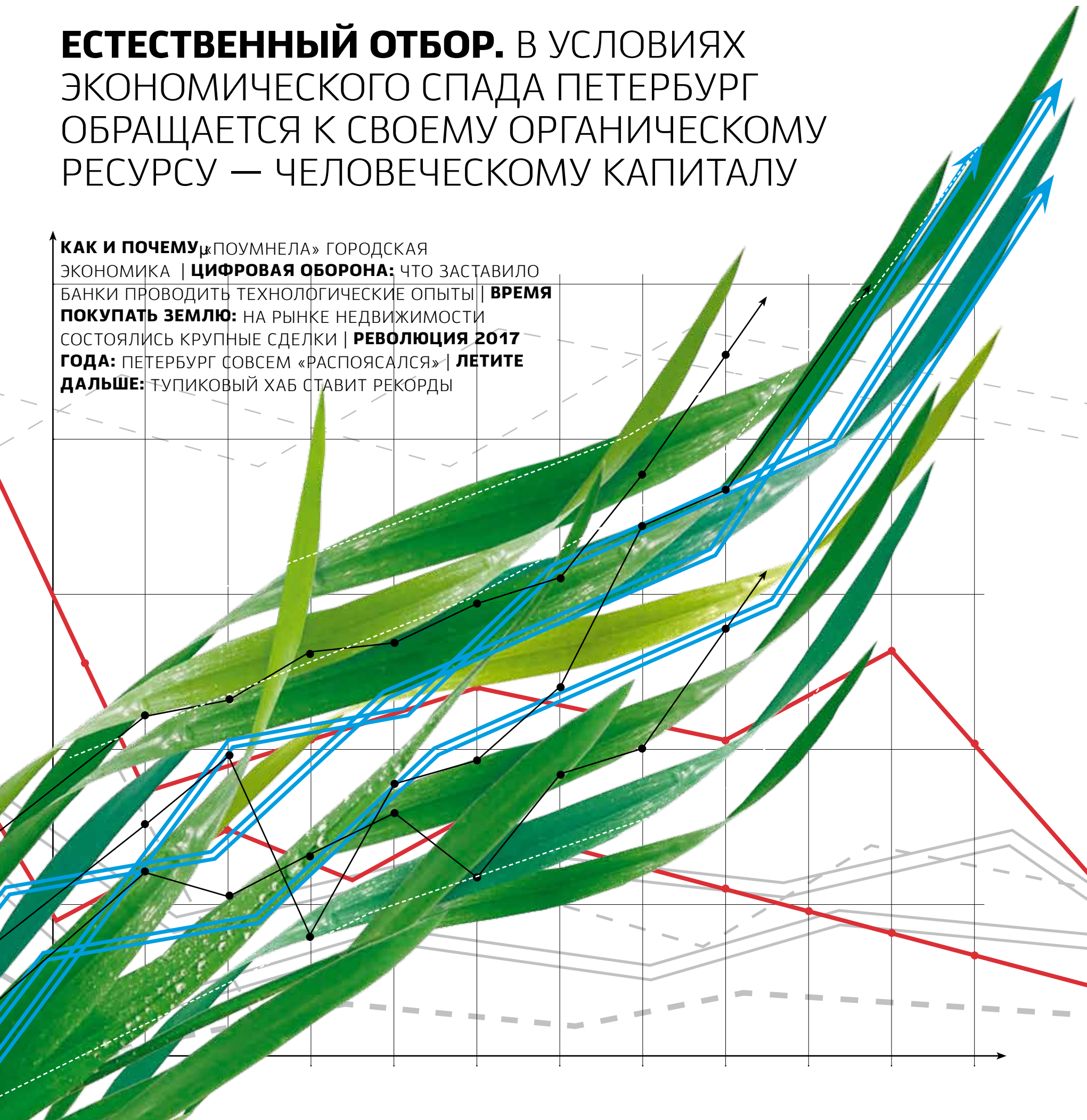


ЕСТЕСТВЕННЫЙ ОТБОР. В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА ПЕТЕРБУРГ ОБРАЩАЕТСЯ К СВОЕМУ ОРГАНИЧЕСКОМУ РЕСУРСУ — ЧЕЛОВЕЧЕСКОМУ КАПИТАЛУ

КАК И ПОЧЕМУ «ПОУМНЕЛА» ГОРОДСКАЯ ЭКОНОМИКА | **ЦИФРОВАЯ ОБОРОНА:** ЧТО ЗАСТАВИЛО БАНКИ ПРОВОДИТЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ОПЫТЫ | **ВРЕМЯ ПОКУПАТЬ ЗЕМЛЮ:** НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ СОСТОЯЛИСЬ КРУПНЫЕ СДЕЛКИ | **РЕВОЛЮЦИЯ 2017 ГОДА:** ПЕТЕРБУРГ СОВСЕМ «РАСПОЯСАЛСЯ» | **ЛЕТИТЕ ДАЛЬШЕ:** ТУПИКОВЫЙ ХАБ СТАВИТ РЕКОРДЫ



Новые кварталы для жизни





ЕЛЕНА КРОМ,
ШЕФ-РЕДАКТОР РБК ПЕТЕРБУРГ

СРЕДНИЙ КЛАСС И ЕГО СОПРОТИВЛЕНИЕ

Увеличение числа бедных в России было важным трендом уходящего года, отмеченным и Всемирным банком и Росстатом. И поэтому нервом городской экономики — по крайней мере, в Петербурге — стало сопротивление среднего класса ухудшению жизненных условий. Попытки сохранить качество жизни при падающих доходах предопределили и длинные очереди в петербургские музеи — важную примету года, и победное шествие пекарен (где не очень дорого, но атмосферно), и популярность публичных пространств — Новой Голландии, Голицына Лофта и других, и высокую, в сравнении с остальной Россией, долю пациентов частной медицины. Все знают, что частный врач — нередко тот же человек, что в другие часы принимает в районной поликлинике. Но в частном заведении не нахамят и не заставят сидеть под дверью — привилегию не быть обруганным средний класс хочет за собой сохранить. Миссией городской экономики, во всем ее разнообразии, становится поддержание беднеющего среднего класса слегка над ординаром — над уровнем квартиры в бетонном гетто, соевых сосисок на обед и телевизора на досуг. Многие маркетинговые и технологические решения, внедряемые сейчас, направлены именно на то, чтобы потребитель сохранил себя в прежнем социальном качестве — и позволил тем самым сохранить бизнесу. Компании, созданные городским средним классом, и их клиенты солидарны в своем сопротивлении обстоятельствам.

«РБК+ ПЕТЕРБУРГ» № 5 (9)
ДЕКАБРЬ 2017 – ЯНВАРЬ 2018 (16+)

Главный редактор: Елена Марковна Кром (Беляева)
ekromt@rbcs.ru

Генеральный директор ООО «БизнесПресс СПб»:
Евгений Зинин

Коммерческий директор: Ольга Атаева
oataeva@rbcs.ru

Директор по распространению: Юлия Танаисова
jtanaiss@rbcs.ru

Дизайн и верстка: Креативное маркетинговое агентство ONLY air welcome@onlyair.ru

Обложка: ONLY air

Корректор: Мария Аверченкова

Прием рекламы: Тел: (812) 670-1022, oataeva@rbcs.ru

Учредитель и издатель: ООО «БизнесПресс СПб»

Адрес редакции: 191187, Санкт-Петербург, ул. Чайковского, д. 17, БЦ «Литейный двор», Тел: (812) 670-1022

Партнер выпуска:

ООО «Астрософт», ПАО «Банк «Санкт-Петербург»,
ООО «Докландс Девелопмент», ООО «ПОЛИС-ГРУПП».
Реклама

Все товары и услуги, рекламируемые в журнале «РБК+ Петербург», имеют необходимые лицензии и сертификаты. Полное или частичное воспроизведение материалов, опубликованных в журнале «РБК+ Петербург», допускается только с разрешения редакции.

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях и сообщениях информационных агентств.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ТУ78-01827 от 26.02.2016 г. Выдано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Северо-Западному федеральному округу.

Отпечатано: ООО «ЛД-ПРИНТ», Санкт-Петербург, пос. Саперный, территория предприятия «Балтика», лит. «Ф».

Отправлено в печать 14.12.2017 / Дата выхода в свет — 18.12.2017

Тираж — 5 700 экз.

НА КРУГИ СВОЯ

В УСЛОВИЯХ СОКРАЩЕНИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ РЕНТЫ ПЕТЕРБУРГ ВОЗВРАЩАЕТСЯ К СВОИМ ЕСТЕСТВЕННЫМ ПРЕИМУЩЕСТВАМ. ЕЛЕНА КРОМ



ИЛЛЮСТРАЦИЯ: ONLY air

В период дорогой нефти Петербург, с точки зрения приоритетных направлений бизнеса, мало отличался от любых других регионов страны. Развивались материалоемкие проекты — в том числе велась масштабная стройка жилья «в полях», активно возводились бизнес-центры и торговые комплексы, а также объекты транспортной инфраструктуры, включая КАД, ЗСД и новый аэропорт. По структуре экспорта город был сырьевой провинцией: более 60% экспортируемой из Петербурга продукции в 2016 году составляли нефть и нефтепродукты, которые здесь почти не производятся (но статистика учитывает товары, идущие через Петербург транзитом из других регионов). Сейчас городской экономике пришлось обратиться к естественным преимуществам Петербурга, то есть опереться на человеческий капитал.

Как показала Премия РБК Петербург 2017, которой награждаются лидеры проектов, достигших наилучших качественных и количественных результатов, за последние годы

в городе смогла сформироваться экономика знаний. Это не индустрия 4.0, но бизнес, основанный на высоких квалификациях — светлых головах, умелых руках, предприимчивости и визионерстве горожан. В 2017 году финалистами и победителями Премии стали либо поставщики высокотехнологичных решений, либо компании, которые такие решения успешно используют. Гости церемонии награждения отмечали, что «Петербург — город умных людей, и это, наконец, отражается в структуре бизнеса».

ВСЕ ЛУЧШЕЕ — НА ЗДОРОВЬЕ

Лекарство от кризиса доверия — так определил значение Премии ее независимый наблюдатель, управляющий партнер Deloitte в Петербурге Шариф Галеев, награждая одного из победителей. «Недавний опрос на сайте РБК показал, что люди не доверяют ни СМИ, ни бизнесу, — отметил он. — И тому есть причины: обе эти группы слишком часто манипулируют аудиторией и клиентами. Но проект, в котором все мы сейчас участвуем, — это честная прозрачная премия тем компаниям, которые не манипулируют потребителями, и поэтому люди им доверяют — в том числе доверяют им свои жизни».

Действительно, список победителей этого года имеет характерный отраслевой «уклон» — большая часть лауреатов работает в индустрии здоровья. Это отражение и общемирового тренда ускоренного развития рынков life science — в здоровье, качество и продление жизни человека вкладываются колоссальные интеллектуальные и финансовые ресурсы — и естественной специализации Петербурга (как несырьевого региона) на сегментах экономики, требующих высокой компетентности предпринимателей и специалистов. Также успехи петербургской индустрии life science связаны с тем, что ее лидеры уделили приоритетное внимание технологиям.

СОВЕТСКОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ
НЕ УДАЛОСЬ
ПРОИЗВЕСТИ ГЕННО-
ИНЖЕНЕРНЫЙ
ИНСУЛИН, А У
«ГЕРОФАРМА»
ЭТО ПОЛУЧИЛОСЬ,
ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ



МАКСИМ МЕЙКСИН,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА ПО
ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКЕ
И ИННОВАЦИЯМ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА:

«Показательно, что большая часть финалистов и претендентов Премии РБК Петербург — это компании из интеллектеемких отраслей. Для Петербурга это становится хорошим трендом. В городе есть несколько компаний, которые могли бы составить достойную конкуренцию претендентам этого года, но не попали в список. Например, производитель робототехники — группа «Диаконт». Компания мало себя рекламирует, но уже сейчас строит цифровую фабрику в Италии и, находясь здесь, в Петербурге, экспортирует свои разработки в огромное количество стран, в том числе в США.

Не считая IT-индустрии и фармацевтики, в будущем году мы возлагаем большие надежды на компании из отраслей робототехники, цифровых радиоэлектронных приборов, энергомашиностроения и судостроения, особенно не классического, а сегментов отрасли, использующих новые технологичные материалы, композиты».

В категории «Предприниматель» премию получил генеральный директор компании «АВА-Петер» (сеть клиник под брендами «Скандинавия» и «АВА-Петер») Глеб Михайлик, который построил бизнес, привлекательный для пациентов и крупных инвесторов. В текущем году контрольный пакет «АВА-Петер» выкупила компания «Севергрупп», связанная с ПАО «Северсталь» Алексея Мордашова. Эксперты Премии отметили как значительную для несырьевого бизнеса сумму сделки (по их оценкам, это более \$100 млн), так и связанные с приходом стратегического инвестора перспективы развития сети — привлеченные инвестиции позволят построить несколько крупных лечебных объектов в Петербурге и за его пределами.

Ценность бизнеса Глеба Михайлика (в том числе финансовая) во многом обусловлена уверенными позициями клиник «АВА-Петер» на российском рынке вспомогательных репродуктивных технологий — они осуществляют порядка 6000 программ ЭКО в год, из них большая часть проводится для пациентов из других регионов страны. Это уже не инновационный, но по-прежнему высокотехнологичный вид медицинских услуг, опирающийся на квалифицированные человеческие ресурсы.



ФОТО: РБК Петербург

В Петербурге смогла сформироваться экономика знаний — бизнес, основанный на высоких квалификациях предпринимателей и специалистов. На снимке: основатель клиник «Скандинавия» и «АВА-Петер» Глеб Михайлик (в центре)

Еще один лауреат Премии, представляющий передний край медицины, — председатель правления Медицинского института имени Березина Сергея (МИБС) Аркадий Столпнер. Он получил премию в категории «Выбор бизнеса», собрав больше всего голосов аудитории в бизнес-номинациях. За счет собственных средств Аркадий Столпнер открыл в Петербурге первый в России клинический центр протонно-лучевой терапии для лечения онкологических заболеваний. Инвестиции в Центр протонной терапии МИБС составили 7,5 млрд руб., окупятся они не скоро — примерно через 17 лет. Социальную направленность этого и других бизнес-проектов Премии РБК Петербург эксперты особо отметили как «примету времени».

Глава группы компаний «Герофарм» Петр Родионов получил премию в категории «Инвестор» за создание высокотехнологического производства стратегической важности — компания запустила первую очередь завода в Пушкине по производству инсулина, его аналогов и фармацевтических субстанций для оригинальных препаратов «Герофарма». Этот пример опровергает распространенное мнение о том, что российская фармацевтика способна только на производство дженериков — копий давно создан-

**ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЕТЬ
ЛАБОРАТОРНЫХ ЦЕНТРОВ
«ХЕЛИКС», СОЗДАННАЯ
В ПЕТЕРБУРГЕ,
ОТКРЫВАЕТ ПО 100
РОЗНИЧНЫХ ТОЧЕК
И УВЕЛИЧИВАЕТ ОБОРОТ
НА 40% ЕЖЕГОДНО**

ных на Западе лекарств. «Советская промышленность так и не смогла произвести генно-инженерный инсулин, хотя многие пытались, а у Петра Родионова это получилось», — подчеркнул основатель ВIOCAD Дмитрий Морозов, поздравляя лауреата премии. Мощностъ линии, открытой в Пушкине, позволяет полностью обеспечить потребность жителей России в инсулине, а открытие второй очереди, запланированное на 2018 год, обес-



**СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ РОССИЙСКИХ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ**

ПРЕЗИДЕНТ ГК «МАРВЕЛ»

СЕРГЕЙ ГИРДИН:

«Сильные стороны лауреатов петербургской Премии — это сильные стороны российских предпринимателей: изобретательность, ум, готовность идти на риск, системность и желание развиваться каждый день, совершенствовать свой бизнес, в том числе с помощью высоких технологий. Мы каждый день имеем дело с инновациями и как никто понимаем, насколько трудно их внедрять и продвигать.

Практически все номинанты создали высокотехнологичный бизнес, построенный на инновациях, высоком уровне сервиса и постоянном самосовершенствовании, что меня, как представителя рынка IT, не может не привлекать. Это лишний раз демонстрирует важную роль, которую высокие технологии играют в нашей жизни.

Среди победителей я бы выделил основателя клиник «Скандинавия» Глеба Михайлика. В последние годы на петербургском рынке не так много действительно крупных сделок M&A, и продажа сети «Скандинавия» структурам Алексея Мордашова, которая оценивается в 100 млн долларов, впечатляет. Впечатляет и подход Михайлика к строительству бизнеса — он долгие годы создавал действительно качественный бизнес, его история — это настоящая история успеха».

Время совместных решений



*Надежные партнерские
отношения для будущих побед*



ВТБ

Мир без преград

8 (800) 200-77-99
звонок по России бесплатный
www.vtb.ru

Банк ВТБ (ПАО). Генеральная лицензия Банка России № 1000

ПРОЕКТ «ФАБРИКИ БУДУЩЕГО» АЛЕКСЕЯ БОРОВКОВА (НА ФОТО) ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ «СПЛАВ» ЦИФРОВЫХ РЕШЕНИЙ, МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ И ПРОГНОЗОВ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПАНИЙ НА БЛИЖАЙШИЕ 50 ЛЕТ



ФОТО: РБК Петербург

печит предприятию и экспортные возможности.

ПРОВОДНИКИ «ЦИФРЫ»

Победителем в категории «Менеджер» стал генеральный директор Лабораторной службы «Хеликс» Юрий Андрейчук, награжденный за лидерство на рынке франчайзинга и активные инновации. Федеральная сеть лабораторных центров, созданная в Петербурге, второй год подряд возглавила рейтинг Forbes «Топ-25 самых выгодных франшиз в России». Компания открывает по 100 розничных точек и увеличивает оборот на 40% ежегодно, что, по мнению экспертов, связано не только с менеджерскими компетенциями Юрия Андрейчука, но и с его визионерской позицией в технологической области — «Хеликс» стал одним из пионеров цифровизации отечественной медицины и сейчас способствует развитию телемедицины в российском здравоохранении.

Несмотря на снижение платежеспособного спроса, в следующем году петербургская индустрия здоровья рассчитывает на продолжение количественного роста и технологического развития: будут открыты новые производственные площадки, исследовательские центры и клиники. «Бум частной медицины еще впереди», — уверен Петр Родионов. Помимо фармацевтики, в числе наиболее динамичных петербургских отраслей он назвал диагностику: «Это наше смежное направление, и мы наблюдаем, как быстро оно развивается».

Среди номинантов, не получивших Премию, но вышедших в финал, была компания «Биовитрум» из названного Родионовым сегмента бизнеса — она занимается модернизацией патоморфологических лабораторий, поставляя им как оборудование и материалы, так и цифровые технологии, позволяющие повысить точность диагностических заключений.

МАРШ ПРОГРАММИСТОВ

Проект Премии подчеркнул заслуги петербургских инноваторов — предпринимателей, предложивших рынку эффективные технологии собственной разработки. В этой категории победил руководитель группы компаний CompMechLab Алексей Боровков — аудитория и эксперты высоко оценили его проект «Фабрики будущего», представляющий собой «сплав» цифровых решений, методических подходов и прогнозов развития российских промышленных компаний на ближайшие 50 лет. На церемонии награждения Алексей Боровков заинтриговал гостей сообщением о том, «что один из наших продуктов, надеюсь, вы скоро увидите на иннаугурации» (видимо, имея в виду проект разработки президентского автомобиля «Кортеж», в котором принял активное участие CompMechLab. — Ред.).

Победитель в категории «Стартап-лидер» — основатель компании 4xxi Евгений Смирнов — также занимается синтезическим бизнесом по разработке высокотехнологичных решений и организационной поддержке в их применении. Компания 4xxi — профессиональный startup-launcher, осуществляющая запуск бизнес-проектов в сфере FinTech, EdTech и MedTech. Социальный акцент присутствует и в ее деятельности — это одна из очень немногих компаний в мире, которая разрабатывает программное обеспечение для школ. В частности, 4xxi создала IT-платформу по заказу строящейся «умной» школы в Иркутске.

СОЛИДАРНОСТЬ ЕЩЕ ПРИГОДИТСЯ

В собственно социальной номинации (категория «Менеджер социальных проектов») победу одержали двое. Экспертный совет Премии РБК Петербург присудил ее ректору Европейского университета в Санкт-Петер-

бурге Николаю Вахтину, подчеркнув тем самым важность качественного образования для развития городской экономики. «Я не надел на церемонию белую рубашку, как положено номинанту, потому что у нас нет праздника: сегодня нам снова отказали в получении образовательной лицензии, а чуть раньше — предложили покинуть здание, в котором мы много лет работали», — сказал Николай Вахтин после получения награды. — Но все-таки я считаю, что мы ведем очень полезную для страны и города деятельность, увеличивая число хорошо образованных людей». «Если по каким-то причинам, которые я не понимаю, такая деятельность негодна власти — тем хуже для власти», — добавил он.

В то же время аудитория РБК (категория «Выбор аудитории») отдала наибольшее число голосов административному директору фонда AdVita Елене Грачевой, много лет принимающей эффективные решения по вовлечению людей в благотворительную деятельность. Общество чувствует свою уязвимость перед угрозами тяжелых болезней и признательно активистам, помогающим горожанам на эти угрозы отвечать. «Люди стремятся к солидарности, к коллективной помощи», — сказала Елена Грачева, получая награду.

Грачева подчеркнула то важное обстоятельство, что динамичное развитие передовых петербургских проектов происходит на фоне ухудшения ситуации во многих сферах жизни; фактор дешевой нефти стимулирует рост «умного» бизнеса, но и углубляет бедность — число потребителей, которым доступны высокотехнологичные продукты и услуги, сокращается. Главному ресурсу новой петербургской экономики — человеческому капиталу — предстоит непростое испытание, и солидарность потребует городского сообщества в 2018 году еще больше, чем в 2017-м.



ИГОРЬ ЛАГУТКИН,
ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА КОМПАНИИ
«РОСГОССТРАХ» В САНКТ-
ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ
ОБЛАСТИ:

«Особое внимание среди номинантов Премии привлекают петербургские компании, которые не только лидируют в России, но и активно покоряют мировые рынки. Яркий пример — «Центр речевых технологий» (не стал лауреатом, но был номинантом Премии. — Ред.), чья продукция продается в более чем 75 странах мира. Это большой успех.

Одна из самых сильных сторон всех без исключения номинантов — это правильно выбранная стратегия развития компании. Когда есть команда профессионалов во главе с грамотным руководством и есть правильно выбранная стратегия, которую компания шаг за шагом реализует в своей работе, то эта компания непременно достигнет высоких результатов и сможет решить любые поставленные цели. Считаю, что номинанты Премии в полной мере обладают ключевыми качествами победителей: это пассионарные руководители, собравшие безупречную команду и направившие ее к верно выбранным целям.

Однако быстро меняющаяся ситуация на рынке — серьезная угроза для всех без исключения компаний. В таких условиях очень важно постоянно мониторить конъюнктуру рынка и принимать своевременные решения. Если вовремя не уловить новые тренды, то компания-лидер, которая сегодня занимает топовые позиции, уже завтра может стать компанией-аутсайдером. Я надеюсь, что лауреаты Премии смогут быть гибкими и прозорливыми в той же степени, в какой изменчивы сегодняшние рынки».



*Лидер среди автомобилей «Мерседес-Бенц»

Быть лидером — служить примером*. Новый Mercedes-Maybach S-Класс

Настоящий лидер каждый день бросает вызов своим вчерашним достижениям. Это дает силу вести за собой. И все, что его окружает, подчеркивает эту силу. Пусть благородство представительного облика и индивидуальный характер интерьера нового Mercedes-Maybach S-Класс служат примером вашего стиля лидерства. Подробности в салонах официальных дилеров «Мерседес-Бенц» и по телефону 8-800-700-02-06. www.mercedes-benz.ru

MAYBACH



ПРЕМИЯ РБК ПЕТЕРБУРГ. ПРИЕМ В ЧЕСТЬ ГЕРОЕВ ГОДА



Елена Кром (РБК Петербург)



Максим Мейксин (Комитет по промышленной политике и инновациям Санкт-Петербурга)



Олег Жеребцов (Solopharm)



Дмитрий Морозов (BIOCAD), Михаил Баженов («Адамант»), Денис Котов («Буквоед»)

В Петербурге в отеле «Астория» 6 декабря прошел торжественный прием в честь лауреатов Премии РБК Петербург 2017. Премия — это не только конкурс, но, прежде всего, исследовательский проект, направленный на выявление главных «точек роста» в петербургском бизнесе. Кроме того, задача Премии — популяризация достижений передовых петербургских компаний, предпринимателей и общественных активистов.



Генеральный партнер Премии РБК Петербург 2017 — Банк ВТБ, автомобильный партнер — «АВТОДОМ Пулково» (официальный дилер «Мерседес-Бенц»), официальный партнер — Отель «Астория», партнеры номинаций — компании «Марвел» и «Росгосстрах», независимый наблюдатель — компания Deloitte, генеральный информационный партнер — Радио Бизнес ФМ, корпоративные партнеры: компания Simple, ресторан де люкс ПАЛКИНЪ, компании «Фруктовая лавка» и NEWFLORA



Игорь Лагуткин («Росгосстрах»)



Елена Грачева (фонд AdVita)



Петр Родионов (ТК «Герофарм»), Юрий Андрейчук (Лабораторная служба «Хеликс»), Шариф Галеев (Deloitte)



Андрей Терехов («Ланит-Терком»), Сергей Гурдин («Марвел»)



Виктория Цытрина («Эталон»), Алексей Белоусов (Объединенные строители Петербурга), Игорь Водопьянов (УК «Теорема»)



Наталья Изотова («Астория», «Англетер»)



ТЕХНОЛОГИИ ЗАЩИТЫ: ЗАЧЕМ КЛАССИЧЕСКИЕ БАНКИ ПРОВОДЯТ ЦИФРОВЫЕ ЭКСПЕРИМЕНТЫ

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НЕ ПРИНОСЯТ БАНКАМ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ДОХОДОВ, А КЛИЕНТОВ ЗАСТАВЛЯЮТ ТРЕВОЖИТЬСЯ. ОДНАКО ЕСТЬ ПРИЧИНЫ ДЛЯ РОСТА БАНКОВСКИХ ИНВЕСТИЦИЙ В «ЦИФРУ». ДМИТРИЙ ГРИНКЕВИЧ

Зарегулированные, находящиеся под жестким контролем Центробанка, банки начинают отдавать клиентов гораздо более подвижным финтехкомпаниям. Процесс перераспределения потребителей будет ускоряться, прогнозируют банкиры, однако мириться с оттоком клиентов они не намерены. Отмеченное в 2017 году массовое увлечение банков цифровыми технологиями — одно из проявлений конкуренции между «классикой» и «новой волной» финансового рынка.

НУ, ПОЛНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: ЗА И ПРОТИВ РЕЖИМА ПРОЗРАЧНОСТИ

Цифровые технологии меняют практику банковской работы — например, они максимально упрощают процесс анализа кредитоспособности потенциальных заемщиков. Сейчас банк может мгновенно получить подробности кредитной истории клиентов, информацию о его активах и задолженности, отношениях с коллекторами и другие значимые данные. Благодаря этому банки сократили время на принятие решений о кредитовании до нескольких минут или даже секунд. «Сегодня на рынке решения по стандартным запросам на кредит принимаются автоматически», — говорит начальник управления цифровой трансформации банка ВТБ Алексей Чубарь. По его словам, IT-система оценивает риск неплатежеспособности любых, в том числе

крупных заемщиков на всех этапах рассмотрения заявки.

Для клиентов быстрая в рассмотрении их заявок — бесспорный плюс, но технологии несут и проблемы: формируемый при автоматическом анализе данных режим полной прозрачности устраивает далеко не всех. Например, неплательщики налогов с доходов физических лиц будут вынуждены либо отказываться от посредничества банка при совершении платежей (то есть попросту переходить на расчеты «наличкой»), либо отчислять в казну положенные 13%. «Сегодня государство налаживает полную интеграцию со всеми финансовыми структурами. Например, налоговая может вычислить физлиц или индивидуальных предпринимателей, «забывших» перечислить налоги», — говорит Михаил Гаврилов. Пресс-служба Сбербанка в ответ на вопросы РБК Петербург сообщила, что развития технологий опасаются, в первую очередь, клиенты, работающие за рамками законодательства.

Одним из наглядных примеров цифровой интеграции государства с банками является массовая блокировка счетов. Так, с начала 2017 года российские банки заблокировали около 500 тысяч расчетных счетов в рамках закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (115-ФЗ). Такие данные приводил руководитель Центра финансово-кредитной

поддержки «Деловой России» Алексей Порошин в рамках Восточного экономического форума в сентябре.

Как считает пресс-служба Сбербанка, клиентам, обеспечившим прозрачность своего бизнеса, цифровизация только на руку. Открытость способствует снижению процентной ставки для клиентов, что зачастую более выгодно, чем сокрытие той или иной информации от государства, отметили в банке.

ОБОГАЩЕННЫЕ ДАННЫЕ

Основные технологии, используемые банками для автоматизации рутинных процессов, не могут считаться инновационными. «Это не прорывная технология — распознать паспорт и отправить данные на проверку в Бюро кредитных историй, а давно протестированный мейнстрим», — говорит Михаил Гаврилов.

Среди инновационных технологий банкиры называют, в частности, блокчейн или использование больших данных для большей эффективности кредитования. Так, руководитель дирекции информационных технологий и член правления Райффайзенбанка Андрей Попов выделяет среди экспериментов 2017 года реализацию сделки по выпуску, продаже и покупке облигаций с использованием технологии блокчейн совместно с компанией «МегаФон» и Национальным расчетным депозитарием.

По словам Алексея Чубаря, один из наиболее актуальных банковских

трендов — «обогащение данных о клиентах аналитикой об их поведении в сети Интернет».

АБСОЛЮТНЫЙ ФЕЙК: ЗАЧЕМ МАНИПУЛИРОВАТЬ КЛИЕНТОМ

Популярность инновационных банковских технологий пока заметно выше их эффективности, отмечают собеседники РБК. «В этом году мы пропилотировали практически все «модные» тренды, в том числе: использование технологий блокчейн, публикации внутрибанковских API, внедрение систем распознавания лиц, голоса и документов, таргетирование с помощью аналитики больших данных, использование искусственного интеллекта, роботизация как компьютерных рутинных операций, так и физических (в кассовом центре), DevOps и многое другое. Пилоты продемонстрировали перспективность этих технологий на пути цифровизации банковской деятельности», — говорит главный системный архитектор Альфа-банка Сергей Радул. Однако, по его словам, вау-эффекта в отношении заработков пилотные проекты пока не создали.

«На многочисленных конференциях провайдеры big data (соцсети, поисковики, мобильные операторы) рассказывают нам, что, если у человека зеленые тона в аккаунте, значит банк должен через свои каналы предложить ему купить молоко. Это абсолютный фейк», — соглашается Михаил Гаврилов.



СЕРГЕЙ РАДУЛ,
АЛЬФА-БАНК

«Я не знаю ни одного банка, у которого бы не «падала» система. Такие происшествия дорого обходятся — это потери как денег, так и репутации».



АЛЕКСЕЙ ЧУБАРЬ,
БАНК ВТБ

«Сегодня на рынке решения по стандартным запросам на кредит принимаются автоматически».



МИХАИЛ ГАВРИЛОВ,
БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»

«Условные три программиста из Кентукки будут согласны на маржу в 10 раз меньше, чем банковская, поскольку им не нужно кормить огромный офис».



АЛЕКСАНДР ТЮТЮННИК,
БАНК «АЛЕКСАНДРОВСКИЙ»

«Многие технологии теряют свою актуальность к тому моменту, когда банки их внедряют. Например, банки научились анализировать данные той или иной социальной сети, а она перестала быть популярной в интересной им группе клиентов».



Дом у Невского

ПОЛТАВСКАЯ 7

ДОМ В СЕРДЦЕ
ПЕТЕРБУРГА



ARTSTUDIO

2-я СОВЕТСКАЯ, 4

ДОМ С БОЛЬШИМИ
ИНВЕСТИЦИОННЫМИ
ВОЗМОЖНОСТЯМИ



РУССКИЕ
СЕЗОНЫ

ЛАУНЖ-СТУДИИ В СЕСТРОРЕЦКЕ

ЗДЕСЬ
ВДОХНОВЛЯЛИСЬ
ВЕЛИКИЕ

По его словам, предложения такого рода, с одной стороны, засоряют каналы коммуникаций банков с клиентами, что препятствует передаче действительно релевантной для потребителя информации, и, с другой, вызывают у людей раздражение.

«Теоретически вы можете, используя большие данные, спровоцировать клиента взять кредит на очень дорогой и классный телевизор 4K с изогнутым экраном. Человек возьмет у вас кредит, купит телевизор, порадуется ему, а потом наступит самое неприятное время в его жизни — оплаты процентов по кредиту, съедающей значимую часть зарплаты. Парадокс в том, что клиент будет злиться не на производителя телевизора, не на магазин электроники, а на банк, который подsunул ему кредит. Продолжит ли клиент обслуживаться в этом банке? Очень сильно сомневаюсь», — говорит Гаврилов.

К тому же, отмечает зампредправления банка «Александровский» Александр Тютюнник, многие технологии теряют свою актуальность к тому моменту, когда банки их внедряют. «Например, когда банки начинают анализировать данные той или иной социальной сети по конкретному сегменту аудитории и использовать их в скоринг-моделях, соцсеть уже становится не модной и перспективные группы клиентов пользуются ей все меньше. Или к тому времени банк меняет целевой сегмент аудитории, и та клиентская группа, по которой агрегировали большие данные, перестает быть ему интересной», — говорит Тютюнник.

Иными словами, технологии внедряются пока заметно медленнее, чем устаревают или теряют ценность данные.

РОБОТЫ СОЗДАЮТ ПОТРЯСЕНИЯ

Низкий уровень эффективности некоторых технологий — это не единственная негативная сторона активной цифровизации, говорят банкиры. Чем больше банк оцифровывается, тем большим киберрискам он себя подвергает. Например, пуб-

ликация Альфа-банком собственного внутрибанковского API неизбежно создаст дополнительные риски уязвимости всей системы, считает Радул. «Когда ты выставляешь что-либо, например, API «наружу», у хакеров всегда появляется потенциальная возможность провести атаки. Поэтому правильный выбор платформы публикации API с точки зрения обеспечения безопасности — критически важный момент», — считает Радул.

По его словам, любые технологии, даже доказавшие свою состоятельность и используемые повсеместно, могут выйти из-под контроля. «Если мы говорим о роботизации или автоматизации процессов, то ни о каких внешних вторжениях речи, конечно, не идет. Но если робот написан не аккуратно, то натворить бед он может и без всякого вторжения. Маленький дефект легко может «уронить» большую IT-систему. Такие происшествия дорого обходятся — это потери как денег, так и репутации», — продолжает эксперт. «Я не знаю ни одного банка, у которого бы в определенный момент не «падала» система», — резюмирует Сергей Радул.

МАРШ ФИНТЕХОВ

При всех минусах «цифры» есть веские причины, по которым банки инвестируют в нее миллионы долларов. Один из основных мотивирующих факторов — это отток клиентов, прежде всего, розничных, из банков в финтехкомпания. Если бы банки не внедряли технологии, адаптированные к стилю жизни клиентов, то они бы потеряли свою аудиторию.

«Один из способов выживания банковской отрасли — это интеграция с финтехкомпаниями, включение их в собственную экосистему. Чем больше они будут зависеть от банков, тем больше рычагов контроля финтехкомпаний получит отрасль. Например, если финтехстартап придумает, как максимально классным способом закрыть ту или иную утилитарную потребность клиентов, то банк, который открыт для партнерства и способен

СПРАВКА

Финтехи — это компании, предоставляющие в режиме онлайн финансовые сервисы, традиционно ассоциируемые с деятельностью банков или других финансовых организаций. Например, американская компания Stripe, один из наиболее известных во всем мире финтехтов, представляет собой расчетную систему для приема платежей в сети Интернет. Иными словами, Stripe — альтернатива банковским системам эквайринга. Преимущество этой платформы перед банковскими аналогами заключается в легкости ее интеграции. Например, владелец мобильного приложения или сайта может настроить Stripe в несколько кликов, тогда как интеграция банковского эквайринга требует специальной адаптации к ресурсу заказчика, регистрации клиента в отделении по паспорту и т.д. Капитализация Stripe превышает \$9 млрд.

быстро обеспечить нужные этому стартапу сервисы, может стать платформой для всех финансовых транзакций», — отмечает Сергей Радул.

Но даже став передовой, с точки зрения цифровых технологий, организацией, банк все равно в сфере внедрения новейших сервисов оказывается в слабой позиции относительно финтехкомпаний. Дело в том, что сам по себе статус банка накладывает существенные ограничения на деятельность организации.

«Например, создав гениальное приложение, банк сможет использовать его только в пределах той юрисдикции, где он зарегистрирован. Вы не сможете выйти со своим гениальным приложением на рынок США или Китая, не получив соответствующую лицензию», — рассказал РБК Петербург глава IT-отдела крупного московского банка, пожелавший остаться неизвестным. — Получив лицензию, вы не сможете привлечь клиента так, как вам и ему удобно, а должны будете подчиниться требованиям той или иной юрисдикции. В России, например, как и в большинстве стран, нельзя открыть человеку счет, если он не пришел с паспортом в отделение банка. Для финтехкомпаний таких ограничений не существует. Криптовалютный фонд не потребует от вас паспортных данных, хотя так же, как и банк, будет платить вам проценты и давать деньги в рост».

Другой пример финтеха — американская пиринговая кредитная компания Lending Club. Платформа Lending Club позволяет предприятиям, преимущественно из области малого бизнеса, занимать напрямую у отдельных инвесторов или инвестиционного пула. Капитализация компании составляет порядка \$0,5 млрд.

По словам Михаила Гаврилова, банк «Санкт-Петербург» готов к тому, что через несколько лет функции платежей, переводов и отчасти кредитования перейдут к стартапам: «Например, блокчейн в области криптовалют — это смена парадигмы осуществления платежей и переводов. Если сегодня все транзакции так или иначе проходят через банк, то технология блокчейн позволяет осуществлять их напрямую между

контрагентами, без посредников в лице банков. Розничное кредитование также может перейти стартапам, потому что, во-первых, любую информацию для одобрения заявки сегодня можно получить и обработать максимально быстро; во-вторых, условные три программиста из Кентукки будут согласны на маржу в 10 раз меньше, чем банковская, поскольку им не нужно кормить огромный офис».

Однако, по словам Гаврилова, банкам есть чем ответить на угрозы со стороны финтехкомпаний. Во-первых, любые технологии очень быстро копируются, а во-вторых, финтехкомпания не смогут продавать клиентам комплексные кастомизированные продукты. «Не сможет крупный производственный холдинг с миллиардной выручкой прокредитоваться в финтехкомпаниях», — добавил эксперт.

ПРИУЧЕНИЕ СТРОПТИВЫХ

Пока проблема конкуренции с финтехкомпаниями не столь остра, но банки строят линию защиты от будущих негативных воздействий. В частности, по мнению Радула, финтехкомпания перестает быть для банка опасной, когда банк получает над ней контроль.

«Один из способов выживания банковской отрасли — это интеграция с финтехкомпаниями, включение их в собственную экосистему. Чем больше они будут зависеть от банков, тем больше рычагов контроля финтехкомпаний получит отрасль. Например, если финтехстартап придумает, как максимально классным способом закрыть ту или иную утилитарную потребность клиентов, то банк, который открыт для партнерства и способен быстро обеспечить нужные этому стартапу сервисы, может стать платформой для всех финансовых транзакций», — поясняет представитель Альфа-банка. По его словам, живой интерес банков к финтехстартапам, формирующимся, например, в MIT, связан не столько с возможностью получить отдачу на венчурные инвестиции, сколько с желанием не выпустить из-под контроля потенциально опасных конкурентов.

СПРАВКА

Большинство людей недовольны тем, как банки внедряют современные технологии для совершения платежей и других финансовых операций, говорится в отчете консалтинговой компании Bain (<http://www.bain.com/publications/articles/evolving-the-customer-experience-in-banking.aspx>). И пока банки догоняют технический прогресс, потребители уже сейчас пробуют сервисы, предоставляемые такими компаниями небанковского сектора, как Alibaba, Apple или Amazon.

В целом финтехи реформировали ожидания потребителей от финансовых сервисов, задали более высокие потребительские стандарты, следует из отчета Всемирного экономического форума (http://www3.weforum.org/docs/Beyond_Fintech_-_A_Pragmatic_Assessment_of_Disruptive_Potential_in_Financial_Services.pdf). «Такие инновации, как мгновенное одобрение займа, продемонстрировали, что финансовые сервисы могут соответствовать стандартам потребления, заданным Apple или Google», — говорится в документе.

Аутлет всемирно известных брендов
мужской одежды класса люкс

Реклама



SALE 60-80%

KiCaZi
outlet

Серьезная одежда по несерьезным ценам!

Санкт-Петербург, Большой пр. ПС, 43

(812) 677 90 30

*распродажа

Больше чем банк



ФОТО: пресс-служба банка «Санкт-Петербург»

В этом году банк «Санкт-Петербург» стал лауреатом премии «Банковское дело» в номинации «Лучший региональный банк для корпоративных клиентов». Что нужно сделать банку, чтобы его выбрал бизнес столь требовательного региона, рассказывает директор дирекции корпоративного бизнеса банка «Санкт-Петербург» Виктория Щагина.

— Виктория Викторовна, у вас наверняка есть особый подход к работе с корпоративными клиентами?

— Скажу сразу: без особого подхода обслуживание юридических лиц невозможно. В банке «Санкт-Петербург» он заключается в следующем: мы не просто обслуживаем банк для клиентов, мы партнер и помощник в решении ежедневных задач бизнеса. Именно поэтому помимо классических банковских услуг (расчетно-кассовое обслуживание, кредитование, размещение временно свободных средств, торговый и интернет-эквайринг, инкассация) мы предоставляем нашим клиентам уникальные сервисы и продукты для максимально комфортного ведения бизнеса, в том числе небанковские. Кроме того, мы консультируем и проводим бесплатные обучающие мероприятия как в банковской сфере, так и в смежных областях. И, разумеется, стремимся обеспечить удобство взаимодействия с банком с помощью современной системы дистанционного обслуживания, ведь все больше предпринимателей предпочитают не тратить время на поездки в банк, а работать удаленно.

— Какие возможности дает клиентам ваша система дистанционного обслуживания?

— Мы развиваем наш интернет-банк, стараясь не просто идти в ногу со временем, но и внедрять оригинальные сервисы, выходя за рамки стандартного функционала. К примеру, для повышения безопасности переводов мы предоставляем бесплатный сервис проверки контрагентов «Светофор». В нашем интернет-банке клиент помимо всего спектра расчетных операций может дистанционно открыть счет, заказать корпоративную карту, совершать конверсионные сделки, контролировать валютные контракты. Один из наших последних внедренных в

интернет-банке сервисов — выдача сертификата усиленной квалифицированной электронной подписи в режиме онлайн. С такой подписью предприниматели могут участвовать в электронных торгах по 223-ФЗ, получать государственные или муниципальные услуги в системе СМЭВ, на портале gosuslugi.ru, дистанционно подавать отчетность в ФНС, ПФР, Росстат и другие государственные органы. Теперь, чтобы получить электронную подпись, нашим клиентам не нужно обращаться в удостоверяющие центры — достаточно просто заполнить заявление в интернет-банке. Все эти технологии существенно экономят не только время клиента, но и средства.

— Финансирование — важный вопрос для любого бизнеса. Как вы помогаете клиентам в этом направлении?

— Для предоставления финансирования на льготных условиях мы активно взаимодействуем с профильными организациями в рамках государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, в том числе с АО «Корпорация «МСП». Клиентам нашего банка доступна «Программа 6,5» — это выгодные кредиты для малых и средних предприятий, работающих в приоритетных отраслях экономики. Как банк с большим опытом кредитования предприятий агропромышленной отрасли мы получили статус уполномоченного банка по льготному кредитованию предприятий АПК. Это означает, что наши клиенты могут получить кредит по сниженной ставке. Также банк участвует в уникальной программе льготного кредитования юридических лиц и ИП на приобретение товаров, произведенных на территории Республики Беларусь. Для пополнения оборотных средств у нас действует удобная стандартная линейка кредитных продуктов с льготной ставкой для лояльных клиентов банка.

Для участников ВЭД у нас доступна широкая линейка продуктов в сфере финансирования и обеспечения обязательств по внешнеторговым контрактам. Помимо привычных внешнеторговых аккредитивов и гарантийный банк реализует и более сложные инструменты, например, выдачу контргарантий. Мы сотрудничаем с АО «Российский экспортный центр» — государственным институтом поддержки экспорта.

— Какие услуги сверх стандартных банковских предоставляет корпоративным клиентам банк «Санкт-Петербург»?

— Мы придерживаемся принципа финансового супермаркета: в банке предприниматель получает все необходимое для ведения бизнеса, причем для этого даже не всегда нужно идти в офис. На сайте банка наши клиенты могут подключить современные онлайн-сервисы для удобного ведения бухгалтерии, подготовки и сдачи отчетности в государственные органы. В офисах можно оформить услуги юридической поддержки, которые мы предоставляем совместно с Европейской юридической службой, страховые услуги, дистанционные консалтинговые услуги по ведению бизнеса, получить государственную поддержку на федеральном и региональном уровнях. Подчеркну, что наши небанковские сервисы и услуги отвечают актуальным потребностям клиентов. Например, в этом году вступили в силу изменения в №54-ФЗ, которые затронули всех предпринимателей, имеющих

дело с контрольно-кассовой техникой. Мы провели обучение клиентов банка работе в новых условиях и предложили простое решение — онлайн-кассу. С таким сервисом наши клиенты не только выполняют требования законодательства, но и могут работать с ассортиментом, вести учет склада, анализировать продажи и удаленно контролировать бизнес с любого устройства.

— А есть ли какой-то глобальный внедренный проект, которым вы гордитесь?

— В 2016 году мы поставили перед собой амбициозную цель — стать банком первоочередного выбора для клиентов — участников ВЭД. Чтобы ее достичь, мы вышли на качественно новый уровень обслуживания и предоставляем полный перечень услуг, позволяющих клиентам минимизировать риски, сэкономить на обслуживании и получить необходимые знания и инструменты для эффективного ведения внешне-торгового бизнеса. Отдельно отмечу разработанные специально для участников ВЭД онлайн-сервисы в интернет-банке — «Котировальную доску» и «Кабинет ВЭД». Когда колебания курсов могут повлечь непредвиденные убытки, клиенты хотят не просто конвертировать, а минимизировать свои риски — и наша «Котировальная доска» в таких случаях незаменима. Ее уникальность в том, что клиент может не только в реальном времени видеть актуальный курс конвертации, но и фиксировать курс на будущие даты, начиная с «завтра» и вплоть до двух лет вперед. Услуга «Мой курс» позволяет выбирать желаемый курс конвертации: всю работу по отслеживанию динамики валют выполнит автоматизированная система. При этом для заключения сделки с отложенными расчетами достаточно иметь на счете лишь часть суммы. В «Кабинете ВЭД» клиенты контролируют сроки подачи документов, поставок и оплаты товаров, оперативно получают необходимую информацию в удобном формате. Помимо информационной он выполняет еще одну функцию — предупредительную, помогая не допустить нарушений валютного законодательства. И не только виртуальные помощники работают на благо участников ВЭД. В нашем банке создан институт персональных менеджеров ВЭД — специально подготовленных сотрудников для обслуживания клиентов, ведущих внешнеэкономическую деятельность. В реализации всего этого проекта была задействована большая команда банка «Санкт-Петербург», и в достижении цели есть заслуга каждого.

— Виктория Викторовна, вы упоминали о том, что банк проводит обучающие мероприятия — не совсем обычное направление для банка...

— Мы начали осваивать этот формат как раз для участников ВЭД, и наши первые бесплатные вебинары и семинары были ориентированы на их потребности. Мы стремились сделать наших клиентов экспертами в области ВЭД, сами выходя при этом за рамки банковских продуктов и консультируя по таким темам, как, к примеру, таможенное и валютное законодательство. Сейчас мы проводим вебинары минимум два раза в месяц для разных направлений бизнеса, и они стали в некотором роде нашей визитной карточкой как банка для бизнеса.

 **БАНК
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ**

VISA

ВОЙДИТЕ В ТОП-50!

Оформите корпоративную премиальную карту VISA



/812/ 332 7878
www.bspb.ru

ПАО «Банк «Санкт-Петербург». Генеральная лицензия Банка России №436 от 31.12.2014 ОГРН 102780000140. Малоохтинский пр., дом 64, лит. А. Сроки проведения акции с 04.12.2017 г. до момента выдачи последней из 50 карт в рамках Акции. С подробной информацией об условиях участия в акции, сроках ее проведения, количестве призов, месте и порядке их получения можно ознакомиться на сайте bspb.ru или по телефону /812/ 332 7878. Business – Бизнес. Реклама.

ЖИЗНЬ ПОСЛЕ «ДОЛЕВКИ»: МАРЖА СОКРАТИТСЯ, А ЦЕНЫ ВЫРАСТУТ

ПЕРЕХОД К БАНКОВСКОМУ ПРОЕКТНОМУ ФИНАНСИРОВАНИЮ СТРОИТЕЛЬСТВА МОЖЕТ НА 20-30% ПОДНЯТЬ ЦЕНУ КВАДРАТНОГО МЕТРА. [МАРИЯ ЛЕТЮХИНА](#)

Уходящий год не оправдал самые пессимистичные ожидания девелоперов: низкая ставка по ипотеке поддержала рынок массовой недвижимости. Однако государство готовит новые вызовы для бизнеса, среди них, в первую очередь, — ужесточение правил долевого строительства с перспективой полного перехода на банковское финансирование. Председатель совета директоров «Полис Групп» Дмитрий Смирнов в интервью РБК+ рассказал, к чему предположительно приведет такое развитие событий.

— Как вы оцениваете предварительные итоги 2017 года? Как изменился спрос на недвижимость по сравнению с прошлым годом?

— Если говорить о нашей компании, то мы не почувствовали серьезных изменений. Были колебания спроса весной-летом. Однако по итогам десяти месяцев объем продаж оказался даже выше, чем за аналогичный период 2016 года, и на данный момент мы приближаемся к показателю в пять тысяч проданных квартир.

В целом по рынку в Петербурге и прилегающих районах Ленобласти произошло снижение спроса. В первую очередь, это коснулось областных проектов. Тем не менее, ситуация оказалась лучше, чем можно было прогнозировать.

СОКРАТИЛАСЬ РАЗНИЦА В ЦЕНЕ МЕЖДУ ГОРОДСКИМИ И ОБЛАСТНЫМИ ПРОЕКТАМИ: РАНЬШЕ ОНА СОСТАВЛЯЛА ПОРЯДКА 20 ТЫС. РУБЛЕЙ ЗА КВАДРАТНЫЙ МЕТР, СЕЙЧАС — 10 ТЫСЯЧ. ЛЮДИ, КОТОРЫЕ МОГУТ ПОЗВОЛИТЬ СЕБЕ ДОПЛАТИТЬ ЭТУ РАЗНИЦУ, УВЕРЕННО ВЫБИРАЮТ ГОРОД



Председатель совета директоров «Полис Групп» Дмитрий Смирнов

— В чем причина снижения спроса?

— В изменении общеэкономической ситуации в стране и падении объема доходов населения. Потребительский сегмент, представленный покупателями с минимальным объемом покупки, в определенный период времени стал сокращаться. Но ситуацию смягчило снижение ипотечной ставки — с начала года она понизилась в среднем на 2-2,5 процентных пункта.

Также я хотел бы отметить определенный сдвиг спроса в сторону города, который произошел в этом году. Уменьшилась разница в цене между городскими и областными проектами: раньше она составляла порядка 20 тыс. рублей за квадратный метр, сейчас — 10 тысяч. Люди, которые могут позволить себе доплатить эту разницу, уверенно выбирают город.

— Что привело к сближению цен?

— Во-первых, цены в области подтянулись чуть вверх. Связано это с тем, что она стала предлагать более комфортные проекты с точки зрения инфраструктуры. Если раньше покупатель ехал в «чистое поле» по минимальной цене, то в последние несколько лет

руководство области проводит достаточно жесткую политику и настаивает на строительстве детских садов, школ, дорог, поликлиник. Мы, в частности, участвовали в финансировании «прокола» под КАД для Мурино. С точки зрения бизнеса, это, с одной стороны, серьезные вложения, с другой — дополнительный аргумент для покупателя в пользу проекта. Но, естественно, это сказывается на цене. Что касается городских территорий, то здесь увеличилось предложение нового жилья. Если 5-6 лет назад в границах Петербурга появлялось очень мало новых пятен под застройку, то в последние 2-3 года петербургское правительство активно корректирует градостроительную политику с целью изменения этой ситуации: вносятся поправки в Градплан, появляются новые проекты, в том числе в «серой» промышленной зоне. В этом году мы тоже вывели на рынок проект редевелопмента (ЖК «Полис на Неве»). Соответственно, поскольку предложение растет, оно уже не является таким «элитным», как раньше. Все это вместе и снизило разницу в цене между городской и областной недвижимостью.

ЕСЛИ 5-6 ЛЕТ НАЗАД В ГРАНИЦАХ ПЕТЕРБУРГА ПОЯВЛЯЛОСЬ ОЧЕНЬ МАЛО НОВЫХ ПЯТЕН ПОД ЗАСТРОЙКУ, ТО В ПОСЛЕДНИЕ 2-3 ГОДА ПЕТЕРБУРГСКОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО АКТИВНО КОРРЕКТИРУЕТ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНУЮ ПОЛИТИКУ С ЦЕЛЮ ИЗМЕНЕНИЯ ЭТОЙ СИТУАЦИИ: ВНОСЯТСЯ ПОПРАВКИ В ГРАДПЛАН, ПОЯВЛЯЮТСЯ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ

— Как реагирует бизнес на изменения спроса?

— О проектах на землях Ленобласти я уже сказал — мы стали строить больше социальных объектов. Это и требования властей, и запрос потребителя. Растет уровень ожиданий не только от социальной инфраструктуры, но и от составляющих объекта. Люди хотят подогреваемые полы, закрытые территории, качественные детские площадки. Таким образом, застройщики просто вынуждены предлагать продукт более высокого качества.

По сути, граница между эконом- и комфорт-классом уже давно перестала быть четкой. Даже если человек покупает студию площадью 24 м², он хочет такое наполнение объекта, которое раньше мы видели только в комфорт-классе. Различия между ценовыми сегментами заключаются, в основном, в локации.

Еще один очень важный для нас момент: мы стали предлагать больше квартир с отделкой. Долгое время мы целенаправленно проводили иную политику: строили жилье с черновой или предчистовой отделкой, а дальше предлагали клиенту за отдельные деньги заказать чистовую отделку. Сейчас большинство строителей в массовом сегменте переходят к чистовой отделке, потому что люди хотят иметь возможность сразу въехать в новую квартиру. Фактор ипотеки здесь тоже играет важ-

ную роль: ремонт квартиры — это серьезные затраты, которые тоже можно растянуть на 20-30 лет. Сейчас мы по-прежнему предлагаем людям разные варианты. Но теперь у нас есть секции с квартирами с чистовой отделкой, а также чистовую отделку можно дооказывать отдельно.

— Как изменения в качестве сказываются на цене квадратного метра?

— Естественно, если квартира продается с отделкой, она стоит дороже. Но общие улучшения мы стараемся осуществлять за наш счет. Рентабельность, к сожалению, в результате падает. Сейчас мы готовы серьезно рассматривать проекты, в которых маржа находится на уровне 5-7%.

— Что ожидает девелоперский рынок в 2018 году?

— В первую очередь, должны вступить очередные поправки в 214-ФЗ, которые серьезно усложнят бизнес. Местами они содержат в себе противоречия. С одной стороны, правило «одна компания — одно разрешение», с другой — требование опыта работы три года. Получается, не будет новых компаний? К счастью, правила допускают выделение дочерних компаний. Наши юристы сейчас над этим работают. Понятно, что можно что-то придумать,

но зачем это? От чего защищает новое законодательство?

Требование хранить 10% от стоимости проекта на счете в банке до начала строительства смогут выполнить не все компании. При этом надежность банков вызывает сомнения — ЦБ отзывает по несколько лицензий в месяц.

Сейчас остро звучит тема отказа от долевого строительства. Альтернатива для девелоперов — банковское финансирование. Но это означает рост цен на 20-30%. Расчет простой: средства дольщиков обходятся компании бесплатно, а средняя ставка банковского финансирования для застройщиков сегодня составляет 13-15%, если застройщик надежный и у него есть что заложить в качестве обеспечения кредита. На два года как раз получается «довесок» в 20-30%.

— Какие еще факторы будут влиять на спрос и предложение?

— В первую очередь, общеэкономическая ситуация в стране. С одной стороны, люди разочаровались в банках: многие теряют лицензии, а надежные снижают ставки по депозитам до 5-7%. В результате люди стали больше вкладывать в недвижимость. С другой стороны, если ситуация будет ухудшаться и доходы населения сократятся, на продажах недвижимости это скажется отрицательно.

**В ТЕКУЩЕМ ГОДУ
ДОЛЯ ИПОТЕКИ
В ОБЪЕМЕ ПРОДАЖ
У НАС ВЫРОСЛА
ДО 70%. ЕСЛИ
ПРОДОЛЖИТ
СНИЖАТЬСЯ
ИПОТЕЧНАЯ СТАВКА,
ОНА СМОЖЕТ
ПОДДЕРЖАТЬ СПРОС.
СЕЙЧАС У РЯДА БАНКОВ
ЕСТЬ СТАВКИ НА
УРОВНЕ 7,5% ГОДОВЫХ**

Второе, что будет очень сильно влиять на жилищный рынок — ипотека. В текущем году доля ипотеки у нас выросла до 70%. Если при падении банковских ставок параллельно продолжит снижаться ипотечная ставка, она сможет поддержать спрос. Сейчас у ряда банков есть ставки на уровне 7,5% годовых.

— Что вы думаете насчет расширения земельного банка? Подбираете ли вы новые участки под застройку и каким локациям отдаете приоритет?

— У нас ничего нет на юге города и примыкающих к нему южных районах области. Есть восток, север, центр. При этом два самых покупаемых района — Приморский и Московский. В Приморском у нас есть проект, а вот в Московском — пока нет. Но мы очень осторожно подходим к выбору участков. Так, мы отказались от проекта в Московском районе, когда выяснилось, что меньше чем в 100 м находится здание котельной, построенное в начале XX века в стиле конструктивизм. Все нам очень нравилось — и место, и цена, но мы не стали рисковать и начинать сложный сюжет с вновь выявленным памятником архитектуры. Вообще же, этот район нам интересен.

— В целом каковы планы «Полис Групп» на следующий год?

— Оптимистичные. Мы только что запустили два новых проекта — «ПаркЛэнд» в Кудрово и очередной этап жилого комплекса «Краски лета» в Мурино.

Для «ПаркЛэнд» мы впервые привлекли зарубежных специалистов — Архитектурное бюро Юкки Тикканена (Финляндия). Проект получился очень интересным, в том числе благодаря этому сотрудничеству. Еще два проекта мы планируем запустить в ближайшее время, но пока я не хотел бы говорить о них детально.

**БАНК
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ**

Тарифный план ВЭД

- **скидка** на валютные операции
- **бесплатный пакет услуг** в рублях и валюте



/812/ 332 7878

www.bspb.ru

ПАО «Банк «Санкт-Петербург», Генеральная лицензия Банка России № 436 от 31.12.2014.
ОГРН 102780000140, Малоохтинский пр., дом 64, лит. А. Реклама.

БОЯТСЯ — ЗНАЧИТ ПОКУПАЮТ

ОПАСЕНИЯ ИНВЕСТОРОВ ОТНОСИТЕЛЬНО БУДУЩЕГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ПОДТОЛКНУЛИ АКТИВНУЮ СКУПКУ ЗЕМЕЛЬ В ПЕТЕРБУРГЕ. **КСЕНИЯ ЮРКИНА**



Крупнейшие сделки года в Петербурге пришлись на участки для жилищного строительства

В Петербурге возрос интерес инвесторов к земельным сделкам. По данным Knight Frank St.Petersburg, за десять месяцев 2017 года было продано и сдано в аренду более 60 земельных участков общей площадью свыше 240 га. В денежном выражении объем сделок с января по октябрь составил более 35 млрд руб., что на 20% выше суммарных показателей прошлого года. Крупнейшие сделки пришлись на участки для жилищного строительства.

Из-за меняющегося законодательства девелоперы стараются как можно скорее пополнить земельные банки и начать новые проекты, рассказывают аналитики. Сохранится ли рост инвестиций в будущем году, пока трудно прогнозировать.

АКТИВНАЯ СКУПКА

РБК+ попросил экспертов выделить пять крупнейших земельных сделок этого года. По данным Colliers International, лидером среди них стала покупка «Группой ЛСР» 34 га на намывных территориях Васильевского острова. Девелопер приобрел участок у «дочки» турецкой Renaissance Construction «Десна Капитал» и АО «Терра Нова». Гендиректор Colliers International Андрей Косарев оцени-

вал сумму сделки в 7,5 млрд руб. На трех десятках гектаров ЛСР планирует построить жилой комплекс комфорт-класса, инвестировав в проект еще 40 млрд руб. В начале года ЛСР также объявила о покупке более 13 га на Петровском острове.

Другим крупным игроком на земельном рынке стала московская Glogax Development. Компания приобрела 18 га на Лиговском проспекте и 1,6 га на улице Тосина. Андрей Косарев оценил инвестиции девелопера в пополнение земельного банка в 1,4 млрд руб. По словам управляющего партнера компании Дмитрия Коновалова, купленные земельные участки вместе с двумя существующими сформируют новый проект Ligovsky City, предполагающий развитие территории Фрунзенского района в границах Волковской промышленной зоны. В создание нового района площадью 25 га девелопер инвестирует 40 млрд руб.

Компания Seven Suns Development приобрела 5,5 га на месте бывшего мясоперерабатывающего завода «Самсон» на Московском шоссе. Инвестиции могли составить порядка 1,25 млрд руб. Новый жилой комплекс стоимостью 10,2 млрд руб. застройщик намерен завершить к 2020 году.

Пополнил земельный банк и финский девелопер EKE Group. Компания приобрела участок на Лиговском,

который десять лет «висел» в портфеле компании Raiffeisen Evolution (с декабря 2016 года входит в немецкий строительный холдинг Strabag). Последняя анонсировала проект «Сан-Галли Парк» стоимостью \$250 млн еще в 2007 году, однако девелопер так и не приступил к его реализации. Инвестиции EKE Group в приобретение 2,5 га на Лиговском проспекте консалтеры оценили в 1,2 млрд руб.

Закрывает топ-5 инвесторов в земельные участки «Полис Групп», купившая 1,8 га на Октябрьской набережной у завода «Реактив». Сумма сделки оценивается в 1 млрд руб. Как рассказал РБК+ председатель совета директоров компании Дмитрий

Смирнов, в этом году «Полис Групп» вышла на строительный рынок Петербурга, анонсировав два проекта. До этого девелопер развивал жилые кварталы в приграничных зонах Кудрово и Девяткино.

СТАВКА НА ЖИЛЬЕ

От прошлого года топ-5 земельных сделок 2017 года отличает приоритетное внимание инвесторов к жилищному девелопменту. Отметим, что в 2016 году крупнейшей инвестицией в землю в Петербурге стала покупка IKEA Centres Russia 40-гектарного участка за 1,5 млрд руб. В этом году активность инвесторов коммерческой недвижимости сохранилась, но выразилась в покупке уже построенных объектов. Так, руководитель отдела финансовых рынков и инвестиций компании JLL в Санкт-Петербурге Сергей Владимиров в числе крупнейших сделок на рынке недвижимости этого года называет продажу ТРК «Лето» компании MallTech.

В будущем инвесторы сохраняют интерес к коммерческой недвижимости, уверен гендиректор Knight Frank St.Petersburg Николай Пашков. «В следующем году мы увидим сделки с коммерческой недвижимостью, инициированные институциональными инвесторами, чего довольно давно не было на нашем рынке. Есть такое ощущение, что инвесторы решили: в этом году рынок Петербурга достиг дна и в дальнейшем будет расти, поэтому пошла скупка активов. Я знаю, что еще ряд инвесторов, в том числе зарубежных, «ходят по рынку» и присматривают себе объекты», — говорит Пашков.

ИЗКАДЬЕ: ДЕВЕЛОПЕРЫ ВОЗВРАЩАЮТСЯ В ГОРОД

Земельные сделки этого года характеризовались уходом девелоперов из «картофельных полей» пригородов

ПО СВИДЕТЕЛЬСТВАМ АНАЛИТИКОВ, ИЗ-ЗА МЕНЯЮЩЕГОСЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ДЕВЕЛОПЕРЫ СТАРАЮТСЯ КАК МОЖНО СКОРЕЕ ПОПОЛНИТЬ ЗЕМЕЛЬНЫЕ БАНКИ И НАЧАТЬ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ. СОХРАНЯТСЯ ЛИ НЫНЕШНИЕ ТЕМПЫ РОСТА ИНВЕСТИЦИЙ В ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ В БУДУЩЕМ ГОДУ, ПРОГНОЗИРОВАТЬ СЛОЖНО

в границы Петербурга. По данным консалтингового агентства Rusland SP, строительные компании стали активнее покупать землю под жилую застройку в пределах КАД. По итогам трех кварталов 2017 года застройщики приобрели 80,5 га внутри Петербурга. В прошлом году девелоперы купили 36,6 га. Таким образом, спрос на землю в пределах города увеличился на 120%.

«Из-за серьезного насыщения ближайших пригородов Петербурга предложением новостроек и, как следствие, ценового демпинга строительство там новых проектов в прежних масштабах становится невыгодным», — объясняет партнер Rusland SP Андрей Бойков. Некоторые девелоперы, реализующие проекты за КАД, сейчас думают о продаже своих земельных участков в пригородах, добавляет он.

Бегство девелоперов от КАД происходит на фоне сокращения предложения земельных участков вообще. «На рынке мало «хорошо упакованных» участков с подготовленной градостроительной документацией», — говорит Дмитрий Смирнов из «Полис Групп».

НОВОЕ — ХОРОШО ПЕРЕДЕЛАННОЕ СТАРОЕ

Говоря об инвестициях в земельные участки, коммерческий директор Docklands Development Екатерина Запороженко также отмечает стремление девелоперов осваивать внутригородские территории. «Наращивание земельного банка не стоит отождествлять с развитием исключительно новых участков. В центре города на данный момент реализуется много объектов редевелопмента и реновации», — добавляет Запороженко.

Недавнее исследование консалтинговой компании Peterland показало, что в так называемом сером поясе Петербурга можно построить 14 млн м² — цифра сопоставима с объемом стройки в районе КАД (15 млн м²). Наибольшим коммерческим потенциалом, по мнению авторов исследования, обладают пять зон редевелопмента: Новоизмайловская, Октябрьская, Полуостров, Черная речка и Петровский остров. При этом Петровский остров располагается в самой дорогой зоне застройки, где квадратный метр жилья стоит более 200 тыс. руб.

Как рассказал РБК Петербург гендиректор девелоперской компании «Леонтьевский мыс» Игорь Оноков, высокая конкуренция на Петровском острове, очевидно, приведет к потере этой локацией элитного статуса.

КРУПНЕЙШИЕ ЗЕМЕЛЬНЫЕ СДЕЛКИ В 2015 ГОДУ

| Адрес | Площадь, га | Экспертная оценка стоимости, млрд руб. | Покупатель | Продавец |
|--------------------------|-------------|----------------------------------------|------------------------|--------------------------------|
| Намывные территории В.О. | 34 | 7,5 | ЛСП | «Терра Нова» |
| Лиговский пр., 240 | 18 | 1,1 | Glorax Development | «ТрансКонтейнер» |
| Тосина ул. | 1,6 | 0,3 | Glorax Development | |
| Московское ш., 13 | 5,50 | 1,25 | Seven Suns Development | Московский индустриальный банк |
| Лиговский пр., 60-62 | 2,50 | 1,2 | EKE Group | STRABAG SE |
| Октябрьская наб., 44 | 1,80 | 1 | «Полис Групп» | Завод «Реактив» |

* Источник: Данные Colliers International

«Такое количество объектов «элиты» и бизнес-класса в одной локации одновременно продаваться не может. Рано или поздно девелоперы будут вынуждены либо понижать класс, например, до комфорта, либо вводить объекты очередями», — говорит он. «Но какой покупатель элитной недвижимости захочет жить десять лет на стройке? — рассуждает Оноков. — В перспективе, конечно, весь Петровский остров элитным не будет».

Приведенный пример — один из эффектов массового возвращения жилищных девелоперов в город: на самых перспективных участках бывшего «серого пояса» уже становится тесно.

ВЫНУЖДЕННАЯ УСТУПКА

Генеральный директор Knight Frank St.Petersburg Николай Пашков отмечает, что необходимость пополнения земельного банка привела девелоперов к вынужденному компромиссу. «Если два года назад строительные компании рассматривали участки только в жилой зоне Генерального плана с уже подготовленными проектами планировки территорий (ППТ), то теперь девелоперы готовы купить участок без ППТ, но в жилой зоне, или даже не в жилой зоне, но с перспективой изменения Генплана и по адекватной цене», — поясняет Пашков.

Цена же земельных участков не показала значительных изменений по сравнению с прошлым годом, добавляет Пашков. «Объективных предпосылок для роста стоимости земли сегодня нет, ведь и рынок жилья в Петербурге в текущем году особого роста не демонстрирует. Цена земельных участков связана с покупательной способностью населения (по крайней мере, в массовом сегменте), а способ-

ность эта, к сожалению, не растет», — соглашается президент холдинга RVI Эдуард Тиктинский.

ОТ СКУПКИ — К УКРУПНЕНИЮ

Рост инвестиционной активности на земельном рынке отчасти связан с приходом московских игроков, полагает Екатерина Запороженко. По ее словам, основная причина заинтересованности столичных игроков в петербургском рынке — динамика цен на строящиеся объекты. «Их стоимость от котлована до момента получения права собственности может вырасти на 25-100%. Московский рынок уже на протяжении нескольких лет не показывает такой динамики. Конкуренция на петербургском рынке ниже, а спрос на проекты бизнес-класса, напротив, выше», — говорит Запороженко.

Но основным драйвером роста интереса инвесторов к земельным участкам эксперты считают законодательные изменения. «Многие инвесторы в этом году пополнили земельный банк из-за постоянно меняющихся, ужесточающихся правил игры — фактически государство стимулирует девелоперов инвестировать в землю», — объясняет Пашков. «Изменения в 214-ФЗ стимулировали строительные компании совершить быстрые покупки и как можно скорее запустить новые проекты», — соглашается Косарев.

В будущем те же законодательные изменения, которые подтолкнули игроков строительного рынка запасть землей, скорее всего, приведут к консолидации. «В ближайшее время мы ждем консолидацию и рассматриваем ее положительно для себя, как одного из крупных игроков строительного рынка. Маленькие компании, которые строят один-два дома, будут постепенно уходить, как вследствие экономических причин, так и под действием упомянутых поправок в 214-ФЗ», — прогнозирует Дмитрий Смирнов, председатель совета директоров «Полис Групп».

«Введенные изменения в 214-ФЗ могут привести к уходу мелких и средних компаний, которые не способны будут выжить в новых условиях работы. Это может привести к укрупнению рынка, — соглашается управляющий директор «Группы ЛСП» Юрий Ильин. — Конечно же, покупательский спрос перераспределится между оставшимися игроками. Но это не передел рынка. Все законодательные поправки глобально направлены на то, чтобы отрасль стала прозрачнее, а сделки с недвижимостью стали безопаснее для покупателя».

Эксперты не берутся прогнозировать уровень инвестиционной активности девелоперов в следующем году — слишком переменчивы законодательные условия.

ЗА ТРИ КВАРТАЛА 2017 ГОДА ЗАСТРОЙЩИКИ КУПИЛИ 80,5 ГА ВНУТРИ ПЕТЕРБУРГА. ГОДОМ РАНЕЕ — 36,6 ГА. ТАКИМ ОБРАЗОМ, СПРОС НА ЗЕМЛЮ В ЧЕРТЕ ГОРОДА ВЫРОС НА 120%

НЕОКЛАССИКА СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА

НОВЫЕ ПРИВЫЧКИ ГОРОЖАН И ИХ ПОТРЕБНОСТЬ В УДОБНОМ ИНВЕСТИРОВАНИИ СФОРМИРОВАЛИ ПОВЫШЕННЫЙ СПРОС НА АПАРТАМЕНТЫ. [МАРИЯ ЛЕТЮХИНА](#)



Илона Лапинскайте

Еще несколько лет назад на рынке недвижимости Петербурга не было ни одного девелопера, предлагающего апартаменты. За 2015-2016 год, по данным аналитиков, предложение данного формата недвижимости выросло более чем на 200%. По итогам третьего квартала 2017 года, согласно данным Knight Frank, в городе предлагалось к продаже уже около 280 тыс. м² апартаментов. В чем причины быстрого роста петербургского сегмента апартаментов и как он будет меняться, в интервью РБК+ рассказала директор по продажам и маркетингу ГК Docklands development Илона Лапинскайте.

— С чем связан рост интереса петербуржцев к апартаментам на фоне невысокого в целом спроса на жилье?

— Это молодой, динамично растущий рынок в Петербурге. Мы активно перенимаем успешный зарубежный опыт и в каком-то смысле меняем представления о стиле жизни. Апартаменты можно рассматривать как следующий этап развития классического жилья. Современные горожане много работают и серьезно задумываются об эффективности свободного времени — насколько качественно, с какой отдачей для себя и своих семей они его проводят. Апартаменты отвечают на этот запрос, освобождая горожан от решения многочисленных бытовых задач — управление жилищем полностью переходит профессионалам. И если при этом семье удастся найти предложение с хорошей локацией и развитой инфраструктурой, то жизнь меняется кардинально.

— Можете привести пример задач, которые «переходят профессионалам»?

— Проживая в обычной квартире, я слежу за счетчиками, оплачиваю квитанции, общаюсь с коммунальными и сервисными службами, наблюдаю за тем, что происходит в парадной. Если мне необходимы дополнительные услуги, поиск специалиста по ремонту, взаимодействие и контроль за выполнением работ — тоже на мне. В любом случае я вовлечена в процесс постоянно, от этого зависит мой личный уровень комфорта. С апартаментами дело обстоит иначе. Вам больше не придется беспокоиться по бытовым вопросам. Нет желания самим искать арендатора, проводить уборку в квартире, ремонтировать инженерные системы — вы всегда будете знать, кому доверить эту работу, и не беспокоиться за результат. Независимо от того, собственник вы или гость, ваш комфорт в приоритете профессиональной команды, отвечающей за управление апарт-комплексом. Управляющая компания готова прийти на помощь по любому вопросу, сдать или забрать вещи из химчистки, заказать пакет продуктов из супермаркета.

— По большому счету, речь идет о проживании в гостиничном номере?

— Аналогия верная. Однако есть важное отличие — этот «номер» будет находиться в вашей собственности. Горожанин становится желанным гостем в своем доме, как посетитель в хорошем отеле. Это действительно новая культура жизни, в которую мы, как девелопер, верим. Чтобы в нее верили и жители города, мы стараемся в своих проектах уделять особое внимание технологиям строительства, инфраструктуре и сервису.

— В отличие от девелоперов жилой недвижимости, застройщики апартаментов пока не имеют жестких обременений по социальной нагрузке. Значит ли это, что жителям апартаментов социальная инфраструктура не нужна?

— Это совершенно справедливый вопрос. Добросовестный застройщик всегда исходит из того, что девелопмент — это деятельность на долгую перспективу. У проекта должен быть запас прочности с расчетом на несколько поколений жителей. В лофт-квартале Docklands, например, мы предусмотрели собственный детский сад, фитнес-клуб с бассейном, супермаркет, широкий спектр компаний

сферы услуг — всё это на круглосуточно охраняемой территории.

— Есть ли какие-то отличия процесса строительства апартаментов с точки зрения технологий?

— Как и в классическом жилищном строительстве, материалы и технологии — зона ответственности девелопера. На мой взгляд, в ближайшее время в этой области должны произойти важные изменения. Выбирая жилье, покупатели все чаще задумываются о долговечности и экологичности используемых материалов, системах кондиционирования, технических решениях. Еще несколько лет назад к этому относились менее притязательно. Сегодня формируется определенный запрос на экологичные и энергоэффективные технологии, которые уже получили широкое распространение в Европе, например. На рынке Петербурга девелоперов, предлагающих такие решения, единицы, даже в сегменте «бизнес» и выше.

— Почему девелоперы не стремятся опережать спрос? Разве это не дает рыночных преимуществ?

— Не каждая компания готова брать на себя дополнительные расходы и увеличивать себестоимость строительства. Пока спрос не сформирован, такой необходимости нет, но в ближайшие 3-5 лет девелоперам придется «догонять» своего потребителя. В конце прошлого века, например, в Германии широкое распространение получили технологии строительства «пассивных домов», которые мы сегодня активно применяем для наших объектов. Идея — снизить теплопотери здания настолько, чтобы вовсе отказаться от отдельной системы отопления. В нашем климате такой проект реализовать сложно, но, используя ряд технологических решений, можно снизить энергопотребление, сохранив при этом комфортный микроклимат внутри помещения. Зачем? Во-первых, из экономических соображений: собственники наших апартаментов будут платить за электроэнергию и теплоснабжение меньше. Во-вторых, благодаря качественной очистке воздуха через механическую приточно-вытяжную систему вентиляции воздух в помещениях постоянно обновляется. Сегодня всё это — нетиповые решения, но завтра они станут стандартными требованиями со стороны покупателя.

— Апартаменты нередко относят к инвестиционному жилью — это верно?

— Да, апартаменты можно рассматривать как один из финансовых инструментов наряду с депозитами, например, потому что такое жилье удобно сдавать в аренду. Апартаменты — это актив с высокой ликвидностью. Приобретая такую недвижимость, человек становится владельцем готового арендного бизнеса. Более того, в данный момент апартаменты приносят инвесторам повышенную доходность, в отличие от классического жилья. К примеру, сдача обычной квартиры в аренду, по оценкам экспертов, может принести не более 5% годовых. Отнимите ваше личное время и деньги, потраченные на самостоятельный поиск арендатора, уборку, устранение поломок техники и так далее. Стоит также учитывать инфляционные риски и высокую конкуренцию на этом рынке.

— Доходность банковских продуктов — выше.

— Зачастую это не так: депозитных программ, предлагающих доход выше 8-9% годовых, сейчас не так много. Есть еще коммерческая недвижимость, вложения в которую были достаточно популярны некоторое время назад. Сегодня этот рынок перенасыщен и локаций с высоким трафиком немного. Такие модные финансовые инструменты, как биткоин, относятся к высоко рискованным. Вложения в апартаменты могут обеспечить инвестору не только сохранение, но и удвоение первоначального капитала. Надежный девелопер, как правило, предлагает услуги собственной управляющей компании, которая наряду с эксплуатацией апарт-комплекса призвана обеспечивать высокую доходность собственникам. В нашем случае это до 17% в год.

— Но доход напрямую зависит от загрузки номера. Как апартаменты будут конкурировать с более привычными форматами — отелями и хостелами?

— Да, сейчас доля апартаментов на этом рынке крайне мала, но за счет конкурентных цен и сервиса она будет расширяться. Наш город — туристический и деловой центр, в который приезжают в том числе иностранные гости, а для них апартаменты — привычный вид жилья. Большую роль также играют локация и инфраструктура. Для Docklands мы не случайно выбрали Васильевский остров — визитную карточку Петербурга. От лофт-квартала до центра — пятнадцать минут, двадцать — до аэропорта.



Элегантный Новый Год

в ресторане «Астория»

Музыкальная программа — французский джаз

•
Приветственный коктейль

•
Праздничный сет из шести курсов
от шеф-повара Давида Эйро

•
Бокал французского шампанского в полночь

•
Избранное белое и красное вино,
пиво, водка, безалкогольные напитки,
чай и кофе — без ограничений

22 000 ₽ на гостя

Дети до 12 лет — скидка 50%

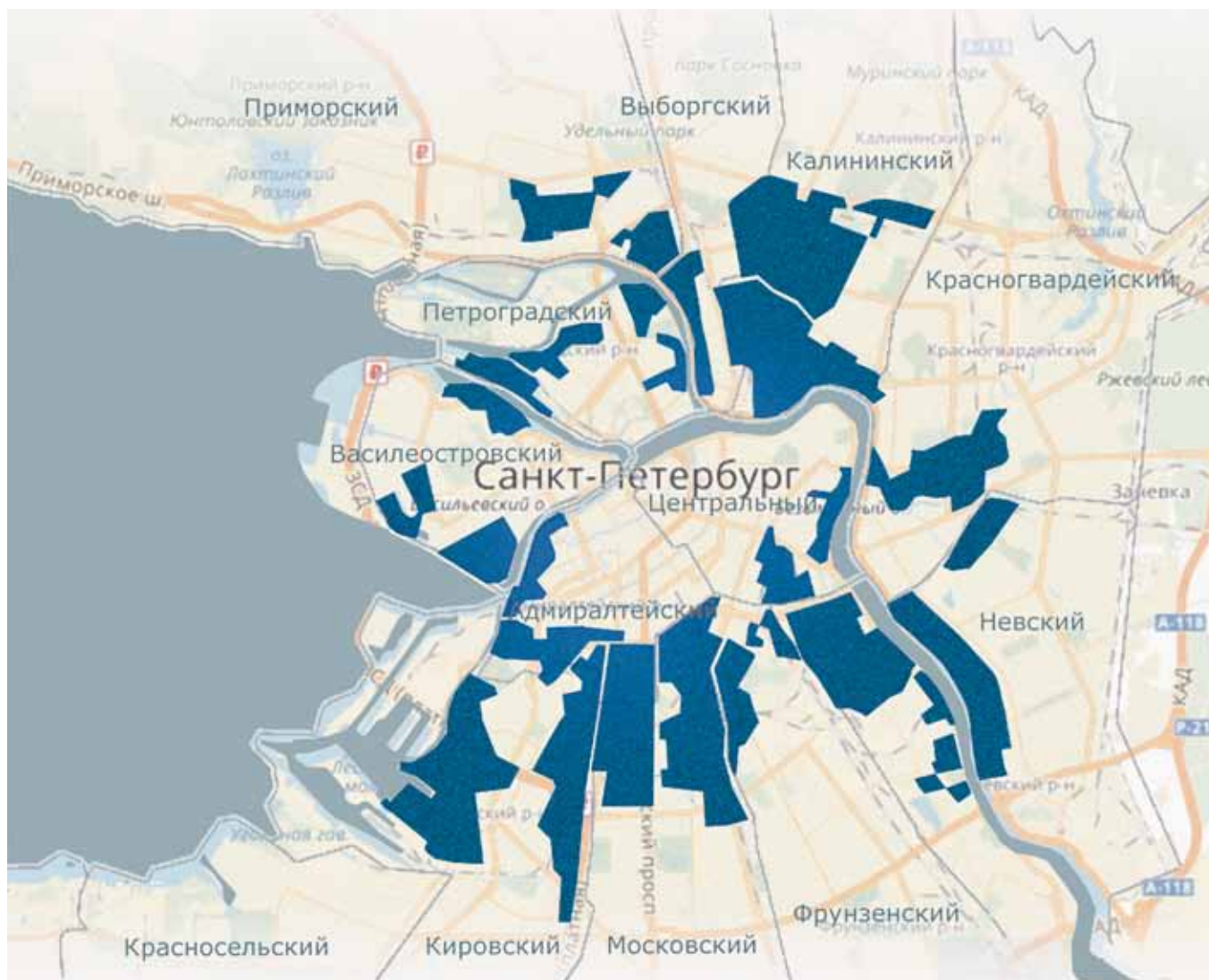
Исаакиевская пл. / ул. Большая Морская, 39

+7 812 494 5815

ntestova@roccofortehotels.com

РАСПОЯСАЛИСЬ: О ПЕТЕРБУРГСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ 2017 ГОДА

ПЕТЕРБУРГ НАХОДИТСЯ НА ПОРОГЕ РАДИКАЛЬНЫХ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ, КОТОРЫЕ ПРЕОБРАЗОУТ СЛОЖИВШИЕСЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ГОРОДСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ И СТАНОВЫХ ОСЯХ ГОРОДСКОЙ ЖИЗНИ. [ИЦКА МЫШЬ](#)



Карта промзон, подлежащих редевелопменту территорий

ТЕПЕРЬ САМО ПОНЯТИЕ ЦЕНТРА ГОРОДА МЕНЯЕТ СВОЕ СОДЕРЖАНИЕ – В ЭТОМ И СОСТОИТ ХОРОШАЯ НОВОСТЬ. В СТРОГОМ СВОЕМ ЗНАЧЕНИИ ЦЕНТР — ЭТО ТЕРРИТОРИЯ НА ЛЕВОМ БЕРЕГУ НЕВЫ В РАДИУСЕ ПРИМЕРНО ТРЕХ КИЛОМЕТРОВ ОТ ЗИМНЕГО ДВОРЦА. СЕГОДНЯ ЖЕ ЦЕНТРОМ ГОРОДА ПО ФАКТУ НАЗЫВАЮТ ПЕТЕРБУРГ В УСЛОВНЫХ ГРАНИЦАХ 1917 ГОДА

источник карты: Peterland

Многие укорененные петербуржцы, если попросить их описать градостроительную эволюцию последних двух десятилетий, расскажут историю в жанре знаменитого французского кукольного театра ужасов «Гран-Гиньоль». И действительно, жизнь давала немало примеров для переживаний – выход больших денег на подмости петербургского строительного рынка в начале нулевых годов ознаменовался масштабными эстетическими бесчинствами, применением всевозможных запрещенных правовых приемов, атаками на здравый смысл и т.д. и т.п. Но попробуем добавить к характерному для питерского мировосприятия гиньолью немного бодрящих нот из театра варьете.

КАК «РАСПОЯСАЛСЯ» ПИТЕР

Главная претензия горожан к строителям — беспардонное вторжение в сложившуюся среду центральной части исторического Петербурга. Разумеется, на войне как на войне — и градозащитники далеко не всегда бывали правы. Но в целом их можно только благодарить за энергию, с которой они защищали (и продолжают защищать) старый город от бестактных и, главное, непродуманных проектов. Проектов, которые на самом деле не повышают, а понижают ценность инвестиций в совокупный капитал — и города в целом, и каждого владельца недвижимости в отдельности.

Словом, может быть, и не стоит расспрашивать укорененного петербуржца о градостроительной истории последних десятилетий...

Но есть и хорошие новости. Как ни странно, они связаны с экономическим спадом, который так явно, и не в лучшую сторону, повлиял на спрос. Спрос сократился, цена проектов в центре, с учетом общественных возмущений, резко выросла, а ковровая застройка целинных земель за кольцевой автодорогой во многом потеряла смысл. И строители вернулись в город. Но в какой город?

Возможно, наш читатель уже слышал словосочетание «серый пояс». Речь идет об огромных площадях, прилежащих к историческому центру, испокон веков занятых чем-то нежилым — железными дорогами, портами, старыми заводами, складами, казармами и т.д. В свое время советский Ленинград как бы переступил через этот «пояс» и пошел развиваться куда-то дальше, в быв-

шие пригороды дореволюционного Петербурга. А промышленные зоны так и остались нетронутыми — а это, на секунду, чуть ли не пятая часть питерской территории. Недавний строительный бум как бы повторил маршрут советских градостроителей — девелоперы XXI века стремились развивать проекты или в самом сердце города, в его центре, или уходили в то прекрасное далеко, которое позволяло им строить массовое жилье по сходной цене.

Теперь само понятие центра города меняет свое содержание — в этом и состоит хорошая новость. В строгом своем значении центр — это территория на левом берегу Невы в радиусе примерно трех километров от Зимнего дворца. Сегодня же центром города по факту называют Петербург в условных границах 1917 года. Причем, как правило, работают строители через сто лет после революции именно в бывшем «сером поясе». И это прекрасно — священные для петербуржцев открыточные виды если не полностью, то во многом получают шанс на неприкосновенность, а город — на новое, интересное, без градостроительных каверн развитие.



Лиговский проспект, Октябрьская набережная — депрессивные в недавнем прошлом районы становятся частью городского центра

ЛИГОВКА И ПЕСКИ

С этой точки зрения характерен пример Лиговского проспекта, который начинается неподалеку от Московского вокзала, а заканчивается где-то далеко за Обводным каналом, у Московского проспекта. При этом Лиговка — и далекая, и близкая — до самого недавнего времени считалась местом скорее опасным и уж никак не престижным. Близость железной дороги с ее шумами, вокзала с его разношерстными, часто беспокойными типажам, неубиваемые легенды 20-х годов прошлого столетия в жанре «на Лиговке малину накрыли мусора», архитектурная пересортица всех эпох, мутные воды Обводного — все это скорее отталкивало, чем привлекало.

Однако новое градостроительное время позволяет переосмыслить Лиговку. Транзитная ее природа оборачивается отличной транспортной доступностью. Обводный одевается в столичный гранит. Отсутствие каких-то неприкосновенных памятников развязывает руки современным архитекторам — и они в этой локации уже активно работают. Более того, сегодня можно говорить о двух Лиговках — условно, «верхней» и «нижней». Последняя — та часть проспекта, что ближе к Московскому, бывшие Бадаевские склады — тяготеет к классическому ортогональному питерскому градостроительству. А вот разнокалиберная эстетика «верх-

РАЗНОКАЛИБЕРНАЯ ЭСТЕТИКА «ВЕРХНЕЙ», СТАРОЙ ЧАСТИ ЛИГОВСКОГО ПРОСПЕКТА СОХРАНЯЕТ ОБАНИЕ, ПРОВИНЦИАЛЬНОЕ В ЛУЧШЕМ СМЫСЛЕ ЭТОГО СЛОВА. ЛИГОВКА В ЗАОРГАНИЗОВАННОМ ИМПЕРСКОМ ПЕТЕРБУРГЕ — КАК БЫ КУСОЧЕК СТАРОГО УЮТНОГО РУССКОГО ГОРОДА, СИМБИРСКА ИЛИ САРАТОВА, НО ТОЛЬКО НЕ НА ВОЛГЕ, А НА НЕВЕ

ней», старой части проспекта пока сохраняет обаяние, провинциальное в лучшем смысле этого слова. Лиговка в заорганизованном имперском Петербурге — как бы кусочек старого уютного русского города, Симбирска или Саратова, но только не на Волге, а на Неве.

Сегодня мы воспринимаем застройку бывших промышленных зон города как нечто, свойственное именно нашему времени. Но, конечно, все новое — это хорошо

забытое старое, и актуальное слово «редевелопмент» не должно сбивать нас с толку. По мере того как земля в центральной части города дорожала, девелопер дореволюционной поры (какой-нибудь разворотливый купец или предприимчивый крестьянин из Ярославской губернии) искал и находил интересные участки под застройку среди всякого рода тогдашней «промки». Собственно, и критерии были примерно те же, что и сейчас — близость к центру, хороший транспорт... Одними из первых такой перестройке подверглись обширные кварталы между Невским проспектом и Синопской набережной. Место мучных бирж, амбаров, лесных складов, купеческих домов на высоких подвалах (следы этой логистической инфраструктуры сохраняются и сейчас) занимали большие жилые комплексы с новым качеством бытового комфорта — центральным отоплением, водопроводом, телефоном. Редевелопмент затянулся на сто с лишним лет, так уж получилось, и сегодня процесс продолжается — в необычно гармоничных для Петербурга условиях, поскольку старое в этих местах нимало не противоречит новому и новейшему.

ВРЕМЯ ВОДЫ

Нева, физическая ось питерской жизни, конечно, прекрасна. Однако нельзя не отметить, как плохо мы ее знаем. Если спросить того само-

го укорененного петербуржца, как часто он видел Неву выше моста Володарского, то он вынужден будет честно признать, что или вообще не видел или как-то пару раз, скорее случайно. Между тем именно выше мостов можно познакомиться с той рекой, которую знали и любили наши пращурь, от Александра Невского до Петра Великого — с мощной рекой, не стесненной корсетами каменных набережных, с чудными береговыми очертаниями, которые открываются из окон высоких домов в Рыбацком.

Вообще, Нева как транспортная артерия когда-то во многом создала этот город, а сегодня дает огромный простор для его переосмысления, нового раскрытия. Обернемся на пару-тройку десятилетий назад — что такое берег Невы между старинным Финляндским железнодорожным и новым Вантовым мостами? Все та же «промка», классический «серый пояс», с захлапленными, необжитыми берегами... Но обаяние (заметьте, мы все время возвращаемся к этому слову) Невы, ее пространства, ее силы таково, что стоит приложить усилие — и вчерашняя окраина превращается в живую часть современного города.

Похожую эволюцию переживает и другой осколок промышленного Петербурга-Ленинграда — Петровский остров. Там к энергии невыхских вод прибавляется элегантная меланхолия Финского залива. Кстати, у Пет-



ФОТО: «Интерпресс»

У Петровского странная судьба — когда-то дачное место, в вечном хаосе питерской градостроительной политики остров стал застраиваться фабриками и заводами

ровского, как и у Лиговки, странная судьба — когда-то дачное место, в вечном хаосе питерской градостроительной политики остров стал застраиваться фабриками и заводами. В итоге, в отличие от своих соседей — Елагины и Крестовского островов, которым аристократические усадьбы обеспечили рекреационное, парковое применение, — Петровский до самого недавнего времени был плохо знаком широкой петербургской публике. И даже яхт-клуб с эффектными ресторанами на стрелке Петровского мало повлиял на его анонимное существование. А чем он, собственно, хуже Крестовского? Правильный ответ — ничем. И это прекрасно понимают строители — уже сейчас они возводят на Петровском жилые комплексы, которые позволят острову конкурировать с элитными собратями с соседних островов.

ПОЛЮБИТЬ РЕВОЛЮЦИЮ

Тот важнейший градостроительный процесс, начало которого мы наблюдаем сегодня — масштабное освоение бывших промышленных территорий — не может быть быстрым. Но не будет преувеличением сказать, что Петербург находится на пороге революционных градостроительных изменений, изменений, которые позволят раскрыть новые возможности в старом, казалось бы, окончательно сложившемся городе, радикально преобразят сложившиеся представления о городском пространстве и становых осях городской жизни. Конечно, без оговорок не обойтись. Великие подвижки в городской

структуре, которые мерещатся автору этих строк, состоятся тем быстрее, будут тем значительнее, чем раньше город перейдет от возведения пускay больших, но разрозненных кварталов к комплексному развитию «серого пояса». И к этому есть предпосылки — несколько поколений петербургских архитекторов изучали старые промышленные зоны, готовились к их включению в общий контекст. И теперь, когда в изменениях заинтересованы и предприниматели, дело только за политической волей...

Удивительно, но, кажется, именно сейчас пришло время стратегических инвестиций в петербургскую недвижимость. Конечно, многое пока неопределенно, туманно, но ведь не даром говорят — покупай на слухах, продавай на новостях...

**ВЕЛИКИЕ ПОДВИЖКИ
В ГОРОДСКОЙ
СТРУКТУРЕ БУДУТ
ТЕМ ЗНАЧИТЕЛЬНЕЕ,
ЧЕМ РАНЬШЕ
ГОРОД ПЕРЕЙДЕТ
ОТ ВОЗВЕДЕНИЯ
ПУСКAY БОЛЬШИХ,
НО РАЗРОЗНЕННЫХ
КВАРТАЛОВ К
КОМПЛЕКСНОМУ
РАЗВИТИЮ «СЕРОГО
ПОЯСА». И К ЭТОМУ ЕСТЬ
ПРЕДПОСЫЛКИ**

ПЕТЕРБУРГ КАК ПАНОРАМНЫЙ «КЛОНДАЙК»

ПОТОЛКИ, КВАРТИРОГРАФИЯ, БЛАГОУСТРОЙСТВО ДВОРОВ — ВСЕ У СТРОИТЕЛЕЙ ПРИМЕРНО ОДИНАКОВОЕ. НО ВОТ ВИД ИЗ ОКОН У КАЖДОГО СВОЙ. ПАНОРАМА — COUP DE GRACE РИЭЛТОРА, ПОСЛЕДНИЙ, КИНЖАЛЬНЫЙ АРГУМЕНТ ПРИ ПРОДАЖЕ НЕДВИЖИМОСТИ.

Вид из окна в современном Петербурге — это как валюта, которая выпускается и выпускается, но до девальвации все еще бесконечно далеко. Город, который на наших глазах ежегодно увеличивает свои жилые площади на миллионы «квадратов», нуждался в такой валюте — и нашел его. В советское время, когда квартиры не покупали, а давали, красивая панорама была как бы сверхбонусом — ею восхищались, ею даже чванились, ее старались передать по наследству, но все-таки сам факт наличия жилья побеждал все остальные соображения. В наше время, когда квартиры продаются, ситуация радикально изменилась. Конкуренты-девелоперы искали и, кажется, нашли этот последний, но, может быть, ключевой аргумент, чтобы убедить покупателя сделать покупку. И дело пошло — Петербург превратился в истинный панорамный «клондайк». Смотрите — предложение у всех продавцов в одинаковых нишах примерно одинаковое. Высота потолков, квартирография, устройство дворов, паркинги — все очень близко, все соответствует текущим представлениям о комфорте и благоустройстве за понятные деньги. Но вот локация, а значит и вид из окна, у каждого своя. Говоря метафорически, вид из окна — это coup de grâce («ку де грас» (франц.), в обиходе средневековых рыцарей — последний, решающий, смертельный удар) современного риэлтора, именно этим кинжальным ударом он может убедить покупателя принять решение о покупке.

Новое время открывает новые перспективы. Если еще лет десять — пятнадцать назад под «видом на воду» покупатель недвижимости, по крайней мере, укорененный петербуржец, понимал, более или менее, вид на Большую Неву между Большеохтинским и Благовещенским мостами, Мойку не дальше Новой Голландии, канал Грибоедова до Никольского собора и Фонтанку в верхнем течении, то сейчас ситуация меняется в корне. Строители решительно заступили на бывшие фабричные земли вверх по течению Невы (яркий пример — активное строительство на «дальней» Октябрьской набережной, в районе Володарского и Вантового мостов). Как по заказу, к столетию революции «Невы державное течение» как бы растянулось от декораций бывшего имперского Петербурга на восток, до Петербурга реального, рабочего, человеческого. Развитие города на северо-запад, на сторону Сестрорецка, было предопределено еще в советское время и само по себе особых панорам не предвещало. Но к жилью, которое начали строить в этих краях еще в ленинградское время, был нужен подъезд. Со временем подъезд этот расширился и превратился в важнейший городской узел вдоль Большой Невки и Черной речки. К нему со временем приложились и дома, а к домам — вид из окон, из которых можно видеть то, что старый Петербург совершенно игнорировал, — действительно прекрасный вид на острова Невской дельты с севера.

Недалек тот день, когда в глазах горожан будут реабилитированы Обводный канал, устье Фонтанки в районе «Адмиралтейских верфей», да и Волковку с Монастыркой мы отразгируем как новую красоту по-петербургски. Впрочем, среди малых рек невской дельты есть и вполне «намоленные» — среди них выделим скромную и прекрасную Смоленку. Приток Малой Невы, Смоленка, вернее, ее устье, хорошо известна обитателям кварталов рядом со станцией метро «Приморская». Но менее известна и поистине драгоценна Смоленка в ее среднем течении, между Уральской улицей и знаменитыми трогательными «смоленскими» кладбищами. Панорамная монополия «открыточных» кварталов Петербурга если не разрушена, то сокращена.

Ицка Мышь

КОМПЛЕКСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ



ШАТРЫ И ТЕНТЫ ОФОРМЛЕНИЕ И ДЕКОР
ЗВУК, СВЕТ, ВИДЕО МЕБЕЛЬ КЕЙТЕРИНГ

www.otido-group.ru

Санкт-Петербург
В.О. 24-я линия, 25
+7 (812) 421 7368
spb@otido-group.ru

Москва
Строительный проезд, д.7А корп.33
+7 (495) 241 5459
msk@otido-group.ru

ВОЙНА БЕЛЫХ И ТЕМНЫХ ГРОССМЕЙСТЕРОВ

ТЕКУЩИЙ ГОД ПОКАЗАЛ, ЧТО ПЕРЕД ЛИЦОМ ХАКЕРСКИХ АТАК УЯЗВИМЫ ВСЕ КОМПАНИИ БЕЗ ИСКЛЮЧЕНИЙ. БОРЬБА ОТРАСЛИ КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ С ТЕМНЫМ ИНТЕРНЕТОМ СТАНОВИТСЯ БЕСКОНЕЧНОЙ. АЛЕНА ЖУРАВЛЕВА



Сегодня ни одна отрасль не выпадает из поля зрения киберпреступников, отметили участники круглого стола «Ландшафт безопасного бизнеса. Технологии защиты», проведенного РБК Петербург в декабре. Но поскольку конечной целью хакеров, как правило, является кража денег, то на первой линии огня сейчас находятся финансовые организации и компании, управляющие критически важной для экономики инфраструктурой.

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ УЯЗВИМОСТИ, ИЛИ СОБЛЮДАЙТЕ ЦИФРОВУЮ ГИГИЕНУ

«Повышенный интерес к критической инфраструктуре связан не с деньгами, а, скорее, с политической нестабильностью в мире, с появлени-

ем или даже с увеличением количества стран-изгоев, — уверен Кирилл Керценбаум, директор по развитию бизнеса Group-IB. — Если раньше это была только Северная Корея, то не так давно появилась сирийская киберармия. Как только в стране появляются очевидные признаки дестабилизации — будь то военные действия или переход к тоталитаризму, то, как правило, происходят две вещи: либо государство начинает активно финансировать прогосударственные хакерские группировки, либо хакеры самоорганизуются, самостоятельно «сбиваясь» в группы, целью которых изначально является кража денег. Они оттачивают свои технологии на каких-то «прибыльных» проектах, а потом применяют их, когда поступает заказ, и на критической инфраструктуре».

ХАЙП ПРИВЛЕКАЕТ ВНИМАНИЕ
ЗЛОУМЫШЛЕННИКОВ. ПО ИТОГАМ ТРЕТЬЕГО
КВАРТАЛА 2017 ГОДА В ЗОНЕ ПОВЫШЕННОГО
РИСКА ОКАЗАЛИСЬ КРИПТОВАЛЮТНЫЕ
КОШЕЛЬКИ И ICO

НАИБОЛЕЕ ПОДВЕРЖЕНЫ АТАКАМ ОТРАСЛИ,
ВЛОЖИВШИЕ В ПРЕДЫДУЩИЕ ГОДЫ
СУЩЕСТВЕННЫЕ ДЕНЬГИ В ИНФОРМАТИЗАЦИЮ И
АВТОМАТИЗАЦИЮ

Но это не значит, что если предприятие не работает в сфере финансов или не связано с критической инфраструктурой, то ему ничего не угрожает. Это не так. «Большинство боится, что миллионы организованных киберпреступников будут «ломать» систему именно их компании, забывая о том, что есть и широкомасштабные атаки, под которые может попасть любая», — отмечает Василий Томилин, инженер-консультант Cisco.

Он напомнил случай с одной из крупнейших транспортных компаний мира — датской Maersk, IT-системы которой вышли из строя из-за масштабной кибератаки — вируса NotPetya. В результате Maersk потеряла до \$300 млн. К счастью, контейнеровозы, которые в момент начала атаки находились в море, и их персонал не пострадали. «Вряд ли кто-то мог заранее сказать, что будет атака на Maersk — это было очень маловероятно, но компания понесла огромный урон, не сравнимый с потерями большинства из пострадавших от хакеров финансовых учреждений, — добавляет Василий Томилин. — Maersk была поражена потому, что используемые ею системы исторически гетерогенны и не стабильны, а базовые правила цифровой гигиены не соблюдаются: не ставятся патчи, не применяется целостный подход к обеспечению ИБ. А сколько еще таких дыр в наших системах! Фундаментальные уязвимости постоянно вскрываются: только за первые шесть месяцев 2017 года число выявленных уязвимостей в серверных ОС, по нашей статистике, увеличилось на 35%. И этот тренд будет набирать дальнейшие обороты».

Дмитрий Сивоконь, руководитель направления по развитию бизнеса Positive Technologies в регионах России, указывает, что киберпреступники следят за тем, как меняется бизнес. Хайп вокруг первичных размещений ICO привлекает внимание, поэтому злоумышленники сейчас атакуют не только финансовые учреждения, но и блокчейн-площадки с целью

завладеть средствами инвесторов: исследования в области актуальных киберугроз показали, что по итогам третьего квартала этого года в зоне повышенного риска оказались криптовалютные кошельки и ICO.

«За последние несколько лет увеличилось число массовых заражений и атак, которые построены на принципе ransomware-as-a-service, то есть своего рода сервисной модели создания, распространения и использования уязвимостей злоумышленниками. Кто-то из злоумышленников разрабатывает некий эксплойт, и далее он становится доступным всему сообществу даркнета. Таким образом, на одном и том же движке могут быть построены совершенно различные типы атак», — описывает Дмитрий Сивоконь инновации киберпреступников.

БОЛЬШОЙ БЮДЖЕТ НА IT ВЕДЕТ К БОЛЬШОМ ПРОБЛЕМАМ

Большие бюджеты на IT не всегда означают наличие в компаниях качественной системы безопасности — порой даже наоборот.

«Наиболее подверженными атакам на сегодняшний день являются отрасли, вложившие в предыдущие годы весьма существенные деньги в информатизацию и автоматизацию, — объясняет Андрей Шкурко, руководитель направления «Специализированные решения» компании «Марвел-Дистрибуция». — К сожалению, в большинстве случаев инвестиции в безопасность при этом были несравнимо меньшими, чем инвестиции в IT-инфраструктуру. Либо это делалось по остаточному принципу, либо руководство считало, что в его отрасли киберугрозы — это не сегодняшний и даже не завтрашний день. Именно поэтому сегодня мы сталкиваемся с тем, что уровень защищенности инфраструктуры компаний очень отстает от потенциальных угроз, которые с сумасшедшей скоростью развиваются».

Дополнительные трудности возникают из-за того, что подстраивать под новые реалии приходится системы,

которым уже весьма много лет. «Те системы автоматизации технологических процессов, которые были внедрены 10 и 20 лет назад, работают и сейчас, — отмечает Илья Веретенников, ведущий эксперт отдела информационной безопасности МРСК Северо-Запад. — Их модернизация идет очень медленно, а угрозы растут очень быстро. И если раньше АСУТП были более-менее изолированы и на их защиту можно было уделять меньше внимания, то сейчас, когда внедряются новые IT-решения, риски очень возрастают. А безопасность все еще финансируется по остаточному принципу».

«Одной из проблем является существенное удорожание стоимости IT-проекта при условии соблюдения требований по его реализации в защищенном исполнении с учетом всех требований по информационной безопасности», — говорит Сергей Старченко, главный специалист по защите информации Управления по информационной безопасности ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга».

ПЕРИМЕТРОВ БЕЗОПАСНОСТИ БОЛЬШЕ НЕТ

Еще несколько лет назад эксперты начали говорить о том, что понятие «периметр безопасности» организации размывается. Сейчас об этом речи просто не идет: рост проникновения гаджетов, а также подключенных устройств с выходом в Интернет приводит к тому, что закрытого пространства компании уже не существует. Беда в том, что опыт, полученный в частной жизни, сотрудники часто пытаются перенести в свое профессиональное пространство.

«К сожалению, по моему прошлому опыту работы в российских компаниях не только рядовые сотрудники, но нередко и руководители показывали себя настолько малограмотными в области информационных технологий, что не понимали, что они делали. Многие люди привыкли пользоваться гаджетами, компьютерами, и им кажется, что добиться такой же автоматизации на работе так же просто, как и дома. Приходится им объяснять, что это невозможно, потому что мы пока не можем гарантировать безопас-

ность», — рассказывает Александр Костин, руководитель отдела экспертов дирекции ИТ компании «Воздушные Ворота Северной Столицы».

«В последнее время роль человеческого фактора только усиливается. К примеру, есть в компании служба ИТ, она занимается защитой компании, знает, какое количество серверов установлено, а потом сотрудник приносит «умный» чайник, подключает его в общую сеть и создает дыру в периметре предприятия. Айтишники об этом даже не думали. Получается, что в процесс вовлекается все больше и больше посторонних людей, и это огромный риск, — объясняет Андрей Христофоров, коммерческий директор ITV | AxxonSoft. — В нашей отрасли последние случаи построения ботнетов на камерах известных брендов были связаны исключительно с тем, что люди не меняли дефолтные пароли». Также эксперты вспомнили много случаев, когда к утечке информации приводили чекины, фото в соцсетях и другие подобные действия, которые специалистами по безопасности просто не учитывались.

«Когда нас будут возить не водители, а беспилотники, которые будут безусловно выполнять все регламенты, будет немного проще, — уверен Андрей Шкурко. — Сейчас уже идет процесс масштабной роботизации. Вполне возможно, большое количество задач, которые нельзя решить из-за человеческого фактора, просто исчезнут, так как многие процессы уйдут в роботизацию. Однако что делать с человеческим фактором в оставшихся процессах — пока большой вопрос. Для всех людей сложно придумать единые правила, которыми можно будет обеспечить абсолютную защиту».

«Уровень connectivity в мире сильно вырос, и технически смартфон содержит больше моих персональных данных, чем любая система вокруг. Это меняет и отношение к безопасности. Раньше было достаточно обеспечить безопасность сертификата, сейчас можно иметь абсолютно безопасный сертификат, двухфакторную идентификацию, но тем не менее методом социальной инженерии злоумышленники уведут все данные. И это ни-

КАЖДОМУ ПРЕДПРИЯТИЮ ВАЖНО ДЕЙСТВОВАТЬ В СООТВЕТСТВИИ С МОДЕЛЬЮ УГРОЗ, КОТОРУЮ ОНО ВЫРАБОТАЕТ ИНДИВИДУАЛЬНО ДЛЯ СЕБЯ

когда не кончится», — спрогнозировал Александр Поздняков, генеральный директор First Line Software.

При этом он заметил, что для него как разработчика ПО, которое «садится сверху» на инфраструктуру и должно соответствовать требованиям безопасности предприятия, утверждения о том, что с внутренним периметром безопасности далеко не все в порядке, сродни восприятию ребенком заявлений о том, что Деда Мороза не существует. «Мы работаем на прикладном уровне, и наша задача — не испортить тот уровень безопасности, который существует на физическом, инфраструктурном уровне. И мне всегда казалось, что там, внутри периметра, все хорошо, и главное — не привнести туда что-то лишнее. Вы мне показали, что это не так», — отметил Александр Поздняков.

КАЖДОМУ СВОИ УГРОЗЫ

Стопроцентной защиты не сможет дать ни одно решение. И это связано не только с человеческим фактором. Причина в том, что киберпреступники так же технологичны, как и разработчики средств защиты, а может быть, даже более. Поэтому ставку делать надо на комплексность.

«Информационная безопасность — это совокупность мер и инструментов, начиная от регламентов, которые люди должны выполнять, чтобы снизить влияние человеческого фактора, и заканчивая техническими средствами, грамотно подобранными, стоящими своих денег. И если предложить клиенту избыточную систему, то он не будет тратить деньги вообще», — уверен Андрей Христофоров.

Например, если страховка на один банкомат будет обходиться дешевле, чем затраты на обеспечение его безопасности в онлайн- и оффлайн-среде, то банк вряд ли посчитает целесообразным эту систему внедрять и пойдет по пути наименьшего сопротивления. Правда, в данной схеме не учитывается урон имиджу организации, у клиентов которой пропадут деньги из-за отсутствия системы защиты.

Он также рассказал, что у ретейлеров наблюдается интересный тренд. Они считают единственным надежным способом снижения потерь как от оффлайн-, так и от онлайн-угроз обеспечение техническими и административными мерами исполнения тех регламентов, которые выпускает служба безопасности. Ретейлеры

убедились на опыте, что, добившись этого от каждого сотрудника — от уборщицы до директора, они минимизируют потери.

Есть и другие варианты выстраивания системы защиты. «Говорить о стопроцентных гарантиях защиты нельзя — ни сегодня, ни в будущем. Так, к примеру, наш исследовательский центр безопасности ежегодно обнаруживает порядка 200 уязвимостей нулевого дня — тех уязвимостей, которые до обнаружения не были известны и проэксплуатированы, — поясняет Дмитрий Сивоконь. — Мир меняется, мы идем по своеобразному пути гонки вооружений. Поэтому важно действовать в соответствии с моделью угроз, которую каждое предприятие должно выработать для себя индивидуально, и те мероприятия, которые оно применяет, должны быть этой модели адекватны. И, конечно же, модель необходимо пересматривать в зависимости от роста автоматизации, изменения ландшафта IT-инфраструктуры, запуска новых бизнес-процессов, появления новых угроз и прочего».

ИГРА СВЕТЛЫХ И ТЕМНЫХ ГРОССМЕЙСТЕРОВ

В будущем, уверены эксперты, ждать серьезного улучшения ситуации не стоит. Поэтому для противодействия киберпреступности усилия надо консолидировать, а регуляторам, вендорам и пользователям необходимо учиться говорить на одном языке.

«Киберпреступность — это тоже бизнес, — уверен Яков Волкинд, директор Северо-Западного представительства ITV AxxonSoft. — И как в любом бизнесе, в нем есть свои лидеры. Данная отрасль очень технологична — в этом отношении не уступает нашей. Я считаю, что все бизнесы будут продолжать жить, и киберпреступность не исключение. По сути, мы и киберпреступники ведем конкурентную борьбу, которая может длиться бесконечно».

«В будущем нас ждет усложнение задач и, соответственно, усложнение решений; будет востребована все более высокая экспертиза, и эти тренды приведут к уходу технологий информационной безопасности в крупные структуры, которые будут предлагать ее как сервис — возможно, даже облачный, — прогнозирует Андрей Шкурко. — Укрупнение и переход в сервисы должны решить проблему сложности: мы переходим к игре гроссмейстеров друг с другом».

СЛУЖБА ИТ ЗАНИМАЕТСЯ ЗАЩИТОЙ КОМПАНИИ;
ЗНАЕТ, СКОЛЬКО СЕРВЕРОВ УСТАНОВЛЕНО, А
ПОТОМ СОТРУДНИК ПРИНОСИТ «УМНЫЙ» ЧАЙНИК,
ПОДКЛЮЧАЕТ ЕГО В ОБЩУЮ СЕТЬ И СОЗДАЕТ
БОЛЬШУЮ ДЫРУ В ПЕРИМЕТРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

СЛИШКОМ ТОЧЕЧНЫЙ ПРОГРЕСС

БИЗНЕС ОТМЕЧАЕТ УЛУЧШЕНИЯ В РАБОТЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ, НО МАСШТАБ ЭТИХ УЛУЧШЕНИЙ ЕГО УЖЕ НЕ УСТРАИВАЕТ. ЕЛЕНА КРОМ, МАРИЯ ЛЕТЮХИНА

Пожалуй, это важный симптом 2017 года: российские компании, вкладывающие время и средства в партнерство с вузами, перешли от оптимистических докладов об успешном сотрудничестве к сдержанной критике. Когда экономика знаний перестала быть просто лозунгом и потребовалась постоянная подпитка бизнеса сотрудниками с очень высокой квалификацией, стало очевидным, что корпорации не могут своими силами самостоятельно исправить системные дефекты отечественного образования.

ПЕРЕКОС НА ТОМ ЖЕ МЕСТЕ

«Огромный процент тех выпускников вузов, кто не работает по полученной специальности, свидетельствует о проблемах российской системы высшего образования: она остается в значительной степени советской, то есть ориентируется на собственные давно сформированные представления о том, кого и чему учить, а не на актуальные кадровые потребности экономики», — утверждает HR-директор биотехнологической компании BIOCAD Александра Глазкова. Как она уточняет, по данным НИУ «Высшая школа экономики», работают по профилю своего образования лишь 23,8% выпускников вузов. Рынок труда переполнен молодыми специалистами, которые не могут найти себе достойного применения, и вместе с тем высоко-

технологичные компании с большим трудом закрывают вакансии. Этот перекоп, называемый «структурной деформацией рынка квалифицированного труда», с годами не становится менее заметным. «Мы свои кадровые задачи путем ежедневной очень плотной работы с несколькими ключевыми для нас вузами решаем, но системно они не решены», — говорит Глазкова.

«Холдинг не может получить ни от одного вуза страны необходимые для своих высокотехнологических производств кадры инженерных специальностей», — утверждает директор Департамента стратегических коммуникаций GS Group Евгений Антонов. По словам основателя IT-компании 4xxi Евгения Смирнова, нехватка кадров станет одним из нескольких важных препятствий, которые замедлят развитие российской софтверной отрасли в следующем году: «Сейчас нам приходится много вкладывать в обучение людей, мы берем начинающих и выращиваем, потому что у нас нет выбора — программистов не хватает, и вузы их, по большому счету, не готовят».

МЫ ЗА ЦЕНОЙ НЕ ПОСТОИМ

Необходимость двойной платы за подготовку специалистов — сперва в виде налогов государству, затем в форме отчислений на создание базовых кафедр, оснащение вузовских лабораторий, организацию дополнительных курсов по «своим» специ-



В России появились примеры совместных научных исследований бизнеса и университетов, но они пока единичны. На фото: химическая лаборатория совместной базовой кафедры Института металлургии, машиностроения и транспорта СПбПУ и компании ENV (Energy New Vehicle)

ОГРОМНЫЙ ПРОЦЕНТ ТЕХ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ, КТО НЕ РАБОТАЕТ ПО ПОЛУЧЕННОЙ СПЕЦИАЛЬНОСТИ, СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ О ПРОБЛЕМАХ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: ОНА ОСТАЕТСЯ В ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ СТЕПЕНИ СОВЕТСКОЙ



«ДАЙТЕ НАМ 2 МИЛЛИОНА ДОЛЛАРОВ И 4 ГОДА»

ЗАВЕДУЮЩИЙ КАФЕДРОЙ СИСТЕМНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ СПбГУ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ЛАНИТ-ТЕРКОМ»
АНДРЕЙ ТЕРЕХОВ:

«Я давно бросил клич: представители индустрии, идите ко мне на кафедру! Руководители лидирующих в стране IT-компаний читают лекции нашим студентам или руководят курсовыми и дипломными работами. Я совсем недавно делал доклад в Москве о связях с промышленностью. Я его просто подготовил — выписал темы дипломных работ бакалавров и магистров. 85-90% этих работ сделаны на опыте реального бизнеса под руководством представителей индустрии.

Это я сейчас так бодро рассказываю, а 15 лет назад на меня показывали пальцем, что я не в своем уме, раз смог такое допустить. И в университете ругались, и промышленники ворчали: мы платим налоги, почему мы должны дополнительно вкладываться в образование? Но теперь это массовая практика, принятая во всех ведущих вузах. И она дает результаты.

Почему при наличии сильных центров образования, связанных с индустрией, у нас мало инноваций? Я не раз отвечал на этот вопрос: у меня есть несколько очень перспективных идей новых технологий, дайте нам 2 миллиона долларов и 4 года — и мы разработаем инновационный продукт мирового уровня с нуля. Инновации требуют денег и длительной кропотливой работы, нигде в мире они не получаются мгновенно».

альностям и пр. — давно не кажется бизнесу странной. Практически все крупные и средние компании, нуждающиеся в высококвалифицированном труде, имеют большие программы партнерства с вузами.

«Основная часть наших работников (95%) является людьми, прошедшими усиленную подготовку в интересах компании еще со студенческой скамьи, — рассказывает директор академических программ Parallels Антон Дяйкин. — У нас есть базовая кафедра теоретической и прикладной информатики в МФТИ, мы поддерживаем тесные контакты с МГТУ им. Баумана, где недавно открыли лабораторию Parallels, которая станет «песочницей» для будущих кадров. Также взаимодействуем с МИЭМ, факультетом компьютерных наук, факультетом бизнес-информатики НИУ ВШЭ».

GS Group, в свою очередь, сотрудничает с ИТМО, Иннополисом, БФУ им. Канта, Петрозаводским государственным университетом и готовит ряд стратегических соглашений с другими вузами. «У нас действуют сетевая форма обучения и программа прикладного бакалавриата, в рамках которой 50% учебного процесса проходит на предприятии в форме практических занятий», — поделился Антонов.

По словам начальника Управления развития и подготовки кадров ПАО «Газпром нефть» Николая Долгова, «у нас больше 20 больших программ взаимодействия с вузами и четыре базовые кафедры». Характеризуя результаты этих программ и в целом значительных усилий корпораций по сближению с системой образования, Долгов отметил: «На мой взгляд,

отношения «университеты — бизнес» становятся эффективнее, но это точечные улучшения: где-то они есть, а где-то нет».

ВЫСЕЧЬ В КАМНЕ

Государство предложило столбовой путь дальнейшего повышения эффективности — разработку системы профстандартов. Предполагается, что, получив описанные бизнес-стандарты экономически востребованных профессий, вузы совместят с ними свои образовательные программы и выпустят, наконец, специалистов, обученных чему надо. Бизнес оценивает это государственное начинание, на которое ему нужно выделить дополнительный временной ресурс, не однозначно.

«Мы принимаем участие в создании профессиональных стандартов, но я не думаю, что эта работа решит все проблемы, — отмечает Николай Долгов. — Потому что подготовить стандарт — значит в камне высечь требования к должностным обязанностям людей, которые будут подготовлены через 5 лет. У нас же в течение одного года меняется представление о профессиональных компетенциях, которые востребованы компанией».

«Думаю, что профессиональные стандарты отнимут у компаний время и будут совершенно бесполезны, — более категорична Александра Глазкова. — Это пример — не единственный, к сожалению — формализма в решении проблем взаимодействия образовательной системы и экономики». Как она пояснила, любые описания профессий будущего — своего рода спекуляция; достоверно спрогнозировать, какие специальности появятся и какие исчезнут, на 5 и более лет не представляется возможным. Соответственно, и подготовка профстандартов в период технологической изменчивости рынка труда — действие с крайне низким КПД.

ОБРАЗОВАННЫЙ ЧЕЛОВЕК — ЭТО НЕ ПРОФЕССИЯ

Серьезные перемены к лучшему могут возникнуть только при формировании «вытягивающей системы» высшего образования — когда экономика формулирует потребности в кадрах и вузы подтягивают к ним свои образовательные программы, постоянно адаптируясь к изменившимся условиям», — считает Глазкова. Но следить за потребностями рынка труда и формулировать их должно государство, уточняет она: «Программы бизнеса по сотрудничеству с университетами важны, и они будут продолжены, но неправильно возлагать на них надежды по системному реформированию образовательной отрасли».

Сами университеты делают акцент на том, что в современном мире человек учится всю жизнь, и поэтому подготовить специалиста, обладающего необходимыми для той или иной компании компетенциями, в принципе невозможно: нужно дать человеку базовые знания и навыки по быстрому обучению и переучиванию. Деление на бакалавриат и магистратуру послужило дополнительным подтверждением этого факта, считает директор НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург Сергей Кадочников. «Не все еще осознали, что бакалавриат — это общее образование, а не профессия, — говорит он. — Четырехлетняя модель образования лишняя раз подчеркивает то обстоятельство, что человеку придется учиться в течение всей жизни. Мы не можем рассказать всего, что нужно будет знать специалисту на рабочем месте, поэтому наша роль в другом — готовить динамичных и адаптивных в междисциплинарных областях».

«Бизнес ищет таких людей, поэтому роль университетов заметно возрастает», — подчеркивает Сергей Кадочников.

ЛЮБЫЕ ОПИСАНИЯ ПРОФЕССИЙ БУДУЩЕГО — СВОЕГО РОДА СПЕКУЛЯЦИЯ; ДОСТОВЕРНО СПРОГНОЗИРОВАТЬ, КАКИЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ ПОЯВЯТСЯ И КАКИЕ ИСЧЕЗНУТ, НА 5 И БОЛЕЕ ЛЕТ ВПЕРЕД НЕ ПРЕДСТАВЛЯЕТСЯ ВОЗМОЖНЫМ. ПОЭТОМУ ПОДГОТОВКА ПРОФСТАНДАРТОВ — ДЕЙСТВИЕ С НИЗКИМ КПД



«МИССИЯ КОМПАНИЙ — РАЗВИВАТЬ ЭКОНОМИКУ, А НЕ РЕФОРМИРОВАТЬ ОБРАЗОВАНИЕ»

HR-ДИРЕКТОР BIOSAD

АЛЕКСАНДРА ГЛАЗКОВА:

«У нашей компании есть примеры научных коллабораций с университетами — мы ведем совместные научные проекты с Академическим университетом Жореса Алферова и обсуждаем предметное сотрудничество в области научных разработок с Санкт-Петербургским политехническим университетом им. Петра Великого. Но это исключительные случаи. В основном прикладная наука «делается» внутри компаний, в то время как во всем мире прорывные технологии рождаются в результате сотрудничества компаний с университетами, либо правильно выстроенной научной работы внутри вузов. Мы не видим предпосылок к тому, чтобы в нашей стране компании смогли в обозримом будущем опереться на университетскую науку».

Один из тревожных сигналов — недавно подготовленный Минобром документ «Фундаментальные научные исследования в интересах долгосрочного развития и обеспечения конкурентоспособности общества и государства». Среди участников этой программы не оказалось Российской академии наук, как и целого ряда сильных в научном отношении российских вузов, но в ней участвуют ФАНО, Минкульт, Минстрой, Управление делами Президента РФ и другие структуры, не создающие научных знаний. Отстранив Академию от определения приоритетов в области научных исследований и формирования приоритетных проектов, Минобр заведомо понизил качество университетской науки.

В мире давно говорят об экосистеме знаний, что подразумевает собой создание «плодородной» среды, в которой комбинируются образование, наука, бизнес и рынок труда и невозможно отделить одно от другого. У нас же элементы формирующейся экономики знаний искусственно разделяются — как в приведенном примере отделения РАН от исследовательской программы Минобра. Я убеждена, что в будущем комбинирование области научных исследований с образовательной средой и бизнесом, основанное на знаниях, в России состоится — просто нет другого способа развиваться».

Мы, как биотехнологическая компания, невольно являемся одним из проводников реформ в сфере образования — нам деваться некуда; мы должны обеспечивать и действующее производство, и те новые площадки, которые будут открыты в несколько ближайших лет. Но нам бы хотелось чуть меньше заниматься развитием образовательной системы и чуть больше задач в этой области вернуть государству — во-первых, только оно одно может решать их по-настоящему эффективно и, во-вторых, наша миссия заключается в технологическом развитии экономики и победе над болезнями, а не в улучшении университетов».

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

18+

13 февраля 2018

Россия, Санкт-Петербург
Park Inn by Radisson Пулковская



Blockchain
Conference

ST. PETERSBURG

РЕКОРД УСТАНОВЛЕН, ТУПИК СОХРАНЯЕТСЯ

В 2018 ГОДУ ИЗ ПЕТЕРБУРГА МОЖНО БУДЕТ УЛЕТЕТЬ ДАЛЕКО КАК НИКОГДА. УЛЬЯНА СТРЕКАЛОВА

В 2017 году аэропорт Пулково установил исторический максимум по пассажиропотоку и серьезно расширил маршрутную сеть. Хотя год еще не завершился, число перевезенных пассажиров петербургской воздушной гавани уже превысило 15 млн. Никогда ранее в своей истории аэропорт Северной столицы не обслуживал такое количество пассажиров за один календарный год.

Подводя итоги уходящего 2017 года, РБК Петербург рассказывает, какие новые авианаправления открылись в Петербурге в этом году и куда можно будет улететь в следующем.

В КАВАЛУ И НА КАНАРЫ

В 2017 году серьезно увеличилось число новых направлений из Северной столицы. Среди них — рейсы в Венецию и Катанию (Италия), Кавалу (Греция), Льеж (Бельгия), Таллин (Эстония), Ухань (Китай), Наманган (Узбекистан), Тенерифе (Канарские острова). Регулярные рейсы в Пулково начали выполнять такие перевозчики, как «Азимут», Nordica, Cyprus Airways, Tunis Air. До конца года также планируется открытие перелетов Lucky Air в Чэнду (Китай) и Qatar Airways в Доху (Катар).

Кроме того, в 2017 году из Пулково начали летать два новых лоукостера. Так, в мае этого года из Петербурга открыл регулярные рейсы в Будапешт (Венгрия) европейский лоукостер Wizz Air, а в октябре из Петербурга отправился первый рейс азербайджанского низкобюджетного авиаперевозчика — Vuta Airways (входит в группу «Азербайджанских авиалиний») в Баку.

ОЖИДАНИЕ ДОПУСКА

В следующем году география полетов из Петербурга расширится еще на несколько маршрутов. Так, с марта

2018 года после трехлетнего перерыва из Петербурга возобновляет рейсы в Валлетту (Мальта) авиакомпания Air Malta. С апреля немецкая авиакомпания Germania начнет летать из Петербурга в Дрезден (Германия).

Знакомый петербуржцам российский лоукостер «Победа» (входит в группу «Аэрофлот») летом 2018 года планирует запустить из Северной столицы сразу несколько рейсов: в Минск (Белоруссия), Кельн (Германия), Пизу (Италия) и Жирону (Испания). Авиакомпания запросила соответствующие допуски для полетов, говорят в пресс-службе авиакомпании. Сейчас, напомним, в Кельн и Жирону из Петербурга не летает ни один перевозчик, в Пизу с 7 ноября этого года дважды в неделю (по понедельникам и пятницам) летает авиакомпания S7 Airlines.

Руководство компании «Воздушные ворота Северной столицы» (ВВСС, оператор Пулково) в настоящее время ведет переговоры и с другими бюджетными перевозчиками, в том числе крупнейшим лоукостером мира — компанией AirAsia.

СТОЛИЧНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Главная преграда на пути привлечения новых авиакомпаний в Петербург, по словам коммерческого директора ВВСС Евгения Ильина, связана с межправительственными соглашениями, которые позволяют авиакомпаниям выполнять рейсы в Россию только из конкретных аэропортов. Кроме того, он отметил, что многие европейские перевозчики неохотно летают в страны, с которыми у них действует визовый режим. «Они считают, что, когда ты покупаешь билет за 30 евро в один конец, вряд ли захочешь покупать визу за 120 евро», — говорил ранее Ильин.

Наращивать частоту рейсов и открывать новые направления из Петербурга мешает и недостаточный

~15 млн пассажиров перевезено петербургской воздушной гаванью за 2017 год



СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИЗ ПУЛКОВО



пассажирский трафик — в том числе и по европейским направлениям, отмечают эксперты. «Прямые рейсы из Петербурга в Европу не убыточны, но гораздо менее прибыльны, чем такие же рейсы, пусть и с большим расстоянием, но из Москвы. Потому что в Москве пассажиропоток больше и самолет догружается пассажирами из других городов», — говорит независимый эксперт в области гражданской авиации Роман Захаров.

ТУПИКОВЫЙ ХАБ

Для расширения маршрутной сети управляющая компания аэропорта Пулково использует разные инструменты. В частности, компания обещает льготы перевозчикам за открытие новых (стратегических для Пулково) направлений. Кроме того, в 2017 году ВВСС объявила о планах

развивать трансферные перевозки (сейчас доля трансферных пассажиров составляет чуть менее 3%). Однако, по мнению Романа Захарова, основная трудность в реализации этого проекта заключается в том, что Пулково сейчас не может предложить уникальные тарифы и направления как транзитный перевозчик.

«Я позитивно оцениваю само движение в сторону расширения транзитных возможностей загрузки аэропорта, но подозреваю, что это не сильно скажется на пассажиропотоке. 3% — это реалистичный показатель. Пулково многие годы пытается увеличить долю транзитных пассажиров, но ему это не удавалось именно в силу того, что мы — такой тупиковый хаб, за исключением двух-трех направлений Северо-Запада — Мурманск, Архангельск, Псков...» — отмечает Захаров.

В 2017 ГОДУ СЕРЬЕЗНО УВЕЛИЧИЛОСЬ ЧИСЛО НОВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ИЗ СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ. КРОМЕ ТОГО, В 2017 ГОДУ ИЗ ПУЛКОВО НАЧАЛИ ЛЕТАТЬ ДВА НОВЫХ ЛОУКОСТЕРА. В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ ГЕОГРАФИЯ ПОЛЕТОВ ИЗ ПЕТЕРБУРГА РАСШИРИТСЯ ЕЩЕ НА НЕСКОЛЬКО МАРШРУТОВ



БАШНИКИ

РЕСТОРАН РУССКОЙ КУХНИ



ГОТОВИМСЯ К НОВОГОДНИМ И РОЖДЕСТВЕНСКИМ ПРАЗДНИКАМ!



**НОВОГОДНЯЯ
КУЛИНАРИЯ**

В ГАСТРОНОМЕ



**ВЫЕЗДНОЙ
КЕЙТЕРИНГ**



**КОРПОРАТИВНЫЕ
И СЕМЕЙНЫЕ
МЕРОПРИЯТИЯ**

В РЕСТОРАНЕ

Мы открыли Гастроном!

Дегтярная ул., д. 1А
www.banshiki.spb.ru

Забронируйте стол в ресторане
и парковку по телефону: 941-17-44

[infobanshiki](#)
 [banshiki](#)

НАС ЖДУТ ЧУВСТВИТЕЛЬНЫЕ ПЕРЕМЕНЫ

РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ, РАБОТАЮЩИЕ В САМЫХ РАЗНЫХ ОТРАСЛЯХ, БЫЛИ ВЫНУЖДЕНЫ РЕШАТЬ, ПО СУТИ, ОДНУ И ТУ ЖЕ СТРАТЕГИЧЕСКУЮ И ТАКТИЧЕСКУЮ ЗАДАЧУ: НЕОБХОДИМО БЫЛО НАУЧИТЬСЯ РАБОТАТЬ В УСЛОВИЯХ ПОСТОЯННО СОКРАЩАЮЩЕГОСЯ СПРОСА И, КАК СЛЕДСТВИЕ, УЖЕСТОЧИВШЕЙСЯ КОНКУРЕНЦИИ. РБК ПЕТЕРБУРГ СПРОСИЛ У РУКОВОДИТЕЛЕЙ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ ГОРОДА О ГЛАВНЫХ ТРУДНОСТЯХ, С КОТОРЫМИ ОНИ СТОЛКНУЛИСЬ В УХОДЯЩЕМ ГОДУ, И О ТОМ, СТОИТ ЛИ ОЖИДАТЬ «ВТОРОЙ ВОЛНЫ» ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА.



РУСЛАН ЕРЕМЕНКО,
РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА
КОРПОРАТИВНОЙ СЕТИ — СТАРШИЙ
ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ БАНКА ВТБ:



ЭДУАРД ТИХТИНСКИЙ,
ПРЕЗИДЕНТ СТРОИТЕЛЬНОГО
ХОЛДИНГА RVI (ВХОДЯТ КОМПАНИИ
RVI И «СЕВЕРНЫЙ ГОРОД»):



ЮРИЙ ИЛЬИН,
УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР
«ГРУППЫ ЛСР»:



ДМИТРИЙ КОНОВАЛОВ,
УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР GLORAX
DEVELOPMENT:

В РОССИЙСКОМ БИЗНЕСЕ ПОВЫШАЕТСЯ КАЧЕСТВО ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

«Мы отмечаем постепенное восстановление спроса на рынке корпоративного кредитования, в том числе на инвестиционное кредитование в ряде сфер, например, в отраслях, связанных с импортозамещением: АПК, пищевой промышленности, фармацевтике. Также среди перспективных направлений — жилищное строительство, предприятия-экспортеры. У клиентов в последние годы наблюдается более рациональный подход к использованию заемных ресурсов, качественно улучшается финансовое планирование. Мы продолжаем активную поддержку перспективного сегмента — компаний малого и среднего бизнеса, — предоставляя финансирование в рамках различных специальных федеральных программ.

Также мы отмечаем у представителей отраслей строительства, энергетики, машиностроения, химической промышленности, торговли, транспорта, высоких технологий увеличение спроса на банковские гарантии исполнения договоров, возврата авансовых платежей, гарантии в адрес налоговых органов. Особенно часто этот инструмент востребован при проведении госзакупок, а также в случае сложноструктурированных сделок.

Основные ориентиры для игроков банковского рынка, актуальные и в настоящее время, и как вектор на 2018 год, — поддержание качества портфеля, повышенное внимание к оценке рисков и обеспечению кредитов, расширение клиентской базы и сервисная составляющая для заемщика, рост доходов от транзакционного бизнеса, улучшение структуры фондирования, активная работа по привлечению пассивов. Сохраняется тенденция к оптимизации управленческих расходов».

БИЗНЕСУ ОСТАЕТСЯ ТОЛЬКО АДАПТИРОВАТЬСЯ К ПЕРЕМЕНАМ

«В последние годы реальные доходы населения у нас практически не растут, так что некая корректировка спроса на рынке жилой недвижимости в 2017 году была ожидаемой. Но она коснулась в большей степени проектов эконом-класса, расположенных в так называемом «закадье». Качественный комфорт-класс пока не теряет своего покупателя. А тем более — проекты элитного сегмента, где спрос в последнее время традиционно высокий, ведь участков под строительство жилья такого класса в городе немного. А в целом объем предложения сейчас даже больше, чем в 2016-м. И это свидетельство того, что мы сегодня имеем дело с рынком покупателя, а не продавца. Нет предпосылок к тому, что эта ситуация изменится в 2018 году.

На рынке девелопмента маржа не превышает 7-10%, и девелоперы в таких условиях работают не первый год. Если вдуматься, это очень низкий запас прочности: одна ошибка, и ты можешь уйти в минус. Поэтому ключевые факторы в текущих рыночных условиях — опыт и консервативная финансовая политика, обеспечивающая доверие банков и финансовый запас прочности. Нельзя сказать, что для нас это — новая стратегия, но она оптимальна на сегодняшний день.

Не секрет, что строительный рынок в обозримом будущем ждут чувствительные перемены, даже безотносительно общей экономической ситуации. Власти берут курс на полную отмену долевого строительства в течение трех лет. А бизнес между тем только успевает адаптироваться к уже принятым нововведениям, часть из которых весьма существенна, например, принцип «одна компания-застройщик — один проект». Правила игры в девелоперском бизнесе сегодня меняются порой так быстро, что приходится скорее на них реагировать, чем готовиться к ним».

ИЗМЕНЕНИЯ НА РЫНКЕ НЕ СТАНУТ НОВОЙ ВОЛНОЙ КРИЗИСА

«Подводя промежуточные итоги 2017 года, можно сказать, что рынок находится в равновесном состоянии. Пока существующее предложение вполне достаточно, чтобы удовлетворить потребности потенциальных клиентов. Однако в перспективе нескольких лет ситуация может несколько измениться. Поправки в 214-ФЗ, вступление в силу 218-ФЗ вынуждают участников рынка пересматривать портфель проектов. Новые реалии приведут к консолидации отрасли — мелкие и средние игроки вряд ли выживут в этих условиях.

Изменения на законодательном уровне правил работы на рынке недвижимости повлекут за собой определенные перемены, но я бы не назвал это «новой волной кризиса». Безусловно, поправки к федеральному закону усложняют работу девелоперов, однако крупные застройщики готовы к подобным событиям. Конечно, результат законодательных изменений отразится на объеме и структуре предложения на всем рынке недвижимости. Это произойдет не сразу, а в перспективе — в 2018-2020 годах.

Впрочем, глобально цель законодательных изменений — защитить потребителя, обеспечить надежность и качество работы. Недобросовестных застройщиков, определенно, станет меньше, поскольку продаваться будет, видимо, только готовое жилье».

ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ СДЕЛАЮТ РЫНОК ЖИЛЬЯ ПРОЗРАЧНЕЕ

«Если брать рынок новостроек Санкт-Петербурга в целом, то спрос и предложение изменились не существенно. В течение года мы отмечали средний рост на 20-30% по каждому жилому комплексу. Думаю, что в 2018 году рыночные тенденции сохранятся. Хотя можно ожидать определенного ажиотажа в связи с новостями о планируемой отмене долевого строительства.

Я не разделяю опасений, что нам следует ожидать второй волны экономического кризиса. Честно говоря, я не вижу для этого предпосылок. Ситуация в национальной экономике стабилизировалась, девелоперы продолжают строить, а их клиенты — покупать недвижимость. Да, происходят определенные изменения в регулировании отрасли, но, думаю, в целом это поможет сделать ее прозрачнее. Как показывает практика, если стратегия компании выбрана верно, то к любым правилам можно приспособиться достаточно быстро. Одним из позитивных изменений этого года я считаю плавное снижение ипотечных ставок. Меры, направленные на смягчение условий кредитования, вновь показали себя эффективным инструментом поддержки рынка. Надеемся, что положительная тенденция продолжится и в новом году».

НА РЫНКЕ ДЕВЕЛОПМЕНТА МАРЖА НЕ ПРЕВЫШАЕТ 7-10%. ЭТО ОЧЕНЬ НИЗКИЙ ЗАПАС ПРОЧНОСТИ: ОДНА ОШИБКА, И ТЫ МОЖЕШЬ УЙТИ В МИНУС

К НОВОЙ ВОЛНЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА ЛУЧШЕ ПОДГОТОВЯТСЯ ТЕ, КТО НЕ БУДЕТ РАСПЫЛЯТЬ РЕСУРСЫ, А СКОНЦЕНТРИРУЕТСЯ НА ТОМ, ЧТО УМЕЕТ ДЕЛАТЬ ЛУЧШЕ ВСЕГО И ЛУЧШЕ, ЧЕМ ЭТО ДЕЛАЮТ ЕГО КОНКУРЕНТЫ



КОНСТАНТИН ЦВИН,
ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО МАРКЕТИНГУ
И РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА
«АСТРОСОФТ»:

СЛОВ СТАНОВИТСЯ БОЛЬШЕ, ДЕНЕГ — МЕНЬШЕ

«По сравнению с прошлым годом стало гораздо больше разговоров. Например, много говорят о цифровизации российской экономики. Причем многие рассуждающие на эту тему даже представления не имеют о предмете разговора. Наряду с увеличением числа слов очевидно уменьшение количества денег у заказчиков. Средний и малый бизнес, который еще остался на плаву и который в прошлом году считал каждый рубль, в этом году считает каждую копейку.

В крупном бизнесе ситуация не лучше. Самой яркой тенденцией на рынке программных продуктов я считаю повальное увлечение блокчейном. Причем интерес к этой технологии проявляют представители даже тех отраслей народного хозяйства, для которых она, строго говоря, не является жизненно необходимой. В следующем году я ожидаю ухудшения экономической ситуации в целом и продолжения падения реальных располагаемых доходов населения, которые и так падают 12 кварталов подряд. Ожидаю также роста числа банкротств — в том числе и среди предприятий с миллиардными оборотами. Тем не менее, баланс спроса и предложения изменится не драматично, так как вместе с сокращением спроса будет (пусть не столь быстро) сокращаться и предложение, поскольку некоторые игроки софтверного бизнеса просто уйдут с рынка.

В условиях сокращения спроса мы концентрируем внимание на развитии и продвижении тех компетенций, которые активно востребованы рынком сегодня и будут востребованы завтра. Речь идет о системном ПО, разработке математических алгоритмов, ПО для систем видеонаблюдения, МАКС и некоторых других. Что касается вероятности «новой волны» экономического кризиса, то, на мой взгляд, лучше всего к ней подготовится тот, кто не будет распылать ресурсы, а сконцентрируется на том, что умеет делать лучше всего. Желательно, лучше, чем это делают конкуренты».



ДМИТРИЙ СМЕРНОВ,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА
ДИРЕКТОРОВ «ПОЛИС ГРУПП»:

МЕЛКИЕ ИГРОКИ БУДУТ УХОДИТЬ

«В 2017 году мы наблюдали рост инвестиционной активности покупателей квартир, который был связан с несколькими факторами. Во-первых, снизились ставки по депозитам, а следовательно, упала доходность банковских вкладов. При этом выросли риски других инвестиционных инструментов. Во-вторых, инвесторов существенно подстегнула возможность серьезного роста цены квадратного метра после вступления в силу поправок к 214-ФЗ с 1 июля 2018 года.

В этих условиях перед девелоперами встал вопрос о целесообразности пополнения земельного банка. С одной стороны, к покупке земли девелоперов подталкивает рост предложений на продажу участков. С другой стороны, «хорошо упакованных» участков с подготовленной граддокументацией на рынке мало.

Еще один стратегический для рынка вопрос — вероятность консолидации строительной отрасли. Пока серьезной консолидации не видно. Более того, на рынке появляются новые игроки. Но в ближайшее время мы ее ждем и в целом считаем консолидацию положительным для себя процессом, поскольку являемся одним из крупных игроков строительного рынка. Маленькие компании, которые строят 1-2 дома, будут постепенно уходить — как вследствие экономических причин, так и под действием упомянутых поправок в 214-ФЗ. Именно такие компании создавали для покупателей ощущения рискованных вложений в недвижимость».

БИЗНЕС ПОВАЛЬНО УВЛЕКСЯ БЛОКЧЕЙНОМ — ДАЖЕ ТЕ ОТРАСЛИ, ДЛЯ КОТОРЫХ ЭТА ТЕХНОЛОГИЯ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЖИЗНЕННО НЕОБХОДИМОЙ



**ПРЕМИЯ
РБК 2017**

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



ВТБ

Генеральный
спонсор

Банк ВТБ (ПАО)

Deloitte.

Независимый наблюдатель

РОСГОССТРАХ
ВСЕГДА ВМЕСТЕ СО СТРАНОЙ

ПАО СК «Росгосстрах»

Партнёр номинации

12+

1074 BUSINESS FM
Санкт-Петербург

Генеральный информационный партнёр

АВТОДОМ Пулково

Официальный дилер «Мерседес-Бенц»

Автомобильный партнёр

MARVEL

Партнёр номинации

А
HOTEL ASTORIA
ST PETERSBURG
A ROCCO FORTE HOTEL

Отель «Астория» (Рокко Форте отель)

Официальный партнёр

ПАЛКИНЬ
Restaurant de Luxe

Корпоративный партнёр

ОТЕЛИ



Отель «Астория», Большая Морская ул., 39
Гранд Отель Европа, Михайловская ул., 1/7
Отель «Кемпински Мойка 22», наб. реки Мойки, 22
Radisson Royal отель, Невский пр., 49/2
Петро Палас Отель, Малая Морская ул., 14
Отель Marco Polo Saint-Petersburg, 12-я линия В.О., 27
Отель Park Inn by Radisson Pulkovskaya, пл. Победы, 1
Отель «Амбассадор», пр. Римского-Корсакова, 5-7
Отель Crowne Plaza, Лиговский пр., 61



Solo Sokos Hotel Palace Bridge, Биржевой пер., 2-4
Golden Garden Boutique Hotel, Владимирский пр., 9
Отель «Введенский», Большой пр. П.С., 37
Бутик-отель «Золотой треугольник», Невский пр., 22-24
Невский Гранд Отель, Большая Конюшенная ул., 10
Отель Parklane Resort and Spa, Крестовский остров, Рюхина ул., 9А



Отель «Гельвеция», ул. Марата, 11
Невский Централь Отель, Невский пр., 90
Невский отель Астер, Большая Конюшенная ул., 25
Невский Отель Бриз, Галерная ул., 12
Отель «Невский Форум», Невский пр., 69
Radisson Sonya hotel, Литейный пр., 5/19
Park Inn by Radisson Невский, Невский пр., 89, Гончарная ул., 4А
Официальная гостиница Государственного Эрмитажа, ул. Правды, 10
Гостиница «АЗИМУТ Отель Санкт-Петербург», Лермонтовский пр., 43/1
Corinthia Hotel St.Petersburg, Невский пр., 57
Отель «Лиготель», Лиговский пр., 55/4
Отель «Братья Карамазовы», Социалистическая ул., 11А



Отель «Domina Prestige», наб. реки Мойки, 99
Отель «Холидей Инн Московские ворота», Московский пр., 97А
Отель «Стейбридж Санкт-Петербург», Московский пр., 97А
Courtyard by Marriott Pushkin Hotel, Канонерская ул., 33
Отель «Москва», пл. Александра Невского, 2
Отель «Гоголь», наб. канала Грибоедова, 69



Отель Crowne Plaza St.Petersburg Airport, Стартовая ул., 6, лит. А
Бутик-отель «Три Моста», наб. реки Мойки, 3
Отель «Пушка ИИИ», наб. реки Мойки, 14
Red Stars Hotel, наб. реки Пряжки, 30
Отель Casa Leto, Большая Морская ул., 34
Бутик-отель «Ленинград», Галерная ул., 30
Бутик-отель «Бальзак», Галерная ул., 59
Гостиница «Октябрьская», Лиговский пр., 10



Hotel Indigo Санкт-Петербург—Чайковское, ул. Чайковского, 17
Талион Империял Отель, Невский пр., 15
Original Sokos Hotel Olympia Garden, Батыйский пер., 3А и др.

БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ

БЦ «Литейный двор», ул. Чайковского, 17
БЦ «Кронверк», ул. Блохина, 7
БЦ «Оптим», Смоленская ул., 9
Международный центр делового сотрудничества, пл. Пролетарской Диктатуры, 6
Kellermann Center, 10-я Красноармейская ул., 22
БЦ Gustaf, Средний пр. В.О., 38
Офисный дом, Большой пр. П.С., 100
БЦ «Льва Толстого 7», ул. Льва Толстого, 7
Сити Центр, ул. Чапаева, 5, Петроградская наб., 18А
Конгрессный центр «ПетроКонгресс», Лодейнополюская ул., 5

РЕСТОРАНЫ



Ресторан «Палкинъ», Невский пр., 47
Ресторан Stroganoff Steak House, Конногвардейский бульвар, 4
Ресторан «Русская Рюмочная №1», Конногвардейский бульвар, 4
Загородный ресторан Stroganof Bar&Grill, Репино, Приморское шоссе, 418
Ресторан RED. Steak & Wine, ул. Ленина, 9/51
Ресторан «Русская рыбалка», Южная дорога, 11
Ресторан Duo Gastro Bar, Кирочная ул., 8
Ресторан Tartarbar, Виленский пер., 15
Ресторан «Новая Ферма», Синопская наб., 22
Кондитерия Ферма, Садовая ул., 42



Ресторан «Карл и Фридрих», Южная дорога, 15
Ресторан «Дастархан», Загородный пр., 70
Ресторан «Гюльчатай», Загородный пр., 70
Ресторан «Монтана», Кирочная ул., 20
Ресторан «Тбилисо», Сытнинская ул., 10
Ресторан «Блок», Потемкинская ул., 4, Ленинград-Центр



Ресторан «Большая Кухня», Лиговский пр., 30, 5-й этаж
Ресторан Regatta, Аптекарская наб., 12
Ресторан «Шатер», Итальянская ул., 2
Ресторан Cafe Berlin, Итальянская ул., 2
Ресторан «Вкус Есть», наб. реки Фонтанки, 82/1
Ресторан Casa del МЯСО, Биржевой проезд, 6



Ресторан «ВИНО&ВОДА», ул. Чайковского, 17



Ресторан Arcobaleno, Большая Морская ул., 54
Бар-ресторан «Винный Шкаф», ул. Рубинштейна, 9/3



Ресторан Библиотека, Невский пр., 20
Ресторан Hamlet&Jacks, Волынский пер., 2
Рестораны «Шалыпин», Тверская ул., 12,
Коктейль-бар Nove, наб. реки Мойки, 99
Гастробар «Компания», Ординарная ул., 19
Ресторан «Паруса», ул. Льва Толстого, 9, ТЦ Толстой сквер
Ресторан «Паруса» в яхт-клубе, Петровская коса, 9



Ресторан «Ф.М. Достоевский», Владимирский пр., 9
Ресторан «ДОМ», наб. реки Мойки, 72
Кондитерская Моссо Caf, Невский пр., 29
Ресторан «Люблю: LED. WINE. LOVE'S», наб. реки Фонтанки, 45
Рестораны Agracino Pizza, Малая Конюшенная ул., 5
Рестораны «Пхали-Хинкали», Большая Морская ул., 27; пр. Просвещения, 53/1



Ресторан «Русская рыбалка», Комарово, Приморское ш., 452А
Винный бар «Монополь», Большой проспект П.С., 61
Кофейня «Абрикосовъ», Невский пр., 40

А также бизнес-школы, банки, страховые компании, кадровые агентства, медицинские клиники, автоцентры, комитеты администрации Санкт-Петербурга.



Hotel Indigo Санкт-Петербург — Чайковского находится в сердце Петербурга и располагает идеальными возможностями для проведения деловых мероприятий на самом высоком уровне. Первый отель американского гостиничного бренда hotel Indigo в России и Восточной Европе открылся в 2014 году и ежегодно завоевывает престижные международные премии в сфере гостеприимства. В 2017 году отель удостоен международной премии “The Boutique Hotel Guest Experience Awards” сразу в двух номинациях — как “Лучший международный отель свыше 50 номеров” и “Лучший международный отель”.

Десять причин выбрать Hotel Indigo Санкт-Петербург — Чайковского:

- расположение в историческом центре на одной из старейших улиц Петербурга
- шесть современно оборудованных конференц-залов различной вместимости и конфигурации
- крытая панорамная терраса на крыше отеля
- в проживание включено посещение бассейна, сауны и тренажерного зала
- спа-процедуры по-тайски
- бесплатный высокоскоростной интернет на всей территории отеля
- служба арт-консьержей
- авторская русская, грузинская и тайская кухни в ресторане ВИНО и ВОДА
- бизнес-ланч в формате шведского стола
- круглосуточный лобби-бар



191187, Санкт-Петербург, улица Чайковского 17
Тел.: +7 812 454-55-77
sales@indigospb.com
www.indigospb.com
www.vinovoda.com









ДАРЮ ВАМ НАБЕРЕЖНУЮ

NEVA
HAUS
ВЫ В СВОЕЙ СТИХИИ



ЭЛИТНЫЙ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
НА ПЕТРОВСКОМ
ОСТРОВЕ

NEVA-HAUS.RU

-  В сердце Санкт-Петербурга
-  Своя набережная длиной 500 м
-  Свой ландшафтный парк
-  Идеальные квартиры

Санкт-Петербург,
Петровский проспект, 9-11



Санкт-Петербург, Петровский пр., д. 11 лит. А. (участок №1). Застройщик ООО «ЛСР. Недвижимость - СЗ». Свидетельство № С-003-78-0109-78-260117 от 26.01.2017 выдано СРО А «Объединение строителей Санкт-Петербурга». Проектная декларация на сайте ООО «ЛСР. Недвижимость - СЗ»: www.lsr.ru. Вся размещенная информация носит исключительно ознакомительный характер и ни при каких условиях не является публичной офертой, определяемой положениями ГК РФ, не содержит точного и полного описания и характеристик объекта, и может быть изменена. Изображения на фотографиях и рисунках могут отличаться от реального объекта. Квартиры без отделки. Приведен пример мебелировки. Реклама.

688-88-88

LSR.RU

