

ЭКСПЕРТ

16+
№ 11 (772) НОЯБРЬ 2019

СЕВЕРО-ЗАПАД



ИННОВАЦИОННЫЙ ПЕТЕРБУРГ: НЕСКОЛЬКО ВАЖНЫХ ШАГОВ

стр. 6

В лучших гворанских традициях



РЕКЛАМА

КОМПАНИЯ ООО "АГРО FM" - ЭТО СОВМЕСТНОЕ РОССИЙСКО-УЗБЕКСКОЕ И РОССИЙСКО-ИРАНСКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ПО ПРОИЗВОДСТВУ И ИМПОРТУ ОВОЩЕЙ И ФРУКТОВ С ТЕРРИТОРИИ УЗБЕКИСТАНА И ИРАНА.

ИМЕЕМ СВОЕ ФЕРМЕРСКОЕ ХОЗЯЙСТВО КАК В РОССИИ, ТАК И В УЗБЕКИСТАНЕ И ИРАНЕ.

ПРОИЗВОДИМ КОЛЬАСЫ И МЯСНЫЕ ДЕЛИКАТЕСЫ, СЫРЫ И МОЛОЧНЫЕ ПРОДУКТЫ.

А ТАК ЖЕ ВСЕГДА СВЕЖИЕ ОВОЩИ И ФРУКТЫ В ТЕЧЕНИЕ ГОДА ПО СЕЗОНУ.

ТЕЛ.: +7 (910) 429-52-52, +7 (916) 300-77-66

MAIL: AAGROFM@YANDEX.RU



AGRO-FM.RU

ВДОХНОВЕНИЕ КАК ИСКУССТВО!

СОДЕРЖАНИЕ


ТЕМА НОМЕРА
Когда невозможно стоять на месте **6**
**ПОВЕСТКА ДНЯ** 4**ТЕМА НОМЕРА****Когда невозможно стоять на месте** 6

Планы по созданию Корпорации морского приборостроения с головным офисом в Петербурге в очередной раз подтвердили высокий технологический статус города. Впрочем, очевидно, что свой инновационный потенциал Петербург еще не исчерпал

IQ для города с потенциалом 14

К сожалению, Петербург пока не входит в топ-списки самых умных городов мира, уступая в том числе российской столице и искусственно созданным локальным smart city, наподобие Иннополиса

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ**Ягоды растут** 18

Александр Самохвалов: «Соотношение импорта и экспорта прежде всего зависит от ценообразования. Внутренний рынок сформировался, и зачастую ягоды в России продаются дороже, чем в Скандинавии. Поэтому к экспорту необязательно стремиться — он может быть финансово неуспешным»

По оптимальной траектории 22

Ольга Волкова: «Благодаря кооперации предприятия могут снизить производственные затраты и инвестировать освобождающиеся средства на модернизацию производства»

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ**Равенство как утопия** 24

В вопросах преодоления неравенства, при сохранении задачи развития регионов, крайне сложно найти золотую середину: ставка на драйверы ведет к росту неравенства и социальной напряженности, а сглаживание острых углов замедляет развитие. Пока что выверенные маневры — не самая сильная сторона власти

По оптимистичному сценарию 26

«Позитивные результаты повышают привлекательность банковского сектора для инвесторов, которых, признаем честно, в последнее время было не так уж и много», — говорит Виктор Вентимилла Алонсо

КУЛЬТУРА**Герой труда** 28

Он был весел, художник Илья Репин. Последняя картина, над которой он работал, — «Гопак»

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «НЕДВИЖИМОСТЬ И СТРОИТЕЛЬСТВО»**Искусство предвидения** 32

Николай Линченко: «Я сторонник диалога, он помогает предотвратить какие-либо сложные истории, в том числе в сфере выстраивания прозрачных правил в строительном секторе»

В город пришел новый «бизнес» 34

Один из ключевых сегментов жилой недвижимости трансформируется под влиянием рыночных историй

Под раскрытым зонтом 42

В центре Гатчины реализуется масштабный проект промышленного редевелопмента. Авторы идеи уверены в том, что создадут в городе центр культурного и образовательного притяжения

Инфографика 46**Первые прогнозы** 48

У представителей власти и финансового сектора проектное финансирование вопросов не вызывает, девелоперы в отношении реформы высказываются более сдержанно

БАЛКОН ЭКСПЕРТА**Как медведь через малинник** 50

ЭКСПЕРТ СЕВЕРО-ЗАПАД

РЕДАКЦИЯ

Генеральный директор: Кристина Муравьева (kmuraviova@expertnw.com)

Главный редактор: Дмитрий Глумсков (dglumskov@expertnw.com)

Коммерческая служба: Татьяна Карелина (tkarelina@expertnw.com)

Директор по развитию: Надежда Семенова (nsemenova@expertnw.com)

Дизайн-верстка и обложка: Вадим Егоров

Верстка: Ольга Левичева

Корректор: Марина Потуллова

МЕДИАКОЛДИНГ «ЭКСПЕРТ»

Генеральный директор: Михаил Нелюбин

Главный редактор: Татьяна Гурова

Коммерческий директор: Ирина Пшеничникова

Директор розничного распространения: Владимир Федоров

Директор по маркетингу: Олег Хинкис

Директор по производству: Владимир Котов

Адрес редакции: 191002, Санкт-Петербург, ул. Разъезжая, д. 5, оф. 120 Б

Тел.: 8 800 707 1189

E-mail: redactor@expertnw.com

Online-редакция: online@expertnw.com

Переговорное пространство в Санкт-Петербурге: БЦ «Благовещенский», пл. Труда, д. 2, лит. А, B&T Group

ЛИЦЕНЗИИ И СЕРТИФИКАТЫ

Все товары и услуги, рекламируемые в журнале «Эксперт Северо-Запад», имеют необходимые лицензии и сертификаты. Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях и сообщениях информационных агентств.

УЧРЕДИТЕЛЬ ЗАО «МЕДИАКОЛДИНГ «ЭКСПЕРТ»

Издание зарегистрировано в Федеральной службе РФ по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций. Свидетельство ПИ № ФС77-35213

Регионы распространения: Санкт-Петербург, Ленинградская, Архангельская, Вологодская, Калининградская, Мурманская, Новгородская, Псковская области, Республики Карелия, Коми, а также Латвия.

Отпечатано в ОАО «Можайский полиграфический комбинат»,

143200, МО, г. Можайск, ул. Мира, д. 93.

Тираж 10 000 экз.

ЭКСПЕРТ ONLINE
СЕВЕРО-ЗАПАД

www.expertnw.com

НОВОСТИ

ФЛАГМАН В РАБОТЕ

В порту Мурманск состоялась торжественная церемония поднятия государственного флага на дизель-электрическом ледоколе «Обь», первом неатомном ледоколе в составе Росатомфлота. Ледокол «Обь» построен на Выборгском судостроительном заводе и является флагманом проекта «Портофлот». Проект «Портофлот» — новое направление работы для «Атомфлота», в его рамках уже построены буксиры «Пур», «Тамбей», «Надым», «Юрибей». Компания оказывает полный комплекс портовых услуг в акватории порта Сабетта, где предстоит работать и «Оби». «Ввод в эксплуатацию первого неатомного ледокола Росатомфлота завершает масштабный проект по созданию предприятием портового флота для работы в порту Сабетта, — говорит генеральный директор ФГУП «Атомфлот» **Мустафа Кашка**. — Успешная реализация проекта, качество работы отечественных судостроителей дают основания говорить, что услуги портового флота будут востребованы и другими крупнейшими арктическими проектами». «Атомфлот» осуществил рывок в технологиях освоения Арктики и обеспечении транспортного сообщения в российской арктической зоне», — уточняет заместитель губернатора Мурманской области **Евгений Никора**.



По проекту Aker Arctic будут построены еще несколько ледоколов серии. Фото: vyborgshipyard.ru

Закладка ледокола «Обь» в Выборге состоялась в сентябре 2016 года, спуск на воду — в июне 2018-го. Концептуальный проект ледокола разработан финским бюро Aker Arctic, техническую и рабочую документацию подготовили петербургские компании ЦКБ «Балсудопроект» и КБ «Вымпел». Главной особенностью ледокола «Обь» является его уникальный пропульсивный комплекс. Четыре полноповоротные винторулевые колонки расположены попарно в носовой и кормовой частях судна.

ОПТИМИЗИРОВАЛИ РАСХОДЫ

Группа ЛСР, один из ведущих девелоперов и производителей строительных материалов в России, сообщила о завершении сделки по приобретению компании «Н+Н», российского подразделения датского холдинга H+N International AS. На заводе, расположенном в Волосовском районе Ленинградской области, производятся различные по толщине и плотности стеновые и перегородочные блоки. Мощность нового актива Группы ЛСР — 450 тыс. кубометров в год. Стоимость сделки составила 1,17 млрд рублей. «Приобретение современных производственных мощностей ООО «Н+Н» позволит Группе ЛСР значительно укрепить свои позиции на рынке газобетона Северо-Западного федерального округа, а также даст возможность улучшить процесс отгрузки и оптимизировать коммерческие и административные расходы», — заявляют в компании.

ЯНТАРЬ В ЦЕНЕ

Продажи янтаря в текущем году бьют рекорды прошлых лет, особенно в сфере экспортных поставок. За девять месяцев 2019 года Калининградский янтарный комбинат (входит в госкорпорацию «Ростех») выставил 1,34 тыс. тонны янтаря различных фракций на электронной торговой бирже «Санкт-Петербург». По сравнению с аналогичным периодом прошлого года объем выставленного на продажу сырья увеличился в 1,9 раза (показатель за девять месяцев 2018 года — 701,6 тонны), уточняют на комбинате. За три квартала текущего года на бирже реализовано 285,5 тонны янтаря на сумму свыше 1,9 млрд рублей, что в 2,7 раза больше аналогичного



Калининградский янтарь пользуется все большим спросом.
Фото: ambercombine.ru

показателя прошлого года. Так, к октябрю 2018 года на бирже «Санкт-Петербург» продано 48,9 тонны янтаря на 734,5 млн рублей.

«Участниками торгов выступили как российские, так и иностранные юридические лица и индивидуальные предприниматели. На внутреннем рынке за девять месяцев 2019 года продано 93,2 тонны янтаря на сумму 519,5 млн рублей, что в два раза больше по сравнению с аналогичным периодом 2018 года. При этом на внешние рынки реализовано 192,3 тонны янтаря на сумму 1,4 млрд рублей. Это в 6,3 раза больше, чем было в том же периоде 2018 года», — уточняют в отделе продаж комбината.

За весь 2018 год на биржевых торгах продано 94 тонны янтаря на сумму 727 млн рублей. Значительный рост продаж на бирже в 2019 году объясняется увеличением объемов янтарного сырья, выставляемого на электронные торги, и ростом спроса на бирже на продукцию предприятия. Всего за девять месяцев 2019 года посредством организованных торгов, включающих, помимо биржи, аукционы для отдельных категорий покупателей, продано свыше 305,1 тонны янтаря на сумму 2,1 млрд рублей, что в 2,2 раза больше аналогичного показателя прошлого года. За девять месяцев 2018 года на организованных Калининградским янтарным комбинатом торгах было реализовано 73 тонны янтаря на сумму 951,6 млн рублей.

ОБСУДИМ ТОРГОВЛЮ

19–20 ноября 2019 года в Санкт-Петербурге на площадке «Парк Инн Пулковская» состоится форум «Дни ритейла на Неве». Организаторы мероприятия — Минпромторг России и Российская Ассоциация экспертов рынка ритейла — собе-

рут вместе ведущих игроков розничного бизнеса Северо-Запада, производителей продукции, поставщиков решений, представителей власти, а также отраслевые ассоциации и союзы. Участие в форуме для специалистов бесплатное, для регистрации нужно заполнить форму на сайте мероприятия и получить подтверждение от организаторов.

Двухдневная программа форума включает в себя пленарные заседания с экспертами отрасли и представителями власти, разнообразные тематические сессии по маркетингу, PR, IT и цифровизации, ритейлу, HR, категорийному менеджменту и т. д., а также мастер-классы и презентации.

«Дни ритейла на Неве» — первое событие из серии межрегиональных мероприятий, приуроченных к ежегодному Международному форуму бизнеса и власти «Неделя Российского Ритейла», который будет проходить с 8 по 12 июня 2020 года в Москве. Такие отраслевые мероприятия помогают не просто поднять актуальные вопросы розничной торговли, получить новые знания и обменяться опытом, но и построить диалог с представителями власти. Петербургский форум позволит более точно рассмотреть тенденции развития ритейла в Северо-Западном регионе, обозначить проблемы и вместе наметить пути их решения. Рынок ритейла на Северо-Западе — один из самых сформированных рынков России и одновременно исторический центр современного ритейла. Уверен, нас ждет интересная дискуссия и много новых знакомств», — говорит председатель правления и президент Российской Ассоциации экспертов рынка ритейла **Андрей Карпов**.

Кроме того, важным событием мероприятия станет Международный бизнес-форум «Дни российских вин».



Ритейл переживает непростые времена, что делает дискуссии на форуме очень актуальными. Фото: Роман Пименов / Интерпресс

На площадках конгресса развернется выставка продукции виноделен, работает инновационная винотека, будут проведены обучающие семинары и дегустации. Отдельное место будет отведено под центр переговоров Wine retail, где байеры и виноделы смогут обсудить вопросы сотрудничества. Акция «Дни российских вин» — это инициатива Минпромторга и Минсельхоза.

ПРОПИСАНЫ КРИТЕРИИ

В Калининградской области прошел первый слет социальных предпринимателей. В регионе в этой сфере насчитывается около 400 компаний, индивидуальных предпринимателей и некоммерческих организаций. «Во всем мире есть тренд на развитие социального предпринимательства, и Калининградская область показывает пример активного развития этого направления в самых разных сферах. В нашем регионе реализуются десятки таких проектов. Многие из них известны далеко за пределами Янтарного края», — говорит заместитель председателя областного правительства **Гарри Гольдман**.

Системную поддержку социальных проектов, как уточняют в пресс-службе правительства региона, выстраивает Центр поддержки предпринимательства (ЦПП) Калининградской области. «Социальное предпринимательство — не благотворительность в прямом смысле. Такие предприниматели реализуют социально значимые проекты и при этом зарабатывают деньги. Считаем это направление очень важным, и для его системной поддержки в этом году создали в своей структуре специальное подразделение, запустили Школу социального предпринимательства. Немаловажно, что понятие социального предпринимательства закреплено на уровне Федерального закона, прописаны четкие критерии, и появилась возможность оказывать адресную господдержку таким предприятиям», — уточняет глава ЦПП **Кирилл Лило**. Для социальных предпринимателей в Калининградской области доступен широкий комплекс мер поддержки, начиная от финансовых, в виде льготного кредитования, до образовательных и консультационных, подтверждает министр экономического развития, промышленности и торговли региона **Дмитрий Кусков**.

От редакции

УКЛАД СРЕМИТЕЛЬНЫЙ И БЕСПОЩАДНЫЙ

Тема высокотехнологичного развития России традиционно является одной из ключевых для обсуждения в рамках Петербургского международного инновационного форума, и это, пожалуй, ключевая история, которая с разной степенью погружения так или иначе возникает в полемике среди участников: не устали ли мы ждать прорыва в инновационной экономике страны. В момент, когда мы реализуем проекты, говоря о Четвертой промышленной революции, в мире уже давно популярна история о Шестом технологическом укладе. Официально он еще не наступил, но конструкция, фундамент которой состоит из двух словосочетаний — «интеллектуальные знания людей» и «искусственный интеллект», — постепенно выстраивается, в том числе, что немаловажно, и с участием российских инновационных компаний.

Да, в каждом из последующих укладов с разной степенью успешности используются компетенции и наработки прошлых лет; возможно, то, что мы пока активно и подробно осваиваем четвертую стадию, позволит более быстро перейти к новым укладам. Вот только важно не тормозить процессы, иначе есть шанс безнадежно отстать, седьмая-восьмая и прочие революции станут совсем недостижимыми. Учитывая ту скорость, с которой ныне меняются инновационные истории, новые технологические прорывы возможны уже в краткосрочном периоде.

Инноваторы в России — это прежде всего поддержка государства. Это аксиома, о которой постоянно говорит частный бизнес. Да, сами бизнесмены понимают: идеи, драйв, желание внедрять инновации — это их задачи. Но вот с финансированием зачастую справиться не могут — очень уж капиталоемкие проекты получаются. Да, государственные меры поддержки существуют, только выстроены они по жестким схемам, да и ресурсов не хватает. Еще одна важная проблема — отсутствие прозрачных и устойчивых правил игры: сегодня у нас в моде один инновационный сегмент, завтра — другой. В итоге сидим у разбитого инновационного корыта — с одной стороны отшлифовали, с другой покрасили, только целостного красивого продукта так и не создали.

Нужен стратегический план работы, говорят эксперты, и Петербургу вполне по силам возглавить инновационное движение. Может быть, начать с региональной повестки, дать наконец-то устойчивое объяснение стартапам, определить источники их финансирования, найти преференции для компаний, успешно внедряющих высокие технологии, понять, что финансируется за счет городского бюджета, какие некоммерческие структуры поддерживают развитие инновационной модели. Написали, утвердили — и можно транслировать петербургский опыт на федеральный уровень. ■



ИННОВАЦИИ

Н У Ж Е Н
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ
ПЛАН РАБОТЫ



Федор Вессарт, Дмитрий Глумсков

КОГДА НЕВОЗМОЖНО СТОЯТЬ НА МЕСТЕ

Планы по созданию Корпорации морского приборостроения с головным офисом в Петербурге в очередной раз подтвердили высокий технологический статус города. Впрочем, очевидно, что свой инновационный потенциал Петербург еще не исчерпал

Удвоить объем производства и многократно нарастить экспорт — такую амбициозную задачу поставило перед российской судостроительной промышленностью правительство России. Упор в этот раз — на гражданский сектор, как выполнять — тоже объяснили: локализуя производство в России, попутно его «инновационно обновляя». До дедлайна, казалось бы, еще далеко, целых 15 лет, но времени на раскачку, как водится, нет, тем более, как подчеркнул премьер-министр **Дмитрий Медведев**, подписывая Стратегию развития судостроительной промышленности, с производством, и особенно реализацией на внешний рынок гражданских судов, в России дела обстоят заметно хуже, чем с созданием и экспортом военных.

Спор компетенций

Стратегия напрямую затронет судостроителей Петербурга, ведь это одна из ключевых компетенций города. Ставка в российском судостроении, как известно, делается на консолидацию мощностей — еще в 2007 году создана Объединенная судостроительная корпорация (ОСК), ее головной офис тоже переводят из Москвы в Петербург. И уже в скором времени бок о бок с ней будет работать Корпорация морского приборостроения. В состав этой структуры войдут четыре мощных концерна — петербургские «Электроприбор», «Аврора» и «Океанприбор», а также московский «Моринформсистема-Агат». Создание корпорации, как уверены в Министерстве промышленности и торговли России, решит проблему пересечения компетенций, а также будет способствовать развитию и диверсификации приборостроения. Именно расширения ассортимента,

повышения конкурентоспособности продукции и переориентации на внешние рынки сбыта, как теперь очевидно из Стратегии развития судостроения, власти глобально ждут и от производителей кораблей, и от тех, кто наполняет их содержанием, — приборостроителей.

По словам председателя Комитета по промышленной политике, инновациям и торговле (КППИТ) Санкт-Петербурга **Юрия Калабина**, объединение специализированных производств ради консолидации их мощностей и компетенций, а также улучшения контроля — обычная мировая практика. «Существует такая форма объединения, как кластер. И мировой опыт свидетельствует о том, что такой механизм позволяет достаточно эффективно организовывать производственную кооперацию. Главная задача здесь состоит в том, чтобы были загружены корневые компетенции каждого участника кластера. Получается некий прообраз холдинга, но не в виде собственности, а в виде производственных интересов. Кто-то лучше изготавливает, кто-то лучше упаковывает, кто-то лучше продает», — объясняет он.

В то же время основной вопрос, который сможет решить появление приборостроительной корпорации, — вопрос недостаточной производственной кооперации. Разобравшись с ним, можно смело двигаться дальше, к максимальной загрузке производственных линий, повсеместному внедрению инновационных решений и в итоге к наращиванию объемов производства и укреплению позиций на рынке. Тем более что инновационный Петербург по целому ряду причин — идеальное место для создания нового высокотехнологичного кластера.

«Наш город, его экономика и промышленность как часть этой экономики находятся в совершенно уникальном

состоянии и положении. Такого сочетания высоких компетенций в самых различных областях человеческого знания не найти нигде. Кроме того, у нас мощнейшая высшая школа — Технологический университет, Политех, Военмех, СПбГУ, можно долго перечислять. Это все еще помножим на то, что исторически в Петербурге были всегда представлены и фундаментальная, и отраслевая науки. И последняя очень сильна у нас и развивается по многим направлениям», — уверен Юрий Калабин.

— ■ —

В межотраслевых кластерах в результате соединения различных компетенций возникает ее величество синергия. А синергия — это когда один плюс один равно не два, а три или четыре.

— ■ —

Примечательно, что буквально через несколько дней после того, как Дмитрий Медведев объявил о планах по масштабному инновационному обновлению судостроения, о том, как в России обстоят дела с научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами (НИОКР), в рамках Форума стратегов решил высказаться глава Счетной палаты РФ **Алексей Кудрин**. Он, в частности, рассказал, что, хотя Россия тратит на разработку и внедрение инновационных решений больше бюджетных средств, чем, например, Япония, Канада и Швейцария, суммарные инвестиции

28
11



**X ФОРУМ КРУПНОГО БИЗНЕСА
СЕВЕРО-ЗАПАДА «ТОП 250»**

**Подробности по телефону
8 800 707 11 89**

Реклама
16+



Спор компетенций — это всегда отрадно, уверен Юрий Калабин

РФ в НИОКР заметно уступают вложениям данных стран, так как там на инновации очень активно тратится бизнес. Слова Алексея Кудрина подтверждают данные Глобального инновационного индекса — в списке из 129 стран Россия занимает скромную 46-ю позицию. В промышленности, впрочем, инновационные решения внедряются активнее всего: по подсчетам экспертов Института статистики Высшей школы экономики, в инновационные разработки инвестируют почти 10% всех российских промышленных компаний, для сравнения, в сфере сельского хозяйства на внедрение уникальных решений тратится лишь три из 100 компаний.

Когда мы говорим о внедрении инноваций, в первую очередь — это инновации в головах, подчеркивает Юрий Калабин. Ведь никаких объективных препятствий, мешающих российским компаниям выходить на рынок с абсолютно новыми решениями, просто нет. К слову, тот факт, что механизм объединения компаний в кластеры работает, когда к процессу подключается научное сообщество, в полной мере доказывает опыт создания в Петербурге успешного фармацевтического кластера. Нет никаких оснований полагать, что схожего результата российским промышленникам не под силу добиться и в области судостроения и разработки приборов для навигации, а также работ на глубине. Будущее промышленности

во многом — за межотраслевыми кластерами, участники которых готовы кооперироваться и создавать по-настоящему уникальные решения. «В межотраслевых кластерах в результате соединения различных компетенций возникает ее величество синергия. А синергия — это когда один плюс один равно не два, а три или четыре. Объединение активов — это, безусловно, в первую очередь спор компетенций, а спор компетенций — всегда отрадно», — резюмирует глава КППИТ Петербурга.

Определить модель

Судостроение — одна из ключевых инновационных историй, но, безусловно, не базовая. Инновационному Петербургу никуда не деться от эволюционного пути развития, но, чтобы высокие технологии активно внедрялись, нужен или масштабный импульс от самих компаний, или же много денег из федерального и городского бюджетов. «Наш город усыпан золотыми слитками, — оптимистично полагают в Смольном, но при этом добавляют: — Золотыми слитками возможностей». Государство не сможет дать столько денег, так как занимается множеством других задач, прежде всего социальных. «Весь вопрос в формировании бюджета, выстраивании правильных программ. А самое главное — синергия на всех уровнях власти, преемственность. Нельзя запустить про-

ект, а потом через год его останавливать. Он еще не дошел до стадии роста, а мы уже его выдергиваем, не дождавшись даже промежуточного результата», — полагает генеральный директор АО «Технопарк Санкт-Петербурга» Андрей Соколов.

И здесь снова можно говорить про мировой опыт. Во всем мире существуют государственные институты поддержки, направленные на создание экосистемы и стимулирующие развитие инноваций. Но наша главная проблема, по мнению Андрея Соколова, заключается в том, что нет синергии между органами государственной власти: «Есть федеральная программа, но она недостаточно хорошо реализуется на региональном уровне: есть либо противоречие с местным законодательством, либо расхождение с региональным бюджетом.

Я считаю, что необходимо на законодательном уровне определить модель развития инноваций. Это значит — закрепить регламент, четко зафиксировать понятия. Условно: что такое стартапы, какие их разновидности бывают, что обеспечивается за счет государства, какие структуры поддерживают развитие и т. д. Нужен стратегический план работы».

Еще одна тема, которая пока только развивается в Петербурге, — практика венчурных инвестиций, которая популярна во многих странах. Да, как в России в целом, так и в Петербурге в частности, рынок этот только зарождается, поэтому не стоит ожидать, что, пребывая на этом уровне, он закроет все необходимые потребности, связанные с развитием целого пласта экономики, — это попросту непрофессионально. По-хорошему, если у государства есть возможность, оно может выступить стимулирующим органом для развития венчурных инвестиций. Да, есть Российская венчурная компания (РВК), и Петербургу стоит инициировать идею о создании в городе представительства РВК, распределить функции и полномочия. Транслировать эту историю в другие регионы и поставить на местах десятки небольших отдельных фондов, которыми будет руководить материнская компания, определяющая их показатели эффективности. «Тем самым государство на своем примере показывает, что в это направление нужно вкладываться, сам рынок становится привлекательным. А кто, как не

ЭКСПЕРТ

СЕВЕРО-ЗАПАД

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЖУРНАЛА «ЭКСПЕРТ СЕВЕРО-ЗАПАД»
ПРИСТУПИЛ К ПОДГОТОВКЕ РЕЙТИНГА
«250 КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ СЕВЕРО-ЗАПАДА»



- В рейтинг включаются компании, головной офис которых зарегистрирован в СЗФО.
- Рейтинг будет опубликован в журнале «Эксперт Северо-Запад», на сайте www.expertnw.com.
- Ключевые показатели исследования будут презентованы в ходе X Форума крупного бизнеса Северо-Запада.

Приглашаем компании и экспертов к информационному сотрудничеству



Весь вопрос — в формировании бюджета, выстраивании правильных программ, считает Андрей Соколов

государство, является гарантом? Это и станет мощным импульсом для частного бизнеса, — уверен Андрей Соколов и дополняет: — Раньше под поддержкой инноваций понимали только консалтинговые услуги, и это, безусловно, необходимо. Но Технопарк пошел дальше: помимо бизнес-инкубатора и центра кластерного развития, мы создали Центр прототипирования и три инжиниринговых центра, которые решают практические задачи предприятий».

Консолидировать и поддерживать

«Одной из системных проблем отечественной промышленности является то, что в ней существует недостаток компетенций по быстрой и эффективной сборке проектных консорциумов для решения проблем-вызовов государственного значения по созданию глобально конкурентоспособных продуктов нового поколения», — говорил ранее проректор по перспективным проектам СПбПУ Петра Первого **Алексей Боровков** (см. «Слияние миров», «Эксперт Северо-Запад» №2 (767), февраль 2019 года. — «Эксперт С-3»). «В этом смысле важным представляется пункт 45 Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации, в котором говорится, что для достижения результатов по приоритетам научно-технологического развития России «формируются и утверждаются комплексные научно-технические программы (КНТП) и проекты, включающие в себя все этапы инновационного цикла: от получения новых фундаментальных знаний до их практического использования, создания технологий, продуктов и услуг и их выхода на рынок». Изменения принципиальные, системные: формируются новые бизнес-модели, изменяются производственные процессы, перелицовывается состав актуальных, востребованных технологий, профессий, появляются и развиваются новые рынки. И все это напрямую связано с развитием и внедрением передовых производственных технологий, тотальной цифровой трансформацией производств. Изложенный алгоритм — не просто работающая схема. Убежден, это единственно возможная сегодня модель,

позволяющая компаниям (в противовес «долго, дорого, не лучшего качества») создавать глобально конкурентоспособную продукцию нового поколения», — считает Алексей Боровков.

Стоит учитывать, что даже хорошая федеральная программа в регионах будет реализовываться по-разному. Так как регионы у нас попросту разные: уровень развития, законодательство, структура власти, бюджеты, процент финансирования программ инновационного развития. Поэтому где-то идет рост, а где-то торможение. И для Петербурга, который и так уже много сделал на пути к инновационному лидерству, важно стать модельным регионом, на примере которого будут учиться другие территории. Не стоит забывать, что о лидерстве мечтают и другие регионы, к примеру Татарстан и Томская область.



Для Петербурга, который и так уже много сделал на пути к инновационному лидерству, важно стать модельным регионом, на примере которого будут учиться другие территории.



Необходимо создать условия для поточного производства, которое будет способствовать снижению себестоимости продукта. Этот инновационный продукт должен быть быстро встраиваемым в систему рынка, но тут возникают другие вопросы — сертификации, лицензирования и т. д. Важно стимулировать производство, в первую очередь создавая государственную потребность. Говорят, что у нас плохое качество продукции, — это не так, у нас просто дорогая себестоимость. Что нужно инновационным компаниям в Петербурге? «Нужно, чтобы компания имела здесь головной офис, но при этом осуществляла поставки не только в регионы, но и по всему миру», — уверен Андрей Соколов.

«Важно понимать, что конкуренции в глобальном смысле нет в городе, конкуренции нет в России. Конкуренция как таковая существует только в мире. Разговоры о конкуренции на региональном уровне — это смешно. Мы давно уже не закрытое государство и не живем за «железным занавесом». Я категорически против ситуации, когда на маленьком рынке Петербурга или даже России сталкиваются производители. В этой борьбе на радость западным конкурентам мы ослабляем свои компании. А мы их должны консолидировать и поддерживать, особенно когда у них есть компетенции мирового уровня», — отмечает Юрий Калабин.

Каждый инновационный продукт имеет разные стадии своего развития. Это предпосев, посев, акселерация и т. д. Но в Петербурге практически никто (кроме бизнес-инкубатора «Ингрия») не занимается предпосевом и посевом, все предпочитают акселерацию, что вполне объяснимо: первые стадии очень рискованные. Порой нет даже прототипа, есть только идея, оформленная мысль. Но это основа основ инновационного предприятия и самая дешевая стадия для инвестиций. И очевидно, что усиление этого сегмента — одна из первых задач инновационного Петербурга.

Санкт-Петербург

Создавать новую экономику



ФОТО: RUSOFT

Валентин Макаров

Президент Ассоциации RUSOFT

— Ожидание прорыва в инновационной политике явно затянулось, и это мое впечатление основано на анализе тех инициатив, которые государство выдвигает с примерной периодичностью раз в два года. Первой такой инициативой была Национальная технологическая инициатива (НТИ), ключевой задачей которой заявлена государственная программа мер по поддержке развития в России перспективных отраслей, которые в течение следующих 20 лет могут стать основой мировой экономики. За НТИ последовала «Цифровая экономика» со смешанным участием частного бизнеса и госкорпораций. А затем пошли дорожные карты сквозных технологий, которые формируются уже только госкорпорациями, без участия частного малого бизнеса.

На мой взгляд, НТИ остается самой правильной по идеологии инновационной инициативой государства. Идеология программы во многом совпадает с аналогичными проектами, которые уже реализуются в ряде стран, но есть и локальная отечественная специфика. Основной тезис понятен — заканчивается доминирование пятого технологического уклада, начинается очередной,

шестой, уклад, появляются новые возможности, новые рынки. И те активные бизнесмены, которые реализуют сейчас инновационные проекты, имеют уникальный шанс сделать так, чтобы действительно выйти в мировые лидеры и при этом укрепить позиции России как высокотехнологичной страны.

На одной из встреч, организованных как раз журналом «Эксперт», активно обсуждались так называемые длинные волны Кондратьева. В 30-х годах прошлого века советский экономист **Николай Кондратьев** заявил, что в долгосрочной динамике некоторых экономических индикаторов капитализма наблюдается определенная циклическая регулярность, в ходе которой на смену фазам роста соответствующих показателей приходят фазы их спада с характерным периодом этих долгосрочных колебаний порядка 50 лет. И современники Кондратьева, и экономисты новых поколений активно обсуждали эти фазы, высказывая определенный скептицизм. Но жизнь подтверждает актуальность этих идей, высказанных чуть меньше, чем 100 лет назад. И теперь мир действительно проходит этап становления нового технологического уклада, когда после традиционного для этого этапа «финансового пузыря» (в этот раз это были криптовалюты) на арену выходит промышленный капитал, устремляющийся в новые, только появляющиеся рынки.

В рамках НТИ мы рассматриваем возможности технологических проектов в программе SafeNet, специализирующихся на создании новых кастомизированных систем безопасности для информационных и киберфизических систем. Базовые идеи SafeNet, которые были выработаны в рабочей группе три года назад, оказались верными, мы тогда выработали качественную концепцию развития рынка безопасности и выяснили, что, по сути, это сквозной рынок, который «пронизывает» все остальные технологичные рынки и создает им необходимую защищенную инфраструктуру. Без него все прочие рынки НТИ работать просто не смогут, да им это и не разрешат регуляторы, поскольку переход к киберфизическим

системам требует качественно нового уровня безопасности, недостижимого современными средствами защиты. И в этом есть определенное ограничение, связанное со степенью влияния искусственного интеллекта (ИИ). Киберфизические системы, в которых человек вынужден из контура управления, а управление критическими процессами и критическими инфраструктурами передано ИИ, попросту не укладываются в законодательство любой из стран мира. А значит, невозможно массово использовать подобные системы, если не будет достигнут новый уровень безопасности. Мы разработали доктрину парадигмы безопасности для киберфизического мира, в которой выделили три основные составляющие. Прежде всего — это наличие доверенной среды, в которой невозможно вмешательство в работу системы третьей стороны. Второе — превентивный характер безопасности, то есть анализ ситуации и расчет рисков, поиск траекторий решения заданной функции с минимальными рисками для решения задач. И, наконец, интегрированный характер безопасности, когда система безопасности проектируется одновременно с проектированием самой системы. Если не следовать этой парадигме и приделывать систему безопасности к уже спроектированной IT-системе, то обеспечить безопасность создаваемой IT-системы будет либо очень дорого, либо попросту невозможно.

Эти идеи SafeNet сначала развивались внутри рабочей группы и сообществ бизнеса в соответствующих сегментах SafeNet, выискивая разные источники средств для проведения НИР. Затем уже проработанные идеи были представлены на рассмотрение государственных структур, и сейчас идеи доверенной среды начали продвигаться к практической реализации. В инновационном мире невозможно стоять на месте и ожидать, пока государство дойдет до необходимости финансовой поддержки вашего проекта. Нужно самим инвестировать, искать венчурных инвесторов и не бояться неожиданных, но действенных решений. ■



Алена Журавлева

IQ ДЛЯ ГОРОДА С ПОТЕНЦИАЛОМ

К сожалению, Петербург пока не входит в топ-списки самых умных городов мира, уступая в том числе российской столице и искусственно созданным локальным smart city, наподобие Иннополиса. И это неудивительно: Северная столица успела сделать лишь некоторые шаги в цифровой трансформации города. Любопытно, что наиболее активную позицию в отношении процесса цифровизации Петербурга заняли телеком-операторы: именно от них исходят многие полезные для города инициативы, они создают тестовые площадки и реализуют пилотные проекты. И хотя до полномасштабных развертываний в большинстве случаев еще далеко, определенных результатов добиться уже удалось

Интерес операторов к проектам в области умного города вполне объясним: все они в последнее время делают ставку на цифровые проекты, так как маржинальность телеком-бизнеса оставляет желать лучшего во всех сегментах. При этом умение договариваться и контакты с городскими властями у операторов уже налажены в процессе развития сетей — не воспользоваться этим конкурентным преимуществом было бы неправильно.

«Реализованные нами в Петербурге проекты довольно масштабные, требуют высокого уровня экспертизы, мощной технологической базы, умения работать с органами власти. Все это есть у Ростелекома, и в этом, пожалуй, наш залог успеха», — говорит директор по проектам «Ростелеком Северо-Запад» **Алексей Нестеров**.

«Конкуренция на этом рынке высока, так как свои решения предлагают не только операторы связи, но и интеграторы, банковские структуры. Но преимущество будет на стороне тех компаний, у которых есть собственные существенные элементы в составе решения (например, готовая инфраструктура для передачи данных), успешный опыт и наличие достаточного количества человеческих и финансовых ресурсов, в том числе для масштабирования проекта», — объясняет интерес к проектам в области smart city директор макрорегиона Северо-Запад АО «ЭР-Телеком Холдинг» **Александр Мотрич**.

И инфраструктура для развития умного города у операторов действительно уже есть. Сети крупных операторов фиксированной связи развернуты во всех районах города. «ЭР-Телеком» построил собственную сеть интернета вещей, позволяющую реализовать проекты по целому ряду направлений: городское освещение, сервисы для ЖКХ, видеонаблюдение, экомониторинг. Но при этом, к примеру, в центре Петербурга этот оператор делает ставку и на собственную Wi-Fi-сеть.

Сотовые же операторы надеются на сеть NB-IoT. «Прогнозируя настоящее время, МТС построила в Санкт-Петербурге и Ленобласти специальную сеть для интернета вещей в стандарте NB-IoT, — рассказывает директор департамента по работе с бизнес-рынком МТС в Санкт-Петербурге и ЛО **Евгения Корж**. — Это позволяет говорить о готовности инфраструктуры для запуска smart city в этих регионах».

Деньги против эффективности

Операторы уверены: власти уже осознают пользу цифровой трансформации города как для городского бюджета, так и для повышения качества жизни горожан. И такая ситуация не только в Петербурге — это касается всех городов. «С каждым днем появляется все больше реализованных проектов, связанных с системами smart city, которые

позволяют с уверенностью сказать, что цифровизация города и региона — это не просто модная тема для обсуждения, а то, что реально приносит результат, снижая расходы и создавая удобные сервисы для горожан», — говорит Евгения Корж.

проектами. Очень часто для того, чтобы убедить потенциального заказчика в выгодах цифрового решения, приходится обращаться к успешному опыту других регионов, где уже были реализованы аналогичные проекты», — говорит Александр Мотрич.



Власти уже осознают пользу цифровой трансформации города как для городского бюджета, так и для повышения качества жизни горожан. И такая ситуация не только в Петербурге — это касается всех городов.



О необходимости реализовывать концепцию умного города говорят и теоретики, и практики, и регулятор. Решения же последнего надо выполнять — от этого никуда не деться. Правда, задачу по реализации концепции умного города, как напоминают эксперты, министерства регулярно передают друг другу как эстафетную палочку, но без достижения серьезных результатов это сдерживает прогресс. Есть и серьезные финансовые трудности.

«Для реализации того или иного проекта городу или организации необходим запланированный бюджет. Зачастую бюджет можно сформировать уже только на следующий год. Поэтому с момента принятия решения до реального старта реализации может пройти от года и более», — сетует Александр Мотрич.

Пилотные проекты при этом являются тем инструментом, который операторы вынуждены использовать для продвижения своих сервисов, причем преимущественно реализуя их за свой счет. Именно этим обусловлено то, что в разных городах операторы зачастую реализуют проекты для разных направлений городского хозяйства: договориться о локальной цифровизации того, что болит в отдельно взятом населенном пункте, всегда легче, чем о комплексном проекте, да и обойдется он дешевле.

«На рынке представлено достаточно много инновационных решений для умного города, однако надо признать, что пока спрос на них не так велик. Многие заказчики на сегодняшний день ограничиваются лишь пилотными

Акцент на ЖКХ

Среди отраслей, интерес к которым со стороны операторов велик, можно выделить ЖКХ. Здесь у многих операторов есть какие-либо проекты. Это обусловлено тем, что проникновение цифровых решений в ЖКХ низкое, а значит, есть пространство для роста. К примеру, МТС в одном из районов города тестировали видеомониторинг образования несанкционированных свалок, что позволяет оперативно выявлять нарушителей и поддерживать город в чистом состоянии. Для ряда управляющих компаний было создано решение по мониторингу аварий на водопроводной системе, позволяющее в режиме реального времени узнавать о протечках, максимально оперативно реагировать и устранять неполадки до появления серьезных последствий.

В других регионах МТС, правда, реализовали больше проектов. Например, в Арске (Татарстан) создана комплексная система, включающая умные счетчики расхода воды и электричества, умную парковку, умное видеонаблюдение, а также экомониторинг и умные мусорные баки. Все данные доступны в режиме онлайн из облака. Минувшим летом оператором анонсирован еще один проект: в рамках пилота системой мониторинга и управления будет оснащен городской маршрут вывоза мусора в одном из городских районов Самары. После завершения пилотного этапа и масштабного внедрения системы умного мусора планируется организовать Единый диспетчерский центр контроля движения мусоровозов

по Самарской области и интегрировать цифровое решение по управлению ТКО, разработанное МТС, с системами весового контроля на полигонах ТКО Самарской области с последующей их модернизацией до автоматизированной системы взвешивания ТКО.

Ростелеком в Санкт-Петербурге реализовал пилотный проект, связанный с экологическим мониторингом. В его рамках в районе метро «Проспект Просвещения» оборудована интеллектуальная система, которая отслеживает уровень загрязнения воздуха и передает данные в соответствующие службы.

«ЭР-Телеком Холдинг» совместно с управляющей компанией жилого комплекса «Балтийская жемчужина» запустил дистанционный сбор показаний общедомовых приборов учета. При этом система не только передает данные, но и осуществляет их анализ. Поэтому, например, можно предсказать потребление воды на нужный период и заранее запланировать затраты.

Еще один проект «ЭР-Телеком Холдинг» для управляющих компаний — мониторинг чердаков и подвалов. Компания размещает датчики интернета вещей, мгновенно передающие сигнал об открытии дверей в эти помещения. Сервис позволяет бороться с нелегальным доступом, в особенности с выходами на крышу для прогулок и экскурсий. Устройствами мониторинга к настоящему моменту оснащено 20 домов, но уже до конца года планируется значительно увеличить их количество.

Есть решение для ЖКХ и в линейке «МегаФона» — сервис «Цифровая управляющая компания». Оператор предлагает несколько иной подход, чем другие. «УК, внедрив решение с модулем «Маркетплейс», сможет не только автоматизировать свои бизнес-процессы, но и зарабатывать на этом», — комментируют в «МегаФоне». «Маркетплейс» — модуль заказа таких дополнительных услуг жителями, как химчистка, заказ еды, сантехники и т. д. При этом управляющая компания сама может решать, кто будет представлен в качестве партнера в решении. Заметим, однако, что активный интерес операторов к этому сегменту может обернуться тем, что здесь будет слишком высокий уровень конкуренции, что может отразиться на прибыли игроков рынка.

Безопасность и дороги

Заинтересованы операторы и в реализации проектов, которые связаны с безопасностью и транспортной инфраструктурой. И опять — у большинства игроков рынка в Петербурге есть проекты, связанные с этими направлениями.

«В городах Северо-Запада в течение последних шести лет Ростелеком работал над установкой систем городского видеонаблюдения, комплексов фотовидеофиксации нарушений правил дорожного движения и систем оповещения населения о чрезвычайных ситуациях. К примеру, в Петербурге связисты смонтировали более 15 тыс. камер: теперь под видеонаблюдением все районы города», — рассказывает Алексей Нестеров.

Кроме того, Ростелекомом в Петербурге в пилотном режиме запущен проект «Умный перекресток». На пересечении проспекта Маршала Жукова и улицы Маршала Казакова автоматическая система «наблюдает» за транспортными потоками, считает автомобили, определяет уровень пыли и шума на участке. На основании различных сценариев (например, коллапс в час пик или загруженность из-за ДТП) система способна выстраивать соответствующую модель реагирования, а городские власти могут принимать оптимальное решение для улучшения транспортной обстановки.

«Еще один проект, который Ростелеком готов предложить региону, — это «Умные останки», — говорит Алексей Нестеров. — Вместо классических автобусных павильонов создаются «островки безопасности» с видеонаблюдением, тревожной кнопкой, экраном, где отображается время прибытия автобуса».

«ЭР-Телеком Холдинг» совместно с «Ленсветом» реализовал пилотные проекты по модернизации городских светильников на улице Кораблестроителей и проспекте Стачек. Как отмечают в компании, умное освещение позволяет на 65% снизить энергопотребление, а также вдвое сократить эксплуатационные затраты. Но это еще не все: на проспекте Стачек светильники установлены над нерегулируемым пешеходным переходом и оборудованы системой, которая освещает пешехода направленным световым потоком с максимальным коэффициентом цветопередачи. Это помогает водителям заблаговременно увидеть человека и безопасно пропустить его.

На пути к двойнику

Разумеется, это далеко не все проекты, которые реализованы в Петербурге, даже если вести речь только про телеком-компанию как поставщика решений для умного города. Однако невооруженным взглядом видно, что все они закрывают лишь отдельную потребность города и его администрации или комитета. Комплексного подхода, к сожалению, не наблюдается — это беда не только Петербурга, но и большинства других регионов России.

Одним из инструментов, которые могут решить данную проблему, является цифровой двойник города. Его создание, кстати, предусмотрено стандартом «Умный город» Минстроя РФ. Примечательно, что Петербург в этом направлении является одним из лидеров в стране. Пилотный проект по созданию цифрового двойника у нас реализован, хотя и в масштабах одного района — Кронштадта.

Цифровой двойник Кронштадта был представлен на ПМЭФ-2019 «МегаФоном». Оператор создал комплексную аналити-

ческую геоинформационную платформу, построенную по модульному принципу. Как рассказали в компании, в рабочем варианте это 3D-копия города в масштабе 1:500, которую можно использовать в том числе для градостроительных целей и планирования развития городских территорий, для выявления нецелевого использования земельных участков, что позволит увеличить рост налогооблагаемой базы и доходов местного бюджета, для оптимизации инфраструктуры и транспортной сети, прогнозирования влияния различных факторов на состояние городских жителей, выявление и прогнозирование возникновения ЧС.

Но главное, цифровой двойник предполагает комплексный подход и интеграцию разнородных данных — от транспортной инфраструктуры до состояния домовых крыш и наполненности детских образовательных учреждений. Однако вопрос, появится ли в ближайшее время цифровой двойник у всего Петербурга, остается открытым.

Взгляд в будущее

Упомянутыми проектами ограничиваться не стоит. У тех же операторов есть и решения для развития туристической составляющей, столь актуальной для Петербурга. К примеру, как рассказали в Tele2, есть операторские решения на основе аналитики «больших данных», которые позволяют анализировать «профиль туриста»: число отдыхающих, регионы, из которых они приехали, среднее время пребывания, популярные маршруты, вид транспорта и прочие параметры, находить нетрадиционные с точки зрения обычной туристической программы места. Это позволяет властям эффективно перенаправлять туристические потоки и готовить городскую инфраструктуру к наплыву приезжих.



Комплексного подхода, к сожалению, не наблюдается — это беда не только Петербурга, но и большинства других регионов России.



Не стоит забывать и о телемедицине: решения в этой области есть у «МегаФона», МТС и т. д. С учетом того, что здравоохранение наряду с ЖКХ — одна из самых «неоцифрованных» областей в нашей стране, телемедицинские решения могли бы существенно повысить качество жизни граждан. Вопрос только в том, где найти на это деньги, будет ли на то желание властей и как сохранить здоровую конкуренцию среди поставщиков сервисов. «Сейчас не стоит вопрос, внедрять или нет подобные решения. Вопрос в том, как сделать это быстро и качественно. Для этого важно поддерживать высокую конкуренцию на рынке B2G. Именно здоровая конкуренция на протяжении десятилетий позволяет России быть в лидерах доступности телекоммуникаций, сейчас необходимо сохранить схожие условия для обеспечения столь же высокой доступности как с точки зрения территории внедрения, так и с точки зрения стоимости — инноваций в сфере цифровизации городов», — резюмирует Евгения Корж.

■ Санкт-Петербург

Марина Скляренко

ЯГОДЫ РАСТУТ

Александр Самохвалов:

«Соотношение импорта и экспорта прежде всего зависит от ценообразования. Внутренний рынок сформировался, и зачастую ягоды в России продаются дороже, чем в Скандинавии. Поэтому к экспорту необязательно стремиться — он может быть финансово неуспешным»



ФОТО: «ЯГОДЫ КАРЕЛИИ»

Компания «Ягоды Карелии», специализирующаяся на закупках дикорастущих ягод и грибов у населения и поставке продуктов их переработки производителям и торговым сетям в России и за рубежом, за пять лет увеличила свою долю на рынке с 50 до 70% при росте в объемах на 20–30% ежегодно. Параллельно продолжая диверсифицировать свой бизнес через управление коммерческой недвижимостью, хлебопекарный и рыбный бизнес. О специфике бизнеса на дикоросах и развитии компании в масштабах моногорода с населением 30 тыс. человек в 500 км по трассе от республиканского центра рассказывает управляющий директор компании «Ягоды Карелии» Александр Самохвалов.

— Ранее мы встречались на производстве в Костомукше в 2013 году (см. «Ягодка по ягодке», «Эксперт Северо-Запад» № 41 (638), октябрь 2013 года. — «Эксперт С-З»). Расскажите, как развивается компания?

— В том году мы как раз переезжали на новый большой завод за городом, были в процессе обустройства — выстраивали работу в цехах, отработывали технологии, расширяли морозильные камеры. Все это время продолжали модернизацию производства, в том числе обновили линии, улучшили очистку и сортировку ягод — сейчас таких линий уже две,

а также строили новые заводы. Развиваемся и на кредитные, и на свои средства.

За последние пять-шесть лет мы вдвое выросли в объемах: сейчас перерабатываем 9–10 тыс. тонн ягод ежегодно. Нам соответственно пришлось вырасти и в закупках. Раньше мы покупали в Карелии и в незначительных объемах в других областях. Сейчас работаем по всему Северо-Западу и вышли в другие регионы. Мы не только скупаем все дикоросы в Карелии, но охватили и всю Мурманскую область — наши закупщики работают здесь в каждом населенном пункте. К нам поступает около 70% ягод из всей Псковской области, мы активно закупаем в Новгородской, Ленинградской, Архангельской областях, в Республике Коми. Есть заготовители в Кировской области и на Алтае. Суммарно у нас 42 закупщика по России, около 700 пунктов приема сырья у населения и более 25 «холодильников», больших и маленьких. Также мы строим собственные общежития для сборщиков.

— Как меняется рынок и ваша доля?

— В обороте мы растем на 20–25% в год. Но отмечу, что в последние годы мы росли в том числе за счет того, что наш главный конкурент — компания «Вологодская ягода» — по целому ряду причин стагнировал, постепенно теряя оборот и «вылетая» из торговых сетей, теряя оптовые контракты, на протяжении двух лет практически не закупая сырье. Мы на этом фоне набрали обороты и в закупках, и в продажах. Наши доли российского рынка изменились: от соотношения «Ягоды Карелии» — «Вологодская ягода» 45 на 50% веса качались в ту или иную сторону, мы перешли, по нашим оценкам, к 70% — на 5% в нашу пользу. При этом на рынке образовались и подросли другие игроки — маленькие региональные компании в Сибири, Тюмени и других регионов — у них суммарно уже около 25% рынка.

— Какова структура сбыта? Насколько растут объемы и география поставок?

— Во-первых, мы продаем в розницу. Начиная просто с ягод до натуральных соков, морсов, нектаров и сиропов, в их составе только два компонента в различных соотношениях — ягоды и сахар.

Если посмотреть в разрезе объемов опт/розница, то по-прежнему больше продаем именно в опте. Сначала поставляли только замороженные ягоды, наполнители, пюре. Мы

и сегодня поставляем много ягодного сырья для собственных торговых марок сетей. Например, наши замороженные ягоды и пюре, грибы из Metro отправляются в HoReCa, в петербургские кафе и рестораны. Также мы работаем на «ВкусВилл», особенным спросом пользуются клюква в сахарной пудре и вяленая клюква.

Вообще, у нас очень быстро растут продажи по клюкве в сахарной пудре. Мы не только придумали хорошую технологию, а это очень сложный продукт для масштабного производства, но сейчас сделали новую упаковку. Это очень нишевый товар. Но он всем нравится. И это сугубо русский продукт, клюква — наша национальная ягода, нигде в мире такого не купишь. Хороший потенциал в опте и экспорте. Сейчас «Ягоды Карелии» на первом месте в России по объемам продаж клюквы в сахарной пудре, растем и планируем еще вырасти.

С запуском фабрики по сублимации (*щадящая консервация методом вымораживания с сохранением межклеточной структуры.* — «Эксперт С-3») мы начали поставлять ягодное сырье в виде порошков, кусочков, целых сушеных ягод крупным производствам с мировым именем. Это кондитеры, изготовители сухих завтраков и мюсли, шоколада, производители чая — сфера применения очень обширна. И отечественные компании, и локализованные в России производства мировых гигантов, а также их заводы за рубежом. Оптовых клиентов становится все больше, опт — это 85–90% наших продаж в индустрию.

Соотношение импорта и экспорта прежде всего зависит от ценообразования. Зачастую ягоды в России дороже, чем в Скандинавии, поэтому мы не всегда финансово успешны в экспорте. Но так как в России в принципе уже сформировался достаточно высокий спрос на дикорастущие ягоды, то около 70% всей продукции мы продаем именно внутри страны. Доля экспорта, соответственно, 30%. Главные позиции — морошка, брусника и черника. По морошке «Ягоды Карелии» — мировой лидер, мы собираем и продаем 99% морошки в России и до 70–80% от всего мирового рынка. Основной рынок ее потребления и спрос в Скандинавии — Норвегии, Финляндии, Швеции, нем-

ного в Дании, в России его практически нет. Но нам повезло: морошка в основном только у нас и растет.

Черника. Мы самый крупный ее поставщик из России, но, конечно, финны и шведы значительно крупнее нас в объемах заготовки. Почти весь экспорт черники идет в страны Азии. Сфера не пищевая — фармацевтика. Мы собираем именно северную лесную чернику: в отличие от садовой голубики, у нее черная не только кожура, но и мякоть. И максимальное содержание антоцианов — антиоксидантов, которые благоприятно действуют на сосуды сетчатки и улучшают зрение. В этом году мы поставили чернику и на одно итальянское производство, которое также делает экстракты для фармацевтики.

Главный спрос на бруснику в Швеции, немного в Финляндии. Именно мы — самый крупный поставщик брусники в IKEA для их легендарного джема к фрикаделькам. IKEA просто не может не продавать брусничный джем, им все равно, сколько сырье стоит на рынке. В этом и в прошлом году цены поставок впервые достигли уровня 4–5 евро за килограмм — это абсолютный рекорд, всегда было около 2 евро. Да, вдвое дороже, но от брусники в Швеции никто не откажется.

— Как вы расширяете ассортимент?

— Добавляем новые продукты: в опте, например, это сублиматы. Постепенно увеличиваем линейку розничных продуктов: запустили таблетки и порошки для аптек. Из планов: мед с ягодными порошками, медово-ягодные конфетки, мороженое из ягодного смузи. Но здесь, в рознице, мы пока не так успешны. Это напрямую связано с тем, что наша продукция дороже среднерыночных цен. В нашем джеме 60% ягод и 40% сахара, а в обычных российских джемах на полках супермаркетов 5–10–25% ягод, а остальное — сахар, но также глюкозно-фруктозный сироп, пектин, и т. д. Также и в напитках мы разительно отличаемся по качеству от стандартных соков в коробках, но и цена соответствует качеству. Ежедневно «Ягоды Карелии» на полке в каждом «магазине у дома» не увидишь. При этом рост розницы — наша стратегическая цель. Причин много,

в том числе и из-за более высокой маржинальности. Но сейчас мы прирастаем главным образом именно в опте. У нас и ягод так много, что без опта мы не смогли бы расти. Но долю розницы все равно будем поднимать хотя бы до 30%.

— Урожай 2019 года удался?

— ■ —

Да, мы «обросли» другими регионами, но в них есть все то же самое, только меньше. С расширением географии наш ассортимент естественным образом не вырос.

— ■ —

— Карелия хороша тем, что здесь растет почти все. Морошка и «круглые ягоды» — черника, брусника, клюква, а также грибы и более редкие — черноплодка, ирга, вороника. Да, мы «обросли» другими регионами, но в них есть все то же самое, только меньше. С расширением географии наш ассортимент естественным образом не вырос. Исключение — облепиха, которую мы везем из Сибири, Алтая, Поволжья. И калина также приезжает к нам из Сибири, в Карелии ее совсем мало.

Если брать Север, то черники в Карелии и Мурманске в этом году было крайне мало. Совсем было мало вороники. И было немного, ниже среднего, но достаточно, брусники. Но в Пскове, Новгороде, Ленинградской области было много черники, необычно много брусники и сейчас идет очень хороший урожай клюквы. Так, благодаря нашей широкой географии по регионам, мы всегда компенсируем объемы.

— Кто они, ваши поставщики — сборщики ягод и грибов?

— И количество, и качество сборщиков постепенно меняется. Раньше мы лишь примерно оценивали, сколько это людей, их было тысяч 30. Сейчас их около 100 тыс. человек: мы покупаем напрямую у населения, ведем четкую

статистику — все сборщики становятся членами нашего кооператива.

Раньше все наши конкуренты в Финляндии жили на сырье из России. Но если сейчас сравнить закупочные цены у нас и в Финляндии и Швеции, то мы платим практически вдвое больше. Поэтому финны вынуждены привозить на сезон до 2,5 тыс. сборщиков ягод, шведы — 4,5–6 тыс. Главным образом из Таиланда, 2–5% приезжают с Украины, СНГ.

Мы тоже развиваем эту практику, хотим, чтобы к нам в Карелию приезжали до 2 тыс. человек. Начали с общезжития в Костомукше, сейчас строим такие же объекты в других населенных пунктах и регионах, будем каждый год их увеличивать. Уже четыре года к нам на условиях с проживанием приезжают люди на сбор ягод. В первый год это были 23 человека, во второй — более 40, потом более 100. В этом году более 300 человек приехали в Костомукшу из разных регионов России. Из Тувы, Ростова, Новосибирска. Работники живут у нас, арендуют автомобили, разные «Лады». Мы их снабжаем всем необходимым: сапогами, устройствами для сбора ягод, ведрами и ящиками, картами, оказываем им помощь, если что-то случается, например, если они потерялись или машина застряла. Они собирают ягоды и привозят к нам на предприятие.

К 2020 году мы сможем принимать только в Костомукше до 800 человек.

Процесс идет постепенно: мы одновременно строимся и расширяемся, ищем сборщиков, работает сарафанное радио — это комбинация факторов, но мы наращиваем эту программу. Нас все устраивает: и показатели хорошие, и сборщики довольны.

Наши сборщики — это ровно 50/50 женщины и мужчины в возрасте 35–47 лет. Есть две категории. Первая, большинство, это те, кто не боится физического труда и привычен к нему, кто уже проводил время, работая на земле, на грядках, такой труд для них нормален. Это наши главные сборщики. Как наш постоянный сборщик Ирина, которая работает технологом на мясном комбинате в Ярославле и приезжает в Карелию с двумя-тремя подругами. Они зарабатывают деньги, здесь на свежем воздухе у них своего рода лесная «детокс-программа», они становятся стройными и уезжают домой.

Но иногда приезжают люди творческие, например художник из Петербурга, он ходил, смотрел на деревья, каким цветом окрашена листва. Но он не сборщик, он романтик. Зарабатывал только на еду, но у него и не было другой цели.

— Сколько может заработать сборщик на ягодах за сезон?

— Заработок зависит от очень многих факторов. От объемов сбора конкретного человека, от урожайно-

сти и востребованности сорта ягод в данный сезон. Но так или иначе это больше, чем на обычной работе, в разы. Закупочная цена, в свою очередь, также зависит от множества факторов, например, от остатка ягод с прошлого года у нас и у наших конкурентов в той же Швеции.

В этом году урожай черники в Костомукше и в округе был достаточно слабый. И в августе на чернике сборщики зарабатывали совсем мало, около 500 рублей в день. А потом началась брусника, и заработок вырос до 10 тыс. рублей в день, и даже 12 и 13 тыс. Например, если брусники много, а собирать ее легко, то она стоит в закупке 100 рублей за килограмм. Но в этом году брусника была востребована, цена была очень высокой, 180 рублей за килограмм. Урожай не самый хороший, но ягод было достаточно, чтобы заработать много. И, например, наши гости из Тувы говорили, что они у себя столько в месяц не зарабатывают, сколько здесь за день.

Очень опытные сборщики всегда увозят около 400 тыс. рублей за сезон. За два месяца — 380–450 тыс., мы посмотрели. Даже несмотря на то что в последние три года были абсолютно разные урожаи разных видов ягод и абсолютно разные цены на них. Закупка ягод у населения — это не только бизнес. Во многих населенных пунктах в Карелии и других регионах вообще нет никакой другой работы, кроме этой. На деньги, которые мы платим за ягоды, большинство наших сборщиков и их семьи живут целый год.

Законодательные инициативы

— С 1 октября НДС на фрукты и ягоды отечественного производителя снижен до 10%. Как это повлияло на ваш бизнес?

— Пока никак. Как обычно у нас в России, объявить — объявили, но на практике еще ничего не работает, полная неразбериха. За прошедший месяц у нас был только один клиент, которому мы начали отгружать продукцию с НДС 10% в счетах-фактурах — требование исходило от самого контрагента, европейского концерна. А юристы всех остальных компаний написали, что оснований для этого пока нет, так как



ФОТО: «ЯГОДЫ КАРЕЛИИ»

Морошка — единственная ягода, требующая бережной сортировки вручную

не приняты дополнительные документы, а дикорастущие ягоды вообще не факт что попадают под новое законодательство, и неясно, по каким именно товарам можно будет платить меньший налог. Как сообщал Минфин, проект с кодами фруктов и ягод, по которым будет применяться пониженная ставка НДС, еще разрабатывается. И пока обновленный перечень кодов не появится, безопаснее новую ставку не использовать. Так что мы продолжаем отгрузки с 20% НДС и пока находимся в неведении.

— Какие еще государственные решения обсуждают в отрасли?

— Всех волнует новый закон об органическом агропроизводстве. Но я уверен, что наши чиновники делают то, что работать вообще не будет. Во-первых, придумывается совершенно новый стандарт. Но это как заново изобретать велосипед. В России не только нет собственного опыта в «органике», но главное — нет собственного рынка, и еще очень долгое время не будет, мы нищие, у населения страны просто нет денег на эко-био-органик продукцию. За все годы работы у нас есть только один клиент в России — ритейлер «Гиперглобус», для которого мы поставляем продукты для СТМ. В других сетях, если и есть небольшая полка «органик», то на ней представлены в основном только импортные продукты.

Таким образом, внутреннего рынка у нас нет, но и на мировом наша продукция будет неконкурентна, наш стандарт никем не будет принят. Есть всего два всемирно признанных стандарта: EU Organic Европейского союза и стандарт американской национальной органической программы NOP Organic. А все внутренние сертификации, такие как Luomu в Финляндии или Knav в Швеции, всегда четко соответствуют или европейскому, или американскому стандарту. Но сейчас мы решили делать свой стандарт, который работать не будет. Мы потратим время, деньги, усилия. Но на нашем велосипеде с квадратными колесами никуда не уедем. Сама инициатива положительная, но следует взять за основу европейский стандарт и просто начать по нему сертификацию. Иначе для таких производителей, как мы, которые уже давно проходят сертификацию EU Organic, процесс сертификации станет и сложнее, и дольше, и дороже.

Во-вторых, что очень актуально для нас: в России все вообще забыли про дикорастущие ягоды, их сейчас нет в разрабатываемом стандарте. А мы, как я уже говорил, давно сертифицируемся как органик и экспортируем в 30 стран мира.

— Вы до сих пор рассчитываете только на себя или начали взаимодействовать с правительством Карелии?

— У нас в регионе, пожалуй, впервые за последние годы очень правильный губернатор с эффективной командой министров. Первое, что он сделал для бизнеса, — опустил задранные вдвое, например, в сравнении с соседними Вологодой и Мурманском, тарифы на электроэнергию. Это самая большая поддержка. Многие административные барьеры снимаются, решаются проблемы. Мы впервые в жизни общаемся и тесно взаимодействуем с региональными властями. Со стороны бизнеса стало легко и просто обратиться к любому министру и быстро, порой в выходной день, получить ответ на вопрос.

Мы начали пользоваться и господдержкой. Для нашего нового предприятия в Беломорске — компании «Белое море» — мы вернули 30% стоимости нового оборудования по программе субсидирования, будем обращаться за субсидией на оборудование и по «Ягодам Карелии». Также для нас актуальна компенсация участия в международных выставках — мы уже ездили в Женеву, в начале декабря я поеду в бизнес-миссию в Израиль. Инструменты работают, мы будем ими пользоваться. Регион на глазах развивается.

Диверсификация в масштабах моногорода

— Ягодный бизнес — самый успешный проект из всех ваших предпринимательских начинаний в Костомукше. Пять лет назад холдинг объединял также пекарню, торговые и складские центры, проектно-строительную компанию, центр красоты, супермаркет мебели и товаров для дома. Какие направления сохранились, появились ли новые?

— Конечно, мы больше всего развиваемся в ягодном направлении. Строим новое отдельное производство ингредиентов из ягод. У нас по-прежнему работает пекарня в Костомукше, сейчас мы открываем еще одну в другом городе Карелии. Развиваем свою сеть пунктов продажи свежих продуктов, хлеба, молока и ягодной продукции. Сейчас сеть пока небольшая — 22 торговые точки, но вырастем, думаю, до 60. Это достаточно успешная прибыльная сфера, хоть и сложная. Также мы параллельно занимаемся строительством торговых помещений и сдаем их в аренду сетям, например, сейчас у нас строится два торговых центра. Так сложилось, что в отсутствие арендаторов нам самим приходилось открывать многие магазины в Костомукше — это мебельный супермаркет, магазины одежды и другие — они и сейчас работают.

— Как вы пришли в рыбный бизнес?

— Людям, которые занимаются для нас сезонной закупкой ягод, в принципе нечего делать в несезон. Они натолкнули нас на мысль, что на Белом море пропадает рыба. И действительно, года четыре назад мы начали покупать у них рыбу зимой — в более свободное для нас время от ягод. Белое море — единственное в регионе, замерзающее зимой. Традиционно местные жители выходят на подледный лов специальными мережами. Но здесь уже лет 15 не было никакой рыбохозяйственной деятельности по одной причине: рыбы в Белом море очень мало, и крупным рыбодобывающим компаниям тут делать нечего. Мы первые, кто начал что-то делать, но и другим места нет. Большие сложности со сбытом — беломорская сельдь мелкая и в себестоимости вылова явно дороже крупной атлантической и дальневосточной. Мы выкупили прибрежный холодильник, который раньше принадлежал «Карелрыбфлоту», начали потихоньку возрождать закупки у местных рыбаков, фасовать рыбу и поставлять в местные карельские торговые сети. И даже в рестораны Санкт-Петербурга и Москвы. Небольшие объемы, но для местных жителей это стабильная работа, и нет необходимости переезжать жить в другие города. ■

Петрозаводск

Георгий Дмитриев

ПО ОПТИМАЛЬНОЙ ТРАЕКТОРИИ

Ольга Волкова:

«Благодаря кооперации предприятия могут снизить производственные затраты и инвестировать освобождающиеся средства на модернизацию производства»



ФОТО: ИГОРЬ БАКУСТИН

Повышение конкурентоспособности промышленных предприятий принято считать одной из ключевых задач, стоящих перед регионами Северо-Западного федерального округа. Тема предполагает быть дискуссионной и в ходе Форума «Российский промышленник», который пройдет в Санкт-Петербурге 13–15 ноября 2019 года. Активным участником дискуссии станет Ленинградская область, подтвердившая свои масштабные компетенции демонстрацией роста промышленных побед. Генеральный директор Центра развития промышленности Ленинградской области **Ольга Волкова** рассказала «Эксперту С-3» о том, как производственная кооперация влияет на качественное улучшение экономики региона.

— Укрепить свои конкурентные преимущества — это действительно ключевая история для промышленников?

— Безусловно, ведь от этого зависит их успешность в бизнесе. Заниматься своей конкурентоспособностью бизнесмены могут и сами, но практически в каждом регионе России созданы институты поддержки, помогающие в развитии промышленных инициатив со стороны государства. В Ленинградской области это наш Центр поддержки промышленности (ЦРП), который был создан в конце 2017 года для комплексного решения проблем производителей. А конкретно — для помощи предприятиям, которые хотят повысить уровень своей конкурентоспособности, увеличить объемы производства, снизить издержки, расширить продажи на внутреннем и на внешнем рынках.

В структуре ЦРП два подразделения — Центр кластерного развития и Центр поддержки экспорта, которые тесно взаимодействуют между собой. Центр кластерного развития, в частности, помогает в создании новых кооперационных связей, решает проблему импортозамещения

и промышленной кооперации. В регионе немало предприятий, готовых заменить импортные технологии и комплектующие на отечественные. Мало того, они с удовольствием закупают бы их у тех, кто рядом, чьи производства размещены в Ленинградской области. И здесь мы выступаем связующим звеном, состыковывая потенциальных контрагентов друг с другом. Немаловажно и то, что мы помогаем небольшим региональным предприятиям познакомиться с крупными федеральными компаниями, у которых есть квоты на закупки с участием субъектов малого бизнеса и перечень востребованных товаров и услуг.

— Что дают бизнесу новые кооперационные связи?

— Предприятия могут снизить производственные затраты и инвестировать освобождающиеся средства в модернизацию для выпуска новой конкурентной продукции, которая в дальнейшем может быть выведена на зарубежные рынки.

И в этом им как раз поможет Центр поддержки экспорта. Для начинающих экспортеров проводится экспортный аудит предприятия с подбором оптимальной траектории выхода на внешний рынок. Мы также проводим маркетинговые исследования, включающие сбор и анализ данных о рынках, конкурентах и потребителях. Востребованы услуги по переводу и модернизации сайтов, подготовке коммерческого предложения и экспертизе контрактов, консультации по вопросам таможенного оформления, сертификации и налогообложению экспортных сделок.

— Ваш опыт будет транслирован в ходе Форума «Российский промышленник»?

— Центр развития промышленности ЛО является организатором стенда Ленинградской области, поэтому мы запланировали много деловых мероприятий. На

стенде будет представлена продукция семи предприятий региона из различных сегментов промышленности. Это, например, «НПО Норд инвест», которое занимается производством светодиодного уличного и промышленного освещения, и компания «Рускомполимер», выпускающая гальванические ванны и емкости из полимерных материалов. Заинтересует посетителей выставки и продукция Петербургского машиностроительного завода (дорожно-строительная, сельскохозяйственная и специальная техника), компаний «Респираторный комплекс» (фильтрующие респираторы) и «Динек Русь» (выхлопные системы). Уверена: не останутся без внимания металлические конструкции и быстровозводимые здания от компании «Кингспан», навесное оборудование для коммунальной техники от Тосненского механического завода. Еще одним экспонатом стенда станет Северо-Западный центр трансфера технологий, который представит новейшие разработки малых инновационных компаний.

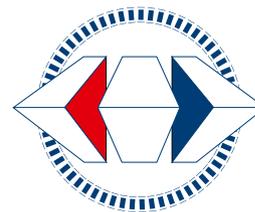
В рамках деловой программы форума ЦРП выступает организатором двух круглых столов по темам: «Кластеры как драйверы развития промышленности и инноваций» и «Цифровые инструменты развития экспорта в сегменте B2B». В ходе первой дискуссии мы обсудим межрегиональные практики взаимодействия кластеров, а также рассмотрим примеры успешных кооперационных проектов на Северо-Западе. Участники второй дискуссии поделятся мнениями о том, чем отличается специфика цифровых продаж для разных сегментов потребителей, насколько конкурентны сегменты рынка российских товаров для онлайн-экспорта. Нет сомнений в том, что и на наших круглых столах, и на других мероприятиях форума состоится откровенный и интересный разговор, который подскажет перспективные направления дальнейшего развития промышленности. ■

Санкт-Петербург



13–15 2019
НОЯБРЯ

РОССИЙСКИЙ ПРОМЫШЛЕННИК



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ФОРУМ**



РАЗДЕЛЫ:

- МАШИНОСТРОЕНИЕ
- МЕТАЛЛООБРАБОТКА, СТАНКОСТРОЕНИЕ
- АВТОМАТИЗАЦИЯ
- ПОДЪЁМНАЯ ТЕХНИКА
- ПРИБОРОСТРОЕНИЕ, ЭЛЕКТРОНИКА
- СОВРЕМЕННЫЕ МАТЕРИАЛЫ
- РЕГИОНЫ РОССИИ

ОДНОВРЕМЕННО ПРОХОДЯТ:

- **ПЕТЕРБУРГСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ИННОВАЦИОННЫЙ ФОРУМ**
- **ВЫСТАВКА-КОНГРЕСС
«ЗАЩИТА ОТ КОРРОЗИИ»**

ОРГАНИЗАТОР

EXPOFORUM

ПАРТНЁР



**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
МЕДИАПАРТНЁР**



**PROMEXPO.EXPOFORUM.RU | +7 (812) 240 40 40, доб. 2150, 2153
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ | ПЕТЕРБУРГСКОЕ ШОССЕ, 64/1 | ЭКСПОФОРУМ**

РЕКЛАМА
16+

Татьяна Макурова

РАВЕНСТВО КАК УТОПИЯ

В вопросах преодоления неравенства, при сохранении задачи развития регионов, крайне сложно найти золотую середину: ставка на драйверы ведет к росту неравенства и социальной напряженности, а сглаживание острых углов замедляет развитие. Пока что выверенные маневры — не самая сильная сторона власти

Наличие острых неравенств отмечается в России абсолютным большинством: не видят их лишь 2% населения и только 9% не страдают от них сами (данные на 2018 год) — таковы результаты исследования заведующей Центром стратификационных исследований НИУ ВШЭ **Светланы Мареевой**. Рейтинг самых болезненных неравенств возглавляет неравенство по доходам — его отмечают как наиболее болезненное для общества в целом 84% населения, а как болезненное лично для себя — 69%.

На основе данных опроса прослеживается любопытная тенденция: по всем приведенным пунктам респонденты (в среднем) свое положение оценивают выше, чем общее по стране. Теоретически это может означать либо отсутствие 100-процентной репрезентативности в выборке, либо подверженность преимущественно негативным новостям и оценкам о жизни в стране.

Тем не менее сравнение с данными 2012 года показывает, что представления россиян за этот период заметно трансформировались и основной тенденцией стало снижение толерантности к степени общественного неравенства и рост запроса на социальную однородность, указано в исследовании ВШЭ. При этом ответственным за существование неравенств россияне считают государство.

Флагман неравенства

Борьба с бедностью стоит на повестке дня далеко не первый год, а ее эффективность оставляет желать лучшего. В «Основных направлениях бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2020 год и плановый период 2021 и 2022 годов» предусмотрено, что меры государственной политики по поддержке доходов граждан будут включать ежегодное установление МРОТ в размере вели-

чины прожиточного минимума трудоспособного населения, поддержание уровней заработной платы отдельных категорий работников социальной сферы, проведение ежегодной индексации заработной платы иных категорий работников бюджетной сферы. Также предполагается поддержка семей с детьми и одиноких родителей. Эти меры обусловлены особенностью российской структуры бедности: значительную долю в ней имеют многодетные семьи и неполные семьи с детьми, вторая особенность — большое количество бедных работающих. Очевидно, что решение этих вопросов лежит и в плоскости экономического роста, помимо простого перераспределения доходов. Последнее в российской действительности обычно реализуется по принципу «огнять у бедных и отдать нищим».

Если обратиться к мерам социальной поддержки, то увидим следующую картину. Система социальной помощи на федеральном уровне имеет порядка 800 видов различных выплат и льгот (в денежном и натуральном виде), на региональном уровне — почти 13 (!) тыс. В итоге примерно 80% категориальных нуждающихся получают ту или иную помощь. Показательный пример: по сообщению Комитета по социальной политике Санкт-Петербурга, из 5,4 млн жителей Петербурга 3 млн человек — больше половины — получают ту или иную поддержку. При этом уровень бедности в Петербурге, по данным Росстата, — 7,2%.

По данным доклада Научно-исследовательского финансового института (НИФИ) «Развитие эффективной социальной поддержки населения в России: адресность, нуждаемость, универсальность», по состоянию на 2017 год госрасходы России на социальную поддержку составляют 3,2% ВВП, при этом

весь дефицит бедности (то есть сколько денег не хватает малоимущим, чтобы обеспечить доход на уровне прожиточного минимума в региональном разрезе) составляет 0,8% ВВП.

Поэтому запускаемый государством переход от категориальной поддержки безотносительно уровня благосостояния к адресности этой поддержки (принцип нуждаемости) в целом правильная история. Однако краеугольным вопросом остается выработка критериев нуждаемости и оценка реального положения домохозяйств. Так, делать отсечку между бедными и небедными на уровне прожиточного минимума чревато социальным взрывом — огромное количество населения имеет доходы немногим выше прожиточного минимума, что никак не выводит их из фактически бедных. Яркий пример этому — волнения в Краснодарском крае в 2016 году по поводу отмены льгот на проезд «небедным пенсионерам», к которым отнесли лиц с доходами выше прожиточного минимума — в итоге пенсионеры уже с доходом в 8 тыс. стали считаться «нуждающимися». В результате народных волнений льготы вернули.

Также применительно к выявлению «настоящих бедных» стоит и вопрос учета лиц с неофициальными доходами. Эта задача может решиться только при тесном межведомственном взаимодействии комитетов городских администраций и органов ФНС, Росреестра и т. п. В подавляющем большинстве регионов такая кооперация отсутствует, впрочем, темпы цифровизации госструктур позволяют надеяться на решение этой задачи в обозримой перспективе.

Но даже адресный подход, как ни парадоксально, может быть чреват масштабным недовольством. «Возьмите любой небольшой населенный пункт в российской глубинке, — приводит при-

мер профессор кафедры экономической и социальной географии МГУ **Наталья Зубаревич**. — Наиболее уязвимой и нуждающейся более чем с 90% вероятностью будет многодетная семья пьющих маргиналов, а всего таких около 5–7% населения страны. И представьте, как отреагируют остальные — те, кто работает и «крутится», — когда узнают, что в первую очередь помогать будут «вот этим». И это базовая проблема, она же ценностная. Правильный, но обычно не озвучиваемый ответ здесь таков: лучше уж помогать, чем потом на тюрьмы трагиться». В данной связи можно также вспомнить возмущение добросовестных налогоплательщиков, когда перед выборами президента провели «налоговую амнистию», простив неуплаченные имущественные налоги по 2014 год включительно — среди неплательщиков немалый процент по количеству и преобладающий по сумме составляли вполне обеспеченные люди, которые просто «забили» на уплату налогов.

Больше, чем просто бедность

Профессор НИУ ВШЭ в Санкт-Петербурге **Даниил Александров** подчеркивает, что неравенство внутри страны — главный драйвер политического развития.

Однако неравенство — более широкая проблема, чем бедность, хотя первая очевидная ассоциация возникает именно в связи с материальным расслоением. Стремясь к обществу большей социальной однородности, большинство россиян все же имеют в виду не равенство доходов и условий жизни (41%), а равенство возможностей (59%).

Это соотношение, указано в исследовании НИУ ВШЭ, в последнее десятилетие было достаточно устойчиво, хотя по сравнению с 1995 годом доля выбирающих равенство возможностей в противовес равенству доходов заметно сократилась, что может отражать разочарование в «правилах игры», не способствующих генерации справедливых неравенств в глазах населения. Наблюдающаяся в долгосрочном периоде тенденция роста запроса на равенство доходов свидетельствует о том, что потенциал «продуктивности» неравенств, который можно было бы использовать в целях развития страны, постепенно сокращается.

«Смена внутривнутриполитического вектора на внешнеполитический — сиг-

нал о том, что политическая элита снимает вопрос о неравенстве населения с повестки дня, перенаправляя общественное внимание. Неравенство всегда было, есть и будет. И оно воспринимается людьми положительно только тогда, когда им кажется, что при росте неравенства у них есть шанс перейти в более высокую категорию. А сейчас работающие россияне перестают видеть свое будущее, и это проблема», — указывает в данной связи Даниил Александров.

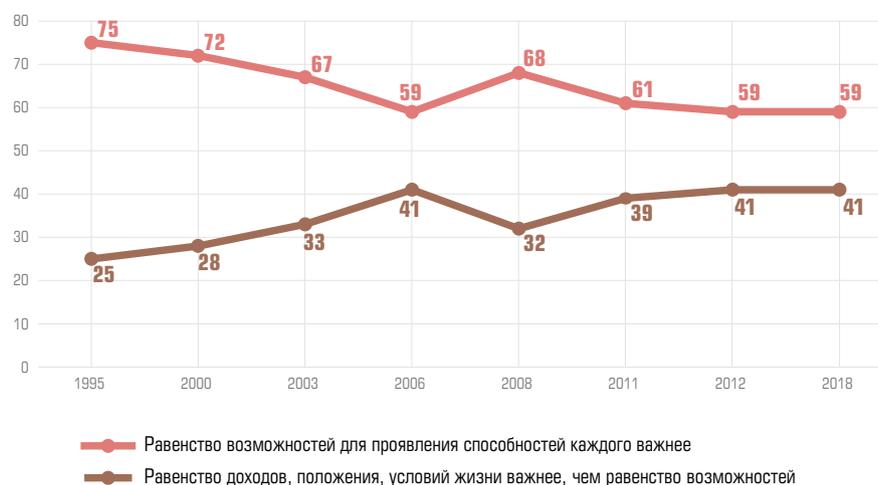
Равенство и эффективность — всегда антагонисты, считает Наталья Зубаревич: «Если хотите выровнять — отбирайте у сильных и отдавайте слабым. Если хотите развиваться быстрее — делайте упор на территории с конкурентными преимуществами — не стригите с них, а оставляйте средства на развитие, но при этом неравенство будет расти». Более наглядно это видно на примере стран «нового» Евросоюза, которые сделали упор на развитие территорий с конкурентными преимуществами, на крупные города и приграничные территории — при этом межстрановое неравенство сокращалось, но росло межрегиональное неравенство (внутристрановое), поскольку «сильные лошади бегут быстрее». Поэтому задача состоит по большому счету в том, чтобы найти ту золотую середину, когда курицу, несущую золотые яйца, еще не зарезали, но и «низы» еще не «забузили», считает Наталья Зубаревич.

Максимальная дифференциация (неравенство) наблюдалась в России в «нулевые» — в период быстрого эконо-

номического роста. Классический пример — Санкт-Петербург, который серьезно отставал в 90-е от Москвы, начал развиваться в «нулевые» по доходам, в итоге «выстрелил», но даже в рамках одного города серьезно выросла дифференциация по доходам. Однако в целом в периоды экономического роста и соответственно роста неравенства средний уровень жизни растет. Сейчас снижается и дифференциация, и общий уровень (за исключением сверхбогатых). Соответственно органы власти на местах должны очень четко следовать генеральной линии государства. Посыл им примитивен, но вполне ясен, говорит Наталья Зубаревич и включает две составляющие: а) если у тебя «забузят», то тебе мало не покажется, и б) выполняй показатели.

«Дисбаланс между «идеалом» и «реальностью» опасен снижением доверия к власти и ее возможностям изменить ситуацию к лучшему. В этом отношении рост разрыва между ожиданиями и реальностью, как и тот факт, что Россия отличается от европейских стран по оценкам действий государства в негативную сторону, вызывают особое беспокойство», — считает Светлана Мареева. Вместе с тем, отмечает она в исследовании, толерантность большинства россиян к легитимным, в их представлениях, неравенствам, основанным на различиях в квалификации, усилиях и результатах, пока все же доминирует в российском обществе, и это может позволить реализовать продуктивную, стимулирующую роль неравенства. ■

ВЫБОР В ДИЛЕММЕ «РАВЕНСТВО ВОЗМОЖНОСТЕЙ — РАВЕНСТВО ДОХОДОВ»



Георгий Дмитриев

ПО ОПТИМИСТИЧНОМУ СЦЕНАРИЮ

«Позитивные результаты повышают привлекательность банковского сектора для инвесторов, которых, признаем честно, в последнее время было не так уж и много», — говорит Виктор Вентимилла Алонсо



ФОТО: АРХИВ «ЭКСПЕРТ С-3»

Классическая история последних лет — порядка половины прибыли банковского сектора России генерирует Сбербанк. Не станет исключением и текущий год — к примеру, по итогам за восемь месяцев 2019 года прибыль российских банков, по данным Центробанка России, превысила 1,3 трлн рублей, что на 50% больше, чем в аналогичном периоде 2018 года. Около 45% прибыли сектора (593 млрд рублей) обеспечено усилиями Сбербанка. Председатель Северо-Западного банка Сбербанка **Виктор Вентимилла Алонсо** рассказал «Эксперту С-3» о том, как Сбербанк работает с регионами Северо-Западного федерального округа (СЗФО).

— Количественные показатели по итогам года рассматривать пока рано, но качественные результаты можно обозначить уже сейчас. Какова ваша оценка ситуации на банковском рынке России?

— Банковский рынок выглядит вполне уверенно, достаточно посмотреть на финансовые результаты работы по итогам первых восьми месяцев этого года. Рост прибыли на 50% — очень хороший результат, думаю, что положительная динамика сохранится и в целом по итогу года. Естественно, что подобный

рост прибыли позволяет давать позитивные прогнозы по дальнейшему развитию, так как это положительным образом влияет на достаточность капитала банков. Немаловажно, что подобные результаты повышают привлекательность банковского сектора для инвесторов, которых, признаем честно, в последнее время было не так уж и много. При этом, конечно же, надо понимать, что на такой рост прибыли банков, особенно в условиях снижения маржинальности, повлияли не только темпы роста банковского бизнеса, но и другие факторы. В частности, серьезное влияние на рост прибыли системы в этом году сыграло то, что годом ранее были признаны резервы по банкам, находящимся на санации. Кроме того, на цифры повлиял переход на международные стандарты финансовой отчетности. В целом банковский сектор остается очень концентрированным: больше 80% прибыли приходится на банки из топ-10.

— Какие показатели демонстрируют наибольший рост?

— Прежде всего, это розничное кредитование — по итогам девяти месяцев 2019 года сегмент вырос примерно на 13%. Мы видим, что динамично развивается потребительское кредитование, но при этом несколько замедлились темпы роста на ипотечном рынке. Основная причина понятна: строительный сектор перешел на новый формат инвестиций — от долевого участия к эскроу-счетам, то есть к проектному финансированию. Рынок с осторожностью принимает новые правила.

Если говорить о корпоративном кредитовании, то его динамика за девять месяцев незначительная. Но и здесь есть положительные тренды — значительно выросли объемы кредитования сегмента малого и среднего предпринимательства. Да и по другим сегментам, в первую очередь по крупному бизнесу, можно ожидать положительных темпов роста до конца года за счет сезонного роста бизнес-активности и влияния мер по государственной поддержке.

С точки зрения эффективности отмечу такую тенденцию, как рост комиссионного дохода на 7,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Также уменьшилась по сравнению с прошлым годом и стоимость риска.

— Вы назвали рост кредитования малого бизнеса «положительным трендом». Как оцениваете качество взаимодействия с предпринимателями?

— В условиях растущей конкуренции в этом сегменте мы подбираем для своих клиентов множество нефинансовых решений, которые позволяют поддерживать стартапы, спо-

собствуют эффективному развитию уже работающего бизнеса. Поэтому разговор не только о цифрах. Малый и микробизнес — наиболее динамично развивающиеся направления с огромным потенциалом. Оптимистичный сценарий для таких клиентов — переход в средний и крупный сегмент. Как показывает практика, кроме финансовой поддержки требуется активное развитие инновационных сервисов, как, например, «Сбербанк Онлайн Финансирование».

В настоящее время в Северо-Западном банке около 90% заявок на финансирование клиентов малого бизнеса поступает онлайн. Для сравнения, за 2018 год эта доля составляла лишь 32%. Среднемесячное количество онлайн-сделок за девять месяцев 2019 года превысило вдвое аналогичный показатель 2018 года. Принципиально новые технологии позволяют получить заемные средства без визита предпринимателя в банк.

— Если все-таки о цифрах, как увеличивается потребность малого бизнеса в финансировании? Растет ли просрочка?

— Сразу скажу, что объем просроченной задолженности в данном сегменте не увеличивается, кроме того, мы в 2019 году смогли повысить качество портфеля за счет внедрения более продвинутых алгоритмов оценки возможностей заемщиков. За девять месяцев 2019 года мы финансировали малый бизнес на 40% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Одновременно зафиксирован и прирост количества выданных кредитов — более чем на 37%, в абсолютных цифрах это около 7,5 тыс. кредитов.

Для постоянных клиентов банк формирует предложения с предодобренным лимитом, размер которого формируется на базе Big Data, мы продолжаем развивать дистанционные сервисы и технологии быстрых решений. К примеру, одобрение по онлайн-заявке на кредит клиент получает в течение десяти минут, также быстро проходит онлайн-регистрация бизнеса на «Деловой среде» и открытие расчетного счета — через несколько дней предприниматель уже получает

готовый пакет документов. Причем в данном случае клиенту не нужно оплачивать госпошлину. Без дополнительных расходов можно зарегистрировать бизнес и у партнеров банка — по СЗФО это около 360 организаций. В 2019 году услугой воспользовались почти 1,5 тыс. раз.



Чтобы сохранить свои высокие конкурентные преимущества, важно расширять линейку дополнительных, синергичных с финансовыми продуктами сервисов в таких сферах жизни, как покупки, дом, отдых, здоровье.



— Тема эскроу-счетов активно обсуждается участниками рынка. Каков опыт Северо-Западного банка Сбербанка по итогам первых месяцев работы по новой схеме финансирования?

— За время работы в новом формате банк одобрил лимиты на строительство жилья с использованием эскроу-счетов на сумму 42 млрд рублей. На 23,9 млрд из них мы уже заключили договоры с застройщиками. На данный момент выдали по этим договорам 4,4 млрд рублей.

Кредитные лимиты пока выбираются не так активно в связи с внесением последних поправок в критерии для перехода на эскроу-счета — застройщики получили возможность доставлять большинство начатых объектов по старой схеме заключения договоров долевого участия. Но сейчас мы ожидаем очередную волну роста заявок. В ближайшее время расширим техподдержку, в частности запустим личный кабинет застройщика, что позволит значительно экономить время и ресурсы наших партнеров при взаимодействии с банком. Также мы стремимся сократить сроки рассмотрения заявок.

Что касается самих счетов эскроу, открытых жителями СЗФО в Сбербанке, то эта цифра уже перевалила за 600, и я уверен, что этот показатель будет постоянно расти.

— В Стратегии Сбербанка до 2020 года обозначены инициативы, которые позволят конкурировать с глобальными технологическими компаниями. Инновационное будущее Сбербанка в целом и Северо-Западного банка Сбербанка в среднесрочной перспективе — каково оно?

— Эта история активно реализуется уже несколько лет. Мы готовы конкурировать с технологическими компаниями не только в финансовом секторе. Новая цифровая платформа должна повысить эффективность процессов и оперативность выведения на рынок новых продуктов, в том числе внешних, партнерских.

Мы уделяем самое пристальное внимание развитию экосистемы за рамками традиционной для себя сферы. В нее уже входит более 30 компаний по основным направлениям: электронная коммерция, медицина, телекоммуникации, облачные технологии, коммуникации, идентификация, лайфстайл, сервисы для оптимизации бизнес-процессов и многое другое.

Часть офисов компаний, к слову, располагается в Санкт-Петербурге. Участники экосистемы получают доступ к единым программным интерфейсам, могут быстро обмениваться данными. Партнеры выбираются по принципу лидирующих позиций в самых динамично растущих сегментах.

Чтобы сохранить свои высокие конкурентные преимущества, важно расширять линейку дополнительных, синергичных с финансовыми продуктами сервисов в таких сферах жизни, как покупки, дом, отдых, здоровье. ■

Санкт-Петербург



Никита Елисеев

ГЕРОЙ ТРУДА

Он был весел, художник Илья Репин. Последняя картина, над которой он работал, — «Гопак»

ФОТО: ИНТЕРПРЕСС / СВЕТЛАНА ХОТЯВЧУК

Большее 200 картин и рисунков. И то не все. «Заседание Государственного совета» и «Иван Грозный убивает своего сына» — не поместились. Еще два зала пришлось бы открывать, а на первом этаже корпуса Бенуа больше залов не осталось. Бродишь, смотришь, а потом устаешь. Ноги устают, глаза. В этот момент понимаешь: ты устал на все это смотреть, а он все это нарисовал, сделал. Жил, чтобы рисовать. Когда в старости переработал руку, вешал на шею палитру и рисовал быстро, яростно. **Корней Чуковский** видел, как рождается его (Корнея Чуковского) изображение: фрагментами — сначала глаз, потом рука, потом воротник. Потом все эти фрагменты сливались воедино.

Хрестоматия и биография

Илья Репин хрестоматиен. Он разобран на репродукции и открытки, как Пушкин на цитаты. Он вошел в быт, в наше сознание и подсознание. Мы видели его картины, их не видя. Любопытней из нас, услышав «Репин», моментально увидит гогочущих, здоровенных запорожцев или бурлаков на Волге. Как любой из нас, хоть разбуди его среди ночи и скажи: «Евгений Онегин», с ходу пробормочет мантру: «Мой дядя самых честных правил, когда не в шутку занемог, он уважать себя заставил и лучше выдумать не мог», особо не вдумываясь в то, что он, собственно, произнес.

В этом опасность хрестоматии. Она настолько привычна, что не осмысливается, не осознается, как слова приветствия «Здравствуйте» или «До свидания». Между тем нечто и стало-то хрестоматией потому, что, когда это нечто появилось, был в нем неожиданный, ошарашивающий смысл: вот так, значит, возвращается в богатый дом революционер из ссылки, вот почему **Давид Самойлов**, спустя много, много лет напишет: «Возвращение хуже разлуки: в нем мучительный воздух потерь». Или: вот что такое бунт, народная революция, не свобода, но воля! Рядом с огромными, во всю сцену «Запорожцами» хорошую цитату поместили из письма Репина, мол, хотел показать, что такое свобода, равенство, братство. Вообще-то лозунг Великой французской революции, да и вообще любой революции.

Он родился в 1844 году. При крепостном праве. Умер в 1930, когда в России (в СССР) фактически возродили крепостное право, «прикрепили» крестьян-колхозников к земле. В середине жизни, в конце 70-х — начале 80-х годов, был отчаянный рывок к революции. Ближе к концу революции грянула. Так-то посмотреть: Илья Репин — вочеловеченный, воплощенный результат великих реформ Александра II. Парень из Чугуева, которому не хватало денег на краски и холст, становится модным живописцем, которому изготавливают краски по спецзаказу на заводе Фридендера. Красок ему нужно было много. Он и сам работал, как завод, как фабрика.

Другие выводы

Один натюрморт. Зато какой! Плотная утоптанная серая осенняя земля, жухлые листья и твердые, даже на взгляд, очень яркие яблоки. Два пейзажа. Вот и все. Натюрморты и пейзажи были ему неинтересны. Ему был интересен человек и все, что с человеком и вокруг человека происходит. Пожалуй, он бы согласился с героем новеллы Бальзака «Неведомый шедевр», неистовым ниспровергателем реалистической живописи художником Френхофером: «Ну вот, вы нарисовали горшок такой же, как настоящий, зачем? Вы же из него есть не будете».

Да, с этим Репин был согласен, только делал из этого другие выводы. Горшок рисовать неинтересно, а вот лицо человека — очень интересно. А историю рассказать в картине и того интереснее. Уже в первом зале, где висят первые полотна Репина, видно, до чего же он любил рассказывать истории в картине. Первая знаменитая работа Репина — «Воскрешение дочери Иаира». Большая золотая медаль Академии художеств.

Эскизы к этой работе. Тщательно выписанные руки — это самое главное для художника. Здесь проявляется его профессиональное мастерство. Первый вариант картины. Воскрешение так воскрешение. Христос держит за руку дочь Иаира, она оживает, все вокруг радуются. Нет, скучно, предсказуемо. Лучше так: труп девушки, Христос держит ее за руку, словно врач, щупающий пульс.

Вокруг домочадцы — в молчании, в напряжении, в ожидании. Кто-то верит, кто-то надеется, кто-то угрюмо смотрит на... шарлатана. Вот это — саспенс! Это — интересно!

«Интересно» для Репина — главное слово. Рядом с «дочерью Иаира» другая его картина (малая золотая медаль: хороший урожай собрал тогда выпускник АХ) — «Иов и его друзья». Строго говоря, не очень-то друзья Иова и утешают. Они ему внушают: не ропщи, не жалуйся. Те еще утешения. Картина выполнена не без юмора. Стоят трое пышно одетых, восточных богачей, за их спинами — верблюды с поклажей. Всякий, кто хоть сколько-нибудь знает историю живописи, моментально опознает деталь сюжета — поклонение волхвов. Только у Репина она иронически обыграна: сильные, богатые и властные не преклоняют колени перед безвластным, бедным и слабым, а высятся над ним и даже выговаривают ему за ропот и жалобы: все в мире устроено правильно и справедливо — мы-то вот не разорились и не заболели.

Иное дело, что Репин умело изображает и напряженность в лицах богачей, даже печаль одного из них. Правильно-то правильно, и справедливо тоже, без сомнения, а ну как и над нами жажнет, бабахнет? Однако молодому художнику хочется сделать еще что-то неожиданное, интересное, что-то еще впихнуть в картину — пусть и шокирующее. Он берет и рисует пса, лижущего язвы на спине Иова. И сюжетно эта деталь срабатывает. Богатые друзья ничем утешить не могут (да в общем-то и не собираются), а пес, чем может, поможет. Язвы вот вылизет.

«Чем удивлять будем?» — кажется, этот вопрос более всего волновал Илью Ефимовича Репина. От чего зритель вздрогнет? Потом это станет привычным, хрестоматийным, тиражируемым, но сначала знак удивления. Или узнавания. Вот его «Царевна Софья...», названная им со старательной обстоятельностью, чтобы зритель, все равно как читатель книги, лучше понял, о чем собственно речь: «Правительница царевна Софья Алексеевна через год после заключения ее в Новодевичьем монастыре, во время казни стрельцов и пытки всей ее прислуги в 1698 году».

Полная, некрасивая, мужеподобная женщина в ярости. За ее спиной вжался в стену мальчонка-служка, в ужасе смотрит на... тетю. В зарешеченном окне виден силуэт склонившего голову стрельца. Но это — побочно. Главный эффект — лицо Софьи. Смотришь и не можешь избавиться от ощущения: знакомое лицо, где-то я это лицо видел, и не раз. Мысленно приделываешь к верхней губе черные встопорщенные усики — и вот он, момент удивления: так это же сильно располневший... Петр I в женском платье всю чехвостит казнокрада Меншикова.

С одной стороны, все верно: почему бы сестре не быть похожей на брата? С другой — все более чем верно: врага надо уважать. Против Петра была равная ему по темпераменту, по силе, по страсти сила. Есть и третья сторона, но она уведет нас совсем в сторону. Вообще, в картины Репина стоит вглядываться. Это ведь фильмы. Стоп-кадры, второй план в которых не менее важен, чем первый. Ликующие, веселящиеся запорожцы, а внизу на земле — пригорюнившийся пес. К чему бы тут печальный пес? Значит, нужен.

Интеллигентский «иконостас» на втором плане хрестоматийного «Не ждали», понятно, зачем нужен: вот на этом вырос вернувшийся из ссылки человек. На стене — портреты

Тараса Шевченко, Некрасова, а ниже — большая копия картины «Бичевание Христа». Или «Сходка»: на первом плане ярко-рыжий парень (пламя пока не удавшейся революции) что-то втолковывает собравшимся; во все уши слушающая его девушка; очкарик, которому придано портретное сходство с молодым Чернышевским, а на втором плане, в темноте комнаты, — другая девушка, с таким скорбным и печальным лицом, что зрителю ясно: ничем хорошим эта сходка не кончится.

Его любили все: священники и атеисты, великие князья и революционеры, западники и славянофилы. Александр III заказывал ему картины. Одна из них есть на выставке. Это — «Прием волостных старшин императором Александром III во дворе Петровского дворца в Москве, 1885».

Важный эпизод коронационных торжеств, сильно (на два года после официального восшествия на престол) задержавшихся. Официально из-за беременности императрицы, неофициально — из-за опасений терактов.

Зато уж торжества были на славу. На Ходынском поле выстроили аттракционы, балаганы, карусели. Воздвигли огромный временный деревянный павильон (он на картине на втором плане), с высоты которого чистая публика наблюдала за веселящимся народом, ну не на каруселях же с мужиками и бабами чистой публике кататься, а сверху посмотреть на веселящийся от души народ весьма умирительно. Волостным старшинам, крестьянским начальникам, как людям серьезным и основательным, во дворе Петровского замка устроили даровой обед. После того как волостные старшины наелись кулебякой, борщом и блинами, к ним спустился царь. Подошел к крестьянским начальникам и произнес речь, каковую Репин поместил внизу, как в случае с длинным названием картины про царевну Софью, чтобы зритель лучше понимал происходящее в этом застывшем фильме.

Вот эта речь: «Я очень рад еще раз видеть вас. Душевно благодарю вас за ваше сердечное участие в торжествах наших, к которым так сердечно отнеслась вся Россия. Когда вы разъедетесь по домам, передайте всем мое сердечное спасибо, следуйте советам и руководству ваших предводителей дворянства и не верьте вздорным, нелепым слухам и толкам о переделах земли, о даровых прирезках и тому подобному. Эти слухи распускаются нашими врагами. Всякая собственность точно так же, как и ваша, должна быть неприкосновенна. Дай бог вам счастья и здоровья!» Вся она — под картиной в рамочке, славянской вязью.

На самой картине — застывшие, неподвижные фигуры. Пустой воздух, четкие тени, ощущение театральной декорации, чего-то застывшего, неподвижного. Еще бы нет. Здоровенный начальник устраивает отеческий, нежный разнос подчиненным. Смутьянов не слушать, слушать начальников, сколько у вас земли есть, столько и останется. Счастья, здоровья, и держитесь там.

Юмор и контрапункт истории

Репин был великолепным мастером двусмысленности. С юмором у него было хорошо. В самую страшную, в самую символическую свою картину «Иван Грозный убивает своего сына» он умудрился вставить шутку, внятную немногим, но тем паче (для немногих) смешную. Картина настолько страшная и сим-

волическая, что ее поначалу запретили выставлять. Потом разрешили. Воздействие картины было таково, что на нее бросился с ножом посетитель выставки. Изрезал холст. Репин картину восстановил.

На этой выставке картины нет. Есть наброски. И два портрета тех, кого Репин изобразил царем Иваном и царевичем Иваном. Царевич Иван — великий, до сих пор не оцененный по достоинству русский писатель **Всеволод Гаршин**, мученик русской истории и литературы. Тут никаких шуток, тут — символ, вопящий, вопиющий. Старое, полубезумное убивает свое родное, убивает свое будущее. Царь Иван — **Григорий Мясоедов**. Все знакомые Репина и Мясоедова тихо фыркали или сдерживали смех, глядя на это жуткое полотно.

У Григория Мясоедова была очень молодая жена. Когда она родила сына, Григорий Мясоедов почему-то (видимо, у него были какие-то основания) решил, что это не его сын. Нет, он не отдал Ванечку в сиротский приют. Он отдал его на воспитание в семью своих приятелей, художников. До семи лет будущий цирковой атлет, художник, нудист, придворный живописец герцога Лихтенштейна и фальшивомонетчик **Иван Мясоедов** воспитывался в чужой семье. Григорий навещал сына: «Ну, как там мой Ваня? Не шалит?» В конце концов, Ваня пошалил, и Григорию пришлось его забрать.

Теперь представьте себе, что делалось с художниками-передвижниками, друзьями и приятелями Мясоедова, когда они видели картину «Царь Иван (Григорий Мясоедов) очень плохо относится к своему сыну, Ивану».

Да, Репин умел быть двусмысленным или многосмысленным. Недавно две его картины одними людьми воспринимаются как сатирические, обличительные, другими — как пафосные, патетические. Я бы разместил их рядышком. Это — контрапункт русской истории. Одна картина — «Крестный ход в Курской губернии». Иссушающая жара, серая толпа, над толпой высятся начальники на лошадях. Одно-единственное белое пятно в серой, давящей гамме на втором плане. Белая рубашка всадника, казака. Всмотриваешься: казак взмахнул нагайкой, лупит кого-то, видимо, не так идет... богомолец.

Первобытная, нищая, пусть и покорная, но мощь. Есть пафос. И обличение есть.

Другая картина — «Манифестация 17 октября 1905 года». После всероссийской стачки царь подписал манифест, гарантирующий свободу слова, совести, собраний и шествий, обещающий честные выборы в парламент, Государственную Думу. Первая несанкционированная демонстрация в России в честь этого события. Ликующая интеллигенция, радостный средний класс. Взрыв красок на полотне. Самая пестрая, самая яркая картина Репина. С черными пятнами. В них вглядываться, как в белое пятно на картине «Крестный ход...», не надо. Два очень печальных, одетых в черное человека прорисованы ярко, четко. Один из них — философ Владимир Соловьев, другой — критик Страхов. И тот, и другой умерли до 1905 года, но Репин их воскресил и... на демонстрацию. «О, если б знали вы, дети, холод и мрак грядущих дней...»

Репин узнал. Одна из последних его работ — «Большевики». Здоровенные, гогочущие, мордатые солдаты отнимают хлеб у маленькой, тощей девочки. Из хулиганских, само собой, побуждений. Строго говоря, это не совсем большевики. Это те, кто привел к власти большевиков, себе на голову. Отмененная Временным правительством смертная казнь в армейских частях за дезертирство, грабеж и мародерство была очень скоро наркомвоенмором Львом Троцким восстановлена. Рядом с этой картиной — портрет Керенского. Сидит печальный (хоть и в полувоенной форме) интеллигент, освещенный неведомо откуда и как падающим лучом. Смотришь на него и понимаешь, почему его называли главноуговаривающим. По-человечески-то лучше уговаривать, чем расстреливать.

Финляндия

Эти картины Репин написал в Финляндии. Он не уехал в Финляндию. Это Россия от него уехала. Он просто остался в своем имении на Карельском перешейке, в «Пенатах», и оказался в Финляндии. Много работал. Он просто не мог не работать. Герой труда, что тут скажешь. Один портрет, написанный им в Финляндии, обязательно надо посмотреть. Портрет знаменитого финского художника, адъютанта Маннергейма, **Акселя Галлена-Каллела**.

Только прежде надо посмотреть романтические, фантазмагорические работы этого художника, всех его героев «Калевалы», воюющих, гибнущих, радующихся и печалющихся. Такое ощущение, что рисовал все это пылкий романтический юноша с кудрями черными до плеч. С портрета Репина на зрителя глядит лысый, с аккуратно подстриженными усиками, красноносый (пьет, видимо, по-скандинавски) полковник или штабс-капитан. Персонаж из «Швейка». Впрочем, нет, персонажи «Швейка» — идиоты, а этот полковник (или штабс-капитан) отнюдь не идиот. Взгляд жесткий, умный. Такими в советское время изображали «белогвардейскую, золотопогонную сволочь». Ну, так он и был вообще-то белогвардейцем, только финским.

Репин (с его-то чувством юмора и прекрасным знанием живописи коллеги), должно быть, улыбался в усы и бороду, когда рисовал его портрет. Юмор не покидал его никогда. В 1930 году он написал письмо «Высокопоставленному товарищу, Клименту Ефремовичу Ворошилову» с просьбой о возвращении на родину и о возвращении первого своего имения в Здравнево, с соответствующим обслуживанием, разумеется.

Многие воспринимают это письмо как свидетельство старческой немощи великого художника. Почитайте, что он написал. Это же троллинг 80-го левела: «Я всегда пользовался неограниченными удобствами и по праздничным дням мой парк оглашался революционными песнями, и гости мои, а также прислуга, дворники и кухарки провожались до ворот с красным знаменем». Картина маслом — «Первое мая в имении художника Репина»: «Манька, вставай, барин на демонстрацию зовет, красный флаг разворачивай, песню выучила?»

Да, он был весел, герой труда, художник Илья Ефимович Репин. Последняя картина, над которой он работал, — «Гопак». Летящий прямо на зрителя лихой запорожец, изображенный в немыслимом, накренном ракурсе. Такой же взрыв красок, такая же радостная пестрота, как на картине «Манифестация 17 октября 1905 года». Не свобода, но воля. ■

Илья Репин. Юбилейная выставка. Русский музей.

ЭКСПЕРТ
СЕВЕРО-ЗАПАД

**НЕДВИЖИМОСТЬ
И СТРОИТЕЛЬСТВО**

специальный проект



Дмитрий Глумсков

ИСКУССТВО ПРЕДВИДЕНИЯ

Николай Линченко:

«Я сторонник диалога, он помогает предотвратить какие-либо сложные истории, в том числе в сфере выстраивания прозрачных правил в строительном секторе»



ФОТО: ИГОРЬ БАКУСТИН

Жители Петербурга периодически вздрагивают, когда в дискуссиях о развитии пространств звучат призывы организовать городское пространство «по примеру Москвы». Социальные сети переполнены примерами урбанистического развития Москвы (сужение автомобильных дорог, расширение тротуаров, велодорожки, реновация и т. д.), которые зачастую оцениваются самими москвичами критически. Вице-губернатор Санкт-Петербурга **Николай Линченко**, курирующий вопросы строительства и архитектуры, рассказал «Эксперту Северо-Запад» о вариантах развития городской территории и о том, как сделать жизнь горожан комфортной.

— Экспертное сообщество активно включилось в урбанистические дискуссии о том, какие градостроительные новации требуются Санкт-Петербургу. Ваш профессиональный взгляд — в каком направлении должен развиваться Петербург с учетом исторических традиций и современных тенденций?

— В первую очередь важно помнить, что в России утверждена стратегия пространственного развития, где определены правила развития агломераций. Есть ли там спорные положения — вопрос дискуссионный, но очевидно, что Петербург и близлежащие районы Ленинградской области развиваются согласно этой стратегии. Возможны два варианта: концентрация в рамках определенной городской территории основных точек притяжения и, наоборот, масштабирование проектов, полицентризм в чистом виде.

Санкт-Петербург — город особенный, в отличие от Москвы, здесь есть четко выраженный исторический центр,

поэтому банальный перенос «столичных наработок» попросту невозможен. Ограничения понятны, исторический центр сформирован и уже не может никак быть перекроен существенным образом под современные нужды, иное видение. Плюс этот центр является мало того что историческим, концентрацией объектов культурного наследия, сам по себе он является объектом под охраной ЮНЕСКО. Об этом факте мы тоже забывать не можем, поэтому концентрация с полноценным преобразованием возможна только в части именно идеального подхода к сохранению исторического наследия. Приспособление для современного использования каждого конкретного объекта должно исключить возможность умерщвления, так скажем, тех самых исторических зон и кварталов. Но и новый интересный функционал обязателен.

Примеры таких преобразований у нас уже появились, например Новая Голландия. Яркие точки роста, которые являются драйверами преобразования окружающей застройки, катализатором развития качественной городской среды. Это не может не радовать. Но при этом город достаточно большой, и однозначно в модели нашего развития будут полицентричные мотивы, симбиоз концепций, позволяющий обеспечить нужный градостроительный баланс.

Повторюсь, город особенный, уникальный, но он должен двигаться, чтобы жить. При этом движение должно быть во всех смыслах этого слова, не только в понимании формирования транспортного каркаса, магистралей непрерывного движения. К этому каркасу привязывается развитие инженерной инфраструктуры. Центр города — это развитие общественных пространств и пешеходных зон. В целом важно формирование полноценной среды, которая

будет полностью соответствовать требованиям горожан.

— Готовы ли сами горожане двигаться и развиваться? Ведь мнение «давайте законсервируем и не будем трогать» весьма популярно в городе...

— Прислушаемся к этому мнению и получим развалившийся исторический центр. Венецию, к примеру, «заморозили» в развитии, и она медленно, но верно уходит под воду. Не хотелось бы повторения аналогичной ситуации и здесь, в родном и любимом городе. Именно поэтому так важны подобные Новые Голландии, Порты «Севкабель» и другие схожие проекты, чтобы показать перспективы наших исторических локаций. Туристический поток постоянно растет, необходимо придумывать и развивать интересные точки притяжения. Не могут миллионы туристов находиться только в золотом треугольнике Петропавловская крепость — Государственный Эрмитаж — Русский музей. Верно проведенная диверсификация туристических направлений улучшит в целом городское пространство.

— На смену термину «комфортная городская среда» все чаще приходит словосочетание «город для счастья». Счастливый горожанин будущего Петербурга, какой он?

— Он любит этот город и не стремится из него сбежать. И наша задача, чтобы подобное желание у него не возникло. Счастливый город — это «я здесь, я востребован, получаю качественное образование, работаю, отдыхаю».

— И имею собственную жилплощадь... Что происходит на рынке

жилой недвижимости? Ранее звучали опасения, что объемы вводимого жилья резко снизятся из-за введения новых условий финансирования...

— Переход на эскроу-счета случился летом, действительно, были тревожные прогнозы, но первые месяцы работы по новым проектным правилам показали, что опасения были напрасными. Петербургских застройщиков всегда отличала вдумчивая рациональная позиция в отношении возможных изменений на строительном рынке, и про те же эскроу-счета было известно уже давно. Проводили совещания, обсуждали различные варианты, обговаривали все возможные проблемные зоны, чтобы максимально нивелировать возможные негативные последствия. И теперь большинство девелоперов получили заключение о соответствии критериям. Некоторые продолжают работу по старой схеме финансирования, уже на второй десяток по численности пошли проекты в рамках эскроу.

К слову, я удивлен столь пристальному вниманию экспертного сообщества именно к эскроу-счетам. На мой взгляд, более серьезные преобразования в строительном секторе произошли осенью прошлого года, когда банковское сопровождение стало обязательным условием при реализации проектов. Застройщикам пришлось долго привыкать к тому, что уже не только они решают, куда направлять свои ресурсы. У банков появились жесткие требования по финансированию проектов, и потребовалось структурно перестроить бизнес-процессы. А эскроу — движение уже по накатанной, застройщики проработали модели, и банки, отдадим им должное, тоже умело встроились в процесс. Да, каждый конкретный проект оценивают жестко, вмешиваясь порой в финансовую и маркетинговую модели реализации, но это понятная история. Окупаемость — ключевой параметр, чтобы он не удлинялся, не становился эфемерным, и нужен подобный контроль.

Количественные итоги строительного сектора подведем уже по итогам года. Одна из ключевых проявившихся в последнее время тенденций, на которую, я уверен, застройщикам нужно обратить внимание уже сейчас, — все большая популярность шеринга как такового. Молодое поколение постепенно отказывается от идеи владения движимым и недвижимым имуществом.

— В одном из интервью вы говорили, что нет однозначных правил во взаимодействии города и застройщика в выполнении государственных заказов. Удастся ли исправить ситуацию?

— Я всегда сторонник диалога, он помогает предотвратить какие-либо сложные истории, в том числе в сфере выстраивания прозрачных правил. Искусство управления — это прежде всего искусство предвидения даже не на два-три, а на пять-семь шагов вперед. Постоянно общаюсь с профильными ассоциациями, общественными организациями, застройщиками. Это решает различные спорные ситуации. К примеру, активное общение было в период развития саморегулируемых организаций (СРО). В тот момент я представлял интересы правительства России, и нам удалось в диалоге с профессиональным сообществом выстроить четкую модель взаимодействия, благодаря чему допуск через СРО стал подтверждением профессиональных компетенций, а создание компенсационного фонда укрепило

финансовые обязательства строительных компаний. Реестр специалистов тоже ведь представлялся «для красного словца», но в итоге оказался действенным фильтром, позволяющим отсеять недобросовестных подрядчиков. Поэтому правила постепенно выстраиваются, конечно, в условиях волатильности рынка, новых историй возможна коррекция.

— Несколько лет назад была острая дискуссия вокруг планов правительства Петербурга возложить на застройщиков обязанности по возведению социальной инфраструктуры. Эти обязанности воплощены в жизнь, как вы оцениваете активность бизнеса по строительству подобных объектов?

— Конечно, в сравнении с 2017 годом, когда в правила землепользования и застройки ввели эту норму, сегодня ситуация более спокойна. Девелоперы просто осознали необходимость жесткого подхода к строительству социальных объектов, так как возведение только жилой инфраструктуры грозило обрушить социальную сферу — город не успевал строить нужное количество школ и детских садов.



Центр города — это развитие общественных пространств и пешеходных зон. В целом важно формирование полноценной среды, которая будет полностью соответствовать требованиям горожан.



— Строительный сектор Петербурга в среднесрочной перспективе — какие основные вызовы вы видите и как их возможно решить?

— Ключевой вызов сегодня, то, над чем мы работаем уже сейчас, — подготовка изменений в Генеральный план Санкт-Петербурга, с расчетным периодом до 2030 года и с прогнозным — до 2050 года. Базой для изменений, помимо документов федерального уровня, станут стратегия социально-экономического развития Санкт-Петербурга, прогнозные ожидания, планы развития промышленного сектора и других сегментов экономики. Особое внимание, как уже говорил, уделим историческому центру города, на работу в котором есть серьезные ограничения.

Но однозначно, в том числе благодаря полицентричному развитию, будем развивать наукоемкие производства, генерировать рабочие места, запускать проекты, увеличивающие добавленную стоимость локальной продукции, синхронизировать сроки запуска проектов в рамках адресно-инвестиционной программы. Необходимо избавиться от всех долгостроев, свести к минимуму временной лаг в реализации проектов, начиная от старта и заканчивая запуском готового объекта в эксплуатацию. Важно комплексно, аргументированно и профессионально, причем с приглашением в межведомственную комиссию всех участников строительного рынка, выработать качественные документы, которые лягут в основу нового Генерального плана. Имея план действий, воплощать его — дело техники. ■

Санкт-Петербург

Екатерина Иванова

В ГОРОД ПРИШЕЛ НОВЫЙ «БИЗНЕС»

Один из ключевых сегментов жилой недвижимости трансформируется под влиянием рыночных историй



Рынок недвижимости Санкт-Петербурга под влиянием эскроу-реформы корректирует вектор развития. На смену неактуальной более модели строить «много и доступно» приходит установка строить «мало и дорого». Одни эксперты говорят, что это временно. Спрос на дорогое жилье сильно ограничен. Другие утверждают, что золотой век относительно доступного «приКАДья» позади. И в условиях воцарившегося проектного финансирования путевку в жизнь получают только проекты с высокой рентабельностью. Так или иначе рынок прирастает проектами бизнес-класса.

Сегмент с заделом

В первом полугодии текущего года рынок Петербурга пополнился на 173 тыс. кв. м жилья в сегментах бизнес- и премиум-класса. По данным международной консалтинговой

компании Colliers International, новое предложение сформировали девять проектов, а также корпуса в уже реализующихся комплексах.

В феврале 2019 года в Выборгском районе Петербурга началась реализация проекта «Светлана Парк» от компании Setl City. В том же месяце открылись продажи и у компании «ПСК» в ЖК Nobelius – доме бизнес-класса в Выборгском районе. В марте компания «Орион», входящая в ГК «Бронка Девелопмент», начала продажи в клубном доме Family Loft у метро «Чкаловская». В июне Группа ЛСР вывела в продажу первый дом в составе ЖК «Морская набережная», который расположен на намывных территориях Васильевского острова.

Выход новых проектов бизнес-класса продолжился и во втором полугодии. В июле холдинг «Аквилон Инвест» открыл продажи в новом жилом комплексе Promenade в Адмиралтейском районе. В июле еще один

проект вывела компания «ПСК» — жилой комплекс «Новый Невский» на Тележной улице. В августе компания «КВС» приступила к реализации нового жилого комплекса бизнес-класса «Б57» в Московском районе. А в октябре о старте продаж в новом проекте «Квартал Че» в том же Московском районе объявила Группа «Эталон».

Специалисты Colliers International подсчитали, что объем спроса в проектах бизнес- и премиум-класса по итогам первого полугодия 2019 года составил 213 тыс. кв. м, или 3,4 тыс. квартир, что в полтора раза больше, чем за тот же период прошлого года. Стимулом для роста продаж послужил большой объем новых проектов, выведенных на рынок в конце 2018 года, а также ажиотаж среди покупателей, вызванный прогнозами роста цен на жилье в связи с переходом застройщиков на проектное финансирование.

По мнению экспертов, переход на проектное финансирование и свя-



ИСТОЧНИК: DEPOSITPHOTOS.COM

занное с ним изменение рентабельности строительства ведет к структурным изменениям на рынке: с одной стороны, небольшие компании вынуждены уходить с рынка, с другой — продолжает формироваться пул девелоперов с собственными длинными и дешевыми деньгами или банковскими источниками финансирования.

Примечательно, что сегмент бизнес-класса начали осваивать даже те застройщики, которые ранее им не занимались. Работать частному девелоперу в экономклассе, не прибегая к содействию государственных программ, в новой системе финансирования становится затруднительно, приходится искать новые ниши — например, в сегментах жилья повышенной комфортности.

По данным аналитического центра ЦИАН, среди застройщиков лидируют Setl City, Bonava, Glorax, ЛСР, RVI. На топ-5 лидирующих компаний прихо-



Ольга Семенова-Тян-Шанская

Директор по маркетингу сегмента «Жилищное строительство, Россия» концерна ЮИТ

— Ключевой параметр для объектов бизнес-класса — локация. Чем выше класс недвижимости, тем большую роль играет то, где проекты размещены. Бизнес-класс — это прежде всего прекрасная транспортная доступность — центральные районы Санкт-Петербурга, набережные, большие улицы. Впрочем, именно здесь зачастую приходится сталкиваться с основными городскими проблемами, связанными с транспортом, и локации неодинаковые. Значение имеют и близость социальной инфраструктуры, супермаркетов, разнообразных объектов развлечений. Отдельная история, которой покупатели придают важное значение, — зеленые зоны и обеспеченность машино-местами. Именно в силу того, что размещение проектов бизнес-класса сильно привязано к центральным районам

дится около 30% от всех сделок в этом сегменте.

О том, что сегмент бизнес-класса продолжит развитие, говорят и сделки на земельном рынке. Девелоперы приобретают бывшие промышленные территории. Многие из таких локаций идеально подходят для проектов бизнес-класса, поскольку относятся к обжитым районам города с развитой транспортной и коммерческой инфраструктурой.

и парковка — одна из наиболее очевидных сложностей, то наличие собственного паркинга и достаточная обеспеченность машино-местами квартир — серьезный момент, который покупатели оценивают.

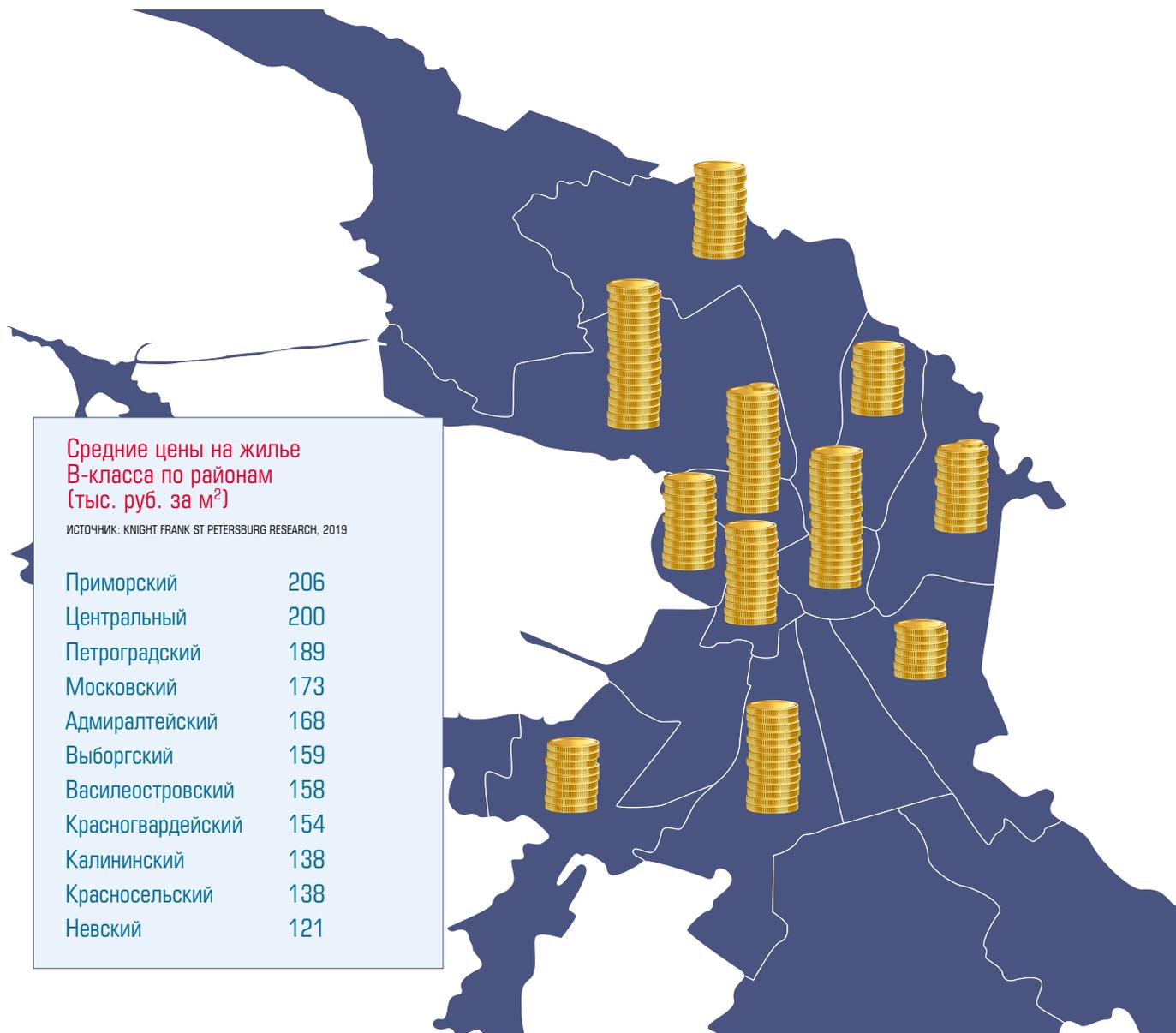
Отмечу, что для бизнес-класса характерны большие метражи, при этом должны быть представлены все типы квартир, в том числе и однокомнатные (но их метраж будет больше, чем в сегменте «комфорт» — более 40 кв. м). То есть очень просторные квартиры с большой, хорошей комнатой и объединенной кухней-гостиной — в тренде.

Подходящих под реализацию проектов земельных участков в центре города не очень много, думаю, уже в среднесрочном периоде появятся объекты бизнес-класса на периферии, за пределами привычной зоны. Если раньше все проекты появлялись в пределах зоны до Обводного канала, то сейчас уже всплывают точечные проекты — в районе Московского проспекта, в Приморском районе, на правом берегу Невы. Московский район, к слову, самый дорогой район вне центральных: прекрасная транспортная доступность, несколько станций метро, насыщенность супермаркетами, развлечениями — и эта зона очень перспективная. Также в тренде любимые многими Петроградская сторона и Васильевский остров. У нас есть несколько интересных проектов — «Fjord», «Чапаева, 16». В том числе и ранее осуществленный проект «Тапиола» тоже близок к бизнес-классу по своим характеристикам.

Так, в апреле текущего года стало известно, что компания ААГ застроит бывшую территорию завода «Буревестник» у моста Александра Невского. На участке появится жилой комплекс из восьми корпусов общей площадью 100 тыс. кв. м. Там же построят большой паркинг, детский сад и собственный парк. Проект будет реализован до 2022 года.

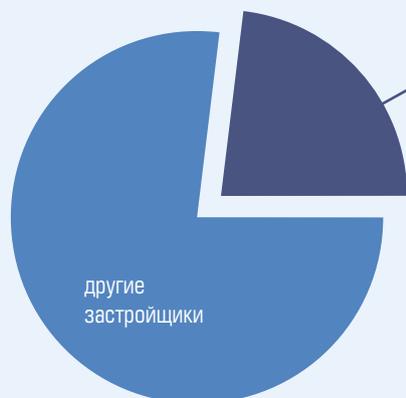
В июне компания LEGENDA купила у финского холдинга Fazer территорию

Стоимость жилья бизнес-класса в Петербурге



Застройщики-лидеры по объемам жилья бизнес-класса

ИСТОЧНИК: ЦИАН



Setl City
Bonava
Glorax Development
Группа ЛСР
Холдинг RBI

другие
застройщики

Доля проектов бизнес-класса в общем количестве новостроек Петербурга

ИСТОЧНИК: URBANUS.RU



192

проекта, формирующие
актуальную экспозицию

53

проекта
бизнес-класса

бывшего хлебозавода на 20-й линии Васильевского острова. Площадь участка — 0,64 га. По расчетам экспертов, на территории можно построить объект площадью не менее 12 тыс. кв. м. В июле покупателем территории завода им. Климova на Большом Сампсониевском проспекте стал московский застройщик «Пик». Примечательно, что до сих пор этот один из крупнейших федеральных игроков не строил в Петербурге жилье бизнес-класса. В августе Glorax Development приобрела активы ОАО «Российские железные дороги» на Лиговском проспекте. Компания уже реализует в этом районе проект бизнес-класса Ligovsky City.

По прогнозам Colliers International, к концу года новые проекты могут выходить на рынок с ценами на 3–5% выше, чем аналогичные жилые комплексы, реализующиеся по «старым» правилам. Резкое повышение стоимости будет ограничено влиянием рыночной конъюнктуры. В проектах премиум-класса, вследствие вымывания предложения, рост цен будет проходить динамичнее, чем в проектах бизнес-класса, где из-за насыщенности рынка девелоперам гораздо сложнее поддерживать интерес покупателя, особенно если проект реализуется в несколько очередей.

Массовость рождает вариации

Конкуренция в сегменте бизнес-класса растет, объекты обладают разными качественными характеристиками. Внутри сегмента уже можно выделить проекты «бизнес-лайт» — на стыке комфорт- и бизнес-классов, и «бизнес-плюс», тяготеющий к жилью премиум-класса.

Другая тенденция — расширение географии проектов. Традиционными локациями для бизнес-класса в Петербурге были и остаются Петроградский (в частности Петровский остров), Адмиралтейский, Василеостровский и Центральный районы. Однако сейчас происходит постепенное смещение географии строительства бизнес-класса в Московский, Выборгский и Приморский районы.

Свой взгляд на географию проектов бизнес-класса предлагают и аналитики Urbanus.ru. По их мнению,



Ирина Соловьева

Директор по продажам
«Эталон ЛенСпецСМУ»
(входит в Группу «Эталон»)

— Существуют определенные параметры, которые отличают дома бизнес-класса от класса комфорт. Во-первых, это локация объекта. Дома бизнес-класса традиционно возводятся в историческом центре города. На сегодняшний день наиболее популярным месторасположением жилых комплексов класса бизнес мы бы назвали Петроградский район. Во-вторых, дома этого сег-

мента отличаются своей архитектурой: к разработке архитектурной концепции застройщики традиционно привлекают известные мастерские, у которых достаточно непростая задача — не только вписать жилой комплекс в существующую застройку, но и придумать для него яркое и интересное архитектурное решение. Также особое внимание застройщики уделяют планировочным решениям: высокие потолки — минимум три метра, в каждой спальне есть отдельная ванная комната. Ширина лоджий в квартирах бизнес-класса достигает 1,5 м. В квартирах на верхних этажах все чаще проектируются террасы. Кроме того, к особенностям, которые отличают дома бизнес-класса от класса комфорт, можно отнести относительно новый тренд на рынке недвижимости — это использование «зеленых» технологий строительства. Это не только экологичные материалы, но и принципы естественного освещения, теплосберегающие вентилируемые фасады, эффективные системы вентиляции, современные инженерные решения.



Николай Гражданкин

Начальник отдела продаж
«Отделстрой»

— Спрос на объекты бизнес-класса остается стабильным и подстегивается высокими темпами строительства. Недаром ведь считается, что бизнес-класс начинает хорошо реа-

лизываться, когда уже построено пять-шесть этажей и выше.

Из требований покупателей — обязательно наличие закрытого двора, желательно еще и свободного от машин, с благоустройством и ландшафтным дизайном. Также важны обеспеченность местами в паркингах, небольшое количество квартир на этаже, отсутствие студий. Важен внешний вид дома внутри и снаружи, использование премиальных материалов в отделке фасада и парадных холлов. Покупатели подробно интересуются техническими характеристиками: размерами окон, высотой окон от пола, объемом электрической мощности, наличием фильтров для воды, систем кондиционирования и пр. В классе комфорт мы не замечали такого интереса к технической составляющей.



Светлана Московченко

Руководитель отдела исследований
Knight Frank St. Petersburg

— Основной тенденцией на рынке жилья в целом и В-класса в частности остается переход от долевого строительства к эскроу-счетам. Этот процесс определяет основные направления, в которых будет развиваться рынок. Так, девелоперы, которые будут не способны соответствовать новым требованиям, покинут рынок. Ожидается усиление монополизации строительного рынка. Объемы вводимого жилья будут снижаться. Повышение себестоимости строительства приведет к росту цен.



Петр Буслв

Руководитель группы маркетинга
компании «ЦДС»

— В предыдущие годы жилые комплексы данной ценовой категории строились в основном в Петроградском и Василеостровском районах.

Но сейчас география проектов расширяется, растет спрос на новые локации, например такие, как Черная речка.

Одна из основных тенденций в бизнес-классе сегодня — уменьшение площади квартир. Крупные лоты практически не востребованы. Также все большее значение приобретают современные, продуманные планировочные решения, в частности, наличие в квартире просторной кухни-гостиной, мастер-спальни со своей ванной комнатой, множества мест для хранения, грамотное разделение зон в квартире. Кроме того, в этом сегменте востребованы высокотехнологичные опции, такие как система «умный дом», станции подзарядки для электромобилей и т. д.

щения дизайнерских идей, но при этом не требует таких серьезных вложений, как квартиры без отделки. По данным Glorax Development, сегодня на рынке новостроек Петербурга доля квартир с предчистовой отделкой составляет около 20%, причем большинство из них предлагается именно в объектах бизнес-класса.

Меняется подход к квартирографии новостроек бизнес-класса — средняя площадь квартир стала меньше. Если раньше однокомнатные квартиры площадью 60 кв. м, двухкомнатные — 80–90 кв. м не были редкостью, то сейчас это исключение из правил. По данным экспертов Glorax Development, сегодня в классическом проекте бизнес-класса больше всего однокомнатных квартир и студий (40%), примерно 35% приходится на двухкомнатные и 25% на трехкомнатные квартиры. Многокомнатные квартиры становятся штучным предложением, при этом многие девелоперы предлагают возможность объединения нескольких квартир в пределах одной секции.

«Предпочтения клиентов меняются, и сегодня можно выделить несколько основных тенденций. Так, за последние два года доля квартир с чистовой отделкой составила 40% от общего объема сделок. Возможность захватить сразу после получения ключей и не заниматься ремонтом самостоятельно оказалась привлекательной для многих покупателей, — говорит руководитель Центра элитных проектов «Петербургской Недвижимости» **Андрей Петров**. — Еще одна интересная тенденция в сегменте жилья бизнес-класса — растущая популярность Выборгского района, который стал новой престижной локацией. В 2018 году на него пришлось 32% купленных у нас квартир, а в 2019 году — уже 50%».

Вслед за столицей

Все упомянутые тренды: увеличение количества проектов, миграция формата в новые локации, расслоение сегмента, рост популярности отделки, уменьшение средней площади квартир — в сегменте столичных новостроек бизнес-класса эксперты фиксировали уже пару лет назад.

основным ареалом для бизнес-класса в Петербурге остается территория между северным берегом Большой Невки и южным берегом Обводного канала. В указанных границах расположено 40 жилых комплексов. Еще восемь площадок находится в полосе вдоль Московского проспекта и Пулковского шоссе. Самые удаленные от центра проекты — это ЖК «Русские сезоны» (RBI) в Сестрорецке, ЖК «Наутилус» («КВС») на Матисовом канале и ЖК Bau Haus (Bau City Development) у станции метро «Купчино».

По данным отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, в первом полугодии текущего года лидерами по объему предложения бизнес-класса стали Выборгский, Петроградский и Московский районы, их общая доля составляет 57% от суммарной площади жилья В-класса.

Аналитики компании Glorax Development говорят еще о двух тенденциях в новостройках этой категории недвижимости. В сегменте растет популярность предчистовой отделки. Этот вариант дает простор для вопло-

В столице число проектов в бизнес-классе сегодня значительно больше емкости рынка, говорят эксперты. В последние годы на рынок вышло много новых проектов, в том числе масштабных, по редевелопменту бывших промышленных территорий. Объем предложения в бизнес-классе, по данным Knight Frank, с начала 2014 года удвоился — с 0,8 до 1,6 млн кв. м (95 жилых комплексов в пределах старой Москвы), на бизнес-класс приходится почти половина всего предложения новостроек.

«За последние два года на новостройки бизнес-класса в Петербурге пришлось около 12% от числа сделок и около 18% от суммы выручки девелоперов. Это меньше, чем аналогичный показатель в Москве, — говорит руководитель аналитического центра ЦИАН **Алексей Попов**. — В столице на проекты бизнес-класса приходится около 30% в абсолютном выражении и почти 40% в денежном выражении. Граница между бизнес-классом и элитным жильем в последние годы становится все более размытой».

Движение «За честный «бизнес»

Московские эксперты отмечают, что в столице девелоперы слишком активно ориентировались на бизнес-лайт, пытались сделать этот сегмент более доступным, и среди покупателей, ориентированных на классический бизнес-класс, многие продукты уже успели себя дискредитировать.

Что считать классическим бизнес-классом — хороший вопрос. «Для проектов бизнес-класса существует всего три обязательных требования: привлекательная локация, обеспеченность машино-местами (с минимальным коэффициентом 0,7–0,8 парковочных мест на количество квартир), а также закрытая, безопасная территория. Все остальное опционально и зависит от видения застройщика», — считает руководитель группы маркетинга компании «ЦДС» **Петр Буслов**.

По мнению **Веры Сережиной**, директора управления стратегического маркетинга Группы RBI (входят компании RBI и «Северный город»), очень многое зависит от места. «На этапе проектирования в каждый жилой комплекс закладываются



Анастасия Иващенко

Управляющий по строительным проектам инвестиционно-строительного холдинга ААГ

— Спрос на объекты бизнес-класса пока остается довольно высоким, хотя покупателей такого жилья

в Санкт-Петербурге немного. Чаще всего клиентами становятся те, кто уже имеет жилье и хочет совершить повторную покупку, получить больший комфорт и больше привилегий.

Ранее к бизнес-классу большей частью относили новостройки в центре города, сегодня география таких проектов расширяется.

При этом сформировался определенный набор критериев и требований к такому жилью. Бизнес-класс должен иметь качественное наполнение. Это обязательно подземный паркинг со спускающимся в него лифтом, просторные холлы, увеличенный проем окон, уникальная придомовая территория с продуманной инфраструктурой, небольшое количество квартир на этаже. А также новые технологии в сфере безопасности двора и дома.

характеристики, в дальнейшем определяющие его статус и принадлежность к тому или иному классу. И все зависит от места, которое диктует и целевую аудиторию, и возможные развилки по продукту. Что мы называем основными продуктовыми характеристиками: квартирография, соотношение количества квартир и машино-мест, отделочные материалы, инженерные системы и многое другое», — говорит она.

В Петербурге некоторые девелоперы осознанно дистанцируются от заполняющего рынок бизнес-лайта и в рекламных материалах свой продукт именуют «настоящим», «честным» бизнес-классом. «Бизнес-класс — не просто набор опций, сделал по списку и успокоился. Настоящий бизнес-класс — это недвижимость без компромиссов, в которой важно не столько сочетание опций и решений, сколько то, как эти опции и решения сочетаются друг с другом, — считает директор по маркетингу компании LEGENDA **Всеволод Глазунов**. — Жилье бизнес-класса должно обеспечивать покупателю возможность применить для своего комфорта современные интерьерные решения, расположить в ней системы управления климатом, освещением.



Юлия Паршина

Начальник департамента продаж «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад»

— Качество используемых материалов растет, многообразие решений и технологий расширяется. Некоторые фишки, обычно характерные для элитного сегмента, перенял бизнес. К примеру, закрытая территория, инновационные системы безопасности или авторская архитектура. Помимо тренда на функциональность самих квартир, для покупателя важна среда проекта.



Анжелика Альшаева

Генеральный директор агентства недвижимости ГК «КВС»

— Для покупателя квартир в бизнес-классе важны детали, которые создают комфорт, эстетику и эксклюзивность: качество строительства и материалов, наличие паркинга и кладовых, как оборудованы детские площадки, закрыта ли территория двора и т. д.

Бизнес-класс — это, конечно, небольшое количество квартир в доме и на этаже, более высокие потолки и более современные инженерные решения, такие как коллекторная разводка отопления, сберегающие окна. Класс энергоэффективности всех наших проектов бизнес-класса — А (очень высокий), а это напрямую влияет на микроклимат в доме, снижает коммунальные платежи.

Покупателям бизнес-класса нужно предложить более интересные, индивидуальные планировочные решения, редкие нетиповые форматы квартир, которые подчеркивали бы положение владельца. В наших объектах это квартиры с террасами, витражным остеклением или увеличенными окнами, окном в ванной комнате или в рабочей зоне на кухне, большими кухнями-гостиными, отдельным санузлом в спальне.



Надежда Зотова

Директор по маркетингу и рекламе строительно-инвестиционного холдинга «Аквилон Инвест»

— Покупатели жилья в сегменте «бизнес» и выше, как правило, хорошо подкованы в вопросах современных технологий строительства, экодевелопмента и цифровых ноу-хау для дома. Поэтому они предъявляют соответствующие требования при выборе нового жилья. Какой

будет инженерная начинка проекта, каждый девелопер решает сам.

Интересная тенденция для бизнес-класса — это увеличение спроса на квартиры с отделкой. Раньше это было характерно скорее для проектов масс-маркета, а в бизнесе покупатели предпочитали предчистовую отделку, чтобы воплотить интерьер по индивидуальному дизайну. Сейчас покупатель квартиры бизнес-класса ценит свое время и все чаще делает выбор в пользу готового продукта.

С повышением класса комфортности растут требования покупателя к качеству жилой среды, и ее границы выходят далеко за пределы самой квартиры. В числе обязательных ожиданий — наличие подземного паркинга с возможностью спуска на лифте, дизайнерская отделка в холлах, закрытые дворы и качественное благоустройство с ландшафтным дизайном, эксклюзивные лоты с террасами и видовыми характеристиками.

Если девелопер не подумал об этом при проектировании, в дальнейшем владельцу будет сложно приспособить непродуманные решения к своим ожиданиям».

Чаще всего бизнес-лайт реализуют в принципиально новых для этого сегмента локациях. Надо сказать, что появление там таких проектов нередко влечет за собой мощный «реновационный» эффект для территории в целом. Особенно если рядом возводится не один, а сразу несколько жилых комплексов.

«Требования к продукту не стоят на месте, также как и не стоит на месте отношение жителей к тем или иным локациям, — рассуждает Вера Серезина. — Например, на момент возведения наш «Дом у Московского Time» находился практически в промышленной зоне, недалеко от Обводного канала. Уже спустя несколько лет эта локация существенно изменилась в лучшую сторону. Благоустройство и развитие инфраструктуры преобразили квартал».

Характерный пример конгломерации проектов — набережная Черной речки, где самым масштабным проектом является редевелопмент бывшей территории абразивного завода «Ильич», который реализует «ЦДС». В 2016 году Setl City ввел в данной локации в эксплуатацию ЖК Riverside, а в настоящее время по соседству Группа ЛСР ведет строительство жилого комплекса Riviere Noire.

Не менее интересно развивается и участок от Выборгской набережной до Большого Сампсониевского проспекта. Строительство двух проектов бизнес-класса — ЖК «Притяжение» (Setl City) и ЖК «Новый Лесскер» («Отделстрой») — и близкая перспектива редевелопмента компанией «ПИК» территории завода им. Климова позволяют говорить об улучшении в будущем характеристик этой территории в целом.

По данным экспертов Colliers International, реализация проектов высокого класса «подтягивает» ценник в таких локациях. Так, в Выборгском районе средняя стоимость квадратного метра в проектах бизнес-класса за год выросла на 10% и составила в итоге 143,5 тыс. руб. за кв. м. ■

Санкт-Петербург

ХII Петербургский
Международный
Инновационный
Форум



XII St. Petersburg
International
Innovation
Forum



СТРАНА ПАРТНЕР
ЯПОНИЯ



КОМИТЕТ
ПО ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКЕ,
ИННОВАЦИЯМ И ТОРГОВЛЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

СИНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

SYNERGY ECONOMY

13-15 НОЯБРЯ 2019
NOVEMBER



6+

реклама

Место проведения: КВЦ «ЭКСПОФОРУМ», Петербургское шоссе 64/1
Location: Expoforum, St. Petersburg, Peterburgskoye sh. 64/1

Партнеры
Partners



ФОНД ИНФРАСТРУКТУРНЫХ
И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ
ПРОГРАММ
Группа РОСНАНО



РОССИЙСКИЙ
ПРОМЫШЛЕННИК
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ФОРУМ



SPBINNO.RU

Дмитрий Глумсков

ПОД РАСКРЫТЫМ ЗОНТОМ

В центре Гатчины реализуется масштабный проект промышленного реновации.

Авторы идеи уверены в том, что создадут в городе центр культурного и образовательного притяжения

ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА



Игорь Дю уверен в успешности проекта

На проходной производственного комплекса в самом центре Гатчины красуется скромная табличка — «Гатчинский молочный завод». Самого завода уже нет, но табличку пока оставили. По цехам можно водить экскурсии любителей «советского промышленного периода» — некоторые виды консервированного ныне оборудования были запущены еще 50–60 лет назад. «А вот линия автоматической упаковки молочной продукции, произведена в США, привезли в начале 90-х из Европы, в то время это было очень круто», — с гордостью рассказывают мне детали исторического прошлого бывшие сотрудники завода.

В ожидании славного будущего производственные цеха уже несколько лет простаивают. Лет десять назад генеральный директор Гатчинского молочного завода **Игорь Дю** построил на окраине Гатчины молочное производство, получившее название «Галактика», перевел туда весь кол-

лектив и даже не стал брать станки с бывшего завода — новая промышленная площадка оборудована современными технологическими линиями. И в «золотом» центре одного из крупнейших городов Ленинградской области (завод вплотную граничит с Гатчинским парком) оказалась свободной территория в 0,7 га, которую можно приспособить под исполнение самых разнообразных желаний. Желание у идеолога проекта «Молзавод» Игоря Дю оказалось одно: создать на территории бывшего завода культурно-образовательное общественное пространство.

Взглянуть по-новому

Листы с презентацией проекта развешены в одном из бывших цехов молзавода. Красивые картинки резко контрастируют с суровой производственной реальностью, глядя на которую не верится, что уже через два-три года (а по оптимистичным прогнозам

авторов проекта — даже раньше) здесь вместо угрюмых цехов появятся светлые, просторные пространства, наполненные жизнью. Какой станет эта жизнь — как раз сейчас и обсуждается на всех возможных уровнях: Игорь Дю с единомышленниками собирают мнения о том, что может появиться на «Молзаводе», и среди горожан, и среди экспертного сообщества, и среди членов правительства Ленинградской области.

«Первое, что приходит в голову, — отказаться от идеи общественного пространства и просто сделать здесь очередной бизнес-центр. Или снести цеха, благо, что они не являются памятниками, и построить жилой квартал», — честно откликаюсь я на предложение Игоря представить собственное видение того, как может развиваться территория. «Самая популярная идея, мне за эти годы доводилось ее выслушивать не раз», — отвечает он. Были и обращения к собственникам территории со стороны девелоперов, реализующих проекты в сфере жилой недвижимости: «Построим здесь высотное здание в 12 этажей». Конечно, подобные проекты изначально смущают — все же территория молзавода находится в охранной зоне из-за критической близости к памятникам федерального значения. И даже если девелоперам удалось бы подобный факт «обойти», то с Игорем Дю договориться все равно бы не удалось. «Я родился в Гатчине, живу здесь и совершенно не хочу оставлять после себя подобные «памятники», это не соответствует моим эмоциям. Уверен, что новый центр может быть монетизирован с помощью прикладных историй — мы уже обсуждали, что тут могут быть открыты разнообразные предприятия общественного питания,

есть планы по строительству капсульного отеля и т. д.», — объясняет Игорь Дю.

Модное словосочетание «Art & Science», «искусство и наука», стало ключевым обозначением для проекта «Молзавод». Идут ли наука и искусство параллельными дорогами или все же возможна коллаборация? Искусствовед Мария Туркина убеждена, что это совершенно позитивная история для подобного сотрудничества. «Современное искусство позволяет ученым по-новому взглянуть на предметы исследований, а художникам открывает безграничные горизонты для деятельности. В Гатчине большая научная институция, исторически очень сильные культурные компетенции, и проектом «Молзавод» мы привносим новое звучание», — объясняет она.

«За науку» в проекте «Молзавод» ожидаемо отвечает расположившийся в Гатчине Петербургский институт ядерной физики (ПИЯФ), структурное подразделение НИЦ «Курчатовский институт». Для института этот проект — возможность организовать обучающие программы, проводить различные курсы, да и просто — вести просветительскую деятельность, ведь, что таить, слово «атом» людей пугает. Соглашение, которое некоторое время назад было подписано между НИЦ «Курчатовский институт» — ПИЯФ и «Галактикой», предполагает разработку и внедрение учебной программы, организацию лекционной работы по популяризации научных достижений, участие в построении диалога между обществом, наукой и искусством через технико-художественные проекты. «Идея взаимодействия физиков и лириков не нова, достаточно вспомнить модные тенденции 60-х годов прошлого века, — говорит помощник директора НИЦ «Курчатовский институт» — ПИЯФ Игорь Баранов. — В институте есть различные модули образования, «Молзавод» поможет привлечь дополнительного игрока в виде искусства, который даст новые возможности для этой образовательной программы. Кроме того, важно, что ПИЯФ в целом оказывает качественное влияние на формирование и развитие качественной городской среды. Наши ученые часто работают за границей и, возвращаясь,



Территория бывшего молочного завода готова к масштабным изменениям

ФОТО ИГОРЬ БАКУСТИН

привносят в общественные пространства свое новое видение».

«Мы точно не хотим делать кальку с подобных общественных пространств, в Гатчине должна быть сформирована уникальная научно-просветительская и образовательная территория, работающая по лучшим мировым практикам, и даже лучше них. Скажу даже так: если мы, инициаторы проекта, увидим, что в самом идеальном варианте мы только повторим ту или иную историю, «Молзавода» просто не будет. Да, мы перфекционисты, в хорошем смысле этого слова, пусть зачастую и слышим про фантазии и несбыточные планы. Наш проект объединит в себе лучшие истории, связанные с наукой, культурой, социальными проектами и бизнесом. Как говорится, чтобы зонт работал, он должен быть открытым. Вот и мы хотим стать своеобразным зонтом для всех вовлеченных в науку и культуру людей», — объясняет Игорь Дю.

Достигнуть MVP

Аналогов центра Art & Science в полноценном формате в России нет, Гатчина готовится стать пилотным городом для внедрения подобного формата. Неслучайно проект вошел в топ-10 инициатив по развитию городского пространства, по оценке Агентства стратегических инициатив. Рецепт от Игоря Дю, как сделать проект на мировом уровне, весьма прост:

найти звездных партнеров такого же мирового уровня. Помимо НИЦ «Курчатовский институт» — ПИЯФ и правительства Ленинградской области, заинтересованность в проекте высказали Государственный Эрмитаж, Университет Сорбонны, компания TetraPak, агентство DairyNews.

— ■ —

В Гатчине должна быть сформирована уникальная научно-просветительская и образовательная территория, работающая по лучшим мировым практикам, и даже лучше них. Наш проект объединит в себе лучшие истории, связанные с наукой, культурой, социальными проектами и бизнесом.

— ■ —

Инициаторы «Молзавода» планируют в скором времени вместе с партнерами создать некоммерческий фонд, который и приступит к реализации проекта. Не исключено, что список учредителей фонда к тому моменту



РАБОТА СО СМЫСЛАМИ

Екатерина Шарма — генеральный директор Human Creative Capital — об общественных пространствах:

— Тема общественных пространств не является самой актуальной мировой урбанистической повесткой, сейчас мир занят скорее темами устойчивого развития; большинство развитых стран уже давно научились проектировать общественные пространства как с точки зрения формы, так и смысла. Самыми модными и заметными историями становятся либо мегапроекты, либо низовые инициативы. Россия — страна урбанистически модная, у нас есть и то, и другое, к примеру, парк «Зарядье» в Москве и бульвар «Белые цветы» в Казани.

Но, мне кажется, говоря о таких территориях, как «Молзавод», мы

говорим о реновации промышленной территории в сложившейся городской среде, должно ли там быть общественное пространство и какого типа — вопрос открытый. Конечно, это не модный тренд, а, скорее, вынужденная мера для собственников земли. На данный момент в Петербурге и России в целом идет интенсивный процесс редевелопмента и реновации промышленных зон, но я бы не назвала его ответственным девелопментом, когда новое функциональное назначение отвечает не только целям заказчика проекта, но и представляет ценность для города в целом и его будущего развития. Иногда собственники производств склоняются к идее культурного, творческого кластера, но на практике она трансформируется в творческий бизнес-центр, по-настоящему интересных и работающих проектов мало.

На мой взгляд, основная проблема в том, что владельцы предприятий привыкли работать с продуктом (даже не услугой), который имеет конкретные свойства и параметры, спрос. Поэтому им в разы сложнее работать со смыслами — тем, что необходимо при создании полноценных органичных общественных пространств любой специфики — творческой, научной или смешанной. А команд для такой работы в нашей стране очень немного.

к примеру, предусматривает создание на «Молзаводе» так называемой народной школы — этот формат ныне очень популярен в странах Скандинавии. В одних и тех же классах в свободном режиме обучаются и взрослые, и дети. Общие культурные, социальные, научные программы, общение, обмен мнениями. Еще одно предложение — сделать популярные ныне квесты, с «ядерной» тематикой или рассказывающие про историю Гатчины. Появился и вариант использования массивных желтых танков, в которых прежде хранилось сырое молоко: студенты предложили разместить в них лаборатории чувств: зрения, обоняния, слуха и тактильных ощущений. Жизнь в «Молзаводе» призван привнести и другой проект, связанный с малоизвестным фактом, который гатчинцы тщательно оберегают от туристов: в Приоратском парке есть «чудо-поляна», на которой произрастают уникальные виды растений. Чудо-поляна 2.0 будет создана на «Молзаводе», чтобы в лабораторных условиях исследовать растения и рассказывать о них.

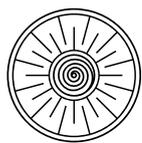
«Поступают предложения и по иным возможностям освоения пространства, например, предлагали возродить старую гатчинскую улицу. Пока варианта, чтобы сказать: «Ах, это суперидея, отмечаем все прочие, оставляем только ее», не было», — признает Игорь Дю. Но на темпы реализации проекта это не влияет. Первым шагом должно стать достижение уровня так называемого MVP — минимально жизнеспособного продукта, который позволяет приступить к практической реализации проекта. По сути, этим уровнем и станет утверждение концепции — и на «Молзаводе» начнут проходить выставки, концерты и киносеансы. «Мы хотим сделать город красивым и удобным, рассказать о нем, подобрав правильную форму подачи», — утверждают авторы проекта, — и готовы стать «центром центров». В Гатчине есть научный центр — НИЦ «Курчатовский институт» — ПИЯФ, культурный центр — Гатчинский дворец, а «Молзавод» намерен выступить модератором, на площадке которого пересекаются основные компетенции этого города.

пополнится и новыми знаковыми именами.

Точный размер требуемых инвестиций станет известен после того, как будет одобрена итоговая концепция освоения промышленного пространства. Концепция сейчас существует в формате общения между членами команды и получения рекомендаций от активистов — общественников. Из очевидных базовых историй — лекторий, помещения для выставок, коворкинг, творческие мастерские. Обсуждается идея по созданию «Кванториума», участники которого будут разрабатывать проекты на высокотехнологичном оборудовании, учиться работать в команде и применять полу-

ченные знания на практике. Также на «Молзаводе» будет создан — сурприз! — Центр молока. «Галактика» намерена делиться своими наработанными компетенциями, а также компетенциями своих партнеров в сфере пищевой промышленности с тем, чтобы больше рассказывать о молочных продуктах, презентовать экологические и промышленные инициативы.

Свои идеи предложили и студенты программы Art & Science Университета ИТМО. Во время практики они в течение нескольких недель проводили опросы в Гатчине, рассматривали различные варианты развития проекта, в том числе с учетом дислокации завода. Один из вариантов,



INCOGNITO

интеллектуальный клуб

Хотите незабываемый праздник?

Мы создаем мероприятия любого формата, отвечающие самым высоким требованиям. Интеллектуальные игры, квизы, квесты, творческие мастер-классы, спортивные события, дни рождения, детские праздники — вот далеко не полный перечень того, что мы готовы предложить Вам.



А если Вы хотите попробовать свои силы с лучшими игроками северной столицы — приходите к нам играть **в МАФИЮ каждую среду в 21:00!**



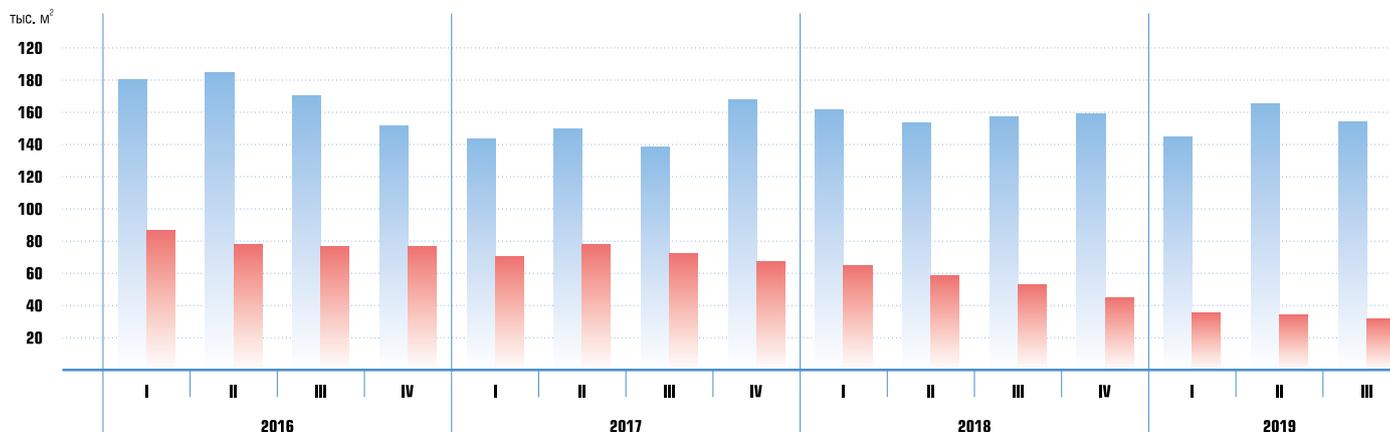
Заказ мероприятий и
регистрация на игры
<http://beincognito.ru>
8 800 250 37 77

* ИНКОГНИТО
Реклама
16+

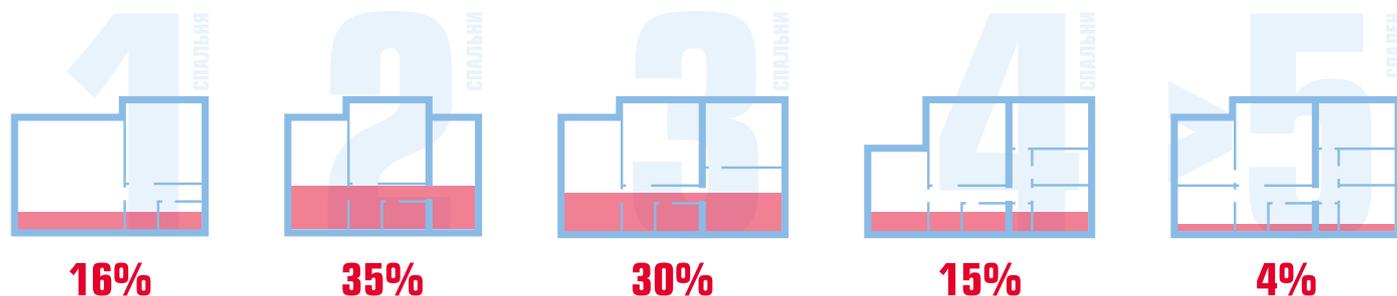
ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ: В СПОКОЙНОМ РУСЛЕ

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2019

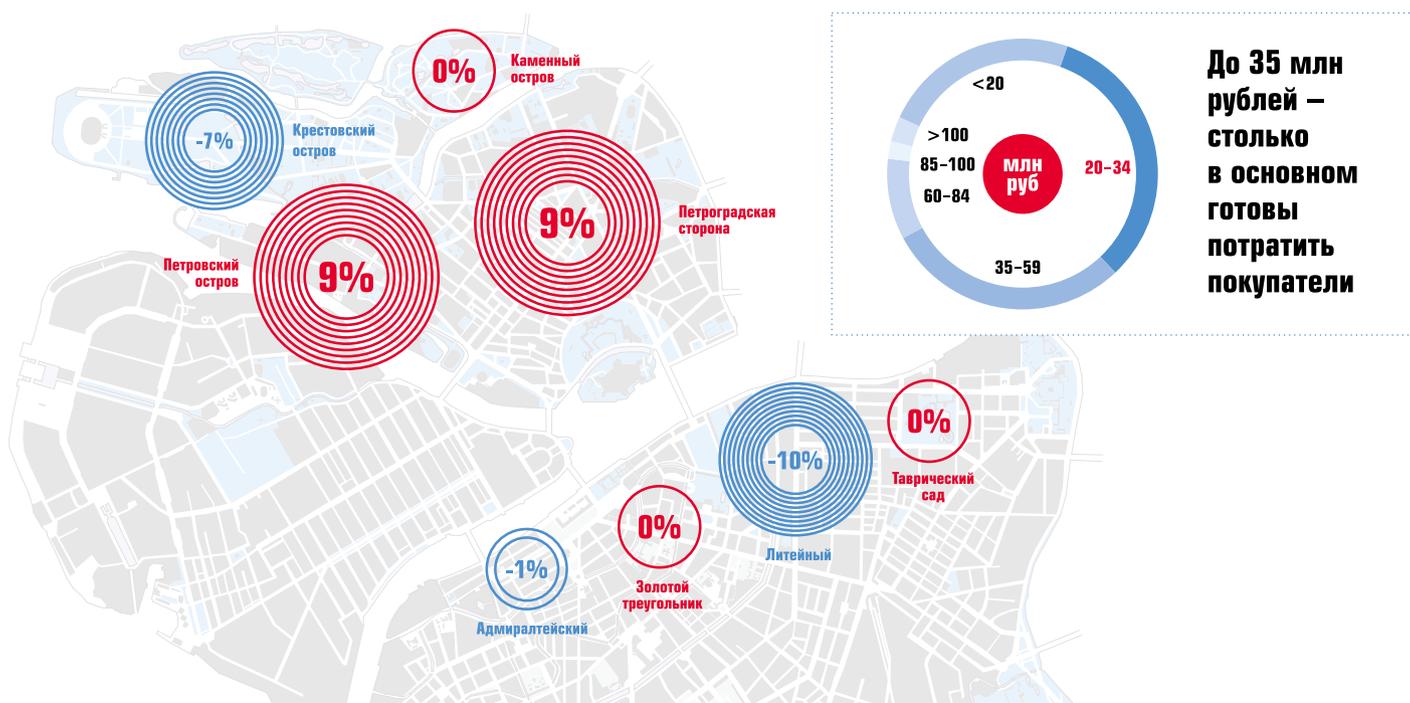
Доля предложения наиболее высококлассного жилья снижается



Квартиры с большим количеством спален непопулярны у покупателей



Предложение по проектам элитной недвижимости сместилось в сторону Петровского острова и Петроградской стороны



Курс на спокойствие



Леонид Рысев

Генеральный директор компании VipFlat

— Если обсуждать интересные тенденции, которые мы сейчас наблюдаем на рынке элитной недвижимости, то безусловный хит — приобретение квартир с ремонтом. Прежде считалось, что отделка для квартиры стоимостью от 20 млн рублей практически не нужна, все равно покупатель будет переделывать жилье под свои вкусы и интересы. По той же причине «не играла» история с добавленной стоимостью «за ремонт» к базовой цене квадрат-

ных метров на вторичном рынке. Не секрет, что взгляды на внутреннее убранство жилых помещений за минувшие 10–15 лет серьезно поменялись, ушли аляповатость и излишний пафос. Появились архитекторы и дизайнеры с современным интересным видением пространства, есть качественные материалы для отделки и интерьера. Соответственно, стали появляться предложения по элитным квартирам в варианте «въезжай и живи». И этот вариант пользуется большой популярностью. Действительно, ведь ремонт в квартире большого метража — это в лучшем случае несколько месяцев от момента заключения сделки до вселения: проектирование, ремонт, нужно еще контролировать ход строительства. Поэтому, понимая, сколько стоят ремонт и год жизни вне купленного жилья, покупатели готовы заплатить за квартиру с готовым ремонтом под ключ.

Еще одна тенденция — всем нужны прагматичные архитектурные решения. Квартиры более 200 кв. м тяжело продаются, так как даже три-четыре спальни можно легко вместить в меньший объем квартиры. Да и в целом элитное жилье — это ведь не только большие метражи. У нас есть интересные предложения, прежде всего в историческом центре, полностью готовые к жизни элитные квартиры, с прекрасными видовыми

характеристиками, площадью от 50 м. Да, такие квартиры зачастую покупают не для постоянного проживания, скорее, «чтобы были».

В последнее время укрепилась социальная история, что у вас может быть суперквартира, но если она расположена «не в том» доме или «не в той» локации, то она вообще ничего не стоит. Должна быть правильная квартира в правильном доме. В принципе, и прежде покупатели старались изучать список проживающих в доме, оценивали социальное окружение. Теперь это просто приобрело более явные очертания.

С точки зрения развития рынка элитной недвижимости нужно понимать, где мы находимся. Рынок типовых квартир в последние годы демонстрирует хороший рост: много проектов, интересные предложения, доступная ипотека. «Элитка» такими темпами роста похвастаться не может — наш сегмент сильно зависим от макроэкономических факторов, ситуации в бизнес-среде, политических рисков. Нужны позитивные решения, чтобы обеспечить рост. Вроде наступает неплохой период, мы наблюдаем рост запросов, если тенденция «на спокойствие» сохранится, то по итогам следующего года рынок элитной недвижимости покажет хороший прирост показателей.

В преддверии закона о долевом строительстве спрос немного вырос



Ефим Дубинкин

ПЕРВЫЕ ПРОГНОЗЫ

У представителей власти и финансового сектора проектное финансирование вопросов не вызывает, девелоперы в отношении реформы высказываются более сдержанно

По данным Минстроя РФ, переход на проектное финансирование не особо сказался на объемах ввода жилья. Более того, по словам министра строительства и ЖКХ РФ **Владимира Якушева**, по состоянию на 1 октября 2019 года в стране построено 48,9 млн кв. м жилья, что на 7,5% больше аналогичного периода 2018 года. «Это вполне прогнозируемо, поскольку часть объектов достраивают еще по старым правилам, — пояснил Владимир Якушев в рамках конференции по девелопменту жилой недвижимости, организованной в Санкт-Петербурге Сбербанком. — Но сейчас и застройщики, и банки приспособляются к новым условиям. Минстрой прогнозирует рост спроса на новое жилье, в том числе благодаря динамике ипотечного рынка. Ведущие банки уже снижают ставки, и по итогам 2019 года мы ожидаем, что результаты по выдаче ипотеки останутся на уровне прошлого года».

Кто готов?

Представители финансового сектора выражают уверенность: банки готовы играть по новым правилам, что вполне объяснимо, новые кредитные продукты (особенно для таких крупных заемщиков, как девелоперы) будут приносить свои дивиденды. «В настоящее время уже 94 банка уполномочены работать с застройщиками, — отмечает заместитель председателя правления Сбербанка **Ольга Полякова**. — 37 банков открыто заявили о том, что у них есть финансовые продукты и компетенции. При этом застройщики подают заявки в том числе и в региональные банки — в России уже подано более 2 тыс. заявок, открыто 17 тыс. эскроу-счетов, где сосредоточено около 50 млрд рублей».

Игроки рынка оптимизма власти и банков не разделяют. «Застройщики лишились былого «бесплатного» ресурса в виде денег дольщиков, что, несомненно, отразится на конечной стоимости их продукта, — констатирует руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens **Наталья Осетрова**. — Увеличение цены квадратного метра жилья неминуемо. С учетом издержек и кредитных обязательств при переходе на проектное финансирование, ежегодной инфляции и роста цен на стройматериалы стоимость «квадрата» может увеличиться в среднем на 15%».

«По мнению специалистов PWC, с учетом использованных допущений эффект влияния применения эскроу-счетов приводит к увеличению себестоимости на 3,0–3,8%, что соразмерно инфляционному приросту, — отмечает директор по инвестициям компании LEGENDA **Александра Болилая**. — При этом снижение рисков недостроя может привести к меньшей скидке на цены квартир на стадии строительства, предлагаемой застройщиками покупателям, в результате чего обоснованно ожидать, что рентабельность продаж застройщиков будет оставаться на прежнем уровне».

Впрочем, не все девелоперы считают, что нововведение Минстроя будет напрямую оказывать влияние на цены. «Конечно, для любого застройщика работа с эскроу-счетами — дополнительная финансовая нагрузка, — соглашается директор департамента недвижимости Группы ЦДС **Сергей Терентьев**. — Но цену квадратного метра при любой схеме реализации диктует рынок. Безусловно, застройщики будут закладывать в себестоимость строительства проценты по проектному финансированию, но это не всегда может конвертироваться в пря-

мое увеличение цены. В любом случае проектное финансирование позволяет застройщику строить и продавать объект в своем темпе, без необходимости предоставлять скидки на старте продаж или в периоды низкого спроса, например в летние месяцы».

Ставки по-крупному

В чем сходятся спикеры, так это в том, что проектное финансирование ударит прежде всего по мелким и средним строительным компаниям. «Через два-три года объемы строительства будут уменьшаться, — прогнозирует Владимир Якушев. — В зоне риска находятся средние и малые застройщики, работающие в регионах, особенно там, где маржа между себестоимостью и ценой продаж невысока».

Девелоперы подтверждают данный тренд. «При проектном финансировании банки предусматривают от 30% собственных вложений застройщиков от общего объема инвестиций в проект. Далеко не у всех компаний на рынке есть такой запас собственных средств, — говорит Наталья Осетрова. Однако, как считает Александра Болилая, сложности могут возникнуть у компаний любого размера: «Отрасль глобально недокапитализирована, а требования нового законодательства в целом тяжелы для участников рынка. У застройщиков в масс-маркете рентабельность на отдельно взятый проект недостаточна даже для страхования отраслевых рисков». В целом участники рынка уверены, что в итоге масштабной реформы на рынке останутся только профессиональные и добросовестные девелоперы. Хотя такой «бонус», как вытеснение мелких и средних застройщиков (в той или иной степени конкурентов), никто не отменяет. ■

Нам 20 лет

Одна подписка на два журнала!

ЭКСПЕРТ



ЭКСПЕРТ
СЕВЕРО-ЗАПАД

Общенациональный еженедельный деловой журнал «Эксперт» — единственный в России деловой еженедельник, глубоко и профессионально изучающий экономику, российский и международный бизнес, общественно-политические процессы, науку и инновации.

Подписной индекс	Подписная цена на 1 месяц	Подписная цена на 6 месяцев	Подписная цена на 12 месяцев
72550	678 руб.	4068 руб.	—
80367	—	—	7689 руб.

Михаил Горба*

КАК МЕДВЕДЬ ЧЕРЕЗ МАЛИННИК

Разговор с «Балкона эксперта» пойдет сегодня о самом дорогом — нашем здоровье, вернее, о том, как мы относимся к нему в теории и на практике. Решил коснуться этой темы в силу моей текущего профиля деятельности и практического опыта. Каждый из нас осведомлен о том, что «здоровье не купишь ни за какие деньги». Пожелание здоровья — безусловный фаворит во всех праздничных поздравлениях. Мы желаем, нам периодически напоминают, как это важно — быть здоровым. По-сибирски, до 100 лет. А что на практике? Что мы делаем для того, чтобы твердым шагом пройти как можно более длинную дистанцию жизненного пути? Вернее, чего не делаем, ставя знак равенства между возрастом и ресурсами нашего организма, осознанно или в силу легкомыслия молодости относя период разумных ограничений и углубленного внимания к своему здоровью на календарную «осень»?

Не формируем комплексную полноценную защиту организма от негативных воздействий внешней среды и интенсивного характера жизни, которые не назовешь благоприятными, особенно для жителей мегаполиса. А с возрастом они имеют накопительный эффект. Находим массу отговорок и объективных причин не заниматься своим здоровьем, прорываясь через все жизненные вредности напролом, как медведь через малинник, не обращая внимания на полученные при этом «ссадины» и «царапины» — поступающие сигналы об ухудшении общего состояния нашего организма и его внутренних органов. Глушим периодически возникающие атаки на наше здоровье «динамитом» — активным приемом различных лекарственных препаратов, порой сомнительного производства,

зачастую не утруждая себя походами к врачам и забывая о простых, проверенных веками методах защиты и восстановления. И, наконец, пропускаем момент, когда загорается красная лампочка на наших бортовых приборах.

Увы, порой мы намного трепетней относимся к содержанию личного автомобиля, нежели к заботе о своем самочувствии. Регулярно заправляем технику топливом, заливаем масла и жидкости, устраиваем техосмотры, производим профилактику, оставляя при этом аналогичные манипуляции с собственным организмом на потом.

Подойдем к данной проблеме с практической точки зрения. Здоровым быть не только здорово, но и выгодно. Когда человек сталкивается с резким ухудшением самочувствия вследствие тяжелого заболевания, это выбивает его из обычного ритма жизни на длительный срок. Создает риски потери работы, регулярных доходов, утраты контроля над бизнесом и другими негативными последствиями. На него обрушивается лавина расходов на сложные диагностические исследования, дорогостоящие операции, различные медицинские услуги, курсы лечения и последующую реабилитацию. Не говоря о низкой работоспособности у людей со слабым здоровьем, о случаях полной потери трудоспособности/инвалидности вследствие болезни.

Гораздо практичнее регулярно инвестировать разумные средства в свое здоровье, реализуя личные программы здорового образа жизни, с определенной периодичностью проходить плановые медицинские обследования и профилактические осмотры, поддерживать свой жизненный тонус и психоэмоциональный баланс. Заботиться о качественном сбалансированном питании, полноценном отдыхе



ФОТО: АРХИВ «ЭКСПЕРТ С-3»

и сне, вести активный образ жизни. Это своего рода регулярные и регулируемые нами самими страховые взносы. Отличным местом для проведения энергетической «подзарядки» и коррекции текущих проблем со здоровьем являются санаторно-курортные учреждения, использующие в своем арсенале уникальные природные факторы и эффективные физиотерапевтические методы укрепляющего воздействия на организм человека любого возраста.

Надо научиться правильно расставлять приоритеты, считая главным мерилем успеха состояние собственного здоровья и здоровья близких людей, стремиться к тому, чтобы и в старости не утратить своей дееспособности, ясности ума и сознания, быть для своих близких не обузой, а опорой и образцом для подражания. Вызывать гордость и уважение, но не сострадание и жалость. Не утратить способность и возможность жить полноценной жизнью, получая от нее радость и удовлетворение. Все это невозможно без постоянной и деятельной заботы о своем здоровье, инвестиции в которое — самые важные и определяющие наше будущее.

В завершение цитата на злобу дня от Дмитрия Писарева: «Все усилия благо разумного человека должны направляться не к тому, чтобы чинить и конопатить свой организм, как утлую и дырявую ладью, а к тому, чтобы устроить себе такой образ жизни, при котором организм как можно меньше приходил бы в расстроенное положение, а следовательно, как можно реже нуждался в починке».

* Председатель правления Ассоциации курортов Северо-Запада, генеральный директор ОАО «Санаторий «Сестрорецкий Курорт».

YIT

НОВООРОЛОВСКИЙ

Сладкий ноябрь

Соблазнись на новую квартиру
с отделкой!



от **3,3** млн руб.



703-44-44



spb.yit.ru

12+

**ДЕЛОВАЯ
ПЛОЩАДКА
СПбМКФ**

5 лет

**14-16
НОЯБРЯ '19**

**РОССИЙСКИЙ ЭТНОГРАФИЧЕСКИЙ МУЗЕЙ
ИНЖЕНЕРНАЯ УЛ. 4/1**

CULTURALFORUM.RU



МИНИСТЕРСТВО КУЛЬТУРЫ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

