяло развиваться отечественному производителю. В целом экономика не развивалась интенсивно. Пятый этап: с 2022 года по сегодняшний день. Этап активного противостояния с западным миром. Российская экономика пытается достичь максимального уровня суверенитета. Данный этап закончится вместе с окончанием противостояния.

АЛЕКСАНДР СТАРОДУБЦЕВ,
соучредитель группы компании ITGlobal.com:

— Развитие постсоветской экономики я бы разделил на пять этапов. Первый — переходный период (1991–1995): экономическая нестабильность, высокая инфляция и резкое снижение ВВП. Второй — стабилизация (1995–2000): экономические реформы, включая внедрение рыночной политики, установление более стабильной валюты и либерализацию торговли. Третий — рост (2000–2008): сформировалась стабильная экономическая среда и начался экономический подъем. Четвертый — глобализация (2008 — 2020): усиление интеграции в мировую экономику, большая зависимость от прямых иностранных инвестиций. Пятый — деглобализация (2021 — по настоящее время): развитие обрабатывающих производств на базе цифровой индустриализации, повышение инклюзивности экономики. Этап продлится до 2030 года.

ЕВГЕНИЙ ХОХЛОВ,
директор по маркетингу холдинга AAG:

— Первый этап начался после распада СССР (условно в 1991-м) и продлился до кризиса 1998 года. В это время происходило привыкание к новым рыночным механизмам (по сути, трансформация экономики от плановой модели к практически полной либерализации цен и торговли), шла приватизация госсобственности — де-факто формирование будущего олигархата и дальнейшая стратификация общества (неплохое в базе действие, но пошедшее явно не туда).

Второй этап — от кризиса 1998 года до мирового кризиса 2008 года. В этот период шло формирование государственности с опорой на ресурсные отрасли — по сути, некий аналог накопления (и растраты с уводом за границу) госкапитала. Тем не менее некий рост по всем фронтам (и производства, и потребления) с опорой на все ту же ресурсную экономику (добычу энергоносителей) происходил. В этот же период шло формирование нормативно-правовой базы, а также банковской системы.

Третий этап — от кризиса 2008-го до событий 2014-го — увеличение доли продукции высокого передела в экономике, продолжение интеграции в мировые производственные цепочки формирование сфер производства и бизнеса в том виде, в котором мы привыкли их видеть последние десять лет (налоги, правовое регулирование и т. д.). Четвертый этап — с 2014 года и до событий 2022 года, в этот период происходило привыкание к внешним экономическим ограничениям, постепенное переориентирование на внутреннее потребление, развитие сельскохозяйственной и транзитной системой (железная дорога, автодороги), формирование национальной «подушки безопасности».

Пятый этап — с 2022 по 2025 год. В этот период произойдет стабилизация экономики в новых реалиях, антикризисный менеджмент, мобилизационная экономика «легкого типа» (без тотального перехода на ядро из трех-четырех самых необходимых отраслей, но с выделением приоритетов для экономического выживания страны), переориентирование на юго-восточные рынки, собственное развитие (внутри страны) критически важных технологий.

ЕКАТЕРИНА АРИДОВА,
генеральный директор Nikoliers в Санкт-Петербурге:

— Этапы развития постсоветской экономики напрямую отражались на рынке недвижимости России, который начал формироваться со становлением частного предпринимательства на фоне приватизации. Зародившись в атмосфере правового вакуума, рынок стабилизировался к 1998 году: появились девелоперы, профессиональные консультанты и брокеры, предложение стало опережать спрос. В этот период начали работу на российском рынке и мы: в 1994 году открылся офис компании в Москве.

Дефолт 1998 года замедлил развитие цивилизованных рыночных отношений, но к началу нулевых после выхода страны из кризиса в России сложился рынок профессиональных девелоперских проектов, на арену вышли институциональные инвесторы, появились управляющие компании и иностранные игроки. В этот период в Петербурге были открыты первые крупноформатные ТРК — «Пик» и «Сенная», а некоторые девелоперы, например «Сенатор», уже сформировали портфель бизнес-центров под квалифицированным управлением. Это был период бурного роста, накопления практики и экспертизы и окончательного формирования профессионального рынка недвижимости. Текущий этап характеризуется все большей клиентоориентированностью игроков в борьбе за клиента и активным контролем со стороны государства, который отчасти продиктован событиями на геополитической арене.

АЛЕКСАНДР КРАВЦОВ,
управляющий партнер Fizika Development:

— Думаю, что в зависимости от специализации каждого эксперта можно оценивать количество таких этапов поразному. Первое, что приходит на ум,— экономические кризисы. Если брать крупнейшие, то их будет четыре, последний из которых так или иначе продолжается до сих пор. Рынок недвижимости выстоял, но статистика каждый месяц фиксирует снижение спроса. Кто-то может оценивать по количеству и качеству принимаемых законопроектов в экономической сфере, выделяя из них наиболее значимые. ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

ПРОМЫШЛЕННАЯ ОСНОВА ГОРОДСКОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ

ЗА ТРИДЦАТИЛЕТНИЙ ПЕРИОД, С МОМЕНТА НАЧАЛА РОССИЙСКОЙ ПРИВАТИЗАЦИИ И ДО СЕГОДНЯШНИХ ДНЕЙ, ЭКОНОМИКА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПРОШЛА УСКОРЕННЫЙ КУРС ПО АДАПТАЦИИ К КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ. ОДНАКО НЕИЗМЕННОЙ ОСТАВАЛАСЬ ВЫСОКАЯ РОЛЬ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА В СТРУКТУРЕ ГОРОДСКОЙ ЭКОНОМИКИ. ИГОРЬ ФЕДОРОВ

Большую часть своего существования Санкт-Петербург считался крупным индустриальным центром страны: Так было при царях, советской власти и остается сейчас. Начиная с XIX века город считался лидером отечественного машиностроения и электротехнической отрасли. К 1990-м годам власти Ленинграда активно развивали электроэнергетику, машиностроение, металлообработку и пищевую промышленность.

ПРОМЫШЛЕННАЯ СПИРАЛЬ В разгар российской приватизации (1992–1993 годы) город был главным научно-производственным и культурно-образовательным центром обновленной России. Более половины отечественных турбин и генераторов, свыше четверти полиграфического оборудования, более десятой части всевозможных приборов и другой сложной техники выпускалось в Северной столице. К этому списку можно добавить продукцию ВПК: атомные подводные лодки, корабли, радиолокационные станции, танки, артиллерийские установки, ракеты, спецматериалы. Значимое место в экономике страны и города занимали машиностроение, металлообработка, легкая и пищевая промышленность. Последующее десятилетие перемолло всех и вся.

Началась тотальная приватизация предприятий гражданского назначения и частичная — предприятий ВПК. Доктор экономических наук, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ Феликс Рыбаков в своей работе «Особенности реформирования экономики Санкт-Петербурга» приводит данные: к 2002 году из 199 предприятий и ВПК 119 стали частными — это 72 завода и 47 научно-технических организаций. В городском судостроении было приватизировано 66,7%, в радиоэлектронике — 87%, в машиностроении — 75,5% предприятий, научных институтов и конструкторских бюро.

Город начал терять свою промышленность. Оставшиеся на плаву предприятия едва сводили концы с концами: денег для развития предприятий не было, катастрофически не хватало и оборотных средств. Коммерческие банки (а других не стало) готовы были предоставлять кредиты только под высокие проценты, делая нерентабельным производство. Жирной точкой эпохи переходного периода экономики стал дефолт 1998 года.

«После 1990-х годов экономика города потеряла не только отдельно взятые предприятия, но и целые отрасли. По сути, не стало легкой промышленности, закрылись кожевенные предприятия, станкостроение и авионика и другие отрасли»,— рассказывает председатель правления Ассоциации промышленников и предпринимателей Сергей Федоров.

Промышленность сжималась не только по объемам производства, но и физически. Предприятия распродавали свою недвижимость — кто за бесценок, кто за долги. Исключением можно считать ВПК, который получал госзаказы, но также частично потерял площади. Наглядным примером того времени может служить приватизация завода «Арсенал». Некогда оборонное предприятие стало частным. Однако собственники не могли не только продать, а даже зайти в несколько цехов предприятия, так как не имели «оборонного доступа».

В несколько лучшем положении оказались корабелы. Судостроительная отрасль одна из немногих сумела сохраниться наиболее полно. Для этого было несколько причин. Во-первых, даже в самые сложные времена корабелы получали госзаказы и иностранные контракты. Во-вторых, даже ослабевшее государство по инерции продолжало оберегать оборонные предприятия.

НОВЫЕ РЕАЛИИ Перевод экономики на «рыночные рельсы» привел к появлению в городе малого бизнеса. Предприниматели располагали свои офисы в бывших административных зданиях заводов, а промзоны использовались как склады, ремонтные мастерские и под другие нужды. Значительная часть малых предприятий города заняла нишу торговли и общепита. Однако многие работали в сфере строительства и промышленности. Кроме того, Петербург обогнал Россию по числу компаний, занятых в области науки и научного обслуживания. Можно сказать, что это стало следствие огромного числа приватизированных НИИ и конструкторских бюро.

Однако в этом секторе экономики быстро произошло расслоение. «Челноков» (людей, привозящих товары в страну небольшими партиями) сменили хорошо организованные компании-импортеры. Петербургский «Союзконтракт» стал одним из крупнейших импортеров продовольствия в Россию. По разным оценкам, годовой оборот компании колебался от $800 млн до $1,2 млрд. Одновременно лидерами городской экономики становятся крупные предприятия энергетического сектора и банки. Первые (такие как «Ленэнерго» и «Лентрансгаз») имели неограниченный доступ к энергетическим ресурсам, вторые — к деньгам.

Именно в середине 1990-х в Петербурге реализуется первый общегородской бизнес-проект. По распоряжению мэра Санкт-Петербурга Анатолия Собчака, более двух десятков крупных предприятий города создают Петербургскую топливную компанию. Новое предприятие становится владельцем городских (советских) нефтяных баз и заправочных станций и единоличным поставщиком топлива для крупных предприятий города. Президент НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург Александр Ходачек говорит, что власти города пошли на такой шаг из-за больших перебоев с поставками топлива в город. В противном случае весь городской транспорт остановился бы.

Главным экономическим трендом того времени для отечественного бизнеса стали направления, приносящие быстрые деньги. Работать на перспективу могли только западные инвесторы и их российские представители.

ЕВРОИНТЕГРАЦИЯ Возрождение городской промышленности началось с пищевой отрасли. За первые десять лет рыночной экономики, по разным оценкам, в этот сектор было вложено почти $5 млрд. Только Coca-Cola и PepsiCo инвестировали около $1 млрд. Именно в это время многие отечественные предприятия переходят под контроль западного капитала. В это же время Петербург получает еще один статус — «Пивная столица России». Это произошло благодаря Baltic Beverages Holdings, Carlsberg Group, Heineken и AB InBev Efes, которые обновили мощности различных петербургских предприятий, расширили продажи и заметно увеличили линейку отечественной и импортной продукции на полках магазинов. ➔ 6



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СУДОСТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ В ПЕТЕРБУРГЕ В 1990-Е ГОДЫ ОДНА ИЗ НЕМНОГИХ СУМЕЛА СОХРАНИТЬСЯ НАИБОЛЕЕ ПОЛНО

«КРИЗИС СУЩЕСТВУЕТ У НАС В ГОЛОВАХ»

ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ ХОЛДИНГ «КВС» ОТМЕЧАЕТ В ЭТОМ ГОДУ ДВАДЦАТИЛЕТНИЙ ЮБИЛЕЙ. О ТОМ, КАКОЙ ПУТЬ ЗА ЭТИ ГОДЫ ПРОШЛА КОМПАНИЯ, КАК МЕНЯЛСЯ РЫНОК И ПОЧЕМУ КОНСЕРВАТИВНЫЙ ПОДХОД К ВЕДЕНИЮ БИЗНЕСА ПОЗВОЛЯЕТ ЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ СПОКОЙНО В ЛЮБОМ КРИЗИСЕ, РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «КВС» СЕРГЕЙ ЯРОШЕНКО. АЛЕКСАНДРА ТЕН


«КВС»

BUSINESS GUIDE: Двадцать лет работы на строительном рынке — значительный срок?

СЕРГЕЙ ЯРОШЕНКО: Для российского рынка это, наверное, немаленький срок, потому что нашему рынку всего тридцать лет. Но в мировом масштабе строительные компании с большой историей — это организации, в которых сменилось не одно поколение руководителей. В нашем случае я как был генеральным директором компании двадцать лет назад, так и остаюсь им.

BG: Как за это время изменилась компания?

С. Я.: Изначально компания была создана как генподрядная организация. Мы выполняли подрядные работы на рынке коммерческой недвижимости, бюджетные заказы. Затем приняли решение самостоятельно заниматься возведением жилья. Сегодня спектр работ значительно расширился: кроме жилого строительства, мы активно возводим социальные объекты в рамках государственных программ, а также безвозмездно передаем городу детские сады и школы в своих жилых комплексах.

BG: За свою историю российский строительный рынок пережил не один трудный период. Чем нынешний кризис отличается от предыдущих?

С. Я.: Когда-то давно я услышал фразу, которая мне очень понравилась: «Кризис — у нас в головах». По факту мы имеем дело не с кризисами, а с благоприятными периодами для развития бизнеса и менее благоприятными. В благоприятное время хорошо начинать новые проекты, а в неблагоприятное надо сохранить то, что у тебя есть. Жизнь заставляет в любые времена эффективно работать, сохранять коллектив. И каждый руководитель понимает, что за ним стоят десятки, а то и сотни людей, семей, зависящих от компании. Поэтому я предпочитаю не использовать термин «кризис», а говорю об изменениях текущей ситуации, под которую компания должна подстраиваться спокойно, без истерик.

BG: Каким образом компания подстраивалась под обстоятельства последних трех лет?

С. Я.: В пандемию строительная отрасль не останавливалась, и мы все ходили на работу, продолжали работать и строить. В прошлом году также кардинально не меняли планы. Единственное, что мы сделали,— разбили вводные этапы на более мелкие по площади очереди, чтобы немного скорректировать объем сдаваемого жилья. Никаких сложных глобальных решений не принимали.

BG: Как повлияют на рынок изменения, введенные ЦБ РФ по субсидированным ипотечным ставкам?

С. Я.: Я вообще против того, чтобы регулятор так часто менял правила игры. Участникам рынка все-таки хочется жить в более или менее постоянных условиях. Но, на мой, взгляд, изменение в подходах Центробанка глобально на рынок не повлияет. Все застройщики строят планы исходя из возможных изменений. Не исключаю, что в текущих условиях у девелоперов увеличится остаток нереализованных квартир. Мы прилагаем усилия, чтобы остатков не было, для этого и уменьшили объем ввода. Это никак не скажется на дольщиках, это может повлиять на сроки реализации проектов и оплату процентов банкам.

BG: Есть надежда, что регулятор изменит решение?

С. Я.: Как я уже говорил, чем реже он меняет свое мнение, тем лучше для всех нас. Но, конечно, нулевые ставки по кредитам на жилье хорошо поддерживали рынок, потому что ипотека сегодня занимает лидирующее положение в структуре продаж. Продажи застройщиков зависят от лояльности Центробанка к ипотечным продуктам.

BG: Удастся ли в этом году сохранить спрос на прошлогоднем уровне или продажи сократятся еще больше?

С. Я.: У каждого застройщика своя политика. Падение ощутят те, кто строил замки из песка и рассчитывал много продавать. Мы всегда придерживались консервативного подхода, не пытались продавать или строить больше своих средних показателей. В среднем мы строим 150–200 тыс. кв. м в год. Вот это наша политика — не больше и не меньше. И остатков у нас нет.

BG: Насколько высока у вас доля повторных покупок?

С. Я.: Мы действительно считаем повторные покупки одной из важнейших задач. Обеспечить повторную покупку, в моем представлении, значит заслужить доверие потребителя. Если человек во второй раз покупает квартиру в компании, значит, мы все делаем правильно. И на это влияет не только само строительство, хотя качество строительства, несомненно, один из главных показателей. Важно здесь и качество эксплуатации. Чем лучше эксплуатируется дом, тем дороже вторичная продажа квартиры, а чем выше цена жилья на вторичке, тем выше его ценность для покупателей.

К примеру, в наших проектах комплексного освоения территорий «Ясно. Янино» и «Новое Сертолово» есть жители, которые уже давно приобрели студию или однушку, родили детей и теперь нуждаются в более просторной квартире. Для них мы запустили программу «Переезд», предоставляющую возможность обменять свое жилье на квартиры большей площади в этих же комплексах даже при отсутствии накоплений. Для оплаты разницы в цене можно взять ипотеку, а первый взнос будет равен выкупной цене имеющейся квартиры. До получения ключей от нового жилья клиент может продолжать жить в старой квартире на правах аренды.

BG: Какие проекты будут выигрывать в борьбе за покупателя?

С. Я.: Будут выигрывать, наверное, не проекты, а компании, которые на протяжении долгих лет работали стабильно, без срывов сроков.

BG: То есть сейчас на первый план выходит репутация?

С. Я.: Совершенно верно, компании, уделяющие внимание соблюдению сроков, качеству не только строительства, но и качеству жизни в своих комплексах — мест общего пользования, дворовых пространств, социальных объектов, инфраструктуры,— будут выигрывать.

BG: А с чем было связано решение открыть в главном офисе компании выставочное пространство Центр современного строительства? Это тоже работа на имидж и репутацию?

С. Я.: Мы активно принимаем на работу молодежь, даем возможность молодым специалистам проходить практику в компании. Понимая все плюсы и минусы образования, мы решили расширить аспекты обучения. Первоначально этот образовательный проект был ориентирован в большей степени на собственный персонал. В процессе реализации мы подумали, что можно расширить аудиторию проекта, привлечь в него молодежь — студентов-практикантов. Потом пришли к выводу, что Центр будет полезен и для школьников.

Проблема, когда люди с высшим образованием не работают по своему профилю, становится массовой и повсеместной. Это говорит о том, что люди неосознанно поступали в высшие учебные заведения. Стремясь внести свой вклад в решение этой проблемы, мы рассказываем подрастающему поколению, начиная со школьного возраста, о строительной отрасли. Чтобы будущие студенты строительных учебных заведений после их окончания действительно стали строителями. Чем больше профессионалов будет на рынке, тем больше хороших специалистов будет работать в наших компаниях, а значит, тем лучше будет жизнь в стране. Строители будут востребованы всегда. Также обучение в нашем Центре строительства в обязательном порядке проходят все сотрудники. И, конечно, Центр всегда открыт для клиентов и партнеров.

BG: Будет ли у компании в юбилейном году старт новых проектов?

С. Я.: Да, в этом году запустим два проекта. Один в Пушкине, второй на углу Лабораторной улицы и проспекта Маршала Блюхера. Сдать в эксплуатацию планируем примерно 240 тыс. кв. м.

BG: А если смотреть в более дальнюю перспективу, какой вы видите компанию к очередной круглой дате?

С. Я.: Невозможно расписать жизнь до конца своих дней, но я глубоко убежден, что планировать на пять-шесть лет вперед надо, тем более в вопросах, касающихся недвижимости. Это не покупка на один день. Любые времена — плохие или хорошие — проходят, а недвижимость как место, куда каждый день возвращаемся мы, наши дети, родители, остается. Поэтому разговоры из разряда: «Творится что-то непонятное, давайте ничего не делать, сидеть и чего-то ждать» — вот что самое страшное. В любом кризисе, в любой непонятной ситуации, как сейчас говорят, надо больше работать и больше планировать. И в наших планах — продолжать быть такой же стабильной, крепкой компанией, которая системно работает, строит и продает свои 150–200 тыс. кв. м в год, выполняет обязательства по возведению социальных объектов и остается неподвластной любым внешним факторам. ■

4 ➔ Табачные гиганты Rothmans International Tobacco, Philip Morris Int. и Japan Tobacco взяли под контроль местные фабрики по производству сигарет. Следом начали подтягиваться западные производители продуктов. Промышленный сектор Петербурга следовал общероссийской тенденции: более половины иностранных инвестиций приходились на пищевку. К 2005 году эта отрасль обогнала некогда городского лидера — сектор машиностроения.

Примерно к 2007 году благодаря увеличившимся государственным и корпоративным заказам машиностроители добились паритета с пищевой отраслью. Мощную поддержку от государства получили и предприятия ВПК. Все это стало возможным после того, как в России была сформулирована стратегия развития страны на несколько десятилетий вперед и начало происходить укрупнение госкорпораций и холдингов.

ПОЛИТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ Позитивные изменения в экономике стали заметны после сентября 2003 года, когда победу на досрочных губернаторских выборах одержала Валентина Матвиенко. Большое число петербургских чиновников и бизнесменов, перебравшихся в начале нулевых Москву и занявших топовые позиции в госкорпорациях и политическом истеблишменте, словом и делом стали помогать Петербургу.

«При Валентине Матвиенко в городе начал формироваться фармацевтический и другие кластеры. Для городской экономики и промышленности госпожа Матвиенко сделала очень много. Достаточно сказать, что на момент ее избрания доходная часть городского бюджета составляла около 75 млрд рублей, после ее ухода — 357 млрд рублей»,— продолжает Сергей Федоров.

В городе все активнее восстанавливаются экономика и промышленность. Все это происходит в обычном будничном ритме, похожем на рутину. Открытие зарубежного представительства или предприятия уже не становится причиной для праздника и бравурных речей представителей власти. Господдержка, крупные заказы отечественных гигантов делают жизнь бизнеса стабильной и предсказуемой.

Именно в этот момент получают широкую известность в стране петербургские бренды: «ВКонтакте», мобильный оператор «Мегафон», крупные торговые сети «О'Кей», «Лента», «Карусель» и «Пятерочка». Теперь Петербург становится лидером по числу качественных торговых площадей. Однако несмотря на широкую известность этих компаний, их общая доля в городской экономике незначительна.

Настоящая сенсация произошла в 2007 году, когда в городе открылся завод «Тойота». Власти объявляют о начале создания автомобильного кластера с планами открытия еще четырех заводов с общей максимальной мощностью выпуска 1 млн автомобилей в год. Следом открывают свои производства «Ниссан» и «Дженерал Моторс». В 2010 году в Петербург приходит «Хендэ». Теперь главная задача властей — увеличить локализацию производств. Дальше всего в этом вопросе пошел корейский концерн. В 2021 году предприятие начало выпуск собственных двигателей.

Впрочем, «Невский Детройт» не получился. Пятый производитель так и не пришел, а после кризиса 2008 года с рынка ушел и американский производитель. Хотя до недавнего времени автомобильная отрасль играла заметную роль в городской экономике, выпуская почти 380 тыс. автомобилей ежегодно.

«На экономическое развитие нашего города оказал влияние ряд разных факторов. В первую очередь — реализация многих инфраструктурных проектов, в том числе проводимых на основании государственно-частного партнерства. Еще хороший пример — переезд компании „Газпром" в Санкт-Петербург»,— говорит бизнес-омбудсмен Петербурга Александр Абросимов.

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, добавляет: «За последние 10–15 лет все большую роль в экономике города стала играть строительная отрасль. Сейчас она сформировала и формирует новый современный облик Петербурга и при этом является одним из главных инвесторов в развитие социальной инфраструктуры. Город растет, строится и расширяется. За счет этого растет и экономика Петербурга».

НОВЫЕ РЕАЛИИ Для Санкт-Петербурга одним из самых амбициозных экономических проектов последнего времени является также развитие туристической индустрии в городе. «Рост туристического сектора мы наблюдаем с трехсотлетия Санкт-Петербурга — с 2003 года. В эту отрасль вложили очень много сил, энергии и средств. Даже сейчас, несмотря на падение международного туризма, мы наблюдаем рост внутреннего туризма»,— говорит Алексей Биляк, руководитель торгово-производственной компании ЦКТ в Санкт-Петербурге.

По информации комитета по развитию туризма Санкт-Петербурга суммарный доход от гостей, которые посетили Северную столицу в только в 2022 году, составит 366 млрд рублей. Отраслевые эксперты указывают, что отрасль генерирует около 400 тыс. рабочих мест, что может считаться одним из высоких показателей занятости в городской экономике. Однако данные «Петростата» свидетельствуют о ежегодном росте только промышленного производства. Исключением может считаться кризисный 2009 год. Даже пандемийный 2021 год промышленность наращивала производство, когда другие отрасли демонстрировали спад.

Как говорит Александр Ходачек, по истечении тридцати лет капитализма в России Петербург остается крупным промышленным центром страны и является крупным разработчиком и производителем электротехнической продукции, лидером в судостроительной отрасли, приборостроении, пищевой и перерабатывающей промышленности и пока еще машиностроении. Сейчас промышленность города насчитывает примерно 700 компаний и 17 тыс. малых предприятий. Это больше, чем работало в Ленинграде.

Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development, резюмирует: «Главное достижение современной экономической модели, на мой взгляд,— создание свободного рынка и прозрачной системы налогообложения, благодаря чему каждый предприниматель может достичь успеха на своем поприще». ■

ЗАЛИТЬ ПОЛНЫЙ БАК

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ В ПЕТЕРБУРГЕ НАСЧИТЫВАЕТСЯ ОКОЛО 600 АЗС: ИХ ЧИСЛО С НАЧАЛА ДЕВЯНОСТЫХ ВЫРОСЛО КАК МИНИМУМ В ПЯТЬ РАЗ. КОРРЕСПОНДЕНТ BUSINESS GUIDE МАРИНА КОВАЛЕВА РАЗБИРАЛАСЬ, ЗА СЧЕТ ЧЕГО В БУДУЩЕМ АЗС СМОГУТ КОНКУРИРОВАТЬ ЗА ПОТРЕБИТЕЛЯ.

На протяжении последних 30 лет топливная индустрия в Петербурге развивалась динамично. «По разным оценкам, количество АЗС выросло в 5–9 раз от стартового числа в 120 заправок в 1990 году»,— говорит Дмитрий Подгайный, коммерческий директор ООО «Гарвекс».

По данным Росстата и собственным подсчетам ассоциации «Надежный партнер», сейчас в городе насчитывается 581 АЗС. «Из них 11 многотопливных заправочных комплексов, 11 АГНКС, 82 АГЗС и 37 электрозаправок»,— уточняет Дмитрий Гусев, заместитель председателя наблюдательного совета ассоциации «Надежный партнер».

Дмитрий Марков, начальник отдела торговых операций ООО «ПТЦ», автор стратегий автоследования, уточняет, что петербургский рынок АЗС в последние годы консолидировался в пользу крупных российских ВИНК. «Активно продавали станции игроки с иностранным капиталом и небольшие местные сети заправок»,— уточняет он. При этом основными игроками в настоящее время являются ЛУКОЙЛ (доля 31%), «Роснефть» (27%), «Газпром нефть» (16%), «Татнефть» (14%).

Господин Марков полагает, что количество АЗС в Петербурге достаточное, рынок насыщен. «Вероятно, число заправочных станций в ближайшие годы сохранится на текущем уровне. Основные игроки будут конкурировать за счет уровня сервиса, качества топлива, предоставления дополнительных сопутствующих услуг, программ лояльности»,— предполагает эксперт.

Господин Гусев, в свою очередь, указывает, что рассчитать необходимое для Петербурга количество АЗС не представляется возможными. «В России отсутствует как методика расчета необходимости автозаправочных станций, так и планирование развития АЗС — так называемая Генеральная схема размещения объектов топливообеспечения. Соответственно, все развитие отдано в руки компаний — операторов АЗС. Если они считают необходимым, то строят дополнительные станции»,— объясняет он. Однако, по его словам, практика последних лет не только в Петербурге, но и во многих крупных городах показывает, что новая АЗС не привлекает новых клиентов, а лишь перераспределяет автолюбителей с существующих объектов. «Это косвенно подтверждает факт того, что рынок насыщен данными инфраструктурными объектами, и дополнительных не требуется»,— уверен он.

Господин Подгайный, напротив, считает, что предел еще не достигнут. «Перспективы развития данного направления зависят от множества факторов: количества населения, а следовательно, и среднего числа автомобилей, уровня покупательной способности, трендов в сфере экологического законодательства и прочее»,— заключает он.

ПОДДАТЬ ГАЗУ Александр Багрецов, старший руководитель проектов направления «Оценка и финансовый консалтинг» группы компаний SRG, напоминает, что в 2022 году в Петербурге стартовала транспортная реформа, в рамках которой реализуется переход автобусов на сжиженный природный газ (СПГ). «На сегодняшний день в городе функционирует уже более 1000 транспортных средств на новом виде топлива. Это в своем роде уникальный случай — ранее ни в одном регионе России не было такого количества автобусов на СПГ. Несмотря на растущую потребность (городу необходимо около 100 заправок), сейчас наблюдается нехватка заправочных станций СПГ»,— уверен эксперт. По его словам, перевозчики выходят из положения с помощью предоставления собственной мобильной инфраструктуры. «Однако, кроме автобусов, на газ планируется переводить коммунальную технику, растет и использование газа на личных авто. Планируется, что к 2025 году количество станций возрастет до 28, чего явно недостаточно»,— подчеркивает эксперт.

Господин Гусев также отмечает, что потенциал для роста сегодня составляют АГНКС — заправка КПГ (компримированным природным газом), КриоАЗС — заправка сжиженным природным газом, электрозаправки, частично существует необходимость дополнительных объектов в части заправки СУГ(сжиженным природным газом пропаном и бутаном).

Даниил Макаршин, руководитель центра автобизнеса Северо-Западного филиала банка «Открытие», также с сожалением констатирует, что в настоящий момент электрозаправки пока повторяют судьбу заправок газомоторным топливом, оказавшись в том же замкнутом круге. «Отсутствие разветвленной инфраструктуры по подзарядке электромобилей не только в городе, но и в Ленинградской области, и в других регионах страны, куда часто выезжают на своих машинах петербуржцы, серьезно угнетает спрос на электромобили. А отсутствие серьезного роста продаж электромобилей заставляет потенциальных инвесторов отказаться от вложений в создание сетей зарядных станций»,— рассуждает он.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ По словам Дмитрия Гусева, отличий топливного рынка России от западного несколько. «Во-первых, оптовый и розничный рынки не коррелируют между собой. В России оптовая цена и розничная не связаны: опт работает в рыночной парадигме, розница — таргетируется по инфляции. Соответственно, в отличие от западного рынка, российский розничный рынок не предусматривает гарантию окупаемости и прибыли, что мешает развитию конкуренции»,— рассуждает эксперт. Во-вторых, на Западе существует тенденция приобретения сетей АЗС не нефтяными компаниями, а операторами магазинов с целью создания так называемых «точек притяжения» для клиентов. «У нас такая тенденция отсутствует»,— замечает он.

Дмитрий Марков обращает внимание, что по качеству бензина крупные российские сети АЗС не уступают европейским. При этом в западных странах топливо может отличаться в силу применяемых к двигателям экологических стандартов. «Есть небольшое отличие по ассортименту товаров: за рубежом, как правило, разрешено продавать алкоголь на заправках»,— добавляет он.

По словам Владимира Чернова, аналитика Freedom Finance Global, на Западе стоимость бензина и ДТ значительно выше, чем в РФ. «На сегодняшний день стоимость бензина Аи-98 в США составляет примерно $1,2 за литр, что при конвертации в рубли будет означать 92 рубля. В России стоимость бензина той же марки будет почти на 30% ниже. Также и с ДТ: в РФ сейчас литр стоит 63,2 рубля, а в США в пересчете на рубли стоимость составит 86 за литр»,— уточняет господин Чернов.

Эксперт также напоминает, что в США высвобождают стратегические запасы нефти, чтобы опустить внутренние цены, а в РФ, наоборот, сократили объемы добычи из-за эмбарго и высокого дисконта на российское «черное золото» на экспортных рынках. «С апреля в РФ привяжут НДПИ для компаний-нефтедобытчиков к дисконту на российскую нефть, от чего ожидается снижение скидки на нее на внешних рынках, на Западе такие маневры пока не практикуются, так как в них нет необходимости»,— добавляет он.

Что касается дальнейшего развития АЗС, то, по мнению господина Подгайного, их основной особенностью является поступательное движение в сторону автоматизации. «Это и есть одна из перспектив развития отрасли. Первые АЗС автоматического типа, так называемые безоператорные заправки, появились как раз в Санкт-Петербурге в 2001 году. В условиях пандемии разные отрасли экономики осознали важность бесконтактных технологий. Они экономят время и деньги. С тех пор большое время уделяется обсуждению, развитию и внедрению оборудования с автоматизированными системами выдачи топлива»,— констатирует эксперт. ■

ТОПЛИВНЫЙ РЫНОК

ЛЕВАШОВСКИЙ ХЛЕБОЗАВОД СТАНОВИТСЯ НОВОЙ ТОЧКОЙ ПРИТЯЖЕНИЯ

В ИЮНЕ НАЧНЕТ РАБОТУ ОБНОВЛЕННЫЙ ЛЕВАШОВСКИЙ ХЛЕБОЗАВОД НА БАРОЧНОЙ УЛИЦЕ ПЕТЕРБУРГА. ПАМЯТНИК КОНСТРУКТИВИЗМА СПУСТЯ ДЕСЯТИЛЕТИЯ ПРИСПОСОБЛЕН ПОД СОВРЕМЕННОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ — КУЛЬТУРНО-ДЕЛОВОЕ ПРОСТРАНСТВО. ДЛЯ ГОРОДА ЭТО РЕДКИЙ ПРИМЕР, КОГДА ИНВЕСТОРУ УДАЛОСЬ РЕАЛИЗОВАТЬ СВОЙ ПЛАН, ЧАЩЕ ИСТОРИЧЕСКИЕ ЗДАНИЯ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ ЧАСТИ ГОРОДА ПРОДОЛЖАЮТ РАЗРУШАТЬСЯ, ОЖИДАЯ «ИНВЕСТОРА ЗА РУБЛЬ» ИЛИ ПОМОЩИ ОТ БЮДЖЕТА. ЧТО ПОМОГЛО ЛЕВАШОВСКОМУ ХЛЕБОЗАВОДУ НЕ РАЗДЕЛИТЬ ИХ СУДЬБУ, РАЗБИРАЛАСЬ АЛЛА МИХЕЕНКО.

КОМБИНАТЫ-ПАМЯТНИКИ Левашовский хлебозавод вызывает интерес как комплекс, сочетающий чистый конструктивизм и инновационные для 1930-х годов решения организации производственного процесса. Комбинат возводился вокруг огромной печи, на которой закольцовывался весь процесс. В результате было создано круглое шестиэтажное здание с производственными цехами и кольцевыми конвейерами, а также примыкающий к нему еще один подобный объем с круглым куполом — корпус котельной. Первая линия была запущена в 1933 году, и во время блокады завод снабжал людей ржаным хлебом. До 2010 года хлебозавод работал под вывеской «Дарница». Однако позже собственники предприятия приняли решение развивать производство в другом месте, а эти помещения стали сдавать в аренду.

Несмотря на то, что в 2012 году комплекс получил статус регионального объекта культурного наследия, его состояние с годами становилось все более удручающим. Для сравнения, другим проектам инженера Георгия Марсакова на тот момент было уделено больше внимания. Например, бывший московский хлебокомбинат на Ходынской улице был признан памятником и стал частью ЖК «Красная Пресня». Еще один, на Звездном бульваре в Останкино, заняла финская хлебобулочная компания Fazer, которая позже передала бразды правления «Хлебному дому». В Петербурге Кушелевский завод, также построенный при участии Марсакова, признан региональным памятником и находится в ведении ОАО «Каравай».

ЭКОНОМИКА ВОЗРОЖДЕНИЯ Из-за жестких требований, связанных с сохранением предметов охраны, и трудоемких процедур согласования проектов приспособления большинство девелоперов не любят иметь дело с объектами культурного наследия. Однако некоторые все же готовы браться за такие проекты и при этом решать головоломку — как перепрофилировать здание, утратившее свою изначальную функцию, и «обыграть» памятник.

Час Левашовского завода пробил в 2016 году. На него обратила внимание компания RBI, которая приобрела завод вместе с охранными обязательствами. Экономика восстановления памятника складывалась за счет строительства по соседству элитного клубного дома Futurist. Оба объекта реализовывались параллельно.

«В проект реконструкции наши вложения в итоге составили 1,2 млрд рублей, но, конечно, в самом по себе проекте реконструкции экономики нет: будет здорово, если культурно-деловое пространство, которое мы готовим к открытию на Левашовском хлебозаводе, будет хотя бы окупать собственную операционную деятельность. С другой стороны, наличие такой уникальной составляющей в проекте, как отреставрированный памятник, положительно отражается на ценности „жилого" квадратного метра в глазах покупателя»,— объясняет президент RBI Эдуард Тиктинский.

ДЕЛОВУЮ ЧАСТЬ ЛЕВАШОВСКОГО ХЛЕБОЗАВОДА ЗАЙМЕТ ОФИС ГРУППЫ RBI: КОМПАНИЯ ПЕРЕЕЗЖАЕТ В ЗНАКОВОЕ ДЛЯ СЕБЯ ЗДАНИЕ В ГОД СВОЕГО 30-ЛЕТНЕГО ЮБИЛЕЯ



RBI

ПРОЕКТ ВОЗРОЖДЕНИЯ ЛЕВАШОВСКОГО ХЛЕБОЗАВОДА С НОВЫМ СОВРЕМЕННЫМ ФУНКЦИОНАЛОМ ОБОШЕЛСЯ ГРУППЕ RBI В 1,2 МЛРД РУБЛЕЙ

ДЕМОНТАЖ ОГРАД Следующее, что, как правило, «отпугивает» инвесторов от объектов культурного наследия,— риски противодействия со стороны градозащитников. Никому не хочется получить головную боль и настроенное против себя общественное мнение, даже если ты спасешь памятник от разрушения. В RBI перед началом работ на Левашовском хлебозаводе провели обширную просветительскую работу: приводили на «депрессивный» объект заинтересованных журналистов, общественников, блогеров, даже членов Всемирного клуба петербуржцев во главе с Михаилом Пиотровским, много выступали и дискутировали в медийном пространстве.

Демонтировали заборы в прямом и переносном смысле — не только раскрыли здание для обзора с улицы, но и сделали проект полностью открытым и прозрачным, объясняя, что здесь предстоит сделать. Пример успешного кейса, который, возможно, поможет и другим инвесторам преодолеть «страх памятника». В результате к 2018 году проект приспособления завода под коммерческие помещения и культурное пространство без ущерба его исторической ценности удалось утвердить и впоследствии воплотить.

КОЛЛЕКТИВНОЕ СОЗНАТЕЛЬНОЕ Собственно, работа по реконструкции — это всегда два больших «челленджа»: сохранить старое и приспособить его под новое. И решать эти задачи — тоже не мечта для большинства девелоперов. У Группы RBI, с ее послужным списком в десяток реконструированных памятников, есть опыт подобных нетривиальных задач: и пересадка 30-метровой водонапорной башни на новый свайный фундамент, и создание многоэтажного паркинга внутри исторического газгольдера.

На хлебозаводе сохранять, укреплять и заменять пришлось многое. Появилась новая кровля, в том числе огромный купол котельной, были усилены 15% всех конструкций, смонтированы новые инженерные коммуникации. По словам Эдуарда Тиктинского, главная трудность, с которой столкнулись специалисты,— это невозможность изменить планировку комбината, «заточенного» сугубо на производственные процессы. Например, нельзя было менять расположение проходов, оконных проемов. Поэтому для формирования пространства, пригодного под новые, культурно-деловые цели, решались не только архитектурные и строительные вопросы. В проекте принимали участие дизайнеры ABD Architects, урбанисты Genius Loci, специалисты по мультимедиа из компании Ascreen. Отдельно стоит упомянуть экспертов «ДК Лурье» и целую команду приглашенных специалистов: под руководством Льва Лурье работали историки, краеведы, режиссеры, художники... Консультации велись и с Всемирным клубом петербуржцев, и с КГИОП.

Реконструкция здания Левашовского хлебозавода завершилась в конце 2022 года: в ноябре Группа RBI получила согласование итогового результата от КГИОП и разрешение на ввод в эксплуатацию.

БЛОКАДНЫЙ МЕМОРИАЛ И «ТВОРЧЕСКАЯ КОТЕЛЬНАЯ» В начале июня в здании начнет функционировать культурно-деловое пространство. В здании бывшей котельной со сводами до 13 м разместился круглый многофункциональный зал, который так и назвали — «Творческая котельная». Здесь будут проходить театрализованные постановки, кинопоказы, лекции, дискуссии, концерты, выставки. Стратегическим партнером Группы RBI в этом проекте стала петербургская Школа Masters — образовательная арт-организация для людей всех возрастов.

В целом «культурная» часть займет в здании около 1000 кв. м. В фойе с центральной ротондой организована выставочная площадка с постоянной экспозицией, посвященная истории хлебозавода. «Сердцем» проекта станет «Блокадный мемориал на Левашовском хлебозаводе» — камерное пространство в 70 кв. м с мультимедийной экспозицией в память о героическом прошлом хлебозавода, бесперебойно работавшего на протяжении всей блокады.

Со стороны улицы Большая Зеленина возле бывшего хлебозавода идет обустройство нового общедоступного городского сквера, со стороны Левашовского проспекта появится пешеходная площадь. ■

ГРУППА RBI

В 2023 году Группе RBI исполняется 30 лет. Компания использует несколько брендов, развивая ряд направлений: строительство жилых и коммерческих комплексов (RBI), эксплуатация зданий («Управление комфортом»), отделка жилых и коммерческих помещений (RBI ОК), управление апарт-отелями (RBI PM), BIM-проектирование и IT-разработки (Development Systems).

За 30 лет работы группа реализовала 81 проект разного класса и уровня общей площадью более 2 млн кв. м. Компания известна работой с выдающимися российскими и иностранными архитекторами, среди которых Рикардо Бофилл, Евгений Герасимов, Михаил Мамошин. Два объекта RBI (жилые комплексы «Таврический» и «Четыре горизонта»/«Дом на излучине Невы») включены в «Белую книгу» Всемирного клуба петербуржцев. Президент Группы RBI Эдуард Тиктинский в 2018 году удостоен звания «Персона года» независимой федеральной премии в сфере недвижимости Urban Awards.

На счету компании около десяти реализованных проектов реставрации, реконструкции или воссоздания петербургских объектов культурного наследия: гараж фирмы К. Л. Крюммеля на Дивенской улице, газгольдер на Заозерной улице, водонапорная башня Охтинской мануфактуры на Свердловской набережной, Лесной корпус Сестрорецкого курорта, Левашовский хлебозавод и другие.

На 2023 год в активах компании — около 1 млн кв. м строящейся и проектируемой недвижимости. В год своего юбилея, в марте 2023 года, головной офис RBI переехал в знаковое для себя здание Левашовского хлебозавода.

ЭВОЛЮЦИЯ ДЕВЕЛОПМЕНТА

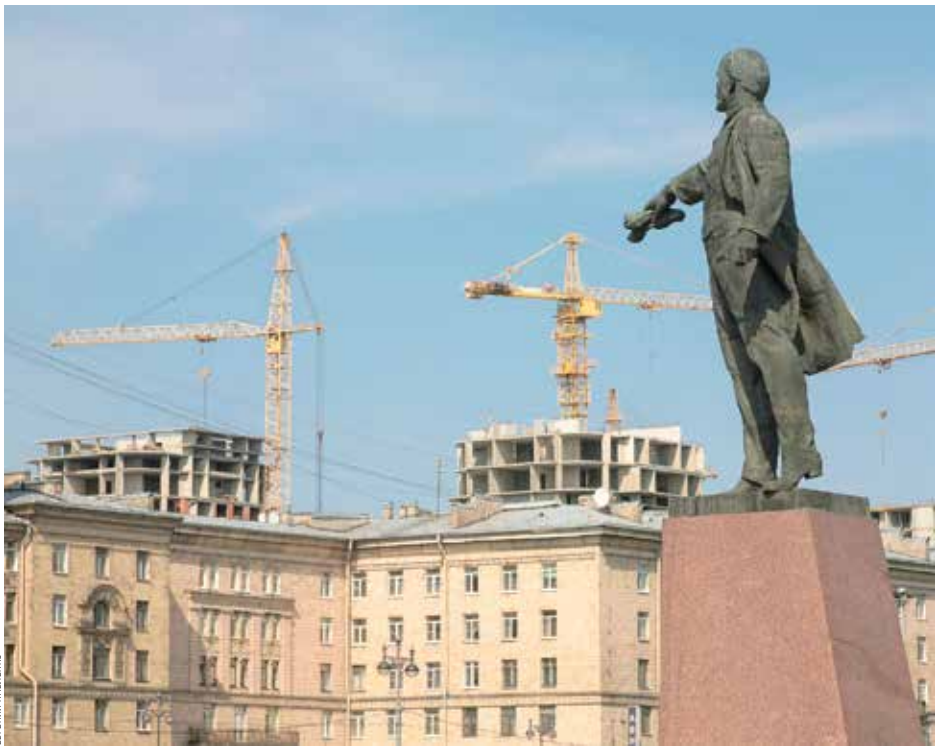
ЗАРОЖДЕНИЕМ ЭРЫ ПЕТЕРБУРГСКОГО ДЕВЕЛОПМЕНТА ЭКСПЕРТЫ НАЗЫВАЮТ НАЧАЛО 1990-Х ГОДОВ, КОГДА ПОЯВИЛАСЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ОФОРМЛЯТЬ ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ НА ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ И ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ. О ТОМ, КАК ФОРМИРОВАЛСЯ СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ, ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ И ПОДХОДАХ ЗАСТРОЙЩИКОВ ЗА ТРИДЦАТЬ ЛЕТ, ВАЖНА ЛИ ДО СИХ ПОР РОЛЬ РИЕЛТОРСКИХ КОМПАНИЙ, А ТАКЖЕ ОБ ЭВОЛЮЦИИ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПОКУПАТЕЛЕЙ — ЧИТАЙТЕ В МАТЕРИАЛЕ КОРРЕСПОНДЕНТА BUSINESS GUIDE МАРИНЫ КОВАЛЕВОЙ.

Если оценивать эволюцию рынка глобально за тридцать лет, одним «общим планом», то, конечно, главный тренд — выстраивание упорядоченной цивилизованной модели рынка с общепринятыми правилами, рассуждает Эдуард Тиктинский, президент RBI. Принципиальным на всем протяжении этого времени являлся прогресс законодательного и финансового регулирования отрасли. «Это и появление ипотеки в том виде, к какому мы привыкли сегодня, и закон о долевом строительстве, и последующий переход рынка долевого строительства на систему эскроу. В целом большинство шагов, сделанных в этом направлении,— это шаги в первую очередь в пользу защиты потребителя и его прав»,— продолжает он.

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, вспоминает: «Рынок недвижимости Петербурга за тридцать лет прошел от рынка посредников к рынку созидателей. От суперрискового жилья к цивилизованному и комфортному образу жизни. Достаточно вспомнить, с чего все начиналось: это были риелторские агентства, занимавшиеся покупкой, продажей и обменом квартир. В конце 1990-х началось строительство — на оставшихся от советского наследия участках с минимальным набором документов. Многие компании начинали продавать квартиры, когда еще не было даже забора, не говоря уже о разрешении на строительство. Многие компании разорялись, уходили с рынка. Те, кто оставался, формировали существующий цивилизованный рынок. За эти тридцать лет мы стали думать не только квадратными метрами, а качеством жизни в построенном жилом комплексе: стали важны окружение, уютный двор, детские и спортивные площадки. Сейчас дом, квартал — это не просто спальник, это место для жизни. Мы изменились вместе с рынком жилья, и мы же его поменяли».

По словам руководителя практики по недвижимости и инвестициям юрфирмы «Качкин и партнеры» Дмитрия Некрестьянова, после вступления в силу частей 1 и 2 Гражданского кодекса РФ (01.01.1995 и 01.03.1996 соответственно) появились основы регулирования вопросов частной собственности, положений об общей собственности собственников квартир многоквартирного дома. «В 2001 году был утвержден перечень памятников общероссийского значения в Петербурге, что положило начало становлению современной градозащиты»,— продолжает господин Некрестьянов. В том же году в силу вступил Земельный кодекс РФ, который, в частности, ограничил возможность региональных властей придумывать самостоятельные правила и ограничения в сфере земельных правоотношений. «В 2005 году был принят Генплан города»,— продолжает эксперт. Переход к требованию об обязательности привлечения денежных средств граждан на строительство жилых помещений только по ДДУ либо через ЖСК произошел в 2010 году. «Следующим этапом стала реформа долевого участия в строительстве и переход к использованию эскроу-счетов и проектного финансирования в 2018 году»,— добавляет он.

Юрий Швец, доцент департамента экономической теории Финансового университета при Правительстве РФ, напоминает, что начальный этап развития рынка жилой недвижимости в Петербурге (1991–1993) отличался сверхвысокими темпами роста цен: на 50–100% в год. «Период 1994–1995 годов характеризовался постоянным, но более плавным ростом цен (30–50% в год). В 1996–1998 годах (до августа 1998-го) — период относительной стабилизации цен (сезонные колебания 5–10%). В первой половине 1999 года произошел пост кризисный обвал: цены на большинство категорий жилья упали почти вдвое. Но этот период долго не продлился, и уже с начала 2000 года началась плавная реставрация докризисного уровня цен, резко набравшая темпы в конце 2001 — начале 2002 года»,— объясняет он. По словам господина Швеца, стоимость квадратного метра на недвижимость в Петербурге с 1990 года по февраль 2023 года выросла примерно в 150 раз.



ЕВГЕНИЙ ЛАВЛЕНКО

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА ЗА 30 ЛЕТ ПРОШЕЛ ПУТЬ ОТ РЫНКА ПОСРЕДНИКОВ К РЫНКУ СОЗИДАТЕЛЕЙ

ЭВОЛЮЦИЯ ДЕВЕЛОПЕРСКОГО ПРОДУКТА Что касается потребительских предпочтений, то в конце 1990-х годов самыми дорогими районами на рынке недвижимости в Петербурге были Московский, западная часть В.О. и «золотой треугольник», говорит Виолетта Басина, гендиректор ГК «Омакульма», председатель комитета РСС по взаимодействию застройщиков и собственников жилья. «В Московском районе были престижные и очень дорогие сталинки, дорого стоили квартиры рядом с гостиницей „Прибалтийская“ и в районе станции метро „Приморская“. За немалые суммы продавалось жилье в старом фонде „золотого треугольника“. Все остальное представленное на рынке было сильно дешевле, а дома 137-й серии казались вершиной качественного строительства»,— рассказывает она. По ее словам, если даже двадцать лет назад количество сделок на первичном рынке было пренебрежимо мало в сравнении со вторичкой, то сейчас эти рынки сопоставимы.

При этом, подчеркивает Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», в течение этого периода в Петербурге была заметна тенденция укрупнения рынка. «Экономические события раз за разом приводили к увеличению долей крупных компаний и к укрупнению компаний средних»,— указывает он.

По прошествии лет у покупателей сформировались иные представления о том, какой должна быть квартира. По словам генерального директора компании Valo Service Константина Сторожева, сейчас люди уже покупают не просто квадратные метры: они хотят приобрести стиль жизни. «Это не только квартиры с удобными планировками, но и парковки рядом с домом, развитая социальная и транспортная инфраструктура в микрорайоне, зеленые зоны, и, что немаловажно, соседи с такими же ценностями, как у тебя. Одновременно с этим возрастают требования покупателей к безопасности, цифровым сервисам и технологиям»,— говорит он.

И если комфорт-класс в настоящее время — это уже не просто «своя жилплощадь как предел мечтаний», а совершенно другой уровень, то в элитном сегменте сейчас также нет места вычурной роскоши. «На рынке представлены объекты, созданные с тактом и вкусом. То предложение, которое было на рынке еще пятнадцать лет назад, и то, которое есть сегодня,— можно сказать, небо и земля»,— констатирует господин Тиктинский.

Леонид Рысев, генеральный директор риелторской фирмы Vipflat, добавляет, что в элитном сегменте для покупателя сейчас важна не просто покупка хорошей квартиры, а покупка квартиры в определенном доме или даже квартале, «где хочется жить».

Участники рынка настаивают, что для дальнейшего развития отрасли и упрощения жизни и деятельности бизнеса необходимо снижение административных барьеров, а также повышение инвестиционной привлекательности работы в Петербурге. Собеседники издания указывают, что строить в центре города им с каждым годом становится все сложнее. Достаточно вспомнить случаи, когда перед готовыми инвестиционными проектами реконструкции исторических зданий город внезапно зажигал красный свет, напоминают эксперты. Однако они признают, что изменения градполитики Петербурга оказали также и позитивное влияние на облик города: сегодня уже невозможны такие градостроительные ошибки, которые появлялись в городе в начале 2000-х годов.

Вместе с тем проблемами в центральных районах Петербурга ситуация не ограничивается. Девелоперы также сетуют на то, что комплексному развитию территорий на окраинах города мешают отстающие темпы развития метро и легкого трамвая. «Если бы этот процесс не отставал от потребностей города, то жилое строительство развивалось бы еще быстрее»,— полагает господин Софронов.

ПОЛЕЗНЫЕ ПОСРЕДНИКИ Неким гарантом легитимности сделок с начала 2000-х годов стали и консультанты по недвижимости. «С их приходом рынок стал более цивилизованным. Именно консультанты создали классификацию объектов недвижимости, которая позволяет объективно регламентировать качество объекта по целому ряду параметров»,— подчеркивает Константин Лосюков, генеральный директор NF Group в Санкт-Петербурге.

Риелторский сервис, в свою очередь, за тридцать лет также кардинально вырос: от работы преимущественно на вторичном рынке он перешел к развитию партнерских отношений с застройщиками. «Сейчас, когда большинство сделок за редким исключением достаточно безопасны, сделку можно совершить и без риелтора. Но для обычного человека покупка-продажа недвижимости — это стресс. И риелтор одной рукой держит покупателя, а другой — продавца, не давая им разбежаться, когда кто-то из них из-за стресса может не выдержать и отказаться от сделки. И в этом отношении профессия риелтора никуда не денется, риелтор — это „успокоитель“ во многом и для покупателя, и для продавца»,— говорит Сергей Бобашев, руководитель проекта LifeDeluxe.ru.

Леонид Рысев добавляет, что риелторские компании делятся на два типа: работающие в эконом-классе и в элитном сегменте. «И если для эконома в первую очередь важно безопасно провести сделку и предложить максимально выгодную цену, то в элитном сегменте — обеспечить клиентам удовольствие от процесса покупки, поскольку цена для них не является критерием принятия решений. Именно поэтому процессы должны быть выстроены так, чтобы позиционировать квартиры на достойном уровне»,— рассказывает эксперт.

Что касается первички, то, по словам господина Софронова, в последние годы девелоперы активно используют этот канал в продажах, уделяя внимание обучению агентов и дополнительным программам стимулирования. «Профессионализм и финансовые показатели риелторских структур растут, что позволяет сегодня с наиболее крупными реализовывать совместные бизнес-процессы. Например, программы трейд-ин»,— объясняет он. ■

«ВРЕМЯ НАУЧИТЬСЯ СТРОИТЬ СОБСТВЕННЫЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ НА НОВОМ ВИТКЕ РАЗВИТИЯ РОССИИ»

КАКИМ СЕГОДНЯ ДОЛЖНО БЫТЬ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ, ЧТОБЫ СООТВЕТСТВОВАТЬ НОВЫМ ПОТРЕБНОСТЯМ РЫНКА, КАКИЕ НОВЫЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ БУДУТ ПРИМЕНЯТЬСЯ В БЛИЖАЙШИЕ ДЕСЯТЬ ЛЕТ И КАКИЕ ЗАДАЧИ СТОЯТ ПЕРЕД ТОП-МЕНЕДЖМЕНТОМ, РАССКАЗАЛА В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE АЛЛЕ МИХЕЕНКО ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕЗИДЕНТА — ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ БАНКА ВТБ, ДИРЕКТОР ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ МЕНЕДЖМЕНТА САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ОЛЬГА ДЕРГУНОВА.

BUSINESS GUIDE: В этом году ВШМ СПбГУ отмечает свое тридцатилетие. Какие ключевые результаты вы бы отметили?

ОЛЬГА ДЕРГУНОВА: Самый главный лозунг — «Рады расти вместе со страной», ведь тридцать лет — это, по сути, срок жизни новой России. Есть пять слагаемых успеха, знаковых результатов ВШМ СПбГУ. Во-первых, мы гордимся нашими выпускниками: ежегодно 250 человек выходят на рынок, и эти люди занимают руководящие посты в компаниях по всему миру. Всего мы выпустили более 8,5 тыс. человек, ныне работающих в 50 странах мира. Это определенная репутация, которая помогает ВШМ СПбГУ быть видимой на международном рынке труда. Во-вторых, Бизнес-школа вошла в число лидеров бизнес-образования в мире. Она первой из России получила аккредитации трех международных ассоциаций: EQUIS, AMBA и AACSB. По статистике только одна из 100 бизнес-школ мира удостаивается подобной чести. Третье достижение — ВШМ СПбГУ одной из первых ввела гибридный формат обучения — совмещение онлайн-курсов и офлайна. За этим стояли не только цифровые решения, но и выработанная специальная методология подачи образовательного контента, тренировка навыков и проверка знаний с учетом совмещенного формата. Четвертое достижение — организация технологичного образовательного процесса в наших кампусах: историческом особняке на Васильевском острове и кампусе в Петергофе «Михайловская дача», построенном по лучшим мировым стандартам и обучающем не только студентов, но и аспирантов, и корпоративных партнеров. И в завершение, конечно, среда и люди, которые стоят за успехом бизнес-школы. Среди них — преподаватели, попечители, студенты, выпускники, приезжающие с лекциями и помогающие в различных кейсах,— это люди, которые развивают бизнес-школу. Неслучайно деловое сообщество выпускников, преподавателей и партнеров ВШМ СПбГУ называется GSOM Family (то есть «семья»).

BG: У ВШМ СПбГУ множество международных академических партнеров, в том числе европейских. Как сейчас осуществляется сотрудничество?

О. Д.: На начало прошлого года у нас было 89 международных академических партнеров из 15 стран, из них 29 университетов. За прошлый год шесть партнеров-вузов приостановило контакты. Как правило, это институциональное решение на уровне Министерств образования и руководства стран. Примерно с 30 партнерами мы продолжаем взаимодействие и общение. У нас есть системные партнеры в таких странах, как Белоруссия, Казахстан. Кроме того, сейчас активно идет поиск новых контактов. Что касается студентов, то они по-прежнему продолжают уезжать на семестр в иностранные университеты на обучение. Например, у нас ребята уехали в Китай, в Индию, в Мексику, Бразилию, во Францию, Финляндию. На самом деле, хоть и прекращаются институциональные контакты, но продолжаются индивидуальные. Очень важно, чтобы в академической среде не прерывалась образовательная связь. Рано или поздно турбулентность уляжется, и этот глобальный обмен лучшими студентами важно поддерживать и сохранять.



ПРЕСС-СЛУЖБА ВТБ

BG: Что происходит с программами MBA из-за санкций?

О. Д.: По программам MBA мы продолжаем набирать группы, они работают, но некоторые модули претерпели изменения. Мы почувствовали спад спроса в первой половине 2022 года. Но сейчас он стабилен. Приходят на обучение как на индивидуальной основе, так и корпоративные клиенты. Например, «Роснефть» последние десять лет системно проводит свою управленческую команду через разные программы MBA.

В целом в программах MBA в ВШМ СПбГУ задействован педагогический коллектив школы. Кроме того, привлеченные иностранные преподаватели продолжают сотрудничество. Но стало сложнее организовывать выездные модули, в рамках которых была возможность поехать в любую точку на карте мира и рассмотреть разные бизнес-модели и способы решения бизнес-задач. Это обусловлено не тем, что университеты не хотят взаимодействовать, просто логистика стала крайне сложной. Наша команда нашла замещение. Например, один из модулей недавно коллеги проводили в Татарстане. В этом смысле сейчас прекрасное время научиться строить собственные бизнес-модели на новом витке развития России.

BG: Сегодня все предприятия говорят о дефиците промышленных кадров, но никак не менеджеров или управленцев. Как вы оцениваете рынок, какие есть потребности?

О. Д.: Потребность в профессионалах всегда была и будет. Из ВШМ СПбГУ выходят специалисты, которые в 100% случаях трудоустраиваются в течение месяца. Студент бакалавриата или магистратуры в процессе обучения получает целостный подход к ведению бизнес-процессов в различных предметных областях. Спрос на таких профессионалов всегда высокий. Необходимо отметить, что управленческая профессия в будущем может пригодиться во функциональных областях — и инженеру, и технологу, и нефтянику или любому специалисту, когда он двигается по карьерной лестнице. Целый класс людей в функциональных областях, попадая на первую управленческую ступень молодого руководителя, нуждается в азбуке менеджмента. В ВШМ СПбГУ мы сконструировали программу в дополнительном образовании для корпоративных слушателей, как раз ориентированную на молодых управленцев,— Management Essentials. Эта программа пользуется большим спросом.

Кроме того, не так давно Александринский театр вместе с Министерством культуры РФ вышел с идеей обучения управленческим навыкам администраторов театров, в том числе провинциальных. Оказывается, что знания и навыки, привычные для бизнес-среды, не менее универсальны для таких творческих специальностей. Наши преподаватели в рамках разработанной ВШМ СПбГУ программы обучают театральных деятелей по всей России.

BG: Сколько выпускников устраивается на международном рынке и есть ли риск снижения трудоустройства из-за острой ситуации в мире?

О. Д.: Согласно опросу наших выпускников, 70% работает в России и 30% — по всему миру. Раньше мир казался «плоским»: когда капитал, люди, идеи и процессы перемещались без границ между странами. Человек мог работать в Чили, Аргентине, Индии, вернуться в Россию в ВШМ СПбГУ с лекцией и поехать дальше. Сейчас мир турбулентен. Еще в ковидные времена стали сооружаться заборы. Но открылись другие направления. Например, Юго-Восточная Азия, Латинская Америка, большой интерес представляет Китай. Интерес к международным карьерам и возможность их осуществления не изменилась. Изменилась география.

BG: Как-то изменится стратегия развития ВШМ СПбГУ? Будет ли разворот, например, в сторону Китая?

О. Д.: Образование и партнерство идут за торгово-экономическими отношениями. Учитывая сближение Китая и России, мы, очевидно, в ближайшие 10–15 лет будем смотреть в сторону формирования новых партнерств. Нужно отметить, что Россия сильно меняется, бизнес стоит на пороге переосмысления производственных цепочек, операционных моделей. Сейчас прекрасное время, чтобы построить новые бизнес-модели, которые будут сконструированы из предыдущих знаний, но на современной почве и в новых реалиях. Вполне логично, что родится новая бизнес-модель, где часть российского опыта будет интегрирована с элементами управления, которые приняты в Китае. Эта синергия делает работу менеджеров и исследователей в области менеджмента сейчас такой же интересной, как в начале 1990-х годов. Как будут интегрированы бизнес-модели китайских компаний в практику российского менеджмента, совместных российско-китайских предприятиях, которые неизбежно возникнут в большом количестве, мне кажется, это простор для будущей науки в области менеджмента и в принципе социокультурных трендов.

BG: Выходите ли вы на новые образовательные платформы? Какие программы уже внедряете?

О. Д.: Мы дополнили наш учебный модуль для магистров ВШМ СПбГУ «Doing Business in Russia», где теперь мы рассказываем не только иностранным студентам, как вести бизнес в России, но и российским студентам, как вести бизнес в Азии. Что касается образовательных платформ, то пока мы видим Россию целевым рынком для образовательных продуктов и онлайн-курсов.

BG: Какие задачи вы ставите на ближайшие пять лет перед ВШМ СПбГУ?

О. Д.: Первая задача — найти путь к новой глобализации и утвердить присутствие на открывающихся международных рынках, сформулировать и внедрить повестку не только Китая, но и, например, Африки, которая тоже становится интересной для России. Вторая задача — развивать современную технологическую и цифровую образовательную среду. Чтобы управленец мог после выхода из ВШМ СПбГУ не только встроиться в процесс компании, но и привнести новаторские идеи и технологии. Третья задача — интегрировать культурную повестку для формирования целостной личности. Не стоит забывать, что Бизнес-школа находится в Санкт-Петербурге, где на расстоянии вытянутой руки — Русский музей, Эрмитаж, вся русская история новаций. Рождение новых идей — это всегда синтез опыта, свободы творчества и культурного контекста. ■

СВЯЗЬ БЕЗ БРАКА

ЗА ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ РЫНОК СВЯЗИ ИЗМЕНИЛСЯ ДО НЕУЗНАВАЕМОСТИ. ПРИ ЭТОМ ВЫСОКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ В ОТРАСЛИ ЗАСТАВЛЯЕТ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ПОСТОЯННО ИСКАТЬ НОВЫЕ ПУТИ РАЗВИТИЯ И УЧАСТВОВАТЬ В КОЛЛАБОРАЦИЯХ С ДРУГИМИ СЕКТОРАМИ ЭКОНОМИКИ.

ИГОРЬ ФЕДОРОВ

Если говорить об основных событиях в индустрии телекома, произошедших за последние 25 лет, то наиболее значимым можно считать появление самих мобильных телефонов. Люди перестали быть привязаны к телефонным аппаратам.

ВАС К ТЕЛЕФОНУ Изначально мобильный телефон был не столько средством связи, сколько являлся аксессуаром, демонстрировавшим статус его владельца. Например, аппарат с подключением к услуге мобильной связи у первого мобильного оператора — «Дельта телеком» — стоил $4 тыс., и еще доллар стоила минута разговора. К 2005 году цена за мобильный аппарат опустилась до 9–12 тыс. рублей. Уменьшился и вес. Однако стоимость минуты разговора по-прежнему была высока, поэтому многие пытались донести смысл звонка за первые несколько секунд, так как это время не входило в стоимость разговора. Более того, за разговор платил как звонящий, так и принимающий звонок. Поэтому принятый в 2004 году федеральный закон «О связи», который обязал взимать плату только со звонящего, можно считать важным событием для рынка.

«За последние 25 лет рынок телекоммуникаций значительно изменился. Что касается телефонии, то большинство компаний мигрировали с аналоговых АТС сначала на TDM-станции, а в последующем — на IP-решения. Сейчас в тренде реализация комплексных проектов UC-решений, когда с уже ставшей классической IP АТС поставляется решение видеоконференцсвязи и корпоративный мессенджер, который как раз и объединяет все популярные корпоративные коммуникации»,— рассказывает Артем Чепрак, генеральный директор АО «Информтехника и связь».

КАРТЫ СБРОШЕНЫ Вместе с мобильной связью эволюционировали и SIM-карты, которые впервые появились на свет в 1991 году. По размеру они очень напоминали банковские. В 1996 году были запущены mini-SIM, которые использовались в телефонах, выпущенных после 1992 года. В 2003 году на рынок выходят micro-SIM. Они используются в телефонах, поддерживающих 3G и LTE. В 2012 году начинают появляться nano-SIM, поддерживаемые всеми современными смартфонами. Технологии шагают дальше, и появляется eSIM — встроенная в устройство SIM-карта.

«Эволюция SIM-карт, по моему мнению, связана с развитием технологий, появлением на рынке новых устройств — телефонов, смартфонов, планшетов — и необходимостью обеспечения пользователей качественной мобильной связью. Также немаловажным фактором выступает следование современной тенденции Zero Waste — экономии пластика. Ведь если проследить тенденцию от первой SIM-карты до современных, в том числе и виртуальных, то с каждым нововведением происходит уменьшение именно пластиковой части»,— говорит руководитель компании «КантриКом» Алексей Уфаркин.

ПАУТИНА В КАРМАНЕ Сегодня сложно представить мобильную связь без интернета. Однако так было не всегда. Появление интернета в мобильном телефоне датируется 1991 годом — с появлением 2G-интернета. Как и все новинки на рынке, первое всегда самое дорогое. Так и интернет в мобильном телефоне был большой роскошью. Выход в мировую сеть через протоколы GPRS был долгим и позволял совершать только простые действия с использованием модема. Например, отправить почту, загрузить небольшие файлы



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ИЗНАЧАЛЬНО МОБИЛЬНЫЙ ТЕЛЕФОН В РОССИИ БЫЛ НЕ СТОЛЬКО СРЕДСТВОМ СВЯЗИ, СКОЛЬКО АКСЕССУАРОМ, ДЕМОНСТРИРОВАВШИМ СТАТУС ЕГО ВЛАДЕЛЬЦА

— изображения и рингтоны, а также посещать некоторые страницы.

«В 2001 году появляется 3G. Несмотря на то, что компании не хотели вкладываться в развитие мобильного интернета, пользователи все упорнее требовали увеличения скоростей интернета. И это стало настоящей революцией в телекоммуникациях. Благодаря усилиям операторов, желающих побороться за первенство на рынке, скорость мобильного интернета значительно увеличилась и выросла практически до 2 Мбит/с. С него и началась эпоха, когда телефон становится карманным компьютером»,— продолжает господин Уфаркин.

Затем в России появляется 4G, и скорость мобильного интернета достигает параметров домашней сети — 100 Мб/с для абонентов, находящихся в движении, и до 1 Гбит/с — для тех, чье абонентское устройство находится в состоянии покоя. Здесь представлены протоколы WiMAX и LTE, позволяющие абонентам выходить в сеть в любое время и в любом месте по доступной цене. Сейчас все находятся в ожидании появления нового этапа эволюции мобильного интернета — 5G. Но в России есть трудности с ее повсеместным запуском. В том числе — выделение нужных частот.

Появление на рынке новых девайсов заставляет каждого оператора вводить новые тарифные планы, улучшать качество связи, ускорять интернет. Развитие рынка диктует свои условия и заставляет быстро адаптироваться под ситуацию. Как яркий пример — появление современной виртуальной АТС в мобильном телефоне пользователя. Для ее работы достаточно SIM-карты. С помощью виртуальной АТС каждый владелец бизнеса получает офис в своем смартфоне. Он в рабочем процессе всегда: позволяет осуществлять контроль за сотрудниками, прослушивание записей разговоров, отслеживание прироста новых клиентов и многое другое. Все это стало доступно за счет современного смартфона, SIM-карты и скоростного интернета.

РУНЕТ ЖДЕТ КОНСОЛИДАЦИИ «Наша страна стала полноценным членом интернет-сообщества несколько позднее, чем западные страны, но, как это ни странно, это и обеспечило наш прорыв. Отечественным операторам удалось избежать проб и ошибок их зарубежных коллег и перешагнуть через пласт рудиментарных решений»,— говорит генеральный директор компании «ОБИТ» в Санкт-Петербурге Андрей Гук. По словам эксперта, Россия выбрала наиболее выигрышную для развития бизнеса технологию ШБД — оптоволоконную сеть — относительно недорогую, массовую и при этом способную решить все актуальные на тот момент задачи. Благодаря этому отрасль совершила настоящий прорыв: в конце 1990-х в стране еще использовали модемы для выхода в интернет, а уже в 2000-м в жилые дома, для абонентов-физлиц, вовсю проводили «оптику».

В 2005–2007 годах началось торпедирование цифровых технологий в операторской среде. На тот момент оно коснулось только самих провайдеров, до абонентов этот процесс в полной мере дошел только к 2012–2014 годам, когда стали говорить о гиперконвергентной среде коммуникаций, в первую очередь корпоративные клиенты.

В конце 2000-х наблюдался другой интересный процесс: бурный рост в сегменте коммерческой и, в частности, торговой недвижимости стал драйвером развития Wi-Fi-технологии. В Wi-Fi-подключении перестали видеть просто связь для населения, его стали рассматривать как инструмент решения коммуникационных задач для бизнеса: обеспечения бесперебойной связи на промышленных объектах, торговых комплексах и деловых центрах.

Пандемия и переход на дистанционный формат обострили критичность качества связи и IT-сервисов, и бизнес сменил приоритеты: на первый план вышли такие характеристики, как эффективность, бесперебойность и резервируемость. По мере того как компании адаптировались к работе в условиях пандемии, их интересы стали сдвигаться с задачи «выживания» в сторону более долгосрочной повестки.

Как говорит господин Гук, в прошлом году приоритеты вновь резко поменялись. Бизнес переключился на решение насущных срочных задач, а операторы — сконцентрировались на том, чтобы продолжать оказывать качественные услуги на фоне новых ограничений. Рынок вступил в эпоху коллабораций, отказавшись от жесткой конкуренции из соображений дальнейшего развития.

RU & РФ Говоря об интернете, нельзя не вспомнить о Рунете, который активно развивается, находя новые точки роста: сначала это было подключение новых пользователей, затем диджитализация бизнеса и госсервисов, сегодня это импортозамещение.

«Если брать инфраструктурные проекты — каналы, пиринг и серверные мощности, то Рунет как таковой к 1998 году уже сложился, а дальше только рос, когда более, а когда менее высокими темпами»,— говорит директор «Координационного центра доменов .RU/.РФ» Андрей Воробьев.

Следующим значимым стал 2006 год, когда в Россию пришел Google, появилась соцсеть «ВКонтакте» и был принят знаменитый 152-ФЗ (так называемый закон о персональных данных).

Не менее значим и 2010 год, когда заработал первый в мире кириллический домен верхнего уровня .рф. При этом число пользователей домена .ru уже давно перевалило за отметку в миллион. Тогда за первый месяц открытой регистрации было зарегистрировано более 700 тыс. доменных имен в зоне .рф, то есть российское доменное пространство за месяц выросло более чем на 20%.

Сегодня общая экономическая и политическая ситуация не слишком благоприятна для роста доменного пространства, тем не менее домен .рф продолжает потихоньку расти, а домен .ru сохраняет свои позиции и в России, и в мире. ■

БАНКИ ВЫСТРАИВАЮТ БЕЗОПАСНОСТЬ

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ВЫХОДИТ НА ПЕРВОЕ МЕСТО В ПРОЦЕССЕ БАНКОВСКОЙ ЦИФРОВИЗАЦИИ. В ТЕКУЩИХ УСЛОВИЯХ БАНКИ СТРЕМЯТСЯ НЕ ТОЛЬКО ЗАЩИТИТЬСЯ ОТ КИБЕРАТАК, НО И В ЦЕЛОМ ОБЕЗОПАСИТЬ БИЗНЕС. ПРИ ЭТОМ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ И ОБОРУДОВАНИЯ ИЗ ТРЕНДА СТАНОВИТСЯ НЕОБХОДИМОСТЬЮ. ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА

Западные санкции в первую очередь отразились на банковской системе. Отключение России от SWIFT, уход Visa и MasterCard, прекращение платежей Google Pay, Samsung Pay и Apple Pay — все это заставило банки самостоятельно создавать альтернативы. Актуальной проблемой стало также отключение сайтов российских организаций от сертификатов безопасности TLS (Transport Layer Security) зарубежными центрами сертификации, отмечает эксперт SPbIT.ru Андрей Блинов. Пострадали Центробанк и ряд банков, а Минцифры пришлось оперативно создавать собственный центр сертификации и наладить выпуск российских TLS.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

РЕЗУЛЬТАТОМ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ МОЖЕТ СТАТЬ СОЗДАНИЕ АБСОЛЮТНО НОВЫХ АРХИТЕКТУР И ПОДХОДОВ, КОТОРЫЕ МОГУТ ВЫВЕСТИ НАШИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПО НА КОНКУРЕНТНЫЕ ПОЗИЦИИ В МИРЕ

ПРОГРАММНЫЙ ПЕРЕХОД Основной проблемой в результате санкций стало использование иностранного ПО, которое частично осталось без техподдержки и обновлений, отмечает исполнительный директор департамента рынка капиталов ИК «ИВА Партнерс» Артем Тузов. Стало трудно или невозможно закупить новую версию продуктов. В октябре 2022 года правительство России вообще запретило российским банкам использовать иностранное ПО. Переход на использование только ПО из РФ и ЕАЭС должен произойти до конца 2027 года.

По словам господина Тузова, наибольшие проблемы сейчас лежат в области замещения пользовательского ПО. Если в области информационной безопасности в России есть продукты мирового уровня от «Касперского» и Positive Technologies, то найти замену продукции Microsoft сложно. Бэк-офисные банковские системы в целом закрываются продукцией компании «Диасофт», а фронт-системы имеют множество разработчиков и поставщиков.

Не решены вопросы с системами управления базами данных, облачными хранилищами, виртуальными вычислительными мощностями, добавляет управляющий директор агентства «Эксперт РА» Юрий Беликов. Зарубежные провайдеры отказываются принимать оплату и продлевать подписки, ограничивают поддержку. В этих условиях банкам часто приходится делать выбор в пользу самописных систем.

По словам руководителя коммерческого развития компании «ОБИТ» Кирилла Строганова, импортозамещение из тренда превратилось в необходимость. Так, например, компания зафиксировала повышенный интерес к отечественным программным продуктам для автоматизации контакт-центров. Другое востребованное направление — поставки и последующее обслуживание иностранного IT-оборудования в тех случаях, когда его замена невозможна.

«У многих наших клиентов планы модернизации IT-инфраструктуры разработаны на годы вперед, а оборудование, как правило, формирует уникальную среду. Интегрировать в нее бесшовно и безопасно чужеродное „железо“ и ПО удается в редких случаях»,— рассказывает господин Строганов. Еще один немаловажный фактор, по его словам,— специалисты, желательно прошедшие обучение у конкретного поставщика.

Дмитрий Первухин, вице-президент банка «Открытие», считает, что результатом импортозамещения может стать создание абсолютно новых архитектур и подходов, которые могут вывести наших производителей ПО на конкурентные позиции в мире. Сейчас коммуникации между бизнесом и компаниями — разработчиками ПО активизировались, и банк «Открытие», в частности, реализовал проект по переходу на отечественную платформу PIX RPA, рассказывает вице-президент. Масштабирование технологии RPA позволило конвертировать более 300 роботов и перевести созданную отказоустойчивую архитектуру на российские решения. Параллельно решались вопросы увеличения серверных мощностей, шло обновление методологии и рефакторинг кастомных библиотек, внедрялись компоненты отказоустойчивой архитектуры.

КУРС НА МАКСИМАЛЬНУЮ ПЕРСОНИФИКАЦИЮ Стабильность и безопасность эксперты называют основными направлениями в банковских IT-проектах на сегодняшний момент. По словам господина Строганова, прошлый год кардинально поменял отношение к кибербезопасности: лавинообразный всплеск DDoS-инцидентов продемонстрировал, что само наличие в штате специалиста по ИБ еще не гарантирует надежную защиту ресурсов и инфраструктуры, как было принято считать. Атаки становятся все сложнее, и банковский сектор — одна из популярных мишеней. Как результат, кратно возросла востребованность услуг по защите от DDoS-атак, защищенных каналов передачи данных в рамках комплексного IT-аутсорсинга.

С момента введения санкций банки в основном сосредоточены на импортозамещении и необходимости обеспечения стабильной и непрерывной работы своих сервисов, говорит директор департамента развития информационных технологий УБРиР Сергей Щербинин. «Основной задачей для нас стало переориентирование с мобильных каналов на веб-версию интернет-банка для физических лиц, так как части клиентов из-за санкций стал недоступен мобильный банк. Кроме того, активно масштабировались технологии доставки банковских продуктов»,— рассказывает он.

Улучшение пользовательского опыта — тоже большой пласт задач, который пересекается с другими направлениями, отмечает господин Блинов. Создание более удобных и функциональных веб-сайтов и мобильных приложений, подключение новых каналов сервисного обслуживания, расширение количества дистанционных операций, развитие системы быстрых платежей — здесь помогают технологии Big Data и искусственного интеллекта (ИИ). В частности, с их помощью можно предоставлять персональные предложения, проводить кредитный скоринг. Программные роботы (RPA) занимаются не только рекламными рассылками, но также оперативным оповещением, консультациями, формированием справок.

Как отмечает руководитель дирекции моделей и методов продвинутой аналитики Альфа-банка Вадим Аюев, ИИ применяется практически во всех сферах деятельности: кредитный скоринг, чат-боты, антифрод-системы (выявление подозрительных действий для сохранности средств клиентов), таргетированные предложения и «умная» коммуникация, автоматизация деятельности банковских сотрудников. Среди успешных решений Альфа-банка — замена сторонних чат-ботов, в том числе из «иностранной юрисдикции», собственными решениями, запуск высоконагруженной системы транзакционного антифрода на основе созданных банком моделей ИИ и введение в промышленную эксплуатацию собственной системы исполнения моделей ИИ, на которой будет «жить» большая часть моделей банка в 2023 году.

«С точки зрения клиентского опыта — курс на максимальную персонификацию сервиса, что требует учета поведенческих факторов каждого клиента. Технологически мы усиливаем свои модели машинного обучения за счет большого количества нетабличных данных. Это, в свою очередь, приводит к более активному применению нейросетевых технологий»,— рассказывает господин Аюев.

ДИВНЫЙ ЦИФРОВОЙ МИР Александр Тараторин, директор по информационным технологиям Росбанка, среди тенденций затрагивает растущую актуальность токенизации в банковской сфере. В частности, создание цифровых финансовых активов (ЦФА) позволяет предлагать клиентам новые инструменты инвестирования. Можно выступать эмитентом и, например, токенизировать залоги, портфели или создавать новые банковские продукты. «Фактически появляется новый цифровой мир, который работает с другой скоростью, безопасностью, прозрачностью»,— говорит банкир. Росбанк в феврале 2022 года получил допуск ЦБ к выпуску ЦФА и недавно провел первую в России сделку по обмену цифровым золотом с использованием цифровых рублей.

Помимо внедрения современных программных решений, банки также уделяют внимание наращиванию вычислительных мощностей — расширению дата-центров или более активному использованию облачных сервисов IaaS, PaaS. Преимущества облачных платформ бизнес оценил еще во время пандемии, однако на фоне событий прошлого года предпочтения стали отдаваться российским провайдерам, говорит господин Строганов. Недавно «ОБИТ» реализовал проект по созданию и поддержке платформы частного облака для банка. Решение позволило повысить эффективность IT-инфраструктуры, снизить капвложения и увеличить скорость реализации проектов по созданию новых цифровых продуктов и сервисов. ■

ПЕТЕРБУРЖЦЫ ОТКОПАЛИ ВКЛАДЫ

ВОЗРОСШИЕ СТАВКИ ВОЗВРАЩАЮТ ИНТЕРЕС К ДЕПОЗИТАМ. ОБЪЕМ ВКЛАДОВ НАСЕЛЕНИЯ В ПЕТЕРБУРГСКИХ БАНКАХ В ПРОШЛОМ ГОДУ ВЫРОС НА 4,4%. ОДНАКО ФОНДОВЫЙ РЫНОК ВСЕ ЕЩЕ МОЖЕТ ДАТЬ БОЛЬШУЮ ДОХОДНОСТЬ, ТОЛЬКО ИНВЕСТИРОВАТЬ СТОИТ В ИНСТРУМЕНТЫ С ФИКСИРОВАННЫМИ ВЫПЛАТАМИ, РЕКОМЕНДУЮТ ЭКСПЕРТЫ. ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА

Объем вкладов жителей Санкт-Петербурга (с учетом средств на счетах эскроу) в 2022 году вырос на 4,4% и на 1 января 2023 года составил 3,2 трлн рублей, сообщило Северо-Западное ГУ Банка России. ЦБ считает, что прирост во многом связан с увеличением процентных ставок. Средняя ставка по депозитам в банках менялась в прошлом году от 7,8% в начале января до 20,51% в марте. В конце декабря 2022 года максимальная ставка в рублях в крупнейших банках достигла 8,2% годовых, в ноябре — 7,3% годовых. В результате в декабре общая сумма накоплений петербуржцев увеличилась по сравнению с ноябрем на 6,2%. Около 90% средств составляют вклады в рублях.

Заметный прирост средств на счетах физлиц в декабре отражает общероссийскую динамику, которая была во многом обусловлена авансированием пенсий и выплатами социальных пособий (в конце 2022 года было выделено почти 1,5 трлн рублей на данные цели), отмечает управляющий директор рейтингового агентства НКР Михаил Доронкин. Также на динамику могли оказать влияние традиционные выплаты премий. «Интерес к вкладам поддержали и сами банки, что выразилось в повышении максимальной ставки. К тому же в целом потребительская активность населения в 2022 году оставалась достаточно низкой, а вклады фактически выступали самым понятным и доступным инструментом сбережений»,— говорит господин Доронкин.

Положительная динамика вкладов в Петербурге может свидетельствовать и о росте доходов населения, не исключает директор департамента корпоративных финансов ИК «ИВА Партнерс» Артем Тузов. Для периода санкций и кризиса это нехарактерно, но, с другой стороны, во время СВО государство вкладывает больше средств в сферу ОПК, а Петербург — один из крупных центров оборонной промышленности. Поэтому город занимает второе место по вкладам, рассуждает эксперт.

Тренд на срочные вклады в первую очередь обусловлен улучшением условий и ростом процентных ставок, прокомментировали в пресс-службе Северо-Западного банка Сбербанка, где в 2022 году петербуржцы оформили в два раза больше срочных вкладов, чем годом ранее (общий объем более 1 трлн рублей). В 2023 году положительная динамика сохранилась: в январе и феврале жители Северо-Запада открыли вклады более чем на 200 млрд рублей (+60% к прошлому году), и половина пришлась на Петербург. В «Сбере» отмечают рост интереса к юаням. Только в феврале по сравнению с январем 2023 года спрос на вклады в этой валюте вырос на 80%.

Вновь востребованы накопительные счета, отмечает Мария Саенко, заместитель лидера трайба «Сбережения и инвестиции» банка «Открытие». Это, в том числе, связано с высокими ставками. Средний чек вклада в банке по итогам 2022 года составлял 600 тыс. рублей, накопительного счета — около 250 тыс. рублей. Исследование банка «Открытие» показало, что две трети жителей Петербурга откладывают часть дохода на пенсию, а также на крупные покупки. 23% из них делают сбережения на регулярной основе, 24% заявили, что не копят деньги совсем, еще 9% не имеют возможности откладывать.

ИНВЕСТИЦИИ НИКТО НЕ ОТМЕНЯЛ

Несмотря на явное охлаждение интереса к фондовому рынку, многие все еще видят в таких инвестициях реальный источник дохода. То же исследование банка «Открытие» показало, что 48% жителей Петербурга убеждены, что инвестиции в ценные бумаги могут принести доход. Правда, только 15% петербуржцев инвестируют сами.

Для неквалифицированных инвесторов на российском фондовом рынке осталось много возможностей, говорит аналитик Freedom Finance Global Владимир Чернов. По данным Московской биржи, в прошлом году было открыто 10,7 млн счетов физических лиц, и вряд ли все они квалифицированные инвесторы, добавляет господин Чернов.

Учитывая снижение ставок по депозитам, население вновь смотрит на фондовый рынок, указывает господин Тузов. «Темпы открытия новых счетов — 500 тыс. ежемесячно, темпы прироста брокерских счетов пока чуть меньше уровня 2021–2022 годов. Рынок акций не вызывает прежнего ажиотажа у физлиц, зато облигации пользуются спросом. В эмитентах с кредитным рейтингом А- и выше, можно найти доходность до 12% годовых»,— говорит он.

Директор по стратегии ИК «Финам» Ярослав Кабаков в числе альтернатив банковским вкладам прежде всего называет выпуски облигаций федерального займа (ОФЗ). Сейчас доходность десятилетнего выпуска ОФЗ 26221 составляет около 10,42% годовых. Используя индивидуальный инвестиционный счет (ИИС), ее можно существенно увеличить при возврате подоходного налога. При этом доходность трехлетних ОФЗ находится в районе 8,7%. «Однако для инвестора, который стремится нивелировать риски ослабления рубля, будут интересны замещающие облигации „Газпрома“, особенно длинные выпуски, торгующиеся сейчас с доходностями выше 7%, и это доходность в иностранной валюте»,— говорит господин Кабаков.

Господин Чернов также считает, что инвесторам сегодня лучше рассматривать активы с фиксированной доходностью. «Практически безрисковыми считаются именно ОФЗ — потерять средства можно лишь в случае объявления дефолта. Сейчас размещены ОФЗ с купонным доходом в 9–10% годовых, а также выпуски корпоративных облигаций с доходностью до 25% годовых»,— говорит аналитик.

«В 2023 году российский фондовый рынок может показать достаточно высокую доходность. С начала года он уже вырос на 5%, дальнейшую поддержку будут оказывать дивиденды. Ожидаем, что в этом году к выплатам вернутся металлургические и ритейл-компании»,— говорит Александр Джиоев, аналитик УК «Альфа-Капитал».

ПРОСТО ПАЙ

Эксперты сходятся во мнении, что для неквалифицированных инвесторов наиболее подходящим инструментом на фондовом рынке все-таки остаются ПИФы. Если ранее человек пользовался только депозитом или расчетным счетом, это оптимальный вариант, считает Андрей Макаров, руководитель отдела продаж УК «Первая». К тому же можно получить более высокий доход. Так, с начала 2023 года, за три с половиной месяца, паи Фонда акций и Фонда смешанных инвестиций УК «Первая» выросли на 5,43 и 3,83% соответственно. При этом средняя ставка по депозиту сейчас составляет около 8% годовых.

Лучше ориентироваться на ПИФы с экспозицией на российский рынок, считает господин Джиоев. Для наиболее консервативных подходят фонды денежного рынка, которые наиболее приближены по своим характеристикам к депозитам. Их плюс — ежедневное начисление дохода и его сохранение за клиентом при выходе в любой момент, добавляет эксперт.

Виталий Исаков, директор по инвестициям УК «Открытие», считает, что в 2023 году может вырасти спрос на фонды акций. Также интерес сейчас представляют фонды с промежуточными выплатами, которые дают возможность получать регулярный доход в виде купонов и дивидендов на банковский счет даже при сильной волатильности. «Новости по санкционному противостоянию и течению СВО будут, безусловно, в моменте влиять на настроения участников рынка, но есть основания предполагать, что агрегированные дивиденды по рынку окажутся на высоком уровне относительно сложившихся цен на акции, что в конечном итоге вызовет интерес к инструментам коллективного инвестирования»,— говорит господин Исаков.

Господин Тузов уверен, что сейчас лучше инвестировать в разные классы активов и с учетом рисков сосредоточить инвестиции внутри страны, на активах, которые не могут быть заблокированы. «Вместо долларов и евро лучше купить юань или золото в рублях. Это защитит от обесценения рубля к иностранным валютам. Вместо иностранных акций лучше вложиться в акции российских компаний, которые в 2022 году платили дивиденды. Вместо депозитов можно собрать портфель из корпоративных облигаций с кредитным рейтингом А- и выше»,— говорит эксперт.

Что касается физического золота, то инвестиции в него стали более выгодными после отмены в РФ НДС и НДФЛ на продажу для физических лиц, добавляет господин Чернов. Однако фиксированного дохода гарантировать такие инвестиции не могут. Аналитик предупреждает, что в текущих условиях необходимо тщательно диверсифицировать свой инвестиционный портфель. Среди всех секторов экономики стоит выбирать те компании, которые меньше всего подвержены внешним ограничениям, меньше ориентированы на экспорт и больше на внутренний рынок, а также компании, которые могут стать бенефициарами трансформации российской экономики (увеличение расходов на оборонную промышленность и переориентация внешнеторговых отношений в восточном направлении).

В качестве инструмента для диверсификации портфеля долгосрочных сбережений можно также рассмотреть пенсионные продукты. Как отмечает Александр Жуков, финансовый директор «СберСтрахования жизни», программы накопительного страхования жизни (НСЖ) сочетают копилку и страховую защиту. Сегодня спрос на такие продукты снова растет. В среднем клиенты компании рассчитывают с помощью НСЖ сформировать капитал в 1,4 млн рублей. Откладывать с НСЖ в 2022 году начали 41% поколения бумеров (1940–1964 годов рождения), 32% поколения X (1965–1980 г. р.) и 21% миллениалов (1981–1996 г. р.). ■



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В КОНЦЕ ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА МАКСИМАЛЬНАЯ СТАВКА В РУБЛЯХ В КРУПНЕЙШИХ БАНКАХ ДОСТИГЛА 8,2% ГОДОВЫХ, В НОЯБРЕ — 7,3% ГОДОВЫХ. В РЕЗУЛЬТАТЕ В ДЕКАБРЕ ОБЩАЯ СУММА НАКОПЛЕНИЙ ПЕТЕРБУРЖЦЕВ УВЕЛИЧИЛАСЬ ПО СРАВНЕНИЮ С НОЯБРЕМ НА 6,2%

ЛЕЧЕНИЕ В ЧАСТНОМ ПОРЯДКЕ

ПОСЛЕДСТВИЯ КОВИДА И СВО РАЗНОНАПРАВЛЕННО ПОВЛИЯЛИ НА ОТРАСЛЬ: С ОДНОЙ СТОРОНЫ, ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ О ТОЛЧКЕ К РАЗВИТИЮ, А С ДРУГОЙ, НАПРОТИВ, О ДАЛЬНЕЙШЕЙ СТАГНАЦИИ. В ТОМ, ЧТО ЖДЕТ ЧАСТНЫЕ КЛИНИКИ В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ, РАЗБИРАЛАСЬ КОРРЕСПОНДЕНТ BUSINESS GUIDE МАРИНА КОВАЛЕВА.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ НАИБОЛЕЕ АКТИВНО РАЗВИВАЛСЯ СЕГМЕНТ МНОГОПРОФИЛЬНЫХ ЛЕЧЕБНО-ПРОФИЛАКТИЧЕСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Первые частные медицинские клиники начали открываться в Петербурге в девяностые годы. «Вежливый персонал, ремонт, импортное оборудование — разумеется, все это резко контрастировало на фоне неотремонтированных поликлиник с хамоватым отношением к пациентам»,— рассказывает Екатерина Золотарева, главный врач медицинского центра «Квест». По ее словам, с приходом и развитием зарубежных технологий в сфере медицины, с появлением новых препаратов и «насмотренности» инвесторами на зарубежный опыт частные центры стали открываться по всей стране.

За последние годы наиболее активно развивался сегмент многопрофильных лечебно-профилактических учреждений, говорит Виталий Авалиани, главный врач Центра микрохирургии глаза «Я вижу». «Меньше всего сетевые медучреждения распространены в ДФО и СКФО, в то время как на Москву и Санкт-Петербург приходится более 56% частных клиник»,— уточняет он.

При этом, по мнению господина Авалиани, принципиальное отличие частной медицины от государственной состоит в качестве оказываемых услуг. «Для частной клиники важны результат и удобство для пациента, она нацелена на качество. Перед государственной клиникой стоят совсем другие задачи. Отсутствие конкуренции не стимулирует их к улучшению качества, а ограниченность во времени консультации и обследования не позволяет врачу подробно изучить проблему при сложных случаях»,— уверен эксперт. Что касается ожиданий и предпочтений пациентов, то, по его словам, сейчас популярностью пользуется так называемый персонализированный подход к человеку, с подробными исследованиями, консультациями врача, которые могут длиться по два часа.

В области эстетической медицины также лидируют частные клиники. «Мы видим, что обращение к косметологу или пластическому хирургу все больше людей воспринимают как норму, постепенно в сознании людей процедуры эстетической медицины стали вроде занятий спортом, как, например, регулярное посещение косметолога»,— объясняет Александр Воронцов, руководитель отдела маркетинга клиники эстетической медицины DEGA.

ИСПЫТАНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ По словам госпожи Золотаревой, прорывом для развития частного медицинского сектора в Санкт-Петербурге стала пандемия COVID-19. «Из-за того, что почти все стационары и больницы в городе были переоборудованы для ухода за пациентами с коронавирусом, люди с полисами обязательного медицинского страхования почти не могли получить плановую помощь — лишь в случае экстренной госпитализации»,— говорит она. Именно в этот момент — вскоре после начала карантина и локдауна — начался новый виток развития частного медицинского сектора.

Антон Герасимов, хирург-имплантолог, кандидат медицинских наук, преподаватель ПСПбГМУ им. акад. Павлова, рассказал, что частные стоматологические клиники Петербурга отмечают рост выручки за январь и февраль 2023 года более чем на 20% по сравнению с аналогичными месяцами годом ранее.

Господин Воронцов указывает, что сегодня рынок эстетической медицины находится в состоянии стагнации. «С одной стороны из-за ограничений на зарубежные поездки вырос внутренний спрос на услуги эстетической медицины, с другой, рынок потерял часть пациентов, которые приезжали из-за границы. Сильно ограничены каналы привлечения новых пациентов, поэтому многие сделали упор на работе с повторным пациентом»,— объясняет он. При этом основной рост выручки в первую очередь связан с ростом цен, а не с увеличением первичного пациента. «Не все могут справиться с нарушением цепочек поставок препаратов, поэтому лишаются некоторого перечня услуг»,— поясняет эксперт.

Санкционное давление стран Запада и США существенно повлияло на рост цен и ограничение поставок медицинского оборудования, расходных материалов и обслуживание медицинской техники, подтверждает господин Авалиани. «Медицина переживает непростые времена, прослеживается падение спроса на услуги частного здравоохранения особенно в регионах, при этом Санкт-Петербург — не исключение»,— говорит он. Эксперт констатирует, что из-за роста издержек со стороны клиник за последний год произошло увеличение стоимости на услуги примерно на 20%. «Возрастает конкуренция: те, кто рассчитывал на быструю прибыль при ограниченных вложениях, не выдерживают конкуренции, поэтому вынуждены покидать рынок. Из-за этого закономерно консолидация активов сосредотачивается в руках наиболее эффективных игроков рынка, то есть происходит определенная здоровая монополизация в секторе частного здравоохранения»,— делится он.

Господин Герасимов добавляет, что несколько крупнейших сетей стоматологических клиник Петербурга на фоне сильных финансовых показателей в первом полугодии 2022 года были выставлены целиком на продажу, однако сделки до сих пор не состоялись. «Попытки открытия новых филиалов стоматологических клиник в Петербурге в 2022 году не позволили выйти на плановые финансовые показатели, рост отмечается только в старых клиниках. В худшей ситуации оказались те, кто попытался остановить расширение и избавиться от недостроя — такой вид актива неликвиден на данный момент»,— говорит эксперт.

БЛИЖАЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ Госпожа Золотарева уверена, что частный медицинский сектор продолжит стремительно развиваться. «Среди врачей сегодня очень высокая конкуренция, а значит, качество услуг и сервис, которые являются основными конкурентными преимуществами, будут становиться выше и выше. Санкт-Петербург ежегодно входит в топ-5 наиболее востребованных регионов в отношении платной медицины. И если лет десять назад еще было популярно ездить на обследование и лечение за границу, то сейчас обороты набирает внутренний медицинский туризм»,— констатирует эксперт.

Господин Авалиани утверждает, что в условиях снижения доходов и ухудшения материального положения спрос на услуги коммерческого здравоохранения падает, россияне активнее переключаются на бесплатную медицину. Это подтверждается данными исследования Calltouch. В нем отмечается, что в 2022 году более 28% россиян стали реже пользоваться услугами частных клиник. Большинство выбирают бесплатные медицинские учреждения (25%) или клиники с более дешевыми услугами (20%). «В ближайшее время данный тренд продолжит лишь усиливаться, может выпасть до трети пациентов, готовых лечиться исключительно за деньги. При этом я не вижу тенденции к сокращению рынка частной медицины. Государственная система не может обеспечить всеобщей доступности и качества оказания услуг»,— убежден эксперт.

Господин Герасимов считает, что, несмотря на оптимистичные ожидания, участники рынка не ждут повторения 2022 года, когда плановый годовой доход был получен уже к началу мая. «Основные опасения насчет нехватки стоматологических материалов не оправдались. К ажиотажу приложили руку некоторые поставщики, придерживая определенные позиции в 2022 году»,— говорит он. Впрочем, по его словам, купить на данный момент можно практически все, вопрос лишь в финансовой целесообразности.

Евгений Заздравных, доцент департамента менеджмента, научный сотрудник Международного центра экономики, управления и политики в области здоровья НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург, полагает, что рынок стоматологических услуг ждет ощутимое падение, особенно в сегменте эконом-класса. «Вероятно, многие предпочтут лечение в стационарах по ОМС, а не платно. В то же время услугам амбулаторного характера повезло больше, поскольку они намного устойчивее к колебаниям доходов»,— полагает он.

Господин Воронцов подчеркивает, что рынок косметологических услуг достаточно давно достиг стадии зрелости, конкуренция была высокой еще до пандемии коронавируса. «А последовавшие события с локдаунами, ограничениями и СВО только усилили ее. В области пластической хирургии также обострилась конкуренция за пациента, но существенно количество игроков не изменилось. Мы видим, как небольшие игроки уходят с рынка или объединяются. Но глобально на рынок это не повлияло»,— констатирует он. ■

ЦЕНТРОБЕЖНАЯ СИЛА МЕГАПОЛИСА

С МОМЕНТА СВОЕГО ОСНОВАНИЯ ПЕТЕРБУРГ РАЗВИВАЛСЯ КАК ГОРОД С ЕДИНЫМ ЦЕНТРОМ. НО В ПОСЛЕДНИЕ ДЕСЯТИЛЕТИЯ СТАЛО ОЧЕВИДНО, ЧТО ГОРОДУ НУЖНО НЕСКОЛЬКО ТОЧЕК РАЗВИТИЯ. В ТОМ, СКОЛЬКО СЕГОДНЯ ГОРОДУ НУЖНО ЛОКАЦИЙ АВТОНОМНОГО РОСТА, ВЫЯСНЯЛА ЮЛИЯ МАЙОВЕР.

Эксперты говорят, что многие западные мегаполисы выбрали полицентричный путь развития и это помогло им развиваться более равномерно и гармонично. Но в том, насколько такая модель применима к Петербургу, в среде девелоперов и урбанистов единого мнения до сих пор нет, некоторые идею полицентричного развития Северной столицы, впрочем, как и Москвы, воспринимают скептически.

При этом появление новых точек притяжения в крупных городах Европы и Америки формировалось чаще всего не спонтанно, а волевым решением властей. Нередко новыми точками роста становились деловые районы. В Европе успешно реализованы идеи полицентризма в таких городах, как Амстердам, Берлин, Брюссель, Копенгаген, Страсбург и Вена. В мире — в Мехико, Токио, Сан-Паулу, Куритибе, Мумбаи и Сингапуре.

Самые известные новые крупные деловые районы, вынесенные за пределы исторически сложившихся деловых районов,— это La Defense в Париже и Canary Wharf в Лондоне. Оба этих примера можно считать в целом удачными, полагает Игорь Кокорев, заместитель регионального директора департамента консалтинга и аналитики NF Group. Есть и другие примеры полицентричного развития. Например, в Мадриде новые деловые районы размещаются на некотором удалении: более новый район Cuatro Torres располагается в 2,5 км от уже сформированного ранее района AZCA, отмечает он.

«В Петербурге деловые кластеры пока формировались в большей степени стихийно, за некоторыми исключениями (Пулково-3 и „Невская ратуша“), и на значительном удалении друг от друга. В центре новый район формируется на Новгородской улице за счет „Невской ратуши“; на юге в Московском районе можно выделить деловые кластеры в Пулково-3, у площади Конституции и кластер у станций метро „Электросила“ и „Московские ворота“; на востоке деловыми кластерами можно назвать районы станций метро „Ладожская“ и „Новочеркасская“, которые могут получить развитие после застройки Охтинского мыса и территории рядом с ТРЦ „Охта-молл“; на севере самым значимым деловым центром станет „Лахта-центр“,— перечисляет господин Кокорев.— Если рассматривать в качестве точек притяжения объекты проведения массовых мероприятий, спорта, выставок, то также наблюдается полицентричное развитие: на северо-западе размещается крупный кластер объектов у границы Петроградского и Приморского районов — „Газпром Арена“, „Сибур Арена“; на юге — главный конгрессно-выставочный центр города („Экспофорум“) и строится самая современная спортивная арена города — „СКА Арена“, на востоке размещается „Ледовый дворец“».

При этом отмеченные локальные точки притяжения в целом хорошо вписываются и в развитие транспортной схемы города — трассы ЗСД и строящейся ВСД (ШМСД), указывает эксперт. Транспортный вопрос является одним из важнейших для новых объектов и районов притяжения потоков вне центра: в центре города удобству доступа из разных районов способствует исторически формировавшаяся транспортная система. «Для объектов или районов на периферии надо учитывать удобный доступ как для автомобильного транспорта, так и для общественного транспорта. Так, для центрального делового района города будет важно расположение у станции метро, а лучше двух-трех станций, что пока является значимым вопросом для проекта центрального делового района вокруг „Лахта-центра“»,— говорит господин Кокорев.

НАДЕЖДА НА ЛАХТУ

Большинство девелоперов сходятся во мнении, что именно «Лахта-центр» станет главной точной деловой активности на ближайшие годы. «Сейчас деловая активность более или менее равномерно распределена по историческому центру. Но при этом есть и деловые сити: в Лахте, в Пулково. Не уверен, что дополнительные локации с концентрацией офисных зданий нужны. Другое дело, что нужно более равномерное распределение деловой активности по окраинам города, где ее не хватает, где нет бизнес-центров высоких классов. Нужны технопарки, производственно-складские и офисные зоны. Их надо формировать именно на окраинах Петербурга, где нет проблем с транспортом, где более доступное жилье»,— уверена Наталия Коротаевская, директор по маркетингу и аналитике группы «Аквилон».

«Интересен и перспективен опыт Москвы, где девелоперов стимулируют создавать в своих жилых проектах центры деловой активности с офисами, небольшими производствами. Это позволяет уменьшить миграцию между районами города и улучшить транспортную доступность»,— замечает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

Анна Николаева, генеральный директор проектной компании «БИМПРО», считает, что моноцентричное развитие является проблемой и для Москвы, и для Петербурга, поскольку и там, и там наблюдается перегруженность центра: большое количество жилья расположено по окраинам, а рабочие места в значительной степени сосредоточены в центре. «Бизнес-центры, любые рабочие места стараются сейчас размещать в центральных районах. Даже с точки зрения транспортной доступности мы видим, какие проблемы создают маятниковые миграции, когда все массово едут в центр с утра и возвращаются в спальные районы с работы вечером. Это создает транспортные проблемы, которые прогрессируют с каждым годом,— говорит госпожа Николаева.— Поэтому, конечно же, на мой взгляд, полицентризм — это в данном случае самый эффективный путь развития городов, который позволяет создавать уникальные точки притяжения для граждан».

Она обращает внимание, что разные части городов могут иметь свою функциональную специализацию. «Естественно, любые градостроительные решения требуют анализа и обсуждения. Безусловно, такие вопросы всегда должны быть концептуальным градостроительным решением, поскольку стихийное появление таких районов не скажется благотворно на развитии города. Необходимо учитывать влияние инфраструктуры того или иного центра на окружающую застройку, оценить его потенциальную пользу»,— рассуждает госпожа Николаева.

БЕЗ ОСТРОЙ НЕОБХОДИМОСТИ

Среди девелоперов Петербурга есть и немало скептиков, считающих, что мощный деловой сити городу не нужен. Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development, напоминает, что о необходимости делового сити для Петербурга говорят давно. «Но я пока не вижу острой необходимости в его создании. Во-первых, примеры „Лахта-центра“ и „Невской ратуши“ показывают, что формирование делового климата в таких анклавах занимает годы, а не месяцы (как должно быть в случае острой востребованности). Во-вторых, на мой взгляд, специфика Петербурга именно в его полицентричности, разных точках притяжения. К примеру, квартал вокруг здания банка „Санкт-Петербург“ на Малоохтинской набережной, уже упомянутая „Невская ратуша“, Почтовый квартал в центре города. В Петербурге можно и в дальнейшем создавать подобные деловые анклавы, не зацикливаясь на каком-то едином центре»,— полагает эксперт.

Из удачных зарубежных примеров, когда территории превращали в новые центры притяжения, можно вспомнить ныне модный квартал Ротерманни в Таллине, созданный на месте бывших заводов и фабрик, редевелопмент промышленных локаций в Лондоне и Амстердаме или практику создания намывных островов с уже проработанной концепцией развития в Арабских Эмиратах, перечисляет господин Кравцов.

Урбанист Мария Элькина рассуждает: «Если бы Петербургу был нужен деловой район, то он бы уже вовсю строился. И лондонский Сити, и московский возникли до известной степени спонтанно. При этом могут появляться новые точки развития, но тут нужна грамотная политика со стороны города. Можно представить несколько сценариев. Один из них — появление сравнительно небольших районных центров, скажем, у транспортных пересадочных узлов. Другой — удачное развитие стратегически важных земель. При хорошем планировании Обводный канал мог бы составить конкуренцию старому центру за счет развития промышленных территорий. То же относится и к берегам Невы и залива». Она уверена, что создать новый центр города можно. «Из северных городов стоит назвать Осло: там на берегу за последние 40 лет построили новый центр города, а то и целых два. Интересен случай Большого Парижа, там очень много усилий приложили именно к децентрализации. Его опыт нужно изучать, потому что структурно ситуация в Петербурге отдаленно похожа»,— говорит госпожа Элькина.

Юрий Грудин, генеральный директор компании Formula City, говорит, что сценарий полицентричного развития города сейчас постепенно реализуется, опираясь на объективные запросы, сформированные обществом и рынком. «Сколько именно будет таких точек развития, точно сказать сложно, но практика показывает, что зона притяжения часто возникает, ориентируясь на экономическую активность бизнеса. Мы как раз не только наблюдаем, но и участвуем в таком процессе в одной из зон „серого пояса“ города — в Адмиралтейском районе на Обводном канале, где строим наш многофункциональный комплекс — апарт-отель Well. Рядом расположенный квартал за Варшавским вокзалом попал под реновацию, которую осуществляли крупные застройщики. Сегодня эта территория просто преобразилась»,— делится эксперт.

Господин Грудин подчеркивает, что речь не идет о превращении всего «серого пояса» Петербурга в новые «точки роста». Тем не менее в городе будут развиваться точечные локации, которые смогут трансформироваться в самые различные перспективные проекты, указывает он. «Я уже не раз говорил, что для превращения заброшенных производств в комфортную среду нужна целенаправленная градостроительная политика в части решения вопросов, связанных с высвобождением территории от недействующих промпредприятий, смены зонирования. Потенциал „серой“ зоны очень большой»,— настаивает эксперт.

Валерий Трушин, партнер, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate, считает, что на текущий момент полицентричную модель развития Санкт-Петербурга будет реализовать сложно, поскольку структура города и логистические связи по большинству направлений имеют жесткий каркас. «Для того чтобы развивать дополнительные субцентры, необходимо будет вносить существенные изменения в планы по развитию дорожно-транспортной инфраструктуры»,— полагает он.

«Тем не менее сейчас в городе есть две локации, которые могут стать привлекательными субцентрами, внутри которых необходимо развивать всю линейку инфраструктуры. Первая — это Лахта, которая, очевидно, тяготеет к деловой направленности. Вторая — это намывные территории, которые еще не поздно сделать фасадом города с воды. На намывных территориях существует возможность создания качественной концепции, которая должна включать в себя максимально возможные типы недвижимости, которые способны дополнять друг друга, создавая качественную городскую среду»,— говорит господин Трушин.

Евгений Хохлов, директор по маркетингу холдинга AAG, также достаточно скептично относится к перспективам полицентричного развития Петербурга. «Честно говоря, не уверен, что хоть какая-то точка притяжения появится у нас в ближайшее время. Конечно, про Санкт-Петербург Сити уже объявлено, но сколько времени пройдет, чтобы это место стало таким — большой вопрос. С учетом того, что к „Лахта-центру“ подъездные пути строили примерно четыре года, при таких темпах развития инфраструктуры мы долго не дождемся новых точек притяжения»,— рассуждает эксперт.

Он видит два перспективных варианта: создание делового сити в Лахте на базе «Газпрома» и девелопмент Горской. «Но если смотреть реалистично, то относительно Горской у меня большие сомнения. В первую очередь важно строить транспортную инфраструктуру: дороги, развязки, мосты, метро. А на сегодняшний день даже до Лахты добраться проблематично»,— говорит он.

МИРОВОЙ ОПЫТ

Юрий Александров, исполнительный директор ООО «КРТ Девелопмент», обращает внимание что сити или районы высокоплотной многофункциональной застройки (Mixed Use Development) могут формироваться как в центральных частях мегаполиса, так и на его периферии вокруг крупных транспортных узлов (так называемый транзитно-ориентированный девелопмент). «Из наиболее известных примеров целенаправленного создания сити можно назвать редевелопмент района Кэнари Уорф в Лондоне, который стал альтернативой исто-

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

Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Андрей Ершов — главный редактор СПб страниц
Александр Коряков — бильд-редактор
Валерий Грибанов — выпускающий редактор
Марина Шевченко — корректор
Мария Громова — верстка
Любовь Элконина — рекламная служба

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

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

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

Тираж: 9000
Распространяется бесплатно.
16+

Графика на обложке: Арсений Блинов



АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

ТРАНСПОРТНЫЙ ВОПРОС ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ДЛЯ НОВЫХ ОБЪЕКТОВ И РАЙОНОВ ПРИТЯЖЕНИЯ ПОТОКОВ ВНЕ ЦЕНТРА

рически сложившемуся Лондонскому Сити, и общественно-деловой центр „Москва-Сити“. В Москве, кстати, в настоящее время планируется создание около десяти новых точек полицентрического развития, некоторые из них (например, Южный Порт в Нагатинском затоне) смогут стать альтернативой району „Москва-Сити“»,— замечает господин Александров. По его словам, наиболее впечатляющий из последних мировых проектов создания нового сити — это проект «Нью Мурабба» в столице Саудовской Аравии Эр-Рияде, предполагающий формирование иммерсивной городской среды внутри гигантского куба размером 400 x 400 x 400 м. «Санкт-Петербург как центр агломерации с населением более 7 млн человек, безусловно, нуждается в современных районах высокоплотной многофункциональной общественно-деловой и жилой застройки. В настоящее время деловой центр в Петербурге не сформирован, а размыт в пределах исторического центра, где существуют жесткие ограничения на новую застройку, и отдельных периферийных локаций»,— говорит господин Александров. Он считает, что район «Лахта-центра» не является оптимальным для формирования сити, так как в нем практически отсутствуют участки, пригодные под застройку, а создание новых намывных территорий ограничено по соображениям экологии Невской губы Финского залива и в любом случае обошлось бы весьма дорого.

«Наиболее перспективная территория для формирования петербургского сити, по мнению наших экспертов,— это район Морского порта Санкт-Петербурга, в первую очередь — северная часть Гутуевского острова. В изменившихся геополитических условиях роль Санкт-Петербурга как транспортного хаба в Европу практически сошла на нет, о чем свидетельствует резкое снижение в 2022 году грузооборота портовых контейнерных терминалов. Принимая во внимание недозагруженность портов Бронка, Усть-Луга и Приморск, это дает прекрасную возможность актуализировать тему редевелопмента Морского порта Санкт-Петербурга с потенциалом градостроительного развития не менее 5 млн кв. м общественно-деловой и жилой застройки»,— высказывает неожиданные идеи господин Александров.

Также очень интересной локацией для формирования ядра полицентричности агломерационного значения является, по его мнению, территория на границе Санкт-Петербурга и Ленинградской области в районе ТРК «Мега Дыбенко», где на базе проектируемой станции метрополитена может быть реализован проект транзитно-ориентированного девелопмента многофункциональной застройки.

Екатерина Мовсесян, генеральный директор компании КРОС, рассуждая о мировом опыте отмечает, что в Западной Европе есть примеры двух разных подходов к городскому развитию. «Есть опыт Парижа, который сделал ставку на привлечение деловой активности на окраины и в новые районы. По замыслу они должны были стать новыми центрами занятости, а не просто „спальниками“. И есть пример Лондона, который „перезапускал“ старые районы за счет реновации промышленных зданий и развития промзон. В обоих подходах есть свои плюсы и минусы, но задача децентрализации в целом постепенно решается. В Петербурге же концепция развития окраинных районов и пригородов еще в 2013 году обсуждалась на уровне экспертов и городских структур. Сегодня город и так полицентричен (нет условного сити как единственного делового центра), но нужно работать над инфраструктурой районов и реновации части из них. Необходимость единого бизнес-квартала для Петербурга неочевидна. Более выигрышной стратегией выглядит формирование на окраинах собственных центров культуры и отдыха, которые дали бы толчок для местного малого бизнеса»,— говорит она.

Александр Моторин, коммерческий директор компании «Сателлит Девелопмент», считает, что в Петербурге уже складывается несколько точек развития: исторически самые престижные локации для офисов сосредоточены в зоне «золотого треугольника», но малые объемы нового строительства в центре и сложности при реконструкции исторических зданий привели к расширению офисных локаций.

«Сейчас Петроградская сторона не менее престижна, чем окрестности Невского проспекта, также после строительства ЗСД большой потенциал развития получил Васильевский остров. Кроме того, офисный кластер сложился вокруг зоны аэропорта Пулково, вдоль Пулковского шоссе и Московского проспекта. Это направление также будет развиваться, в том числе за счет активности нового „Экспофорума“. Обладает перспективами Выборгская сторона: вдоль набережных расположен значительный „серый“ пояс, который уже частично используется под офисы разного класса, реновация промышленных предприятий приведет к развитию этого района. Поэтому полицентризм уже характерен для города, в дальнейшем может произойти кластеризация, когда в определенной локации будут собираться офисы компаний из близких сегментов бизнеса»,— делится господин Моторин.

Сергей Хромов, генеральный директор ООО «Город-спутник „Южный“», считает, что Петербург будет вынужден пойти по пути распределенной модели развития. «Это общемировой тренд развития мегаполисов, которым тесно в собственных границах. Процессы деурбанизации шли весь XX век. Яркие примеры создания сети спутников мы видим в Пекине и Гонконге, где в рамках мегаполисов созданы независимые центры деловой и развлекательной активности. Это понятная экстенсивная стратегия при дефиците земельного ресурса в историческом центре и его ближайшем окружении. Основной движущей силой чаще всего является релокация крупных промышленных предприятий на периферию. Вслед за этим экономическим драйвером, как правило, уходит большая часть обслуживающих предприятий смежных отраслей, а на новом месте происходит подъем рынка жилой и коммерческой недвижимости»,— говорит господин Хромов.

Петербургский полицентризм пока отстает от общемирового тренда, отмечает он. Сказываются существующие бюджетные ограничения, «скованность» границами другого субъекта РФ и жесткое градостроительное законодательство. При этом альтернативные для исторического центра точки роста в агломерации есть, уверен эксперт. «Сколько их будет рядом с городом — не столь существенно, важно на примере двух-трех экономически и инфраструктурно автономных территорий понять, что эта модель работает и она эффективна»,— указывает господин Хромов.

Наиболее перспективным сценарием реализации альтернативных центров, на его взгляд, будут проекты самостоятельных градостроительных единиц, с созданием мест приложения труда. Это могут быть крупные предприятия, технико-внедренческие экономические зоны, социальные объекты или даже крупный инвестиционный проект в сфере развлечений или рекреации. Некий «якорь», который будет являться альтернативным центром притяжения и снимет проблему ежедневной маятниковой миграции и инфраструктурного дефицита, резюмирует господин Хромов. ■

16+ реклама **kommersant.ru**

Коммерсантъ Санкт-Петербург

НОВОСТИ ▮ ПОЛИТИКА ▮ ФИНАНСЫ ▮ КУЛЬТУРА ▮ СПОРТ

Присоединяйтесь к специальной программе «„Коммерсантъ“ для коммерсантов»!

Предоставьте VIP-сервис для ваших клиентов — доступ к оперативной и актуальной информации во время отдыха, ожидания, бизнес-ланча

Воспользуйтесь уникальными преимуществами партнера ИД «Коммерсантъ»:

- доставка газеты от 5 экземпляров по специальной цене
- информационная поддержка партнеров в газете, на сайте и социальных сетях

Свяжитесь с нами по телефону 8 800 600 0556 (звонок по РФ бесплатный) или электронной почте podpiska@kommersant.ru, чтобы:

- получить подробную информацию о сотрудничестве
- заказать образцы газеты
- оформить пробную бесплатную доставку

