

www.dp.ru

25 лет

Деловой  
Петербург

**ЗС ПЕТЕРБУРГА**

## Названия компаний согласуют с депутатами

Слово «Санкт-Петербург» в названиях компаний нельзя будет использовать без согласования. → 4



**ИНТЕРВЬЮ**

Игорь Артемьев о чуде в экономике

→ 8-9



**ИНВЕСТИЦИИ**

Decathlon займется самбо

Французский ретейлер строит спортивный комплекс. → 2

Четверг | 24.05.18 | №079 (4925)  
Цена: свободная

↑ USD  
61,5945 РУБ.

↓ EUR  
72,1826 РУБ.

↓ НЕФТЬ  
79,03 USD

↓ ИНДЕКС МБ  
2295,57

↓ РТС  
1174,71

# Команда «Апарт»

На рынок апарт-отелей выходит «Группа ЛСР» **АНДРЕЯ МОЛЧАНОВА**. Пять проектов, которые она запустит в Петербурге в течение года, вложив 23 млрд рублей, увеличат предложение в сегменте на 60%. → 6-7



ФОТО: ВАЛЕНТИН БЕЛИКОВ

**ПМЭФ-2018**

## От форума до форума

Как изменились основные отрасли экономики Петербурга за последний год. → 13-76

**АРБИТРАЖ**

Будьте готовы, что, если не зарегистрируете торговую марку, это сделает кто-то другой

«ДП» провел встречу представителей Роспатента с ведущими консультантами сферы IT/IP и предпринимателями. → 84-85

# 2 НОВОСТИ

Закон 4–5    Строительство 6–7    Интервью 8–9  
 Недвижимость 10–11    Экономический форум 13–76  
 Круглый стол 80–81    Арбитраж 84–85  
 Малый бизнес 86    Валюта, биржи 87



## КОММЕНТАРИЙ

### Что скажет Путин Дерипаске на ПМЭФ



ВАСИЛИЙ ЛАТЕНКО  
lv@dp.ru

**И** у что, готовы? Сегодня стартует Петербургский международный экономический форум — событие, которое отодвинет в городе на задний план все остальное (а на передний план выйдут дорожные пробки, по крайней мере, их каждый раз накануне форума опасаются жители города). Теперь, кстати, у ПМЭФ есть еще и спортивная часть. Так что сейчас это не только сессии и круглые столы вперемежку с приемами, концертами и вечеринками. Это еще и забеги, матчи и ралли.

Вместе с пмэфовскими пробками, которые в этот раз будут усугублены дорожными работами (их надо кровь из носу сделать к ЧМ-2018, но бьют об заклад, что все равно что-нибудь сделать не успеют), оживаю и разговорчики, что, мол, ПМЭФ уже не тот. Кто-то ностальгирует по докризисным шумным тусовкам (помните про крейсер «Аврора»?), кто-то вспоминает первые форумы, демократичные как съезд фермеров (не обижайтесь, дорогие фермеры!), а кто-то — последние выхолощенные мероприятия, от участия в которых пришлось отказаться иностранным бизнесменам. Да и правда, не тот (впрочем, это как раз, может быть, и неплохо!)

**К** ак пройдет форум на этот раз? Конечно, главной темой будут антироссийские санкции. Кстати, девиз форума, «Экономика доверия», он же об этом? По крайней мере для одного участника форума санкции сейчас — вопрос №1, миллиардер, совладелец «Русала» Олег Дерипаска, как написали «Ведомости», все-таки аккредитовался. Но участвовать в дискуссиях он, похоже, не будет. А вот другой миллиардер, по которому тоже сильно ударили санкции, Виктор Вексельберг, от публичных выступлений отказываться не собирается.

Само собой, выступит на форуме и Владимир Путин. Ожидается, что президент РФ «во многом будет отталкиваться от тех задач, которые были изложены в недавнем послании Федеральному собранию», сообщил помощник главы государства Юрий Ушаков. Вряд ли имеется в виду та часть выступления, когда демонстрировались видеоролики и слайды про новейшее российское оружие. А то инвесторы люди пуливые, могут, чего доброго, и разбежаться.

# Decathlon займется самбо

**СПб.** Французская компания Decathlon берется за необычный для себя проект: ретейлер построит к 2020 году в Приморском районе спортивный комплекс, вложив 600 млн рублей.



→ Иван Снегур, руководитель проекта Decathlon.  
ФОТО: АЛЕКСАНДРА ХЛЕБНИКОВА

Decathlon завтра подпишет соглашение о сотрудничестве с правительством Петербурга. Компания намерена построить в городе три объекта, в том числе крупный спортивный комплекс в Приморском районе.

**Заняться спортом**  
 Как рассказал «ДП» руководитель проекта Decathlon Иван Снегур, четырехэтажный спортивный комплекс площадью 9,5 тыс. м<sup>2</sup> компания планирует построить и открыть в 2020 году. Как ожидается, общий объем инвестиций в этот проект составит около 600 млн рублей. Базовое направление спорткомплекса — самбо, также в здании будут работать

игровые спортивные площадки, магазин спортивных товаров. «Это уникальный проект во всей практике Decathlon, нигде в мире такого мы пока не строили», — говорит Иван Снегур.

Управление спортивным комплексом ретейлер возьмет на себя. В случае успеха компания будет развивать это направление. Под управлением французской компании Decathlon в России находится 54 ма-

газина, пять из них в Петербурге. До 2025 года компания планирует довести сеть в России до 120 магазинов.

**Центру нужна помощь**  
 У города уже есть опыт сотрудничества по спортивным объектам: в прошлом году правительство Петербурга подписало соглашение о сотрудничестве с компанией Alex Fitness, которая строит 25 физкультурно-спортивных цент-

ров в Петербурге к 2024 году. Заявленный объем инвестиций — 1,7 млрд рублей. Статус стратегического инвестора носит компания «Бассейны», аффилированная с создателями Red Fox Дмитрием Глушковским и Владиславом Морозом. Компания уже построила шесть бассейнов в разных районах города.

«В Петербурге, на самом конкурентном рынке, в самом конкурентном районе и отрасли, сделать спортивный комплекс окупаемым практически невозможно», — говорит Денис Горнев, директор по развитию сети Fitness Family. По его мнению, единственный вариант сделать проект коммерчески успешным — это привлечь помощь города, например, если уроки самбо появятся в школе. В то же время он отмечает, что в Петербурге очень сильная школа самбо, яркий представитель которой — спортивный клуб «Явара-Нева».

**ЕЛЕНА ДОМБРОВА**  
elena.dombrova@dp.ru

## ФАКТЫ



ДЕНИС ОРЛОВ, исполняющий обязанности генерального директора ПАО «МРСК Северо-Запада»

**КАДРЫ**  
**Орлов заменил Летягина**  
**СПб.** Совет директоров ПАО «МРСК Северо-Запада» вместо арестованного по обвинению в коммерческом подкупе гендиректора Александра Летягина назначил и.о. главы компании его заместителя по корпоративному управлению Дениса Орлова. /dp.ru/

### НАДЗОР За неуплату штрафа «Петровичу» отказали в регистрации машин

**СПб.** Приставы запретили регистрировать 98 автомобилей строительного торгового дома «Петрович» за невыплату штрафа МЧС. Компания получила административный штраф на 70 тыс. рублей за нарушения требований пожарной безопасности, но не выплатила его. /dp.ru/

### ТАРИФЫ Стоимость проезда по М-11

**СПб.** Стоимость проезда по 330-километровому участку платной скоростной автодороги М-11 Москва — Петербург в Тверской и Новгородской областях составит от 356 до 660 рублей для легковых автомобилей, сообщается на сайте «Автотора». В марте стоимость проезда по всей трассе М-11 глава компании Сергей Кельбах оценивал в 2 тыс. рублей. /dp.ru/

**Деловой Петербург**  
 Главный редактор: Сергей А.И. atemuy@dp.ru  
 Редакция: 197022, СПб, ул. Академика Павлова, 5, бизнес-центр River House, 5-й этаж, news@dp.ru  
 (812) 328 2828, (812) 326 9700, факс: (812) 326 9701

**Тематические приложения:**  
 Мазо Б.И.; 326 9705; bogis.mazo@dp.ru  
**Исполнительный редактор:**  
 Грозный Д.В.; 326 9659; dmitry.groznov@dp.ru  
**Арт-директор:**  
 Анисин И.Е.; 326 4567; ivan.anishev@dp.ru  
**Новости:**  
 324 5956; news@dp.ru

**Главный редактор портала www.dp.ru:**  
 Чекушкина А.О.; 326 9741; aiaa.chekushina@dp.ru  
**Представительство в Москве:**  
 125993, Москва, Волоколамское шоссе, 2, 2-й этаж; тел./факс: (495) 981 0647  
**Отдел распространения:**  
 328 2828, 326 9700; факс: 326 9711  
 АО «ДП Бизнес Пресс», Руководитель: Королькова Л.И.

**197022, Санкт-Петербург:**  
 ул. Академика Павлова, 5  
 Свидетельство ПИ № Ф-77-65441 от 28.04.2016, выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Перепечатка либо размещение в любой форме материалов

из газеты «Деловой Петербург» допускается только с письменного согласия издателя.  
**Претензии по доставке газет:** Отдел подписки «ДП» — 328 2828  
 ООО «Северо-Западное Агентство Пресс-Информ» — 785 8119, ООО «Ура-Пресс СПб» — (812) 378 6644

**Подписные индексы:**  
 51582 — по Санкт-Петербургу  
 15942 — по Ленинградской области  
 № издания: 26/079  
**Карты:** © OpenStreetMap, CC-BY-SA, www.openstreetmap.org  
 195027, Санкт-Петербург, Якорная ул., 10, корп. 2, лит. А, пом. 44  
 Выпускающий редактор: Тихонова А.А.; angelika.tihonova@dp.ru

**Время подписки в печать:**  
 Установленное: 21:45  
 Фактическое: 21:45  
 № заказа: 26/079  
 Пресс-релизы: news@dp.ru  
 http://www.dp.ru

**16+**  
 Тираж сертифицирован Национальной тиражной службой. Цена свободная

Издатель оставляет за собой право отказа в публикации рекламы, если ее содержание противоречит требованиям действующего законодательства Российской Федерации, нормам морали и этики, а также не соответствует общей концепции издания. Товары и услуги, рекламируемые в этом номере газеты, подлежат обязательной сертификации. Редакция не несет ответственности за содержание распространенных с газетой «Деловой Петербург» рекламных вложений. Редакция имеет право производить запись телефонных интервью в соответствии с Законом РФ «О средствах массовой информации» (статья 47, часть 6). **Безопасность газеты обеспечивает ассоциация «Защита»**



**АЛЕКСЕЙ КУДРИН,**  
председатель Счетной палаты

”Нужно остановиться и репрессивные полномочия не наращивать, они уже избыточны для контроля и регулирования.

## ЦИФРЫ

# 32,8

тыс. автомобилей выпустили петербургские заводы Hyundai, Nissan и Toyota в апреле, увеличив выпуск на 11% в годовом выражении, сообщает «Петростат». /dp.ru/

# 1510

рублей составил средний чек жителей Петербурга и Ленинградской области в интернет-магазинах, по данным компании «Яндекс.Деньги». 60% онлайн-заказов люди оплачивают с android-устройств. /dp.ru/

# 74,7

тыс. контрафактных париков, шапок и очков для болельщиков ЧМ-2018 с символикой FIFA изъяли сотрудники Выборгской таможни в Ленобласти. Сувениры пытались везти в Россию из Европы через Финляндию. /dp.ru/

## ЛОГИСТИКА

### A Plus Development построила молочный склад

**СПб.** Группа компаний A Plus Development завершила строительство распределительного центра для одного из ведущих мировых логистических операторов. Новый склад холодного хранения площадью порядка 5 тыс. м<sup>2</sup> расположился в индустриальном парке «А Плюс Парк Санкт-Петербург-1» в Шушарах. Он предназначен для хранения молочной продукции. A Plus Development выступил генеральным проектировщиком, генподрядчиком и техническим заказчиком проекта. /dp.ru/

### БАНКИ ВТБ развернулся к акционерам лицом

**СПб.** Глава банка ВТБ Андрей Костин вчера на годовом собрании акционеров дал понять, что рост стоимости акций станет одним из приоритетов работы менеджмента банка на ближайшие годы. За 2017 год ВТБ увеличил прибыль по МСФО на 132%, до 120,1 млрд рублей. Существенным фактором для будущего

роста стоимости акций, видимо, станут планы ВТБ по вопросам дивидендов. Банк в 3 раза увеличил дивиденды на обыкновенные акции — за 2017 год он заплатит 0,345 копейки на акцию. На собрании Андрей Костин сообщил, что ВТБ рассматривает возможность покупки банка «Возрождение», а в пятницу объявит о продаже страхового бизнеса — ВТБ Страхование» группе «Согаз». /dp.ru/

### Суд Проект планировки «Планетограда» законен

**СПб.** Апелляционная коллегия Верховного суда 23 мая признала законным проект планировки и межевания, выполненный для территории близ Пулковской обсерватории, где строится жилой комплекс «Планетоград». Как сообщили представители застройщика — холдинга Setl City, апелляционная коллегия отменила решение Петербургского городского суда от 22 января 2018 года. Таким образом, коллегия отказала в удовлетворении требований истцов — группы правозащитников, оспаривавших ППТ. /fontanka.ru/

## ФАКТЫ



→ Маршрутки №39 с полной загрузкой отправляются в аэропорт каждые 5 минут. ФОТО: СЕРГЕЙ КОНЬКОВ

## ТРАНСПОРТ

### Отменена единственная маршрутка до аэропорта Пулково

**СПб.** Маршрутка №К-39 с 22 мая больше не курсирует между станцией метро «Московская» и аэропортом Пулково. Отмена единственного коммерческого маршрута в Пулково была раскритикована в городском парламенте. «Что такое эта отмена, как не признак коррупционной составляющей? Чтобы граждане поехали к губернатору с просьбой о быстрейшей постройке аэроэкспресса, билет на который будет стоить 300 рублей», — сказал депутат Алексей Ковалев и предложил «гнать в шею» чиновников из комитета по транспорту, принявших такое решение. /dp.ru/

## СТАТИСТИКА

### Петербургцы экономят на еде

**СПб.** Петербуржцы снова начали экономить на еде, по данным «Петростата». В апреле горожане потратили на продукты питания 39,3 млрд рублей, что в сопоставимых (очищенных от инфляции) ценах на 3,1% меньше, чем за апрель 2017-го. Общий оборот розничной торговли в апреле составил 111,3 млрд рублей. /fontanka.ru/

## Уважаемые петербуржцы!

С большой радостью, искренне поздравляю вас с Днём города!

Очаровательный Санкт-Петербург — город, в котором сбываются мечты. Город, который вдохновляет своих жителей и гостей на созидание, придаёт сил, наполняет энергией, дарит сказочные и волшебные моменты. Тёплые белые ночи, прогулки по набережным и паркам, великолепие дворцов и исторических памятников, прохлада летних дождей, встречи с любимыми людьми и домашний уют — всё это наш чудесный город, наш родной Санкт-Петербург.

Сегодня Санкт-Петербург является центром передовых идей в архитектуре и строительстве, искусстве и образовании, промышленности и технологиях. Отрадно, что город постоянно совершенствуется и развивается, движется вперёд, становится лучше. И делают его таким современным, комфортным, динамичным сами петербуржцы.

От всей души желаю всем жителям Санкт-Петербурга счастья и благополучия, вдохновения и удачи, новых свершений, домашнего уюта и тепла!

С праздником, дорогие друзья! С Днём города!

Группа Эталон

С уважением, Вячеслав Заренков,  
Председатель Совета директоров Группы «Эталон»



# 4 НОВОСТИ

## РЕШЕНИЕ Акцизы на топливо снизят с 1 июля

**Москва.** Кабинет министров поручил Минфину, Минэнерго и Федеральной антимонопольной службе (ФАС) к 28 мая подготовить законопроекты о снижении ставок акцизов на бензин и дизельное топливо. По словам главы комитета Госдумы по транспорту и строительству Евгения Москвичева, снижение акцизов обсуждается в диапазоне 2–4 рубля за литр. Вице-премьер Дмитрий Козак сообщил, что снижение акцизов должно произойти не позднее 1 июля, при этом выпадающие доходы бюджета могут составить 100 млрд рублей. /dp.ru/

## ЗАКОНОПРОЕКТ Миллионные штрафы за самострой

**Москва.** Госдума в среду приняла в первом чтении правительственные законопроекты, уточняющие понятие «самовольной постройки» и предусматривающие штрафы для юридических лиц в размере от 500 тыс. до 1 млн рублей за эксплуатацию самовольных построек после признания их незаконными. /РИА «Новости»/

# Петербург не дл

## Депутаты Законодательного собрания намерены запретить бизнесу использовать в названиях компаний слово «Санкт-Петербург» без согласования с ними и городским правительством.



**МАРИЯ ТИРСКАЯ**  
maria.tirskaia@dp.ru

**Г**ородской парламент принял в первом чтении законопроект «О порядке использования в наименованиях юридических лиц официального наименования Санкт-Петербург». Его разработали депутаты Анастасия Мельникова и Денис Четырбок (оба — из «Единой России»). Их инициатива вводит запрет для юридических лиц на использование названия города и производных от него в названиях без разрешения городского правительства и предварительной рекомендации Законодательного собрания СПб.

**Много аферистов**  
Как пояснил Денис Четырбок, Гражданский кодекс позволяет устанавливать такие ограничения.

«Мы являемся свидетелями большого количества афер, которые проводились фирмами под наименованием «Санкт-Петербург». У большинства людей есть особое доверие к организациям, которые используют название нашего города, они рассчитывают, что услуги и товары будут качественными. Но это не всегда так», — настаивает автор проекта.

По данным налоговой, в Петербурге 16,5 тыс. юрлиц, использующих на-

звание Санкт-Петербурга. В Ленобласти таких организаций более 200, в Москве — несколько десятков.

Первоначальный вариант закона касался только новых компаний и не имел обратной силы. Но депутаты пообещали ужесточить требования поправками ко второму чтению.

Депутат Алексей Макаров (фракция «Единая Россия») заявил, что нужно установить переходные положения и срок, чтобы те фирмы, которые уже имеют в своем названии слово «Санкт-Петербург», смогли подтвердить свой статус. То есть получить одобрение депутатов и чинов-

ников на право называться «Санкт-Петербургом». Для недобросовестных компаний он предложил проработать механизм лишения статусного названия.

Александр Егоров из «Справедливой России» отметил, что в законе нет критериев одобрения заявки, поэтому есть риск, что интересы одних компаний будут ущемляться в угоду другим.

Глава фракции «Справедливая Россия» Алексей Ковалев прогнозирует, что закон породит новый бизнес. Многие из давно существующих компаний попытаются выгодно перепродать

**Деловой  
Петербург**

Официальный спонсор  
ПАО «Банк «Санкт-Петербург»

**БАНК  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ**

## БИРЖА СТАРТАПОВ

спецпроект «Делового Петербурга»

Каждый месяц «ДП» отбирает шесть стартапов, ищущих инвестиции, и презентует их инвесторам, ищущим стартапы.

Презентации оценивает экспертное жюри  
из 10 человек, в том числе:

- известные бизнесмены, миллиардеры
- представители венчурных фондов
- частные инвесторы
- бизнес-ангелы
- инвестиционные аналитики
- представители бизнес-инкубаторов

Каждый месяц «ДП» публикует репортаж с мероприятия «Биржи стартапов» и серию материалов о стартапах-участниках спецпроекта на страницах газеты и в тематической рубрике на сайте.

Следующее мероприятие состоится  
**25 мая**

Спонсорство мероприятия  
**326-97-39**



# Я ВСЕХ

→ Слово «Санкт-Петербург» присутствует в названиях 16,5 тыс. компаний в городе. Одна из самых известных — одноименный банк.

ФОТО: ЕКАТЕРИНА КУЗЬМИНА/ТАСС



свои юрлица новым собственникам. Денис Четырбок заявил, что эту лазейку можно будет прикрыть во втором чтении и обязать компании заново получать разрешения на название при смене учредителей.

Максим Резник из «Партии Роста» рассчитывает, что решения о согласовании заявок от бизнеса будут публичными, и рад любому расширению полномочий Законодательного собрания. Михаил Амосов предположил, что сложности могут возникнуть не только у бизнеса, но и у петербургских отделений политических партий, многие из которых имеют отдельные юрлица с названием города. В итоге за принятие закона проголосовал 41 депутат, только четверо были против.

## Разошлись во взглядах

Стоит отметить, что этот закон проходил оценку регулирующего воздействия.

Из документов, размещенных на сайте парламента, следует, что все 10 отзывов были положительными. В том числе его поддержали Торгово-промышленная палата СПб, Петербургский союз предпринимателей и Александр Абросимов — уполномоченный по защите прав предпринимателей в СПб.

Руководитель службы внешних коммуникаций ПАО «Банк «Санкт-Петербург» Анна Бархагова заявила «ДП», что они воздержатся от комментариев до принятия закона в итоге, третьем чтении.

Руководители менее крупных компаний были откровеннее. «Это полный бред. Думаю, что эти разрешения никто не получит. Все делается для того, чтобы монополизировать этот бренд. Если и будут исключения, то только для друзей и бизнес-партнеров депутатов», — возмущается Игорь Савин, генеральный директор ООО «Санкт-Петербург» (по СПАРК, компания была зарегистрирована в 1998 году, основной вид деятельности — оптовая торговля бытовыми электроприборами).

## Сыр на весь мир

**Ленобласть. Власти Ленобласти создают кластер сырных производств. Инвестиции составят 3,5 млрд рублей. Сегодня на ПМЭФ будет подписан договор с первым инвестором.**

Власти Ленобласти планируют создать в регионе сырный кластер. Речь идет о строительстве пяти новых заводов, которые будут перерабатывать по 60 т сырого молока в сутки. Одно предприятие сможет выпускать до 1 тыс. т сыра в год.

### Предмет торга

Заводы планируется создавать на базе действующих молочных хозяйств. «Мы будем предлагать хозяйствам самостоятельно инвестировать в создание заводов и планируем компенсировать часть затрат на капитальное строительство», — отметил источник в правительстве. Предложения о создании кластера будут делаться производителям из Гатчинского, Лужского и других районов. Сколько конкретно денег получат из бюджета производители, пока предмет торга.

Инвестиции в каждый из пяти заводов составят не менее 300 млн рублей.

Таким образом, для создания кластера требуется более 1,5 млрд рублей. Для заводов, скорее всего, придется создавать сырьевую базу, то есть увеличивать поголовье. Тут вложения превысят 1,5–2 млрд рублей, считают эксперты.

Первый завод строится на базе ЗАО «Племзавод «Бугры», принадлежащего бывшему вице-губернатору Петербурга Виктору Локтионову. По его словам, сейчас ведутся предпроектные работы, а строительство завода в пос. Порошкино начнется в 2019 году. Предполагается построить новую ферму и закупить более 1 тыс. коров джерсейской породы, которая дает молоко с повышенным содержанием белка и жира. Такое сырье оптимально для производства сыра. Сегодня на ПМЭФ может быть подписано соглашение о сотрудничестве между регионом и инвестором.

«Логика властей понятна. Сырое молоко с начала года подешевело, а сыр в магазинах — нет. Логично, что хозяйствам предлагается производить продукт с более высокой добавленной стоимостью», — комментирует гендиректор ООО «Агриконсалт» Андрей Голохвастов. — Вместе с тем себестоимость сы-

ра, сделанного из молока без растительных жиров, составит не менее 400 рублей за 1 кг, а на прилавках он будет стоить 600 рублей. Готов ли будет потребитель к такой цене — вопрос.

Помощник гендиректора ЗАО «Рапти» Виктор Сенец говорит, что его компания пока не заинтересована в производстве сыра: из-за дешевого сырья у большинства производителей денег на проекты нет.

### Замороженные проекты

В 2017 году в Ленобласти произвели 450 т сыра против 420 т в 2016-м. Основные производители — ГК «Лосово», ЗАО «Микель-анджело», ЗАО «Красноозерное», ЗАО «Привенское», Лужский молкомбинат. При этом ряд инвесторов, обещавших построить крупные сырные заводы, свернули проекты. Московская компания «Модуль» отказалась от строительства сырного завода за 1 млрд рублей в Лужском районе.

Владелец лесного терминала «Фактор» в Усть-Луге Рамис Дебердеев заморозил строительство завода по выпуску брынзы за 500 млн рублей.

ЕКАТЕРИНА ФОМИЧЕВА  
ekaterina.fomicheva@dp.ru

Главы регионов расскажут об экономическом потенциале, о мерах поддержки инвесторов и приоритетных отраслях, обсудят с бизнесменами возможности работы и развития в регионах.

### Вопросы к обсуждению:

- Какие отрасли в регионе являются приоритетными?
- Какую поддержку готовы оказать инвесторам власти региона? Какие льготы могут получить бизнесмены?
- Как выстраивается работа с бизнесом в части преодоления административных барьеров?
- Какие законодательные инициативы планируется реализовать для привлечения инвесторов в регион?
- Какие промышленные зоны и кластеры развиваются в регионе?

В преддверии и во время проведения ПМЭФ'18 газета «Деловой Петербург» приглашает на

# КРУГЛЫЕ СТОЛЫ

## с главами регионов



23 МАЯ 17:00

КРУГЛЫЙ СТОЛ с участием главы Республики Карелия  
**АРТУРА ОЛЕГОВИЧА ПАРФЕНЧИКОВА**



23 МАЯ 19:00

КРУГЛЫЙ СТОЛ с участием губернатора Новгородской области  
**АНДРЕЯ СЕРГЕЕВИЧА НИКИТИНА**



24 МАЯ 11:00

КРУГЛЫЙ СТОЛ с участием заместителя губернатора Вологодской области, курирующим экономику  
**ВИТАЛИЯ ВАЛЕРЬЕВИЧА ТУШИНОВА**



26 МАЯ 12:00

КРУГЛЫЙ СТОЛ с участием ВРИО губернатора Псковской области  
**МИХАИЛА ЮРЬЕВИЧА ВЕДЕРНИКОВА**



26 МАЯ 14:00

КРУГЛЫЙ СТОЛ с участием губернатора Архангельской области  
**ИГОРЯ АНАТОЛЬЕВИЧА ОРЛОВА**

Место проведения круглых столов:

Конференц-зал VALGE TUBA, офис газеты «Деловой Петербург»

Ул. Академика Павлова, д. 5

По вопросам участия обращайтесь: (812) 326 97 39, моб.: +7 (911) 018 88 00, viktoriya.karpus@dp.ru

## 6 НОВОСТИ

# «Группа ЛСР» идет в апарт

«Группа ЛСР» Андрея Молчанова выходит на рынок апарт-отелей. Пять проектов, которые она запустит в Петербурге в течение года, вложив 23 млрд рублей, увеличат предложение в сегменте на 60%.

На рынок апартаментов Петербурга выходит один из крупнейших застройщиков жилья — «Группа ЛСР» экс-сенатора Андрея Молчанова. В течение года она запустит пять проектов апарт-отелей общей площадью почти 270 тыс. м<sup>2</sup>. Совокупные инвестиции оцениваются в 23 млрд рублей. Шаг «Группы ЛСР» на рынок апартаментов, по мнению экспертов, оправдан. Сегмент растет гораздо быстрее, чем рынок жилья: в прошлом году предложение апартаментов в Петербурге удвоилось, а спрос них вырос в 3,5 раза. Проекты «Группы ЛСР» увеличат рынок на 60%, что может повлиять на цены.



→ Основатель и главный акционер «Группы ЛСР» Андрей Молчанов.

ФОТО: ВАЛЕНТИН БЕЛИКОВ

ют, что большинство девелоперов города решаются на этот шаг не из-за стремления заработать на новом рынке, а из-за проблем с градостроительной документацией и социальной нагрузкой.

«Часто девелоперы не могут перевести купленные участки под жилье, поэтому вынуждены строить там коммерческую недвижимость, в том числе апарт-отели, где жить можно, а прописаться нельзя», — поясняет исполнительный директор ГК «С. Э. Р.» Павел Бережной.

«Также девелоперы нередко совершают ошибки при разработке концепции и глобальных проектных решений и вынуждены сменой функций их исправлять», — говорит один из участников рынка. Но тут же оговаривается, что к «Группе ЛСР» это не относится. «У компании большой опыт в реализации проектов различных видов и сложности. Думаю, решение заняться созданием апартаментов не спонтанное, а глубоко продуманное. И у них все получится», — согласен Сергей Терентьев из ГК «ЦДС».

При этом эксперты отмечают, что в Петербурге довольно жесткая градостроительная политика в отношении апарт-отелей. «Недавно, например, были внесены довольно странные изменения в Правила землепользования и застройки (ПЗЗ) Петербурга, которые требуют распространить социальные нормы, применимые к жилью, на апарт-отели, где более 10% номер-

ного фонда оборудовано кухнями. При этом не совсем понятно, что считать «кухней», — напоминает управляющий партнер Zenith Property Management Илья Андреев.

Председатель комитета по градостроительству и архитектуре Смольного Владимир Григорьев уверен, что поправка в ПЗЗ оправдана. «В Петербурге под видом апарт-отелей появляется все больше жилья на земельных участках, которые для этого не предназначены. И меня, как главного архитектора, волнует обеспеченность этих объектов социальной инфраструктурой. Если считать, что апарт-отели — это гостиницы, то необходимо увеличивать средний городской показатель по детским садам и школам на 1 тыс. жителей города, исключая из статистики апарт-отели. А если соглашаться с тем, что апарт-отели — это все же жилье, необходимо обеспечить их нормативной социальной инфраструктурой», — говорит Владимир Григорьев. По его словам, сейчас количество апарт-отелей для города не критично. А изменения в ПЗЗ привели к резкому сокращению числа апарт-отелей с кухнями. «Видимо, такова потребность рынка. Хотя скорость, с которой изменился социальный запрос, удивляет. В будущем, видимо, стоит действовать жестче, чтобы исключить попытки подмены понятий», — заключил Владимир Григорьев.

### Рынок на взлете

За 2017 год, по данным NAI Besaг, рынок апартаментов Петербурга удвоился. К концу года в 36 комп-

лексах города было представлено 5,8 тыс. апартаментов. Выход на рынок проектов «Группы ЛСР» увеличит предложение в сегменте еще на 60%. Но экспертов это не беспокоит. Дело в том, что спрос серьезно превышает предложение. По данным NAI Besaг, за прошлый год было продано 2 тыс. апартаментов — в 3,5 раза больше, чем годом ранее (см. «Динамика спроса...»). В 2018 году, по их прогнозу, объем спроса сохранится на прошлогоднем уровне.

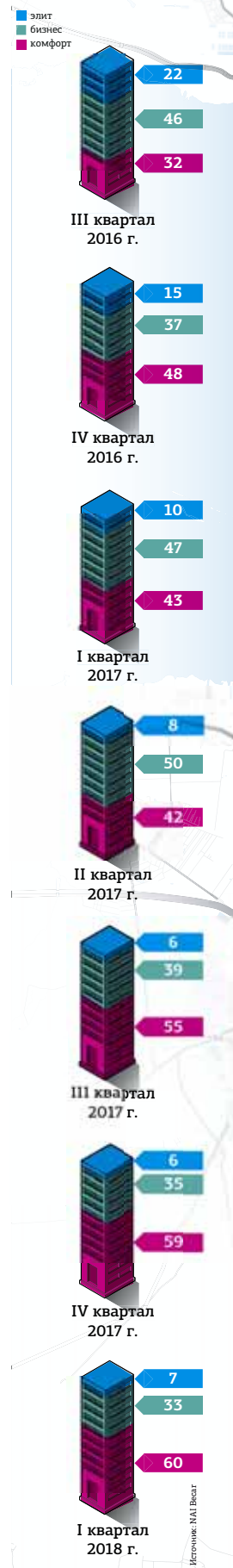
«Учитывая рост предложения и усиление конкуренции в сегменте, можно ожидать снижения цен на апарт-отели. По итогам I квартала 2018 года средняя цена на них упала на 6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это связано со значительным количеством нового предложения», — говорят эксперты Knight Frank SPb.

По мнению директора по продажам компании «Строительный трест» Сергея Степанова, в ближайшее время сегмент апартаментов ждет стремительное развитие. «Произойдет это в том случае, если средства инвесторов будут поступать в паевые инвестиционные фонды, а те будут покупать здания апарт-отелей. Тогда процедура управления объектами существенно упростится, а для инвесторов снизится порог входа в проекты этого формата», — поясняет он.

Параллельно апарт-отели становятся привлекательным продуктом, конкурирующим с банковскими депозитами и вложениями в ценные бумаги. «Около 70% покупателей уже приобретают их с целью последующей сдачи в аренду. И этот тренд будет усиливаться», — прогнозирует Андрей Тетшиз из АРИН.

АРТЕМИЙ АНИН, НАТАЛИЯ КОВТУН, АЛЕКСАНДРА КОНФИСАХОВ

### Динамика структуры предложения апартаментов по классам, %



# 16%

составил рост продаж апартов в Петербурге в I квартале 2018 года, по данным Knight Frank SPb.

### Великолепная пятерка

О том, что «Группа ЛСР» выходит на рынок апарт-отелей, «ДП» рассказал управляющий «ЛСР Недвижимость — Северо-Запад» Дмитрий Ходкевич. По его словам, в течение года группа запустит пять проектов в новом для себя формате в разных районах города (см. карту). Общая площадь этих объектов составит 270 тыс. м<sup>2</sup>, а число апартаментов в них составит 3,5 тыс. «Сейчас идет активное проектирование зданий, за исключением исторического дома на Невском пр., 1, который реконструируется с осени прошлого года. По объектам на Ленинском пр., Московском шоссе и в квартале «Дивилизация» уже получено разрешение на строительство», — рассказал Дмитрий Ходкевич. По его словам, апарт-отели в Московском районе и на Петровском острове будут ориентированы на долгосрочное проживание, а апарт-отели на Ленинском пр. и Октябрьской наб. — на сдачу апартаментов в аренду. Продажи в них будут открыты до конца года.

От комментариев по поводу деталей проекта на Невском пр., 1, собеседник «ДП» воздержался, уточнив лишь, что завершить работы по созданию апарт-отеля в историческом особняке планируют до конца 2019 года. Ранее в отчетности компании была информация, что здание превратят в апарт-отель площадью 8,5 тыс. м<sup>2</sup> с торговыми помещениями на первом этаже и подземной парковкой.

«Учитывая расположение здания, это, скорее всего, будет люксовый апарт-отель для собственного проживания. А цена «квадрата» в таком доме может достигать 1 млн рублей», — говорит Елена Громова из компании SESEGAR Group.

По оценке экспертов АРИН, инвестиции во все пять проектов апарт-отелей «Группы ЛСР» могут составить 23 млрд рублей. «Окупить эти вложения девелопер сможет за 5–6 лет», — предположил гендиректор АН «Метры» Андрей Вересов.

### Земля и кухня

Эксперты выход «Группы ЛСР» в новый сегмент приветствуют. Но отмеча-

## КОММЕНТАРИИ

### Инструмент для инвестиций



**ТАТЬЯНА КОЛОСОВА,**  
директор по продажам ГК Docklands development

**Рынок апартаментов продолжает** расти, и пока конкуренция не чувствуется. Апартаменты за время строительства могут прибавить в стоимости до 30–40%. Вложения же могут окупиться за 5–7 лет. Для сравнения: срок окупаемости жилой недвижимости составляет не менее 18 лет.

**Доходность вложений в апартаменты** составляет от 10 до 17% годовых, не считая капитализации самого проекта с момента его покупки на стадии строительства. Сейчас такую доходность не может предложить ни один финансовый инструмент.

### Несколько факторов успеха



**ГЕОРГИЙ РЫКОВ,**  
генеральный директор ГК «Бесть»

**Появление новых проектов** не повлияет на рынок апартаментов: он не развит, и о конкуренции говорить не приходится. Успех зависит от качества и локации апартаментов, а также от их инфраструктуры. Сейчас выигрывают реальные апартаменты, где предоставляют полный набор сервисных услуг — от ресторана для физкультуры. Именно такой недвижимости не хватает. Важно и то, кто будет заниматься управлением проектами: создаст ли «Группа ЛСР» управляющую компанию или отдаст управление на аутсорсинг. Здесь нужен профессиональный подход.

### Пройти сертификацию



**КОНСТАНТИН СТОРОЖЕВ,**  
гендиректор УК «Вало Сервис»

**На рынок сейчас выходит** масса проектов апартаментов, и многие застройщики спешат получить разрешение на строительство до 1 июля 2019 года, когда в силу вступит закон об обязательной сертификации гостиниц. Ее должны будут пройти наиболее крупные объекты гостиничного сектора, а еще через 2 года сертификация станет обязательной для всех гостиниц и апарт-отелей. Апарт-отели проходят процедуру добровольно, но сложности могут возникнуть у так называемого псевдожилья — оно либо не получит категорию, либо «возьмет» самую низшую, что скажется на доходах инвесторов.

### Темпы роста спроса снижаются

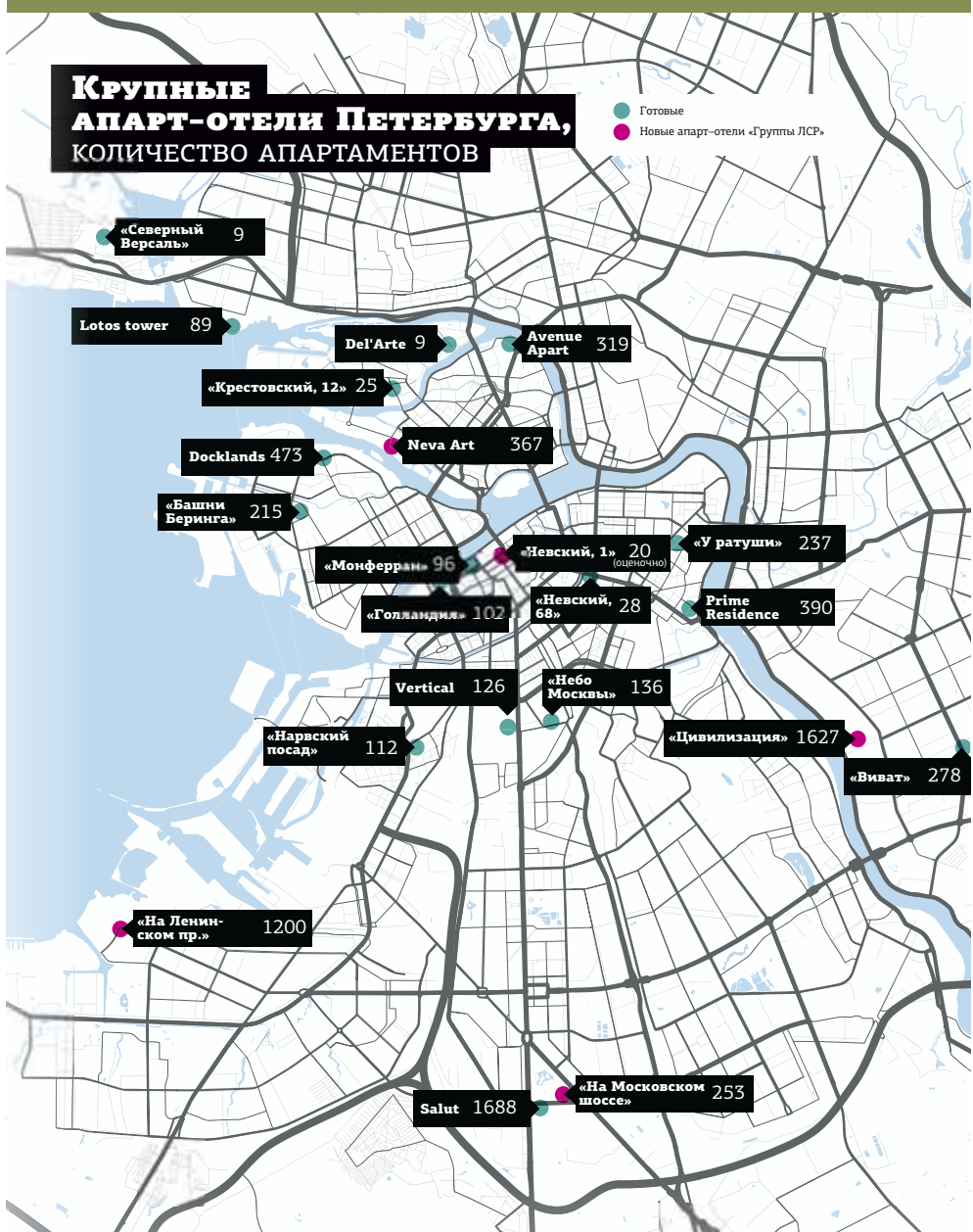


**ОЛЬГА ШАРЫГИНА,**  
управляющий директор центра развития недвижимости NAI Becar

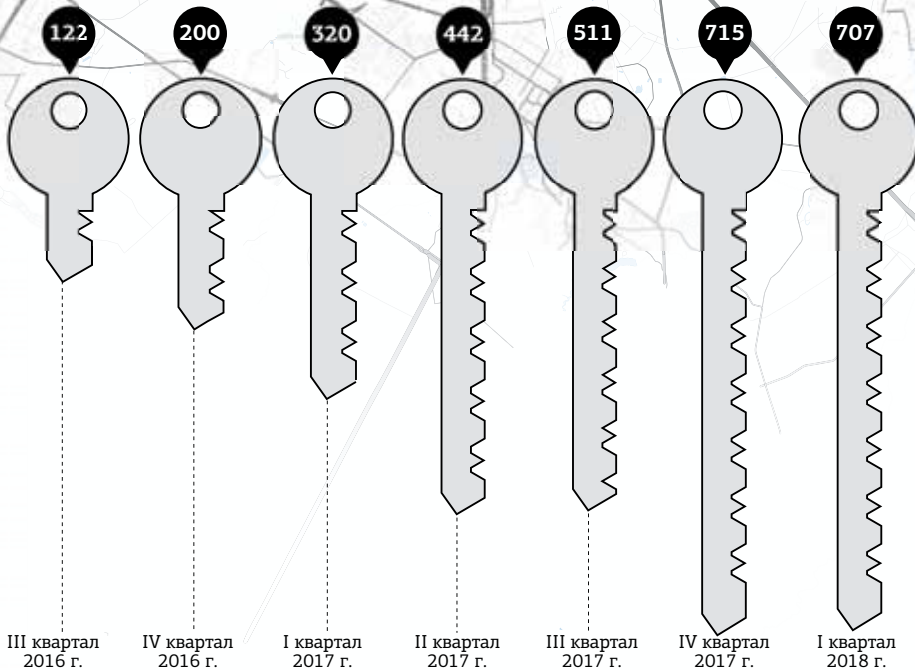
**В Петербурге емкость рынка** апартаментов не исчерпана, и спрос продолжает расти. Но стоит отметить, что темпы роста снижаются, и в ближайшие 2 года мы будем наблюдать достаточно серьезные изменения как в структуре предложения и спроса, так и в сфере законодательства этой отрасли.

**Выход нового игрока** существенно усилит конкуренцию. Но если за этим крупным игроком последуют и другие, то такой объем проектов может быть критичным.

## Крупные апарт-отели Петербурга, количество апартаментов



## Динамика спроса на апартаменты в Петербурге, шт.



## 8 ИНТЕРВЬЮ

**Р**уководитель ФАС России Игорь Артемьев рассказал «ДП» об условиях наступления в России экономического чуда — причем уже в ближайшие 6 лет.

**Во многих выступлениях вы говорите о необходимости продолжения в России процесса приватизации. В то же время в реальности происходит огосударствление — порой целых отраслей экономики. Как вы объясните это противоречие между словом и делом?**

— Я считаю тенденцию к огосударствлению экономики плохим симптомом, мешающим нормальному, динамичному развитию нашей страны. Моя позиция остается прежней: я против того, чтобы крупные монополии, госкорпорации, аффилированные с чиновниками, правили бал в России.

К сожалению, у нас по-прежнему во многих потенциально конкурентных отраслях частный бизнес или отсутствует полностью, или представлен недостаточно. Закон о естественных монополиях сдерживает переход естественных монополий в состояние конкуренции. Про засыле ГУПов и МУПов, препятствующих развитию конкуренции, особенно на региональных рынках, я уже не раз говорил.

Только развитие честной конкуренции может простимулировать эффективное развитие российской экономики, помочь совершить то экономическое чудо, свидетелями которому мы были в Корее или Китае. Напротив, скатывание в государственно-олигархический монополизм наносит вред нашей стране. И меня радует, что в последнее время у нас есть поддержка на уровне руководства страны по вопросам развития конкуренции.

В декабре 2017 года вышел указ президента России, который определил конкуренцию приоритетным направлением деятельности президента, правительства России, всех органов власти.

Теперь перед всеми ветвями и органами власти стоит задача по развитию конкуренции на своем уровне и в своей отрасли экономики.

Указ президента утвердил Национальный план развития конкуренции — документ стратегического планирования на 2018–2020 годы. Он содержит конкретные меры по развитию конкуренции. Так, необходимо обеспечить во всех отраслях экономики, за исключением сфер естественных монополий, присутствие на рынке не менее трех хозяйствующих субъектов. Причем как минимум один из них должен быть частным.

Для каждой отрасли в нацплане прописаны свои целевые и качественные показатели, которых нужно добиться в ближайшие годы. Например, нужно отказаться от обеспечения различных социальных услуг ГУПами и МУПами, сами некоммерческие организации прекрасно справятся с этой задачей. Кто лучше самих инвалидов знает, что нужно человеку с ограниченными возможностями? Необходимо заняться развитием частных аптек в тех населенных пунктах, где есть только ГУПы и МУПы.

Городские и областные перевозки нужно отдать частично в частные руки, то есть сформировать и провести торги на перевозки таким образом, чтобы на маршруты приходили частники. Они сами закупят новые автобусы и будут следить за качеством предоставляемых населению услуг.

В апреле 2018 года президент провел Государственный совет по вопросам развития конкуренции. По его итогам перед региональными властями поставлены конкретные задачи развития конкуренции у себя в регионах. И если развитие конкуренции станет общей задачей всех уровней и органов власти, к ее решению также подключится и гражданское общество, то мы сможем достичь значительных успехов в экономике в ближайшие годы.

**Насколько упростилась работа вашего ведомства после этого заседания? Или на местах еще не успели отреагировать?**

— Пока еще не вышли поручения по итогам Госсовета, мы их ждем. Но работа уже ведется. После Госсовета многие губернаторы мне звонят, обсуждают показатели, возможные пути решения поставленных задач. Думаю, проведенный Госсовет придаст ускорение развитию конкуренции в регионах.

**Вы говорите об ограничении роли разнообразных ГУПов и МУПов на местном уровне. Уверены, что независимый частный бизнес сможет заместить их? Дело не кончится серией локальных коммунальных кризисов?**

— По нашим данным, в России сейчас насчитывается более 300 тыс. предприятий с государственным и муниципальным участием. Многие из них осуществляют свою деятельность на конкурентных рынках. Так, более 6 тыс. таких организаций насчитывается в сфере транспорта, более 2 тыс. задействовано в сфере торговли и ремонте бытовых изделий, более 22 тыс. — в операциях с недвижимым имуществом, арендой помещений, более 36 тыс. оказывают различные коммунальные, социальные и персональные услуги — такие как уборка территорий, организация отдыха и развлечений, ярмарочная деятельность и т. д. Неужели, чтобы красить заборы или убирать подъезды, обязательно нужны организации с государственной или муниципальной ответственностью? Общеизвестно, что госкомпании менее эффективны, чем частные.

Конечно, если глава региона боится, что частная компания не выйдет на маршрут или откажется выполнять другую функцию, он может подстраховаться, поделить маршруты между частными и муниципальными предприятиями. Если вдруг случится так, что частник не сможет выполнить поставленную задачу, у главы региона всегда будет вариант заменить его МУПом или ГУПом. Глава региона хорошо знает, в какую сферу в его области можно пустить частных, а в какую нет. Именно поэтому мы и предложили главам регионов самим выбрать те сферы, в которых они будут развивать конкуренцию.

# ИГОРЬ — ВНЕ КОНКУРЕНЦИИ

**ИГОРЬ  
АРТЕМЬЕВ**



**«Частная банковская система у нас поражена в правах», — заявили вы в декабре 2017-го. С тех пор все только ухудшилось. Каковы ресурсы ФАС для стабилизации ситуации или вы остаетесь лишь безмолвным наблюдателем?**

— ФАС обеспокоена ситуацией с конкуренцией на рынке банковских услуг. Действительно, частные банки поражены в правах по сравнению с государственными. Во многом такая политика ЦБ связана с внешнеполитической ситуацией, санкциями, вопросами обороны и безопасности страны. Мы подписали в прошлом году с ЦБ программу развития конкуренции на финансовых рынках и делаем все возможное, чтобы вектор монополизации финансового и банковского рынка поменялся с монополизации на демополизацию.

**В каких сферах экономики немедленная приватизация была бы наиболее эффективна?**

— Приватизация непрофильных активов субъектов естественных монополий. Получив полномочия тарифного регулятора, мы смогли увидеть картинку целиком и понять, что сейчас в тарифы естественных монополий может включаться значительное количество непрофильных расходов. За них приходится платить нам с вами.

Я уже приводил пример, когда в одной из тарифных заявок мы обнаружили закупку дорогого вина и золотых украшений. И все это предлагалось включить в тариф, который платят потребители. Конечно, мы пресекаем такие случаи. Также необходимо провести приватизацию в сфере ЖКХ с целью привлечения частного бизнеса в эту сферу и повышения качества предоставляемых услуг.

**Как с точки зрения развития конкуренции выглядит Петербург при правительстве Матвиенко и Полтавченко? При каком губернаторе частный бизнес играл большую роль в городской экономике?**

— Не берусь оценивать деятельность питерских губернаторов, это должны сделать жители города. Могу лишь сказать, что, к моему большому сожалению, с точки зрения конкуренции Питер сейчас далеко не на первых местах. Здесь много проблем, которые нужно решать.

**Для жителей один из самых ярких примеров нечестной конкуренции — все более явное доминирование крупных торговых сетей над малым торговым бизнесом. Проис-**

**ходит это во всех без исключения регионах страны. А антимонопольная служба молчит...**

— С февраля по август 2017 года мы провели около тысячи проверок торговых сетей по всей стране. Проверяли, соответствует ли их деятельность новым требованиям закона о торговле. И установили, что признаки нарушения новых требований закона содержатся в 16,8% договоров поставки между торговыми сетями и поставщиками.

О чем это говорит? Большинство торговых сетей все же провели договорную кампанию и привели договоры поставки в соответствие с требованиями новой редакции закона о торговле. Отмечу, что большинство нарушений (71%) выявлено в деятельности торговых сетей регионального и муниципального уровней. Вот совсем недавно, в начале мая, Петербургское УФАС возбудило дело в отношении «Ленты» по признакам нарушения закона о торговле за то, что ретейлер прекратил сотрудничество с Петербургской ореховой компанией в одностороннем порядке. Так что дела есть.

**Какая ротация нужна региональным руководителям ФАС, чтобы они не успевали обрести плодотворными связями с крупным бизнесом на местах?**

— Мы в ФАС проводим ротацию кадров регулярно. Для этого у нас сформирован эффективный кадровый резерв, когда молодые и активные управленцы возглавляют региональные управления ФАС, приходят на смену тем руководителям, которые уходят на пенсию или недостаточно справляются со своими полномочиями. Ежегодно мы рейтингуем наши 84 территориальных управления, оцениваем их деятельность по многим показателям. Формируется рейтинг, в котором первая десятка пользуется всеобщим почетом и уважением, получает небольшие материальные блага в виде премий, а последняя десятка — кандидаты на выход.

По итогам прошлого года лучшими территориальными органами ФАС стали Московское областное, Красноярское, Татарстанское, Хакаское, Московское, Калужское, Чувашское, Пермское, Самарское и Ульяновское УФАС. А лучшие дела были у Красноярского, Мурманского и Московского областного УФАС. В Красноярске была пресечена противоправная схема незаконного отчуждения лесного ресурса и нецелевое использование древесины. Моим «любимым» стало дело Мурманского УФАС про роботов на торгах: наше территориальное управление доказало факт заключения устного антиконкурентного соглашения, реализация которого с использованием аукционных роботов привела к поддержанию цен в 15 электронных аукционах на оказание услуг по вывозу твердых бытовых и медицинских отходов.

**Осенью ФАС опубликовала уведомление о начале разработки законопроекта, который должен был «позволить ей изымать у компаний документы и предметы, брать у их представителей объяснения, получать материалы оперативно-разыскной деятельности и охраняемой законом тайны». Однако следом Владимир Путин публично объявил, что придание вашей службе правоохранительных функций — преждевременно. Чем вызвано такое расхождение в намерениях?**

— Все это предполагается сделать без наделения ФАС оперативно-разыскными полномочиями. ФАС не должна становиться одним из правоохранительных органов, их у нас и так достаточно. Но нам необходимо наладить более эффективное взаимодействие с ними в рамках борьбы с картелями.

Там, где нам не хватает своих полномочий, мы должны рассчитывать на помощь наших коллег из правоохранительных органов.

Я оцениваю совокупный ущерб от картелей в России в 1,5–2% ВВП. К сожалению, российская экономика сильно картелизована. Только в прошлом году мы возбудили 675 дел по антиконкурентным соглашениям. Из них 85% дел по картелям — это сделки на торгах. Наиболее картелизованными сферами продолжают оставаться строительство, здравоохранение, продукты питания. Основной способ получить доказательства наличия картеля — внеплановая проверка. Сейчас за препятствование проверке есть штраф (5–10 тыс. рублей), но он не удерживает нарушителей. Поэтому мы разработали проект поправок в Кодекс об административных правонарушениях. Новая статья — воспрепятствование проверкам ФАС — грозит штрафом в размере 0,5–1% выручки для компании за год, но не менее 100 тыс. рублей. Существенный штраф за препятствие проведения проверки антимонопольным органом — это необходимая мера. В нашей практике бывают случаи, когда сотрудники компаний обесточивали бизнес-центр, выкидывали компьютеры в окно, а один региональный министр даже съела бумагу, когда к ней пришли сотрудники ФАС.

**Вы публично заявили о том, что Россию, возможно, ждет экономическое чудо в рамках нового президентского срока. Каковы необходимые и достаточные условия его наступления?**

— Я уже говорил: это развитие конкуренции, стимулирование частной инициативы, ускоренная приватизация госсобственности и непрофильных активов субъектов естественных монополий, устранение регионально-протекционизма.

Необходимо также провести тарифную реформу: сейчас тарифы компаний, работающих в сопоставимых условиях, могут отличаться в 10 раз. Важно сделать ставку на малый бизнес, сейчас же потенциал малого и среднего бизнеса недооценен. Регулярно создаются административные барьеры для входа на рынок новых компаний, малый бизнес вытесняется с рынков.

В рамках усиления мер поддержки малого и среднего бизнеса мы предлагаем закрепить перечни товаров (работ, услуг), закупка которых для государственных и муниципальных нужд должна осуществляться только у субъектов малого и среднего предпринимательства на торгах.

**АРТЕМИЙ СМЕРНОВ**  
news@dp.ru

## ОБ ЭКОНОМИКЕ

» Я против того, чтобы госкорпорации, аффилированные с чиновниками, правили бал в России.

## О ПЕТЕРБУРГЕ

» Не берусь оценивать работу питерских губернаторов, это должны сделать жители города. Но с точки зрения конкуренции город сейчас далеко не на первых местах.

## ОБ УПРАВЛЕНИИ

» Госкомпании менее эффективны, чем частные. Мы предложили главам регионов самим выбрать те сферы, в которых они будут развивать конкуренцию.

## О ТОРГОВЫХ СЕТЯХ

» Признаки нарушения новых требований закона содержатся в 16,8% договоров поставки между торговыми сетями и поставщиками.

### Персона

#### Игорь Артемьев

- Родился в 1961 году в Ленинграде.
- В 1985 году окончил биолого-почвенный факультет ЛГУ.
- В 1996–1999 годах — первый вице-губернатор и председатель комитета финансов Петербурга.
- В 2000 году баллотировался на пост губернатора Петербурга, занял второе место.
- С 10 марта 2004 года — руководитель Федеральной антимонопольной службы.

### Справка

#### Федеральная антимонопольная служба

→ ФАС России осуществляет контроль за соблюдением законодательства о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг, а также выполняет функции по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в РФ.

# 10 НЕДВИЖИМОСТЬ И СТРОИТЕЛЬСТВО

## МНЕНИЕ

### Правовая асимметрия в сетях



КОНСТАНТИН БОЙЦОВ,

старший юрист Maxima Legal, руководитель практики недвижимости и строительства

**В** конце прошлого года экономическая коллегия Верховного суда России рассмотрела, казалось бы, рядовой спор — сетевая организация выясняла отношения с фирмой, которая в одностороннем порядке отказалась исполнять договор присоединения новостройки к электрическим сетям (хотя просрочки со стороны сетевой организации по договору не было). И в этом споре победила... фирма.

Более того — позиция Верховного суда по данному вопросу получила статус сложившейся судебной практики. Тем самым был создан прецедент, ведь до этого никто не мог в одностороннем порядке и без нарушений со стороны сетевиков отказаться исполнять договор присоединения.

Между тем сетевые организации в своей практике постоянно сталкиваются с заказчиками, которые вносят один авансовый платеж по договору на присоединение в размере 10% от общего объема платы (хотя по закону аванс за мощность свыше 150 кВт должен быть не менее 60% от общей суммы) и ждут исполнения договора в срок.

Причем неустойка за просрочку внесения авансовых платежей бизнесу не грозит. Зато ответственность сетевой организации за срыв сроков присоединения наступает в любом случае — даже если контрагент свои обязательства по оплате услуги не выполнил.

**В**озникает вопрос: какой подрядчик, получив лишь шестую часть аванса по договору и без гарантий, что этот договор не расторгнут внесудебно, станет выполнять работы вовремя и вообще захочет входить в подобную сделку? На мой взгляд, ответ очевиден.

Но логика нашего законодателя, который вообще-то должен исходить из принципов экономической целесообразности принимаемых решений, совсем другая. Объяснение Верховного суда сводится к тому, что договор о технологическом присоединении по своей юридической природе — это договор возмездного оказания услуг. А значит, заказчик вправе в одностороннем порядке отказаться от его исполнения, при условии что компенсирует сетевой организации фактически понесенные расходы.

**Н**о проблема в том, что сетевым организациям, выполняющим работы по присоединению без привлечения подрядчиков, очень сложно подтвердить свои расходы документами в случае судебного разбирательства. Ведь сложившаяся практика не предполагает составления и подписания сторонами смет, где отражены расходы на мероприятия по присоединению.

Возникает очевидная правовая асимметрия. Чтобы ее убрать, Верховный суд, на мой взгляд, должен дать право сетевой организации приостанавливать выполнение мероприятий по технологическому присоединению до тех пор, пока заявитель не заключит перед ней все обязательства по оплате этой услуги, например направив в его адрес соответствующее уведомление.

Это не только уберет правовой перекос, но также поддержит стабильность делового оборота и в конечном счете будет способствовать повышению дисциплины обеих сторон договора и уменьшению числа конфликтов в этой области.

# Полезный коктейль из жилья

Все больше девелоперов Петербурга заявляют проекты, в составе которых есть жилье разных классов. Это позволяет застройщикам расширить аудиторию, увеличить продажи и снизить риски на фоне кризиса.

**В** Петербурге строят все больше смешанных проектов, где в рамках одного жилого комплекса появляются корпуса, относящиеся к разным классам жилья. Создание таких проектов позволяет девелоперам ускорить возвращение вложений, снизить риски, а в некоторых случаях поднять доходность строек на 10–20%. В перспективе число смешанных проектов будет расти, говорят эксперты.

## Все смешалось в доме...

Проекты, в которых есть жилье разных классов, присутствуют на рынке всегда, но их немного (см. карту). «Сейчас общее количество таких строек в Петербурге не превышает 5% первичного рынка», — говорит гендиректор Knight Frank St. Petersburg Николай Пашков. А вот в кризис на фоне падения потребительского спроса застройщики стали больше внимания обращать именно на этот формат. Особенно те, кто готовится застраивать бывшие промышленные участки. «Неудачное соседство, промышленный вид, индустриальное окружение могут снизить класс части корпусов», — поясняет Алексей Попов из ГК «Плюс».

Сочетание разных видов жилья актуально и для больших проектов квартальной застройки. «На них существует большой локальный спрос. Именно он обеспечивает около 40% (а иногда до 80%) продаж. Чтобы удовлетворить запросы разных потребителей, нужны квартиры разных классов», — поясняет руководитель проекта LifeDeluxe.ru Сергей Бобашев и приводит в пример ЖК «Балтийская жемчужина», где представлено жилье трех видов: эконом, комфорт и бизнес.

Но обычно в одном проекте сочетают два близких класса жилья. Например, квартиры с видом во двор относят к масс-маркету, а фасадные (особенно с видом на воду или парк) — к более дорогому бизнес-классу. «Но все зависит от конкретного участка. Иногда бывает и наоборот — квартиры в тихом дворе пользуются большим спросом, чем жилье с видом на оживленную магистраль, и потому стоят дороже», — говорит руководитель отдела маркетинга и аналитики «Лаборатории метров» Елизавета Яковлева.

При продаже смешанные проекты обычно позиционируют в более высоком классе. «Продавать недорогое жи-

лье в смешанных проектах проще, чем более дорогое. Ведь корпуса высокого статуса повышают привлекательность проекта в целом. А для привлечения более богатой публики приходится предлагать что-то действительно уникальное, поскольку соседство с людьми другого статуса таких покупателей настораживает», — добавляет замдиректора департамента исследований Colliers International Людмила Заиченко.

«Большого разрыва в социальной неоднородности при грамотном разделении на секции не возникает», — успокаивает управляющий директор департамента инвестиций в недвижимость Vesag Asset Management Катерина Соболева.

## Все дело в деньгах

Причины появления смешанных проектов, как правило, экономические. «Если бы новостройки сейчас продавались так же хорошо, как 5–7 лет назад, никто не стал бы намеренно создавать смешанные проекты. Ведь это увеличивает их себестоимость, поскольку любая дополнительная качественная характеристика — это дополнительные затраты. Но в условиях обострившейся конкуренции застройщики вынуждены улучшать свои проекты, делать их более интересными, чем у конкурентов», — говорит генеральный директор строительной компании «Красная стрела» Николай Урусов.

Создание смешанных проектов позволяет расширить целевую аудиторию и увеличить количество

сделок в одном проекте. «Таким образом застройщик достигает поставленных финансовых показателей. Проекты более низкого сегмента — это быстрые продажи и окупаемость. А более дорогие проекты, которые обычно продаются по базовой цене, без скидок (а иногда и без рассрочки), приносят большую прибыль, но окупаются медленнее», — добавляют в Colliers International.

«Кроме улучшения ликвидности смешение классов позволяет поднять доходность проекта на 10–20%. У покупателя появляется выбор, застройщик диверсифицирует свой бизнес, и его положение становится более устойчивым», — отмечает директор по продажам ГК Docklands development Татьяна Колосова.

## Перспективы микса

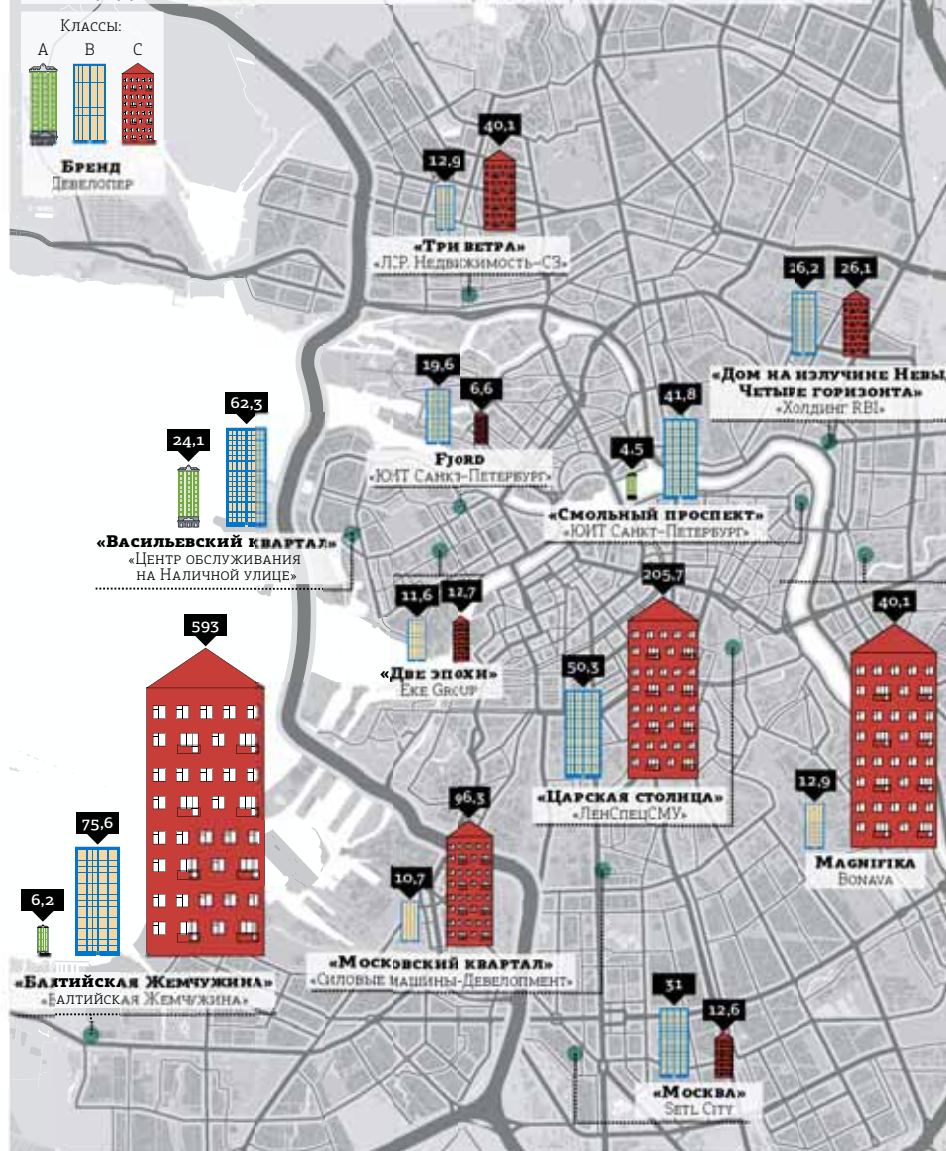
По прогнозу экспертов, число смешанных проектов будет расти.

«Их появление неизбежно, учитывая, что многие перспективные участки под строительство находятся в промышленных районах и на намыве», — говорит руководитель КЦ «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева.

«Застройщики продолжают «играть» с квартирографией, благоустройством, общественными пространствами и архитектурой. Но базовые характеристики классов (локация, транспортная доступность, экология, близость к центру города, инфраструктура и др.) останутся неизменными», — заключил Николай Урусов.

АРТЕМИЙ АНИН,  
НАТАЛЬЯ КОВТУН

## Крупные «смешанные» проекты жилья Петербурга, находящиеся в продаже, площадь жилья разных классов (тыс. м<sup>2</sup>)



## КОММЕНТАРИИ

### Какой класс присвоить



**ВЕРА СЕРЕЖИНА,**  
директор управления  
стратегического маркетинга  
группы RBI

**Микс-проекты появляются, когда** участок под застройку соответствует бизнес-классу, а ближайшее окружение по каким-то критериям до этой планки не дотягивает. Например, часть квартир имеет виды на промышленные зоны. Но есть люди, которые готовы с этим недостатком проекта мириться. Поэтому возникает корпус разного класса в одном и том же жилом комплексе. Практика показывает, что профессиональное сообщество и риелторы, чтобы избежать ненужной путаницы, присваивают таким проектам какой-то один класс, чаще — более высокий.



**МАЙКЛ БЬЕРКЛУНД,**  
председатель совета директоров  
ООО «Бонава Санкт-Петербург»

**Практика совмещения в одном проекте** жилья разных классов пока не слишком распространена в Петербурге. Если говорить о нашей компании, то мы, запустив первый такой проект — ЖК Magnifika, диверсифицировали свой девелоперский продукт: разделили по сегментам корпуса, которые строим и продаем параллельно. В Эстонии по такой же схеме мы реализовывали один проект. И он был успешным, поскольку строить так оказалось выгоднее, чем вводить в эксплуатацию разные очереди одного и того же дома. Это позволяет сократить срок возврата инвестиций на капитал на 2–3 года и дает возможность покупать новые пятна под застройку.



**ЮЛИЯ РУЖИЦКАЯ,**  
директор по продажам  
«Главстрой-СПб»

**Разделение жилья на различные категории** характерно для больших проектов и тех строек, что находятся на границе классов (особенно много их в сером поясе Петербурга). Микс позволяет девелоперу создавать максимально разнообразный продукт. Данный тренд — ответ на растущую конкуренцию среди девелоперов и изменение требований к новому жилью. Он будет усиливаться. А ближе к концу года строители вообще разделятся на две категории: первые будут активно работать с ценовыми инструментами (акции, скидки, спецпредложения), вторые сделают ставку на разнообразие и качество продукта.

## ДП Реклама

### НЕДВИЖИМОСТЬ

Выход: понедельник, вторник, среда, четверг  
Отдел рекламы:  
тел. 326-9744, 326-9719  
факс 326-9740

## ПРОДАЖА АРЕНДНОГО БИЗНЕСА

от собственника  
с крупнейшими сетевыми  
ритейлерами

Расположение в густонаселенных  
районах города  
Окупаемость от 7 до 8 лет. СПб и ЛО  
тел. +79118153834

## Сдается ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПОМЕЩЕНИЕ

1097 кв.м  
от собственника под  
(склад, производство)

Цена  
419 тыс. руб./мес.

Санкт-Петербург,  
Мебельный проезд, д.10.  
тел. 8-921-657-53-47

## ДЕЙСТВУЮЩИЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ

ЛО, Сланцы  
Зем. уч. 2,6 Га, 6 зданий  
(СТОа 3000 м<sup>2</sup>, гараж 300 м<sup>2</sup>,  
склад 850 м<sup>2</sup>, мойка 440 м<sup>2</sup>,  
подсоб. пом-я), оборудование,  
в т.ч. подъемно-транспортное,  
225 кВт + 100 кВт эл.станция, центр,  
водоснабжение и канализация  
24 млн руб.  
985-03-95, 457-09-92

## ПРОДАЖА ОТ СОБСТВЕННИКА!

**ЗЕМЛЯ 0.5 Га**  
в промзоне  
**Уткина заводь**  
100 кВт, вода, газ.  
+7-921-915-4615

## Деловой Петербург

« До тех пор пока ты не принял окончательное решение, тебя будут мучить сомнения, ты будешь все время помнить о том, что есть шанс повернуть назад, и это не даст тебе работать эффективно. Но в тот момент, когда ты решишься полностью посвятить себя своему делу, Провидение оказывается на твоей стороне. Начинают происходить такие вещи, которые не могли бы случиться при иных обстоятельствах...

На что бы ты ни был способен, о чем бы ты ни мечтал, начини осуществлять это.

Смелость придает человеку силу и даже магическую власть.

Решайся!

Иоганн Вольфганг фон Гёте

## Продаются

## ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ

площадью от 2 Га  
под строительство малоэтажных жилых  
домов

Участки включены в черту населенного пункта дер. Скотное, Всеволожский район, ЛО.  
12 км от КАД по Новоприозерскому шоссе.  
Получены разрешения на строительство, ТУ на электроснабжение — 900 кВт с возможностью увеличения мощности, ТУ на водоснабжение и водоотведение, а также газоснабжение.  
Тел. 8-952-269-28-70, vartinvest1@yandex.ru



## КВАРТИРА С ВИДОМ НА ФОНТАНКУ

наб. р. Фонтанки, д. 39  
47,6 кв.м, все окна видовые.  
2/4 эт. дома 1882 г.п., кап. рем.  
1983 г. Потолки 3,6 м. Подготовлена под ремонт. Уникальная локация. Отличная инвестиция.  
Домофон, лифт, парковка.  
14 300 000 руб.  
985-03-95, 457-09-92



**МОСКОВСКИЙ РАЙОН**

**КВАРТИРЫ  
БИЗНЕС-КЛАССА  
ОТ НАДЕЖНОГО ЗАСТРОЙЩИКА**

**45 45 645**

**Типанова 21А**

**Деловой  
Петербург**

тематические  
страницы



**МАРК ЧЕРНОВ**  
редактор  
mark.chernov@dp.ru  
+7 (812) 3345958

# Экономический форум

**Знаковые перемены на рынке ретейла → 36**



**ВСЁ И СРАЗУ:  
ВИДОВЫЕ ПЕНТХАУСЫ  
И ДВУХУРОВНЕВЫЕ  
КВАРТИРЫ**



**ПРИВИЛЕГИЯ**  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

**(812) 66 888 88    www.privilege-spb.ru**

Застройщик ООО «Еврострой». Разрешение на ввод объекта в эксплуатацию № 78-13-2017 от 20.02.2017.  
Документация на сайте [www.privilege-spb.ru](http://www.privilege-spb.ru). Генеральный подрядчик ООО «Еврострой-Развитие». Реклама.



**ЕВРОСТРОЙ**

# 14<sup>(02)</sup> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

## ЛУЧШИЙ ВЫБОР



**Цена в Санкт-Петербурге 1 508 EUR\***

Милан 1 660 EUR Дубай 1 681 EUR Лондон 1 622 EUR  
Пиджак Giorgio Armani

**Цена в Санкт-Петербурге 238 EUR\***

Милан 270 EUR Дубай 271 EUR Лондон 256 EUR  
Поло Pal Zileri



Б. Конюшенная 21–23 • dlt.ru  
8 (812) 648 08 48

\*Цена в Санкт-Петербурге: пиджак Giorgio Armani 113 000 рублей, поло Pal Zileri 17 850 рублей. По данным внутреннего исследования цен в разных городах мира.  
Регламент ОАО «ТД ЦУМ» № 391 от 12.02.2018. Цены указаны из официальных источников на 10.05.2018. ОАО «ТД ЦУМ» ОГРН 1027739063208. Москва, ул. Петровка, д. 2, строение 1, 2.  
Количество товара ограничено. Не является публичной офертой. Реклама. Подробности на dlt.ru

## лучшие цены



**Цена в Санкт-Петербурге 2 604 EUR\***

Милан 2 800 EUR Дубай 3 073 EUR Лондон 2 833 EUR  
Сумка Giorgio Armani

**Цена в Санкт-Петербурге 660 EUR\***

Милан 710 EUR Дубай 788 EUR Лондон 733 EUR  
Кроссовки Tom Ford



Б. Конюшенная 21–23 • dlt.ru  
8 (812) 648 08 48

\*Цена в Санкт-Петербурге: сумка Giorgio Armani 195 500 рублей, кроссовки Tom Ford 49 500 рублей. По данным внутреннего исследования цен в разных городах мира. Регламент ОАО «ТД ЦУМ» № 391 от 12.02.2018. Цены указаны из официальных источников на 10.05.2018. ОАО «ТД ЦУМ» ОГРН 1027739063208. Москва, ул. Петровка, д. 2, строение 1, 2. Количество товара ограничено. Не является публичной офертой. Реклама. Подробности на dlt.ru

# 16<sup>(04)</sup> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

## Программа Петербургского международного экономического форума — 2018 (с сокращениями)

24 мая

09:00–10:15

**МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС: ПРИОРИТЕТЫ ИЗВЕСТНЫ, КАК ДОСТИГАТЬ?**

Россия: используя потенциал роста

Конференц-зал 3.1 (стенд Краснодарского края)

09:00–10:15

**РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА НА ТРАЕКТОРИИ РОСТА: ВЫЗОВЫ И РЕШЕНИЯ**

Россия: используя потенциал роста

Конгресс-центр, Конференц-зал D1

09:00–10:15

**ЦИФРОВИЗАЦИЯ — ДВИГАТЕЛЬ РОСТА И ИНКЛЮЗИВНОГО РАЗВИТИЯ**

Региональный консультативный форум «Деловой двадцатки» (B20)

Конгресс-центр, Конференц-зал D5

09:00–10:15

**ЦИФРОВАЯ ПОВЕСТКА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЕАЭС**

Технологии для лидерства

Конгресс-центр, Конференц-зал D4

09:00–10:15

**КИБЕРСПОРТ — НОВЫЙ ГЛОБАЛЬНЫЙ ТРЕНД В СПОРТЕ И БИЗНЕСЕ**

Технологии для лидерства

Конгресс-центр, Зал Сбербанка

09:00–10:15

**ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ДЕЛОВОЙ ПОВЕСТКИ ДНЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ШОС НА НОВОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ**

Глобальная экономика в эпоху изменений

Конгресс-центр, Конференц-зал B1

09:00–10:15

**ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ПРОРЫВ. КАК СТАТЬ ЛИДЕРОМ РОСТА ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ**

Россия: используя потенциал роста

Конгресс-центр, Конференц-зал B2

09:00–10:15

**ПИТЧ-СЕССИЯ СТАРТАПОВ: НОВЫЕ ТОЧКИ РОСТА ДЛЯ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ**

Технологии для лидерства

Павильон F, Конференц-зал F2

09:00–10:15

**МЕЖДУНАРОДНАЯ КООРДИНАЦИЯ В БОРЬБЕ С НЕЗАКОННЫМ ОБОРОТОМ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ: ПОТЕНЦИАЛ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Глобальная экономика в эпоху изменений

Павильон F, Конференц-зал F3

09:00–10:15

**РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО РОССИИ**

Россия: используя потенциал роста

Павильон G, Конференц-зал G1

09:00–10:15

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИЙ: ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЛИДЕРСТВА**

Россия: используя потенциал роста

Павильон G, Конференц-зал G5

09:00–10:15

**ВЕКТОРЫ МЕДИЦИНЫ БУДУЩЕГО: КТО БУДЕТ ЛЕЧИТЬ ЧЕЛОВЕКА ЧЕРЕЗ 30 ЛЕТ?**

Глобальная экономика в эпоху изменений

Павильон G, Конференц-зал G4

09:00–10:15

**РОССИЯ — ФИНЛЯДИЯ**

Бизнес-диалог

Павильон G, Конференц-зал G5

09:00–10:15

**ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЙ РОССИИ**

Россия: используя потенциал роста

Павильон G, Конференц-зал G6

10:30–11:30

**БУДУЩЕЕ РЫНКОВ ТРУДА**

Региональный консультативный форум «Деловой двадцатки» (B20)

Конгресс-центр, Конференц-зал D5

11:00–12:15

**ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИИ В АПК: СОЗДАВАЯ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ**

Глобальная экономика в эпоху изменений

Конференц-зал 3.1 (стенд Краснодарского края)

11:00–12:15

**КАК УПОРЯДОЧИТЬ ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА БЛАГО ЭКОНОМИКИ?**

Россия: используя потенциал роста

Конгресс-центр, Конференц-зал D1

11:00–12:15

**ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОРЫВ И ПРОСТРАНСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ**

Россия: используя потенциал роста

Конгресс-центр, Конференц-зал D2

11:00–12:15

**БУДУЩЕЕ ЖУРНАЛИСТИКИ В УСЛОВИЯХ НОВЫХ ВЫЗОВОВ**

Глобальная экономика в эпоху изменений

Конгресс-центр, Конференц-зал D4

11:00–12:15

**ЭКСПОРТ ДОВЕРИЯ: КАК СОЗДАТЬ БЕЗОПАСНУЮ ГЛОБАЛЬНУЮ ЦИФРОВУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ**

Технологии для лидерства

Конгресс-центр, Зал Сбербанка

11:00–12:15

**ЦИФРОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ АТОМНОЙ ОТРАСЛИ**

Технологии для лидерства

Конгресс-центр, Конференц-зал B1

11:00–12:15

**СТАВКА НА ЭЛЕКТРОННУЮ ТОРГОВЛЮ. ПОБЕДИТЕЛЬ ПОЛУЧАЕТ ВСЕ**

Технологии для лидерства

Конгресс-центр, Конференц-зал B2

11:00–12:15

**БИЗНЕС, НАУКА, ПРАКТИКА: КАК ВЕРНУТЬ ЗДОРОВЬЕ ДЕТИМ?**

Человеческий капитал в цифровой экономике

Павильон F, Конференц-зал F1

11:00–12:15

Круглый стол, посвященный темам XIII конгресса ИНТОСАИ

Павильон F, Конференц-зал F2

11:00–12:15

**ЦИФРОВОЕ БУДУЩЕЕ В ФИНАНСАХ: БОРЬБА ЭКОСИСТЕМ**

Технологии для лидерства

Павильон F, Конференц-зал F3

11:00–12:15

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ МЕЖОТРАСЛЕВОЙ БАЛАНС И ТРАНСПОРТНЫЕ КОРИДОРЫ**

Глобальная экономика в эпоху изменений

Павильон G, Конференц-зал G1

11:00–12:15

**ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА И ОБРАЗОВАНИЕ. МЕНЯЯ ПАРАДИГМУ**

Человеческий капитал в цифровой экономике

Павильон G, Конференц-зал G4

11:00–12:15

**КОМ РАСТЕТ. СОЦИАЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО КАК ГЛОБАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА И РОЛЬ БИЗНЕСА В ЕЕ РЕШЕНИИ**

Глобальная экономика в эпоху изменений

Павильон G, Конференц-зал G7

11:00–12:15

**РОССИЯ — ГЕРМАНИЯ**

Бизнес-диалог

Павильон H, Конференц-зал H23

15:00–16:30

**ТРАНЗИТНЫЙ МИР: ЧТО ЗАВТРА?**

Технологии для лидерства

Конгресс-центр, Зал конгрессов

15:00–16:15

**ГЛОБАЛЬНАЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: КТО НАКОПИТ РАСТУЩЕЕ НАСЕЛЕНИЕ ПЛАНЕТЫ?**

Глобальная экономика в эпоху изменений

Конференц-зал 3.1 (стенд Краснодарского края)

15:00–16:15

**РОССИЙСКИЙ СТАНДАРТ КАЧЕСТВА. ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИИ В МИРЕ**

Россия: используя потенциал роста

Конгресс-центр, Конференц-зал D1

15:00–16:15

**ПРИНИМАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА БУДУЩЕЕ: ДОЛГОСРОЧНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ БИЗНЕСА**

Глобальная экономика в эпоху изменений

Конгресс-центр, Конференц-зал D2

15:00–16:15

**ПРОРЫВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МЕДИЦИНЕ: ЭВОЛЮЦИЯ, РЕВОЛЮЦИЯ, ОРГАНИЗАЦИЯ**

Технологии для лидерства

Конгресс-центр, Конференц-зал D3

15:00–16:15

**ГАЗ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДОСТИЖЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Глобальная экономика в эпоху изменений

Конгресс-центр, Конференц-зал D4

## «АК БАРС» Банк: полное сопровождение корпоративного бизнеса

В 2018 году «АК БАРС» Банку исполняется 25 лет. За это время он стал ведущим игроком федеральной банковской системы, входит в топ-25 кредитных организаций страны. Банк индивидуально подходит к каждому клиенту, оперативно принимает решения и оказывает поддержку по каждому вопросу, в том числе при ведении внешнеэкономической деятельности.



**РОМАН ЛЕСОХИН**

Директор Дирекции разработки продуктов корпоративного бизнеса «АК БАРС» Банка

– В центре бизнес-модели «АК БАРС» Банка находится клиент и его система финансовых и бизнес-потребностей. Работа с малым и средним бизнесом является одним из ключевых направлений деятельности банка. Рост кредитного портфеля в этом сегменте в 2017 году составил более 35%, и это значительно выше рыночного показателя. В 2018 году планируем не меньшие темпы роста. Для увеличения объемов кредитования банк использует полный спектр инструментов и программ государственной поддержки, обеспечивающих доступность кредитования сегмента.

### Уникальные кредитные продукты для бизнеса

У банка есть эксклюзивный продукт – «АК БАРС Контракт», разработанный специально для участников систем государственных и коммерческих закупок, которые должны исполнить обязательства по 44-ФЗ или

223-ФЗ. Эта программа рассчитана на предпринимателей в сфере малого и среднего бизнеса. Банк готов финансировать до 70% от стоимости контракта в виде кредита или кредитной линии.

Банк оказывает гарантийную поддержку клиентов при обслуживании государственных заказов, а также систем закупок коммерческих предприятий. В конце 2017 года банк запустил новый продукт «Банковская гарантия Online», который позволяет получить гарантию без посещения офиса банка. Для удаленного взаимодействия запущена информационная система «Платформа БГ». Чтобы воспользоваться ее преимуществами, клиенту достаточно иметь усиленную квалифицированную электронную подпись.

### Механизмы государственной поддержки предпринимателей

В 2017 году «АК БАРС» Банк был вновь аккредитован в федеральной «Программе 6,5» Корпорации МСП, которая дает возможность выдавать льготные кредиты субъектам малого и среднего бизнеса, ведущим бизнес в приоритетных для экономики страны направлениях. Кроме того, Банк является участником Программы Минсельхоза России по предоставлению субсидий сельхозпроизводителям, а в 2018

году подал заявку на участие в новой программе субсидирования процентных ставок Минэкономразвития РФ. У банка есть собственная «Программа 6,5». Банк выдал порядка двух миллиардов рублей по этой программе из собственных средств банка.



**ОЛЕГ ЮШКОВ**

Директор Дирекции продаж малому бизнесу «АК БАРС» Банка

– Клиентоцентричность для нас означает фокусирование не на продукте, а на клиенте, его потребностях, интересах и привычках. Мы стремимся изучить клиента, чтобы предложить ему максимально широкий выбор продуктов, но главное, чтобы они ему были действительно необходимы.

### Услуги по сопровождению внешнеэкономической деятельности

Самый востребованный продукт, интересующий участников ВЭД – расчетно-кассовое обслуживание в иностранной

валюте. Также интересны международные банковские гарантии, выдаваемые по просьбе клиента-резидента контрагенту клиента-нерезидента в обеспечение обязательств по международному контракту.

«АК БАРС» Банк предлагает клиентам достаточно выгодные условия покупки и продажи иностранных валют за российские рубли или другую иностранную валюту. Благодаря широкой сети корреспондентских отношений банк имеет возможность прямой конвертации и переводов не только в свободно-конвертируемых валютах, но и таких как китайские юани, японские иены, турецкие лиры, казахстанские тенге.

Важно, что банк осуществляет валютный контроль над всеми видами валютных операций в соответствии с действующим валютным законодательством.

### Справка

**«АК БАРС» Банк – уполномоченный банк Республики Татарстан.**

Достаточно широко он представлен и в других регионах. Сейчас в банке обслуживается более 3,1 миллионов частных лиц и свыше 67 тысяч корпоративных клиентов, среди которых предприятия нефтегазового и нефтехимического комплекса, крупные машиностроительные, телекоммуникационные, строительные и другие компании.

Ак Барс Банк

**Банковская гарантия под 44-ФЗ и 223-ФЗ**

Оформите банковскую гарантию без залога и поручителей онлайн

**akbars.ru**

8 800 2005 303 (по России звонок бесплатный)

ПАО «АК БАРС» БАНК. Генеральная лицензия ЦБ РФ № 2590 от 12.08.2015



# 18<sup>(06)</sup> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

24 мая

15:00–16:15

**НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА СО СТРАНАМИ БРИКС В КОНТЕКСТЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВА ЮАР В «ПЯТЕРКЕ»**  
Глобальная экономика в эпоху изменений

Конгресс-центр,  
Конференц-зал В1

15:00–16:15

**ОТ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ К ЭКОНОМИКЕ ДОВЕРИЯ**  
Глобальная экономика в эпоху изменений

Павильон F,  
Конференц-зал F1

15:00–16:15

**ВРЕМЯ НАЗАД: ПОЛИТИЧЕСКОЕ СОПЕРНИЧЕСТВО ПРОТИВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**  
Глобальная экономика в эпоху изменений

Павильон F,  
Конференц-зал F3

15:00–16:15

**МЕДИА В ЭПОХУ ИСКЛУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА: ИНСТРУКЦИЯ ПО ВЫЖИВАНИЮ**  
Человеческий капитал в цифровой экономике

Павильон G,  
Конференц-зал G2

15:00–16:15

**ПРИРОДОПОДОБНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ — ОТВЕТ НА БОЛЬШИЕ ВЫЗОВЫ**  
Технологии для лидерства

Павильон G,  
Конференц-зал G1

15:00–16:15

**ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ В ЕАЭС: ПРИВАТИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ АКТИВОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**  
Глобальная экономика в эпоху изменений

Павильон G,  
Конференц-зал G3

15:00–16:15

**ВИРТУАЛЬНЫЕ ОПЕРАТОРЫ СВЯЗИ — ЛОКОМОТИВ ИЛИ РАЗРУШИТЕЛИ?**  
Технологии для лидерства

Павильон G,  
Конференц-зал G4

15:00–16:15

**РОССИЯ И МЕКСИКА. ПАРТНЕРСКИЙ ОБМЕН ЛУЧШИМИ ИДЕЯМИ: МЕКСИКАНСКИЙ СЕРЕБРЯНЫЙ ПЕСО И РОССИЙСКИЙ СЕРЕБРЯНЫЙ РУБЛЬ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ. ДОН УГО САЛИНАС ПРАЙС**  
Всесды о будущем

Павильон G,  
Конференц-зал G6

15:00–16:15

**СОВРЕМЕННЫЕ МЕХАНИЗМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ЭКСПОРТА НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ**  
Россия: используя потенциал роста

Павильон G,  
Конференц-зал G5

15:00–16:15

**УМНАЯ СРЕДА: НОВЫЙ УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ ГОРДОВ**  
Глобальная экономика в эпоху изменений

Павильон G,  
Конференц-зал G7

15:00–16:15

**СНИЖАЯ РИСКИ БЕДСТВИЙ. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА**  
Глобальная экономика в эпоху изменений

Павильон H,  
Конференц-зал H23

16:45–18:00

**СДЕЛАНО В РОССИИ: НАЦИОНАЛЬНЫЙ И ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ БРЕНДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ПРОДВИЖЕНИЯ РОССИИ В МИРЕ**  
Россия: используя потенциал роста

Конгресс-центр,  
Конференц-зал D1

16:45–18:00

**ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ ПОСТАВОК: ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ СИСТЕМЫ**  
Глобальная экономика в эпоху изменений

Конференц-зал 3.1  
(стенд Краснодарского края)

16:45–18:00

**ВЫЗОВЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ. КАК МЕНЯЕТСЯ ЧАСТНЫЙ И ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКТОР**  
Глобальная экономика в эпоху изменений

Конгресс-центр,  
Конференц-зал D2

16:45–18:00

**ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОСИСТЕМА ФИЛАНТРОПИИ КАК ОСНОВА ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РОСТА**  
Глобальная экономика в эпоху изменений

Конгресс-центр,  
Конференц-зал D3

16:45–18:00

**РОССИЯ — ИТАЛИЯ**  
Бизнес-диалог

Павильон G,  
Конференц-зал G4

16:45–18:00

**ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ**  
Технологии для лидерства

Павильон F,  
Конференц-зал F1

16:45–18:00

**НОВАЯ УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ. КАКОВЫ ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ ОРГАНИЗАЦИИ БУДУЩЕГО**  
Глобальная экономика в эпоху изменений

Павильон G,  
Конференц-зал G2

16:45–18:00

**ВТОРАЯ ЖИЗНЬ БАНКОВСКИХ АКТИВОВ. НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ**  
Россия: используя потенциал роста

Конгресс-центр,  
Конференц-зал B1

16:45–18:00

**ТРАНСФОРМАЦИЯ КОНКУРЕНЦИИ. АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**  
Россия: используя потенциал роста

Конгресс-центр,  
Конференц-зал B2

16:45–18:00

**НОВАЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ПОВЕСТКА. ГОТОВА ЛИ РОССИЯ К ГЛОБАЛЬНОМУ ЛИДЕРСТВУ?**  
Россия: используя потенциал роста

Павильон F,  
Конференц-зал F3

16:45–18:00

**ИНФРАСТРУКТУРА БУДУЩЕГО: КАК БИЗНЕСУ И ВЛАСТИ АДАПТИРОВАТЬСЯ К НОВОЙ СРЕДЕ?**  
Технологии для лидерства

Павильон G,  
Конференц-зал G1

16:45–18:00

**НОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ СОТРУДНИЧЕСТВА КИТАЯ И РОССИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**  
Глобальная экономика в эпоху изменений

Павильон G,  
Конференц-зал G3

16:45–18:00

**ИНФОРМАЦИОННОЕ НЕРАВЕНСТВО: КАК СБАЛАНСИРОВАТЬ ИНФОРМАЦИОННУЮ КАРТИНУ МИРА**  
Глобальная экономика в эпоху изменений

Павильон G,  
Конференц-зал G5

16:45–18:00

**РОССИЙСКИЙ РЫНОК КАПИТАЛА НА ПОРОГЕ НОВОЙ ЭПОХИ**  
Россия: используя потенциал роста

Павильон G,  
Конференц-зал G6

19:00–20:00

**РОССИЯ — ШВЕЦИЯ**  
Бизнес-диалог

Павильон G,  
Конференц-зал G5

25 мая

08:30–10:00

**ЭНЕРГИЯ ДЛЯ ЕВРОПЫ: НАДЕЖНОЕ ПАРТНЕРСТВО**  
Бизнес-завтрак

Конгресс-центр,  
Зал деловых завтраков №1

09:45–11:30

**ПРЕЗЕНТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ НАЦИОНАЛЬНОГО РЕЙТИНГА СОСТОЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РЕГИОНАХ РОССИИ**  
Россия: используя потенциал роста

Павильон G,  
Конференц-зал G5

10:00–11:30

**ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ПАНЕЛЬ**  
Глобальная экономика в эпоху изменений

Конгресс-центр,  
Конференц-зал D2

10:00–11:30

**ТЕХНОЛОГИИ ЖИЛЬЯ**  
Россия: используя потенциал роста

Павильон G,  
Конференц-зал G2

10:15–11:30

**РОССИЯ — ИНДИЯ**  
Бизнес-диалог

Конференц-зал 3.1  
(стенд Краснодарского края)

10:15–11:30

**DIGITAL-РЕНЕССАНС**  
Технологии для лидерства

Павильон F,  
Конференц-зал F3

10:15–11:30

**РОССИЯ — США**  
Бизнес-диалог

Павильон G,  
Конференц-зал G1

10:15–11:30

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПРОТЕКЦИОНИЗМ И ГЛОБАЛЬНЫЕ РЫНКИ**  
Глобальная экономика в эпоху изменений

Конгресс-центр,  
Конференц-зал D3

10:15–11:30

**ГОРОД БУДУЩЕГО**  
Глобальная экономика в эпоху изменений

Павильон F,  
Конференц-зал F1

10:15–11:30

**РЕСУРСЫ И ЭКОНОМИКА МИРОВОГО ОКЕАНА**  
Глобальная экономика в эпоху изменений

Конгресс-центр,  
Конференц-зал B1



## Клубный дом Art View House

Санкт-Петербург, Мойка, 102

Всего 24 квартиры

Новый дом с видом на искусство

Виды на Исаакиевский собор, Новую Голландию, Мариинский театр  
Подземный паркинг на 46 мест, признанный Rolls-Royce-Friendly  
Интерьеры холлов от английской дизайн-студии Project Orange

Срок ввода - IV квартал 2018 года



+7 (812) 605-99-99



[www.artviewhouse.com](http://www.artviewhouse.com)

\* Дом с видом на искусство.  
\*\* Застройщик: ООО «Особняки». Строительный адрес участка: Санкт-Петербург, наб. реки Мойки, 102, лит А.  
Проектная декларация размещена на сайте [www.artviewhouse.com](http://www.artviewhouse.com)

# 20<sup>(08)</sup> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

25 мая

10:15–11:30

**ЗАЩИТА АВТОРСКИХ ПРАВ В ЭПОХУ ИНТЕРНЕТА: РОЛЬ БОРЬБЫ С ПИРАТСТВОМ В ИНТЕРНЕТЕ В РАЗВИТИИ ЛЕГАЛЬНОГО КОНТЕНТА**  
Технологии для лидерства

Конгресс-центр,  
Конференц-зал D4

10:15–11:30

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЮРИСДИКЦИИ — ПУТЬ К ЭКОНОМИКЕ ДОВЕРИЯ ЧЕРЕЗ УЛУЧШЕНИЕ ПРАВОВОЙ СРЕДЫ ДЛЯ БИЗНЕСА**  
Россия: используя потенциал роста

Конгресс-центр,  
Конференц-зал B2

10:15–11:30

**СТАНУТ ЛИ БЮДЖЕТНАЯ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА ФАКТОРАМИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА?**  
Россия: используя потенциал роста

Конгресс-центр,  
Конференц-зал D1

10:15–11:30

**ОТ ИНДУСТРИИ 4.0 К ИНДУСТРИИ X.0: КАК РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ МОГУТ ИЗМЕНИТЬ РЫНОК ИЛИ ОБЕСПЕЧИТЬ РОСТ ПРОИЗВОДСТВА С ПОМОЩЬЮ УМНЫХ АКТИВОВ, ПРОДУКТОВ И УСЛУГ**  
Россия: используя потенциал роста

Павильон G,  
Конференц-зал G3

10:15–11:30

**УВЕЛИЧИТЬ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ЖИЗНИ К 2030 ГОДУ. КАК РЕШИТЬ ЗАДАЧУ?**  
Россия: используя потенциал роста

Павильон G,  
Конференц-зал G4

10:15–11:30

**ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОРЫВ: ИНФРАСТРУКТУРА И ТЕХНОЛОГИИ БУДУЩЕГО**  
Глобальная экономика в эпоху изменений

Павильон G,  
Конференц-зал G6

10:15–11:30

**ОТ ЛИЧНЫХ АМБИЦИЙ К ГЛОБАЛЬНОМУ ВИДЕНИЮ. САДХГУРУ**  
Беседы о будущем

Павильон G,  
Конференц-зал G7

12:00–13:15

**ЭКОНОМИКА ЗАМКНУТОГО ЦИКЛА: РОССИЙСКАЯ МОДЕЛЬ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ**  
Россия: используя потенциал роста

Конференц-зал 3.1  
(стенд Краснодарского края)

12:00–13:15

**АРКТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ. СЕВЕРНЫЙ МОРСКОЙ ПУТЬ КАК ДРАЙВЕР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**  
Глобальная экономика в эпоху изменений

Конгресс-центр,  
Конференц-зал B1

12:00–13:15

**РОЛЬ БИЗНЕСА В ГЛОБАЛЬНОМ РАЗВИТИИ: МОЖЕТ ЛИ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ БЫТЬ ВЫГОДНОЙ?**  
Глобальная экономика в эпоху изменений

Павильон G,  
Конференц-зал G2

12:00–13:15

**ФИНАНСОВО-БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА СТРАН С РАЗВИВАЮЩИМИСЯ РЫНКАМИ: ВЕРСИЯ 2.0**  
Глобальная экономика в эпоху изменений

Конгресс-центр,  
Конференц-зал D3

12:00–13:15

**КАК РЕАЛИЗОВАТЬ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ?**  
Россия: используя потенциал роста

Конгресс-центр,  
Конференц-зал D4

12:00–13:15

**ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ**  
Глобальная экономика в эпоху изменений

Конгресс-центр,  
Конференц-зал D1

12:00–13:15

**ПОИСК НОВЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ НА ГЛОБАЛЬНОМ РЫНКЕ**  
Глобальная экономика в эпоху изменений

Конгресс-центр,  
Конференц-зал B2

12:00–13:30

**РОССИЯ — ФРАНЦИЯ**  
Бизнес-диалог

Павильон F,  
Конференц-зал F3

12:00–13:15

**КОРПОРАТИВНОЕ ВОЛОНТЕРСТВО — МОДА ИЛИ ВКЛАД В РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА?**  
Россия: используя потенциал роста

Павильон G,  
Конференц-зал G1

12:00–13:15

**БУДУЩЕЕ ЭКОНОМИКИ: ОБРАЗОВАНИЕ КАК СФЕРА ИНВЕСТИЦИЙ**  
Россия: используя потенциал роста

Конгресс-центр,  
Конференц-зал D2

12:00–13:15

**ФОРКАСТ-2100. КАКИЕ ТЕХНОЛОГИИ БУДУТ ВОСТРЕБОВАНЫ В БУДУЩЕМ?**  
Технологии для лидерства

Павильон G,  
Конференц-зал G3

12:00–13:15

**ЦИФРОВАЯ ИНФРАСТРУКТУРА — ВЫЗОВ ИЛИ ВОЗМОЖНОСТИ?**  
Технологии для лидерства

Павильон G,  
Конференц-зал G4

12:00–13:15

**ОТ АТЛАНТИКИ ДО ТИХОГО ОКЕАНА: СОЗДАВАЯ ПРОСТРАНСТВО ДОВЕРИЯ**  
Глобальная экономика в эпоху изменений

Павильон G,  
Конференц-зал G6

12:00–13:15

**ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ. ОЛЕГ ТИНЬКОВ**  
Беседы о будущем

Павильон G,  
Конференц-зал G7

12:00–13:15

**ЗАСЕДАНИЕ КОНСУЛЬТАТИВНОЙ КОМИССИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО СОВЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Павильон G,  
Конференц-зал G22

14:00–16:00

**ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ**

Конгресс-центр,  
Зал конгрессов

16:30–17:45

**НОВЫЕ ИНФРАСТРУКТУРА И ТЕХНОЛОГИИ В СПОРТЕ. КАК ЭФФЕКТИВНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ?**  
Технологии для лидерства

Конференц-зал 3.1  
(стенд Краснодарского края)

16:30–17:45

**УМНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ДЛЯ УМНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ**  
Россия: используя потенциал роста

Конгресс-центр,  
Конференц-зал D1

16:30–17:45

**ОТ КАДРОВ К ТАЛАНТАМ. КАК БЫТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫМ В ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ?**  
Человеческий капитал в цифровой экономике

Конгресс-центр,  
Конференц-зал D2

16:30–17:45

**ЭКОСИСТЕМА ИННОВАЦИОННО-КРЕАТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ОТ ОБРАЗОВАНИЯ ДО УСПЕШНЫХ СТАРТАПОВ**  
Технологии для лидерства

Конгресс-центр,  
Конференц-зал D3

16:30–17:45

**НАУКА ДЕЛАЕТ ТО, ЧТО НЕ МОЖЕТ СДЕЛАТЬ ПОЛИТИКА**  
Глобальная экономика в эпоху изменений

Конгресс-центр,  
Конференц-зал D4

16:30–17:45

**РОБОТЫ — НАДЕЖНЫЕ ПОМОЩНИКИ ЛЮДЕЙ**  
Технологии для лидерства

Конгресс-центр,  
Зал Сбербанка

16:30–17:45

**ОТ УГЛЕРОДА К КИСЛОРОДУ: ЭКОНОМИКА НОВОЙ ЭПОХИ**  
Россия: используя потенциал роста

Конгресс-центр,  
Конференц-зал B1

16:30–17:45

**ПРАВО ВЫИГРАТЬ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ ДЛЯ ТРАДИЦИОННЫХ ИГРОКОВ**  
Технологии для лидерства

Конгресс-центр,  
Конференц-зал B2

16:30–17:45

**РОССИЯ — ЯПОНИЯ**  
Бизнес-диалог

Павильон F,  
Конференц-зал F3

16:30–17:45

**РОССИЯ — АФРИКА**  
Бизнес-диалог

Павильон G,  
Конференц-зал G1

16:30–17:45

**ЭФФЕКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ МЕДИКО-СОЦИАЛЬНОЙ ПОМОЩИ: ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ОБЩЕСТВА ИЛИ ГОСУДАРСТВА?**  
Россия: используя потенциал роста

Павильон G,  
Конференц-зал G2

16:30–17:45

**ПОТРЕБИТЕЛЬ ЗАТРАШНЕГО ДНЯ. КАК ЗАВОЕВАТЬ ДОВЕРИЕ?**  
Глобальная экономика в эпоху изменений

Павильон G,  
Конференц-зал G3

16:30–17:45

**ЦИФРОВИЗАЦИЯ — ОСНОВА БУДУЩИХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ СИСТЕМ**  
Глобальная экономика в эпоху изменений

Павильон G,  
Конференц-зал G4

16:30–17:45

**ЕВРАЗИЙСКОЕ СООБЩЕСТВО ЖЕНЩИН-ЛИДЕРОВ: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВО ИМЯ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ**  
Глобальная экономика в эпоху изменений

Павильон G,  
Конференц-зал G5

16:30–17:45

**БУДУЩЕЕ РАЗУМА. МИТТИО КАКУ**  
Беседы о будущем

Павильон G,  
Конференц-зал G6

16:30–17:45

**ТРАНСФОРМАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА ТРУДА. ОТВЕЧАЯ НА ВЫЗОВЫ**  
Человеческий капитал в цифровой экономике

Павильон G,  
Конференц-зал G7

# ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ 21<sup>(09)</sup>



**ROYAL PARK**  
С ВИДОМ НА ИСТОРИЮ

ЭЛИТНЫЙ КОМПЛЕКС  
НА ПЕТРОВСКОМ ОСТРОВЕ\*



**КОРТРОС®**  
Девелопер  
проекта

В окружении  
парков и воды



Принято считать, что вода оказывает положительное влияние на благосостояние и карьеру, оживляет эмоции и чувства. Большинство апартаментов окнами выходят на Малую Неву, живописный Петровский пруд, собственную бухту, стрелку Васильевского острова, Исаакиевский собор и другие достопримечательности Петербурга. Сверху «Royal Park» напоминает диковинный цветок, растущий на берегу Невы. Яхты и белоснежные катера на серебристой глади бухты придают особый шарм.

Петровский 2  
проспект, 2



На берегу  
Малой Невы



В окружении  
Петровского парка



Верхние этажи  
с террасами



Закрытая охраняемая  
территория

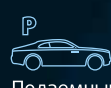
90%  
видовых  
апартаментов



Яхт-клуб  
в акватории



Прекрасный вид  
на Северную столицу



Подземный паркинг  
с удобным проездом



3 км. до Дворцовой  
площади

3Га  
Территория  
комплекса

**612-07-07**

ROYALPARK-SPB.RU

Лето 2018  
срок сдачи

\*ОСТИЖИТЕЛЬ: ROYAL PARK (АНГ) — КОРОЛЕВСКИЙ ПАРК (ИЖЕ) (АНГ) — ЛОК. ЗАСТРОЙЩИК: ООО «ПЕТРОВСКИЙ АЛЬЯНС» С ПРОЕКТИВНОЙ ДЕКЛАРАЦИЕЙ И РАЗРЕШЕНИЕМ НА СТРОИТЕЛЬСТВО МОЖНО ОЗНАКОМИТЬСЯ НА САЙТЕ ПРОЕКТА ROYALPARK-SPB.RU АДРЕС ОБЪЕКТА: САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ПЕТРОВСКИЙ ПРОСПЕКТ, УЧАСТОК 1,2. СРОК СДАЧИ II КВАРТАЛ 2018 Г.

# 22<sup>(10)</sup> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

## BRAND VOICE

Знания  
без отрыва  
от производства



**ВИКТОР ВЕНТИМИЛЛА АЛОНСО,**  
председатель Северо-Западного банка ПАО Сбербанк

**К**аждое новое поколение предпринимателей, выходящее на рынок, неизбежно сталкивается с одними и теми же проблемами: постоянные изменения законодательства, сложности во взаимодействии с финансовыми институтами, неумение применять современные инструменты на практике. При этом у малого предприятия, особенно если это стартап, совершенно нет времени, чтобы учиться на своих ошибках или повторять чужие.

Чтобы старт был «ап» (up), а не «даун» (down), начинающему бизнесмену приходится буквально на ходу добирать много знаний, которым, увы, не учат в экономических вузах, — ни один учебный план не успеет за изменениями в стране, не покажет, как справляться с кризисами, и не расскажет, как получить кредит в банке или общаться с крупным заказчиком.

**У**предпринимателей очень востребована актуальная информация, которую можно применить на практике в бизнесе. Например, в программе «Бизнес-класс», которую реализует Сбербанк совместно с Google, общее количество зарегистрировавшихся на обучение составляет уже около 30 тыс. человек. В том числе она популярна и на Северо-Западе — здесь участниками программы стали Ленинградская, Калининградская, Вологодская, Мурманская, Новгородская, Псковская области и Республика Карелия.

Причем принимают участие в программе не только начинающие предприниматели — можно выбрать одну из двух траекторий обучения: «Я хочу развивать существующий бизнес» и «Я хочу начать собственный бизнес». И в соответствии с этим уже планировать свое обучение. Начинающие предприниматели занимаются поиском бизнес-идеи и разработкой пошагового плана развития своего дела. В свою очередь, опытные участники анализируют слабые и сильные стороны своей компании, оценивают финансовые показатели и изучают клиентский опыт. Благо современные технологии позволяют делать это буквально без отрыва от производства в режиме онлайн, так что бизнес не остается без присмотра.

**П**очему Сбербанк занимается такой вроде бы непрофильной для себя деятельностью? Отнюдь не только из альтруистических соображений — таким образом мы готовим для себя грамотных клиентов.

У бизнеса достаточно много вопросов о том, как правильно сформировать структуру заимствований в компании, как применять различные инструменты, чтобы снизить риски и быть понятными контрагентам — зачастую крупным компаниям — и финансовым институтам. Нужно знать о возможностях пополнения оборотных средств, возникают вопросы по факторингу и контрактному кредитованию.

Ведь банк не ставит себе целью отказать малому предпринимателю в кредите — наоборот, задача по наращиванию кредитного портфеля в сегменте МСБ очень актуальна. И зачастую именно финансовая неграмотность мешает взаимодействию с финансово-кредитными организациями. Но цифры показывают, что малый бизнес становится все более грамотным — в Северо-Западном банке сегодня обслуживается более 196 тыс. компаний малого и среднего бизнеса.

26 мая

08:30–09:45

**ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕСА: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА**  
Бизнес-завтрак

Конгресс-центр,  
Зал деловых завтраков №1

08:30–09:45

**ЛЕКАРСТВЕННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ В РФ: ЧТО НАДО ДЕЛАТЬ?**  
Бизнес-завтрак

Конгресс-центр,  
Зал деловых завтраков №2

10:00–11:15

**НОВЕЙШАЯ ИСТОРИЯ БЛОКЧЕЙНА. КАК МЕНЯЮТСЯ ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ И БИЗНЕС**  
Технологии для лидерства

Конгресс-центр,  
Конференц-зал В1

10:00–11:15

**МАТЕМАТИКА В ЭПОХУ «ЦИФРЫ»**  
Технологии для лидерства

Конгресс-центр,  
Конференц-зал В2

10:00–11:15

**ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ. КОГДА НЕДОСТАТОЧНО ЧЕСТНОГО СЛОВА**  
Россия: используя потенциал роста

Павильон G,  
Конференц-зал F1

10:00–11:15

**ГЛОБАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК КЛЮЧЕВАЯ КОМПЕТЕНЦИЯ МОЛОДЫХ ЛЮДЕЙ**  
Международный молодежный экономический форум

Павильон G,  
Конференц-зал G1

10:00–11:15

**БИЗНЕС-НАВИГАЦИЯ ПО РОССИИ ДЕЛОВОЙ**  
Международный молодежный экономический форум

Павильон G,  
Конференц-зал G3

10:00–11:15

**КРУПНЫЕ РОССИЙСКИЕ И ИНОСТРАННЫЕ КОМПАНИИ VS. МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС: ВЗАИМНОЕ ДОВЕРИЕ ЗАКАЗЧИКА И ПОСТАВЩИКА**  
Россия: используя потенциал роста

Конгресс-центр,  
Конференц-зал D3

10:00–11:15

**СОВРЕМЕННЫЕ НЕЙРОТЕХНОЛОГИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА**  
Международный молодежный экономический форум

Павильон G,  
Конференц-зал G5

10:00–11:15

**ПРОРЫВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ БУДУЩЕГО: ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**  
Международный молодежный экономический форум

Павильон G,  
Конференц-зал G6

10:00–11:15

**РОЛЬ КРЕАТИВНЫХ ПРОСТРАНСТВ В СОВРЕМЕННОЙ ДЕЛОВОЙ СРЕДЕ**  
Человеческий капитал в цифровой экономике

Павильон G,  
Конференц-зал G7

11:45–13:00

**НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НА ПОРОГЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СИНГУЛЯРНОСТИ. КАК ОТКРЫТЬ ДВЕРЬ ДЛЯ НОВЫХ РЫНКОВ?**  
Россия: используя потенциал роста

Конгресс-центр,  
Конференц-зал D2

11:45–13:00

**ЗАЧЕМ ПОВЫШАТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ: QUI PRODESSE?**  
Технологии для лидерства

Конгресс-центр,  
Конференц-зал D4

11:45–13:00

**НОВЫЕ ЛИДЕРЫ В ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СФЕРЕ. ВЫЙТИ НА МИРОВОЙ РЫНОК**  
Россия: используя потенциал роста

Конгресс-центр,  
Конференц-зал D5

11:45–13:00

**ИНФРАСТРУКТУРА СОБЫТИЙ. ИНВЕСТИЦИИ В КАЧЕСТВО**  
Россия: используя потенциал роста

Конгресс-центр,  
Конференц-зал B1

11:45–13:00

**ДЕЛИСЬ И ЗАРАБАТЫВАЙ. ЭКОНОМИКА СОВМЕСТНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ**  
Глобальная экономика в эпоху изменений

Конгресс-центр,  
Конференц-зал B2

11:45–13:00

**«ЗОЛОТАЯ» РЫБА: ФАКТОРЫ ДОЛГОСРОЧНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЫБОЛОВСТВА**  
Россия: используя потенциал роста

Павильон F,  
Конференц-зал F1

11:45–13:00

**ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО — БУДУЩЕЕ СТРАНЫ**  
Международный молодежный экономический форум

Павильон G,  
Конференц-зал G2

11:45–14:45

**ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ПЕРЕД ИНВЕСТОРАМИ И ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ ВЕНЧУРНЫХ ФОНДОВ**  
Международный молодежный экономический форум

Павильон G,  
Конференц-зал G6

11:45–13:00

**МОЛОДЕЖЬ В «ЭПОХУ POST-TRUTH»: КАКОВЫ КРИТЕРИИ РЕАЛЬНОСТИ?**  
Международный молодежный экономический форум

Павильон G,  
Конференц-зал G7

13:30–14:15

**СОЗДАВАЯ ОБЩЕСТВО СОПЕРЕЖИВАНИЯ: КАК РАЗВИВАТЬ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ?**  
Международный молодежный экономический форум

Павильон G,  
Конференц-зал G3

14:15–15:00

**ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ НА СЛУЖБЕ БИЗНЕСА**  
Международный молодежный экономический форум

Павильон G,  
Конференц-зал G3

15:00–15:45

**СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К МАРКЕТИНГУ: КАК ПОСТРОИТЬ ЭФФЕКТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ПОТРЕБИТЕЛЕМ**  
Международный молодежный экономический форум

Павильон G,  
Конференц-зал G3

15:15–16:30

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ПОКОЛЕНИЯ Z. СЛОЖНОСТИ ЗАПУСКА БИЗНЕСА**  
Международный молодежный экономический форум

Конгресс-центр,  
Зал деловых завтраков №1

15:15–16:30

**ЛУЧШАЯ ЖИЗНЬ — ДЛЯ БУДУЩИХ ПОКОЛЕНИЙ**  
Международный молодежный экономический форум

Павильон G,  
Конференц-зал G4



Отдел продаж:  
Санкт-Петербург, Лахта,  
ул. Новая, д.51, корп.26  
(812) 425-0-425  
лахтапарк.рф



## ДОМА НА ТРИ СЕМЬИ

С СОБСТВЕННЫМ ЗЕМЕЛЬНЫМ УЧАСТКОМ

• РАССРОЧКА ДО 5 ЛЕТ •

ЗАПОВЕДНЫЙ УГОЛОК МЕГАПОЛИСА

# 24<sup>(12)</sup> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

**Г**убернатор Санкт-Петербурга Георгий Полтавченко — об инвестиционной привлекательности города, его конкурентных преимуществах, работе в условиях «беспрецедентного давления» и о том, что в глобальном плане Петербург по-прежнему недооценен.

**Расскажите, пожалуйста, об основных результатах ПМЭФ-2017 и о ваших ожиданиях от ПМЭФ-2018.**

— Прошлый форум был самым масштабным за всю свою историю. Он собрал более 14000 участников из 143 стран мира, глав 700 компаний из России и 400 иностранных компаний. Причем удачными получились и деловая, и дискуссионная составляющие. Переговорные комнаты работали с утра до позднего вечера, заключено очень много сделок. Санкт-Петербург подписал порядка 50 соглашений на сумму 248,5 млрд рублей. Если добавить к ним еще семь, подписанных крупными компаниями и вузами Петербурга, а это примерно 60 млрд рублей, объем заявленных инвестиций в развитие города превысил 300 млрд.

Сегодня мы видим, что тема пленарного заседания ПМЭФ-2017 с участием президента РФ Владимира Путина — «На пороге новой экономической реальности» — оказалась во многом пророческой: новая реальность уже наступила, причем не только для нашей страны. Ломается многолетний порядок, страны отказываются от достигнутых ранее договоренностей в торговле, от взятых на себя политических обязательств. Грубо нарушаются нормы международного права, прежде всего — в отношении нашей страны.

Поэтому девиз ПМЭФ-2018 — «Создавая экономику доверия» — звучит более чем актуально. Петербург, как и Россия, по-прежнему открыт для сотрудничества. Кто сегодня придет к нам с деньгами и технологиями, на следующем этапе прорывного развития России получат хороший доход. Кто будет колебаться или уйдет, упустит выгоду и потеряет российский рынок. Я думаю, все это понимают. А Петербург — один из самых надежных и выгодных объектов для инвестирования в нашей стране.

**Год назад Петербург вошел в топ-20 Национального рейтинга состояния инвестиционного климата. Отразило ли ухудшение международной обстановки на инвестиционной привлекательности города?**

— Руководители Агентства стратегических инициатив, составляющего этот рейтинг, уже не раз объясняли, что по нему нельзя судить об инвестиционной привлекательности региона. Если бы существовала прямая зависимость между объемом или динамикой инвестиций, привлеченных субъектом РФ, и местом в рейтинге, Петербург уже по итогам 2016 года мог бы стоять на первой строчке или, во всяком случае, быть одним из первых. Результат у города был очень приличный, индекс физического объема инвестиций в основной капитал составил

131,1%, лучшую динамику показала только Камчатка.

По итогам 2017 года Санкт-Петербург также сохранил привлекательность для бизнеса. Город уверенно входит в четверку лидеров среди российских регионов по объему инвестиций с результатом 658 млрд рублей.

Национальный рейтинг инвестиционного климата оценивает другое. Он характеризует распространенность передовых практик по созданию условий для ведения бизнеса. Мы многое сделали за прошедший год на этом направлении, от сокращения сроков и объемов административных процедур до перехода на электронный документооборот всей строительной отрасли. Поэтому мы надеемся продвинуться в рейтинге АСИ, который, по уже сложившейся традиции, будет представлен на ПМЭФ. Надеюсь — существенно.

Но международная обстановка и, соответственно, инвестиционная привлекательность Петербурга тут ни при чем. Это в чистом виде работа города.

**В таком случае как вы оцениваете снижение прямых иностранных инвестиций в Петербург? По са-**

**мым свежим данным Центробанка, за прошлый год они сократились с \$7,6 млрд до \$5,9 млрд.**

— Было бы странно, если бы они выросли с учетом беспрецедентного, не имеющего аналогов давления на сотрудничающие с нами государства и частные компании. Но этот промежуточный результат я считаю совершенно не критичным для устойчивого развития Петербурга.

Сейчас иностранные инвестиции уже не влияют на экономику города так сильно, как раньше, когда зависимость была практически линейной. Обратите внимание: все четыре последних года иностранные инвестиции в Петербург снижались. От \$13,5 млрд в последнем досанционном году до \$5,9 млрд в 2017-м.

А, например, инвестиции в основной капитал петербургских предприятий, наоборот, выросли с 475 млрд рублей в 2013-м до нынешних 658 млрд рублей. Причем это лишь оперативные данные Росстата, точная цифра в конце года наверняка будет выше.

То же и с главным индикатором состояния экономики — валовым региональным продуктом. На фоне снижения иностранных инвестиций валовый региональный про-

дукт Санкт-Петербурга вырос с 2,5 трлн в 2015-м до 3,7 трлн в 2016-м. И в 2017-м, по нашим оценкам, он также увеличился более чем на 2%. И заделы по разным отраслям у города такие, что ускорить развитие экономики иностранные капиталы могут, а вот затормозить не получатся.

**И все-таки снижение по иностранным инвестициям довольно существенное. Что думаете о его причинах?**

— Обстоятельный анализ проведем, когда получим подробный расклад по отраслям и видам капиталовложений. Но процесс, я считаю, абсолютно объективный.

Во-первых, прямые иностранные инвестиции в Петербург в 2011–2014 годах, насколько я знаю, как минимум наполовину были кредитами. Они более мобильные, чем инвестиции в основной капитал, их легче привлечь, но сейчас их нужно возвращать. А перезанять на Западе стало намного труднее. И не случайно по 2017 году в городе прослеживается тенденция замещения этих денег за счет замещения в внутреннем рынке — уже для финансирования инвестиций в основной капитал.



**ГЕОРГИЙ ПОЛТАВЧЕНКО**

# Затор мозить не получится



Во-вторых, в 2017 году российский бизнес, столкнувшийся за границей с угрозой санкций, начал возвращать капиталы в страну. Не секрет ведь, что многие инвестиции лишь номинально были иностранными. На самом деле это были деньги российские, проходившие через кипрские и прочие офшоры. И, например, очень существенный рост инвестиций в операции с недвижимостью, зафиксированный в Петербурге в 2017-м и I квартале 2018 года, во многом связан с тем, что наш город сейчас — выгодная точка приложения капитала. Но уже не иностранного, а «домашнего». В глобальном измерении Петербург все еще недооценен, и на росте интереса к городу можно неплохо заработать — с учетом успешно проведенного Кубка конфедераций и, надеемся, успешного чемпионата мира по футболу, роста популярности ПМЭФ и Санкт-Петербургского культурного форума, строительства самого высокого в Европе здания «Лахта-Центра» и переезда «Газпрома», уже привлеченных в город конгрессных мероприятий и других факторов.

В-третьих, значительную долю в прямых иностранных инвестициях всегда имеют операции с ценны-

ми бумагами и валютой. А Петербург не этим силен. Мы привыкли зарабатывать не на спекуляциях, а своим трудом. У нас начинает приносить плоды проводимая с 2014 года политика импортозамещения. И на ее фоне обычных, в общем-то, для бизнеса историй «я тебе дам кредит, а ты купишь у меня на эти деньги то-то и то-то» становится все меньше и меньше. Мы перестали закупать за границей все, вплоть до канцелярских скрепок, и уже многое делаем сами. На ПМЭФ-18 я подписываю еще несколько соглашений по развитию в Петербурге новых производств. Диапазон — от стратегических для нашей страны отраслей до выпуска медицинских изделий из пластика.

**То есть, иначе говоря, петербургская экономика приспосабливается к жизни в условиях возрастającego санкционного давления?**

— По большому счету она уже приспособилась. Целый ряд самых разных показателей говорит об устойчивом экономическом развитии города. Второй год подряд у нас остается максимальным число занятых в экономике — свыше 3 млн человек. Растет номинальная и реальная за-

работная плата. Экспорт в 2017 году показал рост более чем на 37% и почти достиг рекордного уровня 2008 года — \$21,8 млрд. Причем на фоне снижения удельного веса минеральных продуктов в структуре экспорта. У нас практически во всех сферах сформированы инвестиционные портфели на несколько лет вперед. Задел в промышленности — более 180 млрд рублей, заявленные планы по гостиничной инфраструктуре — 100 млрд рублей.

Еще раз повторю — устойчивость экономики Санкт-Петербурга к внешним воздействиям намного выше, чем 10–15 лет назад. Из 90-х годов прошлого века наш город вышел, получая примерно 60% доходов бюджета в качестве прибыли компаний и менее 20% — в качестве поступлений по НДФЛ.

То есть деньги в городе были, временами даже немаленькие, но экономика частью не работала, частью сидела в тени. И, когда, например, после мирового финансового кризиса 2008 года прибыль у крупных предприятий упала, городу пришлось урезать бюджет на 100 млрд, по тем временам — почти на треть. Сейчас картина совсем другая. В трудной ситуации 2014–2016 го-

дов никаких секвестров бюджета правительство города не допустило. Доля НДФЛ в доходах Петербурга за 2017 год — 43,5%. А связано это главным образом с созданием новых рабочих мест и выходом экономики из тени. С 2010 по 2016 год стоимость основных фондов по полному кругу предприятий Петербурга увеличилась примерно в 2,5 раза — с 2,6 трлн до 6,5 трлн рублей.

**Индекс физического объема ВВП за год — 102,3%. Достаточно ли этого для нашего мегаполиса?**

— Санкт-Петербург — часть России. С учетом российских реалий это хороший результат. Он традиционно лучше российского, в среднем по стране за 2016 год статистика дает 100,8%. Кроме того, по динамике ВВП Петербург уже не один год подряд хоть и незначительно, но опережает Москву.

Члены Экономического совета Петербурга говорят, что за счет этого постепенно сокращается разрыв между двумя нашими городами по уровню жизни, казавшийся непреодолимым в конце 1990-х. Но мы, конечно же, сравниваем Петербург прежде всего с самим Петербургом. А для города это самые высокие темпы роста за последние 5 лет. Надеюсь, в 2018 году нам удастся сохранить их на том же уровне.

При реализации составленных городом стратегических программ мы планировали к 2030 году добиться прироста инвестиций порядка 5% в годовом измерении. Эксперты из компании McKinsey, консультировавшие нас в 2016 году, считают именно такую цифру необходимой для решения всех существующих и перспективных городских проблем за счет собственных средств Петербурга.

**Это означает увеличение внешних темпов почти в 2 раза. Что вы считаете главными резервами города?**

— Главный резерв — отрасли, которые опираются на конкурентные преимущества Петербурга, связанные с «экономикой знаний». Это прежде всего промышленность, высокие технологии, IT-индустрия. Они обеспечены широким набором налоговых льгот, город то и дело создает для них новые инструменты поддержки, от Фонда развития промышленности до региональных инжиниринговых центров и центров обработки данных. На ПМЭФ-2018 президент фонда «Сколково» Виктор Вексельберг на стенде Санкт-Петербурга торжественно вручил нашему городу памятную табличку регионального оператора фонда в Санкт-Петербурге, который учреждается на базе холдинга «ЛЕНПОЛИГРАФМАШ».

Кроме того, важно развивать услуги в таких сферах, как образование, медицина, не сбавлять обороты в реализации инфраструктурных проектов, шире привлекать частный капитал по схеме ГЧП. Все это Петербург сейчас делает. В среднесрочной перспективе на роль одного из лидеров по темпам роста будет претендовать туризм — по мере строительства конгрессно-выставочных мощностей, снижения фактора сезонности, развития событийного, круизного, медицинского туризма. В этом году мы ожидаем не менее 8 млн гостей, после чемпионата мира рассчитываем на прибавку в 1 млн в следующем году, а в ближайшие 5 лет планируем выйти на уровень порядка 12 млн.

РЕДАКЦИЯ

# Тренды арендного дохода

Спрос на инвестиционное жилье заметно смещается в сторону обслуживаемых апартаментов. По доходности они уже обогнали банковские вклады и арендные квартиры, а по надежности сохранности вложений — ценные бумаги и инвестиции в валюту.



МАРИЯ МОКЕЙЧЕВА  
maria.mokeycheva@dp.ru

Экономическая ситуация, сложившаяся в последние месяцы, заставила инвесторов снова переосмыслить актуальность своих вложений: с момента очередного падения курса рубля застройщики апартаментов фиксируют 20%-ный рост обращений от потенциальных клиентов.

## Ставка на проценты

При этом еще 2–3 года назад «тихой гаванью» для инвестиций считалось ликвидное жилье в целом. Сейчас же, когда снова выросла инфляция, традиционные инвестиции в жилую недвижимость уже не интересны. Она приносит владельцу не более 3–4% в год. При этом владельцу квартиры приходится тратить время на поиск и обслуживание арендаторов, а проживающие не получают полноценный сервис. Долгосрочные банковские вклады приносят 6–8% годовых, при этом ставка доходности остается неизменной на весь период действия вклада.

Апартаменты в этом плане оказались более гибким инструментом: арендодатель может повышать ставку в пиковые сезоны и понижать в остальные, тем самым регулируя максимальную заполняемость. Общая доходность при этом будет колебаться в пределах 8–12%, при этом инвестиционных рисков практически нет. Поэтому апартаменты все чаще приобретают для сдачи в аренду. Так, по данным NAI Besaг, доля инвестиционных покупок в I квартале 2018 года достигла 65%, во II–IV кварталах ожидается усиление тренда.

Стоит отметить, что инвестиции в сервисные апартаменты — это в прямом смысле слова пассивный доход. Участие владельца в решении операционных вопросов сведено к минимуму. Даже коммунальные платежи вносит управляющая компания, не говоря уже про заключение договоров с арендаторами, их временную регистрацию и ремонт апартаментов.

## В центре событий

В I квартале 2018 года объем предложения рынка апартаментов в городе, по данным NAI Besaг, составил 5308 юнитов в 36 комплексах, из которых 51% относится к формату buy-to-let, а 49% — к формату buy-to-live. Выбор достаточно велик, поэтому, планируя вложение средств, следует оценить востребованность апарт-отеля. Зависит она в первую очередь от локации — насколько удачно он расположен относительно метро и общественного транспорта, вокзалов, достопримечательностей и деловых центров. Например, апарт-



отель Prime Residence, относящийся к формату buy-to-let, расположен в 200 м от Невского пр., рядом с Невой и Александро-Невской лаврой. До ближайшей станции метро «Площадь Александра Невского» — 5 минут пешком, до Московского вокзала — 10 минут на транспорте. Это повышает востребованность апарт-отеля как среди туристов, так и среди тех, кто приезжает в город работать на долгий срок.

При этом стоимость приобретения обслуживаемых апартаментов, по оценкам экспертов, оказывается на 15–20% ниже квартир в аналогичной локации. Например, цена апартаментов 29 м<sup>2</sup> в Prime Residence составляет 4,6 млн рублей, тогда как стоимость входа в жилой проект с подобным расположением и качеством начинается от 6 млн рублей.

При этом апартаменты дороже с точки зрения аренды — за счет наличия профессиональной управляющей компании, обслуживающей апартаменты, а также за счет разнообразной инфраструктуры, делающей пребывание в комплексе более комфортной. Так, в Prime Residence



предусмотрены фитнес-зона, коворкинг с трансформирующимся кинотеатром и собственный ресторан. За счет более высоких ставок аренды и более низкой цены сокращается срок окупаемости покупки.

## Зафиксировать доход

Особенностью сервисных апарт-отелей является наличие нескольких доходных программ с разным уровнем доходности. Чтобы не зависеть от уровня заполняемости отеля и сдачи конкретного съезда, существует программа с фиксированной ставкой. Она обычно пользуется попу-

лярностью у начинающих инвесторов, не желающих рисковать.

Например, в отеле Prime Residence инвесторам предлагается программа, по которой в течение 3 лет с момента ввода в эксплуатацию УК обязуется выплачивать собственнику по 32 тыс. рублей ежемесячно вне зависимости от востребованности апартаментов. В этом случае доходность актива составит около 8,5%. Затем можно заключить договор с УК на управление апартаментом по программам, предусматривающим разделение арендных платежей между арендодателем и УК в пропорции 80/20 или 90/10. С учетом средней заполняемости петербургских апарт-отелей 80% (при краткосрочной и среднесрочной аренде) прибыль собственника может достигать 12% годовых.

Кроме того, нельзя забывать про рост капитализации самого актива как в процессе строительства объекта, так и после его ввода в эксплуатацию. Так, от котлована до сдачи здания стоимость апартаментов вырастает на 15–25%, а затем актив растет на 2–3% в год. Конечно, ка-

чественное жилье также растет в цене, но в случае с сервисными апартаментами за ростом капитализации следит УК — ведь от инвестиционного потенциала объекта зависит и ее существование.

## Привлечь инвестора

Международные гостиничные сети не слишком активно строят в России недорогие и качественные гостиницы, а в жилом секторе нет того набора инфраструктурных опций, которые пользуются спросом у современного арендатора, особенно если это касается поиска жилья для работников крупной компании.

Таким образом, апартаменты представляются «золотой серединой», которая будет одинаково востребована и для долгосрочной, и для краткосрочной аренды, а значит, выгодна и инвестору, и конечному пользователю. При этом пока все расчеты показывают, что какой бы сценарий использования купленного апартаментов ни был выбран — жить самому, сдавать, продать — ни один из них не обещает инвестору негативных финансовых последствий.

## СЕРГЕЙ ВОРОНКОВ: «УМНЫЕ» ПЛОЩАДКИ – ПРОДУКТ КРЕАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ»



Третий год подряд конгрессно-выставочный центр «Экспофорум» становится местом проведения Петербургского международного экономического форума.

В этом году здесь во время 22-го ПМЭФ пройдут более 90 сессий и дискуссий с участием полутора десятков тысяч бизнес-делегатов со всего мира.

О конгрессно-выставочном центре «Экспофорум» как особенной smart-площадке, способной принимать события столь высокого уровня, рассказывает генеральный директор «ЭкспоФорум-Интернэшнл» Сергей Воронков.

– В 2017 году Петербургский международный экономический форум собрал в «Экспофоруме» рекордное количество участников – более 14 000 человек. Его темой стал поиск нового баланса в глобальной экономике. В этом году речь идет об экономике доверия. Как это применимо к выставочному бизнесу?

– Конгрессно-выставочная сфера – одна из самых чутких к трендам и быстро развивающихся по сравнению с традиционными отраслями. Мы проводим десятки профессиональных мероприятий и видим изменения в разных сферах: от ТЭК до аграрной промышленности, от транспорта до театральных подмонок. В конечном счете победу в глобальной конкурентной борьбе идеям, технологиям, продуктам, событиям и целым странам обеспечивает именно доверие. Как организаторы мероприятий и площадок, мы все время стремимся к лучшему качеству предоставления услуг на всех уровнях, к созданию максимального комфорта для наших партнеров, экспонентов, посетителей. Взамен получаем то самое доверие, которое помогает выстраивать эффективные отношения.

– В событийной индустрии часто говорят о smart-управлении, smart-проектах, smart-площадках. Как вы относитесь к концепции smart?

– Организаторы мероприятий по всему миру сталкиваются с глобальными вы-

зовами: конкуренция идей, финансовый кризис, рост требований к качеству событий, меняющиеся запросы делегатов. И smart venues, «умные» площадки будущего, становятся центрами сборки компетенций, производства знаний, успешно решают задачи организаторов мероприятий, создают особый уровень комфорта для пользователей. «Умные» площадки – продукт креативной экономики в постиндустриальном обществе. «Экспофорум» – одна из них. Здесь наши гости могут испытать новый опыт и взаимодействовать максимально эффективно. «Экспофорум», построенный по стандартам Всемирной ассоциации выставочной индустрии, имеет всю необходимую инфраструктуру и сервисы для этого.

– «Человеческий капитал в цифровой экономике» – один из тематических блоков ПМЭФ. Smart-события – это ведь и про людей?

– Да. Главная ценность «умных» площадок и компаний – профессионалы, их интеллектуальный и креативный капитал. Они создают добавочную ценность в событиях. Меняются форматы и дизайн мероприятий, приходит иное поколение посетителей. Организаторы проектов должны произвести впечатление на участников выставок и конгрессов, инвент-индустрия прошла путь от «торговли» и «бренда» к «содержанию». Новый потребитель

воспринимает мероприятие как приключение, хочет получить оригинальный, насыщенный контент. «Умная» площадка должна быть конкурентной, создавать благоприятную среду: не просто подходить под мероприятие, а решать сразу несколько задач – от экономики проекта до оптимизации организационных процессов. Кстати, остро стоит вопрос профессиональной подготовки smart-специалистов.

– Как «Экспофорум» создает конкурентное превосходство?

– «Экспофорум» – новейший конгрессно-выставочный комплекс России. В 2017 году он вошел в мировую топ-25 площадок по версии EventMB, в 2018 – в шорт-листе премий Exhibition News Awards 2018 и «Здание года – 2018». «Экспофорум» принимает более сотни мероприятий в год, включая ПМЭФ, Петербургский международный газовый форум, авторитетные медицинские, IT-, промышленные и социальные мероприятия. Концепция и дизайн комплекса разработаны с учетом опыта европейских и азиатских конгресс-центров. Основные достоинства «Экспофорума» – многофункциональность и возможность трансформации.

– Как это работает?

– Мобильные звукопроницаемые перегородки меняют конфигурацию залов, можно регулировать площадь,

количество посадочных мест, формировать технологические коридоры, выставочные и банкетные зоны. Самый вместительный зал может быть кинозалом: там есть амфитеатр на 1121 место и широкоформатный экран 24x10 м – один из самых больших в России. Все это помогает развивать мультимедийные проекты. Например, во время концерта оркестра «Таврический», исполнявшего «Кармину Бурану», на экране демонстрировалось песочное шоу – слушатели стали зрителями.

– Какие тренды наблюдаете? Какими проектами гордитесь?

– Сращивание, слияние форматов. Снижается доля выставок, растут конгрессы и ивенты, появляются новые культурные проекты, например, концерты оркестра «Таврический» в «Экспофоруме». Люди приезжают на что-то необычное, концептуальное, содержательное. Внедряем edutainment, объединяющий пользу и развлечения, учебу, работу и «фан». Многие проекты укрупняются, в тренде – зонтичные мероприятия. Так, в конце ноября в «Экспофоруме» пройдут Дни промышленности и инноваций: форум «Российский промышленник», Инновационный форум, выставка «Защита от коррозии», конкурсы профессионального мастерства. Это более 200 мероприятий и 70 000 посетителей – всех, кто поддерживает инновации, промышленность, современные образовательные практики.

– «Экспофорум» участвует в SPIEF Investment & Business Expo в рамках ПМЭФ?

– «Экспофорум» предстанет на объединенном стенде Санкт-Петербурга в зоне VR вместе с Особыми экономическими зонами, Эрмитажем и проектом «Альпе паруса». Приходите на стенд, усаживайтесь в кресло, надевайте очки виртуальной реальности – я проведу для вас экскурсию по нашему центру, покажу все самое интересное и уникальное!

Беседовала Ирина Павлова

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

2–5  
ОКТАБРЯ  
2018

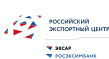


VIII ПЕТЕРБУРГСКИЙ  
МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ГАЗОВЫЙ ФОРУМ

ПРИ УЧАСТИИ



МИНПРОТОР  
РОССИИ



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



ПАРТНЕР  
КОНГРЕССНОЙ  
ПРОГРАММЫ



КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР

**ЭКСПОФОРУМ**  
**GAS-FORUM.RU** 18+

+7 (812) 240 40 40  
(доб. 2168, 2122)  
gf@expoforum.ru

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР



ПАРТНЕРЫ



РЕКЛАМА

СЕРГЕЙ МОХНАРЬ

# Наш опыт востребован на рынке

**Какие направления деятельности являются сейчас приоритетными для ПСК? Какова динамика роста оборота компании за последние годы?**

— В строительный холдинг «ПСК» входит шесть подразделений: «ПСК-Недвижимость», «ПСК-Инжиниринг», «ПСК-Механизация», «ПСК-Фасад», «ПСК-Проект» и «ПСК-Инвест». За 10 лет холдинг как застройщик, инвестор и генподрядчик реализовал 52 проекта и стал одной из крупнейших генподрядных организаций Северо-Запада России. В 2014 году мы начали развивать собственные девелоперские проекты: строительство жилых домов бизнес-класса в исторической части города, а также многофункциональных жилых комплексов. Это, в частности, позволило нам увеличить оборот с 2015 года в 2,5 раза. За последние годы мы построили более 92 тыс. м<sup>2</sup> жилья, еще 60 тыс. м<sup>2</sup> находится в стадии активного строительства. Еще три объекта общей площадью 58 тыс. м<sup>2</sup> будут выведены в ближайшее время в продажу.

**Что сподвигло вас заняться девелопментом и продолжите ли вы работать как генподрядчик?**

— За 13 лет на рынке мы прошли путь от простого подрядчика до генподрядчика, а теперь как этап естественного развития ПСК мы видим переход в область девелопмента. Мы стали более крупной компанией, более опытной, заработали хорошую репутацию. Пришло время двигаться дальше.

Мы, конечно, продолжим работать как генподрядчик, поскольку наш строительный опыт востребован на рынке. Ведь будучи генподрядчиком мы получили колоссальный опыт, построив десятки разноплановых зданий и объектов инфраструктуры. Мы строили и в исторической части города, и на его границах. Мы анализировали спрос на жилье в этих районах и пожелания покупателей. Вот весь этот опыт мы и применяем теперь в нашей девелоперской практике. Девелопмент позволяет нам реализовать нашу философию, наши задумки и удовлетворить потребность в самореализации. Это шанс сделать среду, в которой мы живем, лучше. Ведь роль девелопера позволяет проработать весь проект целиком — от «А» до «Я».

Совмещать эти роли также весьма удобно. Ведь дома по нашим проектам мы строим сами — у нас не возникает проблем со сроками сдачи, да и весь цикл строительства гораздо проще держать под контролем.

**Какие проекты сейчас находятся в работе у «ПСК»?**

— Наши объекты бизнес-класса — ЖК LOOK на Лиговском пр. и ЖК «Дипломат» на пр. Бакунина в Центральном районе города находятся на стадии сдачи в эксплуатацию. В Выборгском районе строится апарт-комплекс LIKE со сдачей в 2019 году.

**Вы упомянули новые объекты, которые будут выведены в продажу.**

— В июне мы планируем открыть продажи в двух девятиэтажных домах комфорт-класса в Славянке, а в июле стартуют продажи нашего второго жилого комплекса бизнес-класса на пр. Бакунина. Общая жилая площадь этих объектов составит около 60 тыс. м<sup>2</sup>. Оба проекта хоть и будут стилистически перекликаться с уже построенными нами домами, но все же представляют собой новые архитектурные решения.

Мы очень внимательно относимся к архитектуре, не позволяем себе быть «вторичными». Клонирование домов — это не наш вариант. Ведь внешний вид жилого дома — это один из важнейших факторов при выборе жилья независимо от его класса.

**Как вы выбираете участки для новых объектов?**

**П**очему выгодно одновременно строить объекты разных классов, как компания выросла из простого подрядчика до девелопера и к чему может привести укрупнение рынка после вступления в силу поправок к закону о дольщиках, рассказал в интервью «Деловому Петербургу» генеральный директор ООО «ПСК-Недвижимость» Сергей Мохнар.



— Принцип очень простой — нас интересуют места, которые будут интересны и комфортны будущим жителям в силу своего расположения и наличия инфраструктуры. Но, к сожалению, адекватных предложений на земельном рынке очень и очень мало. Особенно сложно найти хорошее место для строительства элитной недвижимости — в этом сегменте местоположение играет определяющую роль. Если место неудачное, то этот факт прекрестит все достоинства проекта как такового.

#### А как в целом обстоит ситуация на рынке земли?

— Большая проблема — завышение цен. У нас все еще считается, что девелопмент — это очень высокомаржинальная сфера деятельности. Но это уже давно не так. И, скорее всего, цены еще вырастут из-за повышенного спроса — в I квартале, по данным консалтинговой компании Rusland SP, жилищные девелоперы купили 18 га земли, что на 15% больше земельных участков, чем за аналогичный период прошлого года. Это связано, конечно, с приближающимся вступлением в силу поправок к закону о дольщиках — девелоперы стремятся успеть получить разрешение на строительство по старым правилам.

Впрочем, приобретенные земли еще не означают, что в ближайшее время на ней можно будет что-то построить. Поэтому чаще всего застройщики предпочитают небольшие участки, чтобы свести риски к минимуму. Особенно ценятся объекты с уже полученными разрешениями и всеми необходимыми для выхода на стройплощадку согласованиями.

#### Как меняется рынок недвижимости Петербурга с точки зрения спроса и предложения?

— В целом рынок растет. Так, в 2017 году было введено 3,5 млн м<sup>2</sup> жилья, и это на 13,5% больше, чем годом ранее. Судя по I кварталу 2018 года, есть шансы вырасти еще больше, чем годом ранее, — процентов на десять-пятнадцать. Если анализировать спрос и предложение, то можно выявить несколько тенденций. Во-первых, потенциальные покупатели жилья в Ленобласти все чаще стремятся найти подходящие для себя варианты в границах города. Поэтому спрос в области серьезно сократился, несмотря на то что жилье в области стоит значительно дешевле. Связано это с плохой транспортной доступностью областных населенных пунктов — к сожалению, развитие транспорт-

ной инфраструктуры в области так и не достигло уровня жилой застройки. Второй аспект — недостаточное развитие инфраструктуры в целом. Поэтому спрос на рынке Петербурга неплохо подогревается за счет покупателей из области. Вслед за спросом идут и строительные компании, которые, может, и продолжили бы строить в области, но в текущих условиях не хотят рисковать.

Еще одна тенденция касается элитного жилья. Дефицит мест под застройку, о котором говорилось ранее, приводит к тому, что все чаще на рынке появляются объекты, которые из-за своей локации не соответствуют заявленному классу. Как результат — плохие продажи, ведь покупатель элитного жилья может выбрать довольно долго: ему и так есть где жить. Он вообще может посмотреть на предложение и купить вместо квартиры яхту. Рынку не хватает предложений, адекватных запросам покупателей, притом что спрос на элитную недвижимость не снижался.

Еще одна тенденция — превышение предложения над спросом, пусть и небольшое. Это опять же связано с ожидаемыми летом законодательными корректировками. Девелоперы стремятся запустить максимальные объемы недвижимости из запаса в продажу, чтобы не рисковать после обновления закона о долевом строительстве. Но в конечном итоге это играет на руку покупателям — на рынке есть из чего выбрать.

#### За последние годы на рынок стремительно ворвались апартаменты, став средним звеном между жилой и коммерческой недвижимостью. Насколько это перспективное направление?

— Сегмент растет очень быстро, и предположительно к снижению я не вижу. В конкурентоспособности апартаментов можно было убедиться еще 3 года назад, во время кризиса. Так, еще в 2015 году в Москве из всех проданных жилых «метров» 40% пришлось на долю апартаментов, а предложение увеличилось в 1,5 раза.

В Петербурге эта ситуация повторилась спустя 2 года: в 2017 году рынок апартаментов у нас вырос вдвое. А I квартал текущего года уже показал рост 55% по отношению к I кварталу 2017 года. Поддерживает покупательский интерес информация о том, что спрос на аренду апартаментов растет примерно на 12%. Ведь большая часть покупателей рассчитывает на арендный доход. Это подтверждают темпы продаж в нашем комплексе LIKE. Если в ближайшее время не случится серьезных законодательных изменений, то продажи апартаментов всех классов будут расти и значительно обгонять рынок жилья в целом.

#### Растет ли конкуренция на строительном рынке? Какие качества сейчас нужны компаниям, чтобы выигрывать в конкурентной борьбе?

— Сейчас на 10 крупнейших игроков приходится около 56% рынка. Это говорит о том, что конкуренция очень высока. На более остро чувствуется нехватка небольших земельных участков — за ними идет настоящая охота. Обширные же площади покупают только большие компании, что опять же приводит к их укрупнению. Про качества девелопера могу ответить на примере ПСК. Для нас, как для компании, которая хочет быть успешной в современных рыночных реалиях, необходимо уметь строить дома разных классов и вести несколько проектов на разных стадиях готовности. И нам помогает наш опыт в строительстве, а также тщательный подход к выбору участка с оценкой его окружения и предполагаемого спроса: как много людей захотят тут жить, что это за люди и т.д.

Поэтому, например, в 2017 году мы решили попробовать новый для нас сегмент апартаментов, чему предшествовала весьма тщательная оценка наших возможностей и сегмента рынка в целом.

#### Меняется ли состав участников рынка?

— Последние годы кардинальных перемен не было — во многом потому, что все компании, работающие сейчас, уже пережили несколько кризисов. Они довольно гибкие и знают, как подстроиться под меняющиеся реалии. Поэтому ситуация будет оставаться стабильной.

#### Несмотря на изменения в законе о дольщиках?

— Конечно, не должно быть понятия «обманутый дольщик» в современном государстве в XXI веке. Поэтому инициатива властей, с одной стороны, правильная. Но возникают риски иного плана — можно ожидать того, что подавляющая часть рынка будет приходиться на долю всего нескольких особо крупных компаний. А это удар по конкуренции. Застройщики поменьше или победнее вынуждены будут уйти или искать какие-либо партнерские схемы работы. Если у компании не будет возможности приобрести землю не в кредит, если ее опыт меньше 3 лет, если у нее не будет на счетах хотя бы 10% от проектной стоимости строительства, то, пожалуй, «освободите вагоны».

В свою очередь, банкам, которые будут единственным источником финансирования, предстоит давать кредиты только тем застройщикам, у которых нет никаких нецелевых займов. Оценить это очень сложно и трудно. В итоге рынок получит рост цены на недвижимость, где будут учтены все дополнительные издержки, ставки по банковским кредитам и т.д. Как итог — риски для покупателя должны снизиться, но за это ему придется заплатить. На нашей деятельности эти изменения вряд ли отразятся. Нет каких-либо пунктов в новом законе, которым бы холдинг «ПСК» не соответствовал.

#### Как вы планируете развивать компанию? Какие цели и задачи перед собой ставите?

— Мы продолжим развиваться как девелопер. В ближайших планах компании — приобрести еще два участка для новых проектов.

Но, как и прежде, ключевой для нас останется стратегия сохранения сбалансированного портфеля проектов с точки зрения скорости реализации, емкости и маржинальности. Это позволит избежать рисков, когда ставка делается только на что-то одно, и дает возможность развиваться по разным направлениям.

**МАРИЯ МОКЕШЧЕВА**  
maria.mokeycheva@dp.ru

## О ДЕВЕЛОПМЕНТЕ

» Роль девелопера позволяет проработать весь проект целиком — от «А» до «Я». Это шанс сделать среду, в которой мы живем, лучше.

## ОБ АРХИТЕКТУРЕ

» Клонирование домов — это не наш вариант. Ведь внешний вид жилого дома — это один из важнейших факторов при выборе жилья независимо от его класса.

## ОБ АПАРТАМЕНТАХ

» Если не случится серьезных законодательных изменений, то продажи апартаментов всех классов будут расти и значительно обгонять рынок жилья в целом.

## ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ НА РЫНКЕ

» Можно ожидать того, что подавляющая часть рынка будет приходиться на долю всего нескольких особо крупных компаний. А это удар по конкуренции.

#### Биография Сергей Мохнар

→ В 1991 году окончил Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет (ЛЭТИ).  
→ Имеет профессиональный опыт в сфере недвижимости более 20 лет.  
→ Возглавлял риелторское агентство полного цикла.  
→ С 2004 года работает в сфере строительства и девелопмента.  
→ С 2014 года занимает должность генерального директора ООО «ПСК-Недвижимость».

#### Справка Петербургская строительная компания

→ Работает на рынке Санкт-Петербурга более 10 лет как застройщик, заказчик, генпроектировщик, генпроектировщик и инвестор.  
→ Реализовала более 52 проектов жилой и коммерческой недвижимости, социальной инфраструктуры, инженерных коммуникаций, реконструкции исторических зданий. Участвовала в строительстве олимпийских объектов в г. Сочи.



**МАРИЯ ТИРСКАЯ**  
maria.tirskaya@dp.ru

**Н**алоговыми льготами в Петербурге пользуется 6,1 тыс. компаний, суммарно льготы сэкономили им 20,7 млрд рублей. Именно столько составил объем выпадающих доходов городского бюджета за 2016 год от предоставления региональных налоговых льгот, сообщили «ДП» в комитете финансов Петербурга.

«На протяжении нескольких лет наиболее востребованными налоговыми льготами среди петербургских компаний являются стимулирующие льготы по налогу на прибыль организаций и налогу на имущество организаций», — отмечают в комитете финансов.

### Новые преференции

Самые выгодные условия предусмотрены для компаний, которые заключают специальные инвестиционные контракты (СПИК). В таком контракте участвуют три стороны: Российская Федерация, Петербург и инвестор. При вложениях от 750 млн рублей для последнего обнулят ставку налога на прибыль, зачисляемую в бюджет Петербурга.

Максимальная льгота предусмотрена для производителей одежды и обуви, лекарств, медицинских инструментов, компьютеров, машин и транспортных средств. При этом 90% доходов компании должно поступать от реализации товаров, произведенных в рамках СПИК. Пониженная ставка будет действовать до 2025 года.

Кроме того, компании, которые вложили в рамках СПИК не менее 300 млн рублей, освободят от уплаты налога на имущество в течение 5 лет.

Данный инструмент поддержки инвесторов является новым, соответствующий закон был принят городским парламентом в апреле 2018 года. Первым из петербургских производителей, подписавшим СПИК, стал «Герофарм». Договор предусматривает создание в Пушкине полного цикла производства жизненно необходимых лекарственных препаратов, в том числе инсулина и его аналогов. По данным комитета по промышленной политике и инновациям, к ним уже подано более 10 заявок на заключение СПИК предприятиями из разных отраслей. Общий объем инвестиций по проектам превышает 30 млрд рублей.

В этом году в Петербурге появится еще одна налоговая льгота. С такой инициативой выступил комитет по экономической политике и стратегическому планированию. Для стимулирования создания коммерческих центров обработки данных (ЦОД) для них будет снижена ставка налога на прибыль организаций с 18 до 13,5%. В течение первых 2 лет, с 2019 по 2020 год, ставка будет еще ниже — 12,5%. Условием получения льгот станут инвестиции в размере 500 млн рублей в строительство зданий для ЦОД и приобретение для них техники и оборудования. Такую же льготу предоставят для IT-компаний, которые поставляют свою продукцию на экспорт. Для них условием предоставления льготы станет получение не менее 70% доходов от экспорта программного обеспечения. Губернатор Георгий Полтавченко просил депутатов принять закон о поддержке IT-сферы до конца весенней сессии Законодательного собрания.

### Прибыльная история

Недавно условия предоставления налоговых льгот, которые действовали почти 10 лет, пришлось пересматривать. Дело в том, что в 2017 году вступили в силу поправки в Налоговый кодекс, которые



## Льгот стало больше

### В этом году перечень налоговых льгот в Петербурге, на которые может рассчитывать бизнес, пополнился новыми инструментами поддержки.

ударил по регионам — донорам. Федеральный бюджет стал забирать себе 3% из тех 20%, что составляет налог на прибыль, регионам осталось 17% (ранее соотношение было 2% и 18%). Для компаний с объемом вложений от 800 млн рублей в Петербурге много лет действовала сниженная ставка размера налога на прибыль — 13,5%. Такая же льгота была предусмотрена для резидентов особой экономической зоны, расположенной на территории Петербурга (площадки «Нойдорф» и «Новоорловская»).

Поскольку городские власти могут предоставлять местные льготы толь-

ко в части налога, зачисляемой в свой бюджет, преференции автоматически уменьшились на 1%.

Члены петербургского отделения Американской торговой палаты направили обращение в Смольный с просьбой сохранить обещанные им налоговые льготы, поскольку они принимали решение об инвестициях в проекты на территории города в расчете на преференции по налогам. Аргументы были услышаны, и в конце 2017 года был принят закон, который снизил ставку до 12,5%. Такие условия будут действовать до 2020 года.

### Выгода для имущества

Инвесторами высоко востребованы льготы по налогу на недвижимость. Так, от уплаты налога на имущество в течение 5 лет освобождаются фирмы при вложениях на сумму не менее 800 млн рублей, при вложениях от 300 млн рублей — на 2 года.

Более года назад была понижена планка минимального объема инвестиций в реставрацию памятников. Собственников региональных и муниципальных зданий-памятников в Петербурге освободят от уплаты налога на имущество, если они инвестируют в их восстановление не менее 500 млн рублей за 3 года. В таком случае льгота будет действовать в течение 3 лет. Если инвестиции составят более 1 млрд рублей, от уплаты налога освободят на 5 лет.

Раньше критерии для предоставления льгот были более жесткими, от 700 млн рублей. Корректировка закона была вы-

нужденной мерой, при таких условиях вкладываться в реставрацию желающих практически не было.

Кроме налогов, инвесторы, которые готовы тратить средства на восстановление памятников, могут существенно сэкономить на арендных платежах. В феврале этого года был принят закон об аренде памятников за 1 рубль. Это новая для Петербурга схема вовлечения в оборот неиспользуемых объектов культурного наследия. Здания в аварийном состоянии будут предоставлять в аренду на 49 лет. При этом за 2 года арендатор должен разработать и согласовать проектную документацию для реставрации, еще 5 лет отводится на выполнение работ. Через 7 лет, если инвестор выполнит условия договора, он получит льготную ставку аренды — 1 рубль за 1 м<sup>2</sup> площади объекта в год. До этого момента ему придется арендовать здание по ставке, которую определяют на торгах.

Уже составлен список примерно из 30 объектов, среди которых: Дача К. Сиверса (комплекс Кировского городка), павильон «Царский вокзал», дом Степанова на ул. Константина Заслонова, 8, и др.

«Перечень является «живым» документом и может быть дополнен иными объектами, предложенными в том числе представителями бизнес-сообщества — потенциальными арендаторами», — уточнили в пресс-службе КИО. Сейчас комитет готовит документацию для первых торгов, ожидается, что они состоятся до конца года.

### Ревизия льгот

Кроме появления новых льгот, городские власти начали избавляться от неработающих или мало востребованных. Так, в прошлом году создана совместная рабочая группа с участием чиновников и депутатов, которая проанализировала все льготы. В итоге освобождение от уплаты налога на имущество для социальных объектов заменили налоговым вычетом. Это прикроет лазейку для злоупотреблений, когда большая часть помещений объекта использовалась под торговлю или офисы, и только на небольшой площади для галочки числилась социальная функция.

За счет отмены неэффективных льгот городской бюджет будет экономить 500 млн рублей ежегодно. В комитете финансов заверили «ДП», что эта работа будет продолжена. Решение об отмене или изменении действующих налоговых льгот в 2018 году будет приниматься по результатам проведения оценки эффективности льгот за 2017 год.

РЕКЛАМА \*Я и мой Paul&Shark

**Me and my Paul&Shark.\***



**ГАЛЕРЕЯ БУТИКОВ GRAND PALACE, 2 ЭТАЖ  
НЕВСКИЙ ПР., 44 / ИТАЛЬЯНСКАЯ УЛ., 15, Т. 449-94-01**

# 32<sup>(20)</sup> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

## Газета «Деловой Петербург» предлагает принять участие в круглых столах

Дата и время	Спикер	Темы и вопросы для обсуждения:	Контакты для записи
24 мая 16-00	 <p><b>ТИТОВ</b> <b>Борис Юрьевич</b> Уполномоченный при Президенте РФ по защите прав предпринимателей</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Нарушение прав бизнеса правоохранительными и контролирующими органами.</li> <li>Программы развития и поддержки предпринимательства.</li> <li>Административные барьеры и законодательные пробелы на пути развития бизнеса.</li> <li>Проблемы оценки регулирующего воздействия.</li> </ul>	+7(911) 825-63-80 olga.leonova@dp.ru
28 мая 11-00	 <p><b>ПАЩЕНКО</b> <b>Кирилл Анатольевич</b> Заместитель председателя Комитета по благоустройству Санкт-Петербурга</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Где проходит граница зон ответственности городских и региональных властей в вопросах утилизации мусора?</li> <li>Почему за последние 10 лет в Петербурге не появилось ни одного мусоросжигательного завода? Перспективные проекты.</li> <li>Меры государственной поддержки для мусороперерабатывающих предприятий.</li> <li>Раздельный сбор мусора: утопия или неизбежное будущее?</li> </ul>	+7 (911) 018-88-00 viktoriya.karpus@dp.ru
29 мая 11-00	 <p><b>МИТЯНИНА</b> <b>Анна Владимировна</b> Вице-губернатор Санкт-Петербурга</p>	<p><b>ИЗМЕНЕНИЯ В СИСТЕМЕ ОМС ПЕТЕРБУРГА С 2018 ГОДА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Необходимость средств поддержки частной медицины со стороны государства: что могут сделать городские власти и что уже сделано?</li> <li>Государственно-частное партнерство в сфере здравоохранения: проблемы и возможные решения.</li> </ul>	+7 (812) 326-9680, +7 (921) 957-4883 kristina.leja@dp.ru
6 июня 16-00	 <p><b>МИНЧЕНКО</b> <b>Владимир Леонидович</b> Начальник Управления по вопросам миграции ГУ МВД по СПб и ЛО</p>	<p><b>НОВЕЛЛЫ В МИГРАЦИОННОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ И ПОСЛЕДНЯЯ ПРАКТИКА МИГРАЦИОННОГО КОНТРОЛЯ. МИГРАЦИОННЫЕ СПОРЫ.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>практика выдачи и обращения трудовых патентов, разрешений на работу, трудовых виз мигрантам, квотирование иностранной рабочей силы;</li> <li>практика оптимизации привлечения мигрантов (медицинское страхование, размещение, питание, оплата) для разных отраслей бизнеса;</li> <li>мигранты и налогообложение (борьба с обнальными схемами в бизнесе, использующем труд мигрантов);</li> <li>проблемы привлечения высококвалифицированных иностранных кадров.</li> </ul>	+7 (812) 326-97-51 afina.kalandia@dp.ru
7 июня 11-00	 <p><b>СЕРЕЗЛЕЕВ</b> <b>Сергей Григорьевич</b> Председатель Комитета по печати и взаимодействию со СМИ</p>	<p><b>ЭСТЕТИЧЕСКИЙ РЕГЛАМЕНТ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>По какому принципу выбирают объекты для демонтажа?</li> <li>Губернатор Георгий Полтавченко на заседании совета по малому бизнесу обещал ввести мораторий на снос ранее согласованных вывесок до утверждения поправок к эстетическому регламенту. Почему он не соблюдается?</li> <li>Что бизнес не устраивает в новых требованиях к вывескам?</li> <li>Как размер вывесок влияет на количество посетителей?</li> </ul>	+7 (911) 018-88-00 viktoriya.karpus@dp.ru
15 июня 11-00	 <p><b>ЯЛОВ</b> <b>Дмитрий Анатольевич</b> Заместителя председателя Правительства Ленинградской области по экономике и инвестициям</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Внедрение новых механизмов коммуникации с бизнесом, обеспечивающих снижение административных барьеров в градостроительстве.</li> <li>Соблюдение региональных нормативов.</li> <li>Работа, планируемая в данном направлении в дальнейшем.</li> </ul>	+7 (911) 018-88-00 viktoriya.karpus@dp.ru
18 июня 11-00	 <p><b>КИРЕЕВ</b> <b>Михаил Владимирович</b> Первый заместитель председателя Комитета по архитектуре и градостроительству ЛО, Главный архитектор Ленинградской области</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Внедрение новых механизмов коммуникации с бизнесом, обеспечивающих снижение административных барьеров в градостроительстве.</li> <li>Соблюдение региональных нормативов.</li> <li>Разработка и внедрение документов территориального планирования, как это отражается на взаимодействии власти и застройщиков?</li> <li>Работа, планируемая в данном направлении в дальнейшем</li> </ul>	+7 (911) 018-88-00 viktoriya.karpus@dp.ru

РЕКЛАМА



КОРПОРАЦИЯ РУСЬ

ОСНОВАНА 1999

КАЧЕСТВО ВЫСШЕЙ ПРОБЫ

(812) 334-16-19

WWW.RUSSHOUSE.RU

WWW.BKDKRUS.COM

БОЛЬШЕПРОЛЕТНЫЕ КЛЕЕННЫЕ  
ДЕРЕВЯННЫЕ КОНСТРУКЦИИ



## Кредит для прозрачных

Требования кредиторов к малым фирмам стандартизируются. Это значит, что документы собирать проще, но решения принимаются все чаще обезличенно.



МАРИНА ВАСИЛЬЕВА  
news@dp.ru

**К**редитование малого бизнеса — большой для предпринимателей вопрос уже много лет. В начале нулевых многие банки избегали таких заемщиков и охотнее выдавали кредиты сотрудникам индивидуальных предпринимателей, чем самим ИП. Затем подскочили ставки — до уровня, который делал кредит малопривлекательным.

### Все едино

В последний год владельцы малых фирм рассказывают, что кредит получить стало гораздо проще. Ставки остались высокими, но уже не заоблачными, а требования к заемщику — более понятными и выполнимыми. Среди главных барьеров сейчас отмечают гарантии и залог, малому бизнесу часто нечего представить банку в качестве обеспечения кредита.

Наталья Яшева, управляющий петербургским филиалом АКБ «ФОРА-БАНК», рассказывает, что рынок кредитования малого и среднего бизнеса в последнее время стандартизируется. То есть ес-

ли раньше банки применяли очень разные подходы к оценке качества потенциальных заемщиков, на собственное усмотрение, то сейчас политика кредитования банков становится более единообразной. Происходит это в первую очередь из-за ужесточения надзора за качеством кредитного портфеля.

В этом есть плюсы — стандартный пакет документов, четкие требования к заемщику, понимание причин отказа или изменения условий. Но есть и минусы — обезличивание принятия решения. Формализация приводит к тому, что многие оказываются «за бортом» кредитования, если не могут объяснить все передвижения своих денег. Поэтому компании, которые планируют обратиться за кредитом, в ближайшее время должны делать свой бизнес более прозрачным.

«Диапазон ставок у банков сейчас сопоставим,

так что можно выбирать любой, — говорит Наталья Яшева. — Улучшение условий если и будет, то не радикальное. Но юрище всегда может обратиться в банк с вопросом об улучшении условий, исходя из текущей ситуации на рынке, это общепринятая практика. Банк заинтересован в качественном заемщике, он с огромной долей вероятности пойдет навстречу».

### Все зависит от ЦБ

Вячеслав Трактюченко, координатор Клуба лидеров в Петербурге и Ленинградской области, рассказывает, что малому бизнесу помогает в этом году программа «6,5» федеральной Корпорации МСП по возмещению банкам трат на кредиты для малых фирм.

Как следует из названия, программа дает возможность получить деньги под 6,5% годовых. «Но в силу ужесточения мер со стороны регулятора появились новые трудности: черный список ЦБ, завышенные требования к заемщику в части обеспечения кредитов и относительно небольшое количество предложений и программ по кредитованию малого и среднего бизнеса, — говорит Вячеслав Трактюченко. — На количество программ влияет в том числе политика ЦБ: под отзыв лицензии или санацию попали небольшие банки, которые как раз специализировались на кредитовании МСП и хорошо знали своего клиента, работая буквально в ручном режиме». Он считает, что базовая ставка ЦБ близка

к минимуму, ставки уже вряд ли будут сильно снижаться. «Если есть возможность привлекать заемное финансирование, лучше не ждать», — советует Вячеслав Трактюченко.

Генеральный директор Юридического бюро №1 Юлия Комбарова добавляет, что ставка ЦБ неуклонно снижается с 2015 года. В конце марта она вновь снизилась с 7,5 до 7,25%. Вслед за ней снижается стоимость кредитов для бизнеса.

«Сейчас рублевый кредит на сумму до 20 млн рублей можно поучить под среднюю ставку 14,5% годовых на срок от 3 до 5 лет. Ставка может быть снижена вплоть до 11% при соблюдении определенных условий. Это наличие ликвидного залога, прозрачность бизнеса (белые зарплаты), положительный оборот, понятная цель кредита. Преимущество дает зарплатный проект в данном банке. Уменьшить ставку поможет господдержка от петербургского Фонда содействия кредитованию малого и среднего бизнеса», — говорит Юлия Комбарова. В 2017 году НП «Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса» выдало на 30% больше гарантий, чем в 2016 году. Фонд заключил 385 договоров поручительства на сумму 3,6 млрд рублей, что позволило малым фирмам привлечь кредитов на 8,2 млрд рублей.

Тем не менее, по статистике Юридического бюро, более половины заявок малого бизнеса отклоняются. Кредиторы относятся

с недоверием к компаниям на УСН, по такой системе трудно оценить успешность бизнеса. Сложно компаниям с маленьким стажем, отказывают и в кредите на выплату зарплат, для покрытия кассового разрыва.

Вячеслав Трактюченко рассказывает, что одно из растущих направлений в кредитной сфере для малого бизнеса — выдача гарантий, в том числе для участия в госзакупках или закупках компаний с госучастием. «Под это направление появилось несколько краудфандинговых площадок, — говорит эксперт. — Там победившие на аукционе компании, не успевающие оформить гарантии или не имеющие обеспечения, могут привлечь деньги под процент, выгодный заемщику и интересным инвесторам».

Данные о том, сколько в итоге выдано кредитов малому бизнесу, разнятся. Так, агентство «Эксперт РА» сообщает, что в 2017 году российские банки выдали 6,1 трлн рублей кредитов для МСП, на 15% больше, чем в 2016 году. Это самый крупный показатель за 3 года, но он ниже докризисной цифры (в 2013 году малым фирмам выдали 8,1 трлн рублей кредитов). При этом, по данным ЦБ, падение продолжилось, и объем выданных МСП денег составил 4,2 трлн рублей. Разницу объясняет то, что в августе 2017 года 600 тыс. организаций вышли из реестра малого и среднего бизнеса. «Эксперт РА» их посчитал, а ЦБ нет.

# ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ 35<sup>(23)</sup>



**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ**  
Михайловская ул., 1/7,  
Гранд Отель Европа  
+7 (812) 329-65-90  
+7 (921) 948-22-44

ZILLI.COM



THE FINEST GARMENT FOR MEN IN THE WORLD

# Перестановки в рознице



## Ситуация в экономике заставляет ретейлеров консолидироваться и оптимизировать бизнес. Некоторые игроки покинули рынок, но пришли в Петербург и новички.



НАТАЛЬЯ МОДЕЛЬ  
nm@dp.ru

**О** оборот розничной торговли в России по итогам прошлого года вырос в сопоставимых ценах по сравнению с показателем 2016 года на 1,2% и составил 29 трлн 804 млрд рублей, зафиксировал Росстат. Оборот розничной торговли в Петербурге в 2017 году вырос на 2,9%, до 1,3 трлн рублей.

После тяжелых нескольких лет кризиса последний год розница начала оживать, и оборот розничной торговли впервые за 2 года показал положительную динамику. Но динамика доходов населения пока не радует ретейлеров. По одежным сетям кризис ударил сильнее всего, отбросив объем этого рынка на 5 лет назад.

Люди по-прежнему экономят, растет доля населения, покупающая товары по акциям, уровень доходов населения продолжает снижаться, и подъема покупательской активности в 2018 году бизнесмены не ждут. Представителям розничной торговли пришлось адаптироваться к ситуации — оптимизировать максимально свои бизнес-процессы, завлечь покупателя промоакциями, договориться с поставщиками и найти свое место на рынке.

### В погоне за скидкой

«Мы вступили в эпоху «черрипикеров» (охотников за промоакциями. — Ред.). Их доля, по нашим прогнозам, увеличится до 25%. В то время как в 2011 году таких было всего 3%», — отмечает Илья Ломакин-Румянцев, председатель президиума Ассоциации компаний розничной торговли.

Самой громкой новостью для розницы стал уход Сергея Галицкого — основателя сети магазинов «Магнит» продал ВТБ 20,1% акций компании. Рынок забурлил: государство заинтересовалось ретейлером, а один из самых успешных топ-менеджеров рынка покинул этот бизнес.

По итогам прошлого года обновился рейтинг федеральных продовольственных сетей. X5 Retail Group стала лидером продовольственной розницы по итогам года, компании удалось вернуть себе статус крупнейшего в стране ретейлера по годовой выручке впервые с 2013 года, когда она уступила лидерство краснодарскому «Магниту».

«Темп роста реальных располагаемых доходов населения оставался в отрицательной зоне в течение года, а восстановление индекса потребительской уверенности населения замедлилось в конце года», — комментировал итоги года главный исполнительный директор X5 Игорь Шехтерман.

Торговая сеть «Лента» по итогам года стала четвертым продовольственным ретейлером в стране, с этой позиции петербургская компания сместила «Дикси». «Мы ожидаем в текущем году определенных улучшений в макроэкономической ситуации и потребительском спросе», — комментирует генеральный директор «Ленты» Ян Дюннинг операционные результаты 2017 года.

### Петербург в сетях

Петербургский розничный рынок тоже порадовал новостями. В ноябре финская Prisma заявила о разморозке планов своего развития, компания оптимизирует работу в России и закрывает нерентабельные гипермаркеты и супермаркеты и делает ставку на мини-формат.

В декабре сеть «Верный» приняла решение о возобновлении программы открытия новых магазинов. Петербургский бизнесмен, основатель «Техношока» Виктор Гордейчук заявил об активной экспансии своего второго розничного актива — сети магазинов оптики «Счастливым взглядом» и выходе премиального проекта «Реноме» на федеральный уровень.

В 2017 году открыли свои первые магазины в Петербурге московские сети AV Daily и Hoff. Крупнейшая в стране сеть алкомаркетов «Красное и белое» в апреле прошлого года вышла на петербургский рынок.

В мае этого года в Петербург вышла сеть «ВкусВилл», агентство INFOLine называет ее одной из самых успешных российских специализированных сетей — с 2012 года «ВкусВилл» вырос примерно в 9 раз. «Мы откроем несколько магазинов в Петербурге, и покупатели своими посещениями проголосуют, нужны ли мы им. После этого будем принимать решение о расширении присутствия в Северной столице», — пояснил директор по развитию компании «ВкусВилл» Михаил Мамчур.

### Сдают позиции

Но были и потери. «О'Кей» под занавес уходящего года заявил о продаже своих супермаркетов лидеру рынка X5 Retail Group. Ретейлер решил развивать только гипермаркеты и дискаунтеры. В сделку вошли 32 супермаркета, 18 из которых расположены в Петербурге. X5 Retail Group ребрендировали купленные объекты под свои супермаркеты «Перекресток».

Финская корпорация Kesko окончательно покинула российский рынок. В 2016 году она продала свои продуктовые магазины «К-руока» сети «Лента», в феврале этого года компания продала свои 12 магазинов товаров для дома

и ремонта «К-раута» конкуренту «Леруа Мерлен» за 12 млрд рублей.

Эта новость заставила поноврничать местных игроков рынка, которые называют лидера DIY-рынка французскую «Леруа Мерлен» не иначе как «зеленым чудовищем». Покупка актива Kesko увеличивает сеть «Леруа Мерлен» с четырех до 12 точек и делает ее крупнейшим игроком в Северной столице.

Продовольственные сети не выдерживают конкуренции с федеральными гигантами. Сеть «Нетто» готовится покинуть рынок, часть точек компании уже закрылась, а в других проводится распродажа товарных остатков. Ее конкурент сеть «Естный» получила иски о банкротстве, свои магазины она закрыла еще весной.

### Конфликт интересов

Другой крупный петербургский игрок не сдастся и продолжает работу. Битва акционеров за «Юлмарт», длившаяся с начала 2016 года, в прошлом году перешла в новую фазу. Против одного из совладельцев компании, Дмитрия Костыгина, возбудили уголовное дело и посадили под домашний арест.

Выручка «Юлмарта» за прошлый год упала на 40%, до 29,5 млрд рублей. «Юлмарт» успел получить несколько банкротных исков, неоднократно разбирался с банками насчет выданных кредитов, сократил число пунктов выдачи заказов, выставил на продажу центры исполнения заказов, перевел компанию на новое юридическое лицо и провел масштабное сокращение сотрудников.

После оптимизации ретейлер начал в этом году развивать новый формат центров исполнения заказов малого формата площадью 300–1000 м<sup>2</sup> в шаговой доступности от метро, на первых линиях крупных магистралей, в популярных торговых центрах.

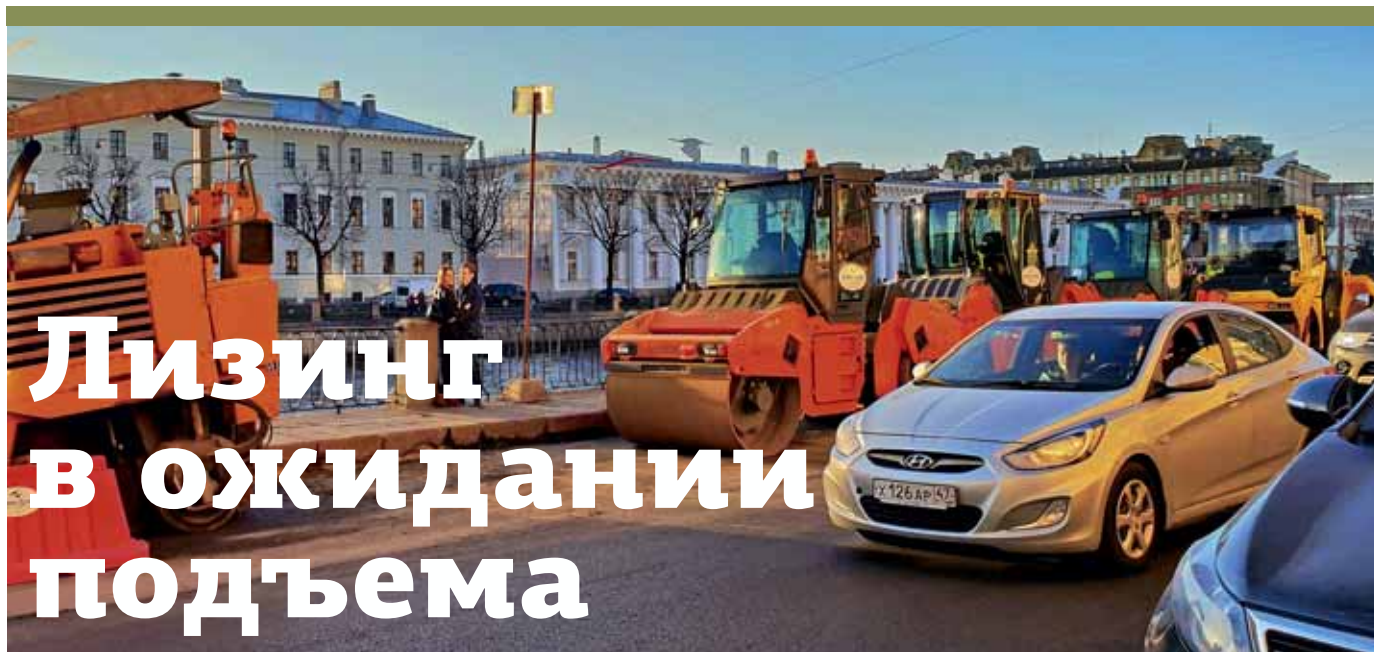
Ретейлеры предполагают, что оборот розничной торговли по итогам 2018 года вряд ли превысит 1,5–1,6% — это почти в 2 раза ниже базового прогноза Минэкономразвития РФ. Рынок ждет дальнейшая консолидация, развитие онлайн-торговли и ставка на использование Big Data, уверены эксперты.

# ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ 37<sup>(25)</sup>

**Kiton**



Санкт-Петербург,  
ул. Большая Конюшенная, д. 19,  
т. 812 331-33-80  
[www.kitonspb.ru](http://www.kitonspb.ru)



## Лизинг в ожидании подъема

### Крупные контракты лизинговым компаниям в Петербурге обеспечивают грузоперевозчики и дорожники. Растет доля розничных сделок, снижая среднюю стоимость договоров.

**К**рупнейшие корпоративные сделки на рынке лизинга заключаются с авиа- и ж.-д. техникой. По данным RAEX («Эксперт РА»), суммарно доля этих сегментов в объеме нового бизнеса в 2017 году в России выросла до 39% против 33,5% в 2016-м. Дорогим видом имущества также является различное оборудование для крупных производств, например, в сфере энергетики, оборонно-промышленного комплекса, судостроения и т.д.

#### Транспортная потребность

В Петербурге большинство крупных лизинговых проектов связано с транспортной инфраструктурой: техникой для коммерческих грузоперевозок, подвижного ж.-д. состава, пассажирского транспорта и дорожно-строительной техники.

«Крупнейшими лизингополучателями в Петербурге являются транспортно-экспедиторские компании, которые регулярно обновляют и расширяют свои автопарки. Рынок транспортных перевозок гибкий и достаточно динамичный. Немаловажную роль в его развитии играет наличие государственных программ субсидирования авансовых платежей при лизинге автотранспорта», — говорит Дмитрий Ивантер, генеральный директор компании «ВТБ Лизинг».

В частности, «ВТБ Лизинг» за последний год профинансировала в Петербурге ряд крупных проектов, связанных с обновлением автобусного парка, поставкой ж.-д. платформ, обновлением парка грузовой техники для одного из крупнейших игроков рынка транспортно-логистических услуг России. Компания «Сбербанк Лизинг» профинансировала несколько сделок по покупке грузовой техники и автобусов на сумму около 100 млн рублей каждая.

Крупнейшими лизингополучателями стали петербургские дорожно-строительные компании, которые в преддверии ЧМ-2018 активно приводят в порядок дороги города. «Традиционно большой объем приобретаемого в лизинг производственного оборудования приходится на промышленный сектор Петербурга, изготавливающие продукцию для предприятий судостроения и оборонно-промышленного комплекса. Также в 2017 году можно отметить крупную поставку

техники в порт Усть-Луга, развитие которого стимулируется перераспределением грузооборота из портов Прибалтики», — добавляет Сергей Жарков, коммерческий директор компании «Интерлизинг».

В автолизинге крупные сделки связаны с приобретением автопарков. «Наиболее крупными сделками для нас как розничной компании становятся единовременные закупки автопарков, например, для предприятий такси, каршеринга, торговых фирм. Среди других сегментов, с представителями которых мы работаем и помогаем им закупить партии автомобилей, — логистические компании, строительные, транспортные. Таким предприятиям, в частности, могут требоваться микроавтобусы, пикапы, фургоны», — рассказывает Дмитрий Чернышев, член правления компании Carcade.

Так, для Carcade наиболее крупными в Петербурге стали в 2017 году сделки с несколькими операторами такси, которые обновили свои автопарки за счет приобретения в лизинг новых Volkswagen Polo, Kia Rio и Skoda Rapid. В I квартале 2018 года компания продолжила финансировать покупки транспорта, совершенные таксопарками, а также компаниями, которые занимаются передачей автомобилей в аренду и транспортной деятельностью.

«Европлан» профинансировал приобретение 30 автомобилей Mercedes-Benz A-класса для каршеринговой компании Youdrive.

#### Большая розница

В 2017 году значительно возросла доля малого и среднего бизнеса (МСБ) в продажах. По данным RAEX, объем нового бизнеса с субъектами МСБ увеличился на 52% и превысил половину рынка. Общее количество заключенных лизинговых сделок за 2017 год достигло 190 тыс. — против 145 тыс. годом ранее.

«Этому способствовали правительственные программы субсидирования закупок техники через механизм лизинга и общее восстановление рынка», — объясняет Сергей Жарков. Так, объем заключаемых новых договоров лизинга в 2017 году в компании «Интерлизинг» вырос на 58% по сравнению с 2016-м, рост количества сделок за этот же период составил 83%, при этом средняя сумма сделки сократилась на 35% до 5,61 млн рублей.

Сотрудничество с МСБ интенсивно наращивали и госкомпании. Так, «Сбербанк Лизинг» активно увеличивала проникновение в сегмент МСБ: за последние несколько лет объем продаж экспресс-решений в этом сегменте вырос у нее в несколько раз. «К примеру, за 2017 год доля розничных продуктов с суммой договора до 24 млн рублей Северо-Западного регионального филиала «Сбербанк Лизинг» составила порядка 10% от объема всей компании, а объем нового бизнеса (стоимости имущества) составил 2,6 млрд рублей по рынку Петербурга и СЗФО», — говорит Игорь Мещеряков, директор Северо-Западного регионального филиала АО «Сбербанк Лизинг».

#### Индивидуальный подход

В корпоративном сегменте крупных сделок индивидуально все: от срока и авансового платежа до стоимости финансирования. «К крупнейшим лизингополучателям у нас индивидуальный подход и привилегированные условия. Размер аванса может достигать и 0%, но это, как правило, большое исключение. Срок лизинга — до 7 лет в зависимости от типа предмета лизинга, требования предъявляются, естественно, повышенные — ввиду того, что маржинальность по данным клиентам ниже рыночных значений, а тип имущества может быть довольно неликвидным», — отмечает Игорь Мещеряков. Партнерские программы лизингодателей

с крупнейшими автопроизводителями позволяют взять в лизинг авто с нулевым удорожанием, минимальными ежемесячными платежами или с минимальным авансом. «Большим спросом пользуется такая опция, как нулевое удорожание, как транспорт можно приобрести без переплаты. Подобные акции позволяют серьезно уменьшить нагрузку на бюджет корпоративных клиентов при покупке автомобилей в лизинг, а потому всегда пользуются популярностью», — утверждает Александр Михайлов, генеральный директор АО «ЛК «Европлан».

«Для каждой категории имущества эти условия отличаются: например, для приобретения легковых автомобилей минимальный авансовый платеж установлен в размере 5%, для коммерческого и грузового транспорта и спецтехники — от 10%, для покупки оборудования в лизинг минимальный авансовый платеж требуется в размере 20%. Кроме того, есть имущество, доступное для приобретения в лизинг с нулевым авансом, — это легковые и легкие коммерческие авто, но стоит отметить, что это условие работает, если заключен договор оперативного лизинга», — говорит Ксения Шекотова, заместитель руководителя СПб дивизиона компании «Балтийский лизинг». Крупным клиентам ее компания также предлагает VIP-лизинг, условия которого позволяют лизингополучателю не тратить время на сбор документов на на-

чальном этапе согласования сделки.

#### Вернуть долю

По итогам 2017 года доля Петербурга в совокупном объеме нового бизнеса российских лизинговых компаний снизилась с 14,3 до 5,6% (объем лизингового бизнеса в России впервые в истории превысил 1,1 трлн рублей). «По нашим ожиданиям, в 2018 году ситуация должна измениться в лучшую сторону, но мы считаем, что рост будет стремительным, но мы рассчитываем на динамику 15–20% от объема прошлого года. Однако есть и другой вариант прогноза, более оптимистичный, он может стать реальностью в том случае, если коммерческие компании продолжат запускать в реализацию крупные проекты, на которые им раньше не хватало финансирования», — считает Ксения Шекотова.

Продолжит расти сегмент автолизинга благодаря программам господдержки лизинга транспорта, считают участники рынка. «Стимулировать продажи будет и солидный средний возраст автомобилей корпоративных автопарков в России, и Петербурге в частности, на обновление которых бизнесу требуются заемные средства. При этом лизинг для предпринимателей и предприятий остается самым выгодным и доступным способом их получения и все больше популяризируется как инструмент покупки», — ожидает Дмитрий Чернышев.

**ДМИТРИЙ БАРДАЧЕВ**

news@dp.ru

**Kiton**



Санкт-Петербург,  
ул. Большая Конюшенная, д. 19,  
т. 812 331-33-80  
[www.kitonspb.ru](http://www.kitonspb.ru)

НАТАЛЬЯ ОСЕТРОВА

# Ограничения мегаполиса уводят людей в пригороды

**Г**енеральный директор регионального курорта Gatchina Gardens Наталья Осетрова в интервью «Деловому Петербургу» рассказала о создании «умных» городов нового поколения, подходящих для учебы, жизни, работы и отдыха, о развитии инвестиционной платформы и корпоративных продаж и о том, что класс жилья формируется еще на стадии планирования территории.

## Что сейчас происходит в городе-курорте Gatchina Gardens?

— Мы вышли на этап строительства, соответственно, перераспределились финансовые потоки, вырос объем работы. Но тут важно, что мы не строители, а градостроители — а значит, спектр решаемых нами задач значительно шире...

## В чем отличие?

— В мире мало примеров новых высокотехнологичных городов, которые предназначены для полноценного семейного проживания. Такие градостроительные проекты создаются с нуля, с момента планирования и строительства собственной инженерной инфраструктуры, IT-инфраструктуры и, конечно, жилой, коммерческой и социальной недвижимости, объектов для отдыха, спорта, бизнеса, культуры. Обычно девелоперы выбирают одно направление — недвижимость, которая делится в рамках одного объекта на коммерческую и жилую. Получается два кейса. Если же ведешь градостроительную деятельность, то все бизнес-кейсы — многопрофильные, требующие сотрудничества между большим количеством организаций, каждая из которых заточена на прибыль. Это и финансовые взаимоотношения, и разделение ответственности и рисков. На выстраивание отношений уходит львиная доля времени, при этом все бизнес-кейсы нужно внедрять параллельно.

## Как это делается в мире?

— Есть примеры, такие как Масдар, который строится в Арабских Эмиратах. Google планирует город в Канаде. И стандарт у всех одинаковый: это «умные» города, которые наилучшим образом созданы не просто для жизни — как обычные жилые кварталы, — но еще и для отдыха, образования, а также современного бизнес-сообщества.

## Зачем все совмещать?

— Скорость, с которой развивается цивилизация, слишком высока. Людям, чтобы снимать напряжение, нужно не раз в год выезжать на море (и то — это кому повезет), а посвящать семейному отдыху еже-

дневно несколько часов. Городская инфраструктура этого сделать не позволяет: в лучшем случае мы раз в неделю едем с детьми в парк. В мировой практике ограничения мегаполиса уже много десятилетий уводят людей в пригороды, которые всегда были комфортны для проживания и отдыха, но не для работы.

## Что сейчас изменилось?

— Раньше люди работали в центре города, в бизнес-центрах, поэтому пригороды не были логистически связаны с мегаполисом. Сейчас ситуация изменилась: бизнес-сообщество выехало из центра в новые деловые зоны Московского района, аэропорта Пулковое, офисы становятся мобильными, все больше людей работают в удаленном режиме. Многие бизнес-структуры отмирают, так, торговля все больше уходит в Интернет — в Европе и США уже высвободилось 30–40% торговых площадей. Поэтому бизнес все больше будет интегрироваться в жилую среду, так как при наличии Интернета эффективному сотруднику можно работать хоть на пеньке в лесу.

## То есть, создавая город-курорт, вы ориентируетесь на высокотехнологичные компании?

— Мы сформировали качественную инвестиционную платформу, они для нас скорее партнеры по формированию пространства. Резидентами (как бизнес-пространств, так и жилья), по нашим расчетам, должны стать компании-монополисты, лидеры рынка, крупные международные холдинги, заинтересованные в том, чтобы сделать свой бизнес более высокотехнологичным, идти вперед. В качестве примера я бы назвала Siemens, на российской территории — «Газпром» и другие компании нефтегазовой отрасли. Среди наших партнеров — немецкий концерн Helling GmbH, который профессионально занимается неразрушающим контролем.

## Почему для них интересно жилье в вашем проекте?

— Компания, которая хочет быть успешной, должна вести эффективную кадровую политику. Даже в наш высокотехнологич-



ный век именно люди — кадровый ресурс — создают базу для успеха компании. Конечно, если дать людям возможность работать с комфортом, жить, разумно тратить свое время, то эффективность их работы вырастет. Например, у международных компаний специалисты прилетают и улетают — им нужно где-то жить. На обустройство жилья уходит 1–3 года лет, и топ-менеджменту, работающему вахтовым методом, некогда этим заниматься. Гораздо удобнее приезжать с зубной щеткой в арендованную компанию квартиру в комплексе, сданном под ключ, с высококачественной мебелировкой.

## Корпоративные клиенты будут арендовать квартиры или выкупать лоты?

— Для нас как для девелопера, конечно, интереснее продать недвижимость. Но и долгосрочная аренда с последующим выкупом — это хорошее инвестиционное предложение. Бизнес в любом случае опирается на прибыль и оптимизацию затрат.

Если мы предложим компании вложить 100 млн рублей или зарезервировать для себя недвижимость на эту сумму, сохранив таким образом 0,5–1 млрд рублей в будущем, или заработать их на этой недвижимости, то это выгодная инвестиция. Корпоративные затраты у компаний-монополистов огромны, и возможность их сократить — тоже выгодная инвестиция. К тому же это решает вопросы кадровой политики. Например, как это работает на примере авиакомпании «Россия», с которой у нас заключено соглашение. Пилоты в «России» — уникальные высокооплачиваемые специалисты, но их переманивают азиатские авиалинии. Высококвалифицированных специалистов надо удерживать — и, в первую очередь, не только зарплатой, но и дополнительными возможностями, в том числе организуя комфортные условия для жизни и отдыха как их самих, так и их семей.

## Какую недвижимость вы предлагаете корпоративным клиентам?

— Для партнеров мы создали программу «Клуб привилегий», в рамках которой

предлагаем только недвижимость, соответствующую международным стандартам премиум-класса.

В целом мы строим жилье не ниже бизнес-класса, в премиуме добавлены такие опции, как сады-патио, камин, библиотеки, второй свет, лучшие видовые характеристики, а также дополнительные помещения для проживания обслуживающего персонала. В каждой очереди строительства такой жилой фонд составляет около 30%, например, в первой очереди это 68 квартир. Они не выйдут на рынок — это квартиры для сотрудников тех компаний, с которыми мы работаем или будем работать по корпоративной программе.

## Почему корпоративным клиентам не предлагается жилье бизнес-класса?

— Наша главная задача — выделить фонд недвижимости, который наиболее инвестиционно привлекателен. Ведь купить по цене бизнес-класса недвижимость класса премиум — это, безусловно, выгодно.

Все мы хотим, чтобы недвижимость росла в цене. Мы часто видим на рынке, что жилье теряет ликвидность еще до сдачи в эксплуатацию. Когда девелоперы в бизнес-классе забывают про паркинги, парковые зоны, делают потолки высотой 2,7 м. Какова бы ни была локация, есть четкие требования к продукту. Конечно, вид из окна на объекты историко-культурного наследия — это приятно. Но если при высокой цене жилье не обладает необходимыми функциональными характеристиками, то нельзя компенсировать это видом из окна. Иначе эта недвижимость быстро потеряет ликвидность.

## Цифры Город-курорт Gatchina Gardens

- 620 га — общая площадь.
- 1,16 млн м<sup>2</sup> — жилая застройка.
- 210 млрд рублей — объем инвестиций.
- 12 лет — сроки реализации.



ФОТО: АЛЕКСАНДР ЖИЛИНСКИЙ

### Почему появляется жилье, не соответствующее заявленному уровню?

— В России нет обязательного классификатора, особенно для жилья бизнес- и премиум-класса. Каждый строит в соответствии с собственным пониманием и мировоззрением. Между тем на международном уровне все критерии давно определены. В первую очередь, класс недвижимости предопределяется ключевыми характеристиками территориального планирования. Нужно создавать «умные» территории, безопасные общественные пространства. И уже после этого можно говорить о функциях жилой недвижимости: высота потолков не меньше 3 м при чистой отделке, террасы, не менее 1,5–2 машино-мест в паркинге на квартиру и т.п.

### Вы планируете 30% жилья продавать корпоративным клиентам, а остальное?

— Мы рассчитываем, что наших партнеров привлечет то жилье, которое даст им наибольший экономический результат. Общий уровень объектов недвижимости будет высоким, в полном соответствии международным требованиям и стандартам, просто партнерам мы хотим предложить исключительный продукт. Сейчас у нас уже подписаны соглашения с авиакомпанией «Россия» и с «Альфа-Страхованием», по которым сотрудники этих компаний могут выкупать недвижимость, недоступную на открытом рынке.

Мы ожидаем, что число партнеров, заинтересованных в развитии в нашем регионе, вырастет. Но, конечно, не ограничимся корпоративными продажами. Сейчас мы готовимся к тому, чтобы открыть и свободные продажи недвижимости, это для нас тоже важное направление.

### Details Gatchina Gardens Resort City

- 620 ha — total area
- 1.16 million sq m — residential development
- 210 billion rubles — the total investment
- 12 years — terms of implementation

### What is going on in Gatchina Gardens resort city?

— We have reached the stage of construction, accordingly, financial flows have been redistributed, and the work scope has increased. But an important thing is that we are urban planners rather than builders, which means that the range of issues we address is much wider...

### What is the difference?

— Globally, there are few examples of new high-tech cities designed for high-grade family living. Such urban development projects are created «from scratch», from the moment of planning and constructing its own utility infrastructure, IT-infrastructure and, naturally, residential, commercial and social estate, as well as recreational, sports, business, and cultural facilities. As a rule, developers choose one direction — the real estate which is divided into commercial and residential within a single facility. That makes two cases. If you are engaged in a city-planning business, all business cases are versatile and require cooperation between numerous organizations, each of which is fixed on profit. This includes financial relations, shared responsibilities and risks. A significant amount of time is spent on building relations, while all business cases need to be implemented simultaneously.

### How do they do it around the world?

— There are such examples as Masdar which is being built in the United Arab Emirates. Google is planning to build a city in Canada, and the standard is the same in each case — these are smart cities that are best created not just for living, like typical residential areas, but also for leisure, education, and for the modern business community.

### Why should everything be combined?

— The speed of civilization development is too high. In order to relax, people need to go to the seaside more than once a year — provided they are lucky enough — and devote a few hours daily to family leisure. Urban infrastructure does not allow this. At best, we can go with children to the park once a week. Internationally, the confinements of a cosmopolitan city have been making people settle in suburbs for many decades, which have always been comfortable for living and leisure, but not for work.

### What has changed now?

— Previously, people worked downtown in business centers, therefore the suburbs were not logistically linked with the cosmopolitan center. Now the situation has changed — the business community has moved from the center to new business areas of the Moscow region or Pulkovo airport, and as offices are becoming mobile, more and more people are working remotely. Many business structures are dying off, as trading is being more and more rooted on the Internet, 30–40% of retail space have already fallen vacant in Europe and the USA. Therefore, business will be increasingly integrated into the living

NATALIA OSETROVA

# The confinements of a cosmopolitan city make people settle in suburbs

Natalia Osetrova, the Director General of the regional resort Gatchina Gardens, gave an interview with «Delovoy Peterburg» about the creation of new-generation cities convenient for study, living, work, and leisure, about the progress of corporate sales and the emergence of the residential class at the stage of territory planning.

environment, as an effective employee can work even on a stump in the forest if there is an Internet connection.

### In creating a resort city, you are focused on high-tech companies, aren't you?

— We have formed a high-quality investment platform; they are rather partners in the space formation for us. According to our estimations, the residents of both business spaces and housing should become monopolistic companies, market leaders, large international holdings interested in making their business more high-tech and in going ahead. I would exemplify Siemens, Russian Gazprom and other oil and gas companies. I would also mention the German concern Helling GmbH among our partners, which is professionally engaged in non-destructive testing.

### Why are they interested in your project's housing?

— A company that wants to be successful must pursue an effective HR policy. It is people — human resources — that create the basis for the company's success even in our high-tech age. Indeed, if you give people the opportunity to work in comfort, to live, to spend their time wisely, their performance will increase. For instance, international companies' specialists travel a lot — they need to live somewhere. It takes a year to three to set up accommodations, while senior managers working on a rotational basis have no time to do it. It is much more convenient to come with a toothbrush to an apartment rented by the company in a turnkey complex with high-quality furnishings.

### Will corporate customers rent apartments or buy in lots?

— Surely, it is more attractive for us as a developer to sell real estate. But long-term rent followed by repayment is also a good investment offer. In any case, business relies on profit and cost optimization. If we make an offer to a company to invest 100 million rubles or reserve real estate worth 100 million rubles, thus saving 0.5–1 billion rubles in the future, or make them out of this estate, it is a profitable investment. Corporate costs of monopoly companies are huge, and the chance to reduce them is a profitable investment as well. In addition, this solves the issues of HR policies. For instance, this is how it works as exemplified by the airline «Rossiya» which we have an agreement with. AK Russia's pilots are unique, highly paid professionals, but they are hired away from their homeland by Asian airlines. They should keep hold of highly skilled specialists and, first of all, by means of not only wages but also extra opportunities, including the arrangement of comfortable living and leisure conditions both for them and their families.

### What kind of estate do you offer to corporate clients?

— For our partners, we have created a «Klub privilegii (Privileges Club)» program, in which we offer only that real estate which meets

international premium standards. In general, we are building residential properties not below business class, with such premium options added as garden patios, fireplaces, libraries, second-floor space, optimal view characteristics, as well as additional accommodation for housekeeping staff. The housing stock is about 30% at each stage of construction, for instance, it makes up 68 apartments at the first stage. They will not enter the market, these apartments are for employees of those companies who we work, or will work with, under the corporate program.

### Why are corporate clients not offered with business class housing?

— Our key purpose is to allocate the real estate fund which is the most attractive in terms of investing. After all, it is certainly profitable to buy premium real estate at the price of business class. We all want real estate to grow in value. We often see in the market that housing loses liquidity even before commissioning when business-class developers «forget» about parking lots, parking areas, build rooms with ceilings 2.7 m high. Whatever the location, there are clear requirements for the product. Naturally, the view from the window over the historical and cultural heritage sites is pleasant. But if highly priced housing does not have the required functional characteristics, it cannot be compensated for the view. Otherwise, this property will quickly lose liquidity.

### Why is there housing that does not meet the required level?

— In Russia, there is no mandatory classifier, especially for business and premium housing. Everyone builds in accordance with their own taste and outlook. Meanwhile, all the criteria have long been identified at an international level. First of all, the class of real estate is determined by the key characteristics of territorial planning. «Smart» territories, safe public spaces should be created. Afterward, we can talk about the functions of residential real estate: ceiling heights of at least 3m upon completion, terraces, at least 1.5–2 parking spaces per apartment, etc.

### You are going to sell 30% of the housing to corporate clients; and what about the rest?

— We expect that our partners will be attracted by the housing that will give them the greatest economic result. The overall level of real estate will be high, in full compliance with international requirements and standards; we want to offer an exceptional product to our partners. Now we have already signed agreements with Rossiya airlines and Alfa Strakhovanie, under which employees of these companies can buy out real estate that is not available on the open market. We hope for the growth in the number of partners interested in the development of our region. But it goes without saying that we will not be limited to corporate sales. Now we are preparing to open free sales of real estate as well, this is also an important aspect for us.

## Доходность взошла в теплицах

### В Ленинградской области в ближайшие 3 года увеличится производство тепличных овощей, но при этом может снизиться валовое производство молока.



ЕКАТЕРИНА ФОМИЧЕВА  
ekaterina.fomicheva@dp.ru

**В** отрасли по выращиванию овощей закрытого грунта в Ленобласти заявлено несколько проектов, которые предполагается запустить в ближайшие 3 года.

Некоторые теплицы уже введены в эксплуатацию. Например, ЗАО «Агрофирма «Выборжец», крупнейшее тепличное хозяйство региона, в апреле открыло во Всеволожском районе новый комплекс по выращиванию салатов, зелени и томатов. Как сообщили представители компании, общий объем инвестиций составил 2,7 млрд рублей.

Новый комплекс сможет выпускать 2,2 тыс. т продукции в год. Через 2 года «Выборжец» рассчитывает построить еще 20 га теплиц и увеличить объемы производства на 20 тыс. т огурцов и томатов. Инвестиции составят 8 млрд рублей, в основном это заемные средства. После реализации проекта общая мощность производства «Выборжеца» составит 37 тыс. т овощей и зелени в год. В 2017 году предприятие произвело 15 тыс. т овощей и 1 тыс. т салатов.

Конечным бенефициаром ЗАО «Агрофирма Выборжец» участники рынка называют миллиардера Александра Усова, который является владельцем ПГ «Союз» и бизнес-партнером семьи экс-министра обороны Анатолия Сердюкова.

Другой, более масштабный проект заявляет ставропольский агрохолдинг «Эко-Культура». Компания занимается выращиванием овощей закрытого грунта в Ставропольском крае и Липецкой области.

«Эко-Культура» рассчитывает построить в Пикалево самый крупный тепличный комплекс в СЗФО. Компания заявила, что вложит 17 млрд рублей в строительство теплиц на 70 га, что позволит выращивать 45 тыс. т томатов в год. Компания уже приступила к строительству первой очереди за 5 млрд рублей.

«Эко-Культура» уже расширяет присутствие на рынке СЗФО: в прошлом году компания купила тепличный комплекс «Круглый год» в Пикалево, который выращивает 7 тыс. т овощей в год.

В Волосовском районе к строительству теплиц за 3 млрд рублей приступает ООО «Агротехнологии». Мощность комплекса — 8 тыс. т овощей в год. Владелец ООО «Агротехнологии» — Кирилл Вязовский, бывший заместитель гендиректора ГК «Эталон».

Расширяться также планирует тепличный комплекс АО «Молодежный» в Киришском районе. У компании есть проект увеличения теплиц на 2 млрд рублей, но пока нет договоренностей о получении кредита.



ФОТО: ВИКТОР САНЕЦ

По данным участников рынка, у предприятия сменился собственник. С конца прошлого года его контролирует бывший владелец птицефабрики «Синявинская» Никита Мельников. Сам предприниматель тему по покупке нового актива не комментирует.

Всего в СЗФО сбор овощей закрытого грунта в 2017 году сохранился на уровне 2016 года и составил 67,6 тыс. т. В том числе, по данным комитета по АПК Ленобласти, в прошлом году в регионе произведено 26,8 тыс. т тепличной продукции, что соответствует уровню 2016 года. В частности, выращено 18,3 тыс. т огурцов и 3,6 тыс. т томатов, зеленых культур — около 5 тыс. т.

При этом, по оценке аналитической компании «Технологии роста», в СЗФО в сегменте томатов обеспеченность российской продукцией в среднем по году достигает 60%, в сегменте огурцов — уже 90%. Но в зимние месяцы этот показатель в 1,5–2 раза ниже. Тем не менее сегмент огурцов уже близок к насыщению.

Что касается томатов, то после улучшения отношений с Турцией их ввоз был разрешен, и местная (выращенная в СЗФО) продукция стала проигрывать импортной по цене, поскольку технология производства в северных широтах довольно дорогая.

Основными поставщиками отечественных томатов

в СЗФО сейчас выступают компании из Южного, Северо-Кавказского и Центрального округов.

Рынок тепличных овощей и зеленых культур может быть увеличен за счет разнообразия предложения. Например, импорт есть в сегменте резаных салатов и микрозелени. Именно здесь могут появиться новые проекты, считает Тамара Решетникова, глава «Технологий роста».

#### Проблемы с молоком

При этом в Ленобласти по итогам года может сократиться валовое производство молока, полагают некоторые участники рынка. Дело в том, что крупные переработчики мо-

лока, такие как Danone, PepsiCo и «Галактика», снизили закупочные цены на сырое молоко с ноября прошлого года более чем на 2 рубля за 1 л.

Интересно, что представители молзаводов не комментируют сложившуюся ситуацию. Правда, Дмитрий Пинчуков, гендиректор компании «Галактика», подтвердил снижение цен.

В настоящее время в Ленобласти цены составляют чуть менее 25 рублей за 1 л молока.

Неавторизованно один из участников рынка пояснил, что молзаводы снижают цены на сырье, поскольку на них давят торговые сети, которые все чаще проводят акции на молочные продукты и требуют скидок и снижения закупочной цены. В такой ситуации заводы вынуждены снижать цены на сырье, чтобы сохранить рентабельность.

Сложную ситуацию на рынке переработчики объясняют тем, что последние годы потребление молочных продуктов падает, поэтому ретейлерам приходится сдерживать рост цен на них.

Так, по данным Nielsen, в 2017 году продажи молочной продукции упали на 4% в натуральном выражении, в денежном выросли на 5,2%. Подорожание за прошлый год составило 9,2%.

По информации Минсельхоза, в 2017 году потребление молочной продукции составило 233,4 кг в год на человека, что меньше показателя 2016 года на 5,6 кг.

Дальнейшее снижение цены приведет к нулевой рентабельности, что грозит отрасли рядом банкротств, отметил Виктор Санец, советник гендиректора хозяйства «Рапти». По данным участников рынка, рентабельность производства молока в Ленобласти составляет с учетом субсидий до 10–15%, без субсидий рентабельность стремится к нулю. Хозяйства региона в прошлом году произвели 632 тыс. т молока, что на 17 тыс. т больше, чем в 2016 году.

# СО ВСЕЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

**В** этом году ООО «Газпром трансгаз Санкт-Петербург» — 100-процентное дочернее общество ПАО «Газпром» — отмечает 70-летний юбилей. За годы существования компания прошла большой путь от начала эксплуатации в 1948 году газопровода «Кохтла-Ярве — Ленинград» протяженностью 200 км до крупного газотранспортного предприятия, осуществляющего бесперебойную поставку газа в 9 субъектах Российской Федерации, а также транзит природного газа в страны ближнего и дальнего зарубежья.

Стратегия предприятия направлена на обеспечение прочной энергетической стабильности и развития Северо-Запада России. Компания обслуживает почти 11 тыс. км магистральных газопроводов, по которым только за 2017 год потребителям было поставлено свыше 148 млрд куб. м углеводородного сырья. Эффективную работу Общества обеспечивают 18 филиалов, в которых трудятся свыше 7 тысяч высококвалифицированных работников.

Компания постоянно развивается, ее производственные планы неразрывно связаны со стратегическими проектами «Газпром». Особое место среди них занимает газопровод «Северный поток — 2», состоящий из двухниточной морской части и сухопутного участка протяженностью более 1,1 тыс. км, который войдет в зону ответственности ООО «Газпром трансгаз Санкт-Петербург». Для обслуживания этой магистрали в конце 2017 года в г. Кингисеппе Ленинградской области был создан новый филиал — Славянское линейное производственное управление магистральных газопроводов.

Помимо новых проектов, главной целью компании является безопасная эксплуатация газотранспортной системы в границах своей зоны обслуживания. Газопроводы высокого давления пролегают по густонаселенным районам региона, поэтому особое внимание уделяется ремонту и диагностике производственных мощностей. В конце года завершится первый этап крупного проекта по реконструкции старейших объектов компании: газопроводов «Кохтла-Ярве — Ленинград», «Серпухов — Ленинград», «Белоусово — Ленинград» и компрессорной станции («Новгород»), что положительно отразится на надежности газотранспортной системы и уровне газификации региона, а также увеличит поставки газа на экспорт.

Поддерживая тему безопасного производства, в 2017 году Общество выступило инициатором нового проекта по созданию отечественного обитаемого подводного аппарата для выполнения работ, связанных с эксплуатацией морских магистральных газопроводов. Его уникальность заключается в создании эксклюзивного по совокупному набору характеристик аппарата, который будет использоваться в работах по обеспечению надежной эксплуатации объектов ПАО «Газпром», для выполнения ремонтно-восстановительных, аварийно-спасательных, судоподъемных и прочих работ.

В ООО «Газпром трансгаз Санкт-Петербург» проводится большая работа по следованию принципам экологической безопасности и бережному отношению к окружающей среде. На всех этапах производственной деятельности осуществляется контроль над соблюдением требований в области охраны природных ресурсов: проводятся производственный экологический контроль и мониторинг состояния окружающей среды, внутренние аудиты, целевые проверки деятельности филиалов. Помимо строгого соблюдения требований природоохранного законодательства, Общество тесно взаимодействует с экологическими организациями, такими как Неправительственный экологический фонд им. В. И. Вернадского, волонтерское движение «Чистая

Вукса», МПО «Природоохранный союз», а также с Общероссийским экологическим общественным движением «Зеленая Россия». Только за 2017 год в компании было проведено свыше 200 экологических мероприятий, силами двух тысяч работников от мусора была очищена территория в 138,12 га, а масса собранных отходов превысила 100 т.

Как социально ответственное предприятие, Общество проявляет всестороннюю заботу об улучшении качества жизни людей в зоне своей производственной деятельности. Компания ведет активную благотворительную политику. Адресаты помощи — детские дома и школы, спортивные организации, лечебные учреждения, музеи и храмы. Так в апреле 2018 года на территории Прихода Собора святого Архистратига Божия Михаила в поселке Токсово был открыт детский хоспис, где будет осуществляться лечение и социализация детей, больных онкологией и ДЦП. Первое подобное учреждение в Ленинградской области было построено по инициативе РПЦ на пожертвования, средства областного бюджета и при поддержке компаний-благотворителей, в число которых вошло ООО «Газпром-трансгаз Санкт-Петербург». К числу других крупных благотворительных проектов компании относятся строительство архитектурно-познавательного центра «Мини-город» в Александровском парке, реставрация Китайского дворца в Ораниенбауме, установка памятного знака «Полтава» на Воскресенской набережной, поддержка отечественного парусного спорта и многие другие.



# Небоскреб: инструкция к применению

**В** преддверии чемпионата мира по футболу самый высокий в Европе небоскреб Лахта Центр обретает завершённую архитектурную форму, задуманную международной командой архитекторов во главе с Тони Кеттлом. Мы расскажем, что скрывается за стеклянными фасадами, в чем особенности эксплуатации таких объектов, за сколько можно добраться до самого верха и что делать офисным работникам, чтобы не бояться высоты.

## Микроклимат для каждого

**О**бслуживание большого здания — непростая задача. Нужно ежедневно создавать комфорт для работы более чем 8 тыс. человек. Вот, например, что делать, чтобы в здании не было ни жарко, ни холодно? Вечная офисная борьба за открытую форточку или кондиционер, к счастью, потеряет здесь актуальность. А все потому, что форточки здесь вообще не предусмотрены. Масштабы здания не позволяют работающим в Лахта Центре людям открывать окна, чтобы сохранить в здании особый микроклимат.

Столько окон — и ни одной форточки, представляете? Кстати, а сколько же окон? Общая площадь стеклянной поверхности равна 20 футбольным полям, или 130 тыс. м<sup>2</sup>. Чтобы их помыть, предусмотрены специальные устройства — каретки и платформы, а на самый верх и вовсе смогут добраться только промышленные альпинисты. Добавьте к этому сложный рельеф окон многофункционального центра — и получите работу на 150 дней для 40 человек.

Еще один важный для большого здания вопрос — удаление мусора. Потому что если за день каждый из 8 тыс. человек выбросит хотя бы одну бумажку, то это уже будет 8 тыс. бумажек. А в реальности отходов будет гораздо больше — не стоит забывать про кафе и рестораны, зоны отдыха и пр. Да и офисные работники не только бумажки выбрасывают. Всего, как ожидается, в здании будет производиться 3,1 тыс. т отходов в год. Справиться с этим объемом поможет вакуумная система мусороудаления, которая, вместо стандартного мусорного ведра, дойдет до каждого офиса. Это современная пневматическая система сбора и транспортировки отходов. Отходы сортируются, измельчаются и прессуются. При этом нет ни плесени, ни неприятных запахов, ни насекомых и грызунов, сокращаются выбросы CO<sub>2</sub>. Да и вывозить мусор придется почти в 20 раз реже, чем при обычной организации процесса.

## Все на выход

**Б**езопасность — на первом месте. Проектировщики уверены, что аварийные ситуации здесь невозможны в принципе, однако в здании предусмотрено все, чтобы спасти и эвакуировать людей. Основные принципы эвакуации из небоскреба не очень отличаются от применяемых для высотных зданий. Длина коридора, не оборудованного противодымной вентиляцией, по которому нужно пробежать до эвакуационного выхода — 15 м по российским стандартам. Основной элемент эвакуации, конечно, лестницы. Но это не означает, что всем придется бежать вниз с 86-го этажа. Есть специальные пожарные лифты, которые будут доставлять пожарных наверх (ни одна автолестница, понятное дело, на 360 м вверх не дотянется), а людей, которые самостоятельно не могут спуститься, — наоборот, вниз. Главное — делать все последовательно. Поэтому башня Лахта Центра делится на пожарные отсеки высотой до 75 м. И если где-то происходит пожар, то сначала эвакуируются люди с этого этажа, затем — из всего отсека, следующим по очереди идет отсек выше аварийного, и уже потом — нижний.

Устойчивость самого здания обеспечивается огнезащитой. По российским нормативам основные несущие элементы здания и места, где происходит разграничение между пожарными отсеками, должны выдерживать не менее 4 часов пожара. За это время со зданием ничего не произойдет, оно само по себе обладает высокой прочностью — особенно ужесточились требования после событий с башнями-близнецами в США.

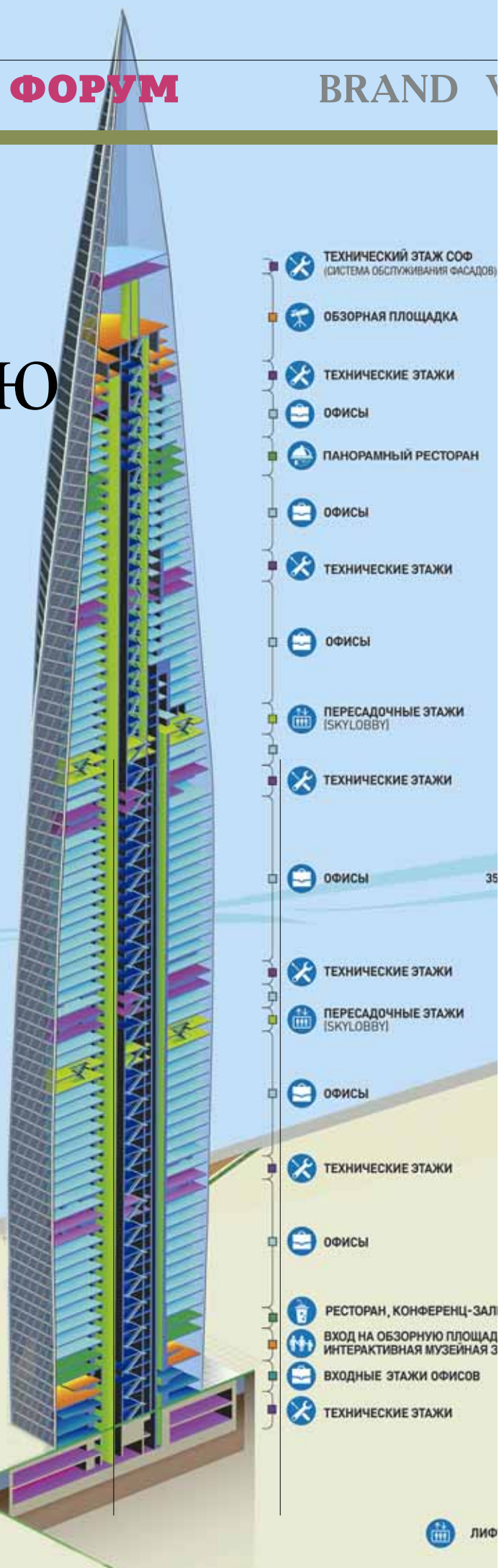
Особой прочностью обладает и стекло, из которого состоит фасад. Его толщина — 41 мм. Оно способно выдержать распределенную нагрузку 400 кг/см<sup>2</sup>, что сравнимо с нормативными нагрузками на железобетонные плиты межэтажных перекрытий в домах некоторых типовых серий. Так что при эвакуации даже не пытайтесь разбить стекло! Лучше следуйте указателям и двигайтесь к эвакуационным выходам!

## КОММЕНТАРИЙ



**АЛЕКСАНДР ГЛАДИЛИН**, главный специалист по пожарной безопасности Лахта Центра

**Все меры противопожарной защиты** в Лахта Центре направлены на то, чтобы предотвратить саму возможность появления пожара. А при возгорании автоматически сработает система тушения тонкораспыленной водой. «Туман» перекроет доступ кислорода, предотвратит распространение пожара без ущерба интерьерам и мебели.



- ТЕХНИЧЕСКИЙ ЭТАЖ СОФ (СИСТЕМА ОБСЛУЖИВАНИЯ ФАСАДОВ)
- ОБЗОРНАЯ ПЛОЩАДКА
- ТЕХНИЧЕСКИЕ ЭТАЖИ
- ОФИСЫ
- ПАНОРАМНЫЙ РЕСТОРАН
- ОФИСЫ
- ТЕХНИЧЕСКИЕ ЭТАЖИ
- ОФИСЫ
- ПЕРЕДАЮЩИЕ ЭТАЖИ (SKYLOBBY)
- ТЕХНИЧЕСКИЕ ЭТАЖИ
- ОФИСЫ
- 35
- ТЕХНИЧЕСКИЕ ЭТАЖИ
- ПЕРЕДАЮЩИЕ ЭТАЖИ (SKYLOBBY)
- ОФИСЫ
- ТЕХНИЧЕСКИЕ ЭТАЖИ
- ОФИСЫ
- РЕСТОРАН, КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ
- ВХОД НА ОБЗОРНУЮ ПЛОЩАДКУ
- ИНТЕРАКТИВНАЯ МУЗЕЙНАЯ ЗОНА
- ВХОДНЫЕ ЭТАЖИ ОФИСОВ
- ТЕХНИЧЕСКИЕ ЭТАЖИ

СОФ (ФАСАДОВ)	87 этаж
КА	83-86 этаж
И	81-82 этаж
	77-80 этаж
ТОРАН	74-76 этаж
	67-73 этаж
И	65-66 этаж
	53-64 этаж
ЖИ	51-52 этаж
И	49-50 этаж
	35-48, 51-52 этаж
И	33-34 этаж
ЖИ	31-32 этаж
	19-30 этаж
И	17-18 этаж
	7-16 этаж
ЕНЦ-ЗАЛЫ	5-6 этаж
ПЛОЩАДКУ, ЗЕЙНАЯ ЗОНА	3-4 этаж
РИСОВ	-1, 1-2 этаж
И	-3, -2 этаж
ЛИФТЫ	

## Релакс на высоте

Если посмотреть на распределение площадей в башне и многофункциональном комплексе Лахта Центра, то окажется, что офисное пространство занимает не более 2/3 площадей. Значительная часть приходится на общественные зоны, амфитеатр с видом на залив, рассчитанный на 2 тыс. зрителей, и трансформируемый концертный зал примерно на 500 человек, а также парковки на 1,7 тыс. машино-мест. Не следует забывать и про кафе, рестораны, конференц-зоны, детский научно-образовательный центр и даже планетарий — в общем, Лахта Центр по праву должен стать точкой притяжения для всех жителей, от мала до велика.

Ну а венчает все это (в прямом и переносном смысле) обзорная площадка. Она расположится на высоте 360 м, что позволит ей стать самой высокой смотровой площадкой в Европе. Ближайший соперник — башня «Федерация» в Москве, она ниже более чем на 30 м! Очевидно, что смотровой площадке Лахта Центра предстоит войти во все туристические маршруты как для иностранных, так и для российских туристов.

## Дух захватывает

У кого из нас не замирало сердце, когда самолет отрывался от земли и начинал набирать высоту... А если отрываться от земли придется каждый день и работать, глядя на город буквально с высоты птичьего полета? И если у кого-то это будет вызывать ежедневный восторг, то кому-то придется бороться с собой. А в объявлениях о наборе сотрудников, возможно, появится новая строчка: отсутствие боязни высоты.

### КОММЕНТАРИЙ



АЛЕНА МУРГИНА,  
психолог

**Страх высоты есть практически у всех** — это своеобразный сигнал о необходимости проявить осторожность, такой страх фактически помогает нам выживать. Но если на высоте у человека начинается головокружение, одышка, пропадает пот, начинается обильное слюноотделение или, наоборот, пересыхает в горле, при этом наблюдается очевидный тремор конечностей (важно, что проявляются сразу все симптомы, а не один из них), то речь может идти об акрофобии — боязни высоты уже как заболевании. Будет правильно, если менеджеры по персоналу, нанимающие сотрудников для компаний, офисы которых расположены на высоких этажах небоскребов, будут заранее выяснять, не страдает ли соискатель акрофобией, да и самим акрофобам лучше адекватно оценивать риски труда в таких условиях.

## Долететь за 45 секунд

Высота — первое, на что обращать внимание, когда видишь Лахта Центр. Но 462 м — это еще и серьезная задача по доставке людей снизу вверх. Причем кому-то нужно в офис (самый высокий расположится на 80-м этаже), кому-то — в панорамный ресторан (74-76-й этажи), а кто-то хочет взглянуть на город с высоты обзорной площадки (83-86-й этажи, или 360 м). Чтобы решить сложную логистическую задачу, в комплексе создана целая система лифтов. Самый быстрый шаттл без остановок со скоростью 8 м/с доставит посетителей на смотровую площадку — всего за 45 секунд. Для сравнения: скорость лифтов в обычных жилых высотках — 1-1,6 м/с. По пути этот «туристический экспресс» будет делать остановку на 75-м этаже — в ресторане.

А вот путь до офиса может занять немного больше времени, и, возможно, придется даже делать пересадки. Всего в Лахта Центре будет 102 лифта, из них 40 — непосредственно в башне. Ее разделили на три транспортные зоны. Нижняя (с 1-го по 32-й этажи) будет обслуживаться шестью двухуровневыми лифтами — Double Deck. Лифты средней зоны позволят добраться до 31-52-го этажей, не останавливаясь на нижних этажах. Для тех, кому хочется попасть наверх быстрее, предусмотрены четыре двояных лифта-экспресса, попасть в которые можно будет только на конечных остановках. Тем же, кому надо на самый верх, нужно будет пересест на один из пяти двойных лифтов, которые обслуживают этажи с 51-го и до самого верхнего. Пересадка осуществляется в специальных двухэтажных Skylobby.

Вам знакомы пробки в лифтах? Часто в бизнес-центрах в часы пик утром и вечером скапливается столько людей, что посадка в лифт сравнима с проездом в общественном транспорте. А теперь представьте, что в Лахта Центре одновременно будет работать 8 тыс. человек! Тем не менее строители небоскреба обещают, что долго ждать лифта не придется.

### КОММЕНТАРИЙ

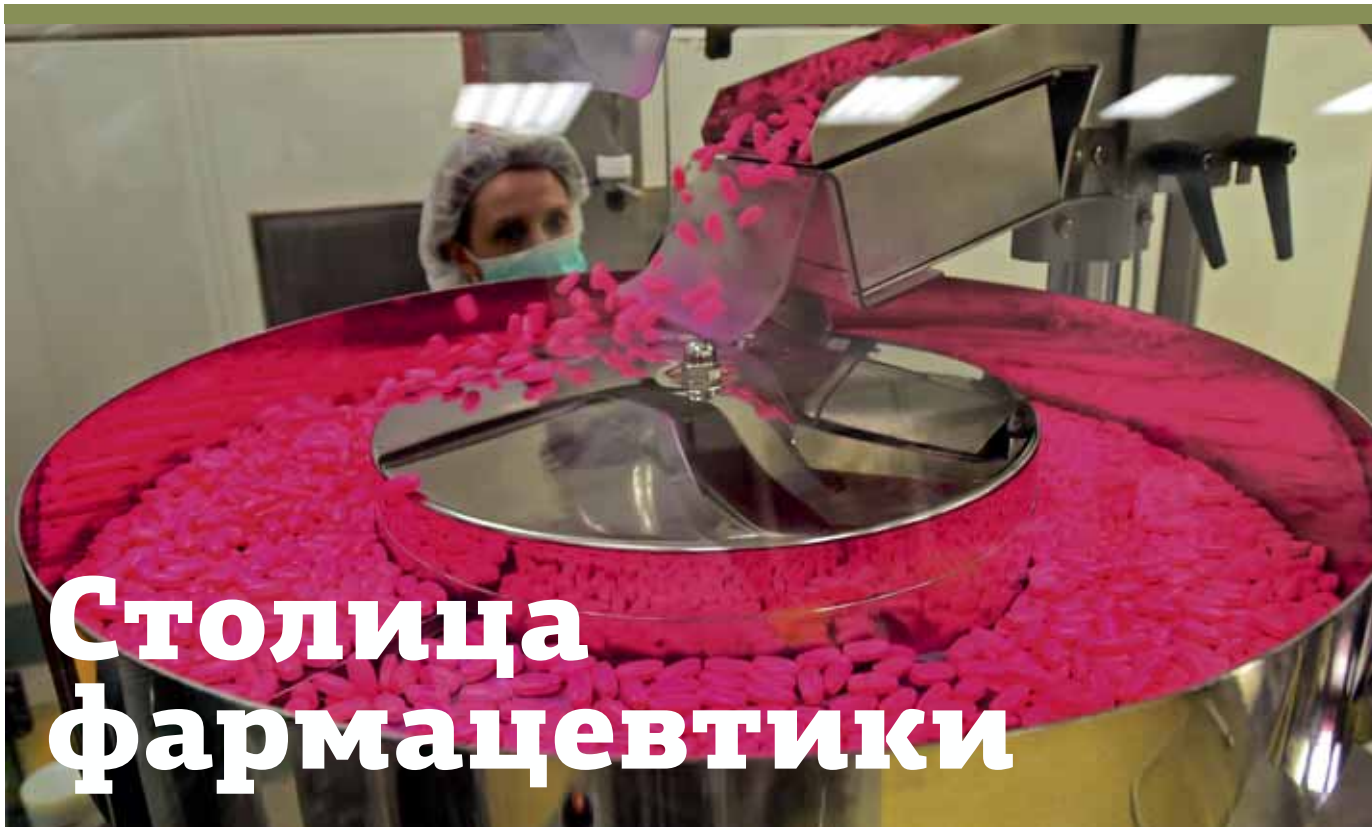


АЛЕКСАНДР ОРЛОВ,  
руководитель направления  
по вертикальному транспорту  
Лахта Центра

**Благодаря умной системе PORT**, которая будет распределять все потоки еще на подходе к кабинам лифта, работнику или посетителю будет достаточно нажать кнопку нужного этажа на специальном устройстве — и узнать, к какому лифту нужно подойти. В кабинках вообще не будет панелей управления с кнопками — только скрытые пульты для персонала. Время ожидания при этом не должно превысить 29 секунд.

# 1280

человек смогут одновременно перевозить все лифты Лахта Центра, расположенные как в башне, так и в многофункциональном здании.



# Столица фармацевтики

Удержат неофициальный статус фармацевтической столицы Петербургу помогает реализация проектов стоимостью свыше 20 млрд рублей.



ЕЛЕНА ДОМБРОВА  
elena.dombrova@dp.ru

Внепрестое для петербургской промышленности время фармацевтические компании стабильно растут. Ожидаемый прирост фармацевтической промышленности в Петербурге по итогам 2018 года — 20%, говорил председатель городского комитета по промышленной политике и инновациям Максим Мейксин. По данным комитета, в 2017 году объем отгрузки лекарств действующими фармпредприятиями Петербурга составил около 30 млрд рублей. По темпам прироста фармацевтическая промышленность занимает третье место в городе и оказывает ощутимую поддержку всей городской промышленности. Максим Мейксин отметил, что прирост будет возможен благодаря запуску ряда новых мощностей участниками фармрынка и выходу на серьезную мощность целого ряда действующих предприятий. Стоит отметить, что подавляющее большинство из них входит в состав резидентов особой экономической зоны (ОЭЗ) «Санкт-Петербург».

## Построили и запустили

Уже сданный завод «Новартис-Нева» в этом году должен выйти на производственные мощности. Практически готов и в этом году наконец-то должен начать работу новый завод компании «Цитомед» в Петербурге. Производитель уже инвестировал в него 1,5 млрд рублей и намерен выпускать активные фармацевтические субстанции на основе переработки животного сырья и синтеза пептидов.

Год назад была построена первая очередь завода федеральной компании «Фармасинтез» на площадке «Новоорловская» площадью 4 тыс. м<sup>2</sup>. Компания вложила в нее 2,5 млрд рублей. Мощность завода местного подразделения «Фармасинтез-Норд» составляет 200 млн таблеток, 200 млн капсул, 22 млн флаконов растворов и 15 млн флаконов порошков в год, на первом этапе он загружен наполо-

вину. У производителя амбициозные планы по развитию — «Фармасинтез» планирует вторую очередь завода мощностью 1 млрд таблеток и 1 млрд капсул в год и готов вложить в строительство 5 млрд рублей.

Уверенно усиливает свои позиции и другой петербургский производитель — «Вертекс». Так, в прошлом году компания увеличила выручку на 30%, до 6,5 млрд рублей с НДС, объем производства — на 30%, до 66 млн упаковок.

Но производственных мощностей компании пока хватает, усиление коснется складского комплекса: весной компания начала строить вторую очередь завода, которая включает научно-исследовательские лаборатории и склад. В здание площадью 7 тыс. м<sup>2</sup> и его оснащение «Вертекс» вложит 330 млн рублей.

## Год расписан

ГК «Герофарм» на осень этого года запланировал запуск второй очереди производства инсулинов, его биоаналогов и фарм субстанций в Пушкине. Мощность завода — 1 тыс. кг субстанции в год позволит полностью обеспечить потребности страны в ин-

сулине (около 800 кг в год). Помимо участия в гостендерах, компания рассчитывает поставлять инсулины на экспорт. Объем инвестиций в завод составляет около 1,5 млрд рублей. Проект строительства второй очереди реализуется в рамках специально инвестиционного контракта, который «Герофарм» подписал в конце прошлого года, став первым фармпроизводителем, воспользовавшимся этой мерой поддержки.

Тоже в этом году ожидается запуск третьей очереди завода научно-технологической фармацевтической фирмы «Полисан» (НТФФ «Полисан») на ул. Салова. Торжественное открытие запланировано на II квартал, подтвердили в компании. «Все по плану, получено разрешение на ввод в эксплуатацию, идет монтаж и наладка оборудования, потом состоится валидация завода», — рассказал коммерческий директор ООО «НТФФ» Полисан» Дмитрий Борисов.

По его данным, площадь третьей очереди составляет около 16 тыс. м<sup>2</sup>, она включает лаборатории и таблеточное производство. После запуска третьей очереди мощность выпуска таблеток вырастет в 2,5 раза. «Полисан» в числе прочего производит лекарства, не имеющие зарубежных аналогов и включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов.

Этот проект стоимостью 4,5 млрд рублей в конце прошлого года получил

статус стратегического инвестора. «Этот статус мы планируем использовать в этом году», — отметил Дмитрий Борисов.

## Задел на будущее

Самый масштабный проект в регионе реализует биотехнологическая компания Biocad. Она организует в Петербурге промышленное производство биологических субстанций и готовых лекарственных форм полного цикла.

Один завод компании Biocad уже работает в Петербурге на площадке «Нойдорф». Здесь же компания строит сейчас научно-исследовательский и производственный центр. Общий объем инвестиций в развитие этой территории превышает 15 млрд рублей.

В свой второй завод компания вложит 3 млрд рублей. Земельные участки общей площадью почти 10 га компания получила в аренду от города в прошлом году, они находятся в Пушкинском районе Петербурга. Строительство продлится 3 года. Здесь Biocad будет выпускать 18 препаратов, в основном для лечения онкологических заболеваний и рассеянного склероза.

Стратегия, которая логично дополнила работу по импортозамещению, — развитие экспортного потенциала российских заводов по производству лекарств. Biocad в прошлом году экспортировал лекарств на сумму 520 млн рублей. По плану, к 2025 году на экспорт придется половина выручки компании.

# 6,1%

составил рост объема производства лекарственных препаратов в России в 2017 году по сравнению с 2016 годом, до 333,6 млрд рублей (в ценах производителя, с НДС), подсчитали в RNC Pharma.

caviar  
BAR & RESTAURANT

PRECIOUS



REGALE

«Икорный бар» — единственный в городе икорный ресторан, представляющий классическую русскую кухню, полтора десятка видов икры и более 50 наименований водки.

Belmond Grand Hotel Europe  
+7 812 329 66 22, Санкт-Петербург, Михайловская ул., 1/7

BELMOND.COM

# На пределе возможностей

Автозаводы Петербурга наращивают выпуск автомобилей. Однако на докризисный уровень локальному рынку не выйти без возобновления производства на заводе GM.



ДМИТРИЙ БАРДАЧЕВ  
news@dp.ru

**П**етербургский автопром, который представляют действующие заводы Hyundai, Nissan и Toyota, увеличивает производство. По данным агентства «Auto-Dealer-СПб», в I квартале 2018 года с их конвейеров сошло 87,8 тыс. автомобилей, что на 7% больше показателя за аналогичный период 2017 года. Доля петербургского автопрома по отношению к общероссийскому объему

производства автомобилей по итогам января–марта 2018 года составила 23,7% (год назад — 26,7%).

По прогнозам генерального директора «Auto-Dealer-СПб» Михаила Чаплыгина, объем производства в 2018 году может вырасти в пределах 5–10%. «Основной фактор — спрос, который сейчас во многом формируется за счет постоянных изменений курса рубля. Соответственно, геополитика и стоимость нефти — ключевые факторы, влияющие на покупатель-

ную способность населения. Кроме того, есть и некоторые другие инициативы, которые тоже могут отрицательно повлиять на производство. Например, утилизационный сбор, уже сказывающийся на росте стоимости машин», — считает Михаил Чаплыгин.

## Нарастили выпуск

Лидером по объему выпуска остается завод южнокорейской компании Hyundai Motor. По итогам I квартала 2018 года он обеспечил 70% от общего объема произведенных автомобилей в Петербурге. Сегодня здесь собираются четыре модели: Hyundai Solaris, Hyundai Creta, KIA Rio и Rio X-Line. Причем KIA Rio является лидером продаж среди автомобилей в России,



а Hyundai Creta — самый популярный внедорожник.

В 2017 году завод Hyundai выпустил 233,5 тыс. автомобилей, что на 13% превысило показатель 2016 года. В планах предприятия на 2018 год произвести более 235 тыс. машин.

При этом его конвейер работает на предельной мощности. «На данный момент «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус» не планирует увеличения производственной мощности или расширения модельного ряда, так как производствен-

ные мощности загружены на 100%, завод работает в три смены 5 дней в неделю», — сообщил Виктор Васильев, директор по внешним связям ООО «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус».

Завод японской Toyota в Петербурге в 2017 году увеличил производство на 71% по сравнению с 2016 годом. Объем выпуска предприятия составил 66684 автомобиля (31970 штук Toyota Camry и 34714 штук Toyota RAV4), что является лучшим результа-

# В поисках маржи

На автомобильном рынке проходит процесс консолидации. Увеличивать рентабельность компаниям помогает торговля автомобилями с пробегом.

**В**I квартале 2018 года в Петербурге продано 33,9 тыс. новых легковых и легких коммерческих автомобилей, что на 25% больше, чем за аналогичный период 2017 года, свидетельствуют данные агентства «Auto-Dealer-СПб». Доля Петербурга в общем объеме продаж новых машин в России составила 8,6% (в I квартале 2017 года — 8,4%).

В 2017 году петербургский авторынок вырос — впервые за 5 лет. Здесь было продано свыше 138,3 тыс. новых автомобилей, что на 16% выше показателя за 2016 год. Последний раз положительный результат был зафиксирован в 2012 году, когда в городе было реализовано более 212 тыс. новых машин. По прогнозам экспертов, в 2018 году рынок может прирасти еще на 10%.

## Крупные крупнеют

Лидером по объему продаж новых автомобилей в СПб остается московская ГК «Рольф», которая реализует каждый шестой автомобиль в городе. По данным «Auto-Dealer-СПб», за 2017 год холдинг увеличил продажи на 13,6% и занял рыночную долю 16,9%.

Самую высокую динамику продаж среди лидеров рынка (65%) показала группа «Мега Авто», что позволило ей выйти

на второе место и занять 5,7% регионального рынка. На третьей позиции с рыночной долей 5,5% идет «Объединенная автомобильная корпорация — РРТ», которая, несмотря на продажу в 2017 году трех автоцентров Lada казахской группе «Азия Авто», реализовала на 19% больше машин, чем годом ранее. Высокий результат автохолдингу обеспечили продажи автомобилей Nissan, которые он увеличил более чем в 4 раза.

Наращивать рыночную долю компаниям также помогают менее удачливые конкуренты, которые из-за финансовых проблем покидают рынок. Из последних громких событий — банкротство некогда крупнейшего дилера KIA — автоцентра «Аврора». Для погашения задолженности перед клиентами компании пришлось продать дилерское предприятие на пр. Непокорен-

ных автохолдингу «Максимум», а центр на Софийской ул. — дилерской группе «Форсаж». Еще один дилерский центр KIA компании, на Стартовой ул., перешел под управление ГК «Рольф» (под новой вывеской «Рольф Пулково» он заработает до конца мая). Франшиза корейской марки станет первой в портфеле москвичей.

В начале 2018 года начал банкротиться еще один дилер KIA — «Открытая дорога». Его активы и клиентскую очередь выкупила воронежская компания «Мотор Ленд».

Один из старейших игроков «Ральф Кар» ушел с рынка, продав «Форсажу» свой последний комплекс автоцентров на Таллинском шоссе, в котором ранее выставлялись марки Hyundai и Renault.

Процесс консолидации рынка продолжится. «Доля сильных игроков будет расти, слабые дилеры будут уходить с рынка или присоединяться к более успешным», — считает Максим Вирченко, директор локации «Рольф Октябрьская» и дилерского центра «Jaguar Land Rover Автопрайм».

В строительстве новых автосалонов дилеры не инвестируют. «В основном происходит покупка активов компаний, которые или обанкротились, или по каким-либо причинам не готовы развиваться с конкретным брендом», — отмечает



Михаил Чаплыгин, генеральный директор «Auto-Dealer-СПб».

«Строить новые центры мы точно не планируем. Приобретение существующих возможно, но это будет зависеть от франшизы и ее перспективности в регионе, затрат на вход в бренд и сроков окупае-

мости», — сообщил Сергей Новосельский, директор по маркетингу и рекламе ОАК-РРТ. По его словам, ключевая цель компании на текущий год — оптимизировать кредитную нагрузку на бизнес, максимально заместить кредитные средства собственными, повысив за счет этого



ФОТО: ПРЕС-СЛУЖБА НАКА

том в истории завода. Расширять модельный ряд здесь пока не планируют. Предприятие готовит запуск Toyota Camry нового поколения и продолжает работу над улучшением производственных процессов.

Петербургский завод японской Nissan производит три кроссовера: Qashqai, X-Trail и Murano.

В 2017 году предприятие увеличило объем выпуска до 45847 автомобилей, что на 26% превысило результат 2016 года (36458

штук). Для поддержания объемов производства в октябре 2017 года была введена вторая смена, а на заводе появилось 457 новых рабочих мест.

«До конца года к официальным дилерам поступит обновленный Nissan X-Trail, а еще через несколько месяцев покупатели смогут оценить и обновленный Nissan Qashqai. Его промышленная сборка также будет налажена на нашем заводе в Петербурге», — говорит Роман Скольский, директор

по связям с общественностью Nissan в России.

На трех заводах в Петербурге в 2017 году было выпущено 346,8 тыс. автомобилей — на 24% больше, чем в 2016 году. Достичь докризисного уровня производства в более чем 390 тыс. машин, когда еще работал завод General Motors в Шушарах (законсервирован в 2015 году. — от Ред.), будет непросто. По мнению Михаила Чаплыгина, для этого при сохранении объемов выпуска на полностью загруженном заводе Hyundai заводы Toyota и Nissan должны расширить модельный ряд, что позволит хотя бы на 80–90% загрузить мощности предприятий. При этом необходимо возобновление производства на заводе GM с объемобразующими моделями, которые способны загрузить предприятие минимум на 50%.

#### Локализация и экспорт

Петербургские автозаводы стремятся увеличить уровень локализации комплектующих. Так, Hyundai планирует увеличить уровень локализации благодаря открытию собственного производства двигателей на заводе в Петербурге к 2021 году, а также сотрудничеству с российскими поставщиками комплектующих для двигате-

лей. Пока же уровень локализации на заводе составляет 47%.

«Сегодня мы можем говорить об уровне локализации по консорциуму, в который кроме Nissan входят наши партнеры по альянсу. Этот уровень составляет 64%», — говорит Роман Скольский. Работает над расширением базы локальных поставщиков и завод Toyota.

Автопредприятия также открывают для себя новые рынки сбыта. В основном петербургские заводы экспортируют свои автомобили в страны Таможенного союза: Казахстан, Белоруссию, Азербайджан.

«Мы полностью сфокусированы на развитии нашего текущего производства — в частности, мы рассматриваем способы повышения уровня локализации, а также ведем работу по наращиванию экспорта на приоритетные рынки», — заявили на заводе Toyota.

Так, по итогам 2017 года петербургский завод Hyundai Motor отправил на экспорт 5,9 тыс. автомобилей Hyundai и KIA, что на 12% меньше показателя предыдущего года (6,7 тыс. штук). Преимущественно экспортные поставки осуществлялись в страны Таможенного союза — Казахстан, Белоруссию, Азербайджан. Также за-

вод отправлял автомобили в Армению, Киргизию, Таджикистан, Молдову, Украину и Грузию. Помимо того, в декабре 2017 года завод начал поставки автокомпонентов для последующей сборки автомобилей Hyundai в Казахстане. В 2018 году значительного увеличения объема экспорта предприятие не планирует.

Компания Nissan экспортирует свои автомобили в ряд стран, среди которых Белоруссия, Казахстан, Азербайджан и Ливан. Также у нее действует ряд проектов по экспорту автокомпонентов в страны Европы — с сентября 2016 года завод Nissan в Петербурге приступил к экспорту передних и задних бамперов на Nissan X-Trail собственного производства. В 2017 году японский производитель экспортировал 3832 автомобиля Nissan, из них 1976 автомобилей петербургского производства (рост 21% по сравнению с 2016 годом).

«Расширение экспорта зависит от целого ряда факторов, среди которых большое значение имеет государственная поддержка. Поддержка правительства необходима для того, чтобы сделать локальное производство эффективным и конкурентным на международном рынке, и является одним из ключевых

факторов при принятии компанией решения по экспорту автомобилей и компонентов», — говорит Роман Скольский.

#### Производство бестселлеров

Семь моделей из девяти, выпускаемых на петербургских автозаводах, входят в топ-25 самых популярных машин в России, свидетельствуют данные АЕБ по результатам продаж за январь–апрель 2018 года. Возглавляет список самых популярных автомобилей Kia Rio, Hyundai Creta и Hyundai Solaris занимают 4-е и 5-е места, Toyota RAV4 и Toyota Camry расположились на 18-м и 19-м местах, Nissan X-Trail и Nissan Qashqai — на 23-м и 25-м соответственно.

Эксперты утверждают, что сегодня модельный ряд петербургских автозаводов полностью отвечает потребностям покупателей. «Hyundai выпускает массовые бренды, которые входят в топ-5 самых популярных машин в стране. Петербургский Nissan, согласно глобальной политике концерна, определенно делает ставку на машины среднего ценового сегмента», — говорит Михаил Чаплыгин.

доходность бизнеса. «Это не означает невозможности изменения состава брендов в структуре ОАК. Мы открыты к предложениям и постоянно анализируем возможности входа в новые марки», — уточняет Сергей Новосельский.

#### Взялись за старое

По некоторым массовым маркам дилеры сегодня находятся на грани рентабельности и порой вынуждены торговать себе в убыток. Наиболее маргинальными остаются премиальные бренды, например Cadillac, Chevrolet, Volvo, а также немецкие марки.

Однако еще более прибыльной для дилеров является продажа автомобилей с пробегом. «В продаже подержанных автомобилей можно говорить только о некой средней цифре рентабельности (допустим, 10–15%), поскольку сам рынок и номенклатура очень разнородны», — оценивает Сергей Вайнер, управляющий партнер автомобильного направления ГК «Автополе».

Так, для ГК «Рольф» подразделение Blue Fish, которое специализируется на продаже автомобилей с пробегом, сегодня приносит около 20% выручки компании. «Сейчас в России активно формируется

цивилизованный вторичный авторынок, все больше клиентов готовы покупать автомобиль с пробегом только у дилера, поэтому роль этого направления в экономике дилерского центра будет все более важной», — убежден Максим Вирченко.

«Единственное направление, которое имеет хороший потенциал для развития и куда мы будем инвестировать, — это автомобили с пробегом. И в ближайшее время мы представим новый проект в СПб. Мы уверены, что он будет очень интересен всем, кто хочет купить или продать автомобиль с пробегом», — считает Андрей Кузьмин, административный директор «Аксель Групп».

«Пока что привлекательной может считаться сфера автомобилей с пробегом, где маржинальность в разы выше, чем на рынке новых автомобилей. Но в ближайшее время этот сегмент может простесть, причина — сильное падение рынка новых машин в 2015–2016 годах», — не исключает Михаил Чаплыгин.

Еще одним перспективным направлением бизнеса может стать продажа автомобилей онлайн. «Главное — трезво оценивать

реалии спроса и не делать основную ставку на этот канал. Пока это всего лишь дополнительный инструмент, его доля невысокая. Но время летит быстро, и в ближайшие 2–3 года это будет уже стандартный канал продаж новых и б/у автомобилей», — ожидает Андрей Кузьмин.

Эту точку зрения разделяет Сергей Вайнер: «Возможно, онлайн-продажи выстрелят, когда поколение, привыкшее находиться в Интернете, займет серьезную долю в целевой аудитории автомобильного ретейла. Но я бы не ждал, что когда-нибудь этот формат станет основным, скорее он займет свою долю и, возможно, приличную».

Ключевым направлением для финансовой устойчивости дилеров остается сервисное обслуживание и продажа запчастей. Рентабельность в автосервисе самая высокая, так как в ней присутствует цена не только товара, но и услуги (работы). По словам Сергея Вайнера, в среднем рентабельность автосервиса составляет 40–60%. Данный показатель сильно зависит от марки, возраста автомобиля, формата автоцентра и других факторов.

**ДМИТРИЙ БАРДАЧЕВ**

news@dp.ru



РЕЙС/МАМА

## ПРОДАЖА ЗЕМЛИ

**СЕЛЬЦО:** до 150 Га под различные нужды

**КАСЬКОВО:** 7 Га с готовым проектом под ЖК

**ЛАГОЛОВО:** от 1 Га под любое производство

**ТЕЛ. 919-99-18**

# От идеи до мирового признания

## В Петербурге родилось множество бизнес-проектов, которые получили признание на мировой арене стартап-индустрии. «ДП» сделал подборку самых ярких из них.

**П**ожалуй, самым известным и грандиозным стартапом родом из Петербурга до сих пор остается детище Павла Дурова социальная сеть «ВКонтакте». Студент филфака СПбГУ в 2005 году запустил srbgu.ru (крупнейший тогда форум студентов СПбГУ), а годом позже создал «ВКонтакте». Первым инвестором был его одноклассник Вячеслав Мирилашвили, сын известного предпринимателя Михаила Мирилашвили. Так, с \$30 тыс. 12 лет назад началась история самой крупной российской соцсети, которая оценивается минимум в \$5 млрд и входит в топ-10 самых посещаемых сайтов мира с аудиторией 97 млн человек в месяц.

История «ВКонтакте» — крупнейший, но единственный пример того, как из идеи родился крупный бизнес, добившийся успеха не только в одном городе или даже целой стране, но и за ее пределами.

### Лингвистическое турне

Петербургцы Марина Могилко и Дмитрий Пистоляко, выпускники экономического факультета СПбГУ, запустили свой сервис LinguaTrip в 2015 году и тогда не могли представить, что попадут в Сибирическую долину. Интернет-сервис помогает в поиске курсов в международных языковых школах, а также в подборе жилья рядом с местом учебы.

Пройдя программу обучения в петербургском стартап-акселераторе SumIT, предприниматели затем получили приглашение от глобального акселератора 500Startups, который в последующем проинвестировал проект.

Сейчас в партнерах LinguaTrip 500 школ и 100 колледжей и университетов, которые предлагают уже не только языковые курсы, но и классическое высшее образование: MBA, бакалавриат. Самые популярные направления, которые выбирают клиенты стартапа для образовательного тура, — это Великобритания, Мальта, Ирландия, Канада.

«Нашими услугами пользуются ребята со всего мира. Это 90 стран, в том числе Россия, Филиппины, Германия, Индонезия, — рассказывает Марина Могилко. — Команда наша тоже абсолютно международная: 143 сотрудника работают в разных уголках мира — в России, на Украине, в Белоруссии, США и Индонезии».

### Русский «сарфан» полюбили в США

Впечатляющих успехов добился на международном рынке стартап Sarafan — участник «Биржи стартапов» «ДП» 2015 года. Стартап помогает понять, одежда каких брендов надета на сфотографированном человеке, и подсказывает, где можно купить то же самое. Проект получил грант от Microsoft, инвестиции \$400 тыс. от фонда the Untitled и фонда Сергея Дашкова. В клиентах компании более 50 модных брендов, в том числе международных.

«Начинали мы в России, первых инвесторов, клиентов и партнеров тоже нашли здесь, — рассказывает Андрей Корхов, генеральный директор Sarafan Technology. — Но цель масштабировать бизнес в США мы поставили себе почти сразу. Поэтому уже через год после запуска проекта открыли офис в Нью-Йорке и начали продвижение продукта на американский рынок».

По словам основателя проекта, разработка продукта по-прежнему ведется в Петербурге, а в Нью-Йорке находится CEO, продажи и маркетинг. Несмотря на то что технология распознавания одежды по фотографии в США была известна ранее, Sarafan смог разработать для искушенного рынка качественно новый формат продукта — виджет, который встраивается в любое изображение на сайте и воспринимается не как реклама, а как полезный рекомендательный сервис.

«В итоге только за 2 месяца работы в США мы подключили 31 сайт с количеством уникальных пользователей более 100 тыс. в месяц, — сообщает Андрей Корхов. — Сегодня в нашей партнерской программе зарегистрировано более 100 сайтов из России, СНГ и США. Продукт оценили так высоко, что партнером стартапа стал издательский дом Independent Media (виджет Sarafan, например, размещается на страницах популярного сайта Cosmopolitan).

Сейчас стартап планирует выход на рынки Индии, Европы и открытие полноценного представительства в Лондоне. «Мы уже нашли первых партнеров на европейском рынке и начали продажи», — сообщил Андрей Корхов.

### Петербургские пилигримы

Увидеть историческую достопримечательность в передвижном виде туристам помогает стартап Piligrim XXI, участник «Биржи стартапов» 2016 года. Разработки компании, которые команда начала в 2013 году, позволяют создавать полномасштабные реконструкции утраченных архитектурных сооружений и событий прошлого на исторических местах, формируя новые туристические маршруты по всему миру. Туристы, например, могут любоваться не только обломками Помпеи, но и всей красотой этого древнего города, оценить неприступность Бастилии, сравнить с оригиналом крейсер «Аврора».

В 2014 году в проект поверил Фонд предпринимательских инвестиций Петербурга: за 25% проекта он вложил в компанию \$170 тыс. А в 2016 году российский разработчик платформы дополненной реальности

в сфере туризма привлек испанских инвесторов — компанию Way2Wow. Испанцы получили 25% компании, выкупив долю российского инвестора.

Piligrim XXI запустил более семи полномасштабных парков дополненной реальности в пяти странах Европы.

«Мы создавали AR-парки (augmented reality, AR — «дополненная реальность» — Ред.) на месте утраченных исторических сооружений по всей Европе. В ходе работы нашим разработчикам приходилось постоянно выезжать на места реконструкций — во Францию, Италию, Болгарию, — рассказывает совладелец компании Илья Коргузалов. — В итоге у нас родилась идея предложить отрасли универсальные и предельно простые инструменты для дистанционного размещения AR-проектов по всему миру».

В этом году компания Piligrim XXI запускает свой самый масштабный проект — универсальную технологическую платформу Arcona, которая будет автоматически генерировать слои дополненной реальности в любой точке планеты. По задумке основателей, новый инструмент даст возможность удаленного размещения и управления 3D-контентом.

«Находясь в Петербурге, вы с легкостью сможете организовать интерактивный шоу в Нью-Йорке или Токио, не покидая пределов дома», — поясняет бизнесмен.

Стартап неоднократно выигрывал всевозможные тематические конкурсы, получил грант от Microsoft, статус резидента «Сколково».

Недавно к проекту присоединился испанский холдинг LARROT, работающий в отрасли коммерческой и инфраструктурной недвижимости более 10 лет. По словам Коргузалова, руководство LARROT заинтересовано в сохранении исторического наследия Испании и развитии местной археологии, для чего хочет восстановить в дополненной реальности древние памятники.

### Робот-рекрутер

Выпускник юридического факультета Финансово-экономического университета Владимира Шевникова с другом Александром Уракиным смогли придумать проект Stafory, который потряс всю HR-индустрию не только в России, но и в мире: сервис для подбора массового персонала, который стал известен рынку как «Робот Вера». Робот в 10 раз быстрее, чем человек, подбирает подходящие резюме с сайтов вакансий, обзванивает их и задает вопросы, распознает ответы и выделяет заинтересованных. Их кандидатуры смотрит живой рекрутер, он же выбирает кандидатов для видеинтервью, которое снова проводит робот.

На старте в 2015 году в стартап было вложено 500 тыс. рублей, проект заметил Фонд развития интернет-инициатив, инвестировал в него сначала 17 млн рублей, а потом 50 млн рублей. Позже партнером компании стал многопрофильный холдинг Arloid Group, офисы которого расположены в Дубае, Сингапуре и Западной Европе.

Робота-рекрутера наняли МТС, PepsiCo, Kelly Services, Альфа-Банк, «М.Видео» и другие компании, например Al Tayer, DEWA Holding и Al-Ghurair, Tescom в Объединенных Арабских Эмиратах.

АНАСТАСИЯ ЖИГАЧ

anastasia.zhigach@dp.ru



ФОТО: ИРИНА ПИЩЕВНИК



# ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ К УСПЕХУ



## RENAISSANCE BUSINESS PARK

ПЕРВОЕ ЗДАНИЕ  
В РОССИИ,  
УДОСТОЕННОЕ СЕРТИФИКАТА  
**LEED PLATINUM**

## RENAISSANCE PLAZA

ПЕРВОЕ ОФИСНОЕ  
ЗДАНИЕ В РОССИИ,  
УДОСТОЕННОЕ СЕРТИФИКАТА  
**LEED EBOM**

## RENAISSANCE PRAVDA

ПЕРВОЕ ОФИСНОЕ  
ЗДАНИЕ В РОССИИ,  
УДОСТОЕННОЕ СЕРТИФИКАТА  
**LEED GOLD**

## NEVA TOWERS

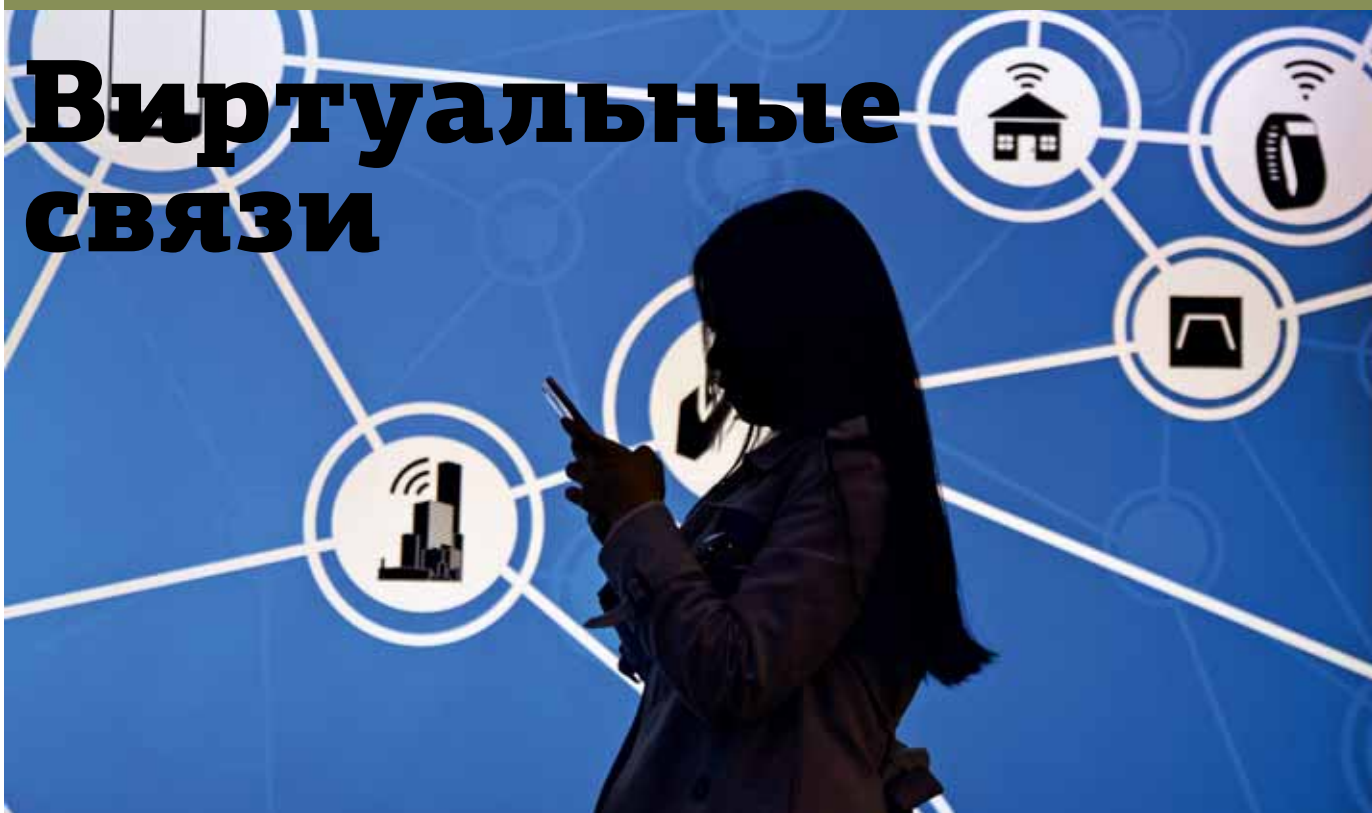
САМЫЙ УСПЕШНЫЙ  
ПРОЕКТ ЗА  
ВСЮ ИСТОРИЮ  
**МОСКВА-СИТИ**



PRAVDA | PLAZA | PREMIUM | FORUM | HALL | CENTER | HOUSE | BUSINESS PARK | FONTANKA | CRYSTAL  
NEVA TOWERS | AURA SURGUT | AURA YAROSLAVL

[www.rendvlp.com](http://www.rendvlp.com)

# Виртуальные связи



Банки, операторы фиксированной связи, социальные сети создают своих операторов связи, которые работают на инфраструктуре «большой четверки».



НАДЕЖДА ФЕДОРОВА  
nadezda.fedorova@dp.ru

**А**боненты виртуальных мобильных операторов (MVNO, mobile virtual network operator) пока занимают на российском рынке только 3% среди всех SIM-карт, но процесс активного развития только начался. Свои бренды используют для продвижения услуг связи банки (Сбербанк, Тинькофф), операторы фиксированной связи («Ростелеком») и другие компании — так они удерживают клиентов в экосистеме своих компаний. Операторам с инфраструктурой привлечение виртуальных операторов может помочь нарастить выручку и сохранить лицензию LTE.

## Лояльность через связь

Виртуальные операторы используют инфраструктуру операторов мобильной связи: платят им за аренду, а SIM-карты продают под своими брендами и на своих условиях — первые попытки создать подобных операторов были еще 20 лет назад. Всего в России 6–7 млн абонентов MVNO, то есть менее 3%, подсчитал на сессии, посвященной виртуальным операторам, на конференции «Телеком 2018» управляющий партнер «ТМТ Консалтинг» Константин Анкилов. «Если убрать из этих цифр одного игрока Yota, получится меньше 1%», — добавляет он. Yota запустилась в 2007 году и работает на инфраструктуре «МегаФона». Компания J'son & Partners Consulting среди других крупных проектов называет «Алло Инкогнито», МГТС, SIM-SIM, Matrix Mobile и Aiva Mobil (создана компанией МТТ). Активно сотрудничает с виртуальными операторами

Telez: на его базе MVNO привлекли 1 млн абонентов. В том числе на базе Telez работает виртуальный оператор «Ростелекома», запущенный в 2016 году. «Все знают «Ростелеком» как оператора фиксированной связи в основном. Соответственно, тем абонентам, которые потребляют наши фиксированные услуги, мы сейчас продаем пакет мобильной связи. В итоге получается такой слоеный продукт, который позволяет достаточно хорошо цемментировать абонентскую базу. В перспективе мы надеемся, что отток фиксированной телефонии будет замещен абонентами мобильной связи, которые в настоящий момент к нам приходят от других операторов», — говорит директор проектного офиса MVNO «Ростелеком» Алексей Чернецов.

Другой оператор, который активно развивается на базе Telez, — это «Тинькофф мобайл». Генеральный директор «Тинькофф мобайл» Георгий Чесаков поясняет, что и в банковской сфере, и в сфере связи компании продают «долгосрочные отношения».

Об этом говорят и в «Сбербанк-Телеком», который в 2017 году запустился также на инфраструктуре Telez. «Ни банкинг, ни телеком в текущем состоя-

нии не имеет долгосрочных перспектив развития, целевым состоянием являясь маркетплейс, какая-то экосистема, где клиент обволакивается сервисами 360 градусов», — рассуждает генеральный директор «Сбербанк-Телеком» Руслан Гурджиян, добавляя, что сотовые операторы, реализующие эту стратегию, становятся уже не операторами, а IT-компаниями. «Кто-то покупает билетных агрегаторов, такси-провайдеров, кто-то социальные сети, почту и так далее. Мы сейчас больше говорим о таких атавистических моделях — вот оператор связи, вот банк. Но если смотреть на наиболее быстро растущие компании или на самые дорогие компании, то это все пример экосистем», — заключает он.

## Ценности против демпинга

Многие виртуальные мобильные операторы, начинавшие работу, не выжили по разным причинам. Например, был VK Mobile, работавший на инфраструктуре сети «МегаФон». «Оказалось, что сила бренда не всегда напрямую связана ровно с теми услугами, которые мы с вами сегодня дискутируем, то есть услугами связи. Нет прямой ассоциации между, например, банков-

ским брендом и услугами связи, между брендом в социальной сети и услугами связи», — говорит коммерческий директор «МегаФона» Влад Вольфсон.

Одной из причин неудач в «большой четверке» считают неверную финансовую модель: некоторые MVNO пытаются брать демпингом. По словам исполнительного вице-президента «ВымпелКома» Арташеса Сивкова, традиционная выручка оператора на одного абонента в месяц (ARPU) составляет в России 300 рублей, а если виртуальный оператор снижает этот показатель в 2 раза, то это может повредить развитию инфраструктуры.

«Мы сейчас говорим о пятом поколении. Это технология, которая нужна, важна, на ней строится все — искусственный интеллект, «умный город», и так далее. В это нужно вкладывать деньги. Если мы будем продавать услуги связи за полкружки пива, то мы будем, наверное, строить скоро сети второго поколения», — предупреждает Арташес Сивков, добавляя, что операторы с инфраструктурой «обязаны быть открытыми к диалогу» с MVNO, поскольку по закону для поддержания лицензии LTE нужно иметь двух виртуальных операторов.

Он поясняет, что новые виртуальные операторы в идеале должны нести увеличение ценности для клиентов. «Те операторы, которые добились успеха, создавали конкретную ценность. Колл-центр, к примеру, на узбекском языке для большой группы людей — вот это ценность, когда ты приезжаешь куда-то и говоришь на родном языке с оператором и с его сотрудниками. Если ты фанат футбольных матчей и ты, будучи абонентом конкретного MVNO-оператора, получаешь какие-то преференции на какие-то билеты, матчи, места и так далее, — это вау. Если ты клиент какого-то банка, и хочешь быть в том числе абонентом этого же банка, и банк тебе дает дисконт не от тарифа на услуги связи, а свою безумную процентную ставку с 36% годовых снижает до 28–24% или, может быть, как в развитом мире, до 15% или до 12%, то тогда ты создаешь реальную ценность», — говорит Арташес Сивков.

Кроме крупных перечисленных MVNO есть и малые специализированные. Инфраструктуру для них предоставляет не только «большая четверка», но и, например, «Айва Мобайл», который создает, например, этнических виртуальных операторов.



**КОРПОРАЦИЯ РУСЬ**

ОСНОВАНА 1999

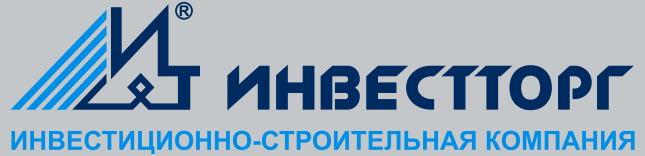
**КАЧЕСТВО ВЫСШЕЙ ПРОБЫ**

(812) 334-16-19 [WWW.RUSSHOUSE.RU](http://WWW.RUSSHOUSE.RU)

**ДОМА ИЗ КЛЕЕНОГО БРУСА**

# 54<sup>(42)</sup> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

## 25 лет на рынке!



- Ст. метро «ул. Дыбенко»
- Ключи сразу
- 5 минут до МЕГА-Дыбенко
- Последние квартиры
- Во дворе детские площадки
- Кладовая в подарок!
- Акции на «двушки» в марте!

[www.investorg.ru](http://www.investorg.ru)

от **2,3**  
МЛН. РУБ.\*



- Исторический центр города
- Ст. метро «Обводный канал»
- Свой закрытый двор
- Всего 301 квартира
- Эксклюзивные интерьеры холлов
- Бизнес класс
- Эксплуатируемая кровля

[www.ukaretnogo.ru](http://www.ukaretnogo.ru)

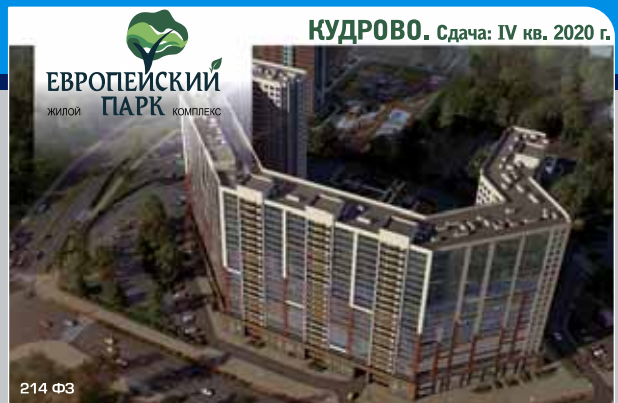
от **2,6**  
МЛН. РУБ.\*



- Ст. метро «ул. Дыбенко»
- Эксклюзивный проект территории
- Квартиры с отделкой и без
- Рассрочка, ипотека
- Индивидуальные кладовые
- Двор на крыше
- 5 минут до МЕГА-Дыбенко
- Паркинг, магазины

[www.жкгеометрия.рф](http://www.жкгеометрия.рф)

от **1,4**  
МЛН. РУБ.\*



- Ст. метро «ул. Дыбенко»
- Двор-площадка с уникальным дизайном
- Квартиры с отделкой и без
- Рассрочка, ипотека
- Магазины, паркинг
- Индивидуальные кладовые
- Двор на крыше
- 5 минут до МЕГА-Дыбенко

[www.evropa-park.ru](http://www.evropa-park.ru)

от **1,5**  
МЛН. РУБ.\*

Реклама

«ЖК Европейский»: 000 «Инвесторг-Недвижимость 6-4», объект сдан, проектная декларация на сайте [www.investorg.ru](http://www.investorg.ru)  
«Дом у каретного моста»: 000 «Эй Би Групп», проектная декларация на сайте [www.ukaretnogo.ru](http://www.ukaretnogo.ru) «ЖК «Геометрия»: 000 «Инвесторг 6-3», проектная декларация на сайте [www.жкгеометрия.рф](http://www.жкгеометрия.рф) «ЖК «Европейский парк»: 000 «Инвесторг 6-1», проектная декларация на сайте [www.evropa-park.ru](http://www.evropa-park.ru)  
\*цена при 100% оплате

+7 (812) **210-18-87**

Отдел продаж: СПб., ул. Новгородская, д. 16

# Новая архитектура мировой логистики

Изменение моделей спроса и потребления, трансграничность бизнеса и электронная торговля в целом меняют подходы к логистике, а значит, рынок ждут структурные изменения.

Центральными темами Петербургского международного экономического форума в 2018 году станут инновации, технологии и международное сотрудничество. Однако если в финансовой и банковской сфере эти темы обсуждаются, в том числе и на форуме, уже много лет, то сейчас эксперты готовы вести разговор о применении высоких технологий в самом широком круге отраслей. В программе есть и панельная сессия по киберспорту «Новый глобальный тренд в спорте и бизнесе», и «Векторы медицины будущего: кто будет лечить человека через 30 лет?», и даже «Цифровая реальность атомной отрасли».

Логистическая сфера, обеспечивающая, по сути, функционирование большинства отраслей экономики, также не могла остаться в стороне от глобальных технологических изменений. Этому будет посвящена сессия «Глобальные цепочки поставок», отражающая то, как логистика реагирует на вызовы времени, состыковывая запросы бизнеса и потребителей наиболее выгодным и технологичным образом. Сегодня логистическим провайдерам необходимо осваивать каналы прямого доступа к потребителю, оперировать большими массивами данных, обмениваться ими с заинтересованными сторонами, а также применять аналитику из этих массивов для принятия решений. Поэтому глобальные цепочки поставок и вопросы логистической инфраструктуры стали одной из важных тем на ПМЭФ-2018.

## Каждому свое

Усложнение связей в современном мире требует появления новых компетенций, в том числе и в логистике. Так, раньше перевозками мог заниматься кто угодно, в том числе индивидуальные предприниматели с одной машиной или собственные подразделения малых и средних компаний. Сегодня вариант «купил машину — погрузил — перевез — выгрузил» становится нерентабельным. Такая схема на практике обрастает большим количеством непредвиденных сложностей, начиная от ДТП или банального мошенничества со стороны водителя и заканчивая ужесточением законодательства в сфере перевозок. Страхование сохранности груза или сроков его доставки, вопросы недостаточности автопарка при поломке на трассе — как правило, об этом бизнес задумывается уже при возникновении форс-мажорной ситуации. В итоге решение отдать перевозки на аутсорсинг все чаще становится экономически выгодным.

Сегодня среда перевозчиков неоднородна не только с точки зрения «физических» параметров, таких как количество единиц автопарка или география доставки, но и с точки зрения оснащенности технологической платформой, созданной специально для логистической сферы. До сих пор в большинстве традиционных логистических компаний по-прежнему высока доля ручного труда, не всегда эффективно используются имеющиеся активы. В сред-



нем в мире 50% грузовиков возвращаются обратно пустыми после доставки груза. В таких компаниях уровень цифровизации достаточно низок, используются привычные каналы коммуникации — электронная почта и телефон, а также морально устаревший путь движения товаров: импортер — дилер — розничная сеть. Между тем логистические платформы, в которые инвестируют средства крупнейшие операторы, ушли далеко вперед по сравнению с возможностями как мелких перевозчиков, так и бизнеса. Отлажены все процессы, предусмотрены и регламентированы ситуации, которые могут произойти при перевозке, на каждый случай есть алгоритм действий. А главное — оптимизированы маршруты и исключены лишние звенья.

Системный логистический оператор полностью адаптируется к запросам клиента. Среди особенностей крупных логистических компаний — наличие собственного автопар-

ка и складских терминалов, технологические возможности по расчету маршрутов, анализу массивов данных. Наличие всего этого инструментария ускоряет бизнес не только самого перевозчика, но и всех его корпоративных клиентов. Программным путем составляются математические модели, которые прогнозируют товарные потоки между различными контрагентами в разрезе регионов. Вся аналитика может быть предоставлена клиенту, который тем самым избежит где-то излишнего заговаривания, а где-то недостатка товара. Таким образом оптимизируется грузооборот клиентов, а значит, уменьшаются их издержки.

Сегодня крупнейшие игроки транспортно-логистического рынка развиваются и за счет кросс-функциональных партнерств с крупными игроками из других сфер. Так, ГК «Деловые Линии» в рамках ПМЭФ подписывает целый ряд соглашений — в том числе с компаниями

«Ростелеком», «1С», интегратором «БиАйЭй-Технолоджиз». В частности, будет создана единая цифровая платформа «Ростелекома» с использованием облачных продуктов в логистической сфере и оптимизации с применением опыта и экспертизы «Деловых Линий».

## Квартет услуг

В обозримой перспективе рынок транспортно-логистических услуг структурно изменится: лидировать будут крупнейшие компании, которые могут позволить себе значительные инвестиции в технологические платформы и работу с сервисными площадками, многие мелкие и средние перевозчики уйдут с рынка. А вот успешные продуктивные стартапы на дронах вполне смогут «выстрелить» и занять свою долю рынка.

Важным элементом управления цепями поставок становится, к примеру, внедрение «физического» Интернета, своеобразным амбассадором кото-

рого в России с прошлого года стали те же «Деловые Линии». Подход представляет собой глобальную открытую систему логистики, основанную на взаимосвязи физической, цифровой и операционной сред через общедоступные протоколы — по аналогии с обычным Интернетом. Товар в рамках концепции должен помещаться в стандартизированные контейнеры с электронными датчиками, данные с которых автоматически сможет считывать оборудование на всех хабах системы. Таким образом, процесс перемещения посылок будет прозрачным, понятным и контролируемым на каждом этапе.

Все более очевидным становится грядущий переход к логистике 4PL — услугам системных логистических провайдеров, которые решают весь комплекс задач компании клиента. Это планирование, управление и контроль всех логистических процессов с учетом долгосрочных стратегических целей контрагента, включая даже поиск партнеров и прогнозирование перспектив региональной экспансии на основе востребованности тех или иных товаров. В круг задач 4PL-провайдеров входит также управление цепями поставок, логистическое планирование и консалтинг для сетевых структур предприятий, координация 3PL-операторов. Особенно актуальны услуги 4PL для глобальных торговых групп, у которых тысячи поставщиков и сотни тысяч товарных артикулов — от продуктов питания до бытовой техники. Обслуживание таких клиентов требует применения современных логистических концепций, учитывающих многообразие вариантов снабжения. Отдельные элементы 4PL-логистики уже сегодня можно встретить у тех крупнейших российских операторов, которые первыми выстроили плотные отношения с бизнес-интеграторами и вовремя вложились в высокие технологии.

МАРИЯ МОКЕЙЧЕВА

maria.mokeycheva@dp.ru



ФОТО КОММЕНТАРИИ

## В ожидании новой элиты

В I квартале 2018 года на рынке элитного жилья в Петербурге не появилось новых проектов, поэтому и спрос сократился на 7% по сравнению с началом прошлого года.



НАДЕЖДА ФЁДОРОВА  
nadezda.fedorova@dp.ru

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», на первичном рынке Петербурга представлено 29 элитных жилых комплексов. Общая площадь строящегося премиального жилья составляет 491 тыс. м<sup>2</sup> — это не только классические квартиры, но и апартаменты, которые занимают 17% элитного рынка и продаются в восьми комплексах, преимущественно класса делюкс.

### Ценности за 300

Непосредственно в продаже, по подсчетам консалтингового центра, представлено 1,6 тыс. квартир и апартаментов общей площадью 176 тыс. м<sup>2</sup>. Больше всего элитного жилья продается в Петроградском районе — 1,1 тыс. квартир, в том числе в самых дорогих его точках — на Крестовском и Каменном островах, и Пет-

ровском острове, который активно застраивается. Кроме того, 300 квартир продается в Центральном районе. В Приморском, Курортном, Адмиралтейском в продаже по 100 квартир. Среди игроков рынка — «Группа ЛСР», группа RBI, «Еврострой», Setl City, «Охта Групп» и другие.

Средняя стоимость элитных квартир в Петербурге, по подсчетам «Петербургской Недвижимости», составляет 318,8 тыс. руб./м<sup>2</sup>, в Knight Frank ее оценивают выше — в 351,5 тыс. руб. за «метр».

По данным Colliers International в Петербурге, цены в 2017 году показали небольшую отрицательную динамику, «что обусловлено в первую очередь изменением экспозиции, а не снижением стоимости в отдельных проектах». Но по итогам этого года

стоимость квартир может вырасти.

«Скорее всего, рост цен до конца года будет связан с инфляцией, ростом себестоимости строительства. Это означает рост на 3–4%. Больше — вряд ли. Резких колебаний цен мы не ожидаем», — говорит директор управления стратегического маркетинга группы RBI Вера Серезина.

«Стоимость квартир также будет расти в зависимости от готовности проекта. С момента запуска продаж до этапа возведения дома под крышу стоимость может увеличиться на 15% и более», — отмечает коммерческий директор «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад» Ольга Аветисова. В «Кортрос» прогнозируют дальнейший рост цен на 10–15% в связи со вступлением в силу поправок в 214-ФЗ и планирующейся отменой долевого строительства.

### Спрос застыл

В I квартале этого года застройщики продали 17,61 тыс. м<sup>2</sup> (примерно 200 квартир) элитного жилья в Петербурге. Таким образом, спрос по сравнению с январем–мартом 2017 года сократился на 7%.

«Динамика спроса на рынке элитного жилья зависит от выхода новых объектов на рынок. Поскольку на рынок в I квартале новые объекты не выходили, то и объем реализованного жилья снизился. В этом сегменте предложение «штучное», поэтому выход на рынок ново-

го дома напрямую влияет на общий объем продаж. До конца года ожидается выход новых объектов, что увеличит объем продаж», — рассуждает руководитель КЦ «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева.

«В этом сегменте покупатель часто готов ждать появления именно такого проекта и именно в таком месте, где он хотел бы жить», — согласна Вера Серезина. — У этих людей уже есть минимум одна квартира и нет критической нужды в улучшении жилищных условий. Они могут позволить себе ждать до тех пор, пока не найдут на рынке что-то, полностью удовлетворяющее их пожелания».

### Газовые метры

Один из факторов, влияющих на рынок элитного жилья в Петербурге, — переезд «Газпрома» и его подразделов. На долю сотрудников «Газпрома» сегодня приходится около 5% от общего спроса премиальной недвижимости в Петербурге, подсчитали в ГК «Кортрос». «Переезд «Газпрома», безусловно, поддерживает спрос на жилье. Эта тенденция наблюдается последние 2 года. Но растет спрос не только на недвижимость премиального сегмента, но и на квартиры комфорт- и бизнес-класса: в Петербург приезжают не только топ-менеджеры и руководители среднего звена, но и простые сотрудники», — говорит гендиректор компании «Пет-

ровский Альянс» (входит в ГК «Кортрос») Анатолий Бусыгин. — Мы сейчас ведем переговоры по корпоративным продажам сотрудникам «Газпрома» 20 апартаментов в Royal Park для постоянного проживания». Это, кстати, будет не первый случай подобных пакетных продаж — в прошлом году «Газпром» купил целый этаж комплекса апартаментов «Елагин апартамент» для своих сотрудников.

Кроме того, сотрудники «Газпрома» покупают жилье на вторичном рынке. «Переезжая из другого города, удобнее въехать в готовую для проживания квартиру, не тратить время на ремонт и обустройство», — подкрепляет Вера Серезина.

Она добавляет, что переезд газового монополиста серьезно влияет на рынок арендного жилья, поскольку его сотрудники, переезжая в новый город, чаще ищут съемное жилье высокого уровня.

С этим согласна и директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Петербурге Елизавета Конвей: «Некоторые частные инвесторы в Петербурге рассчитывают на будущий спрос со стороны сотрудников «Газпрома» и уже купили квартиры для участия в гонке за московскими арендаторами. Представители компании готовы рассматривать как вариант аренды, так и покупку с инвестиционными целями, а также для себя».

  
ДИПЛОМАТ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ  
БАКУНИНА, 27

К СДАЧЕ  
ГОТОВ



## ВАШЕ ПРЕИМУЩЕСТВО ЖИТЬ В ЦЕНТРЕ

- 500 метров до исторического центра и Невского проспекта
- Подземный паркинг с лифтом
- Правильная геометрия комнат
- Энергосберегающая система отопления
- Эргономичные планировки
- Панорамные окна
- Улучшенная межэтажная звукоизоляция



ЗАСТРОЙЩИК ООО "АЗДИС", ПРОЕКТНАЯ ДЕПАРТАЦИЯ НА САЙТЕ DOMDIPLOMAT.RU, АДРЕС: САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. БАКУНИНА, 27. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПРОИЗВОДИТСЯ НА ОСНОВЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА ДОЛЕВОГО УЧАСТИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ.

domdiplomat.ru (812) 640-38-38

# 58<sup>(46)</sup> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

## САМЫЕ ДОРОГИЕ ДОМА В ПЕТЕРБУРГЕ

### ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК, ТЫС. РУБ./М²

1. «Резиденция на Каменном», 1-я Березовая аллея, 7
2. «Императорский яхт-клуб», Безымянный п-ов, наб. Гребного канала, 1
3. Art View House, наб. реки Мойки, 102
4. One Trinity Place, наб. Адмирала Лазарева, 22
5. Del Arte, Каменный о-в, Санаторная аллея, 3
6. «Особняк Кушелева-Безбородко», наб. Кутузова, 24
7. Novard Palace, наб. реки Фонтанки, 76
8. «Монферран», Конногвардейский бульвар, 5
9. «Крестовский De Luxe», Спортивная ул., 2
10. Крестовский о-в, Крестовский пр., 12

### ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК, ТЫС. РУБ./М²

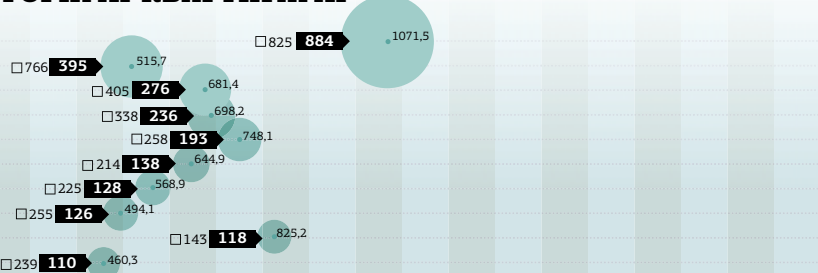
1. Hermitage View House, Зоологический пер., 2/4
2. «Пятый элемент», Крестовский о-в, Южная дорога, 5
3. ГК «Корпорация С», Итальянская ул., 12А
4. Diadema Club House, Крестовский о-в, Константиновский пр., 23А
5. «Венеция», Крестовский о-в, Депутатская ул., 26
6. Б. Морская ул., 4
7. Каменный о-в, 2-я Березовая аллея, 13-15
8. «Дом у моря», Крестовский о-в, наб. Мартынова, 74
9. «Дом арх. Жако», пл. Искусств, 5
10. Каменный о-в, 2-я Березовая аллея, 19

Источник: Engel & Völkers St. Petersburg

## ТОП-10 НОВОСТРОЕК С САМЫМИ ДОРОГИМИ КВАРТИРАМИ

■ Стоимость квартиры, млн руб. ● Стоимость 1 м², тыс. руб. □ Площадь, м²

1. «Императорский яхт-клуб», Петроградский р-н
2. Novard Palace, Центральный р-н
3. «Привилегия», Петроградский р-н
4. «Леонтьевский мыс», Петроградский р-н
5. Del Arte, Петроградский р-н
6. «Особняк Кушелева-Безбородко», Центральный р-н
7. «Приоритет», Центральный р-н
8. Art View House, Адмиралтейский р-н
9. One Trinity Place, Петроградский р-н
10. «Русский дом», Центральный р-н

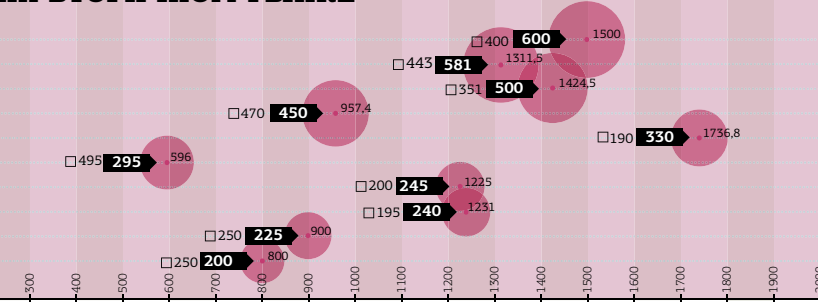


Источник: ЦИАН

## ТОП-10 САМЫХ ДОРОГИХ КВАРТИР НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ

■ Стоимость квартиры, млн руб. ● Стоимость 1 м², тыс. руб. □ Площадь, м²

1. «Дом на Манежной», Центральный р-н
2. «Пятый элемент», Петроградский р-н
3. «Дворцовая 10», Центральный р-н
4. «Морской 33», Петроградский р-н
5. «Большая Конюшенная 10», Центральный р-н
6. Novard Palace, Центральный р-н
7. «Парадный квартал», Центральный р-н
8. «Дом на Мытнинской набережной», Петроградский р-н
9. «Крестовский 26», Петроградский р-н
10. «Набережная Мартынова 6», Петроградский р-н



# Максимальная цена

Средняя стоимость элитной недвижимости в Петербурге за год снизилась на 4%, но премиальное жилье дороже 100 млн рублей можно найти и в центре, и за городом.



НАДЕЖДА ФЕДОРОВА  
nadezhda.fedorova@dp.ru

По данным Knight Frank, Петербург оказался в тройке городов мира, показавших наибольшее снижение стоимости элитной недвижимости за год (с I квартала 2017 года по I квартал 2018 года), цены на элитные квартиры снизились на 4%.

Это снижение не сделало элитное жилье менее дорогим или статусным. По просьбе «ДП» ЦИАН составил специальный рейтинг самых дорогих квартир и домовладений в Петербурге, которые можно купить у застройщиков (в том числе в уже готовых домах) и на вторичном рынке.

А Engel & Völkers подготовил рейтинг самых дорогих жилых комплексов.

Наиболее дорогие апартаменты, по данным ЦИАН, можно приобрести в уже сданном проекте «Императорский яхт-клуб» на Крестовском острове — 884 млн рублей за 825 м², а среди квартир на вторичном рынке лидирует 400-метровая квартира в доме на Манежной пл., который в начале 2000-х построила «Корпорация С».

Вошли в рейтинг и объекты компании «Еврострой», «Группы ЛСР» и другие. Есть здесь и Art View House от «Охта Групп», в котором максимальная цена «мет-

ра» составила 1 млн рублей. Сейчас самая дорогая квартира в этом доме по данным ЦИАН стоит 128 млн рублей.

Цены на топ-10 самых дорогих домовладений в Петербурге находятся в диапазоне от 419 млн до 700 млн рублей (площадь домов — от 800 до 1,5 тыс. м²).

Knight Frank среди наиболее дорогих комплексов называет также ЖК «Резиденция на Каменном» и перечисляет самые дорогие загородные проекты на первичном рынке: Repino.Club, Osko-Village, Villa Premium, HONKA NOVA Concept Residence и Terijoki Club.

# ДЕЛОВОЙ КВАРТАЛ ИЩЕТ ПАРТНЕРА



**М**ногие годы территория бывших Бадевских складов, сыгравших драматическую роль в истории ленинградской блокады, была, своего рода, камнем преткновения для реализации инициатив, как городских властей, так и бизнеса. Разрабатывались различные концессии преобразования участков. Приходили и уходили инвесторы, а реального прорыва в решении судьбы этих земель не наступало.

Среди первых, кому удалось преодолеть застой в сложившейся ситуации, были петербургские предприниматели, осуществившие проект «Деловой квартал». О нем рассказывает председатель совета директоров группы компаний «Энерго» Азат Григорьян.

— *Азат Вазанович, почему так долго не удавалось развернуть деловую активность на территории бывших складов?*

— Надо знать, что она собой представляла: хаотично разбросанные владения, включающие старые склады, сараи, помещения ИЧП, ларечников. Разобраться, у кого и какие там права собственности, было все равно, что пройти в лесу через бурелом. У нас там во владении находилось полтора гектара земли со старым складом. И это позволяло думать не о том, как разобраться в инфраструктурной пута-

нице, а о перспективах использования собственного участка.

Он находится совсем неподалеку от Московского проспекта — важнейшей городской магистрали. Рядом были станции метро «Фрунзенская» и «Московские ворота». До центра города — рукой подать. В середине нулевых годов это стало наводить нас на мысль о возможности создания проекта репрофилирования старого склада в современный бизнес-центр с многоуровневым паркингом и строительстве рядом с ним четырехзвездной гостиницы.

— *Этот замысел и воплотился в проекте «Деловой квартал»?*

Совершенно верно. Но путь пришлось пройти непростой. В 2008 году разразился экономический кризис, который заставил временно отступить от реализации идеи. Впрочем, ненадолго. Два года спустя, когда инвестиционная активность в регионе была еще довольно слабой, мы, решили вновь испытать удачу. И у нас получилось. Правда, почти три года ушло на бумажную волокиту, сбор документов и разрешений. Но это нас уже не остановило. Поскольку основные инженерные сети и коммуникации, благодаря старому складскому зданию, на участок уже были подведены, это, все же, облегчило нам решение основных задач. Финансовым партнером по «Деловому кварталу» стал банк ВТБ, с которым мы давно и активно сотрудничаем.

— *Какова общая стоимость проекта?*

— Общие затраты составили порядка 50-ти миллио-

нов долларов США. Сегодня на месте склада уже выстят бизнес-центр класса В+ общей площадью более 21 тысячи квадратных метров. Место реально оказалось настолько удобным, что пустых офисов в здании нет. Эта часть проекта демонстрирует хороший уровень окупаемости.

Здание отеля на 218 номеров полностью готово к эксплуатации за исключением внутренней отделки и оснащения. Дизайн-проект уже выполнен совместно голландскими и отечественными специалистами. О степени готовности объекта говорит и такой факт: на завершающий этап работ мы отводим всего 8 месяцев. В принципе, можем это сделать и своими силами. Но, на наш взгляд, эффективнее выглядит вариант с привлечением к проекту гостиницы партнера. Тем более, сейчас, когда возникает потребность эффективного вложения инвестиций в реальные экономические проекты.

— *Каковы требования к соинвестору проекта?*

— Оставшаяся доля в финансировании ввода в строй отеля — 700 млн. рублей. Таким мы видим финансовый вклад партнера.

Готовы создать вместе с соинвестором отдельное юридическое лицо, в котором его доля составляла бы от 30 до 50-ти процентов. И конечно партнер сначала должен выкупить свою долю, а дальше инвестировать пропорционально ее размеру. Кроме того, достигнута договоренность с крупным международным отелем, который будет осуществлять прямое управление гостиничным бизнесом. Это исключает любые вмешательства

в дела со стороны любого из партнеров.

Есть несколько вопросов, которые, кроме всего прочего, требуют совместного обсуждения и решения путем переговоров.

*Видимо, потенциальным партнерам было бы интересно узнать, хотя бы вкратце, о группе компаний «Энерго». Чем она занимается?*

— Через 3 года будем отмечать 30-летие выхода на петербургский рынок. Так что стаж у нас солидный. А репутация у партнеров — незапятнанная: работаем честно, реализуем социальные программы.

Компании, которые входят в группу, занимаются оптовой и интернет-торговлей, логистикой, управлением недвижимостью, медициной и фармацевтикой. А центральное отделение нашего медицинского центра «Энерго» находится среди компаний Делового портала.

Обращаю внимание, как наш проект влияет на синергию бизнес-возможностей. В бизнес-центре размещены десятки компаний. Их партнеры и клиенты смогут жить в гостинице, находящейся рядом. А чтобы попасть на прием к врачу, в комфортную клинику, любому предпринимателю надо сделать всего несколько шагов.

**Работа проделана большая. И мы ждем партнера, который готов в нее включиться.**

\*\*

Подробнее о проекте «Деловой квартал» можно узнать в Интернете:  
Русская версия — <https://youtu.be/S9hkh2W1pl8>  
Английская версия — <https://youtu.be/aDgsBduSvsk>

## Офисное возрождение

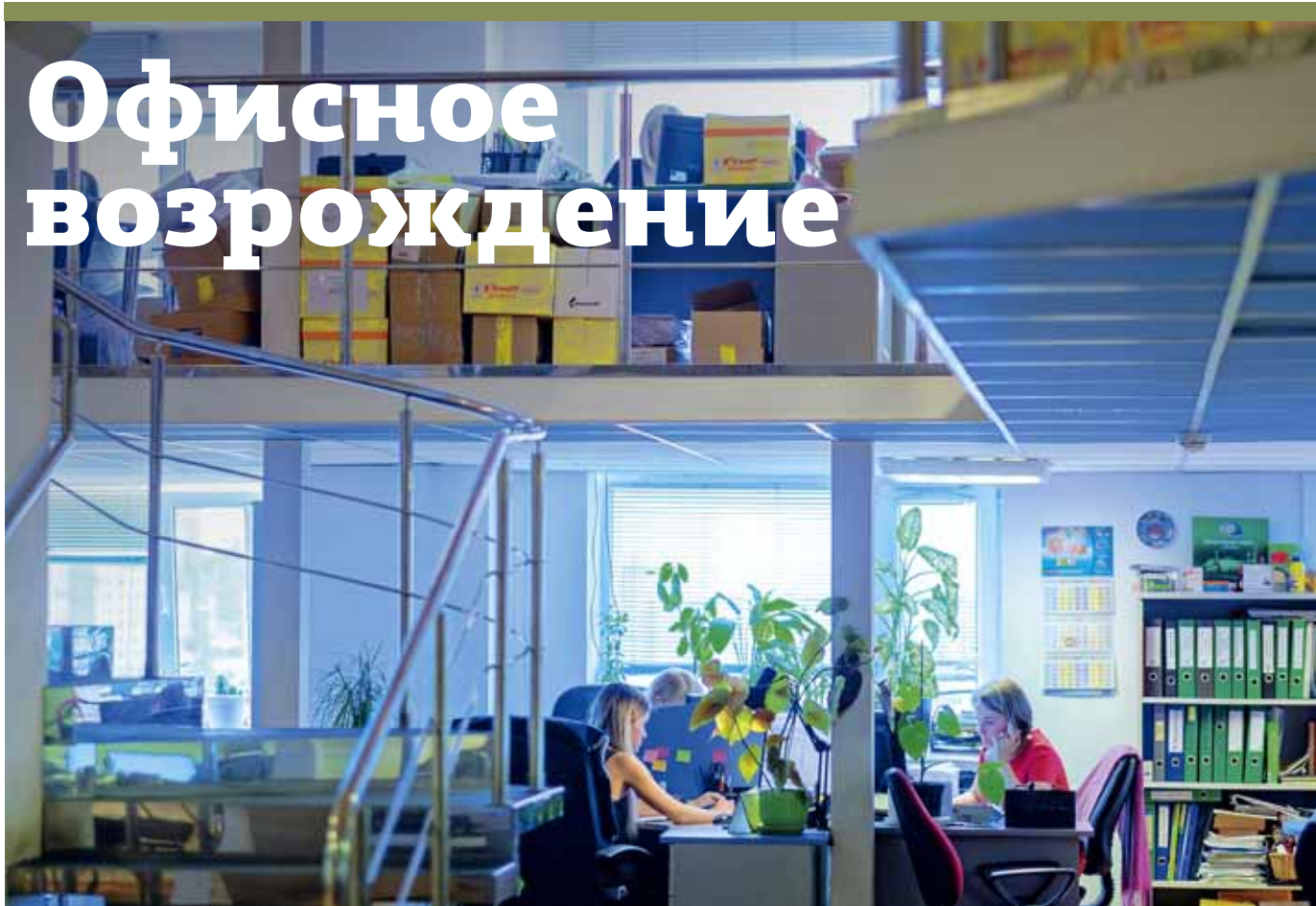


ФОТО ВАЛЕНТИНА БЕЛЫХ

### Дефицит офисных площадей привел к росту ставок и к появлению на рынке инвестиционных сделок.



ТАТЬЯНА ЕЛЕКОВА  
news@dp.ru

**П**етербургский рынок офисной недвижимости демонстрирует приемлемую динамику, однако доля спекулятивного строительства офисных площадей все больше сокращается. По данным Maris в ассоциации с CBRE, в I квартале 2018 года было введено в эксплуатацию одно офисное здание площадью 7 тыс. м<sup>2</sup>, причем строилось оно для нужд собственника и не выводилось на открытый рынок. В 2018 году ожидается приток большего количества офисных площадей, однако спекулятивной недвижимости снова будет немного. Из 245 тыс. м<sup>2</sup> офисной недвижимости, ввод в эксплуатацию которой анонсирован девелоперами, 69% строится для собственных нужд и не будет выводиться на открытый рынок: в частности, это «Лахта центр» площадью 130 тыс. м<sup>2</sup> и «Риверсайд» площадью 17 тыс. м<sup>2</sup>. На долю спекулятивного предложения приходится всего 77 тыс. м<sup>2</sup> офисной недвижимости. При этом, как отмечает генеральный директор Knight Frank St Petersburg Николай Пашков, ситуация осложняется тем, что завершение в срок всех проектов

спекулятивного назначения маловероятно в силу длительного периода реализации или нулевых этапов строительства. Таким образом, действительное количество нового предложения вряд ли в достаточной мере обеспечит арендаторов офисными помещениями в 2018 году.

#### Дефицит назрел

Нехватка качественных офисов, особенно крупных, особенно площадью от 1000 м<sup>2</sup> в бизнес-центрах класса А, отмечается уже второй год.

«К концу 2017 года проявление дефицита качественных офисных площадей стало еще заметнее, — рассказывает Николай Пашков. — Отмечены случаи, когда на освобождающиеся площади претендуют несколько клиентов, и собственник помещения может выбрать наиболее интересного для себя арендатора. В такой ситуации все сложнее крупным клиентам: на освободившиеся площади соб-

ственники предпочитают не ждать крупных арендаторов с их длительными процессами принятия решения и утверждения сделок, а делят помещения на более мелкие блоки и быстро сдают их».

Руководитель отдела рынков капитала и инвестиций в недвижимость Maris в ассоциации с CBRE Алексей Федоров добавляет, что сегодня высвобождающиеся крупные блоки вообще не выводятся на открытый рынок и реализуются на этапе завершения договора аренды предыдущего арендатора.

#### Ставки пойдут в рост

Уже в самое ближайшее время хроническая нехватка офисов получит вполне предсказуемые последствия.

«Уровень вакансий в офисном сегменте долгое время сохранялся на низком уровне, поэтому ставки в центральных, востребованных площадках будут повышаться, — убежден директор департамента услуг для арендаторов и офисной недвижимости Colliers International Игорь Темнышев. — По нашим прогнозам, в течение года увеличение стоимости аренды в престижных локациях может составить от 8 до 15%. Впрочем, ставки пошли в рост еще в прошлом году. По данным Maris в ассоциации с CBRE, в течение 2017 года цена аренды на офисы класса А подня-

лась на 6,4% по сравнению с концом 2016 года, подорожание в классе В с конца 2016 года составило 8%.

#### Инвестиции в офисы

В связи с этим, а также на фоне низких ставок по банковским депозитам для собственников компаний приобретение офисных центров становится все более выгодным вложением.

«Несмотря на то что уровень доходности в сегменте офисного девелопмента неоптимален, к примеру, с прибыльностью жилищного сектора, он выступает стратегически привлекательной сферой для компаний, которые инвестируют свободные средства от доходов по основной деятельности в недвижимость, в том числе используя часть или весь объект под собственные нужды», — поясняет Игорь Темнышев.

Эксперты Knight Frank St Petersburg подчитали, что по результатам 2017 года общий объем классических инвестиционных сделок составил \$562 млн, при этом половина пришлась именно на офисные центры.

«Офисная недвижимость Петербурга вновь становится интересна для инвестиций. Выжившие во время кризиса девелоперы оптимизировали издержки и научились строить дешевле, чем раньше, благодаря чему эконо-

мика офисных проектов вновь выходит в положительные значения. Девелоперы и сетевые лендлорды готовы приобретать активы с потенциалом к улучшению, можно даже сказать, что спрос в данном сегменте превышает предложение, — комментирует Алексей Федоров. — И хотя расхождение по цене между ожиданиями продавцов и покупателей достигают 30% и более, отдельные сделки удается срачивать».

По данным корпорации «Адвекс.Недвижимость», в течение года было заключено более 10 сделок купли-продажи бизнес-центров. Наиболее крупными приобретениями стали объекты Kellermann Center и Premium, пополнившие портфель активов инвестиционного фонда Raven Russia, деловой комплекс «Аэроплаза», купленный Jensen Group, а также БЦ сети «Сенатор» на Мойке, 36, расширивший сеть офисной недвижимости ФХК «Империум».

«Понятно, что такие сделки единичны и статистику для серьезных выводов не набрать, — говорит руководитель направления коммерческой недвижимости компании «Адвекс — Центральное агентство» Александр Крылов. — Однако тенденция восстановления инвестиционной активности, наметившаяся еще в 2016 году, явно укрепилась».

## SHANA

MEDITERRANEAN CUISINE



**ПЕРВЫЙ РЕСТОРАН  
УИЛИАМА ЛАМБЕРТИ  
В ПЕТЕРБУРГЕ**

+7 (921) 940-00-16  
УЛ. КАРАВАННАЯ, 8  
@ SHANA\_RESTAURANT



## THE RÉPA

RUSSIAN TASTE

**ВЕЧЕРНИЙ РЕСТОРАН РЯДОМ С МАРИИНСКИМ ТЕАТРОМ**  
FINE DINING RESTAURANT NEAR THE MARIINSKY THEATRE



ТЕАТРАЛЬНАЯ ПЛОЩАДЬ, 18/10. ТЕЛ.: +7 (812) 640-16-16 | 18/10 TEATRALNAYA SQUARE. TEL.: +7 (812) 640-16-16



# Торговлю ждет смена концепций

## Кризис и активное развитие интернет-магазинов серьезно ослабили позиции офлайн-торговли.



**ТАТЬЯНА ЕЛЕКОВА**  
news@dp.ru

**П**о данным NAI Besag, в настоящий момент средний уровень заявленных арендных ставок в торговых комплексах для якорных арендаторов составляет 9,6 тыс. рублей за 1 м<sup>2</sup> в год, для арендаторов торговой галереи он находится на уровне 21,4 тыс. рублей за 1 м<sup>2</sup> в год. «Ставки аренды за последний год практически не изменились, — комментирует руководитель направления коммерческой недвижимости компании «Адвекс — Центральное агентство» Александр Крылов. — Однако реальные сделки практически всегда заключаются по ценам, отличным от изначально заявленных на 5–10% дешевле».

Эксперт убежден, что, несмотря на то что самым знаковым следствием изменившихся экономических условий является снижение объема строительства торговых центров и уровень свободных торговых площадей если и не будет сжиматься, то уж точно не вырастет, к концу года даже анонсированные ставки снизятся.

Причиной ценовой лояльности арендодателей является снижение эффективности работы магазинов. По словам Александра Крылова, кризис серьезно изменил потребительское поведение горожан, которые все больше экономят и, соответственно, меньше покупают. Кроме того, в последние годы стали очень популярны интернет-магазины. По данным исследовательской компании Mix Research, 44% россиян покупают товары через Интернет, из них 6% также приобретают продукты питания. В итоге магазины либо закрываются, либо ищут другую торговую точку.

### Сделали ручкой

Помимо высокого уровня ротации в торговых центрах и в сегменте street retail, яркой тенденцией 2017–2018 годов является перераспределение присутствия игроков рынка торговой недвижимости Петербурга. «Уход одних сетей, слияние других и расширение третьих — одна из основных особенностей сегодняшнего рынка торговой недвижимости, — считает руководитель отдела исследований рынка недвижимости компании Maris в ассоциации с CBRE Наталия Киреева. — Например, в начале 2018 года на СПб рынок вышли два новых международных бренда, которые ранее не были представлены в городе. Это одна из наиболее известных в мире компаний по продаже женского белья Victoria's Secret, открывшая двухэтажный магазин площадью 1000 м<sup>2</sup> в ТРК «Галерея», и международный бренд спортивной одежды Under Armour, занявший в той же «Галерее» 585 м<sup>2</sup>».

В то же время из города уходит ряд значимых игроков. Так, ведение бизнеса в России прекращает финский холдинг Kesko. По данным Maris в ассоциации с CBRE, в начале 2018 года Kesko подписал соглашение о продаже 12 зданий своих магазинов в России (восемь из них находятся в Петербурге) французской сети «Леруа Мерлен». Цена продажи составила около 12 млрд рублей. По причине низкой мар-

жинальности и снижения покупательского спроса закрывает все магазины товаров для дома и интерьера и сеть «Дом Лаверна». Кроме того, ведет переговоры с другими сетями о продаже бизнеса сеть продуктовых магазинов «Нетто» (43 супермаркета в Петербурге и Ленобласти).

### Больше развлечений

Трендом последнего года стало появление новых концепций для уже действующих ТЦ. По оценкам IPG.Estate, объем торговых центров, которые требуют реконструкции, на конец 2018 года составит более 75% от общего предложения — это объекты, введенные в эксплуатацию до 2011 года.

«Рынок достаточно насыщен, поэтому ему не новые объекты нужны, а улучшение качества уже существующих торговых центров, — считает руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg Игорь Кокорев. — Если все же говорить о будущих проектах, то их целесообразно строить в небоеспеченных форматной торговлей локациях, например в рамках крупных КОТ. Также сравнительно слабо развит формат районных торговых центров с общественными и досуговыми функциями».

Впрочем, эксперты считают, что в будущем акцент на развлекательную функцию стоит сделать во всех торговых комплексах. По словам Владислава Фадеева, руководителя отдела исследований компании JLL в Петербурге, характеристики потребительского спроса постепенно меняются в сторону увеличения потребности в развлекательных форматах и разнообразной ресторанной зоне. По сути, в перспективе это одно из немногих весомых конкурентных преимуществ для офлайн-торговли. «Торговые центры не могут конкурировать с интернет-магазинами набором представленных на торговых площадях арендаторов, поэтому ведущую роль в привлечении покупателей будет играть событийное наполнение, применение новых технологий в развлекательных программах, возможно даже мероприятия образовательного характера», — резюмирует Ольга Шарыгина.

# ГОСПОДДЕРЖКА ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

**О** том какие меры поддержки субъекты МСБ могут получить в Санкт-Петербурге рассказывает исполнительный директор Некоммерческой организации «Фонд содействия кредитования малого и среднего бизнеса, микрокредитная компания» Питкянен Александра Федоровна.

— Какова ситуация с кредитованием малого и среднего бизнеса в 2018 году с позиции Фонда?

— В целом мы наблюдаем положительную картину, предприниматели продолжают проявлять активность. Бизнес старается очень быстро и гибко реагировать на все изменения рыночных условий. Мы это видим по своим клиентам, большинство из которых относится к малому бизнесу. Сегодня, сравнивая количество обращений и суммы поручительства с аналогичным периодом прошлого года, мы можем отметить динамику роста.

За период с начала деятельности Фонда по май 2018 года было заключено более 4000 договоров поручительства на общую сумму 20746,8 млн. рублей, что позволило привлечь предпринимателям кредиты на общую сумму 50422,75 млн. рублей. За 2018 год было заключено более 100 договоров поручительства на общую сумму 1273 млн. рублей, что позволило привлечь предпринимателям кредиты на общую сумму более 2, 5 млрд. рублей.

По программе микрофинансирования, Фондом одобрено предоставление займов на общую сумму более 780 млн. рублей. В 2018 году мы выдали займов на сумму более 67 млн. рублей.

— Насколько сложна процедура получения поручительства для заёмщика?

— Здесь мнения могут быть разные, но мы ориентируемся на тот факт, что многие заёмщики обращаются в фонд снова и снова. Это указывает

на то, что поручительство — доступный механизм, позволяющий привлекать денежные средства.

Мы периодически вносим изменения в регламент и идем навстречу предпринимателям. С другой стороны, мы не можем забывать про минимизацию рисков при выдаче поручительств. Ведь стратегическая цель фонда заключается в обеспечении доступа к финансовым ресурсам, а не в расходовании гарантийного капитала.

Сейчас совместно с АО «Корпорация МСП» идет активная работа по формированию единых стандартов и требований к деятельности региональных гарантийных организаций. Наши специалисты активно участвуют в этой работе. Благодаря обмену опытом, стараемся подобрать оптимальные решения, которые облегчат субъектам МСП получение поручительств.

— Предприниматель может внести изменения по кредиту взятому под ваше поручительство?

— При необходимости в договор поручительства вносятся корректировки в соответствии с изменениями, которые могут быть внесены в кредитный и иные договора. Для нас это нормальная рабочая ситуация. И при любом удобном случае мы идем навстречу предпринимателю.

— Сколько банков сотрудничают с Фондом в настоящее время и по каким направлениям?

— Сейчас у нас заключены соглашения о сотрудничестве по программе предоставления поручительств более с 50 банками-партнерами. С 13 из них есть соглашения о предоставлении поручительств для оформления банковских гарантий.

Банки продолжают активно работать с Фондом, мы регулярно проводим совместные семинары, круглые столы для информирования субъектов МСП о финансовой ситуации на рынке.



**Александра ПИТКЯНЕН,**  
исполнительный директор фонда

— Насколько значимую роль играет государственная поддержка предпринимательской активности?

— Сегодня в городе сформировалась система государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. Существует ряд программ, направленных на улучшение предпринимательского климата, стиму-

лирование роста числа малых и средних предприятий, а также их развития. Постоянно разрабатываются новые программы поддержки с учетом предложений и пожеланий предпринимателей нашего города. Действующие меры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, включая такие инфраструктурные проекты как бизнес-инкубатор, фонд,

единый центр предпринимательства, общественный совет, приносят ощутимый положительный эффект и улучшают бизнес-климат Петербурга.

Адрес Фонда: г. Санкт-Петербург, пр. Римского-Корсакова, д.2.

Тел./факс (812) 640-46-14

Сайт: credit-fond.ru

Адрес эл.почты: credit-fond@bk.ru

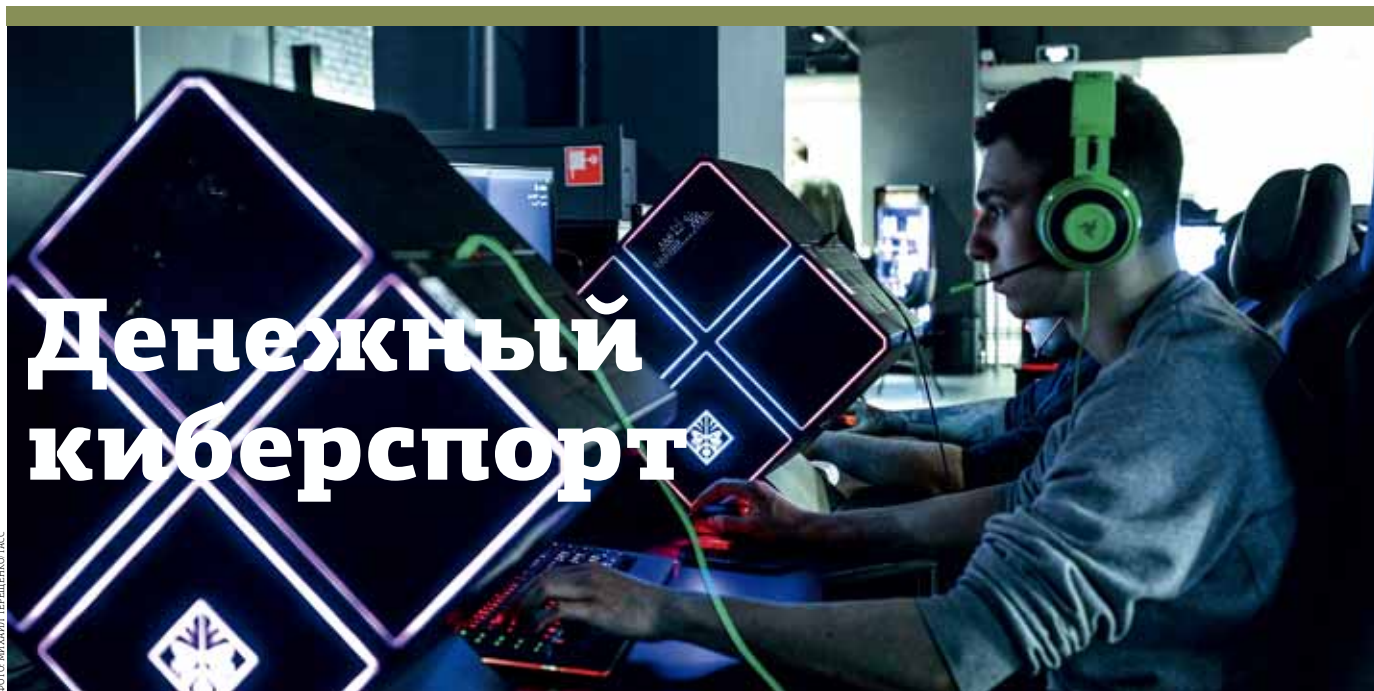


ФОТО: МИХАИЛ ТЕРИЩЕНКО/ТАСС

## Денежный киберспорт

«ДП» разобрался, почему проводить сутки за компьютерными играми — это не трата времени, а слава и хороший заработок и зачем в такое дело вкладываются крупнейшие инвесторы.



ЖАННА ЖУРАВЛЕВА  
zhanna.zhuravleva@dp.ru

Представьте себе загородный дом, где готовится к соревнованиям команда спортсменов. Нет, не в спортзале у снарядов, а дома перед компьютером. Ведь это команда киберспортсменов. Они тренируются по 14 часов в день почти без выходных.

Киберспорт — это открытые соревнования пользователей популярных сетевых онлайн-игр. С 2016 года в России это официальная спортивная дисциплина. И, как и всякий большой спорт, это еще и большие деньги. Наибольшее количество денег за всю историю киберспорта в мире разыграно на турнирах по игре в Dota 2 — еще в 2017 году общая сумма призовых превысила \$100 млн. Второе место по этому показателю занимает League of Legends.

В киберспорт верят крупные инвесторы. В 2015 году олигарх Алишер Усманов через USM Holdings вложил в киберспортивную организацию Virtus.pro более \$100 млн, а его партнер Юрий Мильнер инвестировал \$26 млн в разработчика видеоигр Super Evil Megacorp.

### Впереди Европы

Общая выручка компаний, работающих в сфере киберспорта по всему миру, в 2017 году выросла на 33%, до \$655 млн, в 2018 году она будет расти еще быстрее — увеличится на 38,2%, до \$906 млн, а в 2021 году превысит \$1,6 млрд, подсчитали аналитики компании Newzoo.

Самые большие в мире киберспортивные рынки — в Северной Америке (прогноз в 2018 году — \$345 млн), Китае (\$164 млн), Южной Корее.

Но и Россия в этой области не отстает. В 2017 году она стала лидером по объему выручки (около \$38 млн) на рынке киберспорта среди исследованных европейских стран, сообщается в совместном отчете

глобальной платежной платформы PayPal и компании SuperData. По итогам 2018 года ждут рост на 18%, до \$45 млн, в 2019 году — почти до \$53 млн.

### Призы и майки

В России начинающие и средние киберспортсмены зарабатывают 30–80 тыс. рублей в месяц. Удачливые игроки за трехмесячный игровой сезон могут получить 400–700 тыс. рублей. Самые лучшие киберспортсмены СНГ могут дотянуться до планки 400–600 тыс. рублей в месяц.

На киберспорте кроме непосредственно игроков зарабатывают владельцы киберспортивных команд, организаторы соревнований и их трансляции, разработчики игр и многие другие, продающие сопутствующие товары и услуги.

Что касается владельцев киберспортивных команд, около 70% их дохода составляют спонсорские контракты.

«Оставшиеся 30% поровну делятся между долей от призовых и долей от продаж игровых предметов», — уточняет Роман Дворянkin, генеральный менеджер Virtus.pro (команды этой организации выступают в целом ряде киберспортивных дисциплин). — Около 80–90% призовых остается у игроков. В прошлом году мы заработали больше \$2 млн призовых, из них организация получила немного. Также существует мерчандайзинг. Самый популярный товар у нас — это реплики иг-

ровых маек команды. Их продается около 10 тыс. штук в год, остальные артикулы — по несколько тысяч».

### Откуда спонсоры

В 2018 году 40% всей выручки киберспортивной сферы в мире придется на вложения спонсоров — \$359,4 млн (прогноз Newzoo), доходы от рекламы составят \$173,8 млн. Тут все так же, как и в других видах спорта: можно поддерживать какую-нибудь команду или соревнования и получать за это рекламу.

Раньше спонсоры в этой сфере были в основном производители оборудования: Acer, Asus, Intel и HP другие. Потом стали подтягиваться представители отдаленных отраслей. Это, например, Mercedes-Benz, MediaMarkt, Visa, Qiwi, PepsiCo. В том числе киберспортивные соревнования поддерживает сеть fastфуда KFC.

«Так называемые non-endemic (несвойственные, сторонние. — Ред) бренды все активнее входят на территорию киберспорта в первую очередь из-за очень широкой и платежеспособной аудитории», — говорит Роман Дворянkin. — Ведь аудитория киберспорта — это в меньшей степени сами игроки, а в большей — зрители, средний возраст которых колеблется от 23 до 35 лет. Проекты, созданные для лояльной киберспортивной аудитории, позволяют брендам говорить с ней на понятном языке, корректно доносить основные преимущества продукта, а также создавать правильный имидж компании у активной молодежи. Вторая причина — это стратегические инвестиции в еще юную аудиторию центениалов (люди, рожденные в 2000-х годах) с прицелом на окупаемость через 4–10 лет. С помощью интеграции в киберспорт компании стараются уже сейчас выстраивать правильную и доверительную коммуникацию с подрастающим поколением».

Председатель правления Федерации компьютерного спорта России Эмин Антонян добавляет, что крупные бренды тянутся к компьютерной индустрии отчасти из-за трудностей с охватом молодого поколения обычными рекламными средствами. «Причина — в психологии этого самого поколения».

Сейчас в киберспортивную сферу приходят банки, крупный ритейл, операторы связи, FMCG-бренды и производители автомобилей. Например, оператор «МТС» сам создал киберспортивное подразделение, которое возглавила Ирина Семенова, одна из основателей Virtus.pro.

«Наша стратегия на рынке киберспорта объединит в себе как маркетинговые активности, так и разработку продуктов для геймеров», — объясняют в МТС.

По словам Эмира Антоняна, подключаются к киберспорту и рекламные агентства: «Они начинают заключать контракты с известными игроками, предлагая брендам новые лица для выхода на киберспортивную аудиторию».

«Чувствуя потенциал, в киберспорт активно приходят новые инвесторы, и это происходит не только на волне его популярности, но и в расчете на окупаемость вложений», — подчеркивает Эмир Антонян. — В мировом масштабе размер инвестиций составляет миллиарды долларов, причем объем киберспортивного рынка в более или менее долгосрочной перспективе будет расти по экспоненте».

### А смотрит кто

Глобальная выручка от продаж медиаправ на киберспортивные соревнования в 2018 году, по прогнозу Newzoo, составит \$160,7 млн и покажет огромный рост — 72%. В то же время аудитория киберспортивных меро-

приятий во всем мире вырастет на 13,5% — до 380 млн человек.

В России, по оценке PayPal и SuperData, в 2017 году число зрителей киберспортивных событий составило 3,7 млн, в 2018 году этот показатель вырастет до 4,1 млн, а в 2019 году — до 4,9 млн. По аудиторным показателям киберспорт в России приближается к хоккею и баскетболу.

В РФ киберспортивные соревнования несколько раз показывал телеканал «2x2». В Южной Корее существуют телеканалы, посвященные исключительно киберспортивным играм. А американская компания Amazon в 2014 году купила почти за \$1 млрд мобильное приложение Twitch, которое транслирует киберспортивные бои в онлайн.

«У киберспорта есть стабильная и регулярно пополняемая аудитория, причем, если говорить в мировом масштабе, она уже больше, чем аудитория HBO или Netflix», — говорит Эмин Антонян. — Трансляции финалов крупнейших киберспортивных соревнований смотрят больше людей, чем, например, показы решающих матчей Кубка Стэнли».

Роман Дворянkin добавляет, что суммарное количество просмотров трансляций, видео и других материалов последнего российского турнира Epicenter XL, проходившего с 4 по 6 мая, составило 73,8 млн. Показы киберспортивных соревнований — это шоу, за которые борются каналы.

# ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ 65<sup>(53)</sup>

# 30

## Июня 2018 20:00

Solomon Tencer Productions \*\*



Информационный партнёр



**МАРИИНСКИЙ ТЕАТР, РОССИЯ**

*Рената Шакирова, Кимин Ким, Оксана Скорик, Евгений Иванченко*

**БОЛЬШОЙ ТЕАТР, РОССИЯ**

*Элеонора Севенард, Денис Родькин*

**ПАРИЖСКАЯ ОПЕРА, ФРАНЦИЯ**

*Лаура Хенкет, Матьё Ганьо*

**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БАЛЕТ БЕРЛИНА, ГЕРМАНИЯ**

*Яна Саленко, Дину Тамазланару*

**ЛА СКАЛА, ИТАЛИЯ**

*Николетта Манни, Тимофей Андрияшенко*

**ГОЛЛАНДСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕАТР ОПЕРЫ И БАЛЕТА**

*Игоне де Йонг, Мариин Радеманер*

**ВЕНСКИЙ ТЕАТР ОПЕРЫ И БАЛЕТА, АВСТРИЯ**

*Мария Яковлева, Энно Печи*

БКЗ «ОКТАБРЬСКИЙ»  
ЛИГОВСКИЙ ПР., 6

# Stars of the 21<sup>st</sup> Century\*

ВИВАТ БАЛЕТ!

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ФОНДА ОЛЕГА ВИНОГРАДОВА

Артистический директор –

*Надя Веселова-Тенсер*

Художественный руководитель –

*Олег Виноградов*

После триумфа в Нью-Йорке, Панаме, Париже, Бухаресте, Москве, Торонто и Каннах **ВПЕРВЫЕ В САНКТ ПЕТЕРБУРГЕ** — столице мирового балета Большой Гала-концерт в честь **25-ЛЕТИЯ** международной антрепризы «Stars of the 21st Century»



[BILETSOFIT.RU 327 7400](http://BILETSOFIT.RU)
[maximilian127-14-14](http://maximilian127-14-14)
[360-80-50](http://360-80-50)
[bileter.ru](http://bileter.ru)

[303-33-33](http://303-33-33)
[MUZBILET.RU](http://MUZBILET.RU)
[ВСЕ БИЛЕТЫ RASSIR.RU](http://ВСЕ БИЛЕТЫ RASSIR.RU)
[vk.com/bkz\\_ru](http://vk.com/bkz_ru)
 КАСКА БКЗ 275-13-00

ООО «СОБИТ-ПРОМЬ» ОГРН 1047817251933 Кр. адрес: 190003, г. Санкт-Петербург, Лермонтовский пр., д. 7А, лит. А. ООО «М-СЪ» ОГРН 5057847292056 Кр. адрес: 190121, г. Санкт-Петербург, ул. Сокола-Ленинского, д. 7, офис, этаж 2Н. ООО «ДТЭК» ОГРН 1051947013066 Кр. адрес: 191062, г. Санкт-Петербург, Царская пер., д. 141, лит. А, пом. 8Н. ООО «Ваш Билет» ОГРН 103947030749 Кр. адрес: 191198, г. Санкт-Петербург, пр. Добролюбова, д. 18, этаж 520. ООО «Маски РН» ОГРН 1017800205970 Кр. адрес: 191155, г. Санкт-Петербург, ул. Уляшевский, д. 17, этаж 3, лит. Е, пом. 1Н



STARS21.RU

РЕКЛАМА \* Звезды 21-го века \*\* Солломон Тенсер Продакшнс \*\*\* Люсия Лукара, фото Марти Соли

## Место для дискуссий

Обсудить сопровождающие бизнес проблемы, поделиться опытом, привлечь инвестиции предприниматели могут в рамках различных экономических форумов в России.



ТАТЬЯНА ЕЛЕКОВА  
news@dp.ru

**П**ервым масштабным бизнес-форумом в России стал Петербургский экономический форум (ПЭФ), который в 1997 году был организован Советом Федерации РФ и Межпарламентской ассамблеей СНГ. После этого в стране возникло множество инвестиционных и экономических форумов в разных регионах, и сейчас в России насчитывается около 30 значимых постоянно работающих открытых бизнес-площадок. В пятерку наиболее престижных входят Петербургский экономический форум (ПМЭФ), Международный инвестиционный форум в Сочи, Петербургский международный инвестиционный форум, Деловой форум «Россия», Красноярский экономический форум.

### Заявить о себе

Изначально основным драйвером возникновения движения по созданию бизнес-форумов стал недостаток средств для полноценного экономического развития регионов, поэтому предприниматели ехали на такие площадки главным образом за инвестициями. Сегодня экономические форумы в основном преобразовались в территорию, где просто налаживаются новые связи и активно проводятся переговоры.

«Публичные мероприятия нацелены прежде всего на обмен информацией. Это отличная возможность, сделал хороший доклад или поучаствовал в конструктивной дискуссии, донести свои видения до участников рынка или органов исполнительной власти. Чиновники прислушиваются к коллегальному голосу профессионального сообщества», — убежден председатель совета директоров АО «Единый депозитарий результатов интеллектуальной собственности» Евгений Пен.

По словам эксперта, главными задачами на форумах для компаний являются повышение узнаваемости, увеличение профессионального влияния. «Уже после форума на переговорах с потенциальными клиентами участие в форуме оказывает положительное влияние на них. Это статусная вещь в их глазах», — утверждает Евгений Пен.

### Направление движения

Кроме того, общение напрямую с регулятором позволяет более четко понимать, куда движется рынок.

«Крупные форумы — отличная возможность не только для знакомства с потенциальными партнерами, но и для оценки действительного состояния и перспектив нашей экономики. Значимые экономические форумы позволяют прежде всего скорректировать собственную оценку происхо-



ФОТО: СЕРГЕЙ КОЛЕСНИКОВ/ТАСС

дшего в экономике с объективной реальностью. Для собственников бизнеса и руководителей компаний это может стать даже основанием для корректировки стратегии развития их предприятий», — поясняет генеральный директор «Первой мебельной» Александр Шестаков.

Эксперт считает, что российский бизнес нуждается в существовании подобных открытых коммуникационных каналов, поскольку, несмотря ни на что и скорее даже вопреки геополитике, интерес глобального бизнеса к сотрудничеству с российскими компаниями растет.

### Дорогой билет

Опрошенные эксперты отмечают, что, как правило, реальный эффект от экономических форумов намного ниже тех показателей,

которые публично озвучиваются в официальных отчетах и СМИ. Договоры, подписываемые на форумах, обычно являются меморандумами о намерениях. И не факт, что эти намерения выльются в сделки.

«Надеяться, что форум решит проблемы прямо сейчас, бесполезно. Наша компания, к примеру, ни разу не заключала договоры на форумах, но такой цели и не ставится», — говорит Евгений Пен.

При этом форумы являются достаточно затратным мероприятием. Например, в этом году стоимость участия в ПМЭФ стартует от 190 тыс. рублей.

По мнению президента группы компаний «Адвекс Недвижимость» Александра Романенко, для многих представителей малого и среднего бизнеса такие суммы неподъемны.

«На мой взгляд, для полного раскрытия потенциала экономических форумов надо работать над тем, чтобы сделать их доступными и для рядовых российских компаний. В этом году ПМЭФ заявил очень интересные темы, в том числе связанные с развитием малого и среднего бизнеса, но стоимость стандартного пакета делает участие представителей того самого малого бизнеса в этом форуме экономически неоправданным. Это неправильно, поскольку речь идет не о площадке, где заключаются контракты (это прерогатива крупных корпораций), а о возможности увидеть новые перспективы собственного развития. Именно в этом направлении, на мой взгляд, и надо работать. Должны быть пакеты как минимум в три раза дешевле, с доступом

на профильные секции», — считает Александр Романенко.

Евгений Пен также отмечает, что в последние годы в России проводится очень много форумов и конференций, что приводит к девальвации этих публичных мероприятий.

«Во-первых, на многих региональных форумах очень часто изначально заявленный состав участников совпадает примерно на 60%. Во-вторых, все труднее становится обеспечить суперзвездный состав. В-третьих, часто нет четко обозначенной темы, а сессии проводятся по принципу «все обо всем». И самое главное, перестаешь понимать, на каком форуме могут быть приняты важные решения, которые впоследствии могут повлиять на развитие рынка».

ЛУЧШИЙ\* ПОСЕЛОК  
КЛАССА ЭЛИТ  
В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

## РЕЗИДЕНЦИИ В СОЛНЕЧНОМ



РЕКЛАМА - ПО РЕЗУЛЬТАТАМ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ «ПОСЕЛОК ГОДА - 2017»

ГОТОВЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ ИЛИ  
ДОМА ПО ИНДИВИДУАЛЬНЫМ  
ПРОЕКТАМ

ЕДИНСТВЕННЫЙ ПРОЕКТ HONKA  
В КУРОРТНОМ РАЙОНЕ

300 МЕТРОВ  
ДО ФИНСКОГО ЗАЛИВА

**HONKA**

# 320-50-60

**HONKANOVA** \*\*  
Concept Residence

\*\* «HONKANOVA, КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ» | HONKANOVA.RU



## Битва всех со всеми

Городские рестораны соревнуются в скорости обслуживания и необычности блюд. Летом гостям предложат фастфуд с национальным колоритом.



МАРИНА ВАСИЛЬЕВА  
news@dp.ru

**П**етербургский ресторанный рынок взял курс на демократизацию и соревнование всех со всеми. Эти тренды формирует спрос: и сами петербуржцы, и туристы, например футбольные болельщики, не являются приверженцами конкретного заведения или формата. Они с одинаковым удовольствием перекусят в фастфуд-кафе и поужинают в дорогом ресторане. Поэтому бизнес становится все более активным и гибким: для российских ресторанов придумывают акции и спецпроекты, а для иностранных туристов нанимают англоязычный персонал и переводят меню.

### Солнечная активность

«Год начался более активно, чем ожидалось», — говорит Алексей Буров, сооснователь ресторанный группы Dreamteam. — Причина проста: солнца в 2018 году значительно больше, чем в прошлом году. На рынке развернулась очень бурная конкуренция: супермаркеты открывают кулинарии и борются со службами доставки, которые в свою очередь отнимают рынок у фастфуда. Фастфуд же высту-

пает суровым конкурентом для ресторанов, особенно в обеденное время. Кроме того, активизировались бары, предлагающие более широкий выбор еды, чем раньше. Условный японский ресторан теперь не конкурирует с другим японским рестораном, он соревнуется с десятками разных форматов и моделей бизнеса, поэтому лучшим нужно быть в каждом аспекте.

«Выстрелил» в последнее время проект Tiger Lily в «Пассаже», по-прежнему наполняются рестораны «Гинзы».

Эксперт добавляет, что лидеры рынка набирают популярность, а слабым игрокам становится сложнее, потому что помимо конкуренции растут и арендные ставки.

Людмила Алямовская, коммерческий директор компании Tillyrad, добавляет, что с начала года в Петербурге полным ходом идет демократизация рынка: упрощаются форматы кухни и дизайна. Рестораны стараются

уходить от сложных блюд и применять простые ингредиенты. «При этом если в прошлом году открывались мясные заведения и среди них преобладали демократичные бургерные и стейк-хаусы, то сейчас востребована морская тематика», — говорит Людмила Алямовская. — Обычно средний чек в морских ресторанах составлял порядка 2500 рублей, что делало рыбу далеко не повседневным продуктом. Новые заведения пытаются этот стереотип сломать. Чтобы удерживать цены, рестораны используют прямые поставки и не самые дорогие сорта рыбы».

Также она отмечает продолжение качественного роста всевозможных гастробаров и винотек. Искушенных гостей привлекают биодинамические вина.

Если говорить о противостоянии концепций, выделяется формат фаст-кэжуал, который вступает в борьбу с фастфудом.

«Их объединяют демократичная обстановка, простое меню, невысокие цены и скорость приготовления блюд», — рассуждает Людмила Алямовская. — Различие же состоит в подходе к продуктам: в заведениях фаст-кэжуал используют более свежие ингредиенты, а готовить начинают после того, как гость совершит заказ».

Для увеличения скорости обслуживания рестораны вводят мобильные системы заказа: терминалы, приложения. В одной из петербургских сетей гостям предлагают офор-

мить заказ на кофе через мессенджеры и забрать его без очереди.

Фаст-кэжуал не столько соревнуется с фастфудом, сколько поглощает его: в этот формат уже перешел «Теремок», туда же стремятся и остальные крупные сети. Объем ресторанного рынка Петербурга — 60 млрд рублей, по данным «Петростата», и более трети занимают сетевые рестораны быстрого питания.

### Футбольная еда

Кроме обычной конкуренции рестораны ведут бурную деятельность по подготовке своих заведений к ЧМ по футболу.

Александр Мурачев, управляющий партнер ресторанного холдинга «Тигрус», рассказывает, что помимо специальных предложений, акций и развлекательных программ многие закупают дополнительные телевизоры, расширяют летние веранды.

Некоторые бары устанавливают на верандах передвижные ролл-бары для продажи пива, планируют размещать расписание матчей и привлекать комментаторов.

«Всплеска открытий нет, но много компаний привлечены к обслуживанию VIP-гостей в специально отведенных зонах на стадионах», — говорит Александр Мурачев. — Мне кажется, что наиболее активно покажут себя точки быстрого питания рядом со стадионами и на пешеходных маршрутах болельщиков. Особенно волнует ресто-

раторов ситуация с персоналом. Появляется потребность в персонале на лето, а те самые точки VIP-обслуживания перетягивают многих временных работников, при этом обещая очень достойную зарплату. Сетевым проектам немного проще в этом плане, так как персонал по необходимости можно перенаправить из одного ресторана в другой».

Что касается меню и специальных предложений в ресторанах на период ЧМ, эксперты выделяют две основные тенденции. Первая — тематические наборы, сетки «для болельщиков», для компаний. Подобные предложения выйдут за пределы пивных пабов и появятся в заведениях самых разных форматов.

Вторая тенденция — русская кухня. Болельщики со всех стран мира едут не просто на футбольные матчи, они едут в страну со своей особенной культурой питания. Рестораны попытаются удивить, завлечь и заинтересовать как можно больше иностранных гостей.

Им будут предлагать не только борщи и блины, но и гурьевскую кашу, икру и кулебяки, супочные щи, щучьи котлеты, березовый сок, сбитень. Причем все эти изыски рестораны пытаются упаковать в форму фастфуда. В итоге получаются знакомые глобальному потребителю блюда с русским акцентом: «бородинские бургеры», «ржаное мороженое» и т.д.



## ТАРМО


жилой комплекс


Квартиры

от **3,3** млн руб.

Источник энергии  
семейного благополучия



 703-44-44

 [yitspb.ru](http://yitspb.ru)

Центральный офис продаж: Приморский пр., 54, к. 1-А.  
Офис продаж на объекте: ул. Студенческая, 24

Застройщик АО «ЮИТ Санкт-Петербург», ЖК TARMO (Тармо), ул. Студенческая, 24. Стоимость квартиры-студии за 3,3 млн руб. указана при 100% оплате или ипотеке. Срок действия предложения с 21.05.18 по 31.05.18. Подробности акции уточняйте в офисе продаж или по тел.: 703-44-44. Проектные декларации и разрешение на строительство на сайте [yitspb.ru](http://yitspb.ru). Реклама.

# Петербург в рейтингах

Туризм

Пробки

Инновации

Экология

Качество жизни

Проживание

1 место

1-е место — Мехико

1 место

1-е место — Тамбовская область

2 место

1-е место — Москва

1-е место — Сингапур

21 место

8 место

14 место

Победитель в номинации «Лучшее европейское городское направление 2017» Международной премии в сфере туризма World Travel Awards. Оценивается уровень безопасности и комфорта города, доступность и удобство транспортной и гостиничной инфраструктуры. Соперники: Амстердам, Барселона, Лондон, Париж и Рим.

В рейтинге городов мира с самыми длинными пробками TomTom Traffic Index Петербург занял 21-е место из 390 городов. Плотность трафика в городе по утрам возрастает на 65%, по вечерам — на 90% минут ежедневно. Это 179 часов стояния в пробках за год или 46 минут ежедневно. На 1-м месте Мехико (59 минут в пробках ежедневно, 227 часов ежегодно).

Петербург возглавил рейтинг инновационных регионов, который проводит Ассоциация инновационных регионов России. Все субъекты оцениваются на основе 29 индикаторов, объединенных в четыре раздела: «Научные исследования и разработки», «Инновационная деятельность», «Социально-экономические условия инновационной деятельности» и «Инновационная активность региона». Рейтинг основан не на экспертных оценках, а на количественных показателях.

В экологическом рейтинге субъектов РФ общественная организация «Зеленый патруль» поставила город на Неве на 8-е место. Оцениваются состояние воды и воздуха, количество вредных выбросов в атмосферу, ответственность властей за экологическую ситуацию, активность общественных организаций и другое.

В рейтинге качества жизни населения в российских регионах («РИА Рейтинг») город занял 2-е место. Оцениваются: уровень доходов населения, занятость населения и рынок труда, жилищные условия населения, безопасность проживания, демографическая ситуация, экологические и климатические условия, здоровье населения и уровень образования, обеспеченность объектами социальной инфраструктуры, уровень экономического развития, уровень развития малого бизнеса, освоенность территории и развитие транспортной инфраструктуры.

Петербург входит в 20 самых дорогих для проживания городов мира. Рейтинг The Worldwide Cost of Living сравнивает цены на 160 товаров и услуг в 133 разных городах мира. Для рейтинга аналитики ориентировались на средние цены в Нью-Йорке: стоимость одежды, еды и напитков, развлечений и содействия, аренды жилья и коммунальных услуг.

В российских и международных рейтингах Петербург часто оказывается на первых строчках списка, обходя многие мегаполисы. По итогам 2017 года город лидирует в европейском топе туристических направлений, считается самым инновационным регионом в стране, самым культурно насыщенным и самым добрым регионом России.



АНАСТАСИЯ ЖИГАЧ  
news@dp.ru

Культура

Инвестиции

Рождаемость

Порты

Английский язык

Доброта

1  
место

1-е место —  
Татарстан

1  
место

2  
место

1-е место —  
Москва

1  
место

17  
место

20  
место

На основании данных опроса жителей о состоянии учреждений культуры Петербург возглавил рейтинг самых насыщенных культурными учреждениями городов России, который проводит Финансовый университет при правительстве Российской Федерации.

Из 85 участников рейтинга инвестиционной привлекательности российских регионов Петербург занимает 17-ю строчку. Рейтинг оценивает усилия региональных властей по созданию благоприятных условий ведения бизнеса.

В национальном рейтинге рождаемости Северная столица заняла 20-е место. Первое, второе и третье место разделили Тыва, Чечня и Ингушетия. При составлении рейтинга использовались данные из открытых источников и ведомственной статистики всего по 23 статистическим показателям для каждого субъекта Российской Федерации. В итоге каждый субъект РФ получил балл, который был присвоен региону по результатам анализа пяти критериев: рождаемость, прирост населения, число детей на 1 женщину, количество искусственных прерываний беременности и уровень социального комфорта для рождаемости.

Петербург возглавляет рейтинг портов и стивидорных компаний России по перевалке сухих грузов. Лидирующую позицию среди портов занимает Большой порт Санкт-Петербурга с показателем перевалки 46,25 млн т. Всего морские порты РФ по итогам 2017 года перевалили 372,94 млн т сухих грузов, что на 11,1% превышает показатель 2016 года. Совокупный грузооборот портов составил 722,01 млн т грузов (+9%). Рейтинг составляет ТАСС на основании данных Ассоциации морских торговых портов.

Петербург занял 2-е место в рейтинге по индексу владения английским языком (EPI) среди российских городов. На 1-м месте Москва, на 3-м — Владивосток, на 4-м — Новосибирск. Сама Россия занимает 38-е место среди 80 государств по уровню владения английским языком. 1-е место у Нидерландов, 2-е — у Швеции. По итогам тестирования страна набрала 52,19 балла, что близко к среднемировому уровню (53,18 балла).

Общественная палата России обнародовала рейтинг 10 самых добрых городов страны, составленный по итогам весеннего этапа Всероссийской экологической акции «Марафон добрых дел». Критериями являлись оценки того, как местные жители следят за чистотой города и насколько участвуют в благотворительности. 1-е место досталось Петербургу. 2-е место заняли Химки Московской области, а 3-е — Кронштадт. Далее расположились Казань, Ульяновск, Уссурийск, Чебоксары, Москва, Ростов-на-Дону и Нижний Новгород.



# Максимальная отдача

Гибридный Porsche Cayenne E-Hybrid нового поколения предлагает больше возможностей для передвижения на электротяге и больше новых опций комфорта.



МАРК ЧЕРНОВ  
mark.chernov@dp.ru

**Л**инейка Porsche Cayenne нового поколения позеленела — автопроизводитель из Штутгарта представил гибридную версию своего кроссовера Porsche Cayenne E-Hybrid, работающую от бензинового двигателя и электромотора.

Силовая установка в автомобиле состоит из бензинового турбомотора V6 объемом 3 л (340 л. с.), а также электромотора мощностью 100 кВт (136 л. с.). Между ними — восьмиступенчатый «автомат» Tiptronic S. Общая мощность установки составляет 462 л. с. и 700 Нм крутящего момента (как и у гибридной Porsche Panamera). Для сравнения: «зеленая» версия Cayenne предыдущего поколения развивала 416 л. с. и 590 Нм. Емкость литий-ионной батареи с системой жидкостного охлаждения была увеличена с 10,8 до 14,1 кВт·ч. Сама батарея установлена под полом багажника.

**До полного разряда**  
Новый Porsche Cayenne E-Hybrid может полностью передвигаться только на электроприводе — запас хода



составляет до 44 км, максимальная скорость ограничена 135 км/ч. Электромотор бесшумно включается с самого начала и работает в любом из четырех режимов.

В самом активном из них (Sport+) допускается практически полный разряд батареи, чтобы максимально долго поддерживать высокую отдачу силовой установки.

На электротяге кроссовер разгоняется до сотни за 6,3 с, для более активного старта не обойтись без поддержки бензинового двигателя — вместе с ним разгон до 100 км/ч занимает 5 с, максимальная скорость — 253 км/ч. Заявленный средний расход топлива — до 3,4 л на 100 км.

Заряжать автомобиль возможно от бытовой розетки — цикл полного перезаряда не превышает 8 ч, возможна опция ускоренного заряда.

Отличительной визуальной особенностью гибрида являются особый дизайн дисков и тормозные суппорта зеленого цвета, а также дополнительный лючок на кузове для подключения зарядного устройства.

#### Что за поворотом

В числе новых опций — возможность удаленно управлять автомобилем со смартфона (в том числе парковать машину, находясь при этом снаружи),

программировать время заряда батареи (например, для подзарядки ночью во время действия сниженных тарифов на электричество).

Также новый Porsche Cayenne может комплектоваться дисками размером 22 дюйма (ранее максимальный размер составлял 21 дюйм), цветным проекционным дисплеем, системой контроля полосы движения с распознаванием дорожных знаков, системой ночного видения, системой наружного обзора 3D, креслами с функцией массажа, а также адаптивным круиз-контролем.

Последний с помощью данных навигационной системы и информации от радарных датчиков и видеокamer заранее распознает участки с ограничением скорости и особенности дороги, например уклоны или крутизну поворотов. Соответствующим образом адаптируется стратегия переключения коробки передач и скорость автомобиля.

Недвижимость различных видов использования  
 ● для работы ● жилья ● отдыха

**рад**  
 РОССИЙСКИЙ АУКЦИОННЫЙ ДОМ

www.auction-house.ru Тел. 334-37-11



**8 га**



**Эксклюзивное предложение.**

Уникальная локация – пересечение пр. Энгельса с КАД.

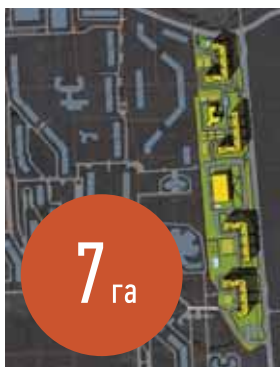
4 земельных участка общей площадью 8га.

Собственный съезд с КАД.

Доступная электрическая мощность 1 МВт (возможно увеличение).

Производственно-складская функция.

Возможно строительство таких объектов как: объекты торговли, административные объекты, АЗС, объекты общественного питания, автосервисы, мотели, автомайки.



**7 га**



З/У площадью 7 га под многоэтажную жилую застройку в ЛО. Получены ГПЗУ и ТУ. К участку проложена сеть бетонных дорог. Продаваемая площадь составляет 72 416 кв. м.

**3,6 га**

Петродворцовый район Санкт-Петербурга



Уникальный З/У вблизи с акваторией Финского залива площадью 3,6 га под строительство ТРК и гостиницы.



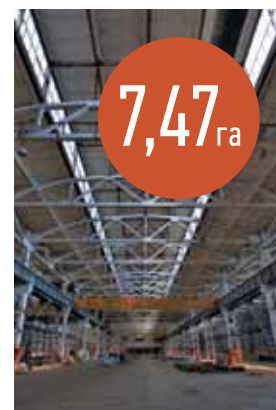
**23 га**



З/У под строительство апартаментов или коттеджного поселка в Курортном районе Санкт-Петербурга. Общая площадь 23 га.



Крупный производственно-складской комплекс в г. Сосновый бор. Общая площадь территории: 74 723 кв. м. Общая площадь зданий и сооружений 56 258,5 кв. м. Электричество: 2 000 кВа.



**7,47 га**

# Вне форума: игры, тусовки, концерты

Неформальную часть ПМЭФ наполняют многочисленные приемы, концерты звезд, интеллектуальные и спортивные игры и просто тусовки по интересам.



ЕКАТЕРИНА ФОМИЧЕВА  
news@dp.ru

Как отмечают эксперты event-индустрии, в этом году культурная программа ПМЭФ особенно богата различными событиями. Неформальная часть стартует накануне открытия форума — 23 мая — с концерта Земфиры на приеме ИД «Коммерсант». В этот же день дадут благотворительный гала-концерт звезд балета против онкологии в Михайловском театре.

Одним из наиболее ярких событий, проходящих в рамках ПМЭФ, называют автопробег «Ралли мира», который стартовал еще 16 мая в Монте-Карло. Финиш запланирован 23 мая на территории «Экспофорума». В пробеге участвуют редкие коллекционные старинные автомобили: Buick 1947, Roadmaster, Morgan 1973, Aston Martin DB2. В автопробеге заявлены персоны благородных кровей в лице великого князя Георгия Романова, князя Сержа Югославского, принца Эммануэля Филиберто Савойского. Подобный автопробег проводится уже во второй раз.

23 мая в музее Фаберже также состоится концерт с участием пианистки Миры Евтич и симфонического оркестра Мариинского театра под управлением Валерия Гергиева. В этот же день запланирован прием комитета по проведению ПМЭФ в ресторане Royal Beach.

## Разорились на квартирнике

В первый день работы форума — 24 мая — свой традиционный «квартирник» проведет банк «ФК Открытие». Несмотря на финансовые сложности (в августе прошлого года ЦБ объявил о санации компании), банк от проведения «квартирника» не отказался. Это мероприятие компания проводит 5-й год подряд, ранее его участниками становились Борис Гребенников, Гарик Сукачев и группа «ДДТ». В этом году хедлайнером «квартирника» станет группа «Чайф», она будет «зажигать» в ресторане Co-or Garage.

Участники форума сыграют в «Что? Где? Когда?» с Александром Друзем на тему: «Николай Миклухо-Маклай. XXI век. Папуа — Новая Гвинея — территория будущего» и первыми увидят выставку уникальных фотографий, сделанных во время экспедиции в Папуа — Новую Гвинею. Мероприятие состоится в ресторане «Метрополь».

В этот же день свои приемы проведут компании ВТБ, «Газпромбанк» и другие. «Мегафон» приготовил для гостей своего вечера концерт Робби Уильямса, БКС — выступление балета Бориса Эйфмана и концерт Валерия Сюткина.

## День второй

В завершение второго рабочего дня форума — 25 мая — несколько мероприятий пройдут в ресторанах группы Ginza. Так,



ФОТО: ИРИНА ПИЩАКОВА

в самой Ginza традиционно выступит группа «Ленинград», в ресторане «Рибай» — группа «Мумий Тролль». Как сообщили в Ginza, все билеты на «Ленинград» по 200 и 250 тыс. рублей уже раскупили, остались лишь билеты по 100 и 150 тыс. рублей. За эти деньги зритель посадят вдалеке от сцены, но обещают, что возможность разглядеть артистов будет. Всего в ресторане Ginza более 200 посадочных мест.

Группа «Несчастный случай» неожиданно выступит в лютеранской церкви Святой Анны. А Buddha-bar целиком и полностью отдан под выступление группы «Баста».

Библиотека им. Ельцина порадует концертном виолончелиста Сергея Ролду-

гина и солистов Мариинского театра.

В последний день форума прозвучат отголоски культурной программы. Главным событием станет концерт «Классика на Дворцовой». На нем выступят международные звезды — тенор Роберто Аланья и сопрано Александра Куржак, а также солисты Большого и Мариинского театров. В танцевальной части можно будет увидеть солистов Михайловского театра, балет Аллы Духовой «ТОДЕС», артистов балета Театра имени Леонида Якобсона.

Международный Кубок по гольфу Roscongress Cup соберет участников ПМЭФ, неравнодушных к забавной мячей в лунки. Гости, играющие в гольф, при-

мут участие в любительском турнире. Для остальных приглашенных будет организована культурная программа, включающая мастер-класс по гольфу от олимпийской чемпионки Марии Верченовой, установившей рекорд, представляя Россию на Олимпийских играх 2016 года.

Мероприятие пройдет на территории гольф-клуба «Петергоф». Организаторами турнира выступают фонд «Росконгресс» и компания «Гольф Эстейт».

## Дворцовая — губернатору

Также 26 мая на Дворцовой площади состоится губернаторский прием. Ранее губернатор принимал гостей в Александринском театре, в «Манеже», на Двор-

цовой — впервые. В этом году губернаторский прием пройдет не с таким размахом, как в прошлом. Так, по данным сайта госзакупок, мероприятие рассчитано на 1,5 тыс. человек, это вдвое меньше, чем в 2017 году. Все действие, включая фуршет и концерт, обойдется бюджету в достаточно скромную сумму — всего 15 млн рублей (против 30 млн рублей в предыдущие годы). Организатором мероприятия стало НП «Дансе Оупен Фестиваль». Эту компанию возглавляет бывшая балерина Екатерина Галанова, которая известна проведением ежегодного фестиваля Dance Open. Отметим, что «Дансе Оупен» уже не первый раз организует губернаторский прием: этим же она занималась, например, 2 года назад.

На приеме на Дворцовой площади, согласно заданию, каждому гостю полагается еда по «830 г на человека» без уточнения позиций. В алкогольном меню — французские итальянские вина и водка категории премиум. Во время фуршета гостей будет сопровождать музыка в стилях ритм-н-блюз, фанк, поп, легкий джаз и фьюжн. На приеме будут организованы четыре площадки: входная зона, площадка для фуршета, для переговоров и для персонала. В зоне переговоров гости смогут отдохнуть на четырех белых диванах.

Глава компании V&B agency (организует PR-кампанию и мероприятия) Виолетта Флотскова считает, что организация приема на Дворцовой — это прекрасная попытка сделать мероприятие менее культурным. Но при этом, к сожалению, значительно увеличится нагрузка на главное туристическое место Петербурга, которое всегда заполнено туристами.

26 мая мероприятия форума разбавят события, приуроченные ко Дню города. К 315-й годовщине со дня основания Петербурга запланированы фестиваль мороженого, парад мотоциклистов на Невском пр. и фестиваль «Мотосталица» на Манежной площади.



## ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКА ДОКУМЕНТЫ, ПОСЫЛКИ И ГРУЗЫ ПО РОССИИ И ВСЕМУ МИРУ

РЕКЛАМА

📞 8 800 100 27 77  
💻 [tnt.com](http://tnt.com)



# 76<sup>(64)</sup> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ



Часы Patek Philippe служат  
не только Вам: с ними  
Вы передаете свой неповторимый  
стиль следующему поколению



**PATEK PHILIPPE**  
GENEVE

Положите начало  
собственной традиции.



Москва: Столешников пер., 15, бутик Patek Philippe  
ЦУМ; Третьяковский проезд, 7; Кутузовский пр-т, 31  
Барвиха Luxury Village; С.-Петербург: ДЛТ

тел. 8 800 700 0 800

ЭКСКЛЮЗИВНО В *Mercury*

[www.mercury.ru](http://www.mercury.ru)

Часы Annual Calendar мод. 5205G

МАРИЯ МОКЕЙЧЕВА  
редактор  
maria.mokeycheva@dp.ru  
+7 (812) 526 2828

# Банки

BRAND VOICE

**Мигель Маркарянц о перспективах розничного бизнеса → 78**

## Искусство с поддержкой

В Русском музее сегодня открывается выставка к 140-летию со дня рождения Кузьмы Петрова-Водкина, генеральным спонсором которой выступил банк ВТБ. В последнее время меценаты и спонсоры играют все большую роль в культурной жизни страны.

**В** корпусе Бена Государственного Русского музея 24 мая открывается выставка «Кузьма Сергеевич Петров-Водкин. К 140-летию со дня рождения». В экспозицию вошло около 250 произведений живописи и графики из собраний Русского музея, Третьяковской галереи, других российских музеев и частных коллекций.

### Не только про коня

Приуроченная к 140-летию со дня рождения художника, выставка покажет этапные работы Кузьмы Петрова-Водкина, освещающие все периоды его творческой биографии, а также малоизвестные и редко выставляемые произведения. Например, рядом с картинами из постоянных экспозиций Русского музея и Третьяковской галереи впервые будут показаны этюды и эскизы к ним, которые позволяют увидеть процесс работы художника.

На выставке можно проследить, как художник проходил ступени творческой эволюции. Восхождение к вершинам творческих достижений — таким как «Купание красного коня» (1912), «Богоматерь Умиление злых сердец» (1914–1915), «1918 год в Петрограде» («Петроградская мадонна») (1920), «Смерть комиссара» (1928) — было долгим и порой нелегким. Петров-Водкин постоянно находился в состоянии поиска, полагая, что способность меняться — неотъемлемое качество творца.

### Совместный проект

Банк ВТБ, выступивший генеральным спонсором выставки «Кузьма Сергеевич Петров-Водкин. К 140-летию со дня рождения», является постоянным партнером Русского музея и уже не первый раз участвует в организации крупных проектов. Среди наиболее заметных — выставки работ Рериха, Бакста, Верещагина. «Для нас очень важно и ценно сотрудничество с Русским музеем, — отмечает Юрий Левченко, заместитель руководителя департамента корпоративной сети — старший вице-президент банка ВТБ. — В этом году мы отмечаем 140 лет со дня рождения Кузьмы Петрова-Водкина,



ФОТО: ВИКТОРИЯ КОСЫХ

на, и банк поддерживает выставку в Русском музее, которая приурочена к этой дате». Он также подчеркнул, что посетители увидят самое полное собрание работ художника — около 250 экспонатов. А благодаря тому что выставка приходится на лето, когда много туристов, ее смогут увидеть не только жители, но и многочисленные гости Санкт-Петербурга.

### Традиции и современность

Исторически именно меценаты — слова «спонсоры»

в прежние века не было — играли большую роль в развитии русского художественного искусства. Именно частные коллекционеры легли в основу экспозиций большинства музеев. Кстати, именно благодаря меценатам и Кузьма Петров-Водкин смог получить художественное образование в Петербурге и Москве.

В советскую эпоху всё — в том числе музеи и художественное искусство — было отдано на полное государственное обеспечение. Но в новейшее время

оказалось, что бюджетных средств недостаточно, например, для проведения выставок как в России, так и за рубежом, поэтому поддержка спонсоров и меценатов снова оказалась востребована. Ведь масштабные музейные проекты обходятся очень дорого, и без внешней финансовой помощи реализовать их крайне сложно.

Внебюджетное финансирование сейчас играет большую роль в жизни музеев. Например, как отмечал генеральный директор Русского музея Влади-

мир Гусев в одном из интервью, практически все 200 виртуальных филиалов были открыты на внебюджетные средства.

В марте 1977 года был создан фонд «Друзья Русского музея», в котором в настоящее время состоит 400 человек, 85 компаний и организаций, в том числе банк ВТБ. А президент-председатель правления Банка ВТБ (ПАО) Андрей Костин входит в состав попечительского совета Фонда.

МАРИЯ МОКЕЙЧЕВА  
maria.mokeycheva@dp.ru

МИГЕЛЬ МАРКАРЯНЦ

# МЫ ХОТИМ стать банком на КАЖДЫЙ день



**В** преддверии ПМЭФ–2018 старший вице-президент, руководитель департамента розничной сети ВТБ Мигель Маркарянц рассказал в интервью «Деловому Петербургу» о том, как развивается сеть банка после присоединения ВТБ24, какие розничные продукты в 2018 году пользуются наибольшим спросом и смогут ли банковские офисы стать полностью дистанционными в ближайшее время.

**В этом году состоялось присоединение ВТБ24 к банку ВТБ. Как это сказалось на развитии розничного бизнеса?**

— Присоединение ВТБ24 к ВТБ стало одним из крупнейших событий на российском банковском рынке за всю его историю. Были объединены многотысячные коллективы банков со своей продуктовой линейкой, моделями продаж и условиями обслуживания клиентов. Безусловно, к этому мы начали готовиться заранее и весь прошлый год вели подготовительную работу. Создавали единую продуктовую линейку, планировали переход на единую модель продаж во всех отделениях, переводили офисы на единое штатное расписание, унифицировали устройства самообслуживания, выбирали бизнес-лидеров в регионах... Задач было очень много, но к 1 января 2018 года вся работа двух банков была унифицирована. Основная цель нашей команды состояла в том, чтобы клиенты не ощутили никаких неудобств в обслуживании как до присоединения, так и после него. По сути, единственным изменением для них стала смена вывесок на обновленный логотип ВТБ. Таким образом, к началу 2018 года сеть уже работала как единый механизм. Сегодня я с уверенностью могу сказать, что столь масштабная интеграция прошла успешно, ключевые этапы в рамках объединения банков завершены.

За первые 4 месяца объединенный розничный бизнес улучшил результаты работы по всем основным направлениям. Через отделения банка было выдано на 37% больше кредитов, чем два банка по отдельности выдали в прошлом году. В денежном выражении это более 375,5 млрд рублей. В целом банк выдал кредитов наличными на сумму 210 млрд рублей, ипотечных кредитов — 141,6 млрд, автокредитов — 21,8 млрд. По итогам года общий объем выданных кредитов объединенного ВТБ достигнет 1,3 трлн рублей. Это почти на четверть больше, чем в прошлом году. Портфель привлеченных средств населения по итогам апреля достиг 3,4 трлн рублей, рост с начала года — 9%. В целом в 2018 году мы планировали увеличить портфель привлеченных средств на 21%.

**Были ли скорректированы планы по развитию розничной сети ВТБ? Задаст ли объединение по-новому взглянуть на карту офисов?**

— Объединение дало новый импульс для переоценки эффективности банковских процессов, продуктов и, конечно, наших точек продаж. Еще до объединения мы оценивали эффективность всех офисов (экс-ВТБ24 и ВТБ. — Прим. автора) и принимали решения по их дальнейшей судьбе. Речь не идет об их закрытии. В основном это переезд с одного адреса на другой, чтобы исключить дублиро-

вание, к примеру, на одной улице. Кроме того, это реконструкция или увеличение площади наших отделений. Для нас важно, чтобы они были прежде всего удобными для клиентов.

**Где будут открыты новые офисы в стране, и в частности в Петербурге?**

— География нашей сети достаточно обширна, на сегодняшний день по всей стране работают 1340 офисов ВТБ в 412 населенных пунктах. В Санкт-Петербурге и Ленинградской области работает 89 офисов. Здесь с начала года мы уже открыли один новый офис, в третьем квартале планируем открыть еще один.

Всего в этом году начнут работу 32 новые точки, из которых уже открыто 14. Это будут отделения разного формата: от самых простых, с двумя-тремя сотрудниками фронт-линии, до больших точек с различными дополнительными модулями — «Ипотека» и др.

**В чем заключается новый формат точки?**

— Наши отделения постоянно обновляются. Так, уже появилась безбарьерная среда для людей с ограниченными возможностями, можно подключиться бесплатно к Wi-Fi, зоны ожидания становятся более комфортными, работает электронная очередь, расширяются переговорные комнаты, устанавливаются устройства для внесения платежей, предусмотрены места для зарядки устройств.

**Как вы относитесь к диджитализации банковских процессов? Смогут ли они заменить посещение офиса?**

— Будущее за диджитализацией: упрощение, омниканальность, улучшение клиентских путей. Все, что можно автоматизировать, должно быть автоматизировано.

Те операции, которые клиент может совершать дистанционно, должны быть переведены в дистанционный канал. Безусловно, это не приведет к полному отказу от филиальной сети, так как есть операции, которые без участия сотрудника невозможно совершить: физическое внесение денег, получение консультации.

**За какими услугами клиенты приходят в банк?**

— На фоне роста экономики нашей страны, низкого уровня инфляции увеличиваются реально располагаемые доходы населения, наблюдается оживление рынка кредитования. В свою очередь, мы также отмечаем увеличение спроса клиентов на потребительские кредиты, особенно на ипотеку. Это вполне объяснимо, так как это продукт с самыми низкими ставками и уровнем риска.

Среди ипотечных программ у клиентов ВТБ особой популярностью пользуется программа ипотеки с господдержкой, по которой ставка составляет от 6%. По кредитам наличными сегодня ставка начинается от 11,9%. В связи с общим снижением ставок на рынке кредитования продолжает расти популярность программы рефинансирования. Кроме снижения процентной ставки она позволяет уменьшить ежемесячный платеж и объединить несколько кредитов, в том числе кредитных карт, в один.

Помимо кредитов мы видим активный интерес у клиентов к единому карточному продукту «Мультикарта», которая позволяет выбрать одну из программ лояльности на свое усмотрение. С момента запуска в прошлом году ее уже оформили более 2 млн человек. Помимо стандартного обслуживания розничных клиентов и представителей малого бизнеса ВТБ большое внимание уделяет инвестицион-



ФОТО: ВТБ

ным продуктам, услугам для премиальных и состоятельных клиентов, а также развитию зарплатных проектов.

#### Каковы результаты розницы ВТБ в Петербурге?

— Что касается Северо-Западного федерального округа, рынок этого региона экономически активный, финансовая грамотность населения находится на достаточно высоком уровне. СЗФО занимает сильные позиции в сфере потребительских услуг, и мы активно занимаемся привлечением на обслуживание зарплатных клиентов. ВТБ в Санкт-Петербурге по итогам I квартала 2018 года показал положительные результаты. Объем кредитного портфеля физлиц вырос на 4,8%, до 177,7 млрд рублей. Портфель срочных депозитов за январь-март увеличился на 2,3% и достиг 353,3 млрд рублей. В связи с близостью к границе с другими странами доля валютных операций среди населения достаточно высока.

#### Какие направления в вашей работе будут ключевыми в этом году?

— Главное — это работа по увеличению клиентской базы, в том числе зарплатных проектов, развитие карточных продуктов. Мы хотим, чтобы наш банк для большего числа клиентов стал повседневным банком, банком на каждый день.

Это изменение подходов в формировании лояльности наших клиентов и активное развитие ипотеки, дальнейшее развитие нашей сети, формирование новых подходов в обслуживании клиентов, учитывающих тренды диджитализации, цифровизации бизнеса, оптимизации бизнес-процессов и перевода их в цифровые каналы.

**МАРИЯ МОКЕЙЧЕВА**  
maria.mokeycheva@dp.ru

#### Справка

##### Банк ВТБ (ПАО)

→ Банк ВТБ, его дочерние банки и финансовые организации (группа ВТБ) — ведущая российская финансовая группа, предоставляющая широкий спектр финансово-банковских услуг в России, СНГ, странах Западной Европы, Северной Америки, Азии и Африки.

→ Банк предоставляет весь спектр банковских услуг через разветвленную региональную сеть. Организации группы предоставляют услуги по страхованию, лизингу, факторингу и иные финансовые услуги.

→ Сеть ВТБ насчитывает более 700 точек продаж. Услуги банка доступны для 71% городского населения в 69 регионах России.

#### Биография

##### Мигель Маркьянц

→ В банковской сфере с 2003 года.

→ С 2006 года работал в группе ВТБ, где начал карьеру в должности вице-президента банка ВТБ24, отвечая за продажи в сети и запуск новых моделей продаж.

→ В 2011 году после приобретения группой ВТБ Банка Москвы перешел в Банк Москвы на позицию вице-президента. Курировал работу трех департаментов: розничных продаж в сети, розничных продаж по корпоративным каналам и ипотечного кредитования.

→ В мае 2016 года занял пост вице-президента и руководителя департамента розничных продаж ВТБ.

→ В 2018 году, будучи старшим вице-президентом, возглавил департамент розничной сети объединенного ВТБ.

#### О РЕГИОНЕ

” В связи с близостью к границе с другими странами доля валютных операций среди населения Северо-Запада достаточно высока.

#### ОБ ОБЪЕДИНЕНИИ

” Основная цель нашей команды состояла в том, чтобы клиенты не ощутили никаких неудобств в обслуживании как до присоединения, так и после него.

#### ОБ АВТОМАТИЗАЦИИ

” Будущее за диджитализацией: упрощение, омниканальность, улучшение клиентских путей. Все, что можно автоматизировать, должно быть автоматизировано.

#### О СПРОСЕ

” На фоне роста экономики, низкого уровня инфляции увеличиваются реально располагаемые доходы населения, наблюдается оживление рынка кредитования.

#### О РЕЗУЛЬТАТАХ

” За 4 месяца объединенный розничный бизнес улучшил результаты по всем основным направлениям.

# Дистансеризация интернет-ботов

## В декабре 2017 года судья Верховного суда РФ, рассмотрев спор между трудовой инспекцией и ЗАО «Север Минерале», принял постановление, возмущившее участников рынка торговли: что все без исключения работники торговых компаний должны регулярно проходить медосмотры. «ДП» собрал за круглым столом всех, кто заинтересован в поисках выхода из сложившейся ситуации.



**ИРИНА ВАНЮКОВА,**  
директор юридического департамента,  
ООО «Марвел КТ»

Я ни в коей мере не оспариваю ни ст. 213 Трудового кодекса РФ, ни ст. 34 закона «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения»: здоровье граждан превыше всего. Но подходить к этому надо разумно, они должны быть понятны и не могут допускать возможности различного толкования. Когда я прочитала постановление судьи Верховного суда Никифорова от 6 декабря 2017 года №34-АД17-5, я поразила его выводам: как неоднозначно они следуют из анализируемого им приказа Минсоцразвития РФ от 2011 года №302-н. Чего стоит вывод, что проведение предварительных и периодических медосмотров предусмотрено в отношении работников, занятых в организациях торговли, независимо от вида торговли, реализуемой продукции и должности работника. То есть медицинские противопоказания распространяются на работников оптовой торговли, интернет-торговли, торговли по образцам и иных видов торговли, включая торговлю автотранспортом, стройматериалами и так далее.

В пункте 14 приложения 2 к 302-му приказу сказано, что предварительным и периодическим медосмотрам подлежат работники, занятые в организациях пищевой промышленности, на базах и складах продовольственных товаров, где имеется контакт с пищевыми продуктами в процессе их производства, хранения, реализации, транспортировки. В пункте 15 приложения к приказу сказано, что медосмотрам подлежат работники, занятые на работах в организациях общественного питания, торговли, буфетах, на пищеблоках, в том числе на транспорте. Таким образом, системное толкование этих пунктов позволяет сделать вывод о том, что медосмотрам подлежат только сотрудники сферы торговли, занятые торговлей продовольственными товарами. Цель их проведения в том, чтобы предупредить возникновение и распространение инфекционных заболеваний и массовых отравлений.

В «Марвеле», который занимается дистрибуцией IT-оборудования, большая часть взаимоотношений с клиентами идет через автоматизированную B2B-систему. То есть, получается, это ее, компьютерную программу, нужно отправить на медосмотр? Если тотальный осмотр на предприятиях торговли так важен, то почему

тогда не распространить его на всех граждан? Мы приходим на почту за письмами и посылками, покупаем жетоны в метро, берем наличные деньги в банке: сколько рук их держали? Значит, надо всех проверить, чтобы ничем не заболеть.

В регионах складывалась различная судебная практика. Возможно, те, кто участвовал в этих судах, не использовали все аргументы, может, понадеялись на то, что логика и так очевидна и более высокая судебная инстанция рассудит правильно. Как видим, ситуация оказалась иной: Верховный суд слишком широко трактовал понятие торговли, хотя по логике приказа речь идет только об общественном питании и работе с продовольственными товарами. И теперь постановление Верховного суда стало знакомым для всех судов, которые будут его применять именно в том контексте, а говоря прямо — просто переписывать в свои решения.

Мы видим, что актуальная редакция приказа датируется 6 февраля 2018 года, то есть в него периодически вносятся изменения, сейчас идет активное обсуждение изменений в этот приказ. Значит, нельзя просто сидеть сложа руки, мы должны аргументированно обращаться к Минздравсоцразвития прежде всего через отраслевые союзы предпринимателей и постараться быть услышанными, чтобы изменить существующую сегодня норму.



**НАТАЛИЯ ШУМИЛОВА,**  
президент СЗАО «Медэкспресс»

Любые медосмотры, носящие регулярный характер, имеют двойную направленность. Во-первых, это защита самого человека — это называется диспансеризация. И есть другая направленность, социально-эпидемиологическая, — это медосмотры при приеме на работу. Отрицать важность этих осмотров для предприятий пищевой промышленности и тех компаний, которые фасуют и продают пищевые продукты, никто не будет. Вопрос, кто за это должен платить, — дискуссионный. Если это обязательная часть медицины, почему ее не оплачивать из средств ФОМС? Что до постановлений, на которых базировалось заключение Верховного суда, — тут многое намешано. Действительно, для предприятий сферы торговли непивевыми товарами, работающих в Интернете, а также для отдельных сотрудников компаний сферы

торговли пищевыми товарами — например, для бухгалтеров, — должны быть исключения. Имеющиеся нормативные акты недостаточно детализированы. И из-за отсутствия выделения конкретных профессий, которые должны проходить осмотры, и практикуемых предприятиями способов продажи произошло распространение требований за пределы здравого смысла. Отменять эти акты нельзя, но определенной критике и детализации они подлежат, чтобы не дать разгуляться трудовой инспекции. Судам также нужна конкретика во избежание коллизий и переребанивания палки. В первую очередь, конечно, четкие ориентиры необходимы предприятиям, которым адресованы ст. 213 ТК РФ и приказ Минздрава №302-н.



**АНАСТАСИЯ МАЗУР,**  
старший госинспектор Государственной инспекции  
по труду Петербурга

Обязательные предварительные медосмотры при поступлении на работу все обязаны проводить для определения состояния человека и его возможности исполнять трудовые обязанности на новом рабочем месте. Мы в ходе своей деятельности расследуем несчастные случаи на производстве и в рамках этих расследований зачастую встречаем случаи естественной смерти. К большому сожалению, не все организации проводят первичные осмотры, в ходе которых они могли бы выявить у новых сотрудников то или иное хроническое заболевание, указать ему на него, чтобы исключить летальный исход.

За допуск работника без предварительного освидетельствования медицинской комиссией ч. 3 ст. 5.27.1 КоАП РФ предусмотрена административная ответственность в виде штрафа 5–15 тыс. рублей для должностных лиц, 110–150 тыс. рублей для юрлиц — за каждого неосмотренного человека. Никакая иная ответственность вроде предупреждения статьей не указана.

Трудовая инспекция внимательно относится к постановлению Верховного суда о том, что работники торговли обязаны проходить все предписанные 302-м приказом медосмотры. И всецело его поддерживает. К сожалению, Минздравсоцразвития не детализировало 15-й пункт своего приказа, и нам приходится работать с тем, что есть.



**РОМАН КОНСТАНТИНОВ,**  
руководитель ГК «Эко-Безопасность»

Коллеги, я прошу помнить о той ситуации, которая нас недавно потрясла, — я имею в виду «Зимнюю вишню» в Кермове. Вы поймите, что усложнение административных процессов ведет к тому, что работодатели предпримут любые меры для того, чтобы никогда никто, никакой надзорный орган, не пришел в эту организацию. А потом это заканчивается трагедиями. Нужно эту сферу реформировать, но нельзя с водой выплеснуть ребенка. В нашей ситуации основной вопрос — здоровье работников. И трудовая инспекция, занимая здесь жесткую позицию, абсолютно права. И суть не в 302-м приказе, а в Трудовом кодексе. Работодатель обязан проводить медосмотры — и точка. Вот простые цифры: 172 тыс. человек в 2017 году у нас прошли медосмотры. Каждый пятый был отправлен на дополнительное обследование. Вы не представляете, сколько заболеваний мы выявляем на ранних стадиях, когда малое вмешательство позволяет вылечить человека! И я считаю, что медосмотры должны быть тотальными. Но это не должно ложиться на плечи работодателя. Он и так огромные деньги отчисляет в ФОМС, вот отсюда и должно идти финансирование.



**ЕЛЕНА КАЙК,**  
главный врач медицинского центра «Адмиралтейские верфи»

Решение Верховного суда, о котором мы сегодня говорим, рассматривает положение приказа 302-н Минздрава. Как любой нормативный акт, документ может быть уточнен или изменен. В свое время многие работодатели, и Адмиралтейские верфи в том числе, были заинтересованы в том, чтобы к работам с высоким уровнем шума были допущены глухие, среди них много высококвалифицированных специалистов, они хорошо осваивают рабочие специальности, а предприятие таким образом социализирует эту категорию людей, выполняя квоту по инвалидам. И такие изменения в приказ 302-н были внесены. Кроме того, этот приказ Минздрава относится к числу нормативных актов, которые подлежат регулярному пересмотру, конкретно 302-н должен пересматриваться раз в 5 лет. И сейчас идет активное обсуждение изменений и дополнений. Раньше всегда существовали два приказа: один регламентировал работу по проведению профосмотров на вредных производствах, другой — для так называемых декретированных контингентов. Профосмотр при наличии вредных производственных факторов — это защита работника, понимание, что он может выполнять порученную работу в конкретных условиях, и раннее выявление заболеваний. Профосмотры декретированных контингентов — это защита нас, потребителей, от инфекций, переносчиком которых может быть работник.



**АРТУР КАНАЕВ,**  
директор по маркетингу и инновациям сети медклиник «XXI Век»

Мы за несколько лет получили серьезный пул организаций из разных сфер на мед-обслуживание и собрали определенный объем данных, на основе которых уже сами рекомендуем компаниям провести те или иные обследования своих сотрудников, чтобы продлить их трудовую жизнь, минимизировать сроки больничных листов, объявляем о рисках. За 4 года такой работы мы получили хорошие результаты: средняя продолжительность больничных листов сократилась на 28%. Совокупные расходы на здоровье сотрудников и на страхование компании сократили на 25%. И в данной ситуации для таких компаний, которые готовы официально, красиво и с заботой о сотрудниках подходить к медосмотрам, сейчас рынок просто перестроится и будет предлагать пакетные продукты. Они будут включать и диспансеризацию в том минимальном объеме, который указан в 302-м приказе. А для тех, кто не готов, всегда будет возможность сделать нужные бумажки с печатями за углом, чтобы показать их во время проверки.



**ВЛАДИМИР ГУРБЕВ,**  
президент ТД «ВИМОС»

У нас все замечательно. Проходят медосмотры водители — и больше никто. И не будет проходить. У нас 3 тыс. человек. Сколько медосмотр стоит? 3,5 тыс. рублей на каждого. Плюс людей надо на медосмотр отправить, а то и доставить. И для чего? Чтобы они торговали кирпичами, цементом, краской. Нужен сотруднику этот медосмотр? У нас есть программа ДМС, но поголовные осмотры я считаю неразумными.



**АЛЕКСЕЙ ДОВНЕР,**  
руководитель управления по качеству СПб дивизиона сети «Азбука вкуса»

У нас все легче. Мы — сетевой ретейл, и большая часть нашего персонала — это продавцы и сотрудники смежных профессий, которые так или иначе обязаны проходить и проходить медосмотры. Административный персонал и у нас сейчас в подвешенном состоянии, мы для себя просчитываем риски и возможность тотальной диспансеризации. Скорее всего,

мы просто пойдём на нее под давлением юриспруденции.

Поэтому для нас риски здесь невелики. Сильнее пострадают те, у кого большое количество низкоквалифицированного персонала и большая текучка. При текучке 10% посчитайте — ка затраты на диспансеризацию всех новых сотрудников! На каждого потратить сумму и время на медосмотр — это будет серьезный удар, который впоследствии так или иначе отразится на ценах.



**СВЕТЛАНА БАКИНЕВА,**  
генеральный директор универсама «Московский»

В феврале 2017 года в универсаме прошла проверка ГИТ, мы к ней активно готовились. Пригласили аудитора, устранили выявленные недочеты, провели медосмотр всего персонала, необходимость которого стала очевидна после калькуляции: сумма нас впечатлила. Кроме финансовых затрат проведение медицинских осмотров сопряжено с существенными трудозатратами. На все было затрачено больше месяца. А перед самой проверкой выяснилось — кроме обязательных периодических медицинских осмотров психиатрическое освидетельствование должны проходить не только водители, электрики и рабочие, а все без исключения работники.

Сегодня бизнес испытывает острую потребность в прозрачности и однозначности информации и требований, предъявляемых проверяющими инстанциями. Надо заранее понимать, что конкретно должно быть подготовлено к проверке. В случае обнаружения ошибок, допущенных впервые, если они не представляют угрозу для жизни и здоровья людей, ограничиться предупреждением вместо штрафа, способного в некоторых случаях подорвать работу организации. Пересмотреть требования к должностям, разграничить торговый и административный персонал. Чем бухгалтер в «Деловом Петербурге» отличается от бухгалтера на предприятии торговли? Или в библиотеке? В школе? Ничем. Но требования к их медосмотрам разные. Возможно, вопрос решится с привлечением ТПП Петербурга и федерации профсоюзов Петербурга «Торговое единство».



**СЕРГЕЙ КОРОЛЕВ,**  
старший юрист «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»

Не могу согласиться, что 302-й приказ устанавливает обязанность проходить медосмотры всеми работниками торговли. Если читать пункты 14 и 15, то там, когда перечисляются предприятия сферы торговли, буфетов, пищеблоков, речь идет о пище, а не о ноутбучах. На это есть точка зрения самого Минздрава — я нашел его разъяснение. Он комментировал пункт 14 о пищевом производстве: он ка-

сается только персонала, непосредственно контактирующего с пищевыми продуктами. То есть даже по пункту 14, который однозначно пищевой, Минздрав пояснил, что речь не о бухгалтерях. Есть позиция Роспотребнадзора, который разъяснял, что работникам непродовольственной торговли не нужно проходить медосмотры. Есть и судебная практика: в Москве судился «Спортмастер», и суды отметили, что торговля непродовольственными товарами не входит в 302-й приказ, пункты 14 и 15 касаются пищевого производства.



**СЕРГЕЙ МИСЕТОВ,**  
специалист по ОТ ООО «ЭнБиКом групп»

Мы занимаемся продажей компьютерной техники, и тема для нас действительно болевая. Скоро у нас будет проверка Роспотребнадзора, и в связи с переходом на чек-листы мы решили посмотреть, что у нас будут проверять. Как мы поняли, нашу сферу приравнивают к общественному питанию и продаже продуктов. Помимо медосмотров там еще есть пункт «прививки», который имеет такой же вес, что и названная проблема. И хотелось бы это обобщить и как-то донести до властей, потому что у нас в экономике подавляющее большинство компаний занимается продажей и перепродажей. Производство встает, остаются продажи, и душить окончательно бизнес было бы неразумно. У нас, если за каждого выписать нам по 110 тыс. рублей, это будет не то что ощутимо — это будет просто крестик на нашей компании. Минус одна компания в нашей стране.



**ВИКТОР КАУРОВ,**  
партнер «Ивановы и партнеры»

Действующий ТК вступил в силу в 2002 году. Статья 213 существовала все это время без изменений, и проблем не возникало. Мы здесь собрались из-за решения судьи Верховного суда. Я присоединяюсь к мнению коллеги и делаю акцент на том, что это не постановление Пленума ВС, а всего лишь решение по конкретному делу, вынесенное единолично судьей, которое не отражает позицию всего суда и не имеет преюдициального значения.

Это всего лишь практика ВС. Я думаю, что судья, который вынес подобное решение по данному делу, — не специалист в области регулирования трудовых отношений, а скорее специалист в сфере административного права — потому и вынес такое формальное решение. Вообще же ст. 213 ТК в ее истолковании правоприменительными органами я бы языком Конституционного суда оценил как «избыточно недифференцированное правовое регулирование». Хотя наш кодекс и действует уже 16 лет, в нем содержится много советских штампов.

**ПАВЕЛ ГОРОШКОВ**  
pavel.goroshkov@dp.ru

# Транспорт для м

Девелоперам близость метро позволяет продавать жилье на 15–20% дороже, чем в объектах, удаленных от подземки. Но пока жилье строится гораздо быстрее, чем станции, поэтому приходится надеяться, что все планы будут все-таки реализованы.



МАРИЯ МОКЕЙЧЕВА  
maria.mokeycheva@dp.ru

По своей скорости, предсказуемости времени в пути и массовости метрополитен в масштабах мегаполиса не имеет равных среди всех видов транспорта. Но метро в Петербурге строится не слишком активно.

«Учитывая, что Фрунзенский радиус начинали строить в конце 1980-х, можно сказать, что открытие новых станций метро отстает от темпов развития города лет на тридцать-сорок», — считает начальник отдела маркетинговых исследований ГК «Пионер», Санкт-Петербург, Светлана Лежнева. По ее словам, с начала 2000-х годов с открытием станции метро повезло только зоне Парнаса. Одноименная станция открылась в декабре 2006 года, а ввод в эксплуатацию первых домов квартала «Северная долина» состоялся в 2012 году, то есть первые жители сразу могли пользоваться метрополитеном. Кроме того, станция «Девяткино», открытая еще в 1978 году, неожиданно сыграла большую роль при застройке района Мурино и Девяткино уже в XXI веке.

Новых же станций появляется мало. «Для сравнения, в Москве за 2017 год было открыто четыре новые станции метрополитена, а в Петербурге — ни одной», — отмечает директор по продажам «Главстрой-СПб» Юлия Ружицкая, — при этом объемы нового строительства в двух столицах сопоставимы».

Пропускная способность уже существующих станций метро в Петербурге фактически исчерпана, считает генеральный директор СРО А «Объединение строителей СПб» Алексей Белоусов. Увеличению пассажиропотока могли бы способствовать либо более короткий интервал движения между поездами, но это приведет к нарушению правил безопасности перевозок, либо увеличение длины составов — что не позволяет сделать нынешняя длина платформ на станциях.

«Возможно, одним из решений проблемы может стать появление кольцевой ветки, позволяющей соединить радиальные направления между собой и разгрузить центр», — считает Алексей Белоусов. В любом случае требуется тщательный анализ сложившейся ситуации с учетом будущего строительства в городе новых жилых комплексов и микрорайонов.

А до тех пор, пока не будет найдено решение этой задачи, начинать строительство новых линий метрополитена в Ленобласти он считает нецелесообразным.

## Сели на ветки

Для девелопера массового жилья наличие в шаговой доступности от объекта станции метро — это возможность увеличить цену на квартиры сразу на 15–20% относительно совершенно аналогичного продукта, удаленного от метро на 20–30 минут транспортом, отмечает директор по продажам и маркетингу ГК «Ленстройтрест» Ольга Копейкина. «Нередко можно встретить ситуацию, когда строящийся у метро объект выставляется по высокой цене лишь потому, что он расположен рядом с метро, тогда как качество жизни в этом доме не продумано и оставляет желать лучшего», — отмечает она. Но даже такие объекты, по словам Ольги Копейкиной, находят своего покупателя — достаточно специфического: он проводит не так много времени дома, поэтому для него крайне важна мобильность.

На рынке Петербурга существует несколько зон застройки в пешеходной доступности от станций метрополитена (до 15 минут пешком): у станций метро «Звездная», «Фрунзенская», «Московские ворота», «Удельная», «Ладожская» и др.

Например, ЖК «Зима-Лето» от SetlCity у метро «Ладожская», «Триумф Парк» от Mirland Development у метро «Звездная», «Времена года» от Meridian Development и ЖК «Галактика» от ЛенСпецСМУ у «Фрунзенской».

«На долю объектов, реализуемых в зоне пешеходной доступности от метро, приходится около 25%

от общего объема предложения по обжитым районам Санкт-Петербурга», — рассказывает руководитель Консалтингового центра «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева. — В структуре спроса по обжитым районам СПб объекты, расположенные в пешеходной доступности от метро, занимают около 20%».

Близкое расположение к метро чаще всего характерно для жилых комплексов сегмента комфорт. «Это является одной из причин ценового разрыва между классами жилья эконом и комфорт», — отмечает Ольга Трошева.

Среди проектов комплексного освоения территорий также есть жилые комплексы, находящиеся у метро. Например, жилой комплекс комфорткласса «GreenЛандия» от SetlCity, расположенный рядом с метро «Девяткино», «Северная долина» от «Главстрой-СПб» рядом с «Парнасом» и другие.

Транспортная доступность влияет не только на продажу квартир. Как отмечает директор по продажам АО «Строительный трест» Сергей Степанов, существует прямая зависимость: чем ближе объект расположен к метро, тем быстрее в нем распродаются коммерческие помещения.

Сейчас у «Строительного треста» есть несколько проектов близости от метро: «Капитал» в Кудрово — в 20 минутах от станции «Улица Дыбенко», «Сосновка» — в 1,5 км от «Удельной», комплексы OSTROV и AVATAR — рядом со «Спортивной». При этом, поскольку у подавляющего большинства покупателей есть автомобиль, близость метро для них — не главный аргумент при выборе квартиры, отмечает Сергей Степанов.



# Метрополитен

## Новостройки Петербурга на перспективной схеме развития метрополитена

- Действующие станции, вокруг которых активно ведется застройка
- Строящиеся станции, вокруг которых активно ведется застройка
- Станции строительства которых особенно ждут девелоперы
- Уже существующие станции и линии метро
- Строящиеся и планируемые станции и линии метро

Источники: данные компаний



### Линейное развитие

Перспективная схема развития метрополитена для девелоперов является определенным подспорьем при выборе наиболее привлекательных участков для новых жилых комплексов, так как позволяет ориентироваться не только на существующие, но и на планируемые к вводу станции метрополитена. Тем более что существующая схема развития предполагает масштабные планы по улучшению транспортной доступности ближних пригородов Петербурга и даже Ленобласти.

Но, учитывая темпы строительства метро, полагаться на нее приходится с определенной долей осторожности. Заявленные сроки часто переносятся и корректируются в большую сторону. «В ряде локаций растет объем нового жилья, построенного в расчете на метро в шаговой доступности», — говорит Ольга Копейкина. — Наземная транспортная инфраструктура развивается с учетом планов метрополитена, поэтому не может перекрыть растущие потребности населения без ввода обещанной в плане станции». В первую очередь от переносов срока ввода страдают такие локации, как Кудрово, Бугры, Янино, Юго-Запад города.

Поэтому застройщики, для которых фактор доступности метро важен, часто выбирают локации с уже действующими станциями. Например, ГК «КВС» старается подбирать участки под жилую застройку в Петербурге не далее чем в 20–25-минутной пешей доступности от метро. Проекты ГК «Пионер» также размещаются в обжитых районах города, охваченных уже существующими станциями метрополитена. «Транспортная доступность является одной из важных характеристик объектов под брендом LIFE», — говорит Светлана Лежнева, — с этой точки зрения следует отметить квартал «LIFE-Лесная», который реализуется у одноименной станции метро».

«При анализе экономической целесообразности развития жилого проекта на том или ином земельном участке перспективная схема развития метро, безусловно, рассматривается, но это не является существенным фактором выбора», — отмечает Светлана Лежнева, — в противном случае девелоперы вообще перестали бы строить новые микрорайоны,

например, в зоне пр. Маршала Блюхера или на юго-западе, куда метро так и не пришло до сих пор».

Все зависит от того, как скоро должна появиться станция метро. «Если перспектива очень отдаленная, то никакого влияния ни на спрос, ни на стоимость заявления о близости к будущей станции не оказывает», — говорит Ольга Трошева, — более того, в нашем городе есть такие районы, где появление метро обещают десятилетиями, а его там до сих пор нет». Например, в большинстве периферийных локаций, где происходит возведение крупных микрорайонов, строительство станций метро планируется в более поздние сроки, после 2028 года. И такие планы не влияют на стоимость жилья, так как перспектива появления метро очень отдаленная.

Открытие метро в краткосрочном периоде — через 2–3 года — может увеличить стоимость строящегося жилья в пределах 5–10% и подстегнуть спрос. «Но существенную прибавку к цене можно ожидать после ввода новых станций в эксплуатацию», — комментирует Юлия Ружицкая. При этом перспективная схема метрополитена имеет значение для инвесторов, которые заинтересованы в приобретении недвижимости в расчете на будущий рост ее стоимости за счет открытия новых станций метро. Покупатели семейного жилья (двух- и трехкомнатных квартир) больше ориентированы на текущую ситуацию, поскольку наличие удобного маршрута в садик/школу/на работу для них в приоритете.

Если говорить о строительстве в зоне перспективного появления новых станций, то можно упомянуть о таких уже реализуемых проектах, как ЖК «МореОкеан» от Setl City в локации станции «Беговая», ЖК «Палаццо» от Setl City у станции «Большой проспект», ЖК «София» от ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад у «Прспекта Славы», ЖК «Балканы» от «Лидер Групп» у станции «Дунайская».

При этом каждая станция метро имеет разный потенциал для повышения цен на недвижимость в своей локации — многое зависит от района застройки и качества самого проекта. Так, открытие «Беговой» за счет улучшения транспортной доступности территории существенно повлияет на стоимость квадратного метра жилья и коммерческих помещений, рассказывает Юлия Ружицкая. Так, цена «квадрата» на вторичном рынке недвижимости уже выросла на 15–20%. «Лахта и сегодня является достаточно популярным районом, а с появлением новой станции метро локация может стать престижной», — комментирует Юлия Ружицкая, отмечая, что для жителей микрорайона «Юнтолово» это станет возможностью быстро добраться в любую часть города, что, безусловно, добавит привлекательности комплексу.

### Самые перспективные

Самые перспективные районы для застройки сегодня — Приморский, Калининский, Красносельский, а также юг Петербурга. Как отмечают в ГК «КВС», эти районы уже активно застраиваются и будут застраиваться дальше. По данным аналитического центра «Главстрой-СПб», в ближайшей перспективе для нового строительства будут интересны участки вблизи фиолетовой ветки метро (№5) — ее южной части. «Для данной локации характерны менее плотная конкуренция, кроме Шушар, и наличие локального отложенного спроса», — поясняет Юлия Ружицкая. По ее словам, планы по развитию метрополитена помогут существенно

улучшить транспортную доступность Фрунзенского района (Купчино и Шушары), а также положительным образом скажутся на Красносельском, Василеостровском и Приморском районах. Передвигаться станет удобнее в центре города, но на спальные районы среднесрочные планы развития метро существенно не повлияют.

Больше всего станций должно появиться в Приморском районе. Сейчас здесь конечные станции — «Комendantский проспект», с одной стороны, и «Беговая», которая должна заработать к чемпионату мира по футболу, — с другой. А таких необходимых станций, как «Шуваловский», «Магистраль», «Каменка», «Коломяжская», «Парашютная», «Академгородок», «Осиновая роща», придется еще ждать и ждать, несмотря на то что эти локация требуют строительства станций метрополитена в кратчайшие сроки. Активно застраивается и район Юнтолово, следовательно, жителям необходимо удобный, быстрый и дешевый транспорт. «Не охвачен метро и юг города вдоль Петергофского шоссе, где располагается «Балтийская жемчужина», а людей там живет очень много», — отмечает заместитель генерального директора по развитию ГК «КВС» Юрий Единач, — так что на сегодняшний день наиболее востребованными станциями метро являются «Кудрово» и «Юго-Западная» — их открытия ожидают сотни тысяч петербуржцев».

Нельзя забывать об активно застраиваемых участках Ленобласти, прилегающих к границам Петербурга, таких как Бугры, Новое Девяткино, микрорайон до Кузьмолотова, которые необходимо обеспечить доступным транспортом, которого на данный момент нет.

Целесообразно появление дополнительных станций метро в Пушкинском районе города, где активно ведется строительство жилья. При этом есть районы, которые и вовсе остались не охваченными планом развития метро. В частности, по словам Ольги Копейкиной, это Колпинский район.

В качестве альтернативы город предлагает к 2020 году запустить скоростной трамвай из Шушар в Колпино. И в идеальной схеме развития метро могло бы дотянуться и до таких крупных городов Ленобласти, как Гатчина.

## МНЕНИЕ

### Без вины виноватые в банкротстве должника



**ЮЛИЯ МАРАНЦ,**  
партнер «Юков и партнеры»

**С**огласно официальной статистике, кредиторы в банкротстве в среднем получают назад только 5,5% своих средств. И, соответственно, вопросы «Кто виноват?» и «Что делать?» сохраняют для них актуальность и после завершения процедуры в отношении должника.

Закон о банкротстве гласит: «Контролирующее лицо не несет субсидиарной ответственности, если докажет, что его вина в невозможности полного погашения требований кредиторов отсутствует». То есть закон изначально исходит из того, что контролирующее должника лицо виновно в банкротстве. В отсутствие доказательств обратного оно будет считаться виновным.

Вины нет, когда действия или бездействие контролирующих лиц не выходят за пределы обычного делового риска и не направлены на нарушение прав и законных интересов кредиторов. Речь в данном пункте идет о правиле защиты делового решения, широко распространенном в англосаксонской правовой системе (business judgment rule).

**А** как быть, если действия этих лиц неразумные? При этом они не являются недобросовестными и не выходят за пределы обычного делового риска. Полагаем, что в данном случае контролирующее лицо нарушения прав и законных интересов лиц не совершает и привлекать его за неразумные действия к субсидиарной ответственности оснований нет.

В любом случае в вопросах установления вины мы упираться в судебское толкование. Конституционный суд РФ еще в 2004 году указал, что у судей существуют объективные пределы в возможности выявлять деловые просчеты предпринимателей.

Иными словами, судьи в силу отсутствия соответствующего бизнес-опыта и знаний зачастую не в состоянии проанализировать экономическую целесообразность управленческого решения. Принципиально важным это становится в так называемой серой зоне, когда невозможно оценить действия директора в режиме черное — белое.

Поэтому, когда нет доказательств недобросовестности и грубого нарушения директором фидуциарных обязательств, полагаем, что суд вообще не должен оценивать решение менеджера с точки зрения выхода за пределы обычного делового риска. И точка. В этом случае судом должно презюмироваться, что директор действовал добросовестно в рамках обычного делового риска.

**О**днако важно понимать, что «не должен» не значит «не будет». Судьи могут попасть в ловушку ретроспективного искажения и оценивать ситуацию задним умом (hindsight bias). Как пишет известный психолог, лауреат Нобелевской премии по экономике Канеман, ход, который в прогнозе казался благоразумным, в ретроспекции может выглядеть вопиюще небрежным. Логично, что если существо управленческого решения оказывается за пределами понимания, то суд, оценивая действия директора, будет принимать решение исходя из оценки формальной стороны, которая ему доступна. И наличие или отсутствие формальностей будет, в сущности, предопределять ответ на вопрос о вине.

В этой ситуации, чтобы не оказаться без вины виноватым, крайне важно заблаговременно собирать доказательства своей добросовестности.



# Патентные войны

## «ДП» на полях Петербургского международного юридического форума собрал игроков рынка IT/IP, чтобы обсудить новые стратегии и тактики патентных войн.



**ПАВЕЛ ГОРОШКОВ**  
pavel.goroshkov@dp.ru

**Р**оссийское законодательство и судебная практика в сфере интеллектуальных прав за последние годы далеко продвинулись вперед, и времена банального «патентного троллинга», кажется, остались в прошлом. Сегодня не только для полноценного перелома интеллектуальной собственности, но и для «боев местного значения» интересантам нужны совсем иные силы и средства, чем раньше. «Деловой Петербург» 17 мая 2018 года собрал на полях ПМЮФ круглый стол, за которым встретились представители власти: заместитель председателя Суда по интеллектуальным правам РФ Владимир Корнеев и заместитель руководителя Роспатента Дмитрий Травников — с ведущими консультантами сферы IT/IP и представителями бизнес-сообщества. Они обсудили основные стратегии и тактики, которые применяются сегодня участниками рынка интеллектуальной собственности в своих баталиях, а также способы противодействия злоупотреблениям и способы прорыва «патентной блокады».

### Место, где начинаются споры

Дискуссию начал Дмитрий Травников, который отметил, что действующее законодательство почти полностью исключает возможность необоснованных патентных претензий, поскольку препятствует предоставлению исключительного права на неохраноспособные объекты интеллектуальной собственности: «Собственно

деятельность Роспатента по экспертизе поступающих заявок как раз направлена на защиту интересов добросовестных участников хозяйственных отношений, — сказал он. — С этой целью, в частности, несколько лет назад была введена проверочная процедура регистрации полезных моделей».

По его словам, случаи «патентного троллинга» чаще всего возникают из-за непонимания ценности интеллектуальной собственности (ИС) и опасности данного инструмента, когда он используется недобросовестно: «Не регистрируя используемую ИС самостоятельно, будьте готовы, что ее зарегистрирует кто-то другой и предъявит вам претензии».

### В обход практики

Участники дискуссии обсудили хрестоматийный пример патентного троллинга, когда обладатель патента на держатель для циферблата настенных часов предъявлял претензии к аптечным сетям в связи с продажей ими лекарств, упакованных в обычные картонные коробки.

Суды в ходе рассмотрения исков разобрались в итоге, что патент был выдан на одно решение, а претензии предъявля-

лись в связи с использованием другого. Но произошло это далеко не сразу и не во всех регионах активности «тролля».

Другой пример, разобранный в ходе дискуссии, — завершившийся буквально за месяц до ПМЮФ судебный спор между иностранным фармхолдингом Novartis и российским фармпроизводителем «Натива» о запрете последнему вводить в оборот дженерик запатентованного лекарства «Нилотиниб». Сложность спора была в том, что «Натива» зарегистрировала дженерик в Минздраве, но еще не начала его производить.

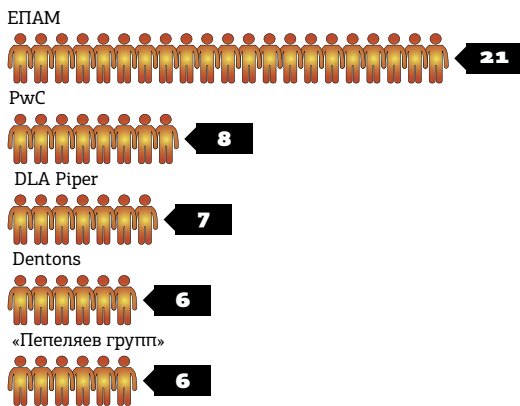
Novartis не ошибся в выборе судебной стратегии: вместо предъявления заявления проигранных исков к Минздраву, зарегистрировавшему дженерик «Нативы», или к «Нативе» с требованием о пресечении действий, нарушающих исключительное право истца, его адвокаты (из бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры») подали иск о пресечении действий, создающих угрозу нарушения исключительного права.

В итоге иск Novartis прошел три инстанции, арбитражные суды его отклонили, но СИП в порядке кассации удовлетворил в полном объеме.



## КТО БЫЛ НА ФОРУМЕ

**Топ-5 юрфирм, имеющих офисы в Петербурге**  
КОЛИЧЕСТВО ДЕЛЕГАТОВ НА ПМЮФ-2018



**Бизнесмены Петербурга, участвовавшие в ПМЮФ-18**  
СОСТОЯНИЕ, МЛРД РУБ.



## Мониторинг Обеспечительные меры, принятые Арбитражным судом СПб и ЛО за неделю с 14 по 18 мая 2018 года

Заявитель	Ответчик	Суть обеспечительных мер
ООО «Капитал факторинг»	ООО «Бизнес аренда СПб»	Запретить Росреестру регистрационные действия в отношении земельного участка и нежилого строения на нем по адресу: Ленинградская область, Гатчинский муниципальный район, Сиверское городское поселение, г. п. Сиверский, Промзона-1.1.
ф/у Плахотия С.В. Архипов О.В.	Малафеев С.А. Куницкая Л.В.	Запретить Росреестру регистрационные действия в отношении квартиры по адресу: Петербург, Мебельная ул., 19/92, лит. А, кв. 180.
Ткаченко С.В. Давыдов Д.Н. ООО «Прогрессус»	ТСН «Озерный кот»	Запретить в/у ответчика Жовтонецко О.В. проводить первое собрание кредиторов, назначенное на 21.05.2018, до рассмотрения требований заявителей на общую сумму 118 699 844 руб.
ООО «ЛСР Стеновые материалы»	ООО «Бренд Хаус.Стеновые»	Наложить арест на денежные средства ответчика на сумму 2 312 100 руб.
к/у ООО «Стройсоюз СВ» Соколов М.И.	ООО «Стройсоюз СВ»	Запретить ГУ МВД по СПб и ЛО регистрационные действия в отношении т/с: Lexus LX570 (2015), Porsche Macan S (2015), Porsche Panamera Turbo S (2015), Lexus LX570 (2015), Lexus ES200 (2015), Lexus NX 200 (2015), Lexus RX 350 (2015), ГАЗ 330202 (2011), ГАЗ А21R32 (2016).
ООО «Строительное управление», ООО «Строй-управление», Грабин А.И., Цветкова Г.В., Сорокина С.Ю., Иванов А.А., Мамедов С.С., Мамедова Е.О.	ООО «Питер-Констракшн»	Обязать в/у Полуянова В.А. до завершения рассмотрения требований всех кредиторов, заявленных в срок, проводить собрание по вопросам об образовании комитета кредиторов, определении количественного состава и полномочий комитета кредиторов, избрании членов комитета кредиторов.
Ерошевская Ю.Б.	Ликвидатор ООО «Ресурс»- Кумаченко А.В.	Запретить МИФНС №15 по СПб вносить в ЕГРЮЛ сведения, связанные с ликвидацией ООО «Ресурс».
Министерство лесного хозяйства Кировской области	АО «Березовский леспромхоз»	Запретить ООО «Договор №1» осуществлять заготовку древесины на участке лесного фонда, являющемся предметом договора аренды от 07.07.2008 №21-1, а именно на лесном участке площадью 35 456 га.
ООО «Алабама»	СПбГКУ «Имущество Санкт-Петербурга», комитет по контролю за имуществом Петербурга, СПбГБУ «Центр повышения эффективности использования государственного имущества»	Запретить ответчикам любые действия, направленные на принудительное освобождение земельного участка площадью 80 кв. м по адресу: Петербург, пр. Большевских, уч. 105.
ООО «ЛТС Экспресс»	ООО «Лентрансстрой»	Запретить в/у ответчика проводить первое собрание кредиторов до вынесения определения по ходатайству заявителя о намерении погасить задолженность по обязательным платежам.
ООО «Петрострой»	УФНС по Петербургу	Приостановить действие решения от 04.12.2017 №554 о привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения до вступления в силу судебного акта по настоящему делу в части недроймки на 403 235 245 руб., пени на 181 604 751 руб., штрафных санкций на 18 200 руб.

Источник: Арбитражный суд СПб и ЛО

## КОММЕНТАРИИ

### Сравнялись по накалу с корпоративными



**ВЕРА РИХТЕРМАН,**  
советник «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»

Сегодня мы являемся свидетелями качественного изменения технологий патентных споров. Крупные кейсы в этой сфере по своей сложности, масштабу, значимости и арсеналу используемых правовых и внеправовых инструментов можно сравнить с корпоративными войнами. Это приводит к необходимости постоянного совершенствования как способов защиты права, так и выработки комплексного подхода к разработке стратегии. В одиночку с таким спором уже не справиться: нужен синергетический эффект усилий команды IP-специалистов, судебных юристов, а также экспертов в сфере антимонопольного, уголовного и налогового законодательства.

### Мало изобретений, но много названий



**ВЛАДИМИР КОРНЕЕВ,**  
заместитель председателя Суда по интеллектуальным правам РФ

В Японии, по статистике их суда, рассматривающего дела в области интеллектуальных прав, патентных споров больше, чем споров за товарные знаки. Их судьи объясняют: «У нас патентов больше, чем знаков». В России наоборот: меньше охраняется технические решения и больше «картинок». Надеюсь, ситуация будет меняться. Насчет использования специальных научных знаний в патентных спорах я думаю, что судья и не должен быть экспертом во всех сферах. В состязательном процессе сами стороны должны не только раскрывать правовую позицию, но и приводить необходимые, по их мнению, сведения из технических или естественных наук.

### Опрометчивая имейл-рассылка



**ВИКТОРИЯ ЦЫТРИНА,**  
директор по правовым вопросам группы «Эталон»

Мы столкнулись с патентным троллингом при строительстве конгрессно-выставочного центра «ЭкспоФорум». Для его навесных фасадов по нашему заказу в 2015 году были разработаны специальные крепления. Разработчик же искал подрядчика, способного изготовить эти крепления, путем веерной имейл-рассылки. И один из получателей писем взял чертеж и запатентовал полезную модель. А затем начал нас шантажировать. Но наши юристы Дмитрий Большаков и Алексей Ширяев нашли нестандартное решение этой проблемы, мы от всех его претензий отбились. Буквально в этом году городской суд отказал ему в кассационной жалобе.

# 86 МАЛЫЙ БИЗНЕС



Предприниматель Анна Красовская перезапускает кондитерское производство и идет в розницу. Кондитер рассчитывает окупить вложения в проект за 14 месяцев. ФОТО: АРХИВ «ДП»

## Торт на миллион

Предприниматель Анна Красовская вкладывает в открытие авторской кондитерской 10 млн рублей, которые хочет окупить за год.

Предприниматель и шеф-кондитер Анна Красовская начала заниматься изготовлением тортов более 9 лет назад, сменив работу в крупной компании на хобби. Анна Красовская окончила кулинарную школу Le Cordon Bleu в Лондоне и, вернувшись на родину, запустила производство десертов в Токсово. С тех пор бизнес-леди специализируется на тортах ручной работы средней ценовой категории и выше. В числе основных клиентов ее предприятия «Кондитерский дом Анны Красовской» эстрадные артисты, спортсмены, в том числе такие, как Александр Кержаков, Евгений Малкин, Елена Ваенга. Шеф-кондитер изготавливает продукцию по индивидуальным эскизам, принимая заказы онлайн. В Instagram у Анны 87 тыс. подписчиков.

### Из премиума в массы

Стоимость самого раритетного торта весом 57 кг производства Анны Красовской составила 320 тыс. рублей. Однако сейчас бизнес-леди намерена расширить аудиторию, запустив производство тортов, пирожных и шоколадных конфет с меньшим средним чеком. Их планируется продавать в своей кондитерской, которая начнет работу в августе. Себестоимость продукции для кафе будет ниже, изделия начнут делать по типовому, а не индивидуальному эскизу — кондитеры не будут тратить время на прорисовку эскиза и эксперименты с декором. Кроме того, в кондитерской клиенты смогут забирать торты самостоятельно. Все эти меры позволяют компании увеличить продажи на 40%. «Это не совсем наша история, но интерес покупателей подтолкнул нас к открытию кондитерской в Петербурге», — рассказывает предпринимательница. По пример-

ным подсчетам, открытие кондитерской и перезапуск цеха могут обойтись в 7–10 млн рублей. Проект должен окупиться за 14 месяцев. Точка площадью 112 м<sup>2</sup> начнет работу на ул. Академика Павлова — в апарт-комплексе Avenue-Apart. Здесь откроется кафе, рассчитанное на 15 посадочных мест, и открытая студия декора. По данным компании «БестЪ. Коммерческая недвижимость», коммерческие помещения на первом этаже Avenue-Apart сдаются в среднем по 1600–1700 рублей за 1 м<sup>2</sup> в месяц.

Сейчас в здании работает сеть барбершопов «Поддубный», бельгийский гастропаб «Квакер», ресторан Proviant, фитнес-центр G-Fitness, салон красоты Beauty Project, цветочная студия «Почелуй» и т. д.

В команде кондитерской пять кондитеров, однако в будущем количество персонала увеличится до 13 сотрудников.

В среднем кондитерская изготавливает авторский торт в течение 2 дней и в месяц может выполнить 12–15 заказов.

### Прийти на имя

По словам Ланы Казновской, хозяйки кондитерской «Кусочек счастья», торты

премиум-сегмента отличаются от фабричных объемом ручной работы и качеством сырья. «Чем больше на производстве ручной работы, тем торт дороже. Торты массового производства делают конвейером, используя смеси, консерванты и простые украшения вроде шоколадных элементов», — комментирует кондитер. По словам эксперта, в городе работают кондитерские премиум-сегмента, чаще всего они находятся при крупных ресторанах.

В Петербурге действуют сотни кондитерских, в числе крупнейших игроков рынка сети «Шоколадница», «Север», «Невские берега», «Буше», British Bakery и другие.

В смежном секторе работают пекарни, такие как «Булка хлеба», «Коржов», Cinnabon, «Волконский», Rane и другие. Многие из них имеют собственное кондитерское производство.

Годовой объем рынка кондитерских и кофеен Петербурга в 2017 году составил примерно 20 млрд рублей.

Всего в Петербурге работает более 8 тыс. предприятий общепита.

ИННА РЕЙХАРД  
news@dp.ru

## Стартапы пойдут учиться

**СПб. Городские и областные власти занялись обучением стартаперов. Начинающий бизнес сможет побороться за часть Всероссийского венчурного фонда в 3 млрд рублей.**

В Петербурге на базе Центра развития и поддержки предпринимательства (ЦРПП) запущено два проекта для стартапов — «Фестиваль перспективных проектов» и «Бизнес-акселератор». Всероссийский венчурный фонд, на гранты которого смогут претендовать участники программ, в этом году составляет 3 млрд рублей.

«Акселератор» — это бесплатная трехмесячная программа для стартапов, включающая обучение их основателей, работу с наставниками и подготовку к выходу на инвестиционную сессию. «Фестиваль перспективных проектов» — площадка для бизнес-проектов, которые ищут стартовый капитал. Как отметил вице-губернатор Сергей Мовчан, на участие в фестивале уже подано более 650 заявок. Итоговая инвестиционная сессия, где стартапы встретятся с инвесторами, запланирована на 5–6 декабря. Прием заявок на участие в 2018 году продлится до 1 июня.

### Стартаперы из области

В свою очередь в Ленинградской областной торговле-промышленной палате (ЛОТПП) также открылась программа акселерации для малого бизнеса. Участники выбирают по направлениям «Социальное предпринимательство», «Производство и инновации» и направление для представителей творческих индустрий региона. После обучения у стартаперов появится шанс найти инвесторов в лице Союза организаций бизнес-ангелов и венчурного фонда Euro Venture.

Программа бизнес-акселерации появилась в Ленинградской области в 2015 году, она была разработана совместно с комитетом по развитию малого, среднего бизнеса и потребительского рынка региона.

«По итогам 2017 года с момента старта обучения оборот компаний-участников вырос на 73%. Почти вдвое, на 97%, повысилась производительность труда, а количество рабочих мест на малых

предприятиях увеличилось на четверть», — рассказывает об итогах бизнес-акселерации 2017 года Юрий Васильев, президент ЛОТПП.

В 2018 году проекты социального бизнеса представили компании из Кингисеппского и Кировского районов. Участники бизнес-акселерации из Всеволожского и Гатчинского районов показали производство товарного бетона, игрового оборудования, кормов для животных, верхней одежды. Сувениры, продукцию народных промыслов, производство мебели — предприниматели Выборгского района. Всего в областной бизнес-акселерации будут участвовать 75 компаний, а 60 из них смогут представить свои проекты инвесторам.

### Советы вместо денег

«В основном я рассчитывал на полезные знакомства и надеялся развить предпринимательские навыки, например разобрался с финансовым планированием, — рассказывает о своем участии в бизнес-акселерации Никита Рачинский, основатель проекта по производству дизайнерской мебели Wine Is Not a Crime. — Однако инвестиция привлечь оказалось непросто. Если стартаперу нужны 1–3 млн рублей, их проще занять в банке, а не ждать из венчурного фонда».

Похожей точки зрения придерживается Михаил Царалунга, основатель сервиса по бронированию отелей в Петербурге PeterBooking и участник акселератора: «В результате нескольких отборов перед инвесторами представило примерно 20% всех участников, но я отказался. Было интересно получить оценку проекта со стороны экспертов».

По словам Алены Еновой, владелицы хостела «Тайга» и наставника нескольких стартапов «Бизнес-акселератора», многие участники приходят за компетенциями, а не за деньгами: «На старте некоторые стартаперы апеллируют огромными суммами, например, им нужно 40 млн рублей на открытие отеля, и сумму они отдадут за 2 месяца. После работы с наставниками они начинают вникать в бизнес-процессы и могут совершенно пересмотреть свои планы».

ИННА РЕЙХАРД,  
АЛИНА ШОРОХОВА



**ГЕРМАН ГРЕФ,**  
глава Сбербанка

» Мы видим приток крупных вкладов из-за рубежа. Основной приток амнистированных денег ожидается в III–IV квартале.

## БИРЖИ

### В ожидании прорыва

На закрытии торговой сессии среды индекс ММВБ показал 2295,57 пункта, унылый боковик прошлой недели перешел в ощутимое снижение на 1,35% в течение дня. Фактор дорогой нефти и дешевого рубля, позволявший индексам расти последний месяц, окончательно выдохся, а новых драйверов пока нет. К тому же продолжается отток средств практически со всех развивающихся рынков, и доллар «гоу хом», где его ждет превышающая 3% доходность по 10-летним облигациям США.

На прошлой неделе у нас было сформировано новое старое правительство, в задачи которого входит разгон роста экономики до уровней, превышающих среднемировые, однако прогнозы МВФ и статистика нашего Минэкономразвития пока отстают от планов. Дешевоющая и растущая на 50% в год ипотека, как дви-

гатель строительства и смежных секторов, наверняка поможет министрам. Как говорил Жванецкий, «врачи долго боролись за жизнь пациента, но он все равно остался жив», так что нет повода для пессимизма.

И на таком не слишком бодром фоне на фондовом рынке можно найти инвестиционные идеи, способные принести доход, превышающий ставки депозитов. Одна из них — акции «Газпрома», совет директоров которого утвердил дивиденды на прошлогоднем уровне, главное же — цены на газ как минимум полгода будут оставаться высокими (при такой цене нефти газовые цены, реагирующие на изменения с временным лагом, обречены на рост). Конечно, участие в росте кого-либо из директорского корпуса эмитента придало бы оптимизма (следим за раскрытием информации), но и без этого хорошая отчетность по II–III кварталам «Газпрому»

обеспечена. Ждем в течение полугодия рост до 165–170 рублей с нынешних 145 рублей плюс 7 рублей дивидендов в июле. Еще одна возможность заработать — ребалансировка индекса MSCI в конце мая. Включение в индекс акций X5 может к концу месяца поднять котировки выше 1900 рублей, дивидендный гэп в четверг может предоставить возможность купить их по 1750–1800 рублей.

Что же касается курса рубля, ждем продолжения колебаний в диапазоне 61–63 рубля за доллар с приближением к верхней границе, чему должны способствовать окончание налогового периода для экспортеров и начавшая тяготеть к снижению нефть (статистика по запасам и добыче в США может в этом помочь). Вчерашний день рубль с расчетами TOD завершил на уровне 61,59 за доллар и 72,19 за евро.

**АЛЕКСАНДР БАУЛИН**, управляющий активами АО «ИК «ЦЕРИХ Капитал Менеджмент»

### Топ-10 российских еврооблигаций по доходности на 22 мая 2018 г.

№	Бумага, USD	Индикативная доходность, %	Индикативная цена, % от номинала
1	Альфа-Банк, 8% регр.	9,01	97,75
2	Альфа-Банк, 9,5% 18feb2025	8,75	104,71
3	Газпромбанк, 7,496% 28dec2025	7,21	100,23
4	ВТБ, 6,950% 17oct2022	6,57	101,85
5	VEON Holdings, 7,25% 26apr2023	6,54	105,39
6	«Полос», 5,25% 7feb2023	6,50	95,39
7	«Газпром», 7,288% 16aug2037	6,23	112,90
8	«Газпром», 8,625% 28apr2034	6,22	125,15
9	«Евраз», 6,75% 31jan2022	6,05	102,65
10	«Евраз», 8,25% 28jan2021	6,01	105,68

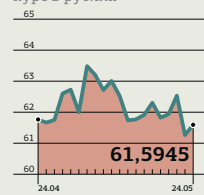
Источник: Cbonds

## ДОЛЛАР

**61,59**  
+0,3335



курс в рублях



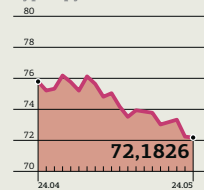
Источник: ЦБ РФ

## ЕВРО

**72,18**  
-0,0564



курс в рублях



Источник: ЦБ РФ

**25 лет**  
Деловой Петербург

# 31 мая

## Интернет-маркетинг по делу

### Спикеры

**Сергей Дружко**  
российский актёр, телеведущий, певец, музыкант, режиссёр телевидения  
Тема уточняется

**Павел Таргашин**  
Fistashki  
Тема: Digital Transformation. Пора выбирать работу, или Как DT касается меня?

**Стас Шергин**  
RedSMM  
Тема: Продвижение через Stories в Instagram

**Сергей Паранько**  
ВКонтакте  
Тема: Инновации ВКонтакте

**Андреева Марина**  
Сбербанк Северо-Западный регион  
Тема уточняется

**Катерина Ерошина**  
MadCats  
Тема: Контент-маркетинг

**Дмитрий Румянцев**  
Интернет-маркетинг от А до Я  
Тема: «Белые» рассылки личных сообщений ВКонтакте: третья фаза email-маркетинга

**Дамир Халилов**  
Green PR  
Тема: Ключевые новинки и тренды в SMM 2018

**Руслан Кирничанский**  
Тема: Яндекс.Дзен

**Дмитрий Шахов**  
ReМарка  
Тема: Эволюция SEO

**Андрей Гавриков**  
Completo  
Тема: Продвижение бизнеса с помощью онлайн-обучения

РЕСТАМА

В разнообразии легко запутаться. На конференции вместе со спикерами-практиками мы разберем популярные и самые новые технологии продвижения.

### Для кого эта конференция?

**Маркетологи, начальники отделов маркетинга и продвижения**

**SMM-специалисты и интернет-маркетологи**

**Владельцы рекламных и медийных агентств**

**PR-менеджеры, руководители PR-отделов, директора по коммуникациям**

**Специалисты по рекламе, руководители рекламных отделов, директора по рекламе**

**Собственники бизнеса**



партнеры



Место проведения — Ресторан «Ферма Бенуа», Тихорецкий пр., 17

#### ПО ВОПРОСАМ УЧАСТИЯ, СПОНСОРСТВА

Юлия Лебедева, + 7 981 836 11 43, [Julya.lebedeva@dp.ru](mailto:Julya.lebedeva@dp.ru)

#### ПО ВОПРОСАМ УЧАСТИЯ

Татьяна Киселева, + 7 981 121 74 05, [tatyana.kiseleva@dp.ru](mailto:tatyana.kiseleva@dp.ru)

25.05

В пятницу  
читайте  
в «ДП»



Экономист Дмитрий Прокофьев о том, почему ПМЭФ превращается в ярмарку, где важнее сделки, но не дискуссии.

ISSN 1815-3305

# Лейки и лайки на деловой аллее

## «ДП» отметил свой юбилей началом озеленения Петербурга.

В Пулковском парке 22 мая появилась аллея из 25 красностлистных кленов — под цвет логотипа «Делового Петербурга». «Аллея бизнеса» — это подарок газеты городу в преддверии собственноручно 25-летнего юбилея.

**Дом, сын и клен**  
По современным меркам деловое независимое средство массовой информации с четвертьвековой историей — это явление. Причем не только в сфере массмедиа, но и в жизни такого крупного мегаполиса, как Петербург. Признавая это, представители бизнеса, о котором пишет и для которого работает «ДП», собрались в Пулковском парке. «У нас сегодня смесь делового формата и полезного мероприятия», — начал свою приветственную речь коммерческий директор группы «Эталон» Андрей Останин. Он вспомнил известную поговорку про дом, дерево и сына. «За 20 лет группа «Эталон» построила более 200 домов, на площади 5,5 млн м<sup>2</sup> проживает более 200 тыс. человек, и там рождаются дети. В рамках благоустройства мы посадили 2 тыс. деревьев», — поделился Андрей Останин.

**Чиновники с лопатой**  
Деловые мужчины в костюмах и девушки на каблуках взялись за лопаты. Отдав помощникам пиджаки и телефоны, к горкам грунта и лейкам направились главы городских комитетов: по промышленной политике — Максим Мейксин, развитию пред-

**Акция «ДП» Благодарим за поддержку**  
→ Генерального спонсора — группу «Эталон»  
→ Партнеров: ТД «Перекресток», Setl Group, ООО «Арла Фудс», ГК «Красная Стрела», UPM, ООО «Проектно-строительное бюро «ЖилСтрой»

принимательства — Эльгиз Качаев, экономической политике и стратегическому планированию — Иван Филиппов. А председатель комитета по благоустройству Владимир Рублевский лично наблюдал за процессом озеленения. Насыпая грунт, поливая и обвязывая свои клены лентой, сотрудники ТД «Перекресток», Setl Group, UPM, «Арла Фудс», «Эталона», компании «ЖилСтрой» и ГК «Красная Стрела» отвечали на вопросы ведущего о 25-летию петербургского бизнеса, поздравляли газету и выражали готовность вместе продолжать улучшать город. Всего за полчаса пустая безымянная тропа стала аллеей имени петербургского бизнеса, о чем теперь свидетельствует памятный камень установленный в парке.

«ДП» всегда писал о бизнесе и для бизнеса. Это была главная и единственная установка для редакции. Так останется и впредь», — подчеркнула генеральный директор издания Наталья Шелудько.  
**НАТАЛЬЯ МОДЕЛЬ**  
nm@dp.ru



→ Пока бизнесмены осваивали профессию садоводов, ведущий задавал им вопросы. ВСЕ ФОТО: СЕРГЕЙ ЕРМОХИН



→ Наталья Шелудько, Александр Вахмистров, Владимир Рублевский, Максим Мейксин (слева направо).



→ В начале Аллеи бизнеса установлен памятный камень и список тех, кто участвовал в ее создании.



→ Генеральный директор ГК «Красная стрела» Николай Урусов.

www.dp.ru

25 лет

Деловой  
Петербург

Четверг | 24.05.18 | №079 (4925)

Цена: свободная



КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ  
КРЕСТОВСКИЙ  
DE LUXE

В Клубных резиденциях КРЕСТОВСКИЙ de luxe каждая деталь соответствует ожиданиям самых требовательных жильцов. Уникальное местоположение на Крестовском острове вдоль берега Малой Невки, близость к природе и воде, сбалансированная инфраструктура совпадают с искушенными представлениями о современном комфорте.

ДОМ, КОТОРЫЙ ВАС  
ДОПОЛНЯЕТ

+7 (812) 606-00-00  
www.krestovskiy.spb.ru



СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВЕРШЕНО

Застройщик ООО «Премиум Девелопмент» - Крестовский Де Люкс - Реклама



# GRANI

**ПАРКИНГ  
НА ПЕТРОГРАДКЕ  
ОТ 500  
ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ**

**АПАРТАМЕНТЫ И ОФИСЫ  
ОТ 126 000 руб за м²**  
УЛ. БОЛЬШАЯ ЗЕЛЕНИНА, Д. 24, ЛИТ. А  
«Чкаловская»  
Срок сдачи: II кв. 2018

**AVATAR**



**АПАРТАМЕНТЫ И ОФИСЫ**  
ОТ **140 000** руб за м²

РЕМЕСЛЕННАЯ УЛ., Д. 21, ЛИТ. А  
«Спортивная»  
Срок сдачи: IV кв. 2018

КОМПЛЕКС СОСНОВКА  
ТОРЕЗА, 77



ОТ **130 300** руб за м²

ПР. ТОРЕЗА, Д. 77  
«Удельная»  
Срок сдачи поэтапный: III квартал 2019

**OSTROV**



ОТ **160 500** руб за м²

ПЕТРОВСКИЙ ПР., Д. 5, СТР. 1  
«Спортивная»  
Дом сдан

**NEWПИТЕР**



ОТ **68 000** руб за м²

ЛО, ПОС. НОВОСЕЛЬЕ, «Проспект Ветеранов»  
Срок сдачи поэтапный: I, II, III, IV этажи - сданы и заселены. V этаж - дом построен

**КАПИТАЛ**



ОТ **75 500** руб за м²

КУДРОВО, ЛЕНИНГРАДСКАЯ УЛ., Д. 7, К. 1  
«Улица Дыбенко»  
2, 3, 4, 15, 6 лоты - заселены,  
5 лот - II кв. 2018, 7-21 лот - IV кв. 2019

**ПЛЯЖ**



ОТ **90 500** руб за м²

СЕСТРОРЕЦК  
ПРИМОРСКОЕ ШОССЕ, Д. 352, ЛИТ. А  
Дом сдан

**САД ВРЕМЕНИ**



ОТ **16.2** МЛН РУБ.

КОТТЕДЖИ  
КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК БИЗНЕС-КЛАССА В ПЕТЕРГОФЕ.  
УЧАСТКИ - ОТ 7,35 МЛН. РУБ.  
«Проспект Ветеранов»

**ОЗЕРНЫЙ КРАЙ**



ОТ **22.2** МЛН РУБ.

КОТТЕДЖИ  
КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК ПРЕМИУМ-КЛАССА  
В ТОКСОВО  
Осталось 7 домовладений

РЕКЛАМА. Застройщики: ЖК «Сосновка», Тореза, 77, ЖК «Пляж», ЖК OSTROV (ЖК «Остров»), ЖК «Капитал» - АО «Строительный трест», ЖК NEWПИТЕР (ЖК «Новый Питер») - ООО «СТ-Новоселье», КП «Сад Времени» - ООО «УК «Доход» «Д.У.» ЗАО «Недвижимости «Доход» - Новая квартира, КП «Озерный край» - ООО «Озерный край», Прогрессивная декларация в офисе продаж по адресу: СПб, Кондратьевский проспект, 62/4, или на сайте www.stroytrest.spb.ru. 1. Предложение действительно при условии единовременной покупки паркинга и нежилого помещения в ЖК GRANI и AVATAR, либо квартиры и паркинга в ЖК OSTROV. Подробнее о квартирах / нежилых помещениях, участвующих в акции, уточняйте по тел.: (812) 331-2000. 2. Апартаменты GRANI («Грани»), застройщик - ООО «Инвестиционная компания «Строительный трест». Разрешение на строительство: №78-13022320-2015 от 27.03.2015, №78-013-0214-2-2014 от 05.11.2015. Продажи осуществляются по инвестиционному договору. Цена действительна при условии 100% оплаты 2-х апартаментов (81,23 м²). 3. Апартаменты AVATAR («Аватар»), застройщик - АО «Строительный трест». Разрешение на строительство: №78-013-0358-2014 от 23.12.2014. Продажи осуществляются по инвестиционному договору. Цена действительна при условии 100% оплаты 3-х апартаментов (84,96 м²). 4. ЖК «Сосновка», Тореза, 77, застройщик - АО «Строительный трест». Разрешение на строительство: №78-003-0384-2017 от 15.05.2017. Цена действительна при условии 100% оплаты 2-х кв. (86,22 м²). 5. Цена действительна на покупку 2-х кв. (85,6 м²) при 100% оплате. Адрес: Петровский пр., д. 5, стр. 1. Разрешение на ввод в эксплуатацию №78-13-37-2017 от 11.12.2017 г. 6. Цена действительна на 3-комн. кв. 84,5 м² при 100% оплате. Адрес: ЛО, Ломоносовский р-н, МО Анисовое г/п, п. Новоселье, уч. 5. 7. Цена действительна на 2-3-х кв. при 100% оплате. Адрес: ЛО, Всеволожский р-н, дер. Кудрово, мкр-н. Новый Озерный, строительная позиция №7-21. 8. Цена действительна при условии 100% оплаты 3-х кв. до 6 этажа, секция А. Адрес: СПб, г. Сестрорецк, Приморское шоссе, д. 352, лит. А. Разрешение на ввод в эксплуатацию №78-10-26-2017 от 21.12.2017 г. 9. Цена действительна на строительство коттеджа площадью 179 м² на участке №71 при 100% оплате. 10. Цена действительна на строительство коттеджа площадью 265 м² на участке №1 при 100% оплате. Подробности по тел.: (812) 331-2000.

**СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ**  
НЕАВИЖИМОСТЬ

**331-2000**  
www.stroytrest.spb.ru

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС КОМПАНИИ: КОНДРАТЬЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ, ДОМ 62, КОРПУС 4. ПН-ПТ: 9-20, СБ-ВС: 10-18

Вид со вкусом  
на берегу  
Финского залива

8 (812) 677-79-35  
СПб, Южная дорога, 14

ROYAL BEACH

видовой ресторан авторской кухни на Крестовском острове

# ИНВЕСТИЦИИ, КОТОРЫЕ РАБОТАЮТ



## ВКЛАДЫ В БАНК

до **7%** годовых

- Вклады застрахованы до 1,4 млн рублей
- Инфляция выше доходности
- Риск заморозки актива



Lemminkäinen

## ИНВЕСТИРОВАНИЕ В АПАРТАМЕНТЫ VALO

PROGRESSIVE  
от **14%** годовых

CLASSIC  
от **9%** годовых

GARANT  
Гарантированный доход  
от **29.000** рублей в месяц

- Стабильный ежемесячный доход (VALO Service берет все вопросы по организации на себя)
- Высокая ликвидность объекта (выгодное местоположение и развитая инфраструктура)
- Рост стоимости апартментов (капитализация инвестиций)
- Защита Ваших инвестиций (свидетельство о собственности)



## ПОКУПКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

с целью последующей сдачи в аренду

до **6%** годовых

- Риск покупки неликвидной недвижимости
- Активное участие инвестора в организации
- Высокая конкуренция
- Сложность в управлении сдачи в аренду

Получить подробную информацию и инвестиционную модель можно по телефону:  
**8 800 222-95-54**

РЕКЛАМА

Застройщик проекта ООО "ГАЛС"

[valoapart.ru](http://valoapart.ru)