

ОКНА В МИР: РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС И ВНЕШНИЕ РЫНКИ

РЕАЛЬНЫЙ ЭКСПОРТ: ИТ ЛИДИРУЕТ В ПРОДАЖАХ
ЗА ГРАНИЦУ | **РОССИЙСКИЙ ТУРИСТИЧЕСКИЙ
СТАНДАРТ:** МЕЖДУ МОСКОВСКИМ ХИПСТЕРОМ
И ГОСТЕМ ИЗ ПЕКИНА | **НАНОТРУБНОЕ БУДУЩЕЕ
ЧЕЛОВЕЧЕСТВА** | **ПАРАДОКСЫ СПРОСА:**
БЕДНЕЮЩИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ ПОКУПАЕТ КВАРТИРЫ



РУССКИЙ ДОМ

Центральный район
Басков переулок

Ваша квартира рядом с Невским

- ◆ Авторский проект декора фасадов и парадного холла по мотивам «неорусского» стиля XIX–XX веков
- ◆ Открытый парадный двор с променадом и два внутренних камерных дворика
- ◆ Квартиры со вторым светом, террасами, эркерами
- ◆ Панорамные виды с террас верхних этажей



Крестовский остров
Морской проспект, 29

Итальянский стиль на Крестовском

- ◆ Изысканные фасады в стиле итальянского Ренессанса
- ◆ Отделка холлов натуральным камнем
- ◆ Просторные квартиры с кухнями-гостиными и гардеробными
- ◆ Двухуровневый подземный паркинг
- ◆ Закрытый уютный внутренний двор



СМОЛЬНЫЙ ПАРК

Центральный район
улица Смольного, 4

Готовые квартиры в Смольном

- ◆ Клубные дома в собственном парке
- ◆ Эксклюзивная отделка холлов с применением натуральных материалов
- ◆ Квартиры с террасами
- ◆ Панорамные лифты Thyssen
- ◆ Подземный паркинг под каждым домом

ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ в Санкт-Петербурге

Строим в историческом центре с 1993 года

РЕАЛИЗОВАНО 44 ПРОЕКТА В САМЫХ ПРЕСТИЖНЫХ МЕСТАХ

(812) **688 88 88**

www.kvartira-lux.ru

Проектные декларации на сайте www.kvartira-lux.ru и lsr.ru.
Застройщик: ООО «ЛСР. Недвижимость-СЗ». Св-во №0109.03-2009-7826090547-С-003 от 07.02.2013 г.
выдано НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга».

Смольный: ОАО «СКВ СПб». Св-во № 00110.02-2009-7803048130-С-003 от 26.01.2012 г.
выдано НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга». Реклама.





ЕЛЕНА КРОМ,
РЕДАКТОР ПРОЕКТА «БУДУЩИЙ ПЕТЕРБУРГ»

ИНДУСТРИИ, ДОСТОЙНЫЕ БУМА

Не по статистике — она чем дальше, тем меньше отражает сложную российскую реальность — а по наблюдениям и ощущениям, в стране есть две индустрии, стоящие на пороге инвестиционного бума: hi-tech и туризм.

Сейчас, как и раньше, в России известны два варианта продукции — экспортный и для внутреннего потребления, то есть качественный и так себе имеют внешнего заказчика, поэтому лучшие силы российского предпринимательства сейчас сосредоточены в этих секторах экономики. Но если в hi-tech-отраслях стремление делать глобальный продукт работает только в плюс, то с туризмом дело обстоит сложнее. В последние несколько лет туристический продукт претерпел на просторах России важнейшие изменения — он ориентирован на «белого человека»: появились гостиницы, в которых можно спокойно спать, и рестораны, где не страшно есть, а также музеи с интерактивной, как принято в Европе, составляющей. Но этот этап инвестирования — выравнивание качества российского и условного западного туристического продукта — похоже, близится к концу.

Инвестиции дадут настоящий эффект, когда сервис мирового качества будет совмещен с неповторимо местным содержанием туристических услуг. Умение представить взыскательному путешественнику татарскую культуру в Казани и вологодские говоры в Вологде — вот что раскроет потенциал индустрии. Способность по-разному представить локальные особенности туристу из Москвы, Берлина, Пекина и Новосибирска раскроет его еще больше. Индустрию ожидает сегментация и спроса, и предложения — и в этом случае ей предстоит бум.

«РБК+ ПЕТЕРБУРГ» № 1 (5) ФЕВРАЛЬ 2017 (16+)

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

Генеральный директор ООО «БизнесПресс СПб»:
Евгений Зинин

Коммерческий директор: Ольга Атаева
oataeva@rbcs.ru

Директор по распространению: Юлия Танаисова
jtanaia@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:

ПАО «Банк Санкт-Петербург». 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 12.02.2017 / Дата выхода в свет — 17.02.2017
Тираж — 5 000 экз.

РАСТЕТ БЫСТРЕЕ ОБОРОТА

ЛИДЕРЫ ЭКСПОРТА НАРАСТИЛИ ОБЪЕМ ЗАРУБЕЖНЫХ ПОСТАВОК БОЛЬШЕ, ЧЕМ ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА. ВЛАДИМИР ГРЯЗНЕВИЧ



иллюстрация ONLY air

Экспорт в ведущих по объему зарубежных поставок индустриях Петербурга вырос в 2016 году на 21 — 56%, в зависимости от отрасли. При этом объемы производства в этих же отраслях увеличились в основном лишь на пару процентов, а в некоторых случаях даже сократились. Эксперты говорят об отложенном эффекте девальвации: слабый рубль резко повысил привлекательность российских товаров на мировых рынках. При этом официальная статистика не учитывает порядка 1,6 млрд долларов экспорта продукции петербургской ИТ-отрасли. Как показало проведенное РБК Петербург исследование, ИТ-индустрия в действительности является экспортным лидером региона, хотя, по официальным данным, лидируют нефтепродукты.

ЭКСПОРТ — СТАТИСТИЧЕСКИЙ И РЕАЛЬНЫЙ

По данным Российского экспортного центра, за 9 месяцев 2016 года из общего объема российского экспорта в

254,07 млрд долларов на долю Петербурга пришлось 14,09 млрд долларов — 5,6%, что на 2,3% больше, чем за аналогичный период 2015 года. При этом 63% петербургского экспорта — нефть и нефтепродукты, которые в городе практически не производятся (лишь ООО «Невский мазут», по данным директора Аналитического центра НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург Анны Федюниной, производит и экспортирует значительные объемы нефтепродуктов).

Также в объеме экспорта велика доля других сырьевых товаров (зерна, круглого леса, меха, и т.п.), которые завозятся в портовый город Петербург и без переработки продаются за рубеж. Пополняют статистику товары предприятий, зарегистрированных в СПб, но ведущих производственную деятельность за его пределами, что особенно характерно для «пищевки». Проведенный «РБК Петербург» анализ показал, что только порядка 35% петербургского экспорта (4,9 млрд долларов) — продукция, сделанная на территории города, которую уместно назвать реальным экспортом. Остальные примерно 65% — иногородние товары, попадающие в официальную

статистику петербургских экспортных поставок. Опрошенные редакцией эксперты считают приведенную выше оценку в целом корректной.

Произошедший рост статистического экспорта обусловлен увеличением на 31% поставок за рубеж нефтепродуктов, что мало связано с событиями в региональной экономике. Реальный же экспорт Петербурга в 2016 году (за 11 месяцев) сократился примерно на 11%. Однако в некоторых товарных группах, и это важно, произошел

РОСТ СТАТИСТИЧЕСКОГО ЭКСПОРТА ВЫЗВАН УВЕЛИЧЕНИЕМ НА 31% ПОСТАВОК ЗА РУБЕЖ НЕФТЕПРОДУКТОВ. РЕАЛЬНЫЙ ЖЕ ЭКСПОРТ ПЕТЕРБУРГА В 2016 ГОДУ (ЗА 11 МЕСЯЦЕВ) СОКРАТИЛСЯ ПРИМЕРНО НА 11%



КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ КРЕСТОВСКИЙ

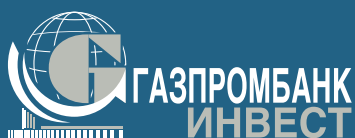
DE LUXE



ОТРАЖАЯ МЕЧТЫ

О КРАСОТЕ

Клубные резиденции «Крестовский de luxe» расположились в одном из самых живописных и привилегированных уголков Петербурга – на Крестовском острове. В этой части города с давних пор строили свои резиденции аристократы, развивались элитные виды спорта – яхтинг и теннис, решались судьбы страны. Здесь классические представления об элитном образе жизни нашли своё воплощение в современных технологиях и материалах.



• www.krestovskiy.spb.ru • 606-00-00

очень серьезный рост поставок на внешние рынки.

Отмеченный рост, как правило, в 10 и более раз превышает темпы увеличения производства этих товаров, что говорит о значительном увеличении доли экспорта в обороте компаний. «В условиях сжатия потребительского спроса на внутреннем рынке компании стали искать новые рынки сбыта. С падением курса рубля продукция российских компаний оказалась востребованной», — прокомментировал ситуацию председатель Комитета по промышленной политике и инновациям (КППИИ) Максим Мейксин. Профессор кафедры экономики и управления предприятием СПб ГЭУ Елена Ткаченко уточняет: экспорт просто выгоднее производителям, чем продажи на внутреннем рынке, где цены ограничены низкой платежеспособностью потребителя и к тому же в ряде случаев искусственно сдерживаются государством.

ЛИДЕРЫ РОСТА — МАШИНЫ, ТАБАК, ЕДА

Из наиболее значимых по денежному объему продаж за границу петербургских товаров больше всего вырос (на 56%) экспорт электрического оборудования, составивший 0,36 млрд долларов. По информации КППИИ, среди крупных экспортных контрактов ГК «Силовые машины» — производство энергооборудования для новых энергоблоков АЭС «Куданкулам» в Индии, ГЭС «Ла Мина» в Чили, строительство «под ключ» ТЭС «Лонг Фу-1» во Вьетнаме. Кроме того, как сообщили «РБК Петербург» в КППИИ, петербургская компания «ЭнергопромАвтоматизация» вышла на рынок Юго-Восточной Африки, а «ЗВЕЗДА-ЭНЕРГЕТИКА» осуществляет поставку в Казахстан дизельных и газовых электростанций из отечественных комплектующих.

Серьезный рост заграничных поста-

вок приводит к тому, что у некоторых энергомашиностроительных компаний экспорт становится основным источником доходов. Так, по информации КППИИ, по итогам 2016 года доля экспорта в выручке группы компаний «Силовые машины» выросла примерно на 20% и превысила 50% в портфеле заказов, даже без учета стран СНГ.

Почти на 32% вырос экспорт в страны ближнего зарубежья табачных изделий (составил те же 0,36 млрд долларов, что и в прошлом примере). Елена Ткаченко считает этот рост ярким примером отложенного «эффекта девальвации» — роста зарубежных заказов из-за снижения российских производственных затрат. Впрочем, Анна Федюнина предполагает, что рост показателей в 2016 году может иметь сугубо статистическое объяснение — с этого года экспорт в Казахстан и Белоруссию стал включаться в общую статистику, а раньше он считался отдельно.

На 21% вырос экспорт (в основном в Индию, Казахстан и Белоруссию) механического оборудования и техники, составивший 0,43 млрд долларов. При этом у некоторых предприятий поставки за рубеж увеличились в разы. Так, по информации НПК «Механобр-техника», производящей оборудование для механической переработки твердых полезных ископаемых и твердых отходов, ее экспорт в 2016 году вырос в 2,5 раза по сравнению с 2015 годом.

На 20,5% увеличился экспорт продуктов деревообработки (0,36 млрд рублей), в основном за счет роста на 84% экспорта пиломатериалов. На 19,5% увеличились поставки за границу бумаги и картона (до 0,25 млрд). Более чем на 40% вырос экспорт текстильных материалов и изделий петербургского легпрома.

Объем экспорта петербургских предприятий пищевой отрасли также увеличился, в некоторых случа-

С УЧЕТОМ РЕЗУЛЬТАТОВ ИТ-ОТРАСЛИ ИСТИННЫЙ ОБЪЕМ ЭКСПОРТА ПРОДУКЦИИ ПЕТЕРБУРГСКИХ КОМПАНИЙ ЗА 11 МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА СОСТАВИЛ ОКОЛО 6,5 МЛРД ДОЛЛАРОВ

ях очень существенно. Например, зарубежные поставки масла и жиров выросли на 55% (до 60 млн долларов). Как сообщили в КППИИ, компания «Петрохолд» начала поставлять мороженое в Китай, а фабрика «Любимый край» везет свое печенье в Китай, Израиль, Грузию, Германию и США, предварительно поменяв его упаковку под запросы зарубежных потребителей. Мука и отруби «Мельницы Кирова» продаются в Таиланде, Израиле, Сирии, Южной Корее и Вьетнаме.

МЕДЬ И ДРАГМЕТАЛЛЫ — В АУТ-САЙДЕРАХ

В то же время экспорт ряда значимых товаров сократился — так, на 26% (до 0,48 млрд) уменьшились поставки за рубеж судов и плавсредств. По словам Анны Федюниной, причина тут в том, что суда стоят дорого, производятся долго и экспортируются редко: пока одно-два судна стоят на стапелях, статистика «проваливается», а когда они будут достроены и проданы, показатели, наоборот, резко взлетят.

В большинстве случаев серьезного падения в 2016 году экспорта той или иной товарной категории сработал эффект высокой базы — «подвело» произошедшее годом раньше заметное увеличение поставок. Так, на рекордные 78% (до 0,16 млрд) уменьшились зарубежные поставки меди и изделий из нее, которые в 2015 году из-за девальвации рубля выросли на 1629%. На 62% сократился по тем же причинам экспорт драгоценных металлов и камней.

Эффектом высокой базы следует объяснять и сокращение на 7,3% экспорта колесных транспортных средств. В прошлом году за счет скачкообразного (на 94%) увеличения зарубежных поставок легковых автомобилей он вырос на огромные 70,6% (эффект, наоборот, низкой базы 2014 года), а спад 2016 года объясняется

резким, на 51,5%, падением экспорта тракторов и тягачей. Правда, не все производители сократили такой экспорт. По информации КППИИ, Петербургский тракторный завод, наоборот, усиливает позиции на экспортных рынках стран СНГ, Восточной и Западной Европы, Северной Америки, Австралии. Ежегодный рост экспортных поставок завода, в том числе в 2016 году, составляет более 90%.

ФАРМАЦЕВТЫ ИСПОЛЬЗОВАЛИ ШАНС

Не то что экспорт, но даже производство в инновационных и высокотехнологичных отраслях открытая государственная статистика практически не фиксирует. Лишь малая часть продукции т.н. новой экономики учитывается в таких товарных группах, как устройства для хранения данных, устройства для записи звука и некоторых других. Редким исключением является фармацевтическая отрасль, которая в Петербурге развивается главным образом благодаря применению новейших технологий — ее продукция, будучи в основном материальной, поддается официальному учету.

Экспорт фармацевтической продукции петербургских предприятий — «Герофарма», ВЮСАД, «ПОЛИСАНА» и ряда других — вырос в 2016 году (по данным за 11 месяцев) на 54%, но, правда, составил всего 30 млн долларов (0,6% от реального экспорта Петербурга). По мнению Анны Федюниной, причиной такого резкого увеличения поставок могло стать создание общего рынка лекарственных средств в ЕАЭС и введение на территории стран — участниц Союза единых правил их обращения. Этот новый порядок избавил российских производителей от утомительной и длительной процедуры получения разрешения на торговлю своими лекарствами в странах ближнего зарубежья. Компа-

В КОМПАНИЯХ, УВЕЛИЧИВШИХ ЭКСПОРТ, ЕГО РОСТ В 10 И БОЛЕЕ РАЗ ПРЕВЫШАЕТ ТЕМПЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА

56% составил рост экспорта электрического оборудования в Петербурге

нии петербургского фармацевтического кластера — одного из крупнейших в России производителей лекарственных средств — не преминули воспользоваться новой возможностью для роста экспорта.

В отличие от большинства других отраслей, в фармацевтике серьезно растет и объем производства — порядка 40% в 2016 году. «Это самая передовая на сегодня отрасль в России с точки зрения темпов роста, если не считать сельского хозяйства. Фармацевтика демонстрирует чудеса, хотя отчасти это эффект низкой базы», — заявил «РБК Петербург» генеральный директор компании BIOCAD Дмитрий Морозов. По его информации, у BIOCAD заключены дистрибьюторские соглашения с партнерами из более чем 40 стран мира, в том числе в регионах Латинской Америки, Юго-Восточной Азии, Северной Африки. «Во всех странах запущены процессы регистрации лекарственных средств, по завершении которых экспорт российских препаратов может превысить 850 млн долларов за пять лет», — уточняет Дмитрий Морозов. Аналогичная ситуация у НТФФ «ПОЛИСАН», которая, по информации исполнительного директора компании Евгения Кардаша, экспортирует свои лекарственные препараты на рынки ближнего (практически во все страны ЕАЭС) и дальнего зарубежья. Лидерами роста экспорта продукции компании стали рынки Узбекистана, Украины и Вьетнама. На экспорт приходится порядка 25% оборота «ПОЛИСАНа».

НОВАЯ ЭКОНОМИКА УСПЕШНА В ЭКСПОРТЕ

Анализировать изменения, происходящие в инновационных отраслях, можно лишь по отрывочной информации. Например, по данным КППИИ, в 2016 году ожидается удвоение объема экспортных контрактов ГК «Кронштадт» в сотрудничестве с корпорацией «Вертолеты России» и «Рособоронэкспортом» — поставки авиационных тренажеров и технических средств обучения пилотов вертолетов в страны Латинской Америки и Юго-Восточной Азии должны составить более 30 млн долларов.

Некоторые представители новой экономики заявляют, что экспорт у

них идет гораздо лучше, чем продажи внутри России. Генеральный директор ГК Robotikum Роман Усатов-Ширяев объясняет это косностью и неповоротливостью системы закупок инновационной продукции в российских вузах: «Продавать наши робототехнические установки в Европе нам гораздо проще, чем в России. В 2016 году мы через тендеры продали три установки в норвежский университет, который теперь собирается заказать нам еще три». Как он продолжает, «профессора из других европейских университетов — Технического университета Эйндховена (Голландия), Лундского университета (Швеция), Высшей политехнической школы — École Polytechnique (Франция) — также приняли решения закупить у нас установки». В России только Томский политехнический университет сумел купить лабораторный комплекс у Robotikum, хотя такое желание выразили профессоры и руководители лабораторий еще семи российских вузов, утверждает Роман Усатов-Ширяев. «В 2016 году мы только начали продажи на экспорт, и он сразу принес нам две трети валовой выручки. Делая первые шаги, мы выиграли два тендера подряд в Европе у основного конкурента — канадской Quanser. В России, при объективно более высокой потребности в нашей продукции, мы продвигаемся на рынке гораздо медленнее», — констатирует руководитель Robotikum.

СКРЫТЫЙ ЧЕМПИОН РЕАЛЬНОГО ЭКСПОРТА

Безусловным экспортным лидером «новой экономики» в Петербурге является сообщество ИТ-компаний, причем порядка 90% их экспорта, по оценкам аналитика софтверной ассоциации «Руссофт» Дмитрия Желвицкого, приходится на программное обеспечение. Он утверждает, что таможенная статистика учитывает лишь около 10% реального экспорта такой продукции. Около 35% финансовых операций при размещении экспортных заказов на ИТ учитывает Центральный банк, но в таможенную статистику эти данные не попадают, а сводной статистики, похоже, нет.

По словам Елены Ткаченко, экспорт ИТ, а также других интеллектуальных инновационных продуктов,

ДОЛЯ ЭКСПОРТА В ВЫРУЧКЕ ГК «СИЛОВЫЕ МАШИНЫ» ВЫРОСЛА ПРИМЕРНО НА 20% И ПРЕВЫСИЛА 50% В ПОРТФЕЛЕ ЗАКАЗОВ, ДАЖЕ БЕЗ УЧЕТА СТРАН СНГ

больше всего учитывается таможеней в категории так называемых «неклассифицированных товаров». По ее информации, к ним относятся: программные продукты; объекты интеллектуальной собственности, подпадающие под госрегулирование, включая технологии, патенты, лицензии и промышленные образцы; и др. Но отдельных товарных кодов для всех этих продуктов нет, так что посчитать их доли невозможно. Согласно данным Российского экспортного центра, эта категория занимает второе место по темпам роста экспорта в Петербурге — 49%. Главные направления зарубежных поставок петербургских софтверных поставок — Великобритания, Эстония и США. Объем такого экспорта — 0,41 млрд долларов (8,4% реального экспорта).

Дмитрий Желвицкий называет совсем другие цифры. Темп роста экспорта ИТ в Петербурге, по данным «Руссофта», гораздо ниже — около 15%. Зато объем — намного выше. По его расчетам, основанным на данных компаний, за 11 месяцев такой экспорт составил около 1,6 млрд долларов. Впрочем, он оговаривается: эти данные оценочные, точной статистики нет. По данным КППИИ, который ссылается на утверждение директора Ассоциации кластеров и технопарков Андрея Шпиленко, на Петербург приходится половина всего российского экспорта ПО, то есть \$3,5 млрд из \$7 млрд по итогам 2016 года. В «Руссофте» уверены, что доля Петербурга гораздо ниже — около 20%. Но даже в этом случае объем экспорта ИТ в 1,62 млрд долларов превышает показатели всех остальных товарных групп реального петербургского экспорта.

Получается, что ИТ — абсолютный чемпион экспорта Петербурга, не замеченный официальной статистикой в силу ее несовершенства. С учетом результатов ИТ-отрасли истинный

объем экспорта продукции петербургских компаний за 11 месяцев 2016 года составил около 6,5 млрд долларов.

ЭТО ТОЛЬКО ЦВЕТОЧКИ

Впрочем, как считают представители новой экономики, пока экспортные возможности российских компаний реализованы лишь в малой степени. «При грамотной государственной поддержке, помощи в продвижении на чужие рынки, привлечении инвестиций в отрасль темпы роста экспорта можно довести до уровня более 20%», — считает Валентин Макаров из «Руссофта».

Максим Мейксин уточняет: «90% успеха любой компании — это ее собственные усилия. Задача правительства Санкт-Петербурга — оказать необходимую поддержку предприятиям, которые нацелены на активное развитие производств и освоение новых рынков сбыта, в том числе зарубежных». По словам главы КППИИ, эта поддержка уже предоставляется — в частности, в 2016 году 31 компания-экспортер получила из городского бюджета субсидии на общую сумму 85 млн рублей. Введены два новых вида таких субсидий — компенсация затрат на получение сертификатов и адаптацию продукции под международные стандарты, а также субсидирование транспортировки продукции. «Среди получателей экспортных субсидий преобладают предприятия высокотехнологичных отраслей экономики, а также пищевой промышленности», — сообщил «РБК Петербург» Максим Мейксин. — Субсидии на транспортировку продукции получили компании машиностроительной и химической отраслей». Также, по данным КППИИ, в 2016 году был втрое увеличен объем субсидий предприятиям на возмещение затрат, связанных с участием в международных выставках.

на **49%** вырос объем экспорта петербургской ИТ-продукции

«ЗАМЕТНЫЙ РОСТ ПЕТЕРБУРГСКОГО ЭКСПОРТА МЫ УВИДИМ В 2018 ГОДУ»

РУКОВОДИТЕЛЬ КОРПОРАТИВНОГО БИЗНЕСА БАНКА «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» АЛЕКСАНДР КОНЫШКОВ РАССКАЗЫВАЕТ О ТОМ, КАК РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ ОСВАИВАЮТ ВНЕШНИЕ РЫНКИ.

Девальвация рубля повысила привлекательность внешних рынков для российского бизнеса — появился шанс предложить зарубежному потребителю продукцию, конкурентоспособную по цене, и получить весомую, в пересчете на рубли, экспортную выручку. Круг участников внешнеэкономической деятельности в силу этого быстро расширяется — его пополняют новички, — однако быстрого роста объема экспортных поставок пока не наблюдается. Заместитель председателя правления Банка «Санкт-Петербург» по корпоративному бизнесу Александр Коньшков рассказывает о типичных трудностях, с которыми сталкиваются новые экспортеры, и делится своими прогнозами.

ОТ ЭЙФОРИИ — К УЖАСУ И ОБРАТНО

— По вашим наблюдениям, стали петербургский бизнес активнее заниматься экспортом?

— В нашем банке произошел рост объема внешнеэкономической деятельности (ВЭД) в 2016 году. Во-первых, это связано с нашей более активной позицией на рынке ВЭД, со сделанными инвестициями в наш основной капитал, то есть в сотрудников. Мы целенаправленно учили корпоративных менеджеров банка внешнеэкономическим операциям, чтобы они стали квалифицированными помощниками для наших клиентов. Во-вторых, этот рост вызван рыночными факторами — мы видим, что интерес к экспорту со стороны компаний растет, и полагаем, что будет расти и дальше.

— Почему интерес к экспорту растет быстро, а объем экспортных поставок из региона — медленно? Что мешает?

— Эмоциональное состояние руководства компании, которая впервые столкнулась с внешнеторговым контрактом, как правило, динамично меняется — от эйфории до ужаса. Сначала люди радостно подсчитывают будущую экспортную выручку, а далее делают для себя несколько неприятных открытий: надо заключать внешнеторговый контракт на чужом языке по непонятным правилам, за-



ФОТО: РБК

тем нужно как-то вывезти произведенный товар, что недешево стоит, и завершающий аккорд — таможенное оформление. Плюс компания получает дополнительный «бонус» в виде скачков валютного курса. И когда неопытный экспортер оценивает нюансы деятельности на новом поприще, его посещает спасительная мысль, что можно, пока не поздно, в эту реку просто не входить.

Иными словами, экспортная поставка — цепочка сложных операций, которыми должны заниматься специалисты. Мы предложили бизнесу такую специализированную поддержку и увидели отклик — как сегодняшний, так и отложенный, спрос на эти услуги. Отложенный спрос зреет в массовом сегменте — средние по величине компании изучают свои экспортные возможности, готовятся к старту поставок за рубеж. Если же мы говорим о сегменте крупных предприятий, то там внешнеэкономические сделки формируются годами — в прошлом году, приступив к сопровождению таких сделок, мы инвестировали уже фактически в 2018 год.

ЭКЗОТИЧЕСКИЙ ЭКСПОРТ: ЛЕКАРСТВА И ТРАКТОРЫ

— Почему именно 2018 год?

— У нас есть клиенты, которые запустили новые производства в прошлом году. Они начинают с внутреннего рынка, сначала осваивают его, потом выходят на внешний рынок. Если они обращаются к нам, мы помогаем наладить тестовые поставки. Если результаты теста удовлетворяют компанию, она начинает полноценный экспорт, и, наконец, еще через год может начать поступать существенная выручка. Мы не совершаем спринтерский забег, а готовим почву для долгосрочной работы.

— Таким образом, в следующем году «выстрелят» экспортные проекты, начатые в прошлом году, и мы увидим рост объема внешнеторговых операций?

— Думаю, да — в 2018 и 2019 годах мы увидим поступательный рост в массовом сегменте и, кроме того, завершатся некоторые крупные разовые сделки, начатые в 2016 году. Например, в тяжелом машинострое-

ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ РУКОВОДСТВА КОМПАНИИ, КОТОРАЯ ВПЕРВЫЕ СТОЛКНУЛАСЬ С ВНЕШНЕТОРГОВЫМ КОНТРАКТОМ, КАК ПРАВИЛО, МЕНЯЕТСЯ ОТ ЭЙФОРИИ ДО УЖАСА. СНАЧАЛА ЛЮДИ РАДОСТНО ПОДСЧИТЫВАЮТ БУДУЩУЮ ЭКСПОРТНУЮ ВЫРУЧКУ, А ПОТОМ ДЕЛАЮТ ДЛЯ СЕБЯ НЕСКОЛЬКО НЕПРИЯТНЫХ ОТКРЫТИЙ

НАЧИНАЕТ ВОССТАНАВЛИВАТЬСЯ ИМПОРТ. МЫ ПОЛУЧАЕМ МНОГО ЗАПРОСОВ ОТ КЛИЕНТОВ НА СТРУКТУРИРОВАНИЕ СДЕЛОК

нии — традиционном петербургском направлении экспорта — контракты выполняются годами, но зато в конце цикла компания получает сотни миллионов долларов.

— Формируются ли в Петербурге нетрадиционные направления экспорта?

— Если говорить об «экзотике», то для меня откровением прошлого года стал экспорт российских лекарств. Пусть в небольших объемах, но эти поставки стартовали — и не только в Казахстан. Также новое явление — экспорт российской сельскохозяйственной техники. Производителей активно поддерживало государство через механизмы Российского экспортного центра, и сыграла позитивную роль девальвация рубля. Цена нашей техники сейчас очень выгодно отличается от цен иностранных аналогов, поэтому для нее есть рынок не только в СНГ, но и в Западной Европе. Еще один интересный тренд прошлого года — это экспорт российских автомобилей на Ближний Восток. Мы в нем участвовали в качестве консультантов. Безусловно, ИТ-отрасль, как и ОПК, тоже формируют растущий объем экспорта.

ФИНСКИЕ КРЫЛЬЯ, КИТАЙСКИЕ УШИ

— Какие направления экспорта могут быть открыты российским бизнесом в перспективе?

— Я думаю, что перспективен экспорт сельхозпродукции. Поскольку «средний чек» внутри России падает, то есть прямой смысл предлагать востребованную продукцию отечественного АПК на зарубежные рынки. Я знаю об успешном экспорте наших молочных и мясных продуктов, но пока в режиме тестов.

— Почему российские продукты востребованы? В мире немало стран с более развитым, чем у нас, сельским хозяйством?

— Мы — часть мирового рынка, а для него характерна географическая сегментация потребления. Например, куриные ножки выгодно покупать в США, потому что американский стандарт потребления — белое мясо курицы, а грудки дешевле стоят в Китае, где предпочитают, наоборот, красное мясо. Куриные крылья хорошо закупать в Финляндии зимой, поскольку это «несезон» — финны потребляют крылышки в основном летом, когда выезжают на барбекю. Свиные уши очень востребованы в Китае, а в России их вообще не едят. Хорошо осведомленный сельхозпроизводитель может, учитывая эти детали, найти подходящие для себя сегменты экспорта. В общем, нужно искать рынки и партнеров.

Вообще, бизнес не всегда знает, сколько потенциально стоит его продукция. В этом смысле важна роль банка как market place — к нам обращаются и те, кто ищет поставщиков продукции, подчас редкой, нишевой, и те, кто ищет рынок для своих товаров. Чем шире становится круг наших клиентов-участников ВЭД, тем чаще банку случается помочь в установлении таких контактов.

ЗОНА РИСКОВАННОЙ ТОРГОВЛИ

— Возвращаясь к новичкам экспорта — какие финансовые риски они на себя берут? Велик ли, например, риск, что зарубежный покупатель не заплатит за поставленный товар?

— Финансовые риски в экспортных операциях вообще высоки, не только для новичков. Я знаю немало случаев, когда производитель не получал своих денег. Однажды я сопровождал сделку, которая вошла во внутренний учебник банка как «предмет разбирательства между двумя контрагентами в рамках экспортной поставки». В том случае покупатель отказался купить произведенную для него продукцию, и только наличие структурированной системы расчетов позволило нам, как банку компании-экспортера, получить платеж. Поэтому мы всегда стараемся посоветовать клиенту ту систему расчетов, которая максимально защища-

ет его риски. Другое дело, что клиент не всегда готов слушать, поскольку правильная система стоит дороже неправильной. Но ведь и мы не всегда готовы финансировать экспортную поставку.

— Получается, что отношения экспортеров и покупателей — это во многом отношения их банков?

— В части платежей — да. Когда иностранный клиент хочет поставить в Россию сложную продукцию, то он первым делом решает, кто застрахует его риски. Без этого сделки просто не будет — либо он получит от своего правительства экспортные гарантии, либо потребует банковские гарантии от серьезных финансовых институтов, которым доверяет. В свою очередь, финансовым институтам легче иметь дела с другими финансовыми институтами, нежели с поставщиками и покупателями, которых существует великое множество, и об их надежности трудно судить. Неплатеж компании-производителя — обычное дело, а неплатеж банка — чрезвычайная ситуация, больно бьющая по его репутации и капитализации.

Видел однажды, как немецкая компания поставила металлургический завод под ключ в Южную Корею, а покупатель завода обанкротился. Сумма экспортной сделки составила порядка 160 миллионов марок. Южнокорейский банк заплатил по аккредитиву, несмотря на банкротство своего клиента.

К сожалению, финансовая грамотность в России пока не на высоком уровне, даже среди бизнесменов. Люди уже покупают каско, но до сих пор не страхуют курсовые риски при совершении валютных операций, намного превышающих стоимость автомобиля. Так же и с экспортом: компания может вложить значительные инвестиции в производство товара и очень легкомысленно подойти к финансовой стороне сделки. Впрочем, начав заниматься просветительской деятельностью в этой сфере, мы получили хороший отклик: на наших семинарах, посвященных организации экспортных операций, я вижу представителей солидных компаний и даже подчас коллег из других банков.

В 2018 И 2019 ГОДАХ МЫ УВИДИМ ПОСТУПАТЕЛЬНЫЙ РОСТ ЭКСПОРТА В МАССОВОМ СЕГМЕНТЕ И, КРОМЕ ТОГО, ЗАВЕРШАТСЯ НЕКОТОРЫЕ КРУПНЫЕ РАЗОВЫЕ СДЕЛКИ, НАЧАТЫЕ В 2016 ГОДУ. НАПРИМЕР, В ТЯЖЕЛОМ МАШИНОСТРОЕНИИ КОНТРАКТЫ ВЫПОЛНЯЮТСЯ ГОДАМИ

ЭКСПОРТ В СОДРУЖЕСТВЕ С ИМПОРТОМ

— Всплеск интереса к экспорту был обусловлен девальвацией. Будет ли спад экспорта в связи с укреплением рубля?

— Не думаю — курс рубля остается привлекательным для экспорта, и при этом начинает восстанавливаться импорт. Я вижу возросший интерес промышленных предприятий к перевооружению своих основных фондов — мы получаем много запросов от клиентов на структурирование внешнеэкономических сделок по закупке оборудования. Это большие сделки — суммы некоторых из них достигают 100 миллионов евро. Клиенты стремятся удлинить сроки финансирования, получить от поставщика более выгодные условия, и мы им помогаем, работая в том числе с экспортными агентствами ряда стран. Словом, это сложные операции, но они нам нравятся.

— Однако такой тренд противоречит взятому государством курсу на импортозамещение.

— Не противоречит — чтобы произвести, сначала надо приобрести. Существуют программы государственной поддержки, в рамках которых производитель-экспортер может получить субсидирование процентной ставки на закупку импортного оборудования. Надо купить оборудование, чтобы потом что-то продать на экспорт. Поэтому противоречия с курсом государства нет — наоборот, экономика идет к более здоровому соотношению экспорта и импорта.

МИР КАК ТЕСТОВЫЙ РЫНОК

ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ИННОВАТОРЫ СПЕРВА ПОКОРЯЮТ МИР, ЗАТЕМ РОССИЮ. [ИРИК ИМАМУТДИНОВ](#)



ФОТО: РБК

Среди российских инновационных компаний есть успешные экспортеры, которые не только вывели свою продукцию на глобальный рынок, но и заняли на нем первые места. Эти предприятия, чьи активы подчас оцениваются в сотни миллионов долларов, на Родине почти неизвестны. Причина — в том, что «передовики» работают на нишевых рынках и не выпускают конечные потребительские продукты с узнаваемым брендом. Однако успешный экспорт для целого ряда hi-tech-компаний служит плацдармом для освоения домашнего рынка — приобретенные известность и валютная выручка становятся ресурсами, которые можно вложить в получение российских заказов

НА ГРЕБНЕ СОТОВОЙ РЕВОЛЮЦИИ

Бывшее предприятие советского ВПК «Морион» из Санкт-Петербурга работает в электронике, в области, где, по общему мнению, отечественные технологии безнадежно отстали от мировых. Между тем разработки компании «сидят» в начинке самой современной техники — в компьютерах, системах мобильной связи, спутниковой навигации и радиолокации, метрологии. Активно финансируя НИОКР, компания смогла стать одним из трех глобальных лидеров в области прецизионного кварцевого приборостроения, занимая в самом высокотехнологичном его сегменте до 15% мирового рынка. Приборы «Морион» поставляются в 117 высокотехнологичных компаний в 30 странах мира, в том числе их покупа-

ют мировые бренды — LG, Rohde and Schwarz, Meinberg и др.

Компания запустила экспортные поставки приборов частотно-временного обеспечения — кварцевых и других генераторов, фильтров и резонаторов — в 1994 году. Доходы шли на финансирование экспортно ориентированных разработок, в частности на «подгонку» приборов под западные технологические стандарты и дизайны. Фактически экспорт стал тогда необходимым условием развития предприятия, поскольку объем российских заказов был исчезающе мал.

Сначала «Морион» работал через посредников, но со временем начал сотрудничать с транснациональными корпорациями под своей маркой. В 1997 году аудиторы Hewlett Packard сертифицировали предприятие как

«РАЗУМНЫЕ РЕШЕНИЯ» ГОТОВЯТСЯ ОСУЩЕСТВИТЬ В ЕВРОПЕ НОВЫЙ ПРОЕКТ СОВМЕСТНО С КРУПНЫМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ КОМБАЙНОВ — СОЗДАТЬ СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМОСВЯЗАННЫМ РОЕМ СПУТНИКОВ, ДРОНОВ И АВТОМАТИЧЕСКИХ МАШИН ДЛЯ НУЖД ЗЕМЛЕДЕЛИЯ



ТРАНСФЕР НА СКОРОСТЯХ

ТЕЛЕКОМ-ИНДУСТРИЯ СОБИРАЕТ
ПЕРЕДОВЫЕ РЕШЕНИЯ СО ВСЕГО МИРА

Российская телеком-индустрия признана одним из мировых лидеров по качеству связи, которую она обеспечивает, — во многом потому, что российские игроки нацелены на поиск и быстрое внедрение новейших из создаваемых на планете технологических решений. По просьбе РБК+ представители телеком-операторов обозначили векторы технологического развития отрасли в этом году.

субконтрактного производителя. С начала 2000-х годов бурно развивающаяся отрасль сотовой связи становится основным рынком сбыта для питерцев. «Морион» быстро занял заметную долю мирового рынка, имея в заказчиках сразу несколько транснационалов, производящих оборудование для сотовой связи.

Среди новых экспортных поставок «Мориона» — устройства для сетей связи пятого поколения (5G) и термостатированные генераторы со стабильностью частоты уровня 10^{-11} , опережающие потребности современного рынка. Перспективная ниша для компании — поставки рубидиевых генераторов, задающих стандарты частоты, так как лишь единицы производителей в мире способны их выпускать.

Правда, если средний объем экспорта в 1990-е годы превышал 80%, то в последние пять лет он составлял 22% (в 2016 году — более 25%). При этом в абсолютных цифрах объем поставок за рубеж понемногу растет (в 2016 году на внешние рынки было поставлено продукции примерно на 300 млн руб.), а относительное падение доли вывоза связано с ростом внутреннего спроса, прежде всего, со стороны Министерства обороны и авиационно-космической индустрии. Умерший было российский рынок заказов для «Мориона» возродился и растет опережающими по отношению к экспорту темпами.

Санкции не закрыли для компании внешние рынки, но затруднили экспорт. По словам генерального директора «Мориона» Якова Воронцовского, в глазах новых внешних потенциальных заказчиков надежность российских компаний как поставщиков снизилась. Поэтому, говорит он, компания все активнее использует американский филиал Morion-US

АЛЕКСЕЙ НИКИТИН, ТЕХНИЧЕСКИЙ
ДИРЕКТОР «РОСТЕЛЕКОМ СЕВЕРО-
ЗАПАД»:

«Российский телеком в своем технологическом развитии идет тем же путем, что и развитые страны: мы углубляем «оптические» технологии, в частности PON, делаем успехи в SDN, занимаемся подготовкой базы под внедрение интернета вещей и промышленного интернета, сбором и аналитикой big data. Покрываем сетями передачи данных в российских столицах зачастую лучше, чем в мегаполисах Европы».

и собирается открывать еще одно подразделение на Западе — в Европейском союзе.

ОРГАНИЗАЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО МУРАВЕЙНИКА

Самарская научно-производственная компания «Разумные решения» почти пятую часть своей выручки зарабатывает на внешних рынках. Пока обороты ее относительно небольшие (около 230 млн рублей), но зато объем зарубежных поставок растет на четверть в год, и ожидается, что в 2019 году на экспорт придется уже половина доходов. Добиться этого в компании планируют за счет продвижения мультиагентных систем управления в сфере организации транспортных и производственных логистических цепочек.

Идею мультиагентных технологий, в которых сложные задачи решаются за счет самоорганизованного взаимодействия десятков и тысяч автономных программных агентов, непрерывно конкурирующих и сотрудничающих друг с другом, программисты скопировали с роевого принципа устройства жизни муравьев и пчел. Действуя вместе, как единый организм, маленькие насекомые представляют собой мощную силу с развитым интеллектом, который позволяет им защищаться, осваивать новое жизненное пространство и решать другие важные задачи в постоянно меняющейся среде.

Такого подхода не хватает в человеческой деятельности. По словам председателя совета директоров НПК «Разумные решения» Петра Скобелева, для своего гармоничного развития общество и технологии должны находиться в процессе ко-эволюции. На практике же мы видим стремление упростить реальность. Упрощение

ДМИТРИЙ СМІРНОВ, ТЕХНИЧЕСКИЙ
ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА МТС В САНКТ-
ПЕТЕРБУРГЕ:

«Сегодня основное внимание операторов сосредоточено на подготовке инфраструктуры к появлению сети «пятого» поколения, которая позволит обмениваться информацией на скоростях, в 30 раз превышающих скорости 4G. Это создаст основу для развития интернета вещей (IoT) и «сетевых обществ». Несмотря на то что массовое внедрение сетей 5G мы ожидаем к 2020 году, первые шаги в этом направлении были сделаны еще в 2016 году. Например, чтобы сформировать понимание того, как будут работать те или иные решения в сетях 5G, МТС заключила соглашения о сотрудничестве в области разработки и внедрения технологий 5G в России с тремя ведущими производителями телекоммуникационного оборудования: Ericsson, Nokia и Samsung. Итогом партнерства станет тестирование решений и сценариев использования 5G».

обычно заключается в игнорировании индивидуальности, введении вертикали управления и многоуровневых иерархий, жестких бизнес-процессов, высокой степени регламентации отношений. В результате такого подхода продуктивность и эффективность обычно падают прямо пропорционально потере адаптивности управленческой системы. Гибкость управления, утверждает Петр Скобелев, можно вернуть — развивать самоорганизующиеся системы управления с применением радикально новых компьютерных технологий, на острие которых выходят те самые мультиагентные системы.

Эти новации пользуются растущим спросом за рубежом. Одна из них — Smart Logistics. Первая версия продукта была разработана для российских логистических компаний. Автоматическое планирование сложных мультимодальных перевозок в реальном режиме времени за счет применения мультиагентных технологий стало самым весомым конкурентным преимуществом самарцев. Результатом разработок в 2013 году стало создание SaaS — евроверсии Smart Logistics для четырех транспортных компаний в Финляндии и Эстонии, с оценкой роста увеличения объема выполненных заказов на 5% и снижения простоев грузовиков на 5–7%.

В 2015 году «Разумные решения» запустили в эксплуатацию Smart Supply Chains, систему интеллек-

АЛЕКСЕЙ ТИТОВ, ДИРЕКТОР ПО
ИНФРАСТРУКТУРЕ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО
ФИЛИАЛА КОМПАНИИ «МЕГАФОН»:

«Российская отрасль идет в ногу с миром — например, уже сейчас более 65% наших абонентов в России могут пользоваться возможностями технологии LTE, а доступ к LTE Advanced открыт в 27 городах. В Петербурге для покрытия стадиона «Зенит Арена» «МегаФон» создает одну из крупнейших активных антенных систем в Европе, что обеспечивает болельщикам качественный сервис на стадионе даже в самые пиковые нагрузки грядущих футбольных мероприятий.

Кроме того, из последних важных событий, определяющих будущее телекома на ближайшие годы, можно отметить демонстрацию «МегаФон» скорости передачи данных около 1 Гбит/с в июне 2016 года. В сентябре того же года в Нижнем Новгороде мы показали рекордные скорости мобильной передачи данных в России на платформе Nokia — 4,94 Гбит/с.

Важно, что это не просто тестирование в лабораторных условиях; мы готовы к коммерческому запуску технологий, когда появятся соответствующие абонентские устройства. Думаю также, что будет активно расширяться применение сервисов, ориентированных на обмен большими массивами информации в реальном времени, в том числе применение интернета вещей и big data».

**БУРНО
РАЗВИВАЮЩАЯСЯ
ОТРАСЛЬ СОТОВОЙ
СВЯЗИ СТАЛА
ОСНОВНЫМ
РЫНКОМ СБЫТА ДЛЯ
ПЕТЕРБУРГСКОГО
«МОРИОНА». КОМПАНИЯ
БЫСТРО ЗАНЯЛА
ЗАМЕТНУЮ ДОЛЮ
МИРОВОГО РЫНКА,
ИМЕЯ В ЗАКАЗЧИКАХ
СРАЗУ НЕСКОЛЬКО
ТРАНСНАЦИОНАЛОВ,
ПРОИЗВОДЯЩИХ
ОБОРУДОВАНИЕ
ДЛЯ МОБИЛЬНОЙ
ТЕЛЕФОНИИ**



туального управления цепочками поставок в реальном времени для сети известного транснационального производителя напитков в Германии. Ранее похожую технологию опробовали в сети магазинов корпорации Lego в США, где предложенный подход продемонстрировал возможность повышения эффективности использования ресурсов бизнеса на 18%.

«Разумные решения» стали одной из первых российских компаний в сфере IT, выигравших конкурс на участие в европейской программе FP7 Factory of Future. В ее рамках, в консорциуме с EADS, Airbus и университетами Кельна,

Манчестера и Праги, был разработан прототип сетевидной мульти-агентной системы согласованного управления цехами аэрокосмических предприятий. Интеллектуальная система обрабатывается сейчас на линии Airbus по сборке фюзеляжа для A-350 в Гамбурге. В конце прошлого года контракт на создание и внедрение промышленной версии подобной системы был заключен уже с российской корпорацией «Иркут».

Комиссия ЕС и представители Airbus Group высоко оценили итоги этой работы и рекомендовали продукты «Разумных решений» к использованию и улучшению в новых европрограммах Horizon 2020, направленных, прежде всего, на развитие Industry 4.0.

В результате «Разумные решения» готовятся осуществить в Европе новый проект совместно с крупным производителем комбайнов — создать систему управления взаимосвязанным роем спутников, дронов и автоматических машин для прецизионного земледелия (контроля состояния угодий и проведения различных видов сельскохозяйственных работ). В приобретении похожей мультиагентной системы заинтересованы шриланкийские чайеводы, а в России прототип такого продукта уже обрабатывается на полях Песчанокоспской агропромышленной группы в Ростовской области.

«Мы делаем все возможное, — говорит Петр Скобелев, — чтобы приобретенный опыт работы с зарубежными компаниями шел на пользу и нашим предприятиям в этих же сегментах. Продукт совершенствуется и наращивает функционал за счет средств иностранных клиентов, у которых есть возможность платить за инновации, в результате наши системы становятся доступными даже для российских предприятий среднего и малого бизнеса».

НАНОТРУБНОЕ БУДУЩЕ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

«Оксиал», производственные мощности которой находятся в новосибирском Академгородке, возможно, единственный пример компании, о которой можно смело сказать: еще находясь на стадии инвестирования, она уже заняла около 90% мирового рынка. Если дела и дальше пойдут так, как намечено в ее технологических и бизнес-планах, то она уже в ближайшем будущем вырастет в инновационные звезды первой величины.

Компания «Оксиал» производит так называемые одностенные углеродные нанотрубки (Carbon Nano Tubes — CNT). Приоритет в открытии нанотрубок принадлежит не ей, но в промышленных масштабах — тонны в год — она единственная в мире умеет их выпускать. Технология производства появилась, благодаря разработкам ученого из Сибирского отделения Российской академии наук Михаила Предтеченского, недавно избранного в действительные члены РАН. В чем важность этого открытия?

Электро- и теплопроводность CNT в несколько раз выше, чем у меди. Нанотрубки обладают высокой химической стойкостью и стойкостью к температурам выше 1000 градусов. Другое важнейшее свойство углеродных нанотрубок — их экстремально высокая прочность, превышающая, к примеру, прочность стали в сто раз. Причем сразу после открытия CNT, четверть века назад, исследователям стало ясно, что они являются универсальной добавкой, или, по-другому, аддитивом, небольшое количество которого может существенно менять и расширять функциональные свойства основных конструктивных материалов: металлов, пластиков и бетонов.

Казалось бы, в чем проблема? Бери и добавляй, получая необходимые свойства композитов. Но крупные западные химические корпорации,

например Bayer, смогли выращивать в более или менее приемлемом для рынка объеме и с должным качеством только многостенные трубки, аддитивные свойства которых на порядок хуже, и проект был закрыт.

CNT же выпускалось, по сути, в лабораторных условиях, в объеме нескольких сот килограмм на планету, и стоимость высококачественных партий достигала 200 тысяч долларов за килограмм! Предтеченский добился гораздо более дешевого производства этого материала, в результате чего мировые цены упали в 50-100 раз.

В прошлом году «Оксиал» выпустил 4 тонны продукции под маркой TUBALL, в текущем планирует произвести 10 тонн. Вся эта продукция уже расписана — в основном, под зарубежные контракты. Химические гиганты Lanxess, Duksan, Union Chemical, Evermore, Latern встают в очередь за материалом, использование которого сулит многомиллионные прибыли за счет улучшения свойств различных материалов и покрытий.

Grace Continental, корейский производитель «жидких силиконов» для электроники, авиа- и автомобилестроения, уже закупает TUBALL. В частности, корейцы поставляют свою продукцию с нанотрубками производителям смартфонов (силикон с применением TUBALL используется в изготовлении антистатических силиконовых защитных покрытий для экранов). Также среди потребителей TUBALL — крупные компании, выпускающие композиты для авиа- и автомобилестроения: европейская BUFA Composite Systems и индийская Mahindra CIE.

Крупные мировые производители электрохимических источников тока уже тестируют сибирские нанотрубки — они способны в перспективе увеличить энергоемкость батарей на 60%. В 2017 году ряд ведущих компаний-производителей источников тока, включая ВАК, планируют начать выпуск литий-ионных аккумуляторов для электромобилей с добавкой TUBALL.

Пока сибирские нанотрубки приобретаются в основном для тестирования и создания опытных партий материалов с улучшенными свойствами, но уже в ближайшие год-два года в «Оксиал» ждут повышения спроса на свою продукцию на порядок, благодаря запуску промышленного производства различных материалов с TUBALL. Ждут этого и инвесторы — они прогнозируют увеличение стоимости активов сибирской компании в 2,5 раза уже в ближайшее время.

ПРОДУКЦИЮ НОВОСИБИРСКОЙ «ОКСИАЛ» УЖЕ ЗАКУПАЕТ GRACE CONTINENTAL, КОРЕЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ «ЖИДКИХ СИЛИКОНОВ» ДЛЯ ЭЛЕКТРОНИКИ, АВИА- И АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ. В ЧАСТНОСТИ, КОРЕЙЦЫ ПОСТАВЛЯЮТ СИЛИКОН С НАНОТРУБКАМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ СМАРТФОНОВ — ИННОВАЦИОННЫЙ МАТЕРИАЛ ПРИМЕНЯЕТСЯ В ЗАЩИТНЫХ ПОКРЫТИЯХ ЭКРАНОВ

ФОТО: РЕК

КВАРТИРЫ В ЦЕНТРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

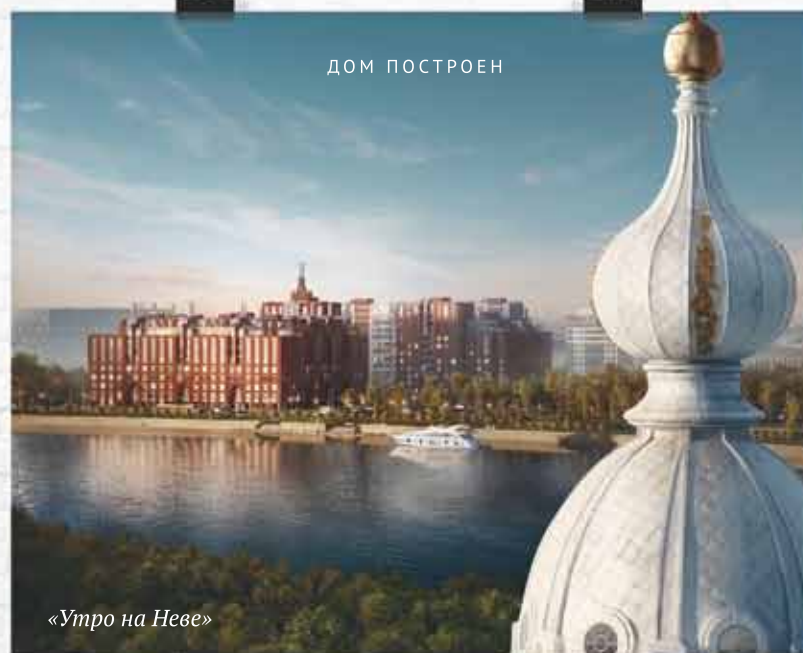

ARTSTUDIO
2-я СОВЕТСКАЯ, 4



«Город после дождя»

Дом ArtStudio на 2-й Советской улице


ЧЕТЫРЕ ГОРИЗОНТА
ДОМ НА СВЕРДЛОВСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ



«Утро на Неве»

Дом «Четыре горизонта» с высоты Смольного собора


Дом у Невского
ПОЛТАВСКАЯ 7



«Петербург на рассвете»

Вид на «Дом у Невского» через арку Феодоровского собора

Реклама, ЗАО «Северный город», ArtStudio – студии художников. Адрес проекта: Санкт-Петербург, 2-я Советская ул., д. 4-б, ООО «Денген». Адрес проекта: Пискаревский пр., 3, лит. В.; ООО «Петербург Девелопмент». Адрес проекта: Санкт-Петербург, Полтавская ул., 7. Проектные декларации и подробности акции на сайте www.rbi.ru

RBI
The art of real estate®

rbi.ru

ДАРИМ 100 000 РУБ. ГОСТЯМ ГОРОДА*

(812) 320-76-76

РЕВОЛЮЦИЯ И БИЗНЕС ПРОДЛЯТ ТУРИСТИЧЕСКИЙ БУМ

НЕСМОТРИ НА БЕДНОСТЬ РОССИЙСКИХ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ, СЕЗОН 2017 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ ОБЕЩАЕТ СТАТЬ ВЫСОКИМ. ЕЛЕНА КРОМ



ЛЕВ ЛУРЬЕ:

«Петербург гибко приспосабливается к растущему числу туристов, становится для них интереснее, что связано с высокой эластичностью бизнеса. Но, к сожалению, официальный город вял, а туристические компании не активны в лоббировании своих интересов».



ПАВЕЛ ШТЕЙНЛУХТ:

«В Париже есть ежегодный фестиваль «Белая ночь», он чем-то напоминает нашу «Ночь музеев» (на мой взгляд, одно из лучших городских событий), но только намного масштабнее, удобнее и изобретательнее, как со стороны участников, так и со стороны организаторов — мэрии Парижа».



ДМИТРИЙ МАЗАННИКОВ:

«Год будет отмечен ослаблением интереса к внутреннему туризму, чему поспособствует предстоящее «возвращение» Египта и Турции. Правда, Петербург, в отличие от Сочи, не конкурирует напрямую с иностранными пляжными курортами».

Петербургские отельеры подали сигнал тревоги: впервые с 2014 года финансовые показатели гостиниц (среднего, среднего высокого и премиального сегментов) по итогам новогодних и рождественских праздников снизились. Более того, клиенты аннулировали бронирования: «Вдруг, начиная с 20-х чисел декабря, начались отмены, в итоге мы сработали в Новый год на 15-20% хуже, чем годом раньше, причем упали показатели у всех», — рассказал ранее «РБК Петербург» совладелец отеля «Гельвеция» Юнис Теймурханлы, ссылаясь на данные 17 петербургских гостиниц.

По его объяснению, состоятельные москвичи, приезжавшие в Петербург на зимние каникулы в прошлые годы, сменили направление — полетели за границу. Туристическая привлекательность Петербурга, возросшая в силу внешнего фактора — девальвации рубля, пошатнулась, когда рубль укре-

пился. Однако официальный Петербург в лице председателя Комитета по развитию туризма Андрея Мушкарева уверяет: в наступившем году рост турпотока в городе продолжится.

КРАСНОЕ МОРЕ ПРОТИВ БЕЛЫХ НОЧЕЙ

Прошлый год уже не в первый раз стал ударным для туристического Петербурга: по информации профильного комитета, город принял почти 7 миллионов гостей. И внутренний, и внешний турист выбирал Петербург в силу его сравнительной ценовой привлекательности. Однако импортозамещение в туризме имеет естественные ограничения, отмечает руководитель сети «РоссТур» в СЗФО Дмитрий Мазанников: россияне, избегавшие зарубежных поездок последние два года, успели устать от внутренних направлений. «Желание посмотреть мир не исчезло — оно было отложено», — говорит Дмитрий Мазанников.

Управляющий Hotel Indigo Евгения

Данилихина констатирует: зимние результаты позволяют говорить о некотором спаде притока в город россияне. «Интерес россиян к проведению новогодних праздников в Петербурге был заметно слабее, чем в прошлом году», — отмечает она. По мнению Дмитрия Мазанникова, год будет отмечен ослаблением интереса к внутреннему туризму в целом, чему поспособствует предстоящее «возвращение» Египта и Турции. Безусловно, как он добавляет, Петербург, в отличие от Сочи, не конкурирует напрямую с иностранными пляжными курортами. С другой стороны, в условиях низкого платежеспособного спроса любая крупная трата соперничает с остальными — семья, купившая тур в Хургаду, уже вряд ли поедет смотреть белые ночи.

ШОУ ДОЛЖНО ПРОДОЛЖАТЬСЯ

И все же «наши прогнозы на год столетнего юбилея революции весьма оптимистичны», говорит директор по развитию ГК «Тари Тур» Наталья Солнцева.

Вид из окна Вашей квартиры

0% РАССРОЧКА
до 2019 ГОДА

ВАША СОБСТВЕННАЯ ИСТОРИЯ В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА.
ДОМА ПЕТЕРБУРГСКИХ АРХИТЕКТОРОВ КОНЦА XIX – НАЧАЛА XX ВЕКА В СОЧЕТАНИИ
С СОВРЕМЕННОЙ НЕОКЛАССИКОЙ ОТ ИСПАНСКОГО МАЭСТРО РИКАРДО БОФИЛЛА.

Символы
респектабельности

Величественная
архитектура

Финские технологии
и европейский комфорт

Просторный
собственный двор

Высокая
безопасность



Новые дома
со столетним прошлым

Фасады с эркерами,
фронтонами и лепниной

Аутентичные
кирпичные стены

Современные
инженерные решения

Свободные планировки
квартир

СДАЕМ В 2017 ГОДУ

ДОМА ГОТОВЫ – КЛЮЧИ СРАЗУ!

Смольный проспект / Смольная набережная



Офис продаж: Смольный пр., 5



703-44-44



smolny.yitspb.ru

АО «ЮИТ Санкт-Петербург» Приморский пр., 54 | facebook.com/yit.smolny | yitspb.ru

Застройщик АО «ЮИТ Санкт-Петербург», Смольный пр., д. 17, лит. А. Рассрочка предоставляется застройщиком АО «ЮИТ Санкт-Петербург». Сроки и условия рассрочки уточняйте в отделе продаж, тел. 703-44-44. Проектная декларация и подробная информация на сайте yitspb.ru. Реклама.



ФОТО: ИНТЕРПРЕСС

Петербургской индустрии гостеприимства вновь повезло: на смену одному внешнему стимулу — девальвации пришел второй — события международного масштаба. В 2017 году их будет два: Кубок конфедераций FIFA и столетний юбилей Октябрьской революции. Причем, если расчет на футбол, как фактор притяжения, существовал давно, то внимание внешнего мира к российскому событию столетней давности, скорее, можно назвать сюрпризом. По словам Натальи Солнцевой, революционная тематика очень популярна среди китайских туристических групп, а Андрей Мушкарев говорит, что революция не в меньшей степени интересует европейцев: «Город получает в связи с этим юбилеем запросы из Италии, Испании и других западноевропейских стран» (подробнее см. интервью на стр. 20). Важное преимущество революции как туристической аттракции состоит в том, что вызванный ее юбилеем приток гостей будет осенним, то есть продлит высокий сезон в Петербурге.

Если прогнозы бизнеса относительно числа внутренних туристов в 2017 году пока туманны, то об иностранцах большинство говорит вполне уве-

ренно: будет рост въездного потока. «Рост въездного туризма в Петербурге продолжится, мы уже видим это по темпу наших продаж», — отмечает, в частности, Наталья Солнцева. Совладелец ресторанов «Шенген», «Бекицер», Terminal Bar и Social Club Павел Штейнлухт ожидает, что туристов опять будет много, и поясняет: «Рубль укрепился на уровне, который делает Петербург комфортным и даже привлекательным для иностранных гостей, да и внутренний туризм вряд ли будет падать».

ЭТО ПИТЕР, ДЕТКА!

На любом рынке за резким подъемом, вызванным исключительно внешними факторами, следует столь же значительный спад. В случае туристического Петербурга цепочка событий-магнитов завершится в 2018 году чемпионатом мира по футболу. Далее может оказаться, что все, кто хотел единожды посетить город, уже воспользовались благоприятным стечением обстоятельств, чтобы сделать это. Городом же частых повторных посещений Петербург никогда не был в силу слабо развитого туристического предложения — осмотреть стандартный набор из 5-10 памят-



ТОЧКА РОСТА НОВЫХ ТУРИСТИЧЕСКИХ ФОРМАТОВ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР МФК «ЛАХТА ЦЕНТР»

ЕЛЕНА ИЛ'ЮХИНА:

«Почти все популярные туристические достопримечательности Санкт-Петербурга созданы в XVIII и XIX веках. После революции в Петербурге не появилось объектов, привлекающих значительный интерес туристов. Нет и новых форматов, обычных для крупных мировых туристических центров — высотных обзорных площадок, специально приспособленных площадок для проведения открытых концертов и фестивалей (open space), интерактивных научно-технических музеев и так далее. Удивительно, что практически не реализован потенциал Петербурга как морской столицы — береговые линии города в основном заняты автомагистралями, промышленными предприятиями и портовой инфраструктурой. Отдых на воде не является массовым, не развиты водный транспорт и яхтенный туризм, крайне мало протяженных водных экскурсионных маршрутов.

Соответственно, туристические перспективы города связаны, на наш взгляд, с развитием его побережий — Кронштадта, Сестрорецка, Парка 300-летия и прилегающих к нему территорий. При этом нужно мыслить не отдельными объектами, а формировать цепочки современных аттракций — со временем они образуют протяженную рекреационную зону вдоль береговой линии, способную принять большой дополнительный турпоток. Эта логика учитывалась в проектировании «Лакhta центра», который задуман, в том числе, как многофункциональная туристическая достопримечательность — город получит смотровую площадку на высоте 357 метров, высокотехнологичный планетарий, открытый амфитеатр на берегу, научно-образовательный центр и центр водного спорта. Я думаю, очень важно, чтобы городская власть и бизнес использовали появление новой точки роста как возможность для реализации целой серии туристических и культурных пространств на соседних с Лакhtой территориях».

ников имперской столицы можно за один визит. Только в последнее время появились свидетельства экспертов в пользу того, что петербургский туристический продукт начал прогрессировать.

«Город гибко приспосабливается к растущему числу туристов, становится для них интереснее, что связано с высокой эластичностью бизнеса», — отмечает историк и журналист Лев Лурье, основавший компанию «Дом культуры Льва Лурье» для проведения лекций и экскурсий. «Я вижу очень гибкое и современное предложение со стороны городских ресторанов; вижу разнообразие новых экскурсионных маршрутов, к которым прилагаются содержательные сайты, электронные и аудиогиды, — продолжает он, — так что старый громоздкий формат экскурсий сохранился разве что в сегменте китайских групп». Эксперт особо отметил популярное направление на экскурсионном рынке — предложение маршрутов под слоганами «Это Питер, детка!», «Типичный Питер» и т.п. Эти маршруты открывают туристам ранее не видимый им город: «Например, гостям показывают шедевры граффити во дворах». Появились новые музейные и выставочные площадки — среди них Лев Лурье выделяет Музей Фаберже, Музей стрит-арта, «Эрарту» и KGallery, генерирующие, по его словам, поток интересных событий. Из официальных больших праздников перспективным, по его мнению, является Фестиваль света.

БИЗНЕС ГИБКО, А ГОРОД ВЯЛ

«Туристический продукт Петербурга меняется, — соглашается генеральный директор компании ITS («Индивидуальный туристический сервис») Виктория Шамликашвили, — проводятся экскурсии на сегвеях или в формате квеста, прогулки по крышам. Тем не менее мы пока не используем даже 30% возможностей Петербурга как туристического центра». «Фестиваль «Дягилев.P.S», проходящий в ноябре, стал уже традиционным, но его мероприятия освещались не активно, хотя многие отели отметили рост загрузки в этот период, — приводит она пример. — Если увеличить количество таких фестивалей и анонсировать их хотя бы на год вперед, то это положительно повлияет на распределение турпотока в течение года, сгладит сезонность».

Возможности городских территорий также мало используются, отмечает генеральный директор МФК «Лакха центр» Елена Илюхина: «Удивительно, что практически не реализован потенциал Петербурга как морской

столицы — береговые линии города заняты автомагистралями, промышленными предприятиями и портовой инфраструктурой; отдых на воде не является массовым, не развиты водный транспорт и яхтенный туризм». И если бизнес может успешно проводить экскурсии и даже создавать отдельные туристические объекты, то формирование протяженной береговой линии, открытой для туризма, — прерогатива городской власти.

Рост туристического потока в Петербурге ограничен, в том числе территориально. «Основная туристическая активность сосредоточена в районе исторического центра, который имеет свою пропускную способность», — говорит Павел Штейнлухт. Удачным примером решения этой проблемы ресторатор считает Фестиваль уличных театров, проводимый летом в парке «Елагин Остров». «Это очень классно организованное событие, европейское по духу и формату, которое, в том числе, расширяет географию достопримечательностей Петербурга. Для меня программная политика «Елагина Острова» — пример подхода, который хотелось бы видеть и в других муниципальных организациях», — подчеркивает П. Штейнлухт. Основные же крупные события, организуемые официальным Петербургом, уступают европейским аналогам и, как следствие, генерируют намного меньший турпоток, чем могли бы, считает эксперт: «Например, в Париже есть ежегодный фестиваль «Белая ночь», он чем-то напоминает нашу «Ночь музеев» (на мой взгляд, одно из лучших городских событий), но только намного масштабнее, удобнее и изобретательнее, как со стороны участников, так и со стороны организаторов — мэрии Парижа».

Как считает Лев Лурье, туристический продукт Петербурга развивают компании вне связи с официальным городом. «К сожалению, город вял, а туристический бизнес не активен в лоббировании своих интересов», — констатирует основатель «Дома культуры». Практически все собеседники РБК отметили, что возможности бизнеса в развитии туризма велики, но не безграничны, так как это командная игра — требуется взаимодействие всех со всеми: частных компаний между собой, городских служб друг с другом и с частным бизнесом, города с соседними регионами и с федеральными ведомствами и так далее.

Нестыковки оборачиваются спадом турпотока в момент, когда ценовая ситуация становится менее благоприятной.



фото: Катя Крылова

НАДО ВЫБРАТЬ ТОП-10 ГЛАВНЫХ СОБЫТИЙ ПЕТЕРБУРГА

РЕЖИССЕР-ПОСТАНОВЩИК, РУКОВОДИТЕЛЬ ФЕСТИВАЛЕЙ ПОД БРЕНДОМ DANCE OPEN
ЕКАТЕРИНА ГАЛАНОВА:

«Часто говорят, что в Петербурге должно быть больше событий, на которые стоит приезжать. На мой взгляд, это неверно. Бросать все силы на раскрутку того, чего еще нет, — значит размывать усилия и деньги. Надо стремиться не к увеличению количества мероприятий, а к усилению промо- и художественной составляющей уже существующих культурных брендов. Простой пример: все знают, что на Мадейре проводят один из лучших новогодних салютов в мире. И все туда едут. Также многие знают, что в Санкт-Петербурге в честь выпускников школ в акватории Невы появляется бригантина с альми парусами и на этом празднике — всегда аншлаг. Если бы за деньги, которые тратятся на одно брендовое событие, было бы решено провести пять других — помельче и попроще, то я сомневаюсь, что можно было бы достичь какого-то эффекта».

Сегодня Петербург известен «Альми парусами», праздником закрытия фонтанов в Петергофе, Днем города, фестивалем «Звезды белых ночей», фестивалем балета Dance Open, Фестивалем света, и это далеко не полный список. Я не знаю другого города, который проводил бы столько ярких событий с таким вкусом, размахом и красотой. Насколько мне известно, сейчас в Комитете по развитию туризма разрабатывается программа, которая призвана как раз способствовать продвижению событийного туризма Петербурга в России и в мире. Она направлена не на тех туристов, которые приезжают отметить в культурных местах и, скорее всего, больше не вернутся — важно привлечь в город, скажем так, «постоянных пользователей». Надо выбрать топ-10 главных событий Петербурга и на них сосредоточить усилия».

ПУСТЬ ОНИ БУДУТ БОГАТЫМИ

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОФИЛЬНОГО КОМИТЕТА АНДРЕЙ МУШКАРЕВ ГОВОРИТ О ПРИНЦИПАХ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В ПЕТЕРБУРГЕ. [ЕЛЕНА КРОМ](#)



ФОТО: ИНТЕРПРЕСС

Укрепление рубля не приведет к снижению туристического потока в Петербурге, уверен председатель городского Комитета по развитию туризма Андрей Мушкарев. Он прогнозирует, что число туристов в 2017 году вновь вырастет (при «высокой базе» 2015 и 2016 годов). Получив хорошие количественные показатели, Петербург должен побороться за качество туристов — лучше, чтобы они были богатыми, рассказал председатель комитета в интервью РБК+.

ЧЕМПИОН ПО ГОСТИНИЧНЫМ ЦЕНАМ

— Прошлый год был удачным для туристического Петербурга, но в этом январе поступили сигналы от гостиниц о снижении числа гостей. Как вы считаете, тренд меняется?

— Минувший год, действительно, был неплохим — город получил 6 900 000 туристов. Кроме того, Петербург вышел на первое место в стране по загрузке отелей — она оказалась выше, чем в Москве, и по величине среднего чека на одну гостиницу — 6900 рублей против 6100 рублей в Москве. То есть у нас дорогие, хорошо загруженные гостиницы. Я не соглашусь с утверждением о неудачном начале года — мы с отельерами провели анализ новогодних праздников, оценивая период с 20 декабря по 8 января, и увидели рост основных показателей по сравнению с прошлым годом на 4–8%. У каких-то гостиниц, возможно, было падение, но это еще не тренд. Думаю, что в 2017 году мы увидим еще больше туристов, чем в 2016-м.

— Почему? Туристический бум в Петербурге был спровоцирован падением рубля, а сейчас рубль укрепляется.

— В 2014 году доллар стоил 30 рублей, а сейчас стоит 60 рублей, при этом в Европе цены не снизились — наоборот, сейчас произошло их повышение. На среднюю для России зарплату в 35 тысяч рублей в Европе много не погуляешь. Надо понимать, что Петербург конкурирует с серьезными туристическими направлениями — Римом, Парижем, а не с пляжным туризмом. Так что привлекательность города для отечественных туристов сохраняется. Кроме того, год будет хорошим для международного пиара Петербурга, благодаря Кубку конфедераций FIFA и 100-летию революции. Мы с удивлением обнаружили, что эта тема интересна европейцам. У нас огромное количество запросов от итальянских, испанских, голландских туроператоров о том, какая будет программа в связи с революцией. И британский The Telegraph назвал Петербург обязательным для посещения в 2017 году.

— Чтобы туристы были довольны, мы будем праздновать революцию?

— Нет, будем в разных формах представлять информацию об эпохе, которая началась в 1917 году. Эрмитаж готовит тематические выставки, Фестиваль света будет посвящен этой дате и так далее.

ДЕНЬГИ ЛЮБЯТ ПРАВИЛЬНЫЙ СЧЕТ

— Сколько Петербург должен заработать на туризме за год?

— У нас есть целевой показатель госпрограммы — 26 миллиардов рублей за год; он вполне достижим. Более сложный вопрос — как считать доходы от туризма? В прошлом году городской бюджет получил порядка 25 миллиардов рублей от этого вида деятельности, что, на мой взгляд, составляет 50% от тех денег, которые объективно принесли городу туристы. У нас нет единого механизма расчета доходов от туристической деятельности — мы считаем доходы от гостиниц плюс еще от нескольких направлений, далеко не главных. Относятся ли к туристическим доходы от музейной активности? Или общественный транспорт — им пользуются 80% российских туристов, приезжающих в Петербург. Я считаю, что доход от сувенирного магазина может составлять до 25 миллионов рублей в день, а таких магазинов у нас — множество. Другое дело, что они платят абсолютно незначительные налоги.

Трудно улучшать ситуацию, опираясь на неадекватную информацию,

поэтому важно научиться правильно считать доходы от туристической деятельности. И, конечно, нужно повышать собираемость налогов. Мы начали бороться с нелегальными гидами не потому, что они дают неправильную информацию, а потому, что, нанимая легального гида, компания повышает доходы города.

— Есть ли у города ресурсы для борьбы с нелегальным китайским туризмом?

— Борьба с услугами нелегальных гидов-переводчиков — один из таких ресурсов. Также постараемся во взаимодействии с контролирующими органами повышать прозрачность сувенирной отрасли — там китайские туристические группы тратят огромные деньги, которые оборачиваются крохами налоговых поступлений. Кроме того, мы инициируем изменения в федеральное туристическое законодательство.

Вообще, у города большие проблемы с китайским туризмом — мы не были готовы к такому потоку и, особенно, к такому формату. Наше законодательство не было готово к такому формату. В самом Китае очень четко зарегулированы все аспекты туристической деятельности — например, там иностранный гражданин не может быть гидом ни при каких обстоятельствах. У нас же непрозрачно работают и туристические операторы, и транспортные компании, и розничная торговля, обслуживающие китайских гостей.

— Есть мнение, что большой наплыв гостей из КНР в принципе не нужно приветствовать.

— С одной стороны, у нас на 100% за год увеличился поток китайских туристов, с другой — мы на 86-м месте в мире по числу гостей из КНР, то есть далеко не лидеры, и у нас есть большой потенциал к росту. Да, многие жалуются, что приезжают небогатые китайские туристы, тратят немного денег — я бы поспорил с этим. Структурно китайский туризм со временем поменяется — будет расти доля среднего класса, а денег китайские туристы и сейчас тратят немало, просто город пока не получает с них доходов.

Безотносительно китайских туристов, у нас хорошие показатели по количеству гостей, и теперь нам нужно работать с их качеством и объемом получаемой городом прибыли. Петербург не должен быть дешевым городом — он должен быть дорогим и качественным. У нас есть задача при-

влекать больше состоятельных туристов, которые потратят в Петербурге максимальное количество денег. Я не согласен, когда город критикует за высокие цены гостиничных услуг — если цена высокая, это значит, что мы дополнительно получаем деньги в бюджет.

С другой стороны, я говорю туроператорам: если вы не можете продавать дорогие гостиницы в высокий сезон — давайте вместе формировать программы на низкий сезон. Ведь для познавательного туризма лето не очень хорошо — очереди в музеях, все театры на каникулах, отели и перелеты стоят максимально дорого, перебои с автобусами, а зимой этих проблем нет. Значит, нужно создавать событийные программы и привлекательные пакетные предложения на осенне-зимний сезон, активно их продвигать, и за счет этого, а не еще более высоких цен летом увеличивать доходы туристической отрасли. Откройте любой туристический каталог — вы не найдете в нем ни одной фотографии зимнего Петербурга.

— Как вы знаете, отношение к роли власти в развитии туризма скорее скептическое. Бизнес говорит, что успехи в этой области с действиями власти никак не связаны.

— Я сам из бизнеса, чиновником работаю недавно, поэтому могу спокойно комментировать. Я вижу, что компании появляются в тот момент, когда им надо решить актуальный вопрос, и потом исчезают — мало кто системно взаимодействует с властью. Между тем созданы рабочие группы, в которые входят отельеры, туроператоры и так далее, и это хороший механизм развития отрасли. Вообще, я вижу свою задачу в том, чтобы создавать условия для развития туристической индустрии, используя ресурсы исполнительной власти. Именно для этого я здесь нужен.

У НАС ЕСТЬ ЦЕЛЕВОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ГОСПРОГРАММЫ — 26 МИЛЛИАРДОВ РУБЛЕЙ ЗА ГОД, ОН ВПОЛНЕ ДОСТИЖИМ. БОЛЕЕ СЛОЖНЫЙ ВОПРОС — КАК СЧИТАТЬ ДОХОДЫ ОТ ТУРИЗМА?

в **2,6** раза превысила показатели 2005 года Вологодская область

на **25%** выросло число туристов, посетивших Башкирию

ТУРИЗМ В РЕГИОНАХ ПОЛУЧАЕТ ИНВЕСТИЦИИ

РОСТ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПОТОКА ОТМЕЧЕН ДАЛЕКО НЕ ТОЛЬКО В ПЕТЕРБУРГЕ, НО В БОЛЬШИНСТВЕ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ. НАПРИМЕР, ЧИСЛО ТУРИСТОВ, ПОСЕТИВШИХ БАШКИРИЮ В 2016 ГОДУ, УВЕЛИЧИЛОСЬ НА 25% ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМ ГОДОМ, ДОСТИГНУВ 1,4 МЛН ЧЕЛОВЕК, А ОБЪЕМ ОКАЗАННЫХ ГОСТЯМ УСЛУГ — НА 14%, И В НАСТУПИВШЕМ ГОДУ РЕГИОН ПЛАНИРУЕТ «ВЫРАСТИ» ЕЩЕ НА ТРЕТЬ ПО ВСЕМ ОСНОВНЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ. В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ТУРПОТОК ВОЗРОС НА 25-27% (ИТОГОВАЯ ЦИФРА БУДЕТ ЕЩЕ УТОЧНЯТЬСЯ) К УРОВНЮ 2015 ГОДА, СОСТАВИВ 1,27 МЛН ЧЕЛОВЕК, ПРИТОМ ЧТО И В ТЕЧЕНИЕ ПРЕДЫДУЩИХ ЧЕТЫРЕХ ЛЕТ ОН РОС НА 17-20% ЕЖЕГОДНО.

Вологодская область, по предварительным данным, в 2016 году увеличила число туристов не значительно к уровню прошлого года — турпоток составил 2,75 млн человек против 2,7 миллиона в 2015-м, но зато в 2,6 раза превысила показатели 2005 года. В

Карелии число «организованных туристов и экскурсантов» увеличилось за год на 5,6% и на 6% возросло число официально зарегистрированных постояльцев республиканских средств размещения (гостиниц, хостелов и пр.). Неорганизованный поток туристов — очевидно, весьма значительный — никто не считает.

Все приведенные в пример регионы не являются летними курортами — Калининградская область эксплуатирует море, но холодное — и не обладают всемирно «раскрученными» культурными аттракциями: нет ни Кремля, ни Эрмитажа, ни Мариинского театра. Это значит, что турист, открывающий Россию почти с нуля (до девальвации рубля туристический спрос на поездки по ней был невелик), с благодарностью «потребляет» практически все местные достопримечательности, от национальных парков до старых монастырей и маленьких современных музеев. Новшеством последних лет стала социальная активность бизнеса: он перестал только эксплуатировать наследие предков, продавая туристам уцелевшие осколки старины, но и включился в развитие туристического продукта. Это выражается и в значительном пополнении туристской инфраструктуры (строительстве небольших отелей, гостевых домов, придорожных кафе), и в создании новых аттракций и маршрутов — так, в Череповце в 2016 году открылась вторая очередь Интерактивного музея металлургической промышленности, а в Башкирии организовали и успешно продвигают Халяль-туры.

Небольшие, но регулярные инвестиции в туристический продукт, поддерживая спрос на путешествия, создают почву для более масштабных вложений — в период дешевой нефти и низкого платежеспособного спроса туризм становится одной из немногих в России растущих индустрий с хорошим потенциалом к расширению, то есть привлекательной сферой приложения частных капиталов.

Информация предоставлена Юрием Антушевичем, Рушаной Ибраевой, Сергеем Юрьевым и Дмитрием Бобровым

ЧТОБЫ КЛИЕНТ НЕ СОРВАЛСЯ

С услугой **НОВАЯ ТЕЛЕФОНИЯ** принимайте 100% звонков от своих клиентов, распределяйте их между нужными специалистами и звоните на мобильные номера Ростелекома бесплатно*

от **590** руб.
мес.

8 800 200 3000 **RT.RU**



РЕШЕНИЯ
ДЛЯ БИЗНЕСА

Реклама. Услуга «Новая телефония» (далее Услуга) — возможность для юридических лиц организовать корпоративную сеть пользователей с использованием различного оборудования на базе программно-аппаратного комплекса ПАО «Ростелеком» с выделением номеров в коде АВС и 8–800. Подключение при наличии технической возможности. Цены указаны с НДС, действительны на территории Северо-Западного федерального округа. Подробности об Услуге, тарифах, Акции, территории ее проведения и организаторе ПАО «Ростелеком» по телефону 8 800 200 3000 и на сайте www.rt.ru. *Стоимость включена в ежемесячную плату за Услугу по акции «Ноль на мобильные Ростелеком» (Акция) с 20.10.2016 по 31.03.2017 включительно.



Новая концепция образа жизни

*Цветной
Бульвар*

жилой комплекс **комфорт-класса**
на Артиллерийской, 71-83

Рынок недвижимости демонстрирует высокую волатильность: падают продажи и количество вводимых в эксплуатацию площадей. Создатели «Цветного бульвара» сумели стать лидерами рынка и даже увеличить стоимость квадратного метра, сделав ставку на создание не просто жилого комплекса, а новой концепции жизни «Русская Европа».

Рынок недвижимости России в 2016 году продемонстрировал стагнацию по сравнению с показателями прошлых лет. Например, в Калининграде показатели ввода жилья сократились на сто с лишним тысяч «квадратов». Застройщики и эксперты рынка самого западного региона уверены, что это связано с макроэкономическими изменениями, что актуально и для всего Северо-Запада. Реальные доходы населения падают в течение последних трех лет, а за ними и продажи жилья — ежегодно примерно на 20%. Все это усугубляет небольшое количество жителей города, для которых предложений на рынке слишком много. В последнее время от 30 до 50% продаж квартир приходится на иногородних. Застройщики конкурируют не квадратными метрами или форматом жилья, а уровнем комфорта, независимо от того, с каким классом недвижимости они работают. Со временем меняются не только технологии, планировки квартир, используемые материалы, но и сам покупатель, который, безусловно, стал осведомленнее. Рядом с жилым комплексом потребитель хочет видеть хорошие дороги, детские сады, школы, магазины и развлекательные центры. Часто за этим стоит не только увеличение расходов и оптимизация, но и понижение маржинальности. Такая стратегия дает обратный эффект — тот, кто грамотно пользуется трендом, выбивается в лидеры рынка.

Создатели «Цветного бульвара» сознательно пошли по пути тщательной работы с инфраструктурой и благоустройством жилого комплекса. Сегодня на рынке недвижимости понятие «комфорт» включает в себя не столько характеристики жилья, сколько статус окружающей среды. Большинство проектов ограничиваются детской площадкой, паркингом и коммерческой недвижимостью. Эти три пункта являются самыми распространенными требованиями покупателей, но этого недостаточно, чтобы создать осмысленную окружающую среду, со своим характером, харизмой, настроением. Чем интереснее организована придомовая территория жилого комплекса, тем охотнее покупатель делает выбор в его пользу, и, если жилье претендует на звание «повышенного комфорта» или «бизнес-класса», оно должно обладать большим, чем парковка и детская площадка.

Тщательно прорабатывая концепцию комплекса, архитектуру, благоустройство и каждую мелочь, вплоть до формы ручки на двери и ремонта фасадов соседних домов, в 2014 году «Цветной бульвар» имел одни из самых высоких показателей продаж в Калининградской области. А в 2016 году ему удалось улучшить собственные показатели двухлетней давности. Сейчас доходность бизнеса стабилизировалась, и компания даже подняла стоимость квадратного метра.

Создать новый мир

Опираясь на богатое прошлое Калининграда — бывшую до 1945 года столицу Восточной Пруссии, застройщик построил философию и эстетику комплекса вокруг концепции «Русская Европа» — здесь русский дух, традиции, гостеприимство, ценности, но эстетика и качество в лучших традициях европейских столиц, которые, кстати, находятся всего в нескольких часах езды на автомобиле. Продолжая традицию Петра Великого, девелоперы строят на калининградской земле новую концепцию образа жизни под названием «Русская Европа». Важно, что каждая часть комплекса не существует отдельно, а дополняет общую философию — сочетание классики и новых технологий, русских традиций и европейского качества. Такая связь позволяет использовать проверенные временем «вечные идеалы красоты» и дополнить их современными решениями и материалами.

«Цветной бульвар» задуман как элитный квартал с безбарьерной средой, двором без машин, невероятными детскими площадками, удобной инфраструктурой и тысячей мелочей, которые в конечном итоге и делают предложение на рынке неповторимым. «Цветной бульвар» предлагает своим жильцам все, что им нужно для жизни: от удобной и стильной квартиры до окружающей среды, способной замкнуть на себе все потребности. Жильцу может даже не понадобится выходить за ограду комплекса — он находится в идеальном и комфортном мире.

Главное, чем может похвастаться «Цветной бульвар», — это вниманием к потребностям современной семьи. Изначально комплекс ориентирован на молодых мам, которые, как правило, заняты семьей, домом и самореализацией. Девелоперы решили, если будет удобно ей, значит, хорошо будет всем. По этой причине здесь появились просторные детские площадки — это не просто несколько горок, а яркие лабиринты развлечений, оформленные, например, в большой замок принцессы или крепость дракона. Дополняет такой комплекс детского счастья небольшое уютное кафе. Есть площадки для занятия спортом, футбольное поле с уникальным покрытием, совсем скоро



появятся теннисные корты. Со временем даже рядом стоящие гаражи превратятся в спортивную арену — застройщик увеличит их площадь, а на крыше выстроит спортивную площадку.

Внутренний двор комплекса полностью лишен машин — для этого построена подземная парковка и места для стоянки с внешней стороны комплекса. Поэтому здесь могут спокойно бегать дети, взрослые — гулять по двухкилометровому бульвару и созерцать искусство, сидя на лавочке.

Со своей харизмой

Архитектурный облик также соответствует концепции «Русская Европа» — размах и прекрасное качество, на которое не поспешили формы и детали — как у лучших трендовых европейских проектов. Архитектуру проекта определила именно планировка



Фото: Егор Сачко

квартир, а не наоборот, как это чаще всего бывает. После опроса нескольких риэлторских компаний о потребностях покупателей были составлены планы квартир, которые стали основой для дальнейшей работы архитектора. Именно так получился «живой» фасад — с балконами, расположенными под разными углами и полостями, а не ровная коробка, как при стандартной планировке. Ансамбль выполнен в стиле неоклассицизма, удачно сочетающего античные формы и новые технологии. За очарование классикой отвечают первые этажи зданий с арочными окнами, черепичная кровля и венчающие ее семь башен со шпильями и отделкой из цветного стекла цвета драгоценных камней. Передовые технологии последнего столетия в области строительства демонстрируют крупные окна, огороженные алюминиевой конструкцией, и лоджии с нижней непроницаемой частью, скрывающей от посторонних глаз подробности ежедневного быта. Прозрачные, но тонированные, в каждом доме в свой цвет, окна создают неповторимые солнечные блики. На фасаде «Цветного бульвара» никогда не будет коробок кондиционеров — в нижней части лоджии предусмотрена возможность установки сплит-системы под кондиционирование, ее подключения к электричеству и сброс конденсата в водосточную систему. Это позволит сохранить фасад в изначально задуманном виде.

В «Цветном бульваре» не стали ограничиваться ландшафтным дизайном, а продолжили создавать с оглядкой в прошлое и прицелом в вечность и создали парк скульптур — жителей старого Кенигсберга авторства знаменитых местных художников. Первой появилась скульптура фонарщика в потертом сюртуке и шляпе, демонстрирующая мизансцену из прошлой жизни города — ритуал зажжения вечернего фонаря, затем фрау Марта с маленькой девочкой, которая настойчиво ведет маму в детское кафе. Позже, следуя этой концепции, на территории комплекса появился Королевский замок — утраченный памятник архитектуры и культуры.

Сегодня это единственное трехмерное изображение прекрасного замка королей Восточной Пруссии, чей образ сохранился только на фотографиях. Появление таких уникальных объектов сделало лояльнее не только жителей комплекса, но и всех горожан, которые теперь воспринимают территорию комплекса и его благоустройство как культурную ценность.

Мелочь, а приятно

Чтобы быт оставался хорошо организованным, но в то же время скрытым от глаз, в «Цветном бульваре» особое внимание уделили мелочам — организованы специальные места для курения, сбора мусора, выгула собак, с необходимыми совками и пакетами. Есть еще одна деталь, способная покориť самого важного покупателя комплекса — молодую маму. Подъезды «Цветного бульвара» сделаны сквозными — вы можете зайти в подъезд со стороны двора или внешней магистрали. На первом этаже находится комната гигиены туалетомиумывальником, один из которых обязательно рассчитан на маленького ребенка и имеет соответствующую высоту. Там же находится пеленальный столик с феном, который нежно посушит кожу ребенка после водных процедур и смены пеленок. В подъездах нет пандусов, высоких ступеней — в «Цветном бульваре» вход в подъезд обустроен прямо с уровня земли. Кроме того, в скором времени заработает «Служба заботы о жителях» с персональными консьержами, которые снимут с жителя всю головную боль по текущим проблемам в режиме единого окна.

Жилой комплекс огорожен забором, в первом доме находится опорный пункт полиции, диспетчерская управляющей компании, которая следит за комплексом и интегрирована в единую систему «Безопасный город». В каждой квартире одним нажатием кнопки можно наблюдать за камерами наружного наблюдения и не беспокоиться за детей, которые развлекаются на территории комплекса. Объединяют дома не только единое архитектурное решение, но и необходимые бытовые помещения. У каждого здания своя пристройка для складирования

мусора с ручной сортировкой, вентиляцией и системой пожаротушения. Здесь размещены газовые котельные с немецким оборудованием. Тепло попадает в дом через проложенные теплоносители, внешне напоминающие уличную теплотрассу.

Высший класс

Девелоперы «Цветного бульвара» работают на рынке недвижимости не только комфорт-класса, но и элитного жилья. Пентхаусы комплекса — тоже неповторимое предложение на рынке, оно было отточено под запросы клиента. Так, в новых домах застройщик предлагает не только трехуровневые пентхаусы, но и большие квартиры на одном уровне с открытыми террасами. Одноуровневые просторные квартиры сегодня находятся на пике тренда, а дизайнеры предлагают невероятные решения. В «Цветном бульваре» дизайн-проект для клиента тоже разработают и даже продемонстрируют в шоуруме, где можно увидеть качество внутренней отделки, предлагаемой застройщиком. Тут работают специалисты, которые помогут быстро и по приятной цене сделать ремонт. Это еще одна услуга, ставшая неповторимой на рынке, — только покупатели квартир в «Цветном бульваре» становятся обладателями 20-процентной скидки во множестве магазинов-партнеров комплекса.

Текст: Екатерина Вострилова



Жилой комплекс комфорт-класса «Цветной бульвар»:

г. Калининград, Артиллерийская ул., 77, оф. 1:
www.cb39.ru
тел. +7 (4012) 658-222
Застройщик: ООО «АвангардИнвестПроект»
www.aip39.ru

ОСТОРОЖНО — МИНЫ: ЧЕМ ОПАСЕН РОСТ СПРОСА НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК?

ПОКА ОДНИ ДЕВЕЛОПЕРЫ РАДУЮТСЯ ВЫСОКИМ ПРОДАЖАМ В 2016 ГОДУ, ДРУГИЕ ГОВОРЯТ О СКРЫТЫХ УГРОЗАХ ЭТОЙ СИТУАЦИИ. ЕФИМ СМУРНОВ



ФОТО: ИНТЕРПРЕСС

Спрос на строящееся жилье в Петербурге остается высоким, несмотря на сложную ситуацию в экономике в целом и падение реальных доходов населения в частности. Пессимистичные прогнозы застройщиков сменились уверенностью в исправлении ситуации. Впрочем, позитивный настрой разделяют не все — часть участников строительного рынка считает, что нынешняя «возгонка» спроса, предполагающая вовлечение в процесс все менее платежеспособных покупателей, ничем хорошим не кончится.

ПОКУПАТЕЛЬ РЕШИЛ УСКОРИТЬСЯ

Объем продаж на первичном рынке жилья Петербурга и пригородных районах Ленобласти в 2016 году превысил 4 млн квадратных метров, что, по разным оценкам, на

10-15% больше показателей 2015 года. «Минувший год оказался позитивнее предыдущего, несмотря на предсказания масштабного падения рынка — и объема продаж, и цен. Вопреки прогнозам, мы увидели восстановление первичного рынка жилья», — формулирует точку зрения, разделяемую большинством девелоперов, директор по маркетингу и продажам компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая. «Спрос на жилую недвижимость, действительно, не падает, несмотря на то что все мы слышим о снижении уровня реальных располагаемых доходов населения. На деле ведь количество рублей в экономике сильно не меняется; вопрос в том, у кого эти рубли оказываются в руках, а от кого — утекают, — рассуждает руководитель строительной компании Л1 Павел Андреев. — Во многих компаниях финансовая ситуация ухудшилась, но одновременно

**АЛЕКСЕЙ КЛЮЕВ,
LEGENDA:
«ЗАСТРОЙЩИКИ
ВЫНУЖДЕННЫ
ПРИВЛЕКАТЬ ТЕ СЛОИ
ПОКУПАТЕЛЕЙ, КОТОРЫЕ
НА ДЕЛЕ НЕ ИМЕЮТ
ВОЗМОЖНОСТИ КУПИТЬ
ЖИЛЬЕ».**

ряд отраслей оказались на подъеме — например, IT-сектор и другие отрасли, работающие на экспорт».

Один из основных факторов, не позволивших реализоваться негативному сценарию, — ценовая стабильность. Проще говоря, потенциальные покупатели устали ждать «кризисного снижения» цен на жилье, зато, наобо-

рот, стали опасаться скачка стоимости квадратного метра. «В Петербурге цены на первичном рынке жилья не росли в течение всего сложного для экономики периода и пока остаются на отметках трехлетней давности. В то же время клиенты видят, как подорожали строительные материалы, транспорт, энергоресурсы и другие составляющие себестоимости квартир. При этом курс рубля движется в предсказуемом коридоре, и это также укрепляет покупателей в мысли, что рублевые цены могут начать рост», — поясняет Екатерина Гуртовая. «Себестоимость строительства растет на протяжении последних двух лет, но застройщики пока сдерживают цены, чтобы поддержать спрос. Стоимость квадратного метра в большинстве новостроек росла только по мере увеличения их строительной готовности», — подтверждает генеральный директор ГК «ЦДС» Михаил Медведев.



Всего за три с небольшим года посещаемость флагманского медицинского центра на пр. Римского-Корсакова сети клиник СМТ достигла восьми тысяч пациентов в месяц. О том, как удалось добиться подобных показателей, мы спросили исполнительного директора «Клиник СМТ» Александра Саламатова.

— За счет каких факторов вам удалось за сравнительно небольшой для коммерческого медицинского учреждения срок существенно нарастить клиентскую базу?

— Нам удалось добиться этого, совместив ряд важных составляющих. Конечно, новейшее оборудование. Конечно, удачное расположение. Но главное другое: в нашем штате мы собрали докторов — «звезд» в своих специальностях. Клиника на Римского-Корсакова — это клиника экспертного мнения. Многие врачи направляют сюда своих пациентов со всего города для уточнения разного рода диагнозов.

— Почему они направляют пациентов именно к вам? Что отличает СМТ от других медицинских центров?

Клиника экспертного мнения

— Наши врачи могут в самых сложных диагностических случаях установить точную причину заболевания. Например, известный всем метод диагностики — УЗИ. Оно применяется давно и повсеместно, однако мы одна из немногих клиник, где установлен новейший аппарат последнего поколения с функцией эластографии. Она позволяет дополнительно к традиционному ультразвуковому исследованию не только выявить патологическое образование, но и оценить его жесткость и тем самым с очень высокой точностью определить, доброкачественное перед нами образование или злокачественное. Это, в свою очередь, позволяет значительной части пациентов избежать ненужных биопсий.

В то же время наша методика позволяет своевременно диагностировать злокачественные опухоли тогда, когда никакие другие методы еще не позволяют заподозрить рак, вовремя назначить лечение и добиться выздоровления.

— Вы сказали, что собираете в своем штате докторов-«звезд». Каким образом вам удается привлекать и удерживать их?

— В медицине очень важно гореть, сохранить жажду знаний, постоянно искать, изучать, применять. Единицы специалистов попадают к нам через HR-

отдел. В основном врачи приходят по индивидуальному приглашению коллег. Они переходят к нам, чтобы иметь возможность работать на инновационном оборудовании в окружении таких же «горящих» врачей.

У нас работает очень много высококвалифицированных специалистов. Например, Ирина Александровна Солнцева, заведующая отделением лучевой диагностики, является признанным лидером в области эластографии, о которой мы говорили выше.

На счету хирурга Сергея Федоровича Басоса тысячи эндовидеохирургических операций при грыжах, опухолях кишечника, желчнокаменной болезни. Сергей Федорович владеет методикой операций через один прокол или внутренние органы. В последнем случае на теле пациента вообще не остается рубцов. Клиенты после таких операций практически не испытывают болевых ощущений и выписываются домой в течение суток.

Главный врач-отоларинголог клиник СМТ Роман Витальевич Неронов большинство операций выполняет при помощи эндоскопической техники, что позволяет сократить длительность стационарного лечения до 1-2 суток. Не так давно в нашей клинике прошла апробация специальная навигационная система,

которая позволяет выполнять самые сложные операции в полости носа и околоносовых пазухах с минимальной травматичностью и риском осложнений.

— На какой тип пациентов вы ориентируетесь в первую очередь? Есть ли какие-то ограничения или предпочтения — по возрасту, например?

— Наши врачи отличает стремление исчерпывающе решать проблемы любого больного. К нам приходят пациенты различного возраста, часто с большим количеством заболеваний, нередко после ранее проведенного неэффективного лечения. В таких случаях семейные врачи всесторонне изучают историю болезни, назначают обследование у лучших специалистов, обсудят с коллегами полученные результаты и рекомендации, выработают единое мнение и только затем предложат наиболее эффективное лечение с учетом всех особенностей течения заболевания, организма пациента и сопутствующих заболеваний. В этой части наш ведущий специалист — Елена Анатольевна Будкова. Она замечательный семейный врач и гастроэнтеролог, работала и обучалась в лучших клиниках мира.

Всего у нас работают врачи более 40 специальностей. Мы всегда найдем доктора, который поможет.

1200
ПАЦИЕНТОВ
В ДЕНЬ

Клиники СМТ 
Современные медицинские технологии

пр. Московский, 22
пр. Римского-Корсакова, 87
м. «Техн. институт», м. «Садовая»
8 (812) 777-9-777
www.cmtmed.com

ДВЕ КРУПНЫЕ КЛИНИКИ
В ИСТОРИЧЕСКОМ ЦЕНТРЕ
ПЕТЕРБУРГА

БЕЗ ОЧЕРЕДЕЙ

7
ДНЕЙ
В НЕДЕЛЮ

КЛИНИКИ СМТ ВЫБИРАЮТ БОЛЕЕ 500 ТЫС. ПЕТЕРБУРЖЦЕВ

Мы признаны:

«Лучшими клиниками в СПб» по итогам конкурса «Комсомольской Правды в Санкт-Петербурге» в 2016 году
«Лучшим стационаром» в ежегодном рейтинге молодых клиник журнала «Город 812» в 2016 году

- ВЫСОКО ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ВРАЧИ-ЭКСПЕРТЫ
- БЕСПЛАТНЫЙ КОНСУЛЬТИВ ВРАЧЕЙ ДЛЯ ПАЦИЕНТОВ СО СЛОЖНЫМИ ДИАГНОЗАМИ
- МЕДИЦИНСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ПОСЛЕДНЕГО ПОКОЛЕНИЯ ЭКСПЕРТНОГО КЛАССА
- СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ДИАГНОСТИКИ И ЛЕЧЕНИЯ (КТ, МРТ, УЗИ, РЕНТГЕН, МАММОГРАФИЯ, ЭНДОСКОПИЯ)

- Крупнейшие Поликлинический и Хирургический комплексы (9,5 тыс. кв. м.)
- 40 нед. направлений, более 700 специальностей
- 2000 операций в год по 21 специализации
- 35% персонала имеют ученую степень
- Соб. лаборатория (в т.ч. гистология, иммуногистохимия, цитология)
- Современный комфортный стационар
- Педиатрия – 23 нед. направления
- Стоматология для взрослых и детей
- Косметология и Пластическая хирургия
- Семейная и Восстановительная медицина





ВЕРА СЕРЕЖИНА, ДИРЕКТОР
УПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО
МАРКЕТИНГА И ИССЛЕДОВАНИЙ
РЫНКА ХОЛДИНГА RVI:

«Если говорить о жилье комфорт-класса, то сегодня даже в массовом сегменте покупатель требует большего, чем просто квартира в доме. Необходим определенный уровень комфорта окружения — начиная от подъезда и внутреннего двора, заканчивая кварталом и районом. В современных городских условиях людям необходимы паркинги, магазины возле дома, детсады и школы в шаговой доступности. Выбирая жилой комплекс, потребители понимают, что такое красивый ландшафтный дизайн, безбарьерная среда (например, для велосипедистов и мам с колясками), качественная система безопасности. Люди обращают внимание на то, сколько квартир будет на этаже, не много ли квартир-студий: их часто сдают в аренду. Человеку должно быть комфортно и на визуальном уровне: восприятие окружающей архитектуры очень сильно влияет на наше психологическое состояние».



ЮЛИЯ РУЖИЦКАЯ, КОММЕРЧЕСКИЙ
ДИРЕКТОР «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ —
СЕВЕРО-ЗАПАД»:

«Покупатели квартир стали более требовательными и внимательно подходят к выбору жилого комплекса, оценивая инфраструктуру, транспортную доступность, стоимость и качество жилья, а также надежность застройщика и его опыт работы на рынке. Сегодня комфорт проживания, а следовательно, и успех продаж жилья в конкретном объекте определяет сбалансированная квартирография с невысоким процентом студий и однокомнатных квартир. Большая доля наших клиентов — люди семейные, поэтому в наших проектах мы предусматриваем и квартиры с двумя, тремя и четырьмя комнатами. Впрочем, одного лишь наличия сбалансированной квартирографии недостаточно. Независимо от того, где люди живут, они хотят поддерживать привычный здоровый образ жизни, сформировавшуюся культуру и уровень потребления. Поэтому еще один параметр, на который обращает внимание современный покупатель, — хорошо продуманная коммерческая и социально-бытовая инфраструктура. Застройщик должен создать все условия, чтобы будущие жильцы смогли с комфортом жить, работать, воспитывать детей и проводить свободное время».



ФОТО: ИНТЕРПРЕСС

По мнению генерального директора ЦРП «Петербургская Недвижимость» Олега Пашина, помимо ценовой стабильности, рост продаж также был обусловлен выводом на рынок ряда нестандартных проектов, которые вызвали интерес покупателей. С другой стороны, Екатерина Гуртовая отмечает «вымывание» имеющегося на рынке предложения квартир в наиболее качественных объектах, строящихся надежными застройщиками и имеющих близкие сроки сдачи. Соответственно, покупатели решили ускориться, пока есть выбор.

Спрос поддержали и относительно доступные, за счет государственного субсидирования, ставки по ипотечным кредитам. «Доля ипотечных сделок на рынке составляет порядка 60%, а действующие ставки — одни из самых низких за всю российскую историю ипотеки», — комментирует Олег Пашин.

РЕГИОНЫ ПРОСЯТ ЖИЛЬЯ

Практически все опрошенные РБК+ девелоперы предсказывают сохранение в 2017 году высокого спроса на строящееся жилье. «Объем продаж на первичном рынке Петербурга и пригородной зоны области в текущем году как минимум повторит успех прошлого года — будет продано не менее чем 4 млн квадратных метров строящегося жилья. При условии дальнейшего роста в экономике объем продаж может превысить по-

казатели 2016 года», — прогнозирует Олег Пашин. По его мнению, спрос поддержит в том числе существенный рост числа покупателей из регионов. «Если раньше спрос со стороны таких клиентов носил скорее сезонный характер, то сейчас интерес жителей российских регионов к петербургскому рынку недвижимости постоянен, и доля таких сделок, вероятно, будет расти», — комментирует представитель «Петербургской недвижимости».

Даже отмена программы господдержки ипотеки не снизит уровень спроса, уверены участники рынка. «Вслед за понижением ключевой ставки Центробанка уровень банковских ставок по ипотеке возвратился, по сути, на докризисный уровень. Сейчас ипотечные ставки по программам без господдержки вполне приемлемы для покупателей», — уверена Екатерина Гуртовая.

БОМБА «ПЛОХОГО» СПРОСА

Однако, по большому счету, рынок сам под себя закладывает бомбу. «Потребителей, способных заплатить за правильный продукт честную стоимость, на всех не хватает. Поэтому застройщики вынуждены привлекать те слои покупателей, которые по факту не имеют возможности купить жилье, — уверен исполнительный директор строительной компании LEGENDA Алексей Ключев. — Для этих клиентов создаются беспрецедентные условия, направленные на «вытягива-

**ДМИТРИЙ КАРПУШИН, ПО
«ЛЕНСТРОЙМАТЕРИАЛЫ»:
«К ЖЕЛАННЫМ
КВАДРАТНЫМ МЕТРАМ
В НОВОСТРОЙКЕ
ПРИЛАГАЮТСЯ: ТЕСНОТА
ВО ДВОРАХ, ШУМНЫЕ
МАГИСТРАЛИ ПОД
ОКНАМИ, ОТСУТСТВИЕ
НУЖНЫХ ТОРГОВЫХ
ТОЧЕК, СКЛОКИ ИЗ-
ЗА ПАРКОВОК И
ЕЖЕДНЕВНЫЕ СТОЯНИЯ
В ПРОБКАХ».**

ние» не подкрепленного финансами спроса. Это и отсутствие первого взноса, и минимизация ежемесячных платежей, а самое главное — декларируемые цены зачастую находятся ниже себестоимости».

«Спрос в эконом-сегменте во многом удастся поддерживать за счет вовлечения в процесс приобретения жилья все менее платежеспособных слоев покупателей, — соглашается Павел Андреев. — А сделать это можно только одним способом — за счет цены. Застройщики начинают новый проект и выставляют низкие цены, действительно, получая таким образом новый слой клиентов».

Вопрос в том, насколько адекватно такой застройщик взвешивает риски». По мнению Павла Андреева, во многих случаях речь идет даже не о балансировании на грани рентабельности, а о работе в убыток: «Смогут ли застройщики выровнять экономику подобных проектов за счет увеличения стоимости квартир по мере роста строительной готовности? Я бы на их месте не был столь самоуверен».

«Сегодня основной спрос сосредоточен на нижней ступеньке пирамиды Маслоу: покупают не продукт, а бетонометр. Конечно, долго это продолжаться не будет. У меня нет сомнения, что нынешний объем спроса — искусственный, под ним нет потребностей, подкрепленных деньгами», — говорит Алексей Клюев. В результате, по его мнению, на рынке задан масштаб цен, обусловленный решением сиюминутных проблем отрасли, но никак не связанный с ее развитием.

Между тем восприятие потенциальных покупателей меняется, и это уже сказывается на продажах: «интересные» объекты прирастают в цене, все прочие — «зависают».

«Сегодня даже в массовом сегменте покупатель требует большего, чем просто квартира в доме», — констатирует директор управления стратегического маркетинга и исследований рынка Холдинга RBI Вера Сережина. «Покупатели квартир стали более требовательными; они оценивают инфраструктуру, транспортную доступность, надежность застройщика и целый ряд других факторов», — комментирует коммерческий директор «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад» Юлия Ружицкая. «На самом деле, на рынке представлено очень мало качественных объектов, создающихся в застроенных и благоустроенных частях города. Поэтому сейчас такое предложение активно «вымывается». С противоположной ситуацией сталкиваются застройщики объектов, возводимых «в полях» — хотя там предлагаются относительно недорогие квартиры, люди уже понимают минусы, с которыми столкнутся после

ПАВЕЛ АНДРЕЕВ, Л1: «ЗАСТРОЙЩИКИ ВЫСТАВЛЯЮТ НИЗКИЕ ЦЕНЫ, ПОЛУЧАЯ ТАКИМ ОБРАЗОМ НОВЫЙ СЛОЙ КЛИЕНТОВ. ВОПРОС В ТОМ, НАСКОЛЬКО АДЕКВАТНО ОНИ ПРИ ЭТОМ ВЗВЕШИВАЮТ РИСКИ».



ЕКАТЕРИНА ГУРТОВАЯ, ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ И ПРОДАЖАМ КОМПАНИИ «ЮИТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»:

«Ситуация на рынке стала еще более сегментированной с точки зрения качества, локации объектов и характеристик девелоперов. В итоге немногочисленные хорошие объекты у хороших девелоперов прирастают в цене и спрос на них увеличивается, а другие объекты «зависают» или даже падают в цене.

Важно отметить и то, что, на самом деле, на рынке представлено очень мало качественных объектов, создающихся в застроенных и благоустроенных частях города. Поэтому квартиры в таких комплексах, строящихся надежными и грамотными девелоперами, будут и далее расти в цене, — и сейчас подобное предложение весьма активно «вымывается». В то же время с противоположной ситуацией сталкиваются застройщики объектов, возводимых «в полях». И хотя здесь предлагаются относительно недорогие квартиры, но люди уже видят массу проблем в таких объектах, понимают минусы. Кроме того, эти проекты зачастую реализуются не самыми лучшими застройщиками — с соответствующими последствиями для клиентов (проблемы качества проектов и самого строительства, несоблюдение сроков, самое минимальное благоустройство территорий и, нередко, отсутствие инфраструктуры). В итоге, естественно, нет и предпосылок к росту цен на квартиры в таких комплексах.

заселения», — рассуждает Екатерина Гуртова.

«Что приобретает человек, купивший квартиру в тесно застроенном новом квартале? — продолжает мысль коллег директор по продвижению ПО «Ленстройматериалы» Дмитрий Карпушин. — Желанным квадратным метрам прилегают: чудовищная теснота во дворах, шумные магистрали под окнами, отсутствие необходимых торговых точек (аптек, допустим), склоки из-за парковок и ежедневные стояния в пробках по дороге на работу и обратно».

ПОНИМАНИЕ ПРИДЕТ, ДЕНЬГИ — НЕТ

Переход строящейся недвижимости из разряда «бетонометра» в категорию приличного жилья будет означать другой уровень себестоимости для застройщика и, соответственно, конечной цены для потребителя. Люди поймут минусы «муравейников» на выселках, но это не даст им финансовой возможности приобрести жилье в другой качественной категории — соответственно, в спросе образуется невосполнимая брешь. Рано или поздно рынку придется искать решения этого уравнения.

ПРОДАЖИ КВАРТИР РАСТУТ НА ФОНЕ ПАДЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ГОРОЖАН



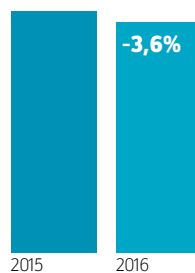
ДИНАМИКА ПРОДАЖ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ В ПЕТЕРБУРГЕ И ПРИГОРОДНЫХ РАЙОНАХ ЛЕНОБЛАСТИ К 2016 Г.

Источник: «Петербургская недвижимость»



ДИНАМИКА ПРОДАЖ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В 2016 Г.

Источник: AutoDealer-СПб



ДИНАМИКА РЕАЛЬНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В ЯНВАРЕ-НОЯБРЕ 2016 К АНАЛОГИЧНОМУ ПЕРИОДУ 2015 Г.

Источник: Петростат



ОБОРОТ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В 2016 Г.

Источник: Петростат

Санкт-Петербург
0+

ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ

WWW.Y-EXPO.RU

2017
31 марта - 2 апреля

ЭКСПОФОРУМ

Организатор - ООО «Выставка «Ярмарка недвижимости»
Тел.: +7 (812) 324-70-05

Генеральный партнер
Ярмарки недвижимости

Партнер Ярмарки недвижимости

Официальный партнер
Ярмарки недвижимости

Спонсор программы
«Недвижимость - в доход»

Спонсор Деловой программы
Ярмарки недвижимости
продажа квартир

Реклама

НАШ ТУРИЗМ: ДОРАДА ПРОТИВ СЧЕТКА

БЫВШИЕ «ДОМА КОЛХОЗНИКА» НА НОВОМ ИСТОРИЧЕСКОМ ВИТКЕ МОЖНО ПЕРЕИМЕНОВАТЬ В «ДОМА ХИПСТЕРА». СПАЛЬНЫЕ МЕСТА КРЕСТЬЯН, ЧТО ПРИВОЗИЛИ В ГОРОДА МЕШКИ С КАРТОШКОЙ, СЕГОДНЯ ЗАНЯЛА МОЛОДЕЖЬ С МОДНЫМИ РЮКЗАКАМИ. **ФЕДОР ГАВРИЛОВ**



ФОТО: РБК

Санкт-Петербург — город, где Европа показывает себя Азии, а Азия — Европе, отмечал полтора века назад французский путешественник. Сегодня мы можем толковать эту формулу расширительно — вся наша страна есть место встречи культур Запада с культурами Востока, в том числе и внутрироссийских встреч. Вопрос в том, как облегчить эти встречи и сделать их, говоря шершавым языком плаката, экономически выгодными для территорий. Задача, казалось бы, очевидная — и, тем не менее, проблем остается очень много.

КАПЛЯ ПОЗИТИВА: ЭВОЛЮЦИЯ ДОМА КОЛХОЗНИКА

Всякий русский путешественник, в какую бы сторону нашего обширного Отечества он ни направился, отметит улучшение туристической инфраструктуры. В любом областном центре, где еще пару десятилетий назад было пять гостиниц, причем три из них в формате «дом колхозника» с номерами на 15 кроватей и «удобствами» в коридоре, сегодня работают российские и/или иностранные гостиничные операторы. Постсоветская экзотика, когда при заезде в единственный пристойный городской отель важно было знать, на каком этаже снимать комнату, тоже осталась в прошлом. Число цивилизованных спальных мест выросло в разы. Кстати, не пропали и некоторые «дома колхозника», только на новом историческом витке они зовутся хостелами. Впору было бы переименовать их в «дома хипстера» — ведь спальные

места крестьян XX века, что привозили в города мешки с картошкой, сегодня заняла молодежь с модными рюкзаками.

БОЧКА ПРОБЛЕМ: РЯЗАНЬ ИЛИ КАЗАНЬ?

Это была капля позитива в целой бочке проблем российской туристической отрасли. На некоторых остановимся подробнее.

Пословица гласит — что ни город, то норы, что ни деревня, то обычаи. Знаменитый лозунг Differentiate or Die, придуманный американцем Джеком Траутом, — современное продолжение этой русской народной мудрости. Между тем культурные отличия, какие-то местные «изюминки», ради которых люди, собственно, и отправляются в путь, бездумно закатываются в асфальт некоего «евростандарта». В результате, решившись, к примеру, на долгий автопробег по Руси (а коротким он на Руси в принципе не бывает), однажды ты просыпаешься и спрашиваешь себя: где я? Это Вологда или Владимир? Рязань или Казань? Одинаковая мебель в отелях, одинаковая архитектура за окном, унифицированное меню в ресторане, одинаковые «народные» сувениры — изготовленные, вероятно, в Китае — в киосках.

СИБАС VS. СУДАК

Воплощение этой никем конкретно не заказанной унификации — мнимое разнообразие в меню какого-нибудь нечерноземного паба, где к ирландскому элю Kilkenny вам предложат и борщ, и суши, и чебуреки. А в дорогом местном ресторане путешественника подстерегают сибас или

даже устрицы фин де клер, но никак не местные снеток, шамайка, карп или карась.

Участники рынка назовут дюжину объективных причин, по которым на берегу Волги или Селигера вы обречены есть дораду, а не судака. Но ведь к ресторанам ничего не сводится! В чем разница между ярославскими песнями и тверскими, между рэпом ижевским и ростовским? Чем именно, кроме названий, отличаются вологодские святыни от нижегородских? Увы, скорее всего, отличий вы не найдете, если специально их не ищите. И норы, и обычаи — всё у нас смотрится примерно одинаково (да, есть своя особенность на Кавказе; но, согласитесь, она несет в себе и элемент тревожности). То есть, переходя на деловой язык, потребитель не видит различия в туристическом продукте разных территорий. А значит, побывав однажды на «Золотом кольце» и в Сочи, в поиске экзотики, он поедет тратить деньги не в Архангельск или Дербент, а в Грецию или Чехию, где искать различия проще, безопаснее, а зачастую и дешевле.

ЗНАНИЕ — СИЛА

Никак нельзя сказать, что наши местные власти не стараются развивать, что называется, туристический потенциал. Но насколько целесообразны эти усилия? Представляется, например, что помогать рыночным игрокам особенно и не нужно. Да, предприниматели будут скрежетать зубами на плохие условия для бизнеса, но с титульными задачами они, конечно же, справятся сами. Построят, привезут, припаркуют, накормят и так далее.

А вот многие культурные, в широком смысле этого понятия, задачи им непосильны. К примеру, человек

восстанавливает старинную усадьбу. Это, без преувеличения, подвиг. Турист оживит безнадежную глушь, оставит там деньги, создаст рабочие места... Но стены, даже тщательно возведенные, — это еще не музей, и даже старые вещи в старых стенах — это еще не музей. И, вероятно, материальное поощрение сохранения местных древностей и диковин и оплата культурной экспертизы важнее инвестиций в продвижение региональных брендов, которые на то и бренды, что, в общем-то, продвигают себя сами.

ПУСТЬ РАСЦВЕТАЮТ СТО ЦВЕТОВ

Но и этим просветительская задача власти, конечно, не ограничивается. Неискоренная пока универсальная схема «отель — ресторан — картинная галерея — прогулка по центру — отъезд» сегодня работает все хуже. Кто-то ищет халявный вариант, кто-то адресно едет к намоленным иконам и святым мощам — и эти люди, вероятно, нуждаются в разном типе размещения. Многим туристам с Запада, да и более или менее молодым жителям наших столиц, важно не столько посмотреть на чучело медведя в краеведческом музее, сколько послушать аутентичный местный рок-н-ролл, распробовать местное крафтовое пиво. Субкультуры — наше всё; где-то инвесторы и предприниматели это понимают, а где-то еще нет.

ПОСТСКРИПТУМ

А как же заявленная встреча Европы и Азии? Да, трехсотмиллионный средний класс Китая стоит на пороге туристической России. Боже, мы (все региональные туристические центры в равной мере) еще не переварили москвичей, а уже пекинцы на подходе!)))

В ЛЮБОМ ОБЛАСТНОМ ЦЕНТРЕ, ГДЕ ЕЩЕ ПАРУ ДЕСЯТИЛЕТИЙ НАЗАД БЫЛО ПЯТЬ ГОСТИНИЦ, ПРИЧЕМ ТРИ ИЗ НИХ В ФОРМАТЕ «ДОМ КОЛХОЗНИКА», СЕГОДНЯ РАБОТАЮТ РОССИЙСКИЕ И/ИЛИ ИНОСТРАННЫЕ ГОСТИНИЧНЫЕ ОПЕРАТОРЫ

МЕСТА РАСПРОСТРАНЕНИЯ

ЖУРНАЛ «РБК+ ПЕТЕРБУРГ»

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 ИНН», 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-Чайковского, 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», Лодейнопольская ул., 5

РЕСТОРАНЫ



Ресторан «Палкинъ», Невский пр., 47
Ресторан Stroganoff Steak House, Конно-гвардейский бульвар, 4
Ресторан «Русская Рюмочная №1», Конно-гвардейский 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 LeBoat, Синопская наб., 22
Кондитерия FermA, 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, Волинский 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 Arcancino Pizza, Малая Конюшенная ул., 5
Рестораны «Пхали-Хинкали», Большая Морская ул., 27; пр. Просвещения, 53/1

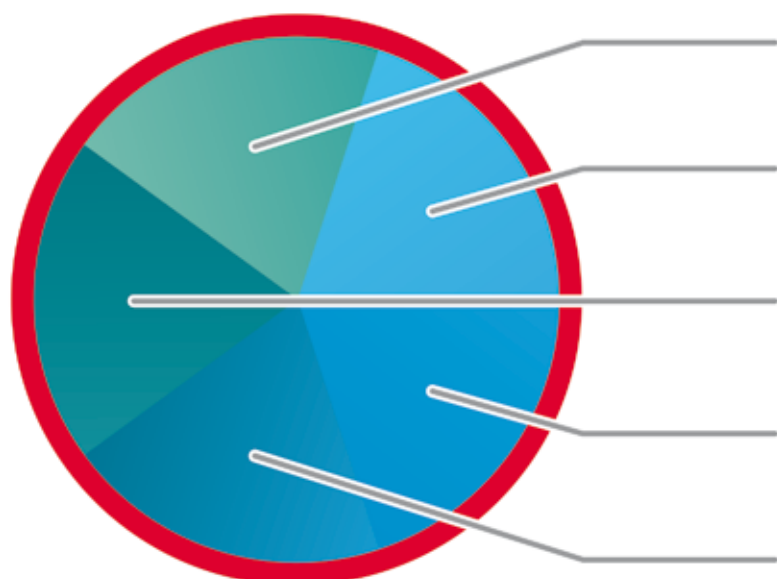







Ресторан «Русская рыбалка», Комарово, Приморское ш., 452А
Винный бар «Монополь», Большой проспект П.С., 61

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

Закажите ваш персональный экземпляр журнала «РБК+ Петербург» по телефону (812) 670-1022 или по e-mail: jtanais@rbc.ru

Наша главная валюта — ваш успех



-  **Выгода в валюте**
-  **Скорость в валюте**
-  **Экспертиза в валюте**
-  **Простота в валюте**
-  **Индивидуальность
в валюте**

