

# САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

СМАРТФОНЫ НАБИРАЮТ  
ЦЕНОВОЙ ВЕС / 18  
С РУКОЙ НА ПУЛЬТЕ / 23  
ЧЕРТОВА ДЮЖИНА ЛЕТ  
НА ПОХОРОНЫ НАЛИЧНЫХ / 26

# БИЗНЕС

Понедельник, 27 марта 2017 №51/П  
(№6045 с момента возобновления издания)  
Цветные тематические страницы №13–28  
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»  
Зарегистрировано в Роскомнадзоре  
ПИ № ФС 77-54424 31 декабря 2015 года

**Коммерсантъ**  
в Санкт-Петербурге

# BUSINESS GUIDE





**Уважаемые господа!**

## **1 апреля начинается подписка на газету «Коммерсантъ» на второе полугодие 2017 года**

Вы можете оформить подписку на газету «Коммерсантъ», обратившись:

- в ближайшее отделение связи «Почты России»;
- в агентства альтернативной подписки:
  - ООО «СЗА „Прессинформ“» (тел. 337-16-26),
  - ООО «Урал-Пресс СПб» (тел.: 378-66-44, 677-32-07).

# **качественная информация с доставкой в офис**

---

**Подписываемся  
под каждым словом.  
Подпишитесь  
и вы.**

Ежедневная общенациональная деловая газета «Коммерсантъ» в Санкт-Петербурге — главные новости о событиях в бизнесе, политике и обществе.

В составе газеты выходят тематические гляцевые приложения формата А2\*: «Дом», «Культурная столица», «Санкт-Петербург. Инвестиции и девелопмент»;

деловые специализированные приложения формата А3\*\* Business Guide: «Итоги года», «Топ-менеджеры года», «Экономический форум», «Юридический форум», «Финансовые инструменты/Банк», «Энергетика. Нефть. Газ», «Экономика региона», «Недвижимость», «Военно-морской салон»;

приложения формата А3 Social Report: «Лица города», «Социальная ответственность»;

приложения формата А3 Guide: «Территория комфорта», «Стиль», «Элитная недвижимость», «Путеводитель по Санкт-Петербургу».



**ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,**  
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE  
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

# ОТ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЖДУТ ДАЛЬНЕЙШЕГО РОСТА

**В 2016 ГОДУ ОБЪЕМ ПРОМПРОИЗВОДСТВА В ПЕТЕРБУРГЕ ВЫРОС НА 3,9% ПО ОТНОШЕНИЮ К 2015 ГОДУ. ЭТО В 3,5 РАЗА БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПО РОССИИ, ГДЕ ПОКАЗАТЕЛЬ СОСТАВИЛ 1,1%. В ЭТОМ ГОДУ РОСТ МОЖЕТ БЫТЬ ЕЩЕ БОЛЕЕ ВЫСОКИМ, ПРОГНОЗИРУЮТ АНАЛИТИКИ.** ДЕНИС КОЖИН

## ЧЕРТА ДЛЯ ТРУДЯЩЕГОСЯ

Недавно вице-премьер России поссорила моих одноклассников. Дело было так: Кирилл, индивидуальный предприниматель, привел в нашем закрытом чате высказывание Ольги Голодец о том, что в России сложилась уникальная ситуация — почти пять миллионов работающих россиян живут за чертой бедности. По словам чиновницы, в других странах бедность — удел безработных и только в России нищенское существование ведут и трудящиеся. На что другой мой одноклассник — Миша, уехавший в Германию 27 лет назад, немедленно обиделся за Россию и стал рассказывать о том, что каждый десятый ребенок в Германии живет за чертой бедности (хотя, на мой взгляд, черта бедности в Германии и черта бедности в России — это две большие разницы, да и источник этой статистики он не привел). В общем, слово за слово — закончилось тем, что Миша хлопнул дверью, покинул чат и даже вышел из группы.

Но поднятая проблема в перспективе способна внести раздор еще не в одно сообщество. Описанная выше уникальная ситуация с нищенствующими трудящимися на самом деле означает завуалированную безработицу и низкую эффективность труда. Обилие вахтеров и охранников там, где в большинстве случаев они не нужны, штаты государственных учреждений (речь о многочисленных ГУПах, казенных предприятиях) — все это наглядно демонстрирует технологическое отставание экономики, разбалансированную структуру занятости и излишнее регулирование.

Мы упустили возможность в «тучные» годы перестроить нашу экономику и сделать ее эффективной. Когда владельцы предприятий моногородов пытались закрывать не приносящие прибыль заводы, чиновники высшего уровня включили «ручное управление» и заставляли «олигархов» поддерживать угасающие производства. Вместо того, чтобы создать условия, которые бы стимулировали владельцев предприятий в моногородах создавать новые производства и диверсифицировать валовый региональный продукт. Теперь, если кризис продолжит усугубляться, денег на поддержание умирающих моногородов может не оказаться ни у государства, ни у бизнеса. И тогда возросшая социальная напряженность приведет к тому, что хлопаньем дверями в закрытых чатах дело не ограничится.

Эксперты говорят, что в отрасли произошел значительный качественный перелом. Ведь еще в 2015 году промышленность Северной столицы не просто падала на 7,3%, но это падение было сильнее, чем по стране (3,4%).

Марк Гойхман, аналитик ГК TeleTrade, уверен, что тенденция роста промышленности Санкт-Петербурга не только сохранится в 2017 году, но способна усилиться до 4–5%. «Вероятно, что структура данного роста поменяется. Сейчас в лидерах — предприятия пищевой промышленности (рост на 22,3% в 2016 году). Это связано с эффектом предыдущего падения курса рубля и замещения продаж подорожавших продуктов. В 2017 году данный фактор во многом ослабнет, не будет и эффекта низкой базы, темпы повышения в этом секторе спадут примерно до 10%. Но в противовес получат развитие предприятия традиционной специализации города. Кластер производства машин и оборудования, автомобилей и иных транспортных средств, имеющих более весомую долю в производственных мощностях, способен подняться из-за общего разворота экономики в сторону роста. От снижения на 6–12% в 2016-м этот сектор перейдет к повышению, что поддержит ускорение промышленности города в целом. Здесь также скажется статистический эффект низкой базы после падения в 2014–2016 годах. Потенциал роста имеет сектор высокотехнологической продукции, требующий квалифицированной рабочей силы, что является конкурентным преимуществом Петербурга. Это, например, электротехническая, фармацевтическая промышленность, электроника, оптика», — говорит господин Гойхман.

Антон Леонов, региональный директор по Санкт-Петербургу и СЗФО компании «Данфосс», с этим мнением согласен: «В 2017 году ожидаются значительные инвестиции в экономику города из федерального бюджета, что позволяет надеяться на сохранение позитивного тренда».

Алексей Нечаев, управляющий директор BGP Litigation, говорит, что наиболее высокие темпы роста показал сектор производства продуктов — 122,3%. «Санкт-Петербург в 2016 году продемонстрировал ведущие позиции по привлечению как частных инвестиций, так и инвестиций из федерального бюджета. Ассигнования комитету по промышленной политике и инновациям составили более 1,7 млрд рублей, которые были потрачены на поддержку предприятий, а также организацию выставок, поддержку импортозамещающих предприятий. 2017 год обещает рекордные бюджеты на стимулирование



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

**ПОТЕНЦИАЛ РОСТА ИМЕЕТ СЕКТОР ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ, ТРЕБУЮЩИЙ КВАЛИФИЦИРОВАННОЙ РАБОЧЕЙ СИЛЫ, ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ КОНКУРЕНТНЫМ ПРЕИМУЩЕСТВОМ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА**

развития промышленности. Можно предположить, что производство пищевых продуктов, химпроизводство и производство электрооборудования покажут наиболее высокие показатели роста и в 2017 году», — отмечает господин Нечаев.

Алексей Калачев, эксперт-аналитик ГК «Финам», приводит данные: в 2016 году в Петербурге отгружено промышленной продукции на общую сумму 2,55 трлн рублей, что на 8% больше, чем в 2015 году. По его словам, наиболее динамичной отраслью промышленности Петербурга является производство пищевых продуктов, включая напитки и табак, которое, в отличие от производства машин и оборудования, снизившись по индексу на 11,3%, выросло по ИПП на 22,3%, по отгрузке — на 18,1%, по обороту предприятий — на 14,7%. Также рост показали производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования, где индекс промышленного производства составил 101,3%.

Существенно возросло производство телевизионной и радиопередающей аппаратуры, аппаратуры электросвязи (на 32,8%); тракторов для сельского хозяйства (на 17,8%); частей и принадлежностей для автотранспортных средств и их двигателей (на 16,2%); бытовых электрических приборов (на 16%); трубопроводной арматуры (на 14,6%).

«По мере стабилизации экономики и адаптации ее к новым условиям в 2017 году должен продолжиться рост по перечисленным направлениям и возобновиться по большинству остальных. Этому

будет способствовать реализация основных инвестиционных проектов, происшедшая в 2016 году и запланированная на 2017–2018 годы», — говорит господин Калачев.

Заместитель генерального директора инжиниринговой компании «Лиман-трейд» Владимир Башмаков считает, что одним из главных локомотивов промышленной отрасли Петербурга является строительство двух серийных атомных ледоколов проекта 22220, которое ведет ООО «Балтийский завод-Судостроение». Сроки сдачи серийных атомных ледоколов — декабрь 2019 года и декабрь 2020-го. «В машиностроительной отрасли обращает на себя внимание проект ПАО «Звезда-редуктор» по выпуску редукторных передач с передаваемой мощностью до 40 тыс. кВт, который должен быть реализован уже в 2017 году», — говорит он. Господин Башмаков полагает, что сегодня инвестиции направляются в основном на поддержание производств с быстрым оборотом капитала. Среди перспективных отраслей промышленности выделяются энергетическое машиностроение, судостроение и судоремонт, авиаприборостроение, транспортное машиностроение, автомобилестроение, фармацевтическая промышленность, радиоэлектронная промышленность и приборостроение, пищевая промышленность, а также отрасли, связанные с информационными технологиями. «Тяжелое машиностроение как наиболее затратная отрасль, напротив, остро ощущает дефицит инвестиций», — добавляет эксперт. → 16

**15 → ЭКСПОРТ РАСТЕТ** Некоторые предприятия отмечают, что в прошлом году у них заметно выросла доля экспорта. Как сообщили в ЗАО «Светлана-Рентген», входящем в структуру петербургского ПАО «Светлана», предприятие за прошедший год увеличило объемы выпуска рентгеновских трубок за счет роста экспорта, а также внутренних поставок для нужд отрасли добычи алмазов.

В последние годы среднегодовая выручка ЗАО «Светлана-Рентген» составляет 600–800 млн рублей, из которых около 60% — валютная выручка от экспортных контрактов. Одним из самых перспективных рыночных направлений потребления рентгеновских трубок являются системы безопасности в аэропортах и других объектах, требующих досмотра багажа. Причем львиную долю в этом направлении также составляют экспортные поставки: иностранцы закупают 10 тыс. трубок в год, а российские структуры

лишь 400 трубок. Стоит отметить, что весь мировой рынок условно разделен между тремя крупными производителями секьюрити-оборудования (сканеры, досмотровые комплексы), и один из них — это компания Smiths Heimann, потребности которой на 95% обеспечивает ЗАО «Светлана-Рентген». В прошлом году Smiths Heimann запустила новый завод в Малайзии, что также увеличило спрос на трубки ЗАО «Светлана-Рентген». В итоге в 2016 году объем поставок досмотровых трубок для Smiths Heimann вырос с 10 до 12,5 тыс. штук.

Российские производители секьюрити-систем тоже постепенно наращивают объемы закупок: как уже отмечалось, сейчас российские структуры закупают 400 трубок в год, хотя еще совсем недавно местный спрос ограничивался лишь 50 трубками в год.

Как рассказал директор ЗАО «Светлана-Рентген» Николай Куликов, суще-

ствует многолетнее долгосрочное научно-техническое сотрудничество между ЗАО «Светлана-Рентген» и группой «Алроса», которая стабильно развивается на рынке алмазов, увеличивая количество аппаратов по рентгенолюминисцентной сепарации породы. Эти аппараты производит одно из старейших петербургских предприятий «Буревестник» (входит в группу «Алроса»). Рентгеновские же трубки для этих аппаратов создаются на ЗАО «Светлана-Рентген».

«Благодаря этому сотрудничеству в 2016 году предприятию „Светлана-Рентген“ удалось на 10% увеличить объемы производства трубок для группы „Алроса“, а в 2017 году эта цифра может подрасти еще на 5%, — поясняет Николай Куликов. — Во многом такая растущая динамика определяется увеличением алмазодобывающих проектов компании „Алроса“, в частности месторождений в Африке (в Анголе)».

«Еще одним динамичным рынком для рентгеновских трубок мы считаем медицину — в общей выручке компании „Светлана-Рентген“ она составляет 13%. В ближайшие годы за счет технического совершенствования продукции предполагается рост ее доли до 20–22%», — говорит господин Куликов.

В 2016 году предприятие как один из победителей конкурса среди экспортно ориентированных предприятий Петербурга получило субсидию от администрации города в размере 2,5 млн рублей на возмещение расходов на транспортировку продукции.

Развитие ЗАО «Светлана-Рентген» укладывается в общую программу модернизации ПАО «Светлана». По предварительной оценке, затраты на ее реализацию составят около 1,5 млрд рублей. Она рассчитана до 2020 года, а основные инвестиции будут произведены в 2017–2019 годах. ■

## УХОДЯЩИЙ ВЕКСЕЛЬ

### РЫНОК ВЕКСЕЛЕЙ УЖЕ КОТОРЫЙ ГОД ПОДРЯД ПОКАЗЫВАЕТ СНИЖАЮЩУЮСЯ ДИНАМИКУ. ДЕРЖАТЕЛЯМИ И ОПЕРАТОРАМИ ЭТИХ ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ ПРАКТИЧЕСКИ НА 100% ВЫСТУПАЮТ БАНКИ. СЕГМЕНТ ЭТОТ ОЧЕНЬ УЗКИЙ, А ОБЪЕМ СРЕДСТВ, ПРИВЛЕКАЕМЫХ ПОСРЕДСТВОМ ДАННОГО ИНСТРУМЕНТА, НА НАЧАЛО ГОДА СОСТАВИЛ МЕНЕЕ 0,5 ТРЛН РУБЛЕЙ. ЮЛИЯ ЧАЮН

Согласно данным ЦБ РФ, сумма средств, привлеченных кредитными организациями России путем выпуска векселей, на 1 января 2017 года составила 440,6 млрд рублей. Как обычно, в лидерах по сумме выданных векселей идут Сбербанк (76 млрд рублей) и ВТБ (53,8 млрд рублей).

По словам Евгении Абрамович, руководителя управления анализа валютных рисков Dukascopy Bank SA, фактически весь объем российских векселей приходится на банки. «В основном держателями векселей компаний являются банки, главным образом потому, что суммы, фигурирующие в векселях, неинтересны брокерам, да и спекулятивная составляющая у них невысокая. Объем всех векселей в обращении не превышает 1 млрд рублей. В среднем они обращаются от года до двух, поэтому можно с уверенностью говорить, что это весь объем вексельных выпусков в году. В прошлом году цифры были приблизительно такие же. Банки же сами стараются не занимать посредством векселей: суммы небольшие и выгода небольшая», — поясняет госпожа Абрамович.

Эксперты говорят, что рынок векселей сжимается уже много лет под влиянием множества факторов. Одним из них стало ужесточение требований мегарегулятора к финансовым организациям в работе с этим видом ценных бумаг. В частности, в 2011 году ЦБ ужесточил подход к оценке рисков по инвестициям кредитных организаций в этот вид ценных бумаг. Как ранее писал „Ъ“, были внесены изменения в инструкцию 110-И «Об обязательных нормативах банков», в соответствии с которыми к таким активам, как векселя, банки должны применять повышенный коэффициент риска. Этот коэффициент используется при расчете норматива достаточности капитала Н1, и чем он выше, тем больше

собственных средств банку требуется резервировать под такие активы. Таким образом, ЦБ, не запрещая банкам такого рода вложения, экономически сделал их более дорогими для кредитных организаций, тем самым демотивировав их в отношении инвестиций в векселя.

Сделано это было для того, чтобы банки перестали злоупотреблять вексельными схемами и расчистили балансы от так называемых «зеркальных» (точных копий настоящих) и «бронзовых» (подозрительных) векселей.

В последние годы на вексельный рынок негативным образом повлияла чистка банковских рядов силами Центробанка. В 2016 году лицензий на осуществление банковских операций лишились 97 российских банков, что сопоставимо с показателем 2015 года, когда с рынка по этой причине ушли 93 кредитные организации. А если говорить про весь период развернутой «отзывочной» кампании, которая длится уже около трех с половиной лет, то мегарегулятором было отозвано более 300 лицензий на осуществление банковской деятельности. Все это вынудило банки значительно осторожнее подходить к оценке банков-контрагентов и их векселей.

Кроме того, рынок подкосил кризис, который пошатнул позиции даже стабильных компаний, сделав их долговые бумаги весьма рискованными, а значит, низкопривлекательными для приобретения.

Финансовый директор BMS Law Firm Юрий Степанов подчеркивает, что на данный момент объем рынка векселей характеризуется как незначительный по отношению к объему других инструментов заимствований. «Негативное влияние оказывает сложившаяся репутация векселя как инструмента обналичивания, транзита, ухода от налогов. Также влия-

ют позиция ЦБ РФ по снижению объемов вексельного обращения, расходы самих банков на организацию работы с векселями, повышенный риск невозврата. Кроме того, на рынок негативно влияет слабое регулирование выпуска данных бумаг», — перечисляет причины господин Степанов.

Виктор Веселов, главный аналитик банка «Глобэкс», поясняет, что рынок очень узкий, бесперспективный из-за сильно развитого биржевого рынка и рынка облигаций в частности. «В основном векселя используются для покрытия срочной необходимости в ликвидности, потому что сделку можно оформить за один день, а с облигациями это занимает гораздо больше времени. Векселя часто используются в залоговых схемах банков с контрагентами», — рассказывает господин Веселов.

Госпожа Абрамович говорит, что сильные стороны векселей — это прозрачные условия размещения и обращения, а также относительно небольшая сумма входа. «Нам встречались векселя и на 50 тыс. рублей, что для долгового рынка — сумма смехотворная. На этом, собственно, сильные стороны и заканчиваются. Слабые же — ограниченные возможности для спекуляции, весьма небольшая продолжительность обращения и скромная доходность. Ну и слабая ликвидность — векселя сейчас интересны малым и средним банкам, но никак не крупным», — заключает она.

В целом опрошенные ВГ эксперты были не слишком радужны в своих оценках перспектив развития рынка векселей в нашей стране.

Виктор Веселов указывает на то, что за последние два-три года банки сократили объем выпуска собственных векселей, что является следствием политики ЦБ по очистке банковского сектора. «Именно поэтому в 2017 году можно ожидать

продолжения тренда на снижение объемов выпуска векселей», — высказался эксперт.

Юрий Степанов говорит, что с учетом негативной позиции ЦБ РФ по данному виду долговых обязательств, которая выражается в том, что банки должны применять повышенный коэффициент риска к таким активам, как векселя, оборот векселей в банковском секторе будет снижаться. «Это будет обусловлено также тем, что происходит развитие иных инструментов, таких как, например, сберегательные сертификаты на предъявителя», — поясняет господин Степанов.

Впрочем, не все эксперты настроены негативно. Так, госпожа Абрамович предполагает, что с оживлением экономики этот сегмент может вырасти. «Скажем, малые и средние компании могут занимать либо посредством традиционного кредитования, либо выпуская векселя. Этот инструмент в последние годы утратил свою актуальность в связи с невысокой ликвидностью, однако в будущем, с ростом объема заимствований, он может вернуть себе утраченные позиции. Полагаю, если макроэкономические прогнозы верны и если экономика действительно вырастет на обещанные 1–1,5%, то с ростом производства вырастет и этот механизм заимствования. Мы ожидаем прирост в районе 10–15%», — прогнозирует госпожа Абрамович.

Вообще, по ее словам, рынок еще не мертв. «И умирать, я думаю, будет очень долго. Сам по себе рынок векселей в его текущем состоянии трудно назвать рынком — это скорее возможность занять небольшие средства недорого. Однако, полагаю, с ростом малого и среднего бизнеса он вновь обретет рыночные черты», — заключает она. ■

# КВАРТИРЫ В ЦЕНТРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

«Город после дождя»



Дом ArtStudio  
на 2-й Советской улице

ДОМ ПОСТРОЕН



«Утро на Неве»

Дом «Четыре горизонта»  
с высоты Смольного собора

«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](http://www.rbi.ru)

**RBI**

*The art of real estate®*

[rbi.ru](http://rbi.ru)

ДАРИМ 100 000 РУБ. ГОСТЯМ ГОРОДА\*

(812) 320-76-76

# СМАРТФОНЫ НАБИРАЮТ ЦЕНОВОЙ ВЕС

**В ПРОШЛОМ ГОДУ СОТОВЫЕ РИТЕЙЛЕРЫ В ПЕТЕРБУРГЕ ЗАРАБОТАЛИ НА ПРОДАЖЕ «УМНЫХ» ТЕЛЕФОНОВ ОКОЛО 21 МЛРД РУБЛЕЙ, ЧТО НА ТРЕТЬ ПРЕВОСХОДИТ ВЫРУЧКУ ОТ ПРОДАЖ УСТРОЙСТВ ГОДОМ РАНЕЕ. ТАКИЕ ДАННЫЕ В МАРТЕ ПРЕДСТАВИЛИ КОМПАНИИ «ЕВРОСЕТЬ» И «СВЯЗНОЙ», ИССЛЕДОВАВ РЫНОК МОБИЛЬНЫХ УСТРОЙСТВ В 2016 ГОДУ. ОБОРОТ РИТЕЙЛЕРОВ ВЫРОС В ОСНОВНОМ ЗА СЧЕТ УВЕЛИЧЕНИЯ СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ ПОКУПКИ, А НЕ КОЛИЧЕСТВА ПРОДАННЫХ СМАРТФОНОВ. УЧАСТНИКИ РЫНКА ОТМЕЧАЮТ ВОЗРОСШИЙ ИНТЕРЕС ПЕТЕРБУРЖЦЕВ К ГАДЖЕТАМ ВЫСОКОГО И СРЕДНЕГО ЦЕНОВОГО СЕГМЕНТОВ, ЧАСТЬ ИЗ КОТОРЫХ ПРИОБРЕТАЕТСЯ В КРЕДИТ ИЛИ РАССРОЧКУ.** АЛЕКСЕЙ КИРИЧЕНКО

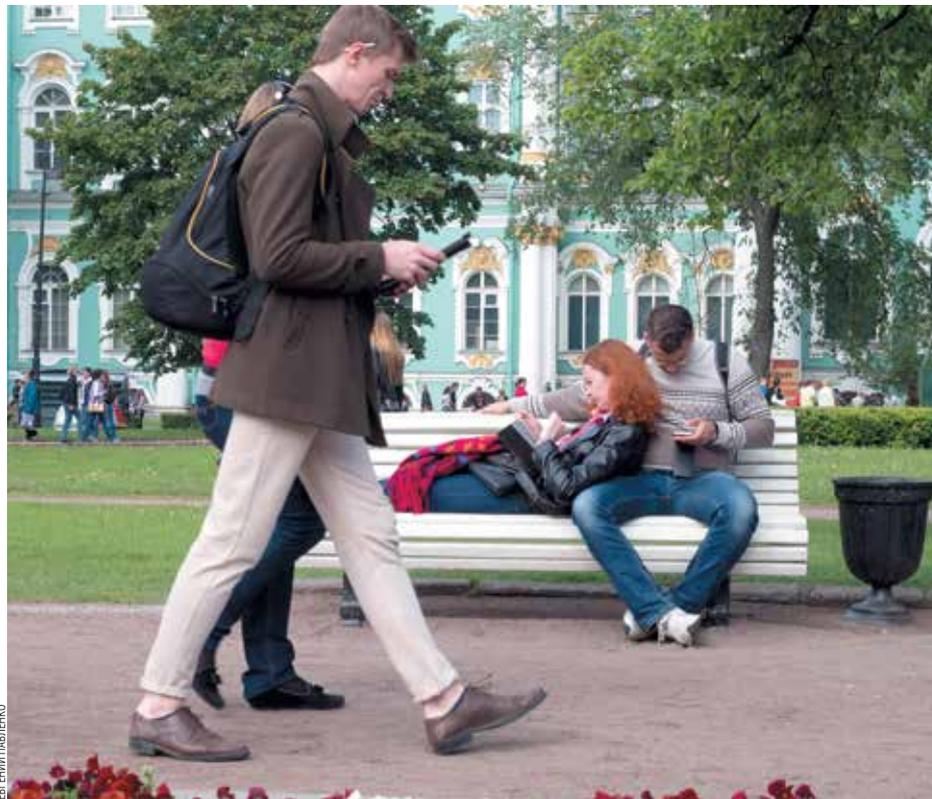
На прошлой неделе компания «Евросеть» опубликовала отчет по рынку мобильных устройств в Петербурге за 2016 год. По данным «Евросети», в прошлом году было продано 1,9 млн сотовых телефонов и смартфонов. Продажи устройств остались на уровне 2015 года, что свидетельствует о восстановлении и стабилизации рынка после того, как два года назад он просел на 12% относительно докризисного 2014 года, отмечается в исследовании. В «Евросети» предполагают, что рынок реабилитировался до докризисного уровня за счет того, что жители Петербурга стали больше или чаще покупать «умные» телефоны. По подсчетам компании, в 2016 году в Петербурге продано 1,4 млн смартфонов (70% в общих продажах мобильных телефонов), что на 6% больше показателя годом ранее. Выручка от продаж смартфонов составила 21 млрд рублей, что на 37% выше, чем в 2015 году. Средняя цена покупки выросла на 29% и составила 15 тыс. рублей.

В компании «Связной», также исследовавшей рынок мобильных устройств в Петербурге, подтвердили ВГ рост продаж смартфонов на 6% в 2016 году, а в денежном выражении, по расчетам компании, рынок вырос на 34%. «Темпы роста продаж смартфонов в денежном выражении в Петербурге стали одними из самых высоких в России. Город занял второе место по динамике после Воронежа. Кроме того, Петербург вошел в тройку лидеров по темпам роста среднего чека. По абсолютному показателю средней стоимости «умного» телефона Петербург уступил только Москве», — сравнивают компании.

«Умные» телефоны побеждают в конкуренции за внимание потребителей фотоаппараты, планшеты, электронные книги, так как частично совмещают в себе их функционал. Соответственно, пользователи отказываются от приобретения дополнительных гаджетов, отметили в пресс-службе «Связного».

Из исследований сотовых ритейлеров также следует, что одним из основных факторов, повлиявших на рост продаж смартфонов в прошлом году, стали кредиты и рассрочки.

«Смартфоны демонстрируют положительную динамику в количестве продаж. Данная тенденция обусловлена увеличением доли устройств, приобретаемых в кредит. Сегодня мировоззрение банков в отношении потребительского кредитования изменилось, благодаря чему количество кредитов заметно возросло.



В КОНКУРЕНЦИИ ЗА ВНИМАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ «УМНЫЕ» ТЕЛЕФОНЫ ПОБЕЖДАЮТ ФОТОАППАРАТЫ, ПЛАНШЕТЫ, ЭЛЕКТРОННЫЕ КНИГИ, ТАК КАК ЧАСТИЧНО СОВМЕЩАЮТ В СЕБЕ ИХ ФУНКЦИОНАЛ

Лояльная политика банков позволила населению приобретать более дорогие модели телефонов, что провоцирует продолжающийся рост средней цены. Учитывая сложившуюся ситуацию, ритейлеры предлагают покупателям все больше кредитных продуктов с максимальной выгодой. В частности, беспроцентные рассрочки послужили сильнейшим толчком для всего рынка, что в большей мере вызвало рост средней цены смартфона», — отмечает управляющий Северо-Западного филиала «Евросети» Денис Голещихин.

В «Евросети» напоминают, что в апреле 2016 года прошла кампания по снижению цен на смартфоны до 50%, что сделало дорогие модели доступнее для потребителя. «Люди стали чаще покупать дорогие модели смартфонов, поскольку они стали более доступными. Таким образом, апрельское снижение цен «прокачало» практически все сегменты, но особенно премиальные смартфоны, от 20 тыс. рублей», — говорит господин Голещихин.

В «Евросети» разделяют рынок продаж смартфонов на несколько ценовых сегментов. Массовый сегмент рынка

смартфонов не изменился: все так же наибольший вес занимают устройства со средней ценой от 5 до 10 тыс. рублей — с долей 27%. На втором месте по популярности оказались смартфоны с ценой от 15 до 25 тыс. рублей, на них пришлось 16% всех продаж на рынке. Третье место разделили смартфоны стоимостью от 3 до 5 тыс. рублей и от 10 до 15 тыс. рублей с долей 15%.

В «Связном», помимо повышения доступности и популярности кредитных продуктов, к факторам роста продаж смартфонов относят отложенный спрос, сформировавшийся в 2015 году, и продолжающийся процесс замещения кнопочных телефонов. «На увеличение оборота от реализации «умных» телефонов повлиял возросший интерес петербуржцев к гаджетам высокого и среднего ценового сегментов, а также флагманских моделей известных брендов», — комментируют в пресс-службе компании. Помимо iPhone, в тройку самых популярных смартфонов в городе вошли Samsung и Lenovo, отмечают в «Связном».

По данным «Евросети», доли лидеров на рынке смартфонов Санкт-Петербурга за 2016 год в продажах распределились

следующим образом: доля Samsung в количестве составила 25%, Apple — 14%, Lenovo и Alcatel — 6%. При этом в денежном выражении Apple лидирует, занимая 40% рынка.

Гендиректор агентства «Рустелеком» Юрий Брюквин заявил ВГ, что продажи смартфонов в Петербурге могут вызвать только сдержанный оптимизм. «В штуках рынок смартфонов вырос примерно на 80 тыс., что для Петербурга, прямо скажем, не так много. В деньгах рынок смартфонов вырос на 34%, но фактически за счет того, что средняя стоимость увеличилась на 26%. Уместно вспомнить, что средний номинальный курс доллара США к рублю, согласно ЦБ, за тот же период вырос более чем на 10%», — говорит аналитик. Он согласен с ритейлерами, что кредиты и рассрочки стали важным драйвером продаж, хотя этот тренд, по его словам, наблюдается не первый год.

«О чем не говорят ритейлеры — так это о влиянии операторской розницы на сектор. Сотовые операторы регулярно выводят на рынок брендированные и субсидированные телефоны с хорошими техническими и ценовыми характеристиками. Это разгоняет рынок. Кроме того, заметное влияние на сектор в 2016 году оказали refurbished смартфоны — дорогие аппараты, восстановленные производителями, которые поступили в местную розницу по очень доступным ценам», — высказывается господин Брюквин.

Динамика продаж в рамках других категорий персональной электроники в 2016 году в Петербурге была разнонаправленной. Как отмечают в «Связном», помимо сегмента смартфонов, увеличилась популярность носимой электроники — «умных» часов, фитнес-трекеров и спортивных браслетов. Продажи других популярных категорий — фотоаппаратов, электронных книг, планшетных компьютеров — сократились. В частности, в 2016 году в Санкт-Петербурге было продано 270 тыс. планшетов, что на четверть меньше, чем годом ранее. Оборот от реализации планшетов сократился на 18%, до 3 млрд рублей в денежном выражении. В «Евросети» дают схожие цифры относительно продаж планшетов, отмечая, что средняя цена устройства увеличилась на 10%, до 11,2 тыс. рублей. При этом основной потребительский спрос концентрируется в недорогом сегментах: за 2016 год 30% всех продаж планшетов на рынке пришлось на девайсы со средней ценой от 3 до 6 тыс. рублей. ■

# Льготный кредит

на приобретение транспорта  
и оборудования из Белоруссии



/812/ 332 7878

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

# «ЭТО БУДЕТ НЕОРДИНАРНОЕ РЕШЕНИЕ» РЫНОК ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ОЖИВИЛСЯ. ПОЧЕМУ КОМПАНИЯ РЕШИЛА ВЫЙТИ НА СТОЛИЧНЫЙ РЫНОК, О ПЛАНАХ ПО НАРАЩИВАНИЮ ЗЕМЕЛЬНОГО БАНКА И О ТОМ, ЧТО ЖДЕТ ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ В 2017 ГОДУ, КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG АЛЕНЕ ШЕРЕМЕТЬЕВОЙ РАССКАЗАЛ ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ГК «РОССТРОЙИНВЕСТ».



**BUSINESS GUIDE:** Компания решила выйти на рынок Москвы. Расскажите о вашем новом проекте в столице.

**ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ:** Наш первый столичный объект будет построен в Центральном округе Москвы на участке площадью 0,6 га на Звенигородском шоссе, 11. Это будет элитный 19-этажный дом высотой 75 м и общей площадью 18 тыс. кв. м. Сейчас мы ведем предпроектные работы и ищем интересный вариант архитектурного решения. Проводим архитектурный конкурс и скоро определимся с внешним обликом жилого комплекса. Одно могу сказать точно: это будет неординарное решение, которое позволит нам отстроиться от конкурентов и заявить о себе на рынке Москвы. Приступить к строительству мы намерены в третьем квартале текущего года. Срок окончания строительства намечен на 2020 год. Общий объем инвестиций составит около 5 млрд рублей. На начальном этапе мы будем строить на собственные средства, а далее рассмотрим возможность привлечения внешнего финансирования.

**BG:** Как вы оцениваете конкурентное окружение в этой локации?

**И. К.:** Конкуренция в данной локации достаточная, но мы к ней готовы, так как наш проект будет уникальным и привлекательным. Вообще, московский рынок более притязательный, требуется более тщательная проработка и в части архитектуры, и в части планировок. Повышенные требования столичные клиенты предъявляют и к качеству строительства. Думаю, мы сможем их приятно удивить своим проектом.

**BG:** Чем для вас привлекателен московский рынок? Чего вы ждете от этого опыта и проекта?

**И. К.:** Выход на рынок Москвы для нас — это очередной шаг на пути к диверсификации портфеля и, конечно, новые возможности. Мы планируем закрепиться на этом рынке и продемонстрировать высокое качество своего продукта.

**BG:** Почему вы решили выйти на конкурентный рынок Москвы именно с точечным проектом высокого класса? Планируете ли реализовывать в столичном регионе проекты других классов?

**И. К.:** Мы достаточно долго и тщательно выбирали пятно под застройку. Искали участок с интересной локацией и подготовленной градостроительной документацией. Длительное время занимались расчетами и пришли к выводу, что такой проект в данном месте будет востребован. Но мы не собираемся ограничиваться одним объектом и одним классом жилья. До конца года планируем приобрести еще несколько участков под строительство жилья комфорт-класса в Москве. Сейчас активно изучаем предложения.

**BG:** Раньше вы говорили, что хотели бы выйти на рынок Сибири и Дальнего Востока. Сохраняются ли такие планы?

**И. К.:** Пока мы намерены сосредоточиться на проектах в Санкт-Петербурге, Ленинградской области и в Москве. Но если появятся интересные предложения, то мы готовы рассмотреть возможность выхода и в другие регионы.

**BG:** Расскажите о вашем новом проекте в Петербурге «Два ангела». На какой стадии он сейчас находится?

**И. К.:** Мы получили разрешение на строительство и в апреле намерены выйти на строительную площадку. Это будет красивый локальный проект бизнес-класса. Мы видим в нем отличные перспективы.

**BG:** К какому соотношению проектов комфорт-, бизнес- и премиум-класса вы стремитесь в своем портфеле?

**И. К.:** В идеале было бы неплохо иметь по 30% объектов каждого класса. Хотя к этому балансу довольно сложно прийти. Это такая идеальная модель, к которой нужно стремиться.

**BG:** Каков сейчас объем вашего земельного банка?

**И. К.:** На сегодняшний день наш земельный банк составляет примерно 600–700 тыс. кв. м.

**BG:** Планируете ли приобретать новые участки в Петербурге?

**И. К.:** В ближайшие пару лет мы планируем увеличить наш земельный банк в Петербурге на 100–200 тыс. кв. м. Мы постоянно находимся в поисках интересных участков.

**BG:** А участки в Ленинградской области вам интересны?

**И. К.:** Сейчас на территории Ленобласти у нас в стройке около 360 тыс. кв. м жилья. Этого объема нам вполне достаточно, и новые участки мы пока активно не смотрим.

**BG:** Еще несколько лет назад вы много работали на генподряде. Какие проекты по госзаказу сегодня есть у вас в работе?

**И. К.:** Сейчас мы занимаемся строительством Мариинской больницы. Это очень интересный проект, и в 2017 году он будет сдан. Мы бы хотели и дальше участвовать в подобных проектах, но рынок госзаказа сейчас не очень активен.

**BG:** Аналитики говорят, что в наступившем году стоимость квадратного метра начнет расти после долгой стагнации. Разделяете ли вы эти прогнозы?

**И. К.:** Цены уже выросли примерно на 10% и будут продолжать расти. Думаю, до конца года рост цен составит еще 15%. Снижаются объемы ввода жилья и вывод на рынок новых проектов, поэтому цены будут расти.

**BG:** В прошлом году основным драйвером роста рынка жилищного строительства была ипотека с господдержкой. В этом году данный инструмент уже не работает, но наметилась тенденция снижения ставок со стороны крупнейших банков. Как данные процессы отразятся на рынке?

**И. К.:** Интересен тот факт, что сейчас ипотеку можно получить по ставкам даже ниже тех, которые были при господдержке. Доступность ипотеки существенно улучшит ситуацию на рынке жилья и будет способствовать притоку новых клиентов. В идеале рынок должен прийти к ставке 8%, но вряд ли это произойдет в этом году. Думаю, это вопрос нескольких лет.

**BG:** Какой процент сделок у вас совершается с привлечением ипотеки?

**И. К.:** Более 50% сделок сегодня совершаются с привлечением ипотеки. Около 30% приходится на программу рассрочек и примерно 20% — на стопроцентную оплату.

**BG:** С 2017 года в ряде ваших проектов можно купить квартиру в ипотеку с нулевым первоначальным взносом. Многие застройщики считают этот инструмент довольно рискованным. Для чего вам эта программа и пользуется ли она спросом?

**И. К.:** Для застройщика в этой схеме я не вижу никаких рисков. Эта программа доступна не для всех клиентов банков, а только для тех, кто для конкретного банка является лояльным клиентом. У нас четыре объекта аккредитованы и по этой программе тоже, но реально воспользовались ею единицы.

**BG:** Как строятся ваши отношения с банками? Трудно ли сегодня получить финансирование?

**И. К.:** Отношения с банками строятся очень продуктивно. Я бы не сказал, что финансирование стало получить сложнее. Скорее, наоборот, банки готовы кредитовать надежных партнеров. И условия кредитования сейчас стали более лояльными, проценты по кредитам снизились вслед за снижением ставки рефинансирования.

**BG:** Что, на ваш взгляд, ждет рынок жилищного строительства Санкт-Петербурга в 2017 году?

**И. К.:** Объем ввода снизится, а стоимость квадратного метра вырастет. В целом мы с оптимизмом смотрим на перспективы этого года. Ситуация в экономике стабилизировалась, и это позитивно отразится на рынке недвижимости. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

**В 2016 ГОДУ В ПЕТЕРБУРГЕ ДОЛЯ ЗАКАЗОВ, СДЕЛАННЫХ ЧЕРЕЗ ПРИЛОЖЕНИЯ СМАРТФОНОВ, СОСТАВИЛА БОЛЕЕ 50%**

# ТАКСОМОТОРНЫЙ ПРЕДЕЛ

НА РЫНКЕ ТАКСИ ПЕТЕРБУРГА, ОБЪЕМ КОТОРОГО СОСТАВЛЯЕТ СВЫШЕ 30 МЛРД РУБЛЕЙ, ПРОДОЛЖИТ УВЕЛИЧИВАТЬСЯ ДОЛЯ АГРЕГАТОРОВ ВЫЗОВА ТАКСИ — «ЯНДЕКС.ТАКСИ», UBER, GETT TAXI И ДРУГИХ — ПО ОТНОШЕНИЮ К КЛАССИЧЕСКИМ СЛУЖБАМ ТАКСИ. УЧАСТНИКИ РЫНКА СЧИТАЮТ, ЧТО СТОИМОСТЬ ПОЕЗДКИ ДОСТИГЛА СВОЕГО ОПТИМАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ, И ЕСЛИ В ДАЛЬНЕЙШЕМ И БУДЕТ СНИЖАТЬСЯ, ТО ТОЛЬКО ЗА СЧЕТ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ. БОРЬБА ЗА КЛИЕНТА ПРОДОЛЖИТСЯ ПУТЕМ УВЕЛИЧЕНИЯ ЧИСЛА И КАЧЕСТВА СЕРВИСОВ ТАКСИ, А НЕ ЗА СЧЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНОГО СНИЖЕНИЯ ЦЕН НА УСЛУГИ. ЛИДИЯ ГОРБОРУКОВА

За последние несколько лет рынок легкового такси сильно изменился из-за активного развития информационных технологий, в частности, появления мобильных приложений для заказа автомобилей. Благодаря услугам онлайн-сервисов заказать автомобиль стало очень просто и быстро. Например, среднее время подачи автомобиля в Петербурге через приложение Uber сегодня составляет всего около четырех минут.

По подсчетам Сергея Муравьева, генерального директора ООО «Эверест 8800» (партнер Uber в России по подбору водителей), сегодня доля агрегаторов вызова такси в Петербурге составляет около 40%. Господин Муравьев уверен, что классические службы такси будут постепенно уходить с рынка. «Некоторые из них смогут подстроиться под агрегаторы и концентрироваться на их заказах. Такая трансформация позволит компаниям выжить и сократить расходы на маркетинг и содержание диспетчерской службы. Также в дальнейшем могут появиться узконишевые службы такси с достаточно рентабельными тарифами. Например, зоотакси, женское такси, такси для инвалидов. Рынок подобных служб настолько узкий, что входить в него агрегатору нет смысла», — прокомментировал свою позицию господин Муравьев.

«В 2016 году в Петербурге доля заказов, сделанных через приложения смартфонов, составила более 50%. Чаще всего пользователи Uber в Петербурге совершают поездки в Центральном районе. На втором по популярности месте находится Приморский район, а замыкает тройку лидеров Московский район», — привел статистику со ссылкой на данные Центра политической информации Дмитрий Измайлов, генеральный директор Uber в России.

Алексей Федотов, руководитель отдела по развитию регионов «Яндекс.Такси», также отмечает, что на рынке такси в Петербурге продолжает уменьшаться доля собственных заказов у классических таксопарков и диспетчерских. «Сейчас „Яндекс.Такси“ является платформой, где таксопарки получают и множество заказов, которые мы им передаем, и программное обеспечение „Яндекс.Таксометр“ для работы с заказами и водителями, а также автоматизированную систему контроля качества. В настоящее

время в Петербурге с нашей компанией сотрудничает более 400 таксопарков и диспетчерских служб различной величины», — рассказал он.

Максим Федоров, генеральный директор компании «Таксовичкоф», наблюдает ту же тенденцию: «На рынке такси Петербурга начинается процесс консолидации, который наблюдался в Москве: небольшие компании либо уходят с рынка, либо предоставляют свои машины крупным агрегаторам, которые продолжают демпинговать. Также продолжается слияние моделей работы — все меньше становится „чистых“ таксопарков, предлагающих заказ собственных машин по телефону. Например, „Таксовичкоф“ работает по гибридной бизнес-модели, объединившей таксомоторную и диспетчерскую компанию с агрегатором».

## УСИЛИВАЮЩАЯСЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Опрошенные эксперты отмечают, что рынок такси Петербурга является одним из самых конкурентных в России. По данным Аналитического центра при правительстве РФ, количество официально зарегистрированных такси в городе составляет около 30 тыс. Официальная выручка таксомоторных предприятий по итогам 2015 года составила 52 млрд рублей. При этом теневые доходы такси в Петербурге оцениваются в 12,6 млрд рублей при 8 тыс. нелегальных такси.

Другие данные приводят в Discovery Research Group, которая оценивает объем рынка таксомоторных перевозок в Петербурге в сумму 33 млрд рублей. Аналитики отмечают, что региональный рынок такси занимает около 10% от всего российского рынка.

В Петербурге присутствуют все крупные федеральные и международные игроки: «Яндекс.Такси», Uber, Gett Taxi, «Такси Везет», а также есть местные компании, которые занимают определенную долю рынка, например «Таксовичкоф», работающая по гибридной модели (имеет собственный автопарк, диспетчерскую службу и приложение-агрегатор), бренды «Такси 6 000 000», «Такси 7 000 000» и другие.

Несколько десятков компаний в Петербурге являются маленькими таксомоторными парками, которые работают, преимущественно предоставляя свои машины для выполнения заказов агрегаторов.

Участники рынка отмечают, что серьезная конкурентная борьба в Петербурге не оставляет предпосылок для успешного выхода новых игроков, тем более что маржинальность бизнеса постоянно снижается за счет демпинговых тарифов. Более того, эксперты не исключают, что высокая конкуренция может выдвинуть с рынка и кого-то из существующих игроков. Ведь уже сегодня предпосылки для уменьшения стоимости поездки такси нет, так как сегодня тарифы находятся на предельно минимальном уровне, считает Сергей Муравьев.

Алексей Федотов прогнозирует, что очень скоро цены на поездки могут начать расти. По его словам, ключевым фактором станет превышение спроса над предложением, а катализатором этого процесса выступит чемпионат мира по футболу в 2018 году — в этот период цены вырастут, а затем откатятся, но уже не на те значения, которые будут до мундиала. Господин Федотов рассказал, что в «Яндекс.Такси» в ноябре 2016 года в очередной раз снизилась стоимость поездок в Петербурге — цена за километр в пути стала меньше на 20%. А дальнейшее снижение цен может произойти «только за счет внедрения технологических решений, которые сделают поездку еще доступнее для клиента, но при этом оставят доход водителей на том же уровне или увеличат его», — добавил эксперт.

## ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ

Высокая конкуренция на рынке такси Петербурга заставляет его участников использовать различные, подчас экзотические, маркетинговые инструменты в борьбе за клиента. «С целью увеличения клиентской базы компании такси часто предоставляют пассажирам скидки или компенсации за первую поездку. Некоторые операторы используют метод „сарафанного радио“. Они стимулируют своих клиентов рекомендовать такси друзьям и знакомым — взамен пассажиры получают скидки на поездки», — привел пример Сергей Муравьев.

По словам Максима Федорова, на сегодняшний день большинство рекламных компаний направлено на продвижение своих услуг в интернете. «„Таксовичкоф“ использует как онлайн-, так и офлайн-каналы и в первую очередь ставит акцент на реальные дела. Декларируя заботу о пассажирах и их

безопасности, мы действительно оснащаем все наши машины детскими креслами и тревожными кнопками. В любом из наших такси можно воспользоваться бесплатным Wi-Fi или зарядным устройством, расплатиться при помощи Apple Pay», — рассказал господин Федоров.

«Среди инструментов продвижения Uber — различные партнерские акции и реферальная программа. В рамках партнерских акций мы выдаем новым пользователям промокоды. Наши партнеры — это, как правило, компании, работающие в индустрии путешествий, высокотехнологичные компании, мобильные операторы, бары и рестораны. Из недавних проектов в Петербурге — партнерство с „Гик Пикник“ и фестивалем „Усадьба Джаз“. Реферальная программа основана на том, что пользователь дает свой промокод новым пользователям, и оба получают бонусы», — рассказал о маркетинговых инструментах Uber Дмитрий Измайлов.

Некоторые участники рынка такси привлекают своих клиентов нестандартными маркетинговыми проектами. Например, в прошлом году заказы «Яндекс.Такси» выполнял электроавтомобиль Tesla, осенью пользователи такси могли прокатиться до Эрмитажа на велокэбах «Яндекс.Такси». А недавно компания и Музей уличного искусства подвели итоги конкурса «Стрит-арт на борту». Его участники придумали свои необычные варианты оформления такси. Необычную акцию в поддержку своего бренда в 2016 году провела компания «Таксовичкоф». Проект «Сел и поехал в Магадан» должен был поставить рекорд России на самую длинную поездку на такси, отправившись в тур от Петербурга до Магадана, преодолев на такси более 12,7 тыс. км. Компания хотела показать, что путешествовать по России можно и на такси.

В дальнейшем участники рынка продолжат бороться за клиента путем увеличения качества сервисов такси. «В краткосрочной перспективе на рынке такси резко увеличится качество услуги на уровне водителей и снизится цена. В долгосрочной перспективе, вероятно, цены достигнут дна и демпинг прекратится. Кроме того может произойти разделение бизнес-модели на „вызывать“ и „доехать“ и вырастет контроль за отраслью со стороны государства», — заключил Максим Федоров. ■

# ОФИСЫ ОСТАЮТСЯ НА КОРОТКИХ ПРОВОДАХ

НЕСМОТЯ НА ШИРОКОЕ РАСПРОСТРАНЕНИЕ МОБИЛЬНОГО ИНТЕРНЕТА, БОЛЬШИНСТВО КОМПАНИЙ, АРЕНДУЮЩИХ ОФИСЫ В БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ ПЕТЕРБУРГА, НЕ ОТКАЗЫВАЮТ ОТ ФИКСИРОВАННОГО ИНТЕРНЕТА И СВЯЗИ, ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ. ПРИ ЭТОМ МОБИЛЬНЫЕ ОПЕРАТОРЫ, СЛЕДУЯ НОВОЙ ТЕНДЕНЦИИ, ТЕПЕРЬ ПРЕДЛАГАЮТ КОРПОРАТИВНЫМ КЛИЕНТАМ УСЛУГИ ФИКСИРОВАННОЙ СВЯЗИ. АЛЕКСЕЙ КИРИЧЕНКО

Из-за распространения мобильного интернета доля операторов фиксированной связи, предоставляющих услуги телефонии и интернета в петербургских бизнес-центрах (БЦ), несколько лет подряд уменьшалась, но теперь процесс миграции корпоративных абонентов остановлен, рассказали ВГ эксперты. «Данный тренд имел наибольшую актуальность в 2014–2015 годах среди компаний уровня SoHo и SME. Процесс технологической миграции корпоративных абонентов в эти годы был тесно связан с негативным влиянием внешнеэкономических факторов: резкое увеличение числа территориальных переездов и стремление минимизировать расходы на связь среди компаний-клиентов услуги доступа в интернет увеличили актуальность мобильных решений», — объясняет аналитик компании «ТМТ Консалтинг» Кирилл Татусь. Однако, по его словам, уже в 2016 году подобный технологический переток можно было оценить как минимальный, не оказывающий влияние на структуру рынка по технологиям доступа.

Гендиректор информационного агентства Telesom Daily Денис Кусков согласен, что компании, арендующие площади в БЦ, предпочитают фиксированный интернет, который более стабилен, а микрокомпания и малый бизнес — в определенной доли переподключились к мобильным операторам. «За последние пять лет доля мобильного интернета выросла, но фиксированный интернет не сдает позиции в объемах трафика. Ключевые игроки на рынке офисного интернета в Петербурге — «Мегафон», в свое время купивший «Петерстар» и «Метроком», «Билайн», «ВестКолл», перешедший в «ЭР Телеком», а также «Обит» и Smart Telesom», — перечисляет господин Кусков.

Говоря о разнице цен на мобильный и фиксированный интернет в сфере b2b, аналитик отметил, что мобильный, естественно, дешевле, но необходимо учитывать профиль потребления. «Если фирме достаточно 10 Гб в месяц, то платить свыше тысячи рублей за фиксированный интернет не имеет смысла», — приводит пример господин Кусков.

Сами игроки рынка называют предоставление услуг связи в офисах бизнес-центров одним из приоритетных направлений и рассказали ВГ о ключевых тенденциях рынка.

В компании «ВестКолл», которая, согласно внутреннему анализу, занимает около 22% от доли рынка подключенных БЦ Петербурга и Ленобласти, выделили тренд снижения тарифов на фиксированный офисный интернет. «Тарифы в сегменте b2b продолжают снижаться, это связано с высокой конкуренцией в сфере телекоммуникаций в Санкт-Петербурге. При этом затраты на телеком-услуги ра-



ИГРОКИ РЫНКА НАЗЫВАЮТ ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УСЛУГ СВЯЗИ В ОФИСАХ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ ОДНИМ ИЗ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ

стут. И это неизбежно, поскольку появляется потребность в больших скоростях и новых услугах, таких как облачные сервисы, видеонаблюдение, АТС, SAAS. Кроме того, мы наблюдаем всплески заинтересованности на ресурсы дата-центра, что тоже оказывает влияние на ситуацию. Это связано, в том числе, и с изменениями в законодательство РФ, и с ростом IT-инфраструктуры у заказчиков», — комментирует руководитель отдела по работе с коммерческой недвижимостью ООО «ВестКолл СПб» Наталья Серебрянская.

В то же время, по словам госпожи Серебрянской, снижение цен на фиксированную связь — одна из причин возвращения от мобильного интернета в офисах БЦ к фиксированной связи. Другие причины — более высокотехнологичные потребности в услугах для бизнеса, замена традиционной телефонной связи VoIP-телефонией, считают в компании «ВестКолл». «Удержание клиентов в нынешних условиях возможно за счет развития дополнительных сервисов, повышения качества обслуживания и скорости реакции на потребности заказчиков», — отмечает госпожа Серебрянская.

«По нашим оценкам, доля операторов фиксированной связи в бизнес-центрах не снижается, так как возможности предоставляемых ими услуг отличаются от предложений сотовых операторов. Мобильный интернет в силу своей природы не отличается стабильностью, скорость соединения может сильно падать или исчезать. Для большинства компаний, напротив, необходимо наличие надежного

офисного интернета, который обеспечивается с помощью проводного канала и систем резервирования», — согласны в пресс-службе «Дом.ru Бизнес». По итогам 2016 года доля холдинга «ЭР-Телеком» на петербургском рынке широкополосного доступа в интернет в сегменте b2b составила 12%, отмечают в компании.

Впрочем, операторы сотовой связи сообщили ВГ, что теперь предлагают корпоративным клиентам не только мобильный интернет, но и полный комплекс услуг связи. Таким образом последние вступают в конкурентную борьбу с компаниями, специализирующимися на фиксированной связи.

«Доля объектов коммерческой недвижимости с присутствием „Билайна“ продолжает увеличиваться — за последние годы она выросла почти вдвое. Рост происходит не только за счет вновь возводимых объектов, но и за счет перераспределения существующих. Конкуренция на этом рынке растет, в первую очередь — в связи с уменьшением количества новыхстроек», — прокомментировали в пресс-службе «Билайна». При этом там подчеркнули, что компания «Вымпелком» (торговая марка — «Билайн») — универсальный оператор связи, а значит, его клиенты получают не только мобильный интернет.

«Арендатор бизнес-центра с нашим присутствием может быть уверен в возможности использовать полный комплекс услуг и решений от одного оператора, не важно, будет это традиционная или мобильная телефония, конвергенция, облач-

ная АТС, интернет, каналы передачи данных или IP TV. Мы гарантируем качество сервиса на любом отрезке сети, начиная от магистрали и заканчивая СКС в объекте недвижимости. Единые стандарты оборудования, ведущие мировые производители и отлаженные бизнес-процессы позволяют предоставлять услуги максимально возможного качества», — отметили в «Билайне».

В МТС напоминают, что оказывают услуги фиксированной связи с 2010 года. «На сегодняшний день среди арендаторов бизнес- и торговых центров наиболее востребованы конвергентные услуги, а также дополнительные сервисы на основе передачи данных и виртуальной телефонии. Они позволяют бизнесу быть более гибким и мобильным, эффективнее обеспечивая свои потребности. В то же время растет спрос на услуги системной интеграции», — комментирует директор по работе с бизнес-рынком филиала МТС в Петербурге Елена Абрамова.

В «Мегафоне» отмечают, что за пять лет их доля на рынке коммерческой недвижимости существенно выросла: в настоящее время оператор присутствует примерно в 60% БЦ Петербурга. «Что касается трендов, то растут потребности клиентов в услугах, требования к оператору меняются от простого поставщика услуг до разработчика бизнес-решений для оптимизации бизнес-процессов, разработки схем организации корпоративной связи. Оператор своими услугами помогает корпоративным клиентам строить действительно эффективный бизнес, позволяющий при использовании мобильной и фиксированной связи контролировать бизнес-процессы (например, при использовании услуг „Контроль кадров“ или „Онлайн-конференций“). Просто услуги связи теперь неактуальны, бизнесу нужны комплексные решения с широким дополнительным функционалом», — говорят в пресс-службе «Мегафона».

Альтернативный оператор связи Tele2 отмечает высокий рост трафика b2b-абонентов в Петербурге, который наблюдался в прошлом году. «За 2016 год общий объем data-трафика b2b-абонентов Tele2 в Санкт-Петербурге вырос в 3,6 раза, а трафик на одного пользователя мобильного интернета — в два раза. Однако в данной ситуации сложно делать выводы об изменении долей операторов мобильной и фиксированной связи на рынке офисного интернета. Тенденция к росту трафика актуальна в целом: это связано и с развитием качественных 3G/4G-сетей, и с появлением все большего количества разнообразных приложений и сервисов, которые абоненты используют как для оптимизации рабочих процессов, так и для решения личных задач», — рассказали в компании. ■



ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНУЮ НЕОБХОДИМОСТЬ ОХРАННОЙ СТРУКТУРЕ ИМЕТЬ В НАЛИЧИИ ОГНЕСТРЕЛЬНОЕ ОРУЖИЕ, ПРИВЕЛИ К ВЫХОДУ ИЗ БИЗНЕСА МАЛЫХ ИГРОКОВ И, КАК СЛЕДСТВИЕ, К ИХ ПОГЛОЩЕНИЮ БОЛЕЕ КРУПНЫМИ СТРУКТУРАМИ

По итогам 2016 года оборот рынка охранных услуг Петербурга (без учета доходов от оборудования и строительно-монтажных работ) составил более 15 млрд рублей, подсчитали в аналитическом агентстве «Рустелеком». Юрий Брюквин, генеральный директор аналитического агентства «Рустелеком», отмечает, что рынок растет на 9–10% в год. По итогам 2016 года рост составил 9% (объем рынка в 2015 году составил 13,8 млрд рублей).

По оценкам Антона Щербакова, эксперта информационного агентства «Кред-информ», количество прибыльных фирм заметно превышает число убыточных: по данным последней отчетности, чистую прибыль получили 832 компании (70% от общего числа юрлиц с балансами), а чистый убыток — 233 организации (19%), 130 фирм закончили год с нулевым показателем прибыли. Остальные участники рынка не предоставили свою отчетность.

**БОРЬБА ЗА МЕСТО** По оценкам господина Брюквина, сегодня на рынке охранных услуг Петербурга работает около 1,4 тыс. частных охранных организаций, а также госструктуры — вневедомственная охрана и местный филиал ФГУП «Охрана».

Дмитрий Курдесов, генеральный директор группы охранных предприятий «Борс», отмечает, что фактически на рынке работает не более 500 компаний. «Как правило, в рамках одного бренда учреждается несколько охранных организаций, а в некоторых случаях и более десяти. На мой взгляд, это связано со стремлением игроков охранный рынок юридически обезопасить своего клиента. Например, из-за проступка одного безответственного охранника целая фирма может лишиться лицензии на частную охранную деятельность, а регистрация новой фирмы и получение лицензии занимает достаточно долгое время, что может привести к нарушению устроенной системы физической охраны и угрозе безопасности клиента», — рассказывает господин Курдесов.

По мнению Андрея Дмитренко, владельца ГК «Форсад», количество активных игроков на рынке охранных услуг Петербурга едва ли дотягивает до ста и их число за последние несколько лет неуклонно снижается. «Около половины всех зарегистрированных охранных организаций работает на одного заказчика, то есть обслуживает бизнес-интерес конкретно человека (фирмы/группы), а значит, по

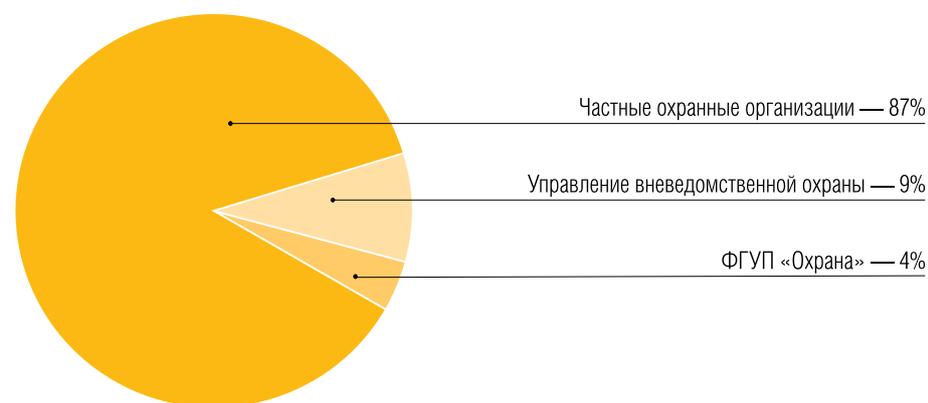
сути, они не являются участниками рынка», — поясняет эксперт.

По его словам, можно выделить не более 15 охранных структур, имеющих давний опыт работы и определенный запас прочности. «К таким крупным игрокам на рынке Петербурга относятся охранный фирма «Титан», сообщество «Дельта», ГК «Форсад», «Цезарь Сателлит», ГК «Сота», AN Security. Эти структуры можно выделить и потому, что в отличие от других конкурентов, они имеют в своем составе полный перечень активных ресурсов: мониторинговый центр, технический отдел, реагирующие подразделения мобильных групп охраны», — рассказывает господин Дмитренко.

Также эксперт указывает на то, что на рынке, кроме коммерческих компаний, присутствует крупнейший игрок — вневедомственная охрана, которая имеет законодательно закрепленные конкурентные преимущества (в области вооружения, отступлений от правил дорожного движения, прав по применению мер принуждения). То есть государство одновременно является и игроком рынка, и его регулятором.

«Сравнительно недавние поправки в законе, касающиеся пультовой охраны, а именно определяющие обязательную необходимость охранный структуре иметь в наличии огнестрельное оружие, заставили пересмотреть баланс сил охранных организаций на рынке Петербурга. Это прежде всего привело к выходу из бизнеса малых игроков и, как следствие, к их поглощению более крупными структурами», — комментирует Андрей Дмитренко.

#### ДОЛИ ОСНОВНЫХ ИГРОКОВ РЫНКА ОХРАННЫХ УСЛУГ ПЕТЕРБУРГА В 2016 ГОДУ



# С РУКОЙ НА ПУЛЬТЕ

## РЫНОК ОХРАННЫХ УСЛУГ ПЕТЕРБУРГА, ПО ОЦЕНКАМ ЭКСПЕРТОВ, РАСТЕТ НА 10% В ГОД. ПО ИТОГАМ 2016 ГОДА ЕГО ОБОРОТ СОСТАВИЛ БОЛЕЕ 15 МЛРД РУБЛЕЙ. ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ УКРУПНЕНИЕ РЫНКА, ЕГО ДАЛЬНЕЙШУЮ СЕГМЕНТАЦИЮ ПО ВИДАМ УСЛУГ И АКТИВНОЕ ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ ПУЛЬТОВОЙ ОХРАНЫ.

АЛЕНА ШЕРЕМЕТЬЕВА

**УХОД ОТ УНИВЕРСАЛЬНОСТИ** По словам Антона Щербакова, основные тенденции, которые наблюдаются на рынке охранных услуг Петербурга, — это снижение числа участников и начавшиеся процессы консолидации. «Но пока рано говорить о появлении крупнейшего игрока, аккумулирующего значительную часть выручки в ущерб остальным: на топ-10 организаций отрасли приходится всего 15,6% суммарного оборота всех охранных предприятий города», — рассуждает господин Щербаков. — Присутствие такого количества организаций в Петербурге позволяет сделать вывод о высокой конкуренции на рынке охранных услуг среди частных организаций — с одной стороны и монопольным положением на рынке ведомственной и вневедомственной охраны — с другой, доступ на объекты которых фактически закрыт частным охранным компаниям „с улицы“».

Андрей Дмитренко добавляет, что происходит структуризация рынка по видам оказываемых услуг, то есть уход от универсальности в сторону сужения специализации. «Все больше компаний делают одно из направлений деятельности основным, остальные — обеспечивающими. Так как, прежде всего из-за быстрого развития технологий охраны, трудно в рамках одной организации гармонично сочетать, например, услуги физической и пультовой охраны. Бизнес-процессы совсем разные», — поясняет господин Дмитренко.

По мнению Сергея Алексева, генерального директора охранный фирмы

«Титан», можно говорить об укрупнении охранных организаций в плане наращивания материально-технической базы, применения комплексного подхода к обеспечению безопасности, новейших технологий, технических средств охраны, программных продуктов. Также наблюдается расширение географии оказания услуг как собственными силами, так и путем объединения усилий с организациями-партнерами, добавляет господин Алексеев.

**ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ПРЕПОНЫ** К одной из основных проблем участники рынка относят несовершенство законодательства, регулирующего деятельность частных охранных структур.

«Государство почему-то относится к ЧОП настороженно и недоверчиво, а страдают наши клиенты. Пример простой: есть государственная скорая помощь и частная. Машины и той, и другой оснащены специальными сигналами и имеют преимущественное право проезда. А вот машина ЧОП, которая едет по сигналу „тревога“ спасти жизнь (или имущество) своего клиента, должна соблюдать все правила дорожного движения, стоять на красный свет, хотя от скорости ее прибытия, возможно, зависит жизнь человека. Пути решения — законодательная инициатива», — высказывается Андрей Дмитренко.

Дмитрий Курдесов добавляет, что на рынке есть большая проблема с дебиторской задолженностью. «Особенно это касается услуг пультовой (технической) охраны. В некоторых случаях дебиторка достигает 40–50%», — отмечает эксперт.

Юрий Брюквин говорит, что наиболее серьезная проблема — снижение качества охранных услуг. Недобросовестная конкуренция сопровождается демпингом и приводит к падению уровня сервиса. «Лично я не могу понять, как можно заключать контракты на сумму ниже 50% фонда заработной платы охранников, которые будут работать на этом объекте», — сетует Дмитрий Курдесов.

По словам господина Щербакова, специфической чертой российского рынка охранных структур является наличие в нем обширной сферы теневого и неформальных отношений. «Все больший вес на рынке охранных услуг приобретает факт наличия административного ресурса, который будет только препятствовать развитию честной конкуренции. → 24

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО «РУСТЕЛЕКОМ»

23 → Структуры Росгвардии (УВО, ФГУП „Охрана“) лишили возможности частным охранным предприятиям охранять государственные объекты, включая здания административных и муниципалитетов», — констатирует господин Щербakov.

**ВРЕМЯ КЛИЕНТА** Рынок охранных услуг в Петербурге является высококонкурентным, поэтому цены на услуги практически не растут и клиентам предлагают все больше опций за те же деньги.

«Стоимость пультовой охраны на сегодняшний день в среднем составляет около 3 тыс. рублей в месяц — для коммерческих объектов, 1,5 тыс. рублей — для загородной недвижимости и 800 рублей — для квартир физлиц, при этом указанные суммы не только стагнируют, но и имеют динамику к снижению. Также предоставляются различного рода преференции: бесплатный монтаж систем охранной сигнализации, бесплатное предоставление первого месяца охраны», — рассказывает Андрей Дмитренко.

Дмитрий Курдесов, поясняет, что стоимость охранных услуг на 80% зависит от фонда заработной платы сотрудников охраны.

По оценкам Юрия Брюквина, наиболее востребованными охранными услугами сегодня являются пультовая централизованная охрана и физическая охрана объектов.

«Появление новых услуг ограничено законом о частной охранной деятельности, где четко указано, какие виды услуг имеет право оказывать охранная организация, так что все новинки должны быть „подогнаны“ под уже имеющуюся статью закона», — комментирует Андрей Дмитренко. — Но так как прогресс и технологии не остановить, то технические новшества быстро проникают в сферу охранных услуг. Это прежде всего связано с развитием связи и коммуникаций. В последнее время все большую популярность приобретает пультовая охрана. По сути, это удаленная охрана с помощью различных устройств на местах и одного пункта приема информации и принятия решений. Думаю, все новинки будут связаны именно с этим направлением, особенно с внедрением стандарта 5G. Новые технологии физической охраны — это создание дроидов или клонов. Но это пока из области фантастики, так что мы еще долго будем работать с обычными людьми со всеми их достоинствами и недостатками».

Участники рынка оптимистично настроены и полагают, что текущий год будет успешным для охранных структур.

Юрий Брюквин прогнозирует рост на рынке в 2017 году на уровне 10%. Доля госструктур, по его оценкам, скорее всего, будет сокращаться. Охранные мобильные приложения станут все более функциональными. А в среднесрочной перспективе в частном сегменте и МСБ будет наблюдаться смещение сектора в сторону «умного дома» и «умного офиса».

По прогнозам Андрея Дмитренко, рынок пультовой охраны пойдет по пути укрупнения охранных структур за счет поглощения мелких игроков, также его ждет территориальное разделение по зонам ответственности. «Это даст возможность охранным организациям сконцентрировать свои ресурсы на определенном районе города или кварталах и повысить качество услуг с оптимальным бюджетом», — резюмирует эксперт. ■

# СЭКОНОМИТЬ НА ТЕХНОЛОГИЯХ

## ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ИТ-РЫНОК СОКРАЩАЕТСЯ В ДОЛЛАРОВОМ ЭКВИВАLENTE, ОДНАКО РАСТЕТ В РУБЛЕВОМ. ЭТО ХАРАКТЕРНО И ДЛЯ ПЕТЕРБУРГА КАК ВТОРОГО КРУПНЕЙШЕГО ИТ-ЦЕНТРА СТРАНЫ. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО В 2017 ГОДУ ПРОДОЛЖАТСЯ ТЕНДЕНЦИИ К РОСТУ СПРОСА НА ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ РАЗРАБОТКИ, А ТАКЖЕ К СЖАТИЮ БЮДЖЕТОВ КОМПАНИЙ, ВЫДЕЛЯЕМЫХ НА ПОКУПКУ ИТ-ПРОДУКТОВ. ЮЛИЯ ЧАЮН



ОДНИМ ИЗ ДРАЙВЕРОВ РАЗВИТИЯ ИТ-ОТРАСЛИ В БЛИЖАЙШИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ СТАНЕТ ПОВСЕМИСТНАЯ ЦИФРОВИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ С ОДНОВРЕМЕННЫМ ТОТАЛЬНЫМ ПЕРЕХОДОМ НА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В Санкт-Петербурге, как и в Москве, работают известные профильные ИТ-компании, в том числе и западные игроки такие как, например, EMC, Genesys, Veeam. Всего ИТ-кластер города объединяет свыше 65 крупных компаний.

Денис Черкасов, российский технологический инвестор и предприниматель, отмечает, что в последние годы объем расходов ИТ-рынка Петербурга оставался стабильным и составляет не менее трети всего российского рынка. «Рынок сократился именно в долларовом эквиваленте, в то время как в рублях — это одна из немногих отраслей российской экономики, которая показывает устойчивый рост, несмотря на общий экономический спад. Хотя, конечно, можно согласиться с тезисом о том, что если бы вся экономика демонстрировала положительную динамику, рост в ИТ был бы еще более бурным», — высказывается господин Черкасов.

Впрочем, несмотря на лидирующие ИТ-позиции в стране, Петербург теряет ИТ-игроков, которые мигрируют в Москву. Так, за последние несколько лет два круп-

ных ИТ-дистрибутора, компании Marvel и OCS, перевели основной бизнес в столицу. Как ранее писали СМИ, оба переезда сопровождались конфликтом с налоговыми органами.

**СМЕРТЬ ВНЕ ОБЛАКА** Эксперты разнятся в своих оценках того, что будет происходить с рынком ИТ в России в ближайшее время. Одно ясно: взрывного роста ждать не стоит.

По данным экспертов, рынок ИТ-услуг в России сокращается третий год подряд. В 2016 году объем его составил \$4,52 млрд, что на 34% меньше значения 2015 года. В то же время в рублях зафиксирован рост на уровне 4,7%.

Владимир Трофименко, генеральный директор сети многофункциональных центров «Мой кабинет», считает, что уменьшение рынка может продолжиться еще в ближайшие год-два. «ИТ-бюджеты корпоративных клиентов за последний год сократились еще в среднем на 20%. Внимание потребителей ИТ-услуг более сосредоточено на поддержке уже суще-

ствующих решений, нежели на внедрении новых. В целях экономии осуществляется частичный отказ от аутсорсинга, многие процессы переводятся под контроль собственных отделов», — обрисовывает он ситуацию.

Николай Сергеев, генеральный директор ГК «РТЛ Сервис», говорит, что сокращение связано с тем, что в условиях, когда экономика перешла из состояния рецессии в состояние стагнации, все больше компаний вынуждены переходить в состояние «выживания». «В этих условиях бюджеты, направленные на потенциальное повышение эффективности, приходится урезать, чтобы „пересидеть“ конкурентов и дождаться возобновления роста спроса», — поясняет он.

По словам Евгения Горохова, исполнительного директора Stack Group, ИТ-сегмент российской экономики переживает не самые простые времена, но адаптационный период уже на стадии завершения. «В случае отсутствия новых кризисных ситуаций отрасль в ближайшие время сможет выйти на небольшие поло-

жительные цифры роста. Одним из драйверов развития IT-отрасли в 2017 году и в ближайшие несколько лет станет повсеместная цифровизация бизнес-процессов с одновременным тотальным переходом на использование облачных технологий, даже для критических информационных систем. Уже сегодня сервис-провайдеры для этих задач развивают защищенные облака в соответствии с 152-ФЗ», — рассказывает господин Горохов.

Если говорить про рынок корпоративных IT-решений и софта, то Александр Устинов, сооснователь и генеральный директор Beaver Brothers Digital Agency, думает, что сокращение может идти только у крупных IT-решений, которые не перешли в облако.

«Например, рынок BI-решений (BI — business intelligence) сейчас активно поглощается BI от Microsoft, которое дешевле и проще в использовании, так как не требует серверов. Вообще, все продукты, которые не перешли в облако, ждет смерть. Даже если мы говорим про крупные корпоративные решения, то в них идет переход на гибридные или частные облака», — говорит господин Устинов.

Алексей Ильин, заместитель генерального директора петербургской IT-компании «Нетрика», полагает, что в наступившем году продолжится структурное изменение российского IT-рынка. «Медленно, но начинает работать импортозамещение, растет рынок разработки отечественных решений. Появляются новые сегменты — в частности, принятие закона о телемедицине может запустить процесс формирования принципиально новой для нашей страны ниши. Кроме того, есть сегменты, которые продолжают расти, например, информационная безопасность. Все это происходит на фоне относительно стабильного курса национальной валюты. Поэтому мы ожидаем в 2017 году небольшого, но роста», — осторожно прогнозирует господин Ильин.

**ТАЩИТЬ РЫНОК** Впрочем, несмотря на то, что доходы падают и все сокращают бюджеты, все же отрасли снижают запросы на IT-продукты неравномерно.

Александр Устинов считает, что финансы, строительство, IT-сектор, медицинская сфера будут, безусловно, развиваться «в цифре». «Все сегменты, которым нужны инвестиции в привлечение клиента и стоимость жизненного цикла продукта, будут расти в digital. Автодилеры не умеют работать и в онлайн, и в офлайн, поэтому ждать от них развития в digital не стоит. Плохо работают в digital промышленные предприятия, закрытые строительные холдинги, сидящие на госстройках, и, как это ни прискорбно, образовательные учреждения», — рассказывает Александр Устинов.

По словам Владимира Княжицкого, генерального директора компании «Фаст Лейн» в России и СНГ, юридические лица генерируют намного больший по объему спрос на IT-услуги, но как раз корпоративный рынок менее стабилен. «Добиться ритмичной работы можно, только имея большой пул клиентов. Дело в том, что юридические лица могут отказываться от IT-услуг, пытаясь решать те или иные задачи своими силами. Таким образом, они пытаются сокращать свои расходы, что, кстати, далеко не всегда получается. Поэтому с некоторыми юрлицами у нас работа происходит по схеме: 1. «Давай-

те работать!» 2. Успешно сотрудничаем. 3. «У нас сокращение, в этом году не сотрудничаем». 4. «У нас ничего не работает, надо срочно вернуться к сотрудничеству!» Физические лица потребляют услуги стабильнее — у них мало разумных альтернатив, но этот рынок не является для нас основным», — делится он.

По мнению господина Княжицкого, просядет сегмент поставки компьютеров и оргтехники. «В то же время, по моим прогнозам, сохранятся и будут расти бюджеты на облачные услуги, виртуализацию, создание удаленных рабочих мест», — добавляет он.

**ОТ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА ДО СОЦСЕТЕЙ** По просьбе VG эксперты IT-рынка поделились мнением о том, какие IT-продукты в разных сегментах будут наиболее востребованы в наступившем году.

Денис Черкасов считает, что в 2017 году сохранится высокий спрос на защитное программное обеспечение, при этом облачные сервисы, решений, автоматизирующих бизнес-процессы, а в инвестиционном тренде остаются искусственный интеллект и интернет вещей.

Алексей Ильин говорит, что его компания работает в сегменте информатизации государственного сектора, поэтому он может судить о спросе на этом рынке. «Госзаказчики на федеральном и региональном уровне в 2017 году будут готовы инвестировать в технологии, повышающие качество и эффективность управления. Так, например, происходит в сфере строительства — в Санкт-Петербурге уже сегодня запущена Единая система строительного комплекса (ЕССК), которая позволяет существенно уменьшить срок всех согласований и количество запрашиваемых документов. Такие системы в 2017 году станут объектом пристального интереса и в других регионах, так как они работают на улучшение инвестиционного климата», — уверен он.

Господин Ильин также привел в пример информатизацию деятельности проектных офисов, которые создаются по всей стране. Например, в рамках работы Проектного офиса администрации губернатора Петербурга продолжает развиваться система поддержки инвесторов: создана информационная среда, где инвесторы взаимодействуют с органами власти через «единое окно». Если говорить о классах продуктов, указывает господин Ильин, то в этом году востребованными в госсекторе будут интеграционные решения, системы бизнес-аналитики, а также системы, обеспечивающие межведомственное взаимодействие.

Впрочем, можно обратиться и к более простым материям в IT-сегменте. Эксперты полагают, что есть огромное количество компаний, которые до сих пор не используют полноценно или не умеют в полной мере использовать простые инструменты: сайты, рассылки, соцсети, лендинги; не понимают, как эффективно проводить рекламные кампании в интернете. Те компании, которые умеют работать в интернете, вынуждены осваивать новые инструменты: внедрять eCRM, учиться правильно считать ROI, использовать ботов, работать с контент-маркетингом.

Последнее, говорит Александр Устинов, особенно актуально для бизнеса, ведь стоимость медийной и контекстной рекламы в интернете растет, а ее эффективность падает. ■

# ГОСПРОГРАММА ДЛЯ ОКУПАЕМОСТИ

## В ПЕТЕРБУРГЕ ВВЕДЕН В ЭКСПЛУАТАЦИЮ СТАДИОН НА КРЕСТОВСКОМ ОСТРОВЕ, ГЛАВНЫЙ ПЕТЕРБУРГСКИЙ ОБЪЕКТ БУДУЩЕГО ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ 2018 ГОДА. СМОЖЕТ ЛИ ЭТОТ ПРОЕКТ, А ТАКЖЕ ПРОЕКТЫ МАСШТАБОМ ПОМЕЛЬЧЕ, ВПОСЛЕДСТВИИ ОКУПИТЬСЯ, В СРЕДЕ ЭКСПЕРТОВ ОДНОЗНАЧНОГО МНЕНИЯ НЕТ. ПО МНЕНИЮ НЕКОТОРЫХ АНАЛИТИКОВ, БЕЗ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ СПОРТА ШАНСОВ ВЕРНУТЬ ВЛОЖЕНИЯ НЕТ, ОСОБЕННО ЕСЛИ РЕЧЬ ИДЕТ О КРУПНЫХ СООРУЖЕНИЯХ. ДЕНИС КОЖИН

Эксперты говорят, что стоит разделить все объекты на два типа: многофункциональные спортивные комплексы (например стадион) и специализированные спортивные комплексы (бассейны, легкоатлетические залы).

Иван Починщиков, управляющий партнер компании IPG.Estate, считает, что второй тип объектов вывести на самоокупаемость практически невозможно, поскольку функционал здания не позволяет расширить спектр оказываемых услуг. «В то же время многофункциональные объекты позволяют проводить не только спортивные мероприятия, но и другие культурно-массовые мероприятия. При грамотном управлении объектом, когда программа будет распланирована на долгое время, заработают предприятия общественного питания, будет реализовываться какая-то маркетинговая продукция, объект может выйти на самоокупаемость, но она составит не менее 15 лет», — говорит господин Починщиков.

Как удачный пример, по его мнению, можно привести American Airlines Center — это многофункциональный объект в Далласе (Техас), домашняя арена клубов «Даллас Маверикс». Национальной баскетбольной ассоциации, «Даллас Старз» Национальной хоккейной лиги и «Даллас Виджилантс» AFL. Арена активно используется для проведения концертов.

«Но стоит понимать, что эффективные результаты использования подобных комплексов возможны только при грамотном управлении. Как отрицательный пример — объекты, построенные для проведения летней олимпиады в Рио-де-Жанейро в 2016 году. На настоящий момент они практически не используются», — говорит эксперт.

**РЕШАТЬ В КОМПЛЕКСЕ** Андрей Стригалева, директор «НДВ-Девелопмент», рассуждает: «Доходы от аренды спортивных площадок гораздо меньше затрат на строительство. Даже с учетом государственных субсидий доходы от

спортивных объектов, полученные за семь-девять лет, меньше понесенных инвестором затрат. Причем речь идет о таких популярных объектах, как бассейны и теннисные корты. С площадками по менее популярным видам спорта дела обстоят еще хуже». По его мнению, выходом из сложившейся ситуации может стать комплексная программа государства, направленная на популяризацию спорта в стране, так как в настоящее время у России отсутствует грамотный маркетинг и продвижение в этом направлении. «Доходы и общее количество спортивных объектов несоизмеримо меньше, чем в странах Европы или США. Ярким примером популяризации спорта с государственной поддержкой является Исландия, где еще 15 лет назад количество футбольных школ было ничтожно малым. Государство начало массовое строительство спортивных комплексов, параллельно внедряя футбол в школьные программы и нанимая иностранных специалистов. Сейчас в стране с населением 350 тыс. человек построено 2500 школ, 150 искусственных полей, работают более 700 профессиональных тренеров, а футбольная сборная страны стала главным открытием чемпионата Европы 2016 года», — говорит эксперт.

**ЗАПЛАНИРОВАТЬ РАБОТУ С НАСЕЛЕНИЕМ** Олег Куролех, старший преподаватель факультета менеджмента спортивной и туристской индустрии Института отраслевого менеджмента РАНХиГС, отмечает: «Можно говорить о самоокупаемости только тех объектов спорта, которые изначально по своему архитектурно-планировочному назначению были запланированы на работу с населением, на оказание услуг, на проведение крупных мероприятий, где четко сформулирован муниципальный заказ и есть востребованность в тех или иных регионах. В России таких достаточно. → 27

# ЧЕРТОВА ДЮЖИНА ЛЕТ НА ПОХОРОНЫ НАЛИЧНЫХ

СЕЙЧАС В РОССИИ РАБОТАЕТ ОКОЛО 2 МЛН POS-ТЕРМИНАЛОВ, АБСОЛЮТНОЕ БОЛЬШИНСТВО ИЗ НИХ ЗАДЕЙСТВОВАНО В ТОРГОВО-СЕРВИСНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ. ЭКСПЕРТЫ ОЖИДАЮТ, ЧТО БЕЗНАЛИЧНАЯ ЭКОНОМИКА В РОССИИ ОКОНЧАТЕЛЬНО ОФОРМИТСЯ К 2030 ГОДУ. ЮЛИЯ ЧАЮН

По последним данным Центробанка, более 1,5 млн POS-терминалов в России задействовано в магазинах и различных точках, оказывающих те или иные услуги. Причем именно эквайринг в сфере торговли и услуг продемонстрировал хороший годовой рост — около 22%, тогда как доля POS-терминалов вне розницы увеличилась менее чем на 14%.

Очень активно развивается рынок бесконтактных платежей (технология NFC), чему поспособствовал и приход в Россию мобильных платежных сервисов, таких как Samsung Pay и Apple Pay (начало октября 2016 года). Согласно J'son Partners Consulting, по итогам 2016 года аудитория пользователей бесконтактных платежей в России, включая мобильные платежи с помощью технологии NFC, может достичь 7,5 млн человек.

Если говорить про Петербург, то, по данным экспертов, на 1 октября 2016 года в нашем городе 1,04 терминала приходилось на 100 тыс. жителей. От общероссийского количества терминалов (1,85 терминала на 100 тыс. человек) это составляет 5,66%. К середине 2016 года на 1000 карт в Петербурге приходилось 8,41 терминала, что более чем вдвое выше показателей в Москве и Московской области.

Егор Кривошея, специалист по исследовательской деятельности кафедры «Финансы, платежи и электронная коммерция» Московской школы управления «Сколково», считает, что темпы роста в Петербурге останутся ниже российских темпов в силу того, что насыщенность города терминалами по сравнению с платежными картами высока. «В ближайшие годы будет наблюдаться выравнивание количества платежных методов (карт, счетов) на стороне потребителя и устройств для приема на стороне торговых точек. Поэтому рост точно будет, но несколько сдержанный, незначительно отличающийся от существующих в Петербурге темпов в 6–7%», — подчеркнул он.

**ЦЕНА ВОПРОСА** Что касается затрат на использование POS-терминалов, то, по данным компании «Дримкас» (выпускает оборудование для автоматизации розничной торговли), комиссия составляет от 1,6 до 4% за операцию. Самые низкие тарифы у производителей контрольно-кассовой техники: «Дримкас», «Атол», «Штрих».

По словам заместителя генерального директора ООО «Дримкас» Александра

Шаплавского, к комиссии добавляется аренда или стоимость терминала. «Если расчетный счет и торговый эквайринг оформляются в разных банках, то появляется фиксированная стоимость обслуживания. Некоторые банки просят деньги за обучение сотрудников», — рассказывает господин Шаплавский.

В «Сколково» рассказывают, что сам терминал в России, обычно не стоит для мерчанта ничего и входит в контракт с банком-эквайером, хотя в последнее время появляются варианты аренды или оплаты минимального вознаграждения точкой при малом объеме операций. Что касается комиссии, то, по результатам репрезентативного опроса 800 традиционных мерчантов в России, который кафедра «Финансов, платежей и электронной коммерции» проводила в 2014–2015 годах, средняя величина торговой уступки составила приблизительно 1,8%. При этом контракты в СЗФО в среднем стоят дешевле — около 1,3%. Стоит отметить, что торговая уступка зависит от множества параметров, в том числе от размера предприятия, принадлежности к сети.

По словам господина Кривошеи, основной заработок с эквайринговых контрактов получает банк-эквайер. «Крупные мерчанты, однако, отмечают возможность смены эквайера, что может влиять на возможность заработка. От предоставления в аренду или от продажи POS-терминалов прибыль получают производители оборудования. Однако платежный рынок в целом — это сложный процесс, и важно, что размер торговой уступки влияет на прибыльность эквайрингового бизнеса. Изменение уровня межбанковской комиссии, основанное исключительно на издержках агентов, может привести к сворачиванию программ лояльности на эмитентской стороне, а следовательно, и к снижению активности на платежном рынке. Подход к эффективности существующих условий, основанный на выгодах каждой стороны рынка, более эффективно учитывает все особенности, в том числе и для регулирования», — поясняет он.

В Северо-Западном банке Сбербанка рассказывают, что на приеме банковских карт к оплате при покупке товаров и услуг зарабатывает прежде всего торгово-сервисное предприятие. «Традиционно при внедрении возможности для покупателя осуществлять покупку безналичным способом у компании возрастает средняя сумма чека, увеличивается товароборот,



К СЕРЕДИНЕ 2016 ГОДА НА 1000 КАРТ В ПЕТЕРБУРГЕ ПРИХОДИЛОСЬ 8,41 ТЕРМИНАЛА, ЧТО БОЛЕЕ ЧЕМ ВДВОЕ ВЫШЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В МОСКВЕ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

повышается лояльность клиента и увеличивается ядро постоянной аудитории. Стоимость услуги несопоставима с расходами на инкассацию, размен, безопасность и отчетность. Банки устанавливают индивидуальный тариф, который зависит от множества составляющих: сегмента бизнеса, рода деятельности, типа устанавливаемого оборудования, оборота, суммы среднего чека. Услуга эквайринга оказывается одновременно несколькими сторонами: платежные системы, банки-эквайеры и эмитенты, вендоры (поставщики оборудования)», — пояснили в банке.

**СТАВКА НА ТЕХНОЛОГИИ** Наряду с интенсивным развитием географии присутствия эквайринга также расширяется функционал терминалов.

По словам Дмитрия Шилиева, председателя правления банка «Югра», уже сейчас торговые точки могут выбрать устройства, в которых применяются разные способы обмена данными с процессинговым центром — посредством стационарного или мобильного интернета, телефонной линии, GPRS.

«Помимо этого, растет рынок мобильных POS-терминалов. Причем это не только классические переносные устройства, но и компактные модули, подключаемые к ноутбуку, планшету или мобильному телефону. Верификация операции может осуществляться подписью на экране мобильного устройства, а чек — распечатываться на мобильном принтере или отправляться по электронной почте или в SMS», — рассказывает он.

По словам Александра Шаплавского, кроме бесконтактных платежей, упрощается и сама процедура приема карт в связи с началом перехода на онлайн-кассы. «Растет количество интегрированных решений на основе PIN-PAD, когда касса работает как терминал, а для карты и ввода пин-кода используется выносная

пин-клавиатура. Набирает обороты мобильный эквайринг на основе «легких» ридеров, которые подключаются к телефону, появился уровень операторов обеспечивающих мобильный предпроцессинг для крупных эквайеров — Альфа-банк, ВТБ, «Русский стандарт», «Картстандарт». Кроме того, развивается направления мобильных и псевдомобильных касс на основе планшетов», — перечисляет господин Шаплавский.

**БЕЗНАЛИЧНАЯ ЭКОНОМИКА** Широкое распространение POS-терминалов — вопрос времени. Пока степень проникновения безналичных расчетов, особенно за пределами городов-миллионников, остается сравнительно невысокой. С другой стороны, имеются предпосылки к изменению ситуации, отмечают эксперты.

Так, по словам Дмитрия Шилиева, в прошлом году количество безналичных операций выросло на треть, а до 2020 года прогнозируют рост еще на 17–20%. «Распространение карт — речь в первую очередь идет о картах национальной платежной системы «Мир» — и развитие безналичных платежей активно поддерживается на государственном уровне», — говорит он.

В наступившем году наиболее интенсивная динамика ожидается от POS-терминалов, оснащенных технологией NFC. «Сегодня ее поддерживает более 30% устройств, что на 20% больше, чем годом ранее, а стремительный рост популярности бесконтактных платежей дает основания полагать, что к концу года количество NFC-терминалов может вырасти еще на 30–40%», — прогнозирует господин Шилиев.

Эксперты утверждают, что рынок POS-терминалов будет расти прогрессивно. Этому способствует «переворужение» розничной торговли — изменения в 54-ФЗ и ввод онлайн-касс.

В «Сколково» считают, что Россия уже на пороге перехода к безналичной экономике, и ожидают, что к 2030 году безналичная экономика примет какой-то оформленный вид, при этом в крупных городах эра безналичной экономики наступит раньше.

**ЗАПЛАТИТЬ ПО СТАРИНКЕ** Несмотря на радужные перспективы повсеместной автоматизации, развитие рынка безналичных платежей тормозится несколькими факторами.

В Северо-Западном банке Сбербанк (в Петербурге у банка на обслуживании более 35 тыс. терминалов) говорят, что на данный момент повсеместному внедрению терминалов мешает менталитет собственников торгово-сервисных предприятий. «Действуют ли они в силу привычки, продолжая рассчитываться наличными с собственными поставщиками, контрагентами и персоналом наличными, или действуют осознанно — это вопрос. Однако спрос на рынке диктует собственные правила: ежегодный прирост количества терминалов в Петербурге в Сбербанке составляет 25–30%, в регионах темпы прироста — 40–45%. Безналичный расчет постепенно приходит и в традиционные наличные сегменты: продуктовые рынки и услуги (юристы, нотариусы, риелторы, ритуальные услуги)», — рассказывают в банке.

Александр Казанский, директор филиала «Санкт-Петербургский» Уральского банка реконструкции и развития (УБРиР), считает, что сдерживающих причин четыре. «Первая — низкий трафик в торговой точке. Вторая причина, которая вытекает из первой, — небольшой размер среднего чека. Если средний чек торговой точки составляет менее тысячи рублей, для продавца установка терминала принесет больше расходов на выплату комиссии. Третья — контингент клиентов и особенности бизнеса. Например, уличному чистильщику обуви вряд ли понадобится POS-терминал, а его клиенты, скорее всего, не имеют банковских карт. Четвертая причина — высокая доля расчетов наличными», — поясняет он.

Вячеслав Семенухин, директор по маркетингу сервиса мобильного эквайринга 2cap&box, говорит, что чаще всего причиной отказа принимать безналичные платежи становится желание предпринимателей получить наличную выручку здесь и сейчас. «Это может быть связано и с тем, что бизнес ведется по „серым“ схемам. Вторая причина — нежелание платить торговую уступку за безналичную операцию. Как ни странно, третья популярная причина — нежелание „усложнять процесс приема оплаты“. То есть некоторые предприниматели до сих пор искренне полагают, что принимать оплату наличными гораздо проще», — высказывается он.

А в «Сколково» считают, что основной барьер для повсеместного приема карт торговыми точками — непонимание собственных выгод. «Многие торговые точки учитывают исключительно издержки, связанные с приемом платежных карт. Помочь увидеть выгоды могут дополнительные программы повышения финансовой грамотности. Однако в связи с недавним требованием обязательного приема безналичных платежей при достижении минимального объема транзакций, на мой взгляд, переход к стопроцентному приему карт неизбежен», — заключает господин Кривошея. ■

**25 →** Если мы отталкиваемся от губернских региональных объектов, то понимаем, что в одном объекте с бассейнами, многофункциональными залами можно оказывать фитнес-услуги, физкультурно-оздоровительные услуги, реабилитационные бани, косметические салоны, детские комнаты, кафе, рестораны. Есть возможности реагировать на конъюнктуру рынка достаточно быстро и оперативно. Но спортивные сооружения, которые спроектированы для проведения какого-либо мероприятия (по футболу, волейболу), находятся в тяжелом состоянии. Чтобы им двигаться и развиваться, необходимо провести достаточно мероприятий. Это связано еще и с сертификацией объектов спорта на предмет требования к безопасности с включением в российский реестр. Средняя цена такой услуги составляет 100 тыс. рублей, но этих денег для некоторых объектов не хватает».

Господин Куролех считает, что однозначно утверждать, что самоокупаемость спортивных объектов — это миф, нельзя, но отмечает, что в современных условиях эффективными и самоокупаемыми могут быть только те учреждения, которые на этом рынке уже давно, у которых уже есть клиентская база и они получают государственные и муниципальные задания на спортивные услуги (при поддержке Москомспорта, Министерства образования, Министерства спорта РФ). «Тогда спортивные учреждения могут выйти на точку безубыточности, но самоокупаемость сейчас практически невозможна, и такая тенденция сохраняется последние три-четыре года», — пессимистичен эксперт. «Если говорить о примере самоокупаемых объектов за границей, то прежде всего это футбольные арены. Причем там, где соревновательный продукт востребован населением и раскручен: это футбольные продукты в Швейцарии, Германии, Испании, Италии. Также это площадки по волейболу и гандболу в Италии, горнолыжные трассы и мини-футбольные центры в Австрии», — добавляет господин Куролех.

**НЕ ПРОСТО МОГУТ, А ДОЛЖНЫ** Иной точки зрения придерживается Дмитрий Трофимов, заместитель руководителя коммерческой дирекции группы «Астерос»: «Спортивные объекты — это инвестиционные проекты. Они не просто могут, а должны быть окупаемыми. Как быстро спортивный объект достигнет точки безубыточности — напрямую зависит от грамотного управления. Например, после Евро-2012 комплексы „Олимпийский“ и „Донбасс Арена“ вышли на самоокупаемость в течение года».

По мнению эксперта, для того чтобы обезопасить спортивный объект от проста после завершения чемпионатов и других крупных мероприятий, стоит обратить внимание на несколько важных моментов. Во-первых, еще на этапе проектирования необходимо предусмотреть возможность эффективного функционирования спортивных площадок в «мирное» время, то есть «в режиме наследия». Инфраструктура спортивных объектов должна обеспечивать их универсальность, возможность многопрофильного использования, как, например, сейчас это реализуется в рамках «Казань Арены». «Важно продумать концепцию использования спортивных площадок не только в период проведения массовых спортивных событий уровня Олимпиады, Универсиады или чемпионата мира, но и потом — когда спортсмены и болельщики уедут, а горожане останутся. Допустим, вы ходите на стадион болеть за футбольный клуб, при этом ваш ребенок должен иметь возможность пойти в спортивную секцию, которая будет дислоцироваться в этом же самом месте. Стадион может и должен стать широкопрофильным центром спортивной и общественной жизни города», — говорит господин Трофимов.

Во-вторых, техническое оснащение спортивных площадок должно позволять проводить крупные развлекательные и культурные мероприятия. «Если мы говорим о самоокупаемости стадиона в режиме наследия, то он не должен рассматриваться исключительно как спортивный или еще уже — футбольный — объект. Арена

или стадион должны стать центром культурно-массовой жизни города: начиная от гала-концертов звезд мировой эстрады и заканчивая городскими праздниками. В рамках подготовки к чемпионату мира 2018 города, принимающие мундиаль, получают высокотехнологичную концептуально продуманную площадку, которая оснащена по последнему слову техники. Речь идет о самых современных технологиях в области аудиовизуальных сервисов, broadcastовых решений, комплексных систем безопасности. Так, в рамках одного из своих проектов группа „Астерос“ обеспечит ОК „Лужники“ системами безопасности, разместив на его территории целый комплекс современных объектов, которые будут защищать посетителей как во время проведения крупных спортивных мероприятий, так и после их завершения», — рассуждает господин Трофимов.

Кроме того, добавляет он, сегодня ни один современный стадион не строится без скайбоксов или VIP-лож, которые представляют собой отдельные инфраструктурные элементы, имеющие широкие возможности использования. «Это отличная возможность монетизации стадионного пространства: например, их сдают в аренду для проведения частных и корпоративных событий. Подобная система предусмотрена на всех площадках, входящих в контур ЧМ-2018, в том числе в реконструируемом ОК „Лужники“. Скайбоксы оборудованы эксплуатируемые „Казань Арена“, „Анжи Арена“ и другие спортивные площадки страны», — рассказал господин Трофимов.

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финам», добавляет, что в случае с реализацией коммерческих спортивных проектов данные объекты, как правило, выходят на окупаемость. «У крупных объектов сроки смещены вверх относительно рынка и составляют семь-десять лет. Впрочем, в ряде случаев они приносят дополнительную пользу за счет позитивного влияния, к примеру, на стоимость расположенной неподалеку недвижимости», — резюмирует эксперт. ■



СТАДИОН ДОЛЖЕН СТАТЬ ЦЕНТРОМ КУЛЬТУРНО-МАССОВОЙ ЖИЗНИ ГОРОДА: НАЧИНАЯ ОТ ГАЛА-КОНЦЕРТОВ ЗВЕЗД МИРОВОЙ ЭСТРАДЫ И ЗАКАНЧИВАЯ ГОРОДСКИМИ ПРАЗДНИКАМИ

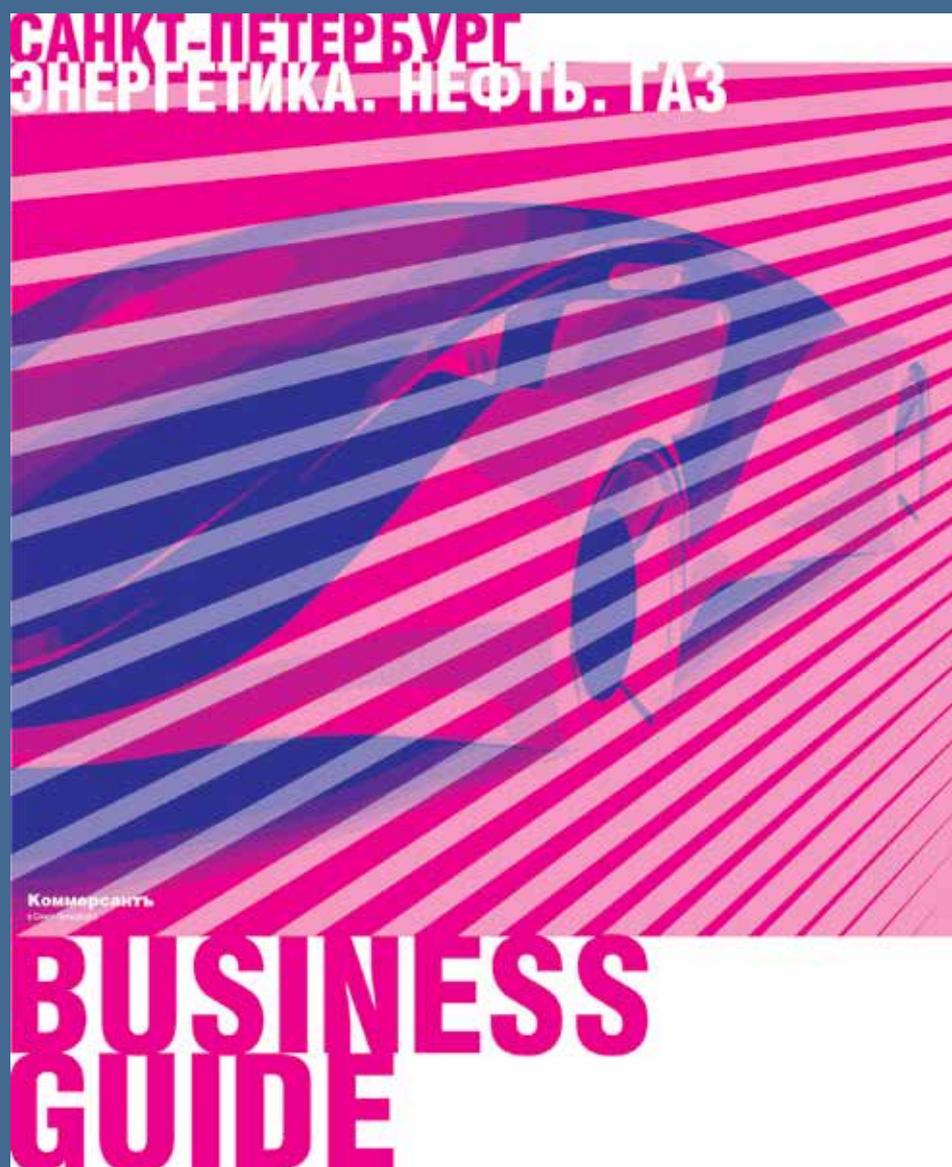
## СПОРТИВНЫЕ ОБЪЕКТЫ

ТЕМАТИЧЕСКИЕ  
СТРАНИЦЫ

**Коммерсантъ**

# ЭНЕРГЕТИКА. НЕФТЬ. ГАЗ

ПРОЕКТ ИЗ СЕРИИ ЦВЕТНЫХ  
ТЕМАТИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЙ.  
ВЫПУСКАЕТСЯ К РОССИЙСКОМУ  
МЕЖДУНАРОДНОМУ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМУ ФОРУМУ



25 АПРЕЛЯ  
2017

ФОРМАТ — А3.  
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ВЫПУСКЕ  
(812) 325 85 96, e-mail: reklama@spb.kommersant.ru