АКВАТОРИЯ



ПРЕМИАЛЬНЫЙ ДОМ

(812) 640 65 65 | СТАРТ ПРОДАЖ | ПСК ГРУППА КОМПАНИЙ

ЗАСТРОЙЩИК: ГК ПСК. АДРЕС ОБЪЕКТА: Г.САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ВЫБОРГСКАЯ НАБЕРЕЖНАЯ, ДОМ 61. ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ, РЕАЛИЗАЦИЯ ОБЪЕКТА ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА ОСНОВАНИИ 214ФЗ. РЕКЛАМА 18+.

ПРЕМИАЛЬНАЯ АКВАТОРИЯ

Жизнь у большой воды
в мегаполисе — редкое
и особенно ценное сочетание
комфорта, экологии и эстетики.
Премиальный дом «Акватория»
на Выборгской набережной
у Кантемировского моста —
проект, сочетающий превосходство
расположения, клубный формат
и близость к воде.

КВАРТИРЫ
С ТЕРРАСАМИ

ПЕНТХАУСЫ

ЛОББИ С ЛАУНЖ-
ПРОСТРАНСТВОМ

ФИТНЕС-ЗАЛ
И ДЕТСКИЙ КЛУБ

Подробнее

Фильм о проекте

ПСК ГРУППА КОМПАНИЙ

+7 (812) 640 65 65

ЗАСТРОЙЩИК: ГК ПСК. АДРЕС ОБЪЕКТА: Г САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ВЫБОРГСКАЯ НАБЕРЕЖНАЯ, ДОМ 61. ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ, РЕАЛИЗАЦИЯ ОБЪЕКТА ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА ОСНОВАНИИ 214ФЗ. РЕКЛАМА 18+.









Июнь 2026
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» **№20**

Коммерсантъ



СЕВЕРО-ЗАПАД
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

BUSINESS GUIDE

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

RBI THE ART OF REAL ESTATE

ЮЖНЫЙ
ГОРОД-СПУТНИК

ГРУППА КОМПАНИЙ
ЕВРОСТРОЙ

РЕКЛАМА

ЗДЕСЬ РОЖДАЕТСЯ ЛЕГЕНДА

1000+
Номеров

33 ТЫС.М²
Приватный пляж

7,5 ГА
Участок застройки

• РАССРОЧКА *0%* • ВХОД *от 6,5 млн ₽*

• ДОХОДНОСТЬ *от 5 млн ₽/год**

ПАЛАЦЦО ДЕ АГОЙ

PALAZZO-DE-AGOY.RU

РЕКЛАМА. ПРОЕКТ РЕАЛИЗУЕТСЯ ПО ДДУ С ЭСКРОУ-СЧЕТАМИ В ПАО «СБЕРБАНК» ПО ФЗ-214
ЗАСТРОЙЩИК ООО «СЗ "ЮГ"». С ПРОЕКТНОЙ ДЕКЛАРАЦИЕЙ МОЖНО ОЗНАКОМИТЬСЯ
НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ.

*ПРОГНОЗНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ НА ОСНОВЕ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ, НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ГАРАНТИЕЙ ДОХОДА



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ»

АДАПТАЦИЯ ВМЕСТО РОСТА

Инвестиции в основной капитал в России по итогам 2025 года сократились на 2,3%, в первом квартале 2026-го — уже на 4,5%. При этом на банковских депозитах лежит 67 трлн рублей, на бирже зарегистрировано более 41 млн частных инвесторов. Капитал в стране есть. Он просто не идет туда, куда нужно.

Разворот на Восток состоялся как факт, но не завершился как система. Дружественный капитал из Китая, Индии, Турции и ОАЭ за четыре года достиг $36,7 млрд — это меньше четверти того, что ушло вместе с западными инвестициями. Китай сегодня контролирует около 60% российского импорта. Петербург, десятилетиями ориентированный на Европу, видит в КНР уже 40% внешнеторгового оборота. Торговые потоки перенастроены. Производственная база — нет.

Малый и средний бизнес демонстрирует то, что аналитики называют парадоксом роста: число субъектов МСП растет, обороты падают. В Петербурге финансовые результаты организаций в январе 2026 года снизились на 24,3%. Налоговая реформа встроила в систему стимул не расти: компании искусственно сдерживают выручку, чтобы не выйти за льготный порог. Альтернатива — уход в «серую» зону.

Рынок онлайн-торговли за восемь лет вырос почти в семь раз, но средний чек снижается, темпы замедляются. Маркетплейсы собирают 81% всех заказов — рынок не расширяется, а перераспределяется. Покупатель стал заказывать чаще и дешевле. Это не поведение растущего потребителя.

Демография довершает картину. Доля работников старше 60 лет достигла 12%, доля молодых специалистов 23–30 лет сократилась до 11%. К 2030 году потребуется заместить около 11 млн рабочих мест — столько людей уйдет на пенсию. Автоматизация закрывает часть дефицита, но смещает его: вместо нехватки разнорабочих появляется нехватка операторов и наладчиков.

Пять разных сюжетов об одном. Экономика научилась работать в новых условиях. Адаптация как постоянный режим — это устойчивость. Но не рост.

↑
КОЛОНКА РЕДАКТОРА

НА ПЕРЕПУТЬЕ ГЛОБАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

С 3 ПО 6 ИЮНЯ В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ ПРОЙДЕТ XXIX ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ. В ФОКУСЕ ВНИМАНИЯ — ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ МОДЕЛИ ГЛОБАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ. СЛЕДУЯ ЛОГИКЕ ПРЕДЫДУЩИХ МЕРОПРИЯТИЙ, В 2026 ГОДУ УЧАСТНИКАМ ПРЕДСТОИТ НАЙТИ СБАЛАНСИРОВАННЫЕ РЕШЕНИЯ ЭТОЙ ЗАДАЧИ НА ФОНЕ СОХРАНЯЮЩЕЙСЯ ТУРБУЛЕНТНОСТИ. АНТОНИНА ЕГОРОВА



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ГЛАВНАЯ ТЕМА ПЕТЕРБУРГСКОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОРУМА В 2026 ГОДУ — «ПРАГМАТИЧНЫЙ ДИАЛОГ — ПУТЬ К СТАБИЛЬНОМУ БУДУЩЕМУ»

Петербургский международный экономический форум (ПМЭФ) — флагманская площадка для обсуждения ключевых вопросов современной экономической действительности. С 2006 года он проходит под патронатом и при участии президента РФ. За прошедшие десятилетия форум стал центром притяжения для мировых лидеров бизнеса и политики. На его сессиях обсуждаются экономические вызовы и возможности, стоящие не только перед Россией, но и перед развивающимися рынками, а также глобальной экономикой. Традиционно ПМЭФ является эффективной площадкой для выработки практических решений и развития взаимодействия между государством, бизнесом и международными партнерами.

В 2025 году в рамках ПМЭФ состоялось более 370 мероприятий, которые посетили свыше 24 тыс. гостей из 144 стран, было заключено 1084 соглашения на сумму почти 6,5 трлн рублей. И по прогнозам эта тенденция продолжится. Так, например, за последние четыре года на полях форума только Ленинградская область подписала инвестиционных соглашений на сумму 3 трлн рублей. В этом году регион планирует заключить более 20 соглашений с совокупным объемом инвестиций не менее 300 млрд рублей. Значительная их часть будет направлена на развитие промышленного потенциала и логистической инфраструктуры региона, а отдельный блок коснется развития сферы гостеприимства.

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА Главная тема Петербургского международного экономического форума в 2026 году — «Прагматичный диалог — путь к стабильному будущему». По словам организаторов, она отражает ключевые изменения, происходящие сегодня в мировой экономике и международных отношениях. В этом контексте особое значение приобретает совместный поиск решений, которые смогут обеспечить устойчивое развитие в условиях глобальной трансформации. Деловая программа ПМЭФ включает более 150 сессий, сгруппированных по четырем тематическим направлениям.

В рамках трека «Мировая экономика: между конфронтацией и сотрудничеством» участники обсудят трансформацию глобальных рынков, инвестиционные стратегии и новые форматы международного партнерства. Среди ключевых тем — архитектура будущего финансовой системы, развитие торговли, технологическое сотрудничество и роль бизнеса в международном развитии.

Блок «Российская экономика: структурные изменения для возвращения на траекторию роста» посвящен выработке новой модели экономического развития. В центре внимания — индустриальная политика, инвестиции, долгосрочные финансовые инструменты, а также роль предпринимательства как драйвера устойчивого роста.

В фокусе трека «Социальная сфера в эпоху новых технологий» — человекоцентричная повестка, затрагивающая темы демографии, рынка труда, образования и влияния искусственного интеллекта (ИИ). Направление «Технологии, определяющие будущее» объединяет дискуссии по вопросам ИИ, роботизации, цифрового суверенитета и трансформации взаимодействия человека, государства и бизнеса.

Практическому диалогу организаторы форума уделяют максимум внимания. В рамках мероприятия пройдут бизнес-завтраки и серия бизнес-диалогов со странами ЕАЭС, АСЕАН, а также с Азербайджаном, Арменией, Бразилией, Германией, Индией, Китаем, Молдавией, ОАЭ, Саудовской Аравией, США, Таиландом, государствами Африки и Латинской Америки. По инициативе Американской торговой палаты в России состоятся сразу две сессии: «Бизнес-диалог Россия — США» и «Россия — США: диалог культур». Они будут посвящены вопросам делового взаимодействия и гуманитарных связей, а также обмену практическим опытом в текущих условиях. → 8

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

ПОЛИТЕХ
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

РОССЕТИ ЛЕНЭНЕРГО

RADAR MMS

ГАЗПРОМБАНК АВТОЛИЗИНГ

Альфа Банк
АО «АЛЬФА-БАНК»

ZELEGÉ

ЦИФРА брокер
ООО «Цифра брокер»

RED SOLUTION

Некоммерческая организация
ФОНД СОДЕЙСТВИЯ КРЕДИТОВАНИЮ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

IB Institute Международный Банковский Институт имени Анатолия Собчака

35 ЛЕТ

БФА ДЕВЕЛОПМЕНТ

РЕКЛАМА

ИНТЕЛЛЕКТ

Создаем недвижимость нового уровня

г. Алушта

«Крымская Резиденция»

+7 (495) 487-61-67

crimea-residence.ru

Реклама. Застройщик ООО Специализированный Застройщик «Союз-Алушта-1».
ИНН 9103094663. ОГРН 1209100013100. Проектная декларация на сайте наш.дом.рф
Объект - апартаменты (нежилые помещения). Постоянная регистрация не предусмотрена.



КРЫМСКАЯ РЕЗИДЕНЦИЯ

АПАРТ - КОМПЛЕКС

Архитектурная доминанта Алушты

Для жизни | Для отдыха | Для инвестиций



Собственная инфраструктура в 500 метрах от моря:

- Аквазона
- Лаунж-зона
- Зоны барбекю
- Спа-комплекс
- Торговый центр с кинотеатром
- Велодорожки и спортплощадки
- Подземные паркинги
- Фитнес-кулуб



Дополнительно — отделка и комплектация апартаментов под ключ!

Готовые апартаменты.Привлекательные условия покупки.
Высокий инвестиционный потенциал.
Сдача всего комплекса в 4 кв. 2026 года.

ЭСТА

22 дома в реликтовом лесу Сочи над каньоном Псахо.



240 метров над морем.

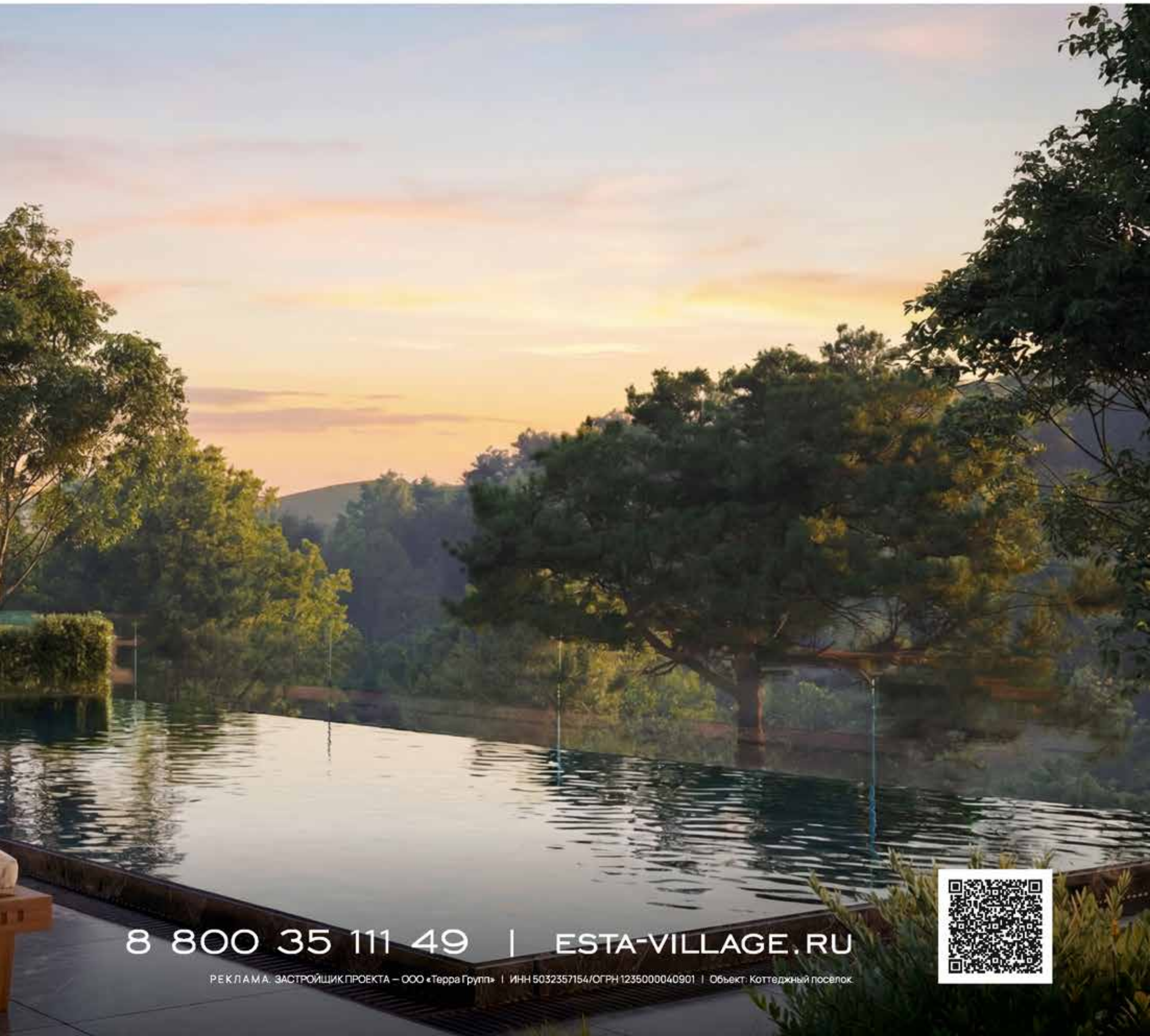
2,5 гектара закрытой территории.
Собственный парк.
Архитектура, которая следует за ландшафтом.

Здесь тихо так, как в Сочи почти не бывает.

20 минут до аэропорта. 35 — до Красной Поляны.

Не нужно выбирать между морем и горами.
Между приватностью и жизнью.
Между движением и покоем.

В ЭСТА слышно себя. Всё остальное — рядом.



8 800 35 111 49 | ESTA-VILLAGE.RU

РЕКЛАМА. ЗАСТРОЙЩИК ПРОЕКТА – ООО «Терра Групп» | ИНН 5032357154/ОГРН 1235000040901 | Объект: Коттеджный поселок

3 → Кроме того, в ПМЭФ-2026 вошли традиционные тематические мероприятия: форум «Деловой двадцатки», Форум МСП, Деловой форум ШОС, Деловой форум БРИКС, Международный молодежный экономический форум «День будущего», Форум креативных индустрий и форум «Лекарственная безопасность».

В стартовый день состоится XI Российский форум малого и среднего предпринимательства, главная тема которого — «Креативный код экономики: новая формула роста МСП». Деловая программа включает пять блоков: «МСП и государство», посвященный синхронизации усилий государства и бизнеса в достижении национальных целей; «Акселерация МСП» — об инструментах ускоренного роста; а также «Отрасли и цифровизация», «Кадры» и «ВЭД». Помимо сессий, запланированы мастер-классы, финансовый диалог и презентации исследований.

Международный молодежный день ПМЭФ «День будущего» традиционно станет центральной молодежной площадкой Петербургского экономического форума, объединив студентов, молодых специалистов, предпринимателей, а также экспертов из России и других стран для совместной работы. В программе — более 30 сессий по различным темам, связанным с повесткой будущего: от развития экономики и предпринимательства до трансформации медиапространства, внедрения искусственного интеллекта и формирования новых карьерных траекторий.

Шестой год подряд на площадке ПМЭФ пройдет форум «Лекарственная безопасность», мероприятия которого направлены на выработку практических решений и развитие эффективного взаимодействия между государством, фармацевтической отраслью, научным сообществом и системой здравоохранения. Цель — обеспечение лекарственной безопасности, развития современных технологий и увеличения продолжительности жизни граждан.

СПОРТИВНЫЕ ИГРЫ В целях популяризации любительского спорта и здорового образа жизни, а также укрепления связей спорта и бизнеса ПМЭФ объединит деловые события и масштабную спортивную повестку. Более десяти видов спорта представлены в этот раз в программе Спортивных игр, а три спортивных сессии включены в деловую программу.

В этом году форум откроет юбилейный десятый забег по центру Северной столицы, который стартует у Исаакиевского собора. А увидеть достопримечательности города с воды смогут участники утренней прогулки на сапах по каналам. Зарядиться энергией после деловых встреч участники форума смогут на спортивных аренах, где пройдут ежегодный хоккейный турнир «Фонбет. Кубок Росконгресса», посвященный 80-летию петербургского хоккейного клуба СКА, Турнир Вечерней лиги настольного тенниса и Кубок Росконгресса по паделу. Обсудить итоги сессий в неформальной обстановке можно будет на турнирах по гольфу, теннису и парусному спорту.

Также в программу Спортивных игр вошли международная многодневная велогонка по дорогам Карелии и Ленинградской области «Золото Ладоги» и традиционный Кубок ПМЭФ по конному спорту, который объединит сильнейших участников из 14 отборочных турниров.

ПЕТЕРБУРГСКИЕ СЕЗОНЫ В 2026 году культурная программа ПМЭФ станет одной из самых масштабных за всю историю проекта. По задумке организаторов, она объединит разные направления: театр, музыку, музейные и выставочные проекты, исторические маршруты, городские фестивали и семейные форматы.

Среди ключевых событий музейной и выставочной программ — выставка «Русский императив» в Центральном выставочном зале «Манеж», посвященная осмыслению военной истории России и художественного образа национальной идентичности, а также выставки «Балет. Земные боги» и «В мастерской театрального художника» в Театральном музее и Шереметевском дворце.

Одним из центральных мероприятий театральной программы станет показ оперы «Тамерлан» на сцене Мариинского театра. Международная постановка с участием 160 артистов соединяет музыку Георга Фридриха Генделя в новой интерпретации с национальными музыкальными элементами Узбекистана.

Также в дни форума для участников будут доступны культурно-исторические маршруты. Например, можно отправиться в Старую Ладогу — один из древнейших центров русской государственности, посетить экскурсии по Ладожской крепости, Варяжской улице и древним монастырям.

В кронштадтском музейно-историческом парке «Остров фортов» состоится музыкально-спортивно-гастрономический фестиваль «Паруса Кронштадта». В программе — концерты, семейные активности, мастер-классы, гастрономические проекты и экскурсии с погружением в эпоху Петра I.

Особое место займут события, приуроченные к Пушкинскому дню России. В дни проведения ПМЭФ в Санкт-Петербурге пройдут спектакли, концерты и культурные мероприятия, связанные с наследием великого поэта.

Также отдельно стоит отметить ретрорали «Ленинград» в культурном квартале «Брусницын» и инновационный выставочный проект в Музее христианской культуры, посвященный «Битве при Ангиари» — одному из самых знаменитых произведений Леонардо да Винчи. В основе выставки — исследование об утраченной настенной росписи художника, созданной в начале XVI века в Палаццо Веккьо во Флоренции.

Центральный экспонат выставки — доска, на которой мастер отрабатывал композиционные и колористические решения для создания будущего шедевра. Важным дополнением экспозиции является трехмерная модель сражающихся всадников, благодаря которой зрители смогут увидеть центральную группу композиции в необычном ракурсе.

Кульминацией культурного фестиваля «Петербургские сезоны» в рамках ПМЭФ станет большой концерт на Дворцовой площади, который традиционно объединит участников форума, жителей и гостей Северной столицы. ■

«ЭКОНОМИКА — НЕ ТА РЕЗИНОВАЯ ШТУКА, КОТОРУЮ МОЖНО НАТЯНУТЬ НА ГЛОБУС»

ПО ТРАДИЦИИ ПЕРЕД ПЕТЕРБУРГСКИМ МЕЖДУНАРОДНЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ФОРУМОМ BUSINESS GUIDE ОБРАТИЛСЯ К СВОИМ ЧИТАТЕЛЯМ С ВОПРОСОМ: «ЧТО МОЖЕТ СТАТЬ ДРАЙВЕРОМ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ?»

МИХАИЛ ВЕДЕРНИКОВ,
губернатор Псковской области:

— Если посмотреть заявления правительства, Минэкономразвития, Центрального банка — есть общее понимание, что экономика проходит этап охлаждения и мобилизации ресурсов. Это нормально. Экономика циклична, и за спадом неизбежно следует рост. Поэтому наша общая задача — подготовиться. Конкретно как региональное правительство мы должны сделать так, чтобы псковские предприятия приняли максимальное участие в грядущем рывке. Для этого нужно три вещи. Первое — инфраструктура для промышленности и инвесторов. Для этого мы продолжаем развивать особую экономическую зону «Моглино» и технопарки в Великих Луках. Второе — поддержка наших предприятий. С 2021 года мы предоставляем промышленным предприятиям льготные займы на модернизацию и развитие производств, стимулируем их повышать свою производительность. Третье — кадры. Экономика меняется, и система образования должна меняться вместе с ней. Поэтому мы перестраиваем взаимодействие университетов, техникумов и предприятий под реальные потребности экономики. Поэтому драйвером роста, на мой взгляд, станет сочетание промышленного развития, технологической модернизации и подготовки кадров под новые задачи экономики.

ИРИНА ГЕХТ,
губернатор Ненецкого автономного округа:

— Одним из ключевых драйверов развития российской экономики, на мой взгляд, является освоение и развитие Арктической зоны. Реализация проекта по созданию трансарктического транспортного коридора, связывающего Европу и Азиатско-Тихоокеанский регион через акваторию Северного Ледовитого океана, станет новым этапом развития Северного морского пути. Это позволит сформировать новые логистические маршруты, привлечь инвестиции и создать дополнительные рабочие места. Современные достижения в области цифровизации и искусственного интеллекта уже сегодня способствуют активному развитию беспилотных технологий и их применению на территории Арктической зоны, в том числе для обеспечения труднодоступных территорий товарами первой необходимости. Финансирование проектов в сфере атомных технологий и беспилотного транспорта по инициативе президента В. В. Путина включено в национальные проекты Российской Федерации.

АЛЕКСАНДР АКСЕНЕНКО,
заместитель председателя комитета Государственной думы РФ по строительству и ЖКХ:

— Одними из главных драйверов роста для российской экономики сегодня должны стать внутреннее развитие регионов и поддержка реального сектора. Экономика не может устойчиво расти при дорогих кредитах, перегруженном налогами бизнесе и падающей доступности жилья. Нужны более доступные финансовые условия, поддержка строительства, инфраструктурных проектов и промышленности. Отдельно важно усиливать собственную доходную базу регионов, чтобы деньги оставались на местах и работали на развитие территорий, создание рабочих мест и повышение качества жизни людей. Именно так формируется долгосрочный экономический рост.

АЛЕКСАНДР ДРОНОВ,
губернатор Новгородской области:

— Экономика страны складывается из экономик регионов, и для нас ключевая задача — создание устойчивой базы для долгосрочного роста Новгородской области. Сегодня такой рост обеспечивают сразу несколько направлений. Первое — развитие особой экономической зоны «Новгородская». Второе направление — развитие инновационной инфраструктуры поддержки предпринимательства. В регионе работают четыре технопарка, два бизнес-инкубатора, креативный кластер «Трест», промышленный технопарк «Трансвит», ИНТЦ «Интеллектуальная электроника — Валдай», который объединяет науку и бизнес. Третья составляющая — развитие экспортного потенциала региона и переориентация внешнеэкономических связей на дружественные страны. По итогам 2025 года объем экспорта Новгородской области в такие государства вырос в 1,2 раза по сравнению с предыдущим годом.

АЛЕКСАНДР БЕЛЬСКИЙ,
председатель Законодательного собрания Санкт-Петербурга:

— Уверен, что серьезный рост в отечественной экономике невозможен без широкомасштабного развития промышленности: внедрения искусственного интеллекта и робототехники, цифровизации технологий, автоматизации производства. Это позволит решить сразу три глобальные проблемы, которые сегодня во многом мешают прорывному развитию реального сектора. Я говорю о медленном росте производительности труда, физической нехватке трудовых резервов и низком престиже рабочих специальностей.

Отмечу, что повсеместное внедрение ИИ — от промышленности и финансов до здравоохранения и образования — также способно оказать значительное влияние на экономику. Сегодня ИИ меняет структуру рынков, создает принципиально новые рыночные и бизнес-модели. По данным ряда экспертов, совокупный вклад технологий ИИ во все отрасли экономики в ВВП России может составить 11,6 трлн рублей к 2030 году и 46,5 трлн рублей к 2035 году.

АРТУР ПАРФЕНЧИКОВ,
глава Республики Карелия:

— Драйвером роста для российской экономики может стать комплексное развитие лесопромышленного комплекса и туристической инфраструктуры. Наша республика может стать «цехом страны» по глубокой переработке древесины. Перспективы ЛПК Карелии связаны с переходом к высокопередельной лесохимии и базы продуктов из возобновляемого сырья. Регион готов стать здесь опорным. Мы видим рост не в простом экспорте кругляка, а в выпуске высокомаржинальной продукции, в том числе за счет вовлечения в переработку лиственной древесины: выпуск новых видов бумаги, термомеханической массы и целлюлозы, в том числе вискозной, древесных топливных гранул, террасной доски, мебельного щита, термообработанной древесины, а также продукции из древесно-композитных материалов.

Второй двигатель — геоэкономика. Карелия — приграничный регион и форпост в Арктической зоне. Северный морской путь должен стать ключевым звеном трансарктического коридора, который свяжет Санкт-Петербург, Мурманск и Владивосток. В республике проходят железнодорожные пути в сторону Мурманска, есть Беломорско-Балтийский канал — это позволит развивать прилегающие территории, строить новые дороги, развивать железнодорожную сеть, обустраивать объекты на воде. Плюс уникальная рекреация. Запрос на внутренний туризм огромен. Развитие водных и природных ресурсов создаст мультипликативный эффект для смежных отраслей. → 22

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



ВЫБИРАЙТЕ ПОДЛИННОЕ

Сервисные апартаменты на высоте 1100 м в Горной Олимпийской деревне в Сочи

- Пятиэтажный термальный комплекс: от открытого бассейна до галереи бань
- Прямой доступ к трассам
- Премиальные натуральные материалы в отделке
- Коллекционный вид из каждого окна

ATLAS | DEVELOPMENT

выбрать апартаменты

узнать о проекте

Позвонить в отдел продаж:
8 800 600-62-86

Реклама. Рекламодатель: ООО «Атлас Аллея Флагов» ИНН:6658551128.
Предлагаются к продаже готовые апартаменты (категория: нежилые помещения) в Горной Олимпийской деревне (ул. Пасека 1).
Реализация по договору купли-продажи.
Контакты для связи: 8 800 600 62 82, https://benefit-chalet.ru/.
*BENEFIT — БЕНЕФИТ

КАПИТАЛ ИЩЕТ ПОНЯТНЫЕ НИШИ

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ РОССИЯ КАРДИНАЛЬНО СМЕНИЛА ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ: НА СМЕНУ ЗАПАДНОМУ КАПИТАЛУ ПРИШЛИ ВНУТРЕННИЕ ИНВЕСТОРЫ И ПАРТНЕРЫ ИЗ ДРУЖЕСТВЕННЫХ СТРАН. КАК ЭТО ПОВЛИЯЛО НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ, РАЗБИРАЛАСЬ ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА.

После нескольких лет активного роста инвестиции в основной капитал в России по итогам 2025 года снизились, по данным Росстата, на 2,3%. Тенденция спада усилилась в первом квартале 2026 года — объем инвестиций сократился на 4,5%, до 9,9 трлн рублей.

Ранее Минэкономразвития закладывало на 2026 год умеренное снижение на 0,5%, но часть экспертных оценок допускает более заметное охлаждение, отмечает CEO Domina Invest Алексей Музыка. «Капитал не исчезает, но дорожает, а инвесторы становятся осторожнее и требовательнее к качеству проекта»,— указывает он.

Венчурный рынок, представленный преимущественно фондами с капиталом госкорпораций, корпоративными фондами и фондами управления private equity, в 2025 году сжался по числу сделок на 42%, говорит управляющий партнер инвестбутика SPBF Global x SoftwareLead Виталий Янко. В прошлом году было совершено только 102 сделки. Хотя средний чек сделки вырос более чем на 30%, до 130 млн рублей.

По словам господина Музыки, сейчас на первый план выходят отрасли, где есть реальный спрос и понятная функция: логистика, импортозамещающее производство, технологические решения, агропромышленный комплекс, гостиничная и коммерческая недвижимость, особенно проекты с известным оператором и дополнительными источниками выручки, такими как термальные комплексы, спа, велнес, парк, ритейл-зоны, коворкинги.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НАКОПЛЕННЫЕ ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ НЕДРУЖЕСТВЕННЫХ СТРАН В РФ С 2022 ГОДА СОКРАТИЛИСЬ НА 49%, ТОГДА КАК ВЛОЖЕНИЯ ИЗ ДРУЖЕСТВЕННЫХ И НЕЙТРАЛЬНЫХ СТРАН ВЫРОСЛИ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 50%

НОВАЯ ГЕОГРАФИЯ Сильно изменился и сам инвестор. Сейчас основную активность проявляют госкорпорации и крупный частный бизнес, переориентировавший капитал с внешних рынков на внутренние, отмечает основатель и гендиректор Atomic Capital Александр Зайцев. Доля внутренних источников (собственные средства компаний и бюджет) превысила 80%, подчеркивает господин Зайцев. Яркие примеры — бум вложений в складскую недвижимость и терминалы на Дальнем Востоке и юге РФ, а также ОПК и IT, где инвестиции выросли кратно за счет прямого госфинансирования и льготных программ.

Меняется и география: накопленные прямые инвестиции (НПИ) недружественных стран в РФ с 2022 года к октябрю 2025 года сократились на 49%, тогда как вложения из дружественных и нейтральных стран выросли более чем на 50%, добавляет господин Зайцев. К приоритетным отраслям он относит IT и микроэлектронику (на фоне ухода западных вендоров), логистику (переориентация на Восток), АПК и промышленное производство (импортозамещение).

СУЩЕСТВЕННЫМ ИСТОЧНИКОМ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ МОГУТ СТАТЬ СРЕДСТВА НАСЕЛЕНИЯ. ПО ДАННЫМ НА 1 АПРЕЛЯ, НА ДЕПОЗИТАХ В БАНКАХ НАХОДИЛОСЬ 67,4 ТРЛН РУБЛЕЙ. А НА МОСБИРЖЕ УЖЕ ЗАРЕГИСТРИРОВАНО БОЛЕЕ 41 МЛН УНИКАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ, КОТОРЫЕ В 2025 ГОДУ ВЛОЖИЛИ В ЦЕННЫЕ БУМАГИ 2,5 ТРЛН РУБЛЕЙ (РОСТ ЗА ГОД — В ДВА РАЗА)

Что касается Петербурга, то по итогам 2025 года объем инвестиций в основной капитал здесь составил 1,7 трлн рублей. Этот показатель стал рекордным для города. По словам господина Зайцева, город остается магнитом для инвестиций в таких нишах, как фармацевтика и биотехнологии, туризм и девелопмент, судостроение и высокотехнологичная промышленность.

«В 2026 году в особой экономической зоне Петербурга планируется запустить более десятка новых производств. Это предприятия по производству радиоэлектронной продукции, газотурбинных двигателей, инновационного сценического оборудования. А в следующем году город должен запустить производство промышленных роботов, автоматизированных систем хранения и подъемно-транспортных систем»,— перечисляет доцент Финансового университета при Правительстве РФ Петр Щербаченко.

ДРУЖЕСТВЕННЫЙ БИЗНЕС Компании из дружественных стран достаточно быстро наращивают инвестиции в Россию. Доля входящего потока прямых инвестиций из Китая, Индии, Турции, ОАЭ выросла с 25% в 2021 году до 75% в 2025 году, отмечает основатель и директор инвестиционной платформы Lender Invest Дмитрий Исаков. «За последние четыре года объем прямых иностранных инвестиций из дружественных стран достиг $36,7 млрд. Это значит, что дружественный капитал получил главную часть потока, но не смог покрыть даже четверть того, что ушло вместе с западными инвестициями»,— говорит он.

По словам господина Щербаченко, абсолютным лидером по экспансии на российский рынок стал Китай, активно входят и компании из Турции, ОАЭ, Индии, Южной Кореи и стран СНГ. «За первое полугодие 2025 года зарубежные компании подали заявок на регистрацию бизнеса в РФ почти вдвое больше, чем за весь 2024 год. Преимущественно это компании из сфер IT и телекоммуникаций»,— говорит господин Щербаченко.

Управляющий партнер консалтингового агентства Rodionoff Group Иван Родионов также отмечает лидерство Китая (НПИ составляют около $17,5 млрд, по данным ЕАБР на середину 2025 года) и Турции (число компаний с турецким участием за три года утроилось до 1608). «Одновременно западный бизнес продолжает сокращать присутствие: по разным оценкам, с 2022 по 2025 год суммарные потери иностранных инвесторов превысили $170 млрд, 547 компаний полностью покинули рынок»,— добавляет он.

Алексей Музыка отмечает, что иностранный инвестор сегодня чаще представлен не классическими западными фондами, а бизнесом из дружественных юрисдикций, который заходит точечно в сферы логистики, промышленности, АПК, торговли, туризма и сервисные форматы. «Сейчас инвестор гораздо внимательнее смотрит на операционную часть работы: кто управляет объектом, за счет чего формируется денежный поток, насколько устойчивый спрос и насколько быстро можно ли выйти из проекта без потерь»,— говорит он о сфере недвижимости.

ПРЕПЯТСТВИЯ И ПОДДЕРЖКА Санкционно-платежные ограничения — главный фактор, препятствующий росту инвестиций в российскую экономику, считает председатель совета директоров ГК «Диакон» (лабораторное оборудование) Андрей Варивода. На втором месте — дорогой капитал и валютная неопределенность, на третьем — технологическая зависимость вместе с усложнением регуляторного контура.

«В медицине и лабораторной диагностике инвестиционный проект сегодня должен быть не просто коммерчески привлекательным, но еще и устойчивым к санкционному комплаенсу, локализации критических компонентов, длительной регистрации и сервисной поддержке оборудования. Ключевая ставка на уровне 14,5% — удар по CAPEX-проектам. Окупаемость проектов ухудшается, и инвестор требует либо господдержку, либо гарантированный сбыт, что сложно обеспечить бизнесу через инструменты офсетных контрактов, так как распорядителем бюджета является фонд ОМС»,— объясняет он.

Сдвиг в сторону внутренних источников, государственных и квазигосударственных проектов и импортозамещения для лабораторной диагностики означает, что инвестиции становятся более «прикладными»: то есть нужно не просто купить импортный анализатор и реагенты, а локализовать расходники, реагенты, сервис, ПО, контроль качества, упаковку, маркировку и регуляторную документацию, добавляет господин Варивода.

Учредитель ГК «Метиз» (производитель протезов) Николай Ермалюк к числу главных вызов для производственных технологических компаний относит длинный цикл возврата инвестиций. Другой барьер — кадры. «Для нашей отрасли нужны не просто производственные специалисты, а инженеры, технологи, конструкторы, специалисты по качеству, люди, которые понимают и медицину, и производство. Таких команд на рынке немного, поэтому инвестиции в людей сегодня не менее важны, чем инвестиции в оборудование»,— говорит он.

В числе работающих механизмов и инструментов для привлечения капитала господин Варивода называет офсетные контракты, долгосрочные госзакупки и якорные заказы. В частности, Московский офсетный механизм хорошо показал себя именно в медицине, отмечает он. Господин Родионов говорит о значении субсидий и грантов для малого и среднего бизнеса, который в 2025 году, по данным ФНС, составил 78,6 млрд рублей. За четыре года средний грант для юридического лица вырос в 3,7 раза: с 1,77 до 6,63 млн рублей.

«Например, резиденты „Сколково“ получают право на освобождение от налога на прибыль, налога на имущество и НДС. По нашим расчетам, основанным на реальных кейсах, экономия может составлять от 3 до 22% выручки. Это существенно влияет на маржинальность и инвестиционную привлекательность компании»,— объясняет он.

НАДЕЖДА НА ЧАСТНЫЕ ДЕНЬГИ Существенным источником инвестиций в экономику страны могут стать средства населения. По данным на 1 апреля, на депозитах в банках находилось 67,4 трлн рублей. А на Мосбирже уже зарегистрировано более 41 млн уникальных инвесторов, которые в 2025 году вложили в ценные бумаги 2,5 трлн рублей (рост за год — в два раза).

Привлечь средства граждан в экономику возможно, в том числе, через предоставление дополнительных госгарантий по возврату инвестиций, их индексации на период размещения, считает отраслевой эксперт Ольга Горюкова. Это позволило бы населению более активно участвовать в покупке акций крупных корпораций, интенсивно растущих компаний, бигтехов и финтехов.

В 2026 год аналитики агентства «Эксперт РА» прогнозируют до 20 новых IPO российских компаний с суммарным объемом 50–100 млрд рублей, говорит господин Янко. В прошлом году состоялось только четыре.

Юлия Кузнецова, инвестиционный советник, основатель университета «Финансология», думает, что изменить ситуацию могут системные меры: развитие долгосрочных ИИС, налоговые стимулы, простые инвестиционные продукты и повышение финансовой грамотности. По ее словам, на рынке уже есть инструменты господдержки, доказавшие эффективность: субсидирование ставок, инфраструктурные облигации, СПИК, которые снижают стоимость капитала на 2–4 п. п. В горизонте двух-трех лет при сохранении макростабильности можно ожидать роста внутренних инвестиций на уровне 4–6% ежегодно, полагает эксперт. ■

ТЕХНОЛОГИИ И ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ МЕНЯЮТ ЗАКУПКИ

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЗАКУПОК СТАНОВИТСЯ СТРАТЕГИЧЕСКИМ ИНСТРУМЕНТОМ, ПОЗВОЛЯЮЩИМ КОМПАНИЯМ СНИЖАТЬ ИЗДЕРЖКИ, ПОВЫШАТЬ ПРОЗРАЧНОСТЬ ПРОЦЕССОВ И УКРЕПЛЯТЬ УСТОЙЧИВОСТЬ ЦЕПОЧЕК ПОСТАВОК. ВНЕДРЕНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ПЛАТФОРМ МЕНЯЕТ ТРАДИЦИОННЫЕ ЗАКУПОЧНЫЕ ПРОЦЕССЫ — ОТ ПОИСКА ПОСТАВЩИКОВ ДО ФОРМИРОВАНИЯ ДОКУМЕНТАЦИИ. АЛЕКСАНДР КРЫЛОВ



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПРИМЕНЕНИЕ ИИ ПОЗВОЛЯЕТ РЕШИТЬ БЫСТРЕЕ И ЭФФЕКТИВНЕЕ РУТИННЫЕ ЗАДАЧИ: МОНИТОРИНГ РЫНКА, СБОР ЦЕН И ПОИСК ПОСТАВЩИКОВ

СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ За последние годы в сфере закупок сформировался ряд устойчивых трендов, обусловленных как экономическими факторами, так и развитием технологий. Для бизнеса цифровизация закупок стала стратегической инвестицией. Компании все чаще рассматривают ее не как ИТ-инициативу, а как инструмент контроля затрат и повышения конкурентоспособности. Возросло влияние экосистемного подхода, который предполагает объединение различных систем в единую ИТ-архитектуру, в которую входят системы управления взаимоотношениями с клиентами, планирования ресурсов предприятия, управления складом, управления транспортировкой, а также сервисы поставщиков. В связи с геополитическими изменениями растет спрос на российские решения. Отечественные вендоры активно разрабатывают цифровые продукты для автоматизации закупок и снабжения, учитывая требования регуляторов в области информационной безопасности.

По информации аналитиков, в сфере закупок наступает новый этап, где важна не только экономия, но и влияние на общие результаты компании: устойчивость, экологичность, скорость вывода продуктов на рынок и инновации. Подразделения закупок часто перегружены административными задачами, процессы поиска поставщиков затянуты, а аналитическая информация разрознена. Для решения этих задач в бизнес-процессы внедряется искусственный интеллект.

Применение ИИ позволяет решить быстрее и эффективнее рутинные задачи: мониторинг рынка, сбор цен и поиск поставщиков. Сегодня эти технологии позволяют анализировать заявки, управлять запасами и прогнозировать их уровень, поддерживать актуальность каталогов. Генеративные модели применяются в чат-ботах, конструкторах документов и анализе обращений и многих других инструментах.

Отделы закупок используют для принятия решений менее 20% доступных им данных. Тогда как они стали стратегическим активом и департаменты по закупкам больше не могут позволить себе работать с разрозненными, устаревшими или неполными данными, указывают авторы аналитического доклада. Среди ключевых тенденций также можно отметить повышение прозрачности и управляемости закупок, в том числе для получения альтернативных предложений по каждой закупке, выявления ценовых аномалий и признаков сговора.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ЗАКУПКИ Автоматизация анализа рынка и поиска поставщиков с применением ИИ сегодня позволяет быстро находить сотни проверенных контрагентов, проводить комплексную проверку поставщиков в режиме реального времени: выявлять финансовые, репутационные и санкционные риски, рассчитывать рыночную цену на основе актуальных ценовых предложений, работать с рейтингами надежности поставщиков.

«Автоматизация и технологии искусственного интеллекта превращают подразделения закупок из обеспечивающей функции в источник стратегического преимущества. Инвестиции в развитие закупочной ИИ-аналитики, в решения автоматизации и обучение персонала напрямую влияют на конкурентоспособность, финансовую устойчивость, операционную эффективность компании, ее способность адаптироваться к изменениям рынка. Вкупе такой подход дает долгосрочные преимущества при достижении целей и устойчивость в эпоху непрерывных изменений. Компании, которые не перестроят свой бизнес, сейчас рискуют отстать не только от своих конкурентов, но и от своих поставщиков»,— подчеркнула владелец продукта Effect Isource Дина Бойко.

Традиционные методы закупок неизбежно проигрывают, уступая современным технологиям в эффективности и прозрачности. Внедрение искусственного интеллекта в закупочные процессы позволяет компаниям автоматизировать рутинные операции, оперативно получать актуальные аналитические данные и принимать взвешенные решения в режиме реального времени. Благодаря этому ИИ становится незаменимым инструментом для современных предприятий, которые стремятся снизить издержки и повысить устойчивость своих цепочек поставок.

По оценкам экспертов, искусственный интеллект уже стал не просто помощником — он превратился в архитектора закупочных процессов. По их словам, в ближайшие пять лет нас ждет фундаментальный сдвиг: мы перейдем от автоматизации рутинных задач к полностью автономным и проактивным системам закупок.

СЭКОНОМИЛ — ЗНАЧИТ ЗАРАБОТАЛ Российское решение для автоматизации анализа рынка поставщиков Effect Isource было признано лучшим в номинации «Управление закупками» конкурса «Проект года 2025» Global CIO. Трехлетний опыт использования российским бизнесом подтверждает эффективность: ежедневно более 20 тыс. сотрудников из таких сфер, как ТЭК, строительство, логистика, ИТ, используют сервисы. Система обрабатывает более 1,5 тыс. запросов на поиск и расчет цены ежемесячно, экономия только в ходе одной закупки может достигать до 40 часов.

Решение для анализа рынка универсально и может использоваться в любой отрасли, что делает его подходящим для организации, которая проводит закупку работ, услуг или материально-технических ресурсов. Архитектура основана на принципах гибкой интеграции: сервисы объединены в единую систему, но при этом остаются независимыми модулями, которые можно настраивать и комбинировать в соответствии с потребностями конкретной компании. Решение является российской разработкой (Реестр российского ПО № 21 264 от 30.01.2024) и гарантирует конфиденциальность данных, так как работает в защищенном контуре заказчика.

Ранее закупщик или заказчик вручную искали контрагентов в интернете или на специализированных электронных торговых платформах, после чего проверяли их надежность, профессиональный опыт и репутацию. Процесс занимал до 12 часов рабочего времени. Внедрение нейросети позволило значительно сократить эти временные затраты: поиск поставщиков теперь занимает всего несколько минут, а расчет начальной максимальной цены уменьшился с 70 часов до всего одного часа, утверждают разработчики Effect Isource.

Поиск поставщиков проводится на основе данных о миллионах проведенных закупок, доступных в открытых официальных источниках, откуда с помощью нейросети из договоров извлекается информация об участниках закупок. Для оценки найденных поставщиков применяется скоринговая модель, которая охватывает более сотни параметров. При этом надежность самого контрагента оценивается по четырем параметрам: репутация, финансовая устойчивость, добросовестность и контрактный профиль.

Система автоматизирует процессы, связанные с закупками, и каждый ее модуль решает определенную задачу. Так, «Поиск поставщиков» находит и проверяет потенциальных партнеров, он также управляет запросами и обработкой ответов участников рынка. С помощью «Расчета цены закупки» и «Базы цен» можно определить начальную максимальную цену контракта. «Конструктор документов» позволяет подготовить и создать закупочные документы: техническое задание на закупку и методику оценки поставщиков. Модуль «Аналитика» собирает исторические данные для сравнительного анализа изменения цен с помощью нейросетевых алгоритмов. Он позволяет проводить бенчмаркинг расценок по прошлым закупкам. Результаты визуализируются в виде дашбордов. Это дает наглядное представление о закупочном процессе, ускоряет принятие решений и помогает оптимизировать стоимость предложений поставщиков на переговорах.

Сегодня специализированные системы в сфере закупок при поддержке ИИ проводят интеллектуальный анализ больших данных и способны за несколько минут обработать огромные массивы: информацию о потенциальных поставщиках, их опыте, репутации и ценовой политике. Выполнение такой работы вручную занимает недели. Вместе с тем важно помнить, что нейросеть не заменяет эксперта, а выступает его помощником и принятие финального решения остается за человеком. ■

«ЗАПРОС НА КЛУБНЫЙ ФОРМАТ, ПРИВАТНОСТЬ И СЕРВИС БУДЕТ УСИЛИВАТЬСЯ»

РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПРЕМИАЛЬНОГО КЛАССА РАЗВИВАЕТСЯ ПО ОСОБЫМ ЗАКОНАМ И МЕНЬШЕ ПОДВЕРЖЕН ВЛИЯНИЮ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ, ЧЕМ БОЛЕЕ ДЕМОКРАТИЧНЫЕ СЕГМЕНТЫ. ОКСАНА КРАВЦОВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ЕВРОСТРОЙ», РАССКАЗАЛА КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE О ГЛАВНЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ И ОСОБЕННОСТЯХ ПЕТЕРБУРГСКОГО РЫНКА ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ. АНТОНИНА ЕГОРОВА

BUSINESS GUIDE: Как сегодня развивается первичный рынок элитного жилья в Санкт-Петербурге? Что происходит со спросом и предложением, с ценами?

ОКСАНА КРАВЦОВА: Несмотря на общую турбулентность на рынке недвижимости, сегмент элитного и премиум-жилья в Петербурге остается одним из самых устойчивых. Мы видим стабильный спрос, который во многом связан с дефицитом качественного предложения. Рынок буквально изголодался по новым проектам в сильных локациях — с выразительной архитектурой, продуманной концепцией, качественной инженерией и полноценным сервисом. Сегодня покупатель стал гораздо тоньше чувствовать разницу между просто дорогим объектом и домом с характером, атмосферой и собственной философией.

Цены продолжают расти, и это закономерно. Себестоимость строительства, стоимость земли, сложность согласований и высокая социальная нагрузка делают запуск новых проектов крайне дорогим и длительным процессом. В этом году средняя стоимость квадратного метра элитного жилья Петербурга преодолеет отметку в 1 млн рублей.

BG: Свободных участков для нового строительства в центральных районах практически нет, и с каждым годом объемы редевелопмента увеличиваются. Ваша компания это направление осваивает?

О. К.: Дефицит качественных участков в историческом центре — это объективная реальность рынка. Новое строительство в премиальных локациях становится все более редким и сложным сценарием, поэтому редевелопмент и работа с историческими зданиями — одно из направлений развития рынка дорогого жилья.

Несколько лет назад мы выделили для себя отдельное направление — реставрацию, реконструкцию и капитальный ремонт исторических зданий. Первым таким проектом стал комплекс «Мадонна Бенуа» на Малом проспекте Петроградской стороны, где нам удалось отремонтировать и сохранить архитектурное наследие Петроградской стороны начала и середины XX века.

Мы продолжаем реставрацию еще одного знакового проекта — «Три грации», бывшего доходного дома Карла Шрейбера на углу Захарьевской и Потемкинской улиц. Это один из красивейших жилых домов города, памятник архитектуры первого десятилетия XX века, который мы бережно реставрируем под чутким надзором специалистов из КГИОП, сохраняя фасады, интерьеры и историческую идентичность здания.

Именно такие проекты во многом формируют новую элитную недвижимость Петербурга — через деликатную работу с исторической тканью города. Когда мы занимаемся реставрацией — это возможность вернуть городу часть его архитектурной памяти, восстановить атмосферу места, его масштаб, эстетику и культурный контекст. Именно поэтому проекты вроде «Трех граций» становятся особенно важными — они формируют коллекционную элитную недвижимость Петербурга через уважение к истории города и его архитектурной идентичности.

BG: Меняются ли предпочтения покупателей?

О. К.: Я бы отметила, что главная тенденция — переход к более закрытому и приватному формату проживания. На первый план выходят камерные проекты с небольшим количеством квартир, высоким уровнем персонализации, закрытой инфраструктурой и сильной сервисной составляющей. Покупатель элитной недвижимости сегодня выбирает определенную среду жизни, круг соседей, уровень комфорта и эмоциональное ощущение от места.



ГК «ЕВРОСТРОЙ»

Очень важной становится архитектурная ценность объекта. В элитном сегменте всегда были востребованы дома рядом с реками, парками, знаковыми архитектурными и культурными доминантами Петербурга. В этом смысле исторический центр города сегодня переживает новый этап переосмысления как пространства для качественной и эстетически выверенной жизни. Так, проект «Фонтанка 130» объединяет все три преимущества: расположение у набережной Фонтанки, соседство с Троице-Измайловским собором и близостью Измайловского и Польского садов.

Также заметно усилился запрос на «тихую роскошь». Покупатели все чаще выбирают сдержанную архитектуру, натуральные материалы, продуманные общественные пространства, высокий уровень инженерии и сервиса. Сегодня настоящая элитарность — это не внешняя декларативность, а качество каждой детали: от планировок и приватности до работы управляющей компании и уровня повседневного комфорта.

Кроме того, покупатель стал значительно более требовательным и рациональным. Даже в элитном сегменте люди внимательно оценивают качество инженерных решений, уровень безопасности, транспортную доступность, сервисную концепцию, наличие инфраструктуры внутри проекта. Поэтому сегодня выигрывают проекты, где сочетаются архитектура, сильная локация, продуманная внутренняя среда и высокий уровень управления домом.

BG: Как изменилась за последний год доля ипотечных сделок на рынке элитного жилья?

О. К.: Высокие классы жилья традиционно наиболее устойчивы к кризисам на ипотечном рынке, поскольку большинство покупок здесь совершается либо с применением рассрочек, либо по единовременной оплате.

По итогам 2025 года в нашей компании доля единовременной оплаты достигла 62%, а ипотечных сделок — всего 9%. По итогам первого полугодия 2026 года мы ожидаем схожие показатели. Это связано прежде всего с высоким чеком сделки. При средней стоимости квартиры от 80 до 100 млн рублей льготные ипотечные программы автоматически перестают быть рабочим инструментом. А именно они сегодня являются основным драйвером спроса в массовом сегменте и формируют пул ипотечных сделок в рыночной статистике.

BG: Раньше покупатели выбирали элитное жилье по принципу «подороже и поближе к центру». Такая покупка являлась возможностью продемонстрировать свой статус. Сейчас что-то изменилось в этом подходе?

О. К.: Петербургская элитная недвижимость всегда была тесно связана с локацией. Петроградская сторона долгое время оставалась безусловным лидером этого сегмента. Фактически это географический центр со сформированной жилой средой и высоким статусом проживания, который сохраняется здесь с начала XX века.

Отдельным анклавом всегда был Крестовский остров, особенно его восточная тихая часть, где мы реализовали три знаковых проекта: жилые комплексы «Олимпийская деревня», «Привилегия» и клубный дом Esper Club.

Сегодня из-за дефицита участков на Петроградской стороне и в Центральном районе девелоперы все чаще обращают внимание на новые статусные локации исторического центра. Огромный потенциал мы видим у западной части Адмиралтейского района, где в последние годы активно формируется новая премиальная жилая среда. Мы видим, как активно в последние годы девелоперы приходят в эту локацию.

Для нас в этой части Петербурга таким стратегически важным проектом стал дом «Фонтанка 130». Это проект с очень особенным настроением. В этой части города удивительным образом сочетаются парадность Петербурга и очень спокойная, почти камерная атмосфера.

Нам хотелось создать дом, который будет органично существовать в этой среде: с уважением к архитектуре города, к масштабу улиц, к историческому контексту. Поэтому Евгений Подгорнов создал проект клубного формата с благородной архитектурой, панорамными окнами, террасами, а после завершения строительства мы привнесем в него сервисную составляющую, без которой сегодня немыслим ни один элитарный жилой объект.

BG: Как меняется портрет покупателя элитного жилья за последние годы?

О. К.: Недвижимость — консервативная сфера, а элитный сегмент — особенно. Поэтому, когда мы говорим о молодеющем покупателе, речь идет не о массовом приходе 25-летних миллиардеров, а скорее о снижении среднего возраста примерно на десять лет: условно с 50 до 40 лет.

Это по-прежнему люди с высоким и очень высоким доходом, сбережениями и четким пониманием того, каким должно быть их пространство для жизни. При этом сам элитный сегмент изначально предполагает высокий уровень персонализации, поэтому говорить о кардинальном влиянии возрастного фактора на продукт не совсем корректно.

Кому-то ближе классическая эстетика, дворцовые интерьеры и виды на Смольный собор и Таврический сад, как, например, в историческом проекте «Три грации». А кто-то выбирает более современную интерпретацию статуса: неоклассицизм, панорамные виды на Неву, мосты, Петропавловскую крепость и крейсер «Аврора», как в клубном доме «Приоритет» на Воскресенской набережной или же в доме «Фонтанка 130» у Троицкого собора.

BG: Какие сегодня у девелопера есть инструменты, позволяющие выделить свой продукт на рынке и отстроиться от конкурентов?

О. К.: Мы действуем по модели, которую выработали еще на этапе строительства жилого комплекса «Привилегия» на Крестовском острове. Ее главная отличительная черта — создать без преувеличения неповторимый объект. Рынок жилья высокого класса не терпит стандартизации.

В «Фонтанке 130» на 110 квартир мы создали большое количество вариантов планировок — это позволяет каждому покупателю найти именно свой сценарий проживания. Для элитного сегмента это принципиально важно. При этом все планировки свободные, мы лишь предлагаем оптимальное с точки зрения дизайна зонирование пространства.

Дополнительным конкурентным преимуществом становится жилая среда: богато украшенное лобби, собственная инфраструктура премиум-класса и наличие сервисной службы.

BG: В апреле «Евростой» получил разрешение на строительство нового дома на Фонтанке, 130, расскажите про этот проект.

О. К.: У каждого нашего проекта есть собственная идентичность, свой характер, и «Фонтанка 130» — не исключение. Клубный дом расположен рядом с одной из главных доминант Петербурга — Троицким собором, в одной из самых красивых и статусных локаций исторического Петербурга — на набережной реки Фонтанки, в непосредственной близости от прогулочных маршрутов, Польского сада, усадьбы Державина, Измайловского сада и Никольских рядов.

Концепция проекта строится вокруг идеи приватного городского дома для тех, кто ценит камерность, архитектуру и высокий уровень сервиса. Это малоэтажный формат — до семи этажей, 110 квартир и восемь видовых пентхаусов с террасами и панорамными окнами-витражами. Здесь нет ощущения масштабного жилого комплекса — напротив, это клубная атмосфера с небольшим количеством соседей и высоким уровнем приватности.

Для нас было важно создать в этом месте пространство с характером — дом, где сочетаются архитектурная ценность, особенное местоположение и тот самый образ жизни, ради которого и выбирают элитную недвижимость в центре Петербурга.

BG: Что сегодня формирует премиальный статус недвижимости, помимо локации?

О. К.: Для покупателя крайне важным остается образ жизни. Виды на воду, близость к набережным, историческая застройка, визуальные доминанты города — все это формирует уникальную среду, которая напрямую конвертируется в стоимость и обеспечивает устойчивый спрос. По сути, речь идет о нематериальном активе: человек приобретает доступ к определенному культурному и рекреационному контексту. Петербург остается одной из немногих локаций, где такое сочетание факторов сформировано исторически и не поддается тиражированию.

Планировочные решения в большинстве случаев клиенты могут создать любые. Как я уже говорила, мы предпочитаем создавать свободные планировки, лишь предлагая оптимальное зонирование пространства.

Отдельное значение имеет сервис. Покупатель элитной недвижимости привык к определенному уровню обслуживания, поэтому наши дома управляются по принципу лучших мировых отелей. В режиме 24/7 жители могут заказать уборку, трансфер, организацию культурной программы, размещение гостей или даже бронирование частного борта для перелета. Именно такие детали сегодня формируют настоящий премиальный продукт.



ГК «ЕВРОСТРОЙ»

КЛУБНЫЙ ДОМ «ФОНТАНКА 130»

BG: Когда сдается проект?

О. К.: Запланированный срок ввода дома «Фонтанка 130» в эксплуатацию — второй квартал 2029 года. Сегодня средняя стоимость квадратного метра в проекте составляет 900 тыс. рублей. Учитывая локацию, архитектурную концепцию, ограниченное предложение и общую динамику элитного сегмента, к моменту ввода дома в эксплуатацию цены за это время могут вырасти минимум на 50%. Для покупателей, которые заходят на ранней стадии строительства, это не только возможность выбрать лучшие лоты, но и очевидный инвестиционный потенциал.

BG: Насколько распространены инвестиционные покупки на рынке элитного жилья?

О. К.: Инвестирование в элитный сегмент, особенно на этапе строительства объекта, остается одним из самых востребованных инструментов у покупателей. Это подтверждает и высокий процент повторных сделок. В элитной недвижимости человек редко совершает одну-единственную покупку — как правило, это долгосрочные отношения с девелопером и последовательное формирование собственного портфеля активов.

В среднем по рынку доля повторных покупок в элитном сегменте составляет не менее 30%, а в нашей компании этот показатель находится на уровне 40%. Это объясняется тем, что элитные квартиры и апартаменты — всегда эксклюзивный продукт с ограниченным предложением и высокой ликвидностью. Такие объекты не теряют ценности со временем, а в правильной локации и при качественной архитектуре становятся надежным инструментом сохранения и приумножения капитала.

При этом в нашей структуре сделок примерно 40% покупателей — это жители Москвы. Как правило, это люди, живущие на две столицы, для которых важно, чтобы уровень жизни в Петербурге соответствовал их привычным стандартам: лучшие локации, высокий уровень приватности, качественный сервис и безусловная архитектурная ценность объекта.

«Фонтанка 130» — это в первую очередь проект для истинных петербуржцев, людей, тонко чувствующих атмосферу исторического центра, его масштаб, архитектуру и особый ритм жизни. И во многом именно поэтому проект так привлекает региональных и московских покупателей — как правило, это люди, глубоко понимающие и ценящие петербургский культурный код, эстетику старого города и редкую возможность жить внутри этой среды.

Вторая ключевая характеристика — капитализация проекта. Помимо качества исполнения, дорогих материалов, архитектуры и камерной атмосферы, элитная недвижимость остается одним из самых надежных инструментов вложения средств. Такие объекты ежегодно растут в цене: в среднем элитные квартиры могут прибавлять 10–20% в год, а разница между ценой на этапе строительства и стоимостью готового объекта может достигать 40–50%.

BG: Как будет развиваться рынок элитного жилья в ближайшее время?

О. К.: В ближайшие годы петербургский рынок элитного и премиум-жилья будет развиваться в условиях сохраняющегося дефицита качественного предложения. К сожалению, это новая рыночная реальность. Свободных участков на Петроградской стороне, Крестовском острове, в Центральном и Адмиралтейском районах практически не осталось, а сроки согласования новых проектов только увеличиваются при растущей себестоимости и увеличения социальной нагрузки на девелоперов.

Предложение продолжает оставаться ограниченным: в первом квартале 2026 года в элитном сегменте не был введен ни один новый проект, а по итогам последних лет рынок регулярно фиксирует дефицит качественных лотов. В этом смысле наш новый проект на набережной Фонтанки — это как глоток свежего воздуха для рынка. И мы уже фиксируем большое количество бронирований в нем.

В дальнейшем будет усиливаться запрос на клубный формат, приватность и высокий уровень сервиса. Сегодня элитная недвижимость конкурирует не только архитектурой или локацией, но и качеством повседневной жизни: закрытая инфраструктура, камерность, отельный сервис, индивидуальный подход к каждому резиденту становятся обязательным стандартом.

Рынок будет двигаться не в сторону массового расширения предложения, а в сторону еще большей селективности: меньше проектов, но выше требования к их качеству. И именно в этом Петербург остается уникальным — здесь элитная недвижимость строится не вокруг квадратных метров, а вокруг истории, среды и образа жизни, который невозможно тиражировать.

В этом году нам исполняется 30 лет, и мы можем сказать, что за эти три десятилетия «Евростой» заслужил доверие Санкт-Петербурга и его жителей. Нам доверяют реставрацию исторических жилых памятников — как с домом «Три грации», восстановление облика исторической набережной — как с домом «Приоритет», ремонт исторических зданий в сердце Петроградской стороны — как с комплексом построек «Мадонна Бенуа». ■

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

В НОВОЙ ЛОГИКЕ РАСЧЕТОВ

ТРАНСФОРМАЦИЯ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ ВО ВСЕМ МИРЕ ПОСТЕПЕННО ВЫВОДИТ НА ПЕРВЫЙ ПЛАН МГНОВЕННЫЕ ПЛАТЕЖИ И ЦИФРОВЫЕ ВАЛЮТЫ. РОССИЯ С ДОЛЕЙ БЕЗНАЛА БОЛЕЕ 87% В АВАНГАРДЕ ИЗМЕНЕНИЙ, НО ГЛОБАЛЬНУЮ ИНТЕГРАЦИЮ РЕШЕНИЙ ТОРМОЗИТ ПОЛИТИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ. ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА

В последние годы Россия активно развивала платежные инструменты, чтобы сформировать альтернативную инфраструктуру расчетов. Российские решения, включая СБП, Систему передачи финансовых сообщений (СПФС, прямой технологический аналог SWIFT, обеспечивает надежный обмен финансовыми данными как внутри страны, так и с партнерами) и карты «Мир», фактически выполняют функцию резервной инфраструктуры расчетов в условиях ограниченного доступа к международным системам, отмечает директор по правовым вопросам исследовательского центра «Аналитика. Бизнес. Право» Екатерина Кудряшова. Их роль заключается не только в обеспечении внутренней устойчивости, но и в формировании новых расчетных каналов с дружественными юрисдикциями.

В целом на модернизацию платформ безналичных расчетов в настоящее время влияют быстрые платежи, открытый банкинг, биометрическая идентификация, цифровые валюты центральных банков (CBDC) и разворачивание суверенных платежных инфраструктур, перечисляет Татьяна Бородавкина, экс-финансовый директор AI Digital. Россия, по ее словам, относится к этим трендам серьезно и последовательно.

«Внутренняя цифровизация в России (СБП, биометрия, цифровой рубль, карты „Мир“, СПФС) соответствует мировым трендам, но глобальная интеграция пока сильно зависит от политической ситуации. В основном от текущего санкционного режима»,— поясняет госпожа Бородавкина.

Национальная карта «Мир» сегодня работает преимущественно внутри страны и в ряде дружественных государств, и ее будущее, скорее всего, связано с кобейджинговыми проектами — например, совместными картами с китайской UnionPay, считает операционный директор Cosmovisa Дмитрий Михайлов. Зато СБП — это уникальный продукт, который уже сейчас рассматривается как образец для внедрения в странах Евразийского экономического союза, добавляет он.

Альберт Бодокия, основатель Frogent, считает, что мгновенные переводы между счетами — один из самых быстрорастущих сегментов во всем мире. Мгновенные платежи формируют новую базовую инфраструктуру. В Индии и Бразилии такие системы уже обрабатывают сотни миллиардов операций в год и вытесняют наличные и карты. В Европе и США процесс идет медленнее, но направление остается тем же, рассказывает эксперт.

«СБП обеспечивает высокий уровень проникновения и сопоставима с мировыми лидерами по скорости и удобству. Развиты антифрод-решения и биометрическая идентификация. Национальная карточная инфраструктура полностью автономна. Крупные банки формируют экосистемы с встроенными финансовыми сервисами»,— добавляет господин Бодокия.

Основное отставание, по его словам, связано с международной интеграцией. Санкционные ограничения мешают подключиться к глобальным платформам и снижают приемку национальных инструментов за рубежом. Альтернативные коридоры строятся на базе расчетов в национальных валютах и партнерских систем, но масштаб их применения остается ограниченным. На практике устойчиво работают связки со странами ЕАЭС и отдельными рынками Азии, тогда как более широкая интеграция сталкивается с рисками для иностранных банков.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НА МОДЕРНИЗАЦИЮ ПЛАТФОРМ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ВЛИЯЮТ БЫСТРЫЕ ПЛАТЕЖИ, ОТКРЫТЫЙ БАНКИНГ, БИОМЕТРИЧЕСКАЯ ИДЕНТИФИКАЦИЯ, ЦИФРОВЫЕ ВАЛЮТЫ ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ И РАЗВОРАЧИВАНИЕ СУВЕРЕННЫХ ПЛАТЕЖНЫХ ИНФРАСТРУКТУР

CBDC МЕНЯЮТ ПРИРОДУ ДЕНЕГ Быстрое развитие альтернативных интерфейсов — биометрии и платежей по QR-кодам — меняет ландшафт безналичных расчетов: пластиковая карта как физический носитель постепенно вытесняется, уверен Дмитрий Михайлов. Другой важный тренд — развитие CBDC, которые меняют саму природу денег.

По словам господина Бодокии, CBDC уже сейчас становятся инструментом для ускорения трансграничных расчетов. «Крупнейшие пилоты разворачиваются в Азии и на Ближнем Востоке. Они позволяют обходить классическую систему корреспондентских счетов и сокращать время расчетов в b2b-сегменте. Правда, масштаб внедрения остается ограниченным из за вопросов доверия, регулирования и киберрисков»,— говорит он.

Как отмечает ведущий аналитик Freedom Finance Global Наталья Мильчакова, цифровой рубль должен упростить для российского бизнеса международные расчеты и платежи, особенно в условиях санкций. Но для этого он должен быть технически интегрирован в платежные системы стран — партнеров России, прежде всего, ЕАЭС и БРИКС.

Чтобы это произошло, предстоит согласовать законодательства России и стран-партнеров, интегрировать платформу, на которой будет действовать цифровой рубль, с платформами других стран, подписать двусторонние соглашения Банка России с центральными банками стран-партнеров, перечисляет госпожа Мильчакова. Большое значение, по ее словам, имеет также готовность и российского бизнеса, экспортеров и импортеров, контрагентов из стран-партнеров, к расчетам цифровыми рублями или с помощью иных цифровых активов — например, ЦФА или криптовалют.

С ПОМОЩЬЮ ЦИФРОВОГО РУБЛЯ ТРАНСГРАНИЧНЫХ РАСЧЕТОВ ПОКА НЕ ПРОВОДИЛОСЬ, ОЖИДАЕТСЯ, ЧТО ЕГО АКТИВНОЕ ОБРАЩЕНИЕ НАЧНЕТСЯ ПОСЛЕ 1 СЕНТЯБРЯ 2026 ГОДА, А ВСЛЕД ЗА ЭТИМ ПОЯВЯТСЯ ПЕРВЫЕ ПИЛОТНЫЕ ПРОЕКТЫ ПО ТРАНСГРАНИЧНЫМ РАСЧЕТАМ

С помощью цифрового рубля трансграничных расчетов пока не проводилось, ожидается, что его активное обращение начнется после 1 сентября 2026 года, а вслед за этим появятся первые пилотные проекты по трансграничным расчетам. Зато негосударственные цифровые активы (ЦФА) уже применяются, хотя и в ограниченном масштабе, говорит Наталья Мильчакова.

Например, уже есть рублевый стейблкоин A7A5, который работает через платформу «Токеон» (расчеты легализованы ЦБ РФ). Также проводятся расчеты криптовалютами в рамках экспериментального правового режима (ЭПР), хотя пока из-за опасений санкций субъекты ВЭД не раскрывают информацию об использовании криптовалют в рамках такого режима, добавляет аналитик Freedom Finance Global.

Елена Федорук, президент Ассоциации юристов онлайн-бизнеса, считает, что стратегическое значение цифрового рубля выходит далеко за рамки внутреннего рынка. В случае успешной интеграции в международные расчеты он может стать инструментом снижения зависимости от традиционной корреспондентской модели.

«Во-первых, речь идет о снижении транзакционных издержек в трансграничных операциях за счет сокращения цепочки посредников и ускорения клиринга. Во-вторых, цифровая форма валюты позволяет минимизировать роль промежуточных банков. В-третьих, появляется принципиально новая функциональность: смарт-контракты, которые позволяют автоматизировать расчеты по внешнеторговым сделкам, включая условные платежи, привязанные к логистическим или юридическим событиям»,— перечисляет госпожа Федорук.

ОТКРЫТЫЕ СИСТЕМЫ Важная роль в модернизации трансграничных расчетов принадлежит открытому банкингу (Open API). В 2022 году ЦБ опубликовал Концепцию внедрения открытых API на финансовом рынке России, где в качестве основной цели называется повышение удобства для клиентов, стимулирование инноваций, расширение взаимодействия с финтех-компаниями и обеспечение доступа к уникальным финансовым решениям.

Как отмечает профессор Финансового университета при Правительстве РФ Сергей Толкачев, Open Banking предоставляет доступ разработчикам к банковским данным (с согласия клиента) через API, что стимулирует создание новых финансовых продуктов и услуг, повышает конкуренцию и ориентированность на клиента.

СБП, хотя и не является полным аналогом Open Banking, тем не менее демонстрирует принцип открытости, позволяя совершать переводы по номеру телефона между различными банками, подчеркивает господин Толкачев. Одновременно российские банки развивают свои API для интеграции с финтех-компаниями и внедряют ИИ для повышения безопасности, оптимизации операционных расходов и улучшения клиентского опыта.

«ИИ трансформирует платежные системы через улучшенный скоринг, обнаружение мошенничества, персонализацию предложений, автоматизацию процессов поддержки и анализ данных. Это проявляется в системах антифрода, персонализированных кредитных предложениях и чат-ботах»,— объясняет эксперт. Безопасность и удобство платежей дополнительно повышает биометрическая аутентификация (голос, лицо, отпечаток пальца), которая активно развивается в России, добавляет он.

Дмитрий Михайлов из Cosmovisa согласен, что дальнейшее внедрение ИИ и биометрии необходимо. «Сейчас доля безналичных платежей в России стремится к 90%, и угроза дипфейков и социальной инженерии растет экспоненциально. Любой сбой в работе Национальной системы платежных карт может фактически парализовать экономику. Так что также важно обеспечить полную импортонезависимость критической платежной инфраструктуры страны»,— подчеркивает он.

В числе стратегических приоритетов России господин Михайлов также называет развитие межсистемной совместимости на базе цифровых валют. «В ближайшие два года необходимо завершить техническое соединение платформы цифрового рубля с цифровыми платформами стран БРИКС, прежде всего с китайской e-CNY и индийской e-Rupee, через механизм двусторонних шлюзов, исключающий использование долларовых корреспондентских счетов»,— говорит он.

Сергей Толкачев в число приоритетов также включает продвижение российских технологических стандартов (например, в части безопасности, взаимодействия CBDC). Это поможет России влиять на формирование глобальных правил игры. «Важно, чтобы стандартизацию стимулировали государство и регулятор. Бизнес, в свою очередь, должен участвовать в международных рабочих группах по стандартизации, заниматься разработкой решений, интегрироваться с зарубежными платформами на основе открытых API»,— заключает профессор. ■

«ФИЛОСОФИЯ СОЗИДАНИЯ ДОЛЖНА БЫТЬ ПРЕВЫШЕ ВСЕГО»

СПРОС НА СКОРОСТНЫЕ СУДА В РОССИИ ИМЕЕТ ПОТЕНЦИАЛ РОСТА. ОСОБЕННО ЭТО АКТУАЛЬНО В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА. УЖЕ БОЛЕЕ ДЕСЯТИ ЛЕТ ПЕТЕРБУРГСКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «РАДАР ММС» СОВМЕСТНО С НИЖЕГОРОДСКИМ АО «ЦКБ ПО СПК ИМ. Р. Е. АЛЕКСЕЕВА» ЗАНИМАЕТСЯ РАЗВИТИЕМ СКОРОСТНОГО ФЛОТА. КОМПАНИЯ ОТВЕЧАЕТ ЗА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКУЮ ЧАСТЬ, РАДИОЭЛЕКТРОНИКУ, СОЗДАНИЕ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ СКОРОСТНЫХ СУДОВ. О ТОМ, В КАКОЙ ТОЧКЕ СЕЙЧАС НАХОДЯТСЯ СКОРОСТНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ И ЧТО МОЖЕТ СПОСОБСТВОВАТЬ ИНТЕНСИВНОМУ РАЗВИТИЮ «КРЫЛАТОГО» ФЛОТА, КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР — ГЕНЕРАЛЬНЫЙ КОНСТРУКТОР АО «НПП „РАДАР ММС“», ДОКТОР ТЕХНИЧЕСКИХ НАУК, ПРОФЕССОР ГЕОРГИЙ АНЦЕВ. КСЕНИЯ АХМЕТЖАНОВА

BUSINESS GUIDE: В рамках стратегии по развитию направления скоростных судов какие произошли изменения за последние годы?

ГЕОРГИЙ АНЦЕВ: Возрождение пассажирских СПК и серийное производство стартовали для нас в 2017 году благодаря поддержке Минпромторга России: после почти тридцатилетнего перерыва было спущено головное речное скоростное судно «Валдай 45Р» на 45 пассажиров. После мы создали речное судно на подводных крыльях «Метеор 120Р» на 120 пассажиров. Сейчас на производственном комплексе в Чкаловском районе Нижегородской области построены и сданы заказчикам 21 СПК «Валдай 45Р» и пять СПК «Метеор 120Р», продолжается строительство этих судов. Также по проекту «ЦКБ по СПК» серийно строятся морские СПК на 120 пассажиров «Комета 120М», которые эксплуатируются на Черном море. Все наши суда — уникальные проекты нового поколения, с улучшенными техническими характеристиками, в них продумано все до мелочей: и для комфорта пассажиров, и для безопасности судовождения. Также нами были созданы суда с воздушной каверной на днище: речное СВК-10 и морское СВК-100, предназначенные для перевозки пассажиров и транспортировки грузов.

Привлекает внимание своим дизайном и скоростью — около 130 км/ч — катер на подводных крыльях «Сагарис», это такой «Аурус» на воде. Сейчас интерес к нему и другим нашим катерам проявляют Арабские Эмираты.

Не так давно «ЦКБ по СПК» освоило новое направление — проектирование и строительство судов на воздушной подушке. Это комфортные амфибийные скоростные суда с отечественной силовой установкой, надежные, простые и недорогие в обслуживании. Построено уже два судна.

BG: Есть проекты, которые не были реализованы?

Г. А.: Очень интересный проект, который, к сожалению, пока остался на бумаге,— большое морское пассажирское судно на подводных крыльях на 250–300 пассажиров «Циклон 250М». Предполагалось, что его можно эксплуатировать на Дальнем Востоке или пустить по линии Петербург — Калининград, создав альтернативный маршрут. Это судно с глубоко погруженным крылом, способное идти при пятибалльном шторме со скоростью 80–90 км/ч, а при волне в районе четырех баллов оно может развивать скорость до 110 км/ч.

BG: В каких регионах сейчас эксплуатируются ваши скоростные суда?

Г. А.: «Валдай 45Р» и «Метеор 120Р» эксплуатируются в семи регионах России: в Нижегородской, Ростовской, Самарской областях, ХМАО, Чувашии и Якутии. При активной поддержке председателя Госдумы РФ Вячеслава Володина возрожден пассажирский скоростной флот в Саратовской области: уже четыре судна «Валдай 45Р» из пяти построены нами для региона, а с мая 2025 года в регионе стартовали регулярные маршруты.



АРТЕМ КОШКИН

Флагманом по количеству наших скоростных судов является Нижегородская область: пассажиров перевозят пять «Валдаев» и два «Метеора», скоростной флот планируется увеличивать и дальше. Благодаря дальновидности губернатора Нижегородской области Глеба Никитина регион стал буквально центром притяжения внутреннего туризма, особенно речного.

BG: Как вы оцениваете вопрос обновления флота «Метеоров» в Петербурге?

Г. А.: У этого вопроса долгая история. Первое соглашение о развитии скоростных пассажирских перевозок было подписано между Санкт-Петербургом и Нижегородской областью в 2010 году. «Свежее» соглашение об обновлении скоростного флота мы подписали еще в рамках ПМЭФ-2023, где речь первоначально шла о пяти судах из 25–30, которые нужно обновить городу.

Летящий по Неве «Метеор» — это символ нашего города. Суда на подводных крыльях предыдущего поколения, эксплуатируемые сейчас в городе и СЗФО, стремительно стареют — их возраст почти тридцать лет. Им нужна замена — как минимум с точки зрения комфорта для пассажиров и привлекательного облика нашего города. Потребность в скоростных судах нового поколения у города есть, наша верфь в Нижегородской области тоже справится с этим заказом. Однако в случае с Петербургом вопрос обновления скоростного флота упирается еще и в определение эксплуатанта новых судов, понимание модели финансирования вопроса и финализацию маршрутов перевозок. Я как патриот родного города, коренной ленинградец, помнящий всю прелесть поездок на советских «Метеорах», искренне надеюсь, что наш город найдет решение с учетом ранее подписанного соглашения. Тем более что наше первое судно на воздушной подушке в эту зиму компания «Астра Марин» вывела на туристический маршрут по ледяным Неве и Финскому заливу, в следующую зимнюю навигацию добавится второе, и спрос на такие поездки только растет. Хочется увидеть в Петербурге и современные комфортабельные «Метеоры 120Р», чтобы наши дети и внуки «летали» на них над Невой.

BG: Спрос на скоростные суда в нашей стране высокий?

Г. А.: Спрос есть, и он растет. Мы видим это по тому, как разлетаются билеты на наши СПК. Цифры говорят сами за себя: за навигацию 2023–2025 годов на наших речных СПК («Валдаях» и «Метеорах») было перевезено около миллиона человек.

Потенциал развития скоростного флота как транспорта внутреннего водного туризма невероятно высок. Темп жизни сейчас такой, что в приоритет выходят быстрые краткосрочные путешествия, у многих нет времени на классический недельный круиз. Суда на подводных крыльях — это когда утром ты в Нижнем Новгороде, а через несколько часов, посмотрев во время остановок по пути на Козьмодемьянск, Чебоксары, Мариинский Посад, уже гуляешь по набережной Казани. Это совершенно другое восприятие путешествия — с воды, через реки, озера, моря.

С возрождением скоростного флота возрождаются и многие водные маршруты: например, в 2025 году на «Комете 120М» возродилось морское сообщение между Сочи и Сухумом, из Нижнего Новгорода, помимо Казани, можно добраться в Ярославль, восстановлено быстроходное сообщение по реке Дон, появляется причальная инфраструктура, ведутся работы по реновации гидроузлов… Реки, главные дороги нашей страны, вновь становятся судоходными, и это не может не радовать.

Многие регионы сегодня хотят иметь скоростной флот, однако вопрос реанимации прежних водных маршрутов зависит не только от желания регионов, но и от доступности финансовых схем.

Существующий речной флот сильно изношен. По оценке аналитиков, в ближайшие пять лет в утиль спишут более 400 судов. Регионам понадобится свыше 420 судов, способных вмещать от 120 пассажиров.

BG: Что могло бы стимулировать развитие скоростного флота?

Г. А.: Нужны заказы «вдолгую», чтобы производство было плотно занято заказами на ближайшие пять-десять лет. Такие заказы ускорят цепочку поставок, разработку собственных силовых установок, с чем у нас по-прежнему есть вопросы, создадут в регионе стабильные рабочие места.

Необходимо сохранить программу льготного лизинга, но, возможно, оптимизировать ее механизм… Судостроение — довольно затратная отрасль, и хороший, надежный и, главное, безопасный теплоход не может стоить мало. Обновление и эксплуатация скоростного флота — недешевое удовольствие, но это прежде всего стратегия, вклад в развитие региона и его привлекательность. Прибыль важна, но философия созидания должна быть превыше всего — тогда общество движется в правильном направлении.

BG: В этом году исполняется 110 лет со дня рождения Ростислава Алексеева, с которого началась история конструкторского бюро по судам на подводных крыльях. Как наследие «алексеевской школы» влияет на современную работу бюро?

Г. А.: Этот год для нас и всей отрасли действительно особенный: запланировано множество мероприятий в память о величайшем конструкторе, чьи идеи не раз обогнали свое время. Сегодня в стенах Центрального конструкторского бюро по судам на подводных крыльях дело и идеи Ростислава Евгеньевича живут и развиваются. Да, конструкторскому бюро сейчас, как и всей стране, не всегда просто. Но результаты — вполне хорошие. Еще недавно «ЦКБ по СПК» было только главным проектировщиком крылатого скоростного флота, но за последние годы оно вышло на уровень судостроительной компании. Наши производственные мощности позволяют выполнять полный комплекс работ по проектированию, испытаниям, строительству, ремонту и модернизации речных скоростных судов. ■

ОБЕСПЕЧИТЬ БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ

ОБЪЕМ РЫНКА ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ В СТРАНЕ ВЫРОС ПОЧТИ В СЕМЬ РАЗ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ВОСЕМЬ ЛЕТ. ДОЛЯ ОНЛАЙН-ПРОДАЖ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИИ ПОДБИРАЕТСЯ К 20%. ТАКОЙ СТРЕМИТЕЛЬНЫЙ РОСТ ТРЕБУЕТ НЕ ТОЛЬКО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ, НО И ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ, ЧТОБЫ ОБЕСПЕЧИТЬ БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ МЕЖДУ ПРОДАВЦАМИ, ПЛАТФОРМАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ, УВЕРЕНЫ ЭКСПЕРТЫ. АНТОНИНА ЕГОРОВА

Электронная коммерция развивается активными темпами. За последние восемь лет, по данным Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), объем рынка вырос почти в семь раз, с 1,65 трлн рублей в 2018 году до 11,5 трлн в 2025-м. Главными драйверами такого роста, по словам экспертов, являются сразу несколько факторов. Прежде всего определенный сдвиг в потребительском поведении произошел из-за пандемии COVID. Также значительную роль сыграло развитие онлайн-маркетплейсов, рост их присутствия в регионах и увеличение ассортимента товаров. Уход европейский брендов тоже стимулировал онлайн-торговлю и интерес к российским брендам.

«Наконец, свою роль сыграли повышение удобства и развитие инфраструктуры платформенной экономики. Темпы роста количества пунктов выдачи заказов ускорились. За год число работающих в стране объектов увеличилось на 44,7%, до 226,4 тыс. на 1 января 2026-го. Год назад прирост оценивался в 25,9%. Оживление объясняется экспансией платформ в небольшие населенные пункты и открытием пунктов на базе отделений „Почты России“»,— поясняет Петр Щербаченко, доцент Финансового университета при Правительстве РФ.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В МИНУВШЕМ ГОДУ ОБЪЕМ РЫНКА РОЗНИЧНОЙ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ В РОССИИ ДОСТИГ 13,4 ТРЛН РУБЛЕЙ, ПОКАЗАВ РОСТ НА 19% ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМ ПЕРИОДОМ

СТОЛИЧНАЯ ДОЛЯ В целом, по данным АКИТ, российский рынок электронной коммерции в 2025 году вырос на 28%. Доля интернет-торговли в совокупном объеме розничных продаж увеличилась до 18,8% (по итогам 2024-го была 16,2%). Топ-10 регионов по объемам онлайн-продаж остался прежним: на долю Москвы приходится 16,5%, на Московскую область — 7,8%, Санкт-Петербург — 6,2%, Краснодарский край — 4,8%, Свердловскую и Ростовскую области — по 2,8 %, Самарскую область, Татарстан и Нижегородскую область — по 2%, Красноярский край — 1,9%.

По сумме онлайн-продаж среди всех категорий товаров на первом месте — продукты питания (18,8%), товары для дома и мебель — 15,6%, одежда и обувь — 13,6%, электроника и бытовая техника — 13%, автозапчасти и автоаксессуары — 6,9%. Также заметную долю в онлайне занимают цифровые товары (5,1%), инструменты (5%), товары для красоты и здоровья (4,9%), товары для детей (3,2%) и спорттовары (3%).

При этом, по данным отчета исследовательского агентства Data Insight, в минувшем году объем рынка розничной интернет-торговли в России достиг 13,4 трлн рублей, показав рост в 19% по сравнению с предыдущим периодом. Количество онлайн-заказов составило 8,3 млрд, при этом темпы роста заметно замедлились — до 24% (минимальное значение за последние восемь лет). Это, по мнению аналитиков, стало подтверждением перехода рынка в более зрелую фазу, когда, несмотря на сохраняющийся рост, динамика заказов и денежного объема постепенно снижается. Также в Data Insight отмечают, что начиная с 2017 года под влиянием растущей доли маркетплейсов и роста частоты онлайн-покупок наблюдается снижение среднего чека. Маркетплейсы усиливают доминирование на рынке: на них приходится 81% всех заказов и 62% объема продаж. Таким образом продолжается консолидация рынка вокруг крупнейших платформ.

В ЦЕЛОМ ЭКСПЕРТЫ ПРЕДПОЛАГАЮТ, ЧТО 2026 ГОД ПОКАЖЕТ БОЛЕЕ СКРОМНЫЙ ПРИРОСТ КАК ОБЪЕМА РЫНКА, ТАК И ОБЩЕГО КОЛИЧЕСТВА ЗАКАЗОВ В СЕГМЕНТЕ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ, ОДНАКО САМ РОСТ, ВЕРОЯТНО, ПРОДОЛЖИТСЯ И В ЭТОМ, И В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ

«Исходя из статистики уменьшения среднего чека и увеличения заказов, можно выявить очевидный тренд: объем заказов растет за счет более дешевых отправлений. То есть потребители стали заказывать больше недорогих товаров. Это говорит о сдвиге в потребительском поведении, поскольку покупки онлайн стали нормой и привычкой, однако покупательская способность снижается, что и ведет к удешевлению корзины. Это также влияет и на ожидания потребителей от доставки. Сегодня «последняя миля» является неотъемлемой частью онлайн-шоппинга, и покупатель уже не готов рассматривать получение товара как отдельный сложный процесс. Он ожидает доставку день в день или на следующий день, прозрачного статуса заказа, возможности примерки и частичного отказа от товаров»,— отмечает Николай Шадов, заместитель генерального директора службы доставки Dalli.

Хотя по итогам 2025 года рынок розничной интернет-торговли показал один из рекордных приростов, темпы роста после «ударных» пяти-семи лет действительно начинают снижаться. «Это связано как с рыночными факторами, так и с новыми административными барьерами и регуляторикой, а в этом году вступает в законную силу ключевой федеральный закон „Об отдельных вопросах регулирования платформенной экономики в РФ“, который станет важной вехой в изменении вектора развития отечественного онлайн-ритейла с закреплением важнейших законодательных основ взаимодействия между платформами, продавцами, владельцами ПВЗ и потребителями. Тем не менее доля e-commerce в общем обороте розничной торговли уже достигла 25,6%, а в непродовольственном сегменте впервые превысила 50%. Эти цифры будут увеличиваться и дальше как из-за кризиса в классическом офлайн-ритейле, так и из-за общего роста экономики Рунета в целом, который достиг 38,4 трлн рублей (+28,1%)»,— поясняет Исмаил Исмаилов, эксперт Исследовательского центра ABL.

Аналитики отмечают, что одним из ключевых драйверов роста рынка электронной торговли в последние годы были крупные маркетплейсы, однако этот тренд на тотальное доминирование частично начал спадать из-за ужесточения условий работы для селлеров (высокие штрафы и комиссии, усложнение вывода денег с площадок). Безусловными лидерами сегодня остаются универсальные маркетплейсы Wildberries и Ozon, однако важной тенденцией является выход в онлайн-сегмент все большего количество крупных игроков офлайн-сегмента в сфере e-grocery («Магнит», «Лента», X5 Retail Group), что начинает размывать границы между онлайн- и офлайн-торговлей.

«Объединение Wildberries с Russ (РВБ) в 2025 году сформировало огромного игрока, который увеличивает свое влияние и благодаря приобретению других сервисов формирует мощный портфель из различных компаний в разных сферах электронной торговли: транспортные активы „Ситимобил“, „Таксовичкоф“ и „Грузовичкоф“, парфюмерно-косметическая сеть „Рив Гош“, туроператор Fun and Sun и др. Это также подтверждает тенденцию консолидации рынка вокруг крупных платформ»,— заключает господин Исмаилов.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ Несмотря на то, что рынок онлайн-торговли уже достаточно зрелый и сформировавшийся, на нем, по словам экспертов, сохраняется ряд проблем и точек роста. «Одна из проблем — недостаточная защита прав потребителей, которая особенно чувствуется в условиях стремительного расширения объемов онлайн-торговли. Случаи мошенничества, продажи некачественных товаров и нарушения сроков доставки уже становятся системным фактором, а не исключениями. Именно поэтому критически значимым событием текущего года станет вступление в силу закона о платформенной экономике. Этот нормативный акт направлен на усиление защиты покупателей, повышение прозрачности работы маркетплейсов и установление четких правил взаимодействия между всеми участниками процесса»,— отмечает Дмитрий Панов, председатель Санкт-Петербургского отделения «Деловой России».

«Доминирующее положение платформ и навязывание ими невыгодных условий продавцам и партнерам — еще один наболевший системный вопрос, решение которого будет опираться на новое регулирование. Неравные условия между российскими и зарубежными продавцами — тоже важный момент, обострившийся в последние пару лет, в связи с которым рассматриваются инициативы по введению НДС для иностранных продавцов, а также исключения возможного регуляторного арбитража между российскими и иностранными продавцами»,— добавляет Исмаил Исмаилов.

Николай Шадов видит проблему в том, что ожидания покупателей сегодня растут быстрее, чем операционные возможности многих компаний. Клиент уже привык к коротким срокам, понятному трекингу, удобным интервалам и быстрой реакции на изменения в заказе. Для бизнеса это означает необходимость одновременно развивать IT-интеграцию, курьерскую сеть и качество «последней мили», причем не только в крупных городах, но и в регионах.

«Особенно остро это ощущают интернет-магазины, которые конкурируют с маркетплейсами. Покупатель сравнивает не отдельную доставку, а весь сервис, то есть как быстро подтвердили заказ, предупредили о приезде курьера, соблюли интервал, оформили отказ или возврат. По данным Rambler&Co и „Мегамаркета“, 52% россиян хотя бы раз отказывались от покупки из-за слишком долгой доставки. Поэтому ключевой вызов для рынка — это найти баланс между скоростью, стоимостью и стабильностью сервиса. Побеждать будут компании, которые не просто обещают быструю доставку, а способны регулярно выполнять это обещание при растущих объемах и расширении географии продаж»,— поясняет господин Шадов.

В целом эксперты предполагают, что 2026 год покажет более скромный прирост как объема рынка, так и общего количества заказов в сегменте электронной торговли, однако сам рост, вероятно, продолжится и в этом, и в следующем году. «Рынок уже находится в зрелой стадии после активного роста в постковидный период, а компании теперь фокусируются не на экстенсивном расширении, а на удержании существующих клиентов, повышении их лояльности и эффективности продаж — в таких условиях важнейшее конкурентное преимущество формируется из технологического превосходства, новых персонализированных продуктов, форм оплаты и интегрированных кредитных инструментов (например, собственных сервисов рассрочки). Также важными драйверами роста станут развитие b2b-направлений и региональная экспансия в малых городах и селах»,— уверен господин Исмаилов. ■

«ПОЧТИ ТРЕТЬ БЮДЖЕТА ПЕТЕРБУРГСКОГО ПОЛИТЕХА ДАЕТ НАУКА»

В ТЕКУЩИХ УСЛОВИЯХ ГОСУДАРСТВО ОЖИДАЕТ ОТ ВЕДУЩИХ ТЕХНИЧЕСКИХ ВУЗОВ И НАУЧНОГО СООБЩЕСТВА ЗНАЧИМОГО ВКЛАДА В ДОСТИЖЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СУВЕРЕНИТЕТА, ОБЕСПЕЧЕНИЕ НЕЗАВИСИМОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАНЫ, А ТАКЖЕ В РЕАЛИЗАЦИЮ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЦЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ. ОБ УЧАСТИИ ФУНДАМЕНТАЛЬНОЙ НАУКИ В СОЗДАНИИ ПРИКЛАДНЫХ РАЗРАБОТОК, О МЕСТАХ ИХ ПРИЛОЖЕНИЯ В ПРАКТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КЛЮЧЕВЫХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И О ТОМ, КАК ИЗМЕРИТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ОТ ИНВЕСТИЦИЙ В НАУЧНУЮ СФЕРУ, BUSINESS GUIDE ПОБЕСЕДОВАЛ С РЕКТОРОМ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ПОЛИТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ПЕТРА ВЕЛИКОГО, АКАДЕМИКОМ РАН АНДРЕЕМ РУДСКИМ.

ВАСИЛИСА МОТОВА

BUSINESS GUIDE: Обычно наука воспринимается как что-то весьма отдаленное от реальности. Как фундаментальная наука помогает в создании прикладных разработок сегодня?

АНДРЕЙ РУДСКОЙ: За фундаментальными исследованиями у нас стоят вполне измеримые практические результаты. Так, в термоядерной энергетике мы уже перешли от теории к экспериментам, которые напрямую влияют на будущие технологии. В частности, совместно с Физико-техническим институтом имени А. Ф. Иоффе на установке типа сферического токамака мы получили новые данные о динамике электрического поля, скорости вращения плазмы и параметрах во время периферийных локализованных мод (ELM). Эти данные используются для уточнения моделей нагрузок на стенки реакторов и сценариев управления плазмой, без такого фундаментального понимания нельзя надежно проектировать материалы и конструкции для термоядерной энергетики будущего.

Еще один пример связан с разработкой новой методики получения пенометаллического материала на основе высокопрочных сплавов с внешними слоями из чистого алюминия и средним слоем из алюминиевой пены — это важно для проектирования легких и прочных конструкций, например в авиастроении. В свою очередь, в трибологии международный центр по смазочным материалам вместе с предприятиями машиностроения и энергетики создает смазки и методики оценки их свойств, что позволяет повысить межремонтный ресурс подшипников и узлов трения и сократить число аварийных остановок оборудования.

BG: Как складывается сегодня взаимодействие вуза с промышленными партнерами?

А. Р.: Отмечу, что с прошлого года каждая третья новая образовательная программа в Политехе создается совместно с индустриальным партнером. Поэтому можно с уверенностью говорить, что сотрудничество с предприятиями строится на принципе «образование — наука — производство»: компании участвуют в разработке образовательных программ, преподавании профильных дисциплин и руководстве проектной деятельностью студентов.

На базе Политеха работает более 55 площадок практико-ориентированного обучения, созданных при поддержке партнеров: предприятия предоставляют базы для всех видов практик с возможностью последующего трудоустройства. Студенты решают реальные производственные задачи в рамках формата «Проект как выпускная квалификационная работа». Например, разрабатывают цифровые модели для оптимизации работы петербургского электротранспорта по заказу СПб ГУП «Горэлектротранс» или совершенствуют технологические и логистические процессы для АО «Силовые машины».

В 2025 году мы выполнили 545 НИОКР и научно-технических услуг на 3,1 млрд рублей, а общие доходы от научно-технической деятельности превысили 4,78 млрд



СПбПУ

рублей при консолидированном бюджете 17,06 млрд. Таким образом, почти треть бюджета университета формирует наука, причем значительную часть — за счет заказов высокотехнологичных компаний. Для нас это важный сигнал: бизнес смотрит на нас как на инженерного партнера, а не просто на исполнителя грантовых обязательств.

BG: Как происходит процесс адаптации и интеграции молодых ученых и выпускников вуза в производственную практику предприятий?

А. Р.: Для нас принципиально важно, чтобы молодые специалисты не жили в «учебном аквариуме», именно поэтому с самого начала мы даем им реальные отраслевые задачи. Уже на этапе курсовых и магистерских проектов ребята подключаются к решению актуальных прикладных задач, а не пишут работы «в стол». Например, разрабатывают композитные биосорбенты для ликвидации разливов нефти в условиях низких температур или создают легкие сетчатые конструкции для авиационной и космической техники на основе аддитивных технологий. Такие проекты часто поддерживаются городскими и федеральными грантами и выполняются в партнерстве с бизнесом.

Приведу конкретные цифры: в прошлом учебном году 72% студентов прошли производственную практику в профильных организациях. Прирост составил 19%, тогда как в предыдущем периоде этот показатель находился на уровне 5%. Доля партнеров, с которыми заключены долгосрочные договоры о практической подготовке, превышает 35%, а на их базе производственную практику прошли свыше 5 тыс. студентов.

Ярким примером интеграции учебного процесса и производственной практики является образовательная программа «Мехатроника и робототехника», в которую встроен модуль, позволяющий студентам получить рабочую профессию. Также в рамках масштабного партнерства с госкорпорацией «Росатом» мы открыли обновленную «Лабораторию гидромашиностроения», которая ежегодно принимает не менее 100 студентов. Здесь они не просто знакомятся с оборудованием, а выполняют реальные научно-исследовательские работы. В частности, ребята участвуют во флагманском проекте по созданию атомной энергетики будущего, занимаясь обоснованием работоспособности насосного оборудования для инновационного реактора БРЕСТ-ОД-300.

BG: В 2025 году Минобр перезапустил программу поддержки высших учебных заведений «Приоритет-2030». Какие векторы технологических разработок выбрал Политех и какие результаты получил?

А. Р.: Напомню, что программа поддержки вузов «Приоритет-2030» была перезапущена с фокусом на достижение технологического лидерства России. Поэтому СПбПУ в своей работе стремится дать ответ не только на сегодняшние вызовы промышленности, но и сформировать технологические решения, востребованные в будущем. Во главу угла теперь мы ставим не только передовые технические характеристики разработок, но и потенциальный экономический эффект, который получат российские предприятия при их внедрении. Именно поэтому мы выделили три ключевых научно-технологических направления, в рамках которых вместе с предприятиями реального сектора экономики отобрали 21 проект, соответствующий задачам шести из девяти национальных проектов технологического лидерства.

Если говорить о конкретных примерах разработок, нельзя не упомянуть цифровую платформу для анализа мультимодальных данных «Поланис». Она официально включена в Единый реестр российского программного обеспечения Минцифры России, что подтверждает ее статус отечественного программного продукта. Кроме того, созданная нашими специалистами мультиагентная система, которая входит в состав «Поланиса», позволяет повысить эффективность распределения ресурсов в децентрализованных производственных системах и, как следствие, снизить потребление энергетических и материальных ресурсов. При этом разработанные алгоритмы позволяют находить решения в 10 раз быстрее, чем классические методы оптимизации.

Также в рамках «Приоритета-2030» наши инженеры внедряют передовые численные методы в проектирование атомных электростанций. Это, в свою очередь, позволит существенно снизить затраты на строительство новых АЭС. Помимо этого, специалисты Высшей школы автоматизации и робототехники Института машиностроения, материалов и транспорта разработали робототехнический комплекс для внутритрубной диагностики уже построенных магистральных трубопроводов до подачи потока газа. Замечу, что эта разработка обладает огромным потенциалом, ведь газотранспортная система Российской Федерации — самая большая в мире, она включает более 180 тыс. км магистральных трубопроводов.

BG: Какое отражение находит сейчас арктическая повестка в образовательной и научно-исследовательской деятельности университета?

А. Р.: Арктика — это предельный полигон для технологий: если разработка выдерживает суровые климатические условия, дальше ей мало что может навредить. Безусловно, арктическая повестка последовательно интегрируется в образовательные программы Политеха. Например, в Передовой инженерной школе «Цифровой инжиниринг» с 2024 года мы реализуем программу магистратуры «Организация и управление наукоемкими технологиями в нефтегазовой отрасли». Ее главная особенность — погружение в специфику создания инжиниринговых решений именно для северных регионов и Арктики. Магистранты участвуют в реальных проектах по заказу ПАО «Газпром нефть», проходят практики и стажировки на площадках компании и ее партнеров. В числе таких научно-исследовательских работ — разработка оптимальных технических решений по строительству в условиях многолетнемерзлых грунтов, а также создание технологии повышения несущей способности свай в этих условиях.

Эксплуатация изделий в условиях низких температур требует наличия особых свойств материалов, в частности, сохранения ударной вязкости, которая определяется пониженным порогом хладноломкости. Мы выполнили НИОКР по заказу ПАО «Северсталь» на тему «Исследование влияния термомеханической обработки на структуру металла криогенной марки стали Х7Ni9». В ходе работы изучалась хладостойкая сталь, содержащая 9% никеля, с температурой эксплуатации до –163°С. Таким образом, арктическая повестка реализуется в Политехе сразу по нескольким векторам: через профильные образовательные траектории, включение соответствующих тематик в базовые курсы и реальные НИОКР, направленные на решение инженерных проблем северных территорий. ■

РЫНОК ТРУДА ДОЖИЛ ДО СЕДИН

СТАРЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ, КОТОРОЕ ЕЩЕ НЕДАВНО ВОСПРИНИМАЛОСЬ КАК ОТЛОЖЕННЫЙ ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ РИСК ДЛЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРУДА, СТАНОВИТСЯ ТЕКУЩИМ ОГРАНИЧЕНИЕМ. ДОЛЯ РАБОТНИКОВ СТАРШЕ 60 ЛЕТ СОСТАВЛЯЕТ УЖЕ 12% ЗАНЯТОГО НАСЕЛЕНИЯ, И С ЭТИМ ПРИХОДИТСЯ РАБОТАТЬ И ГОСУДАРСТВУ, И БИЗНЕСУ. ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВА

Российский бизнес сегодня одновременно сталкивается с сокращением притока молодых сотрудников, ростом среднего возраста персонала и усилением конкуренции за квалифицированные кадры. Как сообщил министр труда Антон Котяков, доля работников старше 60 лет в России составляет уже 12%, тогда как число молодых специалистов 23–30 лет сократилось до 11%.

По словам директора по развитию аутсорсинговой компании Mega-Personal Романа Игнатьева, наиболее уязвимыми становятся отрасли с высокой долей физического труда, сменной занятостью и большим количеством низкооплачиваемых позиций. К ним собеседник относит розничную торговлю, доставку, IT, гостиничный бизнес и сельское хозяйство.

Он также ссылается на оценки НИУ ВШЭ, согласно которым высокий уровень кадровой уязвимости наблюдается в строительстве, логистике, сфере услуг, пассажирских перевозках, электроэнергетике и промышленности. В транспортной логистике, по словам господина Игнатьева, дефицит сотрудников уже достигает 20%, а к 2030 году может вырасти до 1,5 млн человек из-за старения водительского состава и низкой привлекательности профессии.

«Старение населения уже перестало быть только социальной или HR-темой. Для многих производств это вопрос производительности и способности вообще поддерживать темпы роста. По оценкам Минтруда, к 2030 году кадровый разрыв в экономике может составить 3,1 млн человек. А в ближайшие пять лет потребуется заместить около 11 млн рабочих мест — это сотрудники, которые уходят на пенсию»,— говорит эксперт по корпоративному управлению и увеличению стоимости бизнеса Юлия Лахмоткина.

По оценке руководителя департамента по работе с персоналом фармгруппы «Сантэнс» Анны Юдиной, Россия недосчитывается от 2 до 4 млн работников, и потребность в персонале продолжает расти. В самой компании средний возраст сотрудников, по словам госпожи Юдиной, за пять лет увеличился на шесть лет. Линейные вакансии — кладовщики, комплектовщики, водители штабелеров — закрываются в среднем за месяц, а поиск технических экспертов по GDP (Good Distribution Practice, специалисты опытом в области управления процессами дистрибуции) или старших логистов с фармацевтическим опытом может занимать до трех месяцев и дольше.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ КАДРОВОЙ УЯЗВИМОСТИ НАБЛЮДАЕТСЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ, ЛОГИСТИКЕ, СФЕРЕ УСЛУГ, ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗКАХ, ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ И ПРОМЫШЛЕННОСТИ

СТАРЕНИЕ КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

Старение не всегда означает падение индивидуальной эффективности, это скорее вызов для адаптации пенсионной системы, рынка труда, здравоохранения и миграционной политики, считает эксперт кадровой компании «Рекадро» Наталья Зуева. На практическую ценность возрастных сотрудников указывает и Татьяна Алехина, директор по маркетингу компании «Метиз Импэкс», которая занимается протезированием.

«Сотрудники старше 60 лет составляют менее 10% команды, но более 60% из них работают в компании дольше десяти лет. Это люди, на которых во многом держатся устойчивость процессов, производственная культура и преемственность внутри команды. В протезировании и ортопедии, где важны точность, аккуратность и ответственность, опыт становится самостоятельным производственным активом»,— подчеркивает госпожа Алехина.

По прогнозу Минздрава, доля россиян старше 60 лет к 2030 году может достичь 25,4%, а к 2046 году превысит 30%. Росстат прогнозирует, что число граждан старше трудоспособного возраста к 2046 году вырастет до 37,3 млн человек. Чтобы компенсировать этот спад, нужно ежегодно повышать производительность труда на 3–4%, что вдвое выше нынешних темпов, считает руководитель оперштаба независимого профсоюза «Новый труд» Алексей Неживой.

Отдельный аспект — когнитивное здоровье старшего поколения. Генеральный директор ООО «Визионеро» Андрей Лысенко отмечает, что распространенность умеренных когнитивных нарушений растет с возрастом: от 6,7% в группе 60–64 лет до 37,6% среди людей старше 85 лет. «Если мы говорим о продлении трудовой активности, то необходимо работать не только с занятостью и переобучением, но и с поддержкой когнитивных функций»,— говорит он.

Исследования показывают, что старение населения в некоторых регионах даже может пойти на пользу производительности и стабильности, говорит руководитель «Лаборатории смыслов» Юлия Кузнецова. Поэтому сейчас компаниям важно научиться грамотно работать с разными возрастами в коллективе, а значит, нужно менять систему наставничества и приспосабливать рабочие места.

Одним из очевидных способов смягчить кадровый дефицит остается миграция, но в России этот инструмент работает все сложнее, считает Роман Игнатьев. Ужесточение административных требований осложняет легализацию, трудоустройство и адаптацию, а экономика уже вынуждена искать кадры не только в традиционных странах СНГ, но и в Африке, Латинской Америке и Южной Азии, добавляет эксперт.

ПЕНСИОННЫЕ ПРОГРАММЫ И ПЕРЕПОДГОТОВКА

Государство пытается отвечать на старение населения через несколько направлений: поддержку семей, программы переподготовки, стимулирование занятости старших возрастов, субсидии работодателям и демографические меры.

Нацпроект «Демография» с расходами более 4 трлн рублей в 2019–2024 годах включал меры по стимулированию рождаемости, снижению смертности и увеличению продолжительности жизни, напоминает Роман Игнатьев. В их числе — материнский капитал, льготная ипотека и социальные пособия. «Эффект таких мер будет проявляться только в долгосрочной перспективе. Рост рождаемости может дать прибавку к рабочей силе через 15–18 лет и ускорять экономический рост на 0,2 п. п. ежегодно начиная с 2036–2040 годов»,— говорит господин Игнатьев.

Для восполнения кадров в приоритетных отраслях (в финансах, IT, науке, торговле, недвижимости) с 2025 по 2030 год правительство собирается переподготовить 1,5 млн квалифицированных специалистов. Однако, по мнению госпожи Зуевой, такие программы компенсируют потери лишь частично: мешают институциональные барьеры и стереотипы о «нормативной» старости.

По словам директора по аналитике компании «Адвирос» Михаила Тузова, финансируя переобучение старших возрастов, государство не всегда отвечает на вопрос, куда эти люди затем пойдут работать. «Главная ошибка текущей кадровой политики в том, что мы пытаемся переобучать 55-летних сотрудников. На самом деле переобучать нужно 35-летних топ-менеджеров и руководителей HR, которые обязаны этих людей нанимать»,— говорит он.

Возраст сам по себе совместим с высокой производительностью конкретного работника, проблема появляется на уровне организации труда, считает эксперт МШУ «Сколково» Дмитрий Гуреев. «Бизнес должен разбирать собственные процессы: какой результат человек получает на входе, какую мыслительную работу выполняет, где теряется время и как передается знание. Без этого обучение превращается в набор курсов, а цифровизация — в набор разрозненных инструментов»,— рассуждает эксперт.

Бизнес решает возрастной вопрос по-своему. Некоторые компании стимулируют занятость пожилого населения: предлагают возрастным сотрудникам переход на гибкую занятость, удаленку или сохраняют их в штате в качестве наставника, говорит гендиректор сервиса GdeRabota.ru Екатерина Агаева.

Президент Национальной ассоциации НПФ Сергей Беляков считает одним из решений развитие корпоративных пенсионных программ. Сейчас в негосударственном пенсионном обеспечении участвуют лишь около 8% занятых, тогда как в странах с мультикомпонентной пенсионной системой охват корпоративными программами может приближаться к 100%.

Фармдистрибутор «ФК Гранд Капитал» ввел корпоративный демографический стандарт: выплаты многодетным семьям при рождении детей, компенсацию детского полиса ДМС, гибкий график для многодетных матерей и беременных сотрудниц, а также дополнительный оплачиваемый отпуск для отцов. Как отмечает директор по персоналу компании Юрий Мишаков, это снижает финансовую нагрузку на сотрудников и повышает привлекательность работодателя: количество молодых соискателей в 2026 году выросло на 10–15%.

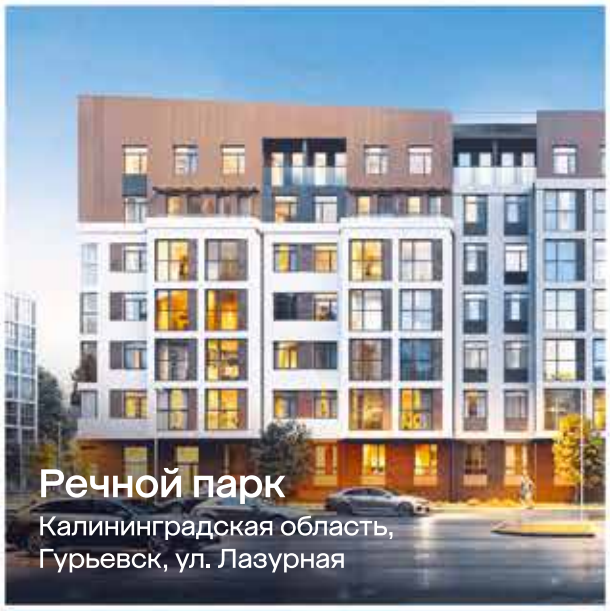
ТЕХНОЛОГИИ ЗАМЕНЯТ ТРУД, НО НЕ ОПЫТ

Другой выход для бизнеса — ускоренное внедрение технологий. Автоматизация, роботизация, ИИ и платформенная занятость призваны компенсировать нехватку работников. Но, как отмечают эксперты, технологии способны закрыть лишь часть дефицита и только при больших инвестициях, перестройке процессов и переобучении персонала.

«Сантэнс» уже пошел по пути автоматизации складских операций: компания использует станции сериализации, полуавтоматические линии для маркировки и агрегации, конвейер Shaffer и другие системы. При этом Анна Юдина скептически относится к использованию ИИ в подборе персонала. «Человека, особенно в фармацевтической логистике, нельзя оценить по ключевым словам в резюме. А кандидаты все чаще используют нейросети для составления резюме, получая „красивую“, гладкую, но часто пустую картинку»,— говорит она.

По мнению Дмитрия Гуреева, главный резерв находится в повышении производительности мыслительного труда: классификации заявок, анализе документов, планировании смен, контроле отклонений, обучении сотрудников, подборе и оценке навыков. «ИИ будет полезен только там, где компания понимает, какой результат получает на входе и что должна получить на выходе»,— отмечает эксперт.

Михаил Тузов также считает, что технологии не отменяют ценности возрастных кадров. Роботизация, по его словам, часто не закрывает дефицит, а смещает его — например, в сторону нехватки операторов ЧПУ и наладчиков АСУ ТП. ИИ может генерировать тексты и варианты решений, но не способен самостоятельно проводить критическую валидацию. ■















ТРЕСТ

Квартиры в Санкт-Петербурге и Калининграде

210 55 00

РЕКЛАМА. ЖК «ПАРУСНАЯ 1». ЗАСТРОЙЩИК: ООО «СЗ ИК «СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ». АДРЕС: САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ШКИПЕРСКИЙ ПРОТОК, 19, ЛИТ. А. ЖК «НОВЫЙ ПИТЕР». ЗАСТРОЙЩИК: ООО «СЗ «СТ-НОВОСЕЛЬЕ». АДРЕС: ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛ., ЛОМОНОСОВСКИЙ РАЙОН, ГП НОВОСЕЛЬЕ, УЧ. 2. ЖК «НАУКА». ЗАСТРОЙЩИК: ООО «СЗ «ОЗЕРНЫЙ КРАЙ». АДРЕС: САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. АКАДЕМИКА КОНСТАНТИНОВА, УЧ. 16. ЖК «РЕЧНОЙ КВАРТАЛ» ЗАСТРОЙЩИК: АО «СЗ «СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ». АДРЕС: САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ОКТЯБРЬСКАЯ НАБ. КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР 78:12:0006356:2314. ЖК «ГАГАРИНА 30». ЗАСТРОЙЩИК: ООО «СЗ «ГЕФЕСТ». АДРЕС: КАЛИНИНГРАД, УЛ. ГАГАРИНА. ЖК «ДОМ НА КРАСНОЙ». ЗАСТРОЙЩИК: ООО «СЗ «НИКИНВЕСТ-СТРОЙ». АДРЕС: КАЛИНИНГРАД, УЛ. ПСКОВСКАЯ, 21. ЖК «РЕЧНОЙ ПАРК». ЗАСТРОЙЩИК: ООО «СЗ «СТРОЙИНВЕСТ». АДРЕС: АДРЕС: КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛ., Г. ГУРЬЕВСК, УЛ. ЛАЗУРНАЯ, 18. ПРОЕКТНЫЕ ДЕКЛАРАЦИИ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ.

РАЗВОРОТ НА ВОСТОК

ПЕРЕОРИЕНТАЦИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ НА АЗИЮ ОТКРЫЛА НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ БИЗНЕСА, НО И УВЕЛИЧИЛА РИСКИ ЗАВИСИМОСТИ ОТ РЫНКОВ ЭТИХ СТРАН И СОЗДАЛА УСЛОВИЯ ДЛЯ ЖЕСТКОЙ ЦЕНОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ.

АРТЕМ АЛДАНОВ

За последние четыре года Россия осуществила масштабный разворот на Восток, переориентировав свою экономику на рынки дружественных стран Азии. Эта смена вектора внешнеэкономического сотрудничества уже привела к запуску новых партнерских проектов, расширила экспортные возможности и привлекла дополнительные инвестиции. Вместе с тем, по мнению экспертов, в долгосрочной перспективе такая переориентация повышает риски зависимости от азиатских рынков, главным образом Китая. Поэтому России важно одновременно сосредоточиться на развитии собственных производственных мощностей, а также принимать меры по широкой диверсификации своей экономики.



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

СЕГОДНЯ 22–23% ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ — КИТАЙСКИЕ, ТО ЕСТЬ КАЖДАЯ ЧЕТВЕРТАЯ

ОДНОСТОРОННЯЯ ЗАВИСИМОСТЬ

Сотрудничество России с азиатскими странами за последние годы значительно расширилось, несмотря на внешние ограничения, наложенные на российскую экономику, отмечает аналитик УК «Ингосстрах-Инвестиции», китаист Анастасия Власова. Основным торговым партнером России в Азии остается Китай. В 2025 году товарооборот между странами достиг $228 млрд. Также расширились торговые связи России с Индией. В 2024–2025 финансовых годах товарооборот между странами составил $68,7 млрд, увеличившись почти в пять раз в сравнении с 2021–2022 годами. Товарооборот со странами АСЕАН в 2024 году достиг рекордных $23 млрд.

«Основным риском в данном тренде остается перекос в пользу сырьевой составляющей в торговле с азиатскими странами. Выделила бы еще риск культурных различий. К примеру, российским некрупным компаниям непросто выйти на китайский рынок из-за его специфики. Для китайской стороны важнее устные договоренности и личные связи (гуаньси), а юридический контракт часто считается лишь формальностью. Для индийской стороны связи также играют большую роль»,— делится госпожа Власова.

По мнению президента и председателя правления ГК MRT Владислава Айрапетова, переориентация российской экономики на Азию уже состоялась как факт, но пока не завершена как система. За последние два-три года удалось оперативно перенастроить внешние потоки: торговля с азиатскими странами выросла, логистика перестроена, ключевые рынки сбыта частично компенсировали выпадающие европейские направления. В выигрыше оказались прежде всего сырьевые отрасли, энергетика, металлургия, аграрный сектор. В более сложной ситуации оказались отрасли, завязанные на европейских технологиях, стандартах, кооперационных цепочках. Это машиностроение, часть промышленного производства, высокотехнологичные сегменты. Здесь переориентация идет медленнее, потому что требует не только смены рынков, но и перестройки технологической базы.

«Основной риск текущей модели заключается в росте зависимости от ограниченного круга партнеров — прежде всего Китая. Это снижает переговорную гибкость, усиливает давление на цены и может формировать одностороннюю зависимость в технологиях и поставках. С другой стороны, это дает стабильность и объемы»,— констатирует господин Айрапетов.

ЦЕНОВОЙ ПРИОРИТЕТ

С 2025 года в партнерстве с Китаем наметилась новая тенденция, отмечает генеральный директор компании «Айсорс» Светлана Пономарева. Если раньше представители Поднебесной в первую очередь интересовались природными ресурсами и недорогими активами России (сырьем, нефтепродуктами, цветными металлами), то теперь акценты в их интересах сместились. Китайские компании стали искать партнеров для совместного развития бизнеса, проекты для инвестиций капитала и внедрения технологий — особенно это касается проектов в ТЭК. Так, в 2025 году в России было зарегистрировано более 3 тыс. новых китайских компаний, их общее количество в стране превысило 13 тыс. Сегодня 22–23% иностранных компаний в России — китайские, то есть каждая четвертая.

«С одной стороны, укрепление отношений со странами Азии позволило развить сотрудничество в промышленности, например, создание и перезапуск совместных производств, в том числе для локализации критически важных продуктов, и привлечение инвестиций. С другой стороны, создало условия для сильной ценовой конкуренции, которая сдерживает развитие российского производства. Мощности, создаваемые с нуля или перезапущенные на базе советских предприятий, во многом зависят от условий поставок импортных компонентов и вынуждены развиваться в условиях высокой ключевой ставки, испытывая сильную конкуренцию с технологиями Азиатского региона»,— делает выводы госпожа Пономарева.

Анализируя наши ключевые маршруты между Европой и Азией, рассказывает руководитель логистической компании «Сокол Трейд» Ольга Сокольникова, можно отметить, что за четыре года переориентации мы попали в жесткую зависимость от Китая, и это критично для несырьевого сектора: машиностроения, химпрома, фармацевтики и ритейла.

«Да, импорт комплектующих из Китая и Индии вырос на 20–30%. Однако экономика этих поставок серьезно ухудшилась. Об этом говорит рост закупочных цен на 15–25%, увеличение транзитного времени до 40 дней и острый дефицит в сегменте hi-tech. Европейское направление закрыто, и у бизнеса просто не осталось альтернатив. Но товарная зависимость — лишь верхушка айсберга. Сегодня Китай контролирует около 60% нашего импорта. Если этот канал будет перекрыт по геополитическим причинам, 15% российского бизнеса просто встанет. Заместить эти объемы Индией и Вьетнамом невозможно: логистика оттуда уже сейчас дороже, чем из Европы. Более того, китайцы перешли к инфраструктурной экспансии внутри России: строят свои терминалы и склады во Владивостоке и Санкт-Петербурге, методично вытесняя локальных игроков»,— делится представитель логистического рынка.

РОЛЬ ЗАПАДНЫХ ВОРОТ

В настоящее время Северо-Запад и Санкт-Петербург, исторически связанные с Европой, проходят через существенную трансформацию, считает эксперт Российского газового общества Антон Соколов. Инфраструктура десятилетиями создавалась под европейские потоки, и ее перепрофилирование требует вложений материальных и интеллектуальных. Тем не менее сейчас Петербургу может быть отведена роль западных ворот так называемого «большого Северного морского пути», который свяжет наш Северо-Запад с Дальним Востоком и АТР.

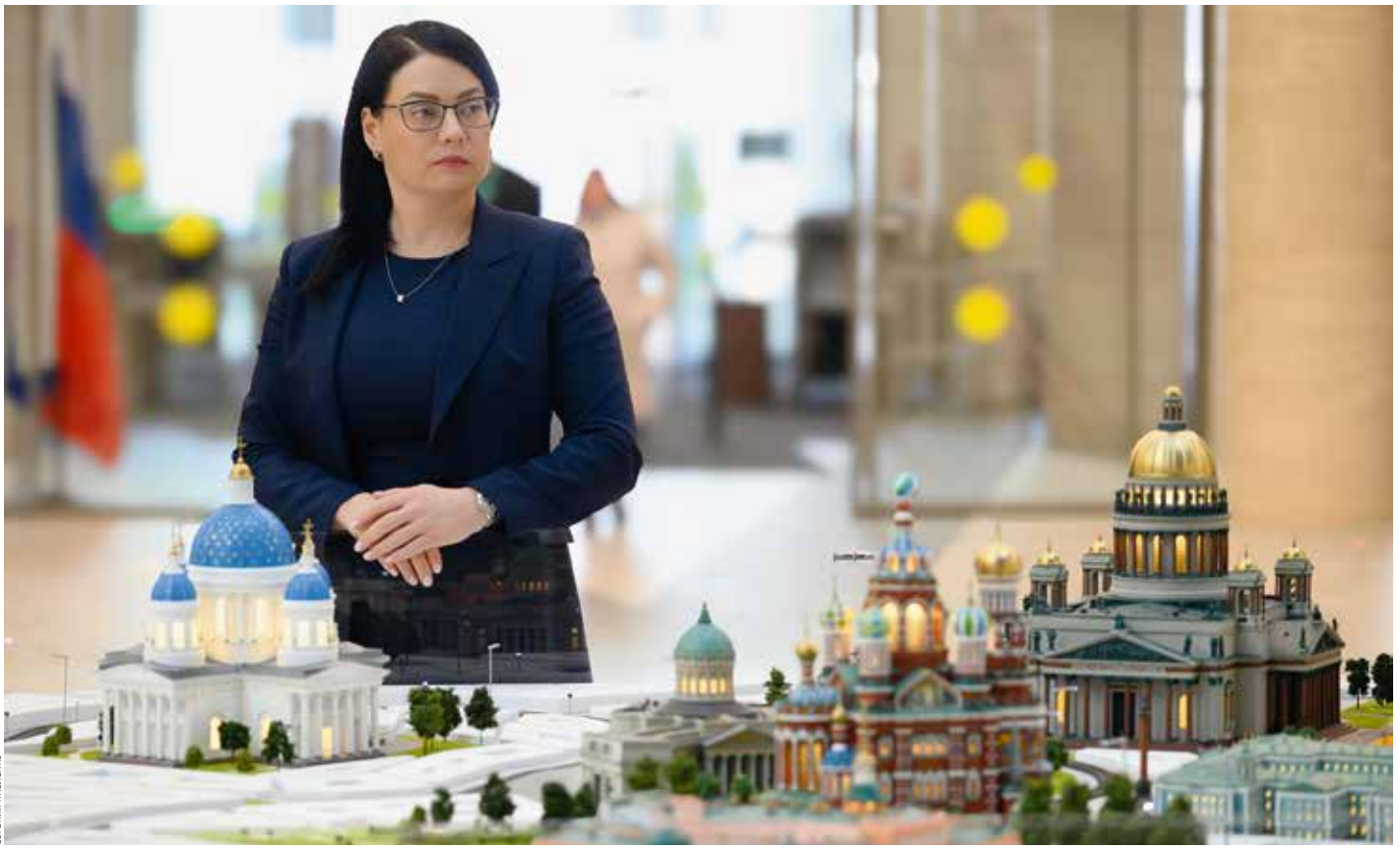
«При этом не стоит забывать, что Севморпуть, несмотря на определенные успехи, все же сталкивается с весьма существенными вызовами, главными из которых являются сезонность навигации и не всегда предсказуемые сроки перехода по трассе СМП. Обе проблемы связаны с необходимостью осуществления ледокольной проводки и ограниченным числом ледоколов на СМП. Помимо внутренних вызовов, есть и внешние: общий спад торговли и геополитическое противостояние с Западом, что создает дополнительные препятствия для развития арктической логистики и не позволяет пока в полной мере загрузить западное направление СМП»,— рассуждает господин Соколов.

По мнению старшего преподавателя Финансового университета при Правительстве РФ Светланы Батановой, Санкт-Петербург, десятилетиями ориентированный на Европу, сегодня видит в Китае около 40% своего внешнеторгового оборота. Город экспортирует суда, энергооборудование, фармацевтику, радиоэлектронику, продукты питания, которые активно адаптируется под китайские стандарты. При этом географическая удаленность, высокие логистические издержки и длительные процедуры сертификации создают дополнительные барьеры для этого сотрудничества. Привлечение китайских инвестиций также набирает обороты: в особой экономической зоне «Санкт-Петербург» ожидаются новые совместные производства, а в городе уже работает более 800 китайских компаний.

«По мнению китайских аналитиков, перспективы — не в гонке за объемами, а в углублении интеграции, строительстве совместных заводов, локализации технологий, инвестиций в инфраструктуру. Для Петербурга это шанс занять нишу поставщика высокотехнологичных решений и стать ключевым хабом на маршруте Европа — Азия. Однако для реализации потенциала нужны системные меры: развитие финансовой инфраструктуры для работы с юанем, ускорение стандартизации, модернизация портов и железных дорог, подготовка кадров со знанием китайского языка и специфики ведения бизнеса в КНР. Для Северо-Запада это возможность переосмыслить свою роль в евразийской логистике, для всей страны — тест на способность выстраивать равноправное технологическое партнерство. Только так „азиатский поворот“ станет основой долгосрочного роста, а не просто ответом на внешние вызовы»,— резюмирует эксперт.■

ФОКУС НА ОТРАСЛЕВУЮ ПОДДЕРЖКУ

В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ ПЕТЕРБУРГА РАБОТАЕТ СВЫШЕ 2 МЛН ЧЕЛОВЕК, ГОРОД ВХОДИТ В ТОП-3 РЕГИОНОВ ПО ЧИСЛЕННОСТИ СУБЪЕКТОВ МСП В РОССИИ. В 2026 ГОДУ ОБЪЕМ ГАРАНТИЙНОГО КАПИТАЛА СОСТАВИЛ 6,7 МЛРД РУБЛЕЙ, ПРЕВЫСИВ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОШЛОГО ГОДА. О ТОМ, КАКИЕ ОТРАСЛИ ЧАЩЕ ВСЕГО ОБРАЩАЮТСЯ СЕЙЧАС ЗА ПОДДЕРЖКОЙ И КАКИЕ ПРОГРАММЫ ГОСПОДДЕРЖКИ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫ, РАССКАЗАЛА BUSINESS GUIDE ГЛАВА ГОРОДСКОГО ФОНДА СОДЕЙСТВИЯ КРЕДИТОВАНИЮ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА АЛЕКСАНДРА ПИТКЯНЕН. КСЕНИЯ АХМЕТЖАНОВА



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

BUSINESS GUIDE: В сложившейся экономической ситуации какие меры поддержки актуальны для предпринимателей?

АЛЕКСАНДРА ПИТКЯНЕН: Для малого бизнеса вопрос залога остается наиболее чувствительным, поскольку отсутствие залогового обеспечения становится одним из главных барьеров при привлечении финансирования в коммерческих банках. Мы решаем эту проблему: фонд предоставляет поручительства по кредитам и банковским гарантиям до 100 млн рублей, но не более 50% от суммы собственных обязательств.

Сейчас Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса является вторым по величине в стране, уступая место лишь Региональной гарантийной организации Москвы (РГО). Объем гарантийного капитала на 2026 год — 6,7 млрд рублей, что на 6% выше показателей 2025 года. В первом квартале этого года благодаря поручительствам фонда предприниматели смогли привлечь финансирование в размере 1,8 млрд рублей, а за все время действия программы — более 175 млрд рублей.

BG: Расскажите о структуре предоставленных поручительств. Какие отрасли чаще всего обращаются к вам за поддержкой?

А. П.: В 2026 году в центре внимания — отраслевая поддержка бизнеса. Уже в этом году треть всех поручительств была предоставлена производственным компаниям (37,6%), на компании из сферы оказания услуг пришлось 35,7% поручительств. В топ отраслей также вошла сфера перевозок: около 15% всего обеспеченного финансирования. Половина всех поручительств пришлась на микро- и малый бизнес.

BG: Насколько востребованы у предпринимателей льготные займы Фонда микрофинансирования?

А. П.: В период, когда ставка ЦБ достигла своего исторического максимума (21% в 2025 году), мы оперативно отреагировали и поддержали бизнес Петербурга. Как альтернатива дорогим кредитам была введена новая мера поддержки в виде займов свыше 5 млн рублей для ключевых отраслей экономики региона под 3–12% годовых в зависимости от вида деятельности. Также мы сохранили беззалоговые программы для производственных компаний Петербурга и сферы легпрома и дизайна под 12% годовых.

Через Фонд микрофинансирования с начала года петербургские предприниматели получили займы на общую сумму 500 млн рублей. За все время действия программы льготного кредитования предприниматели Петербурга получили займы общим размером 14 млрд рублей.

BG: В конце 2025 года вы запустили программу «зонтичных» поручительств. Каков механизм их получения?

А. П.: Механизм позволяет малому и среднему бизнесу получать кредиты в банке под поручительства фонда. Это упрощает доступ к финансированию в условиях инфляционного давления. Фонд делит риски с банками-партнерами, гарантируя до 50% от суммы кредита. Максимальный лимит поддержки на одного предпринимателя составляет 20 млн рублей.

При подаче заявки принимается упрощенный пакет документов, а срок принятия решения составляет всего один день. Кредит под поручительство можно получить на инвестиционные цели, пополнение оборотных средств, развитие бизнеса, а также на рефинансирование. По программе «зонтичных» поручительств малый и средний бизнес Петербурга уже привлек финансирование на 374 млн рублей.

BG: На каких отраслях сейчас сфокусирована господдержка?

А. П.: Фокус внимания направлен на поддержку производственных компаний. С начала этого года мы поддержали промышленные предприятия на общую сумму обеспеченного финансирования свыше 420 млн рублей, при этом средняя сумма поручительства — 12 млн рублей, а кредита — 30,2 млн рублей. Традиционно сфера обрабатывающего производства привлекает деньги на пополнение оборотных средств, обеспечивающих непрерывность производственного цикла.

Если говорить о Фонде микрофинансирования, то в 2026 году свыше 35% предоставленных займов пришлось на сферу обработки, средняя сумма займа составила 4 млн рублей. Средства привлекались как на оборотные цели, так и на закупку оборудования.

BG: Поделитесь примерами успешных историй петербургских предприятий. Какие из них смогли воспользоваться городской поддержкой как трамплином для своего развития?

А. П.: Компания «Фонд-Металл», специализирующаяся на производстве силового электрооборудования для металлургических электроплавильных печей и промышленных электроустановок, через городские фонды финансовой поддержки получила займы на сумму в 13,1 млн рублей. Средства они направили на поддержание текущей деятельности, расчеты с поставщиками, а также уплату налогов. Предприятие производит силовые кабели, в том числе водоохлаждаемые, для электропечей, выпускает элементы короткой сети для металлургических печей, проектирует и изготавливает нестандартное оборудование, производит оборудование для метрополитена Санкт-Петербурга, Москвы, Екатеринбурга и Казани.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

АЛЕКСАНДР СИТОВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА ПО ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКЕ, ИННОВАЦИЯМ И ТОРГОВЛЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА:

«Мы вводим новые и адаптируем существующие меры поддержки для наших предприятий. Сейчас разрабатываем программы для малых производственных и технологических компаний. По объему предоставленной гарантийной и микрофинансовой поддержки малому и среднему бизнесу Петербург занимает лидирующее место в стране. Фонд содействия кредитованию и Фонд микрофинансирования — одни из крупнейших организаций поддержки бизнеса в России, совокупные активы которых составляют 12,6 млрд рублей»

Производитель гидравлического и пневматического силового оборудования дважды обращался за займом в городской Фонд микрофинансирования. Производимое оборудование широко применяется в строительстве, сельском хозяйстве, авиации и медицине. Так, «ТД Завод промышленного оборудования» в 2020 году привлек льготный беззалоговый заем 2,4 млн рублей на поддержку и возобновление деятельности в период ковида, а в октябре 2025 года предприятие получило беззалоговый заем 5 млн рублей на покупку сырья и комплектующих для производства продукции.

Успешные кейсы есть и в сфере общественного питания. Петербургский производитель кулинарной продукции, выпечки и кондитерских изделий для торговых сетей и частных коммерческих организаций благодаря поддержке фонда приобрел оборудование и кратно увеличил свои производственные мощности. Компания «Линар» в 2025 году получила беззалоговый льготный заем в размере 5 млн рублей. Бизнес направил средства на закупку оборудования для производства. Насколько мне известно, в планах у них запуск линии для производства полуфабрикатов.

В 2025 году городские фонды финансовой поддержки обеспечили привлечение финансирования в сектор малого и среднего бизнеса на 17,2 млрд рублей.

BG: Будут в этом году запускаться еще новые программы поддержки бизнеса?

А. П.: Да, Петербург — один из передовых регионов по внедрению наиболее эффективных механизмов поддержки малого и среднего бизнеса. Уже в ближайшее время мы запустим три новые программы. С их помощью сфокусируемся на поддержке высокотехнологичных предприятий, производственных компаний, локальных производителей спецтехники и автотранспорта, а также на реализации инвестпроектов в спорте. ■

8 → **ДМИТРИЙ ВИЗИР,**
генеральный директор пивоваренной компании «Балтика»:
— Одними из ключевых драйверов роста российской экономики могут стать возвращение к предсказуемости и обоснованности налоговых изменений и выполнение задач по борьбе с нелегальным рынком. Это позволит создать равные и прозрачные условия для ведения бизнеса, что критически важно для долгосрочного развития. Не менее важен переход к разумному и предсказуемому регулированию: стабильность правил игры позволяет компаниям уверенно инвестировать, создавать рабочие места и добросовестно платить налоги.

ДМИТРИЙ КОЛЧИН,
генеральный директор группы компаний «Свеза»:
— Сегодня драйвером роста экономики становится способность государства и бизнеса совместно адаптировать отрасли к новой реальности. Для лесопромышленного комплекса это особенно актуально: за последние годы ее участники прошли через серьезную перестройку рынков и логистики. Вместе с тем мы продолжаем осваивать новые направления, перестраивать поставки и развивать переработку внутри страны. Для экспортно ориентированных компаний ключевое значение имеют не только меры поддержки, но и макроэкономические параметры. Курс валют и уровень ключевой ставки напрямую отражаются на конкурентоспособности продукции, инвестиционной активности и спросе. Поэтому поддержка экспорта, предсказуемая регуляторная среда и диалог бизнеса с государством становятся важнейшими условиями устойчивого развития.

ДМИТРИЙ ЧУЙКО,
CEO Whoosh:
— Готовность мыслить шире, выходить за рамки привычных решений. Способствовать прогрессу, а не тормозить его ограничениями. Мир развивается очень быстро, и отечественная научно-техническая база позволяет нам во многих отраслях быть не только не хуже мировых аналогов, но и задавать собственные стандарты. На примере кикшеринга мы видим, что можно создавать, по сути, новые транспортные отрасли, масштабировать наши решения в другие страны, на другие континенты. В диалоге государства и бизнеса надо продолжать совершенствовать нормативно-правовые условия для ускорения процессов, а не упираться в действующие, порой устаревшие, правила. Надо уходить от логики запретов в сторону более сложного, но несравнимо более полезного созидания.

МАКСИМ ШТЕРН,
собственник ГК «ПСК»:
— Вряд ли можно обозначить одно приоритетное направление к экономическому росту. Например, если (хочется говорить «когда») ключевая ставка опустится до 4–5% годовых, то это даст очень большой позитивный эффект и рост инвестиций. Но в то же время инфляция издержек куда более многослойная. Поэтому драйвером, видимо, может быть уход от решений для момента к созданию долгосрочных условий для программ развития по отраслям.

ВИКТОР ЗАГЛУМИН,
сооснователь и партнер Bright Rich | CORFAC International:
— Сегодня ключевыми драйверами экономического развития становятся люди и технологии. Именно сочетание предпринимательской инициативы, высокого уровня образования и современных цифровых решений способно сформировать фундамент для устойчивого роста экономики. При этом важно, чтобы технологическое развитие сопровождалось созданием комфортной среды для бизнеса: доступом к капиталу, прозрачными правилами игры и возможностью быстро масштабировать успешные проекты. В этом случае человеческий капитал и технологии начинают работать как мультипликатор роста для целых отраслей.

АЛЕКСАНДР КРАВЦОВ,
совладелец Fizika Development:
— Драйвером роста должны стать стройка и промышленность. Запуск новых жилых, коммерческих и инфраструктурных проектов. Именно строительство традиционно запускает целую цепочку смежных отраслей.

Не менее важна промышленность, особенно современное производство с высокой добавленной стоимостью. Без сильной производственной базы невозможно говорить о долгосрочном экономическом росте и технологической независимости.

Отдельный вопрос — инвестиции в НИОКР, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Экономика не может расти только за счет строительства и сырья, если не вкладываться в технологии, инженерию и людей. Нам нужны не единичные проекты, такие как робот «Федя» и колонка «Алиса», а системная работа по развитию собственных технологических решений, новых производств и конкурентоспособных продуктов.

АЛЕКСЕЙ ГРИГУРКО,
владелец сети ресторанов «Сытый лось» и ресторанной сети «Вей Во Wei Wo Азия»:
— Ресторанная индустрия вполне может стать одним из драйверов роста российской экономики, поскольку она создает мультипликативный эффект сразу для нескольких отраслей: сельского хозяйства, туризма, логистики и переработки. Сегодня гастрономия становится важной частью впечатлений: люди едут в регионы не только за архитектурой или природой, но и за локальной кухней. Развитие гастрономических кластеров, фуд-холлов и фестивалей еды способно дать импульс гостиничному бизнесу, аренде и сервисной экономике.

Не менее важно поддерживать небольшие фермерские хозяйства. Использование локальных продуктов снижает издержки и формирует устойчивые связи между ресторанами и производителями. Для этого малому агробизнесу необходимы доступные кредиты, лизинг и более простые механизмы господдержки. Еще одно перспективное направление — биоразлагаемая упаковка и внедрение «зеленых» стандартов, что будет стимулировать рынок переработки и экологических технологий.

АНАСТАСИЯ ВАСИЛЬКОВА,
сооснователь бренда детской одежды Choupette:
— Для российской экономики главным драйвером роста всегда была и остается вера людей в будущее — свое, своей семьи и своих детей. Когда человек уверен в завтрашнем дне, он не боится открывать бизнес, запускать новые проекты, инвестировать в образование, творчество и качество жизни. Именно поэтому особую роль сегодня играет поддержка малого и среднего предпринимательства. Во всем мире в периоды турбулентности именно малый бизнес становился источником новых идей, рабочих мест и внутреннего роста экономики.

Особенно важно развивать отрасли, связанные с семьей, детством, культурой повседневной жизни. Когда люди хотят создавать красивое пространство вокруг себя, заботиться о детях, выбирать качественные российские бренды — это формирует не только спрос, но и новую экономику доверия. А экономика начинает расти там, где у людей есть желание связывать свое будущее со своей страной.

ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ,
президент группы RBI:
— Для роста российской экономики важно создать позитивный фон для инвестиций как в реальный сектор, так и в инфраструктуру. Без частных и государственных вложений невозможно говорить ни о технологическом суверенитете, ни о новых рабочих местах. Одним из ключевых мультипликаторов этих инвестиций остается строительная отрасль. Сегодня доля строительства в ВВП страны составляет около 13%. При этом она тянет за собой металлургию, машиностроение, производство стройматериалов и логистику.

Важно не только увеличивать объемы финансирования сектора, но и снимать административные барьеры, сокращать сроки согласований и упрощать процедуры, которые тормозят реализацию проектов. Девелоперам, как и любому инвестору, важны понятные и прозрачные правила игры. Кроме того, одним из ключевых условий для роста остается снижение процентной ставки — она отражается как на стоимости заемного капитала для бизнеса, так и на возможности населения приобретать жилье.

ОЛЬГА КИРИЛЛОВА,
председатель правления ГК «Альфа-Лизинг»:
— Главным драйвером роста российской экономики в ближайшие годы может стать сочетание технологического суверенитета и развития внутреннего спроса. Инвестиции в собственное производство — микроэлектронику, станкостроение, ИТ-решения и глубокую переработку сырья — создают добавленную стоимость и качественные рабочие места. В этом контексте лизинг позволяет распределить финансовую нагрузку. Госпрограммы, включая субсидии Минпромторга, снижают порог входа для среднего бизнеса. Это стимулирует модернизацию там, где она критически важна для роста производительности.

АМИРАН МУЦОЕВ,
председатель правления АО «ХК „Остров мечты“»:
— Сегодня одними из ключевых драйверов роста российской экономики могут стать индустрия развлечений, развитие внутреннего туризма и масштабная городская инфраструктура, создаваемая для этих целей. Это один из немногих рынков, формирующих мультипликативный эффект сразу для десятков отраслей: строительства, транспорта, гостиничного бизнеса, ритейла, общественного питания и сервисной экономики. Современные культурно-развлекательные кластеры создают новые центры потребления, стимулируют внутренний спрос и позволяют удерживать деньги внутри страны. В условиях высокой конкуренции за человеческий капитал именно качество городской среды и уровень впечатлений становятся важными факторами экономического роста и развития регионов.

ФЕЛИКС БЛИНОВ,
гендиректор инвестгруппы «РВМ Капитал», президент РГУД:
— Если отложить в сторону негативные эффекты для экономики, связанные с геополитикой и СВО, то я бы отметил два ключевых фактора для ее возможного роста. В первую очередь это курс доллара. Если бы он был выше, хотя бы 85–90 рублей, которые ранее прогнозировали, экономика точно работала бы лучше. Сейчас многие наши товары продаются в убыток, спрос и объемы поставок сократились. Наш экспорт сегодня по ряду ключевых позиций экономически нецелесообразен. Как только курс двинется, все «задышит». Этот момент даже более определяющий, чем снижение ключевой ставки. Текущая ставка в 14,5% уже близка к нормальной ставке для развивающихся стран — приблизительно 10%, при которой уже можно развивать проекты.

ИГОРЬ КУЗЬМИН,
основатель ресторанного гида Restoclub:
— Драйвер роста — внутреннее потребление и сервис. Российский рынок общепита по итогам 2025 года достиг 4,3 трлн рублей — это сопоставимо с автопромом, но об этом почти не говорят. За этими цифрами 240 тыс. точек, миллионы рабочих мест, налоги, аренда, оборот. Когда мы обсуждаем, что движет экономикой, мы по привычке смотрим только в сторону заводов и инфраструктуры. Но реальный рост последних лет дает сервис: еда, доставка, гостеприимство, индустрия впечатлений. Это та часть экономики, которая ближе всего к людям и быстрее всего реагирует на спрос. Туда и нужно вкладываться.

ПАВЕЛ МАРЫШЕВ,
директор по развитию ГК «Энергия Плюс»:
— Санкционные реалии подталкивают российские транснациональные компании, в первую очередь — топливно-энергетического комплекса, к поиску новых перспективных рынков. В данном контексте рынки африканского континента могут стать драйвером роста российской экономики. В среднем темпы ежегодного роста ВВП для африканских стран колеблются в районе 3–6%, а в ряде стран — в Руанде, Эфиопии, Бенине, на Сейшельских островах — превышает 8%. Африканские государства могут стать не только источником рабочей силы, но и каналом сбыта российской продукции. Российские ВИНК (вертикально интегрированные нефтяные компании) и «Росатом» уже доказали «платежеспособность» макрорегиона, а логистическая инфраструктура транспортного коридора «Север — Юг» может стать готовым решением для мультимодальных перевозок в африканском направлении. Существующий товарооборот между Россией и странами Африки в 2025 году составил $28 млрд, а к 2030 году достигнет $50 млрд. Однако для укрепления торговых отношений требуются взаимодействие на межправительственном уровне, координация между отраслевыми сообществами и серьезная работа через институты развития внешней торговли.

ЮРИЙ ПЕТРОВ,
генеральный директор ГК «Сантэнс»:
— Драйвером роста российской экономики может стать системное развитие собственных фармпроизводств согласно стратегии «Фарма-2030». Уверенная локализация ключевых лекарств, инвестиции в высокотехнологичные производства, научные центры и талант людей позволят России не только обеспечить стабильный внутренний спрос, но и выйти на экспорт лекарств и технологий. Это создаст новые рабочие места, укрепит импортозамещение и сделает фармацевтический сектор заметным драйвером инновационного и полномасштабного роста экономики.

ДМИТРИЙ СОЛОПОВ,
основатель коммуникационной группы «Прогресс»:
— Драйвером для российской экономики может стать только снижение налогов, в первую очередь НДС, а также налоговой нагрузки на малый и микробизнес. Необходимо вернуть программу пониженных социальных взносов для малых предприятий. На фоне падения спроса по всем отраслям это единственное, что может изменить негативный тренд.

СЕРГЕЙ БЕЛЯКОВ,
президент Национальной ассоциации негосударственных пенсионных фондов:
— Для устойчивого роста экономики важен инвестиционный ресурс. Эффект от инвестиций должны чувствовать граждане в виде высокого уровня качества жизни. Способ повысить инвестиционный капитал — это расширение возможностей институциональных инвесторов, в том числе негосударственных пенсионных фондов. Это позволит обеспечить материальное благополучие населения в условиях бюджетного дефицита. В этом контексте важное значение приобретают корпоративные пенсионные программы, развитие которых будет способствовать привлечению в экономику длинных денег. Потенциал дальнейшего развития значителен: рост охвата программами негосударственного пенсионного обеспечения с текущих 8% до 20% занятого населения способен привлечь на рынок до 3 трлн рублей. Для этого достаточно участия 14,7 млн человек со средним взносом всего 3 тыс. рублей в месяц. Кроме того, благодаря развитию корпоративных пенсионных программ будет расти количество людей, получающих дополнительную пенсию в рамках НПО.

СУНЬ ТЯНЬШУ,
председатель совета директоров ПАО «КИФА»:
— Одним из ключевых драйверов для российской экономики я вижу глубокую политику импортозамещения. При этом важно не ограничиваться заменой отдельных импортных товаров или сборкой из зарубежных компонентов. Мы должны сосредоточиться на интенсивном развитии отраслевых промышленных кластеров, обеспечивающих локализацию. Речь идет о выстраивании всей производственной цепочки внутри страны, охватывающей как собственную сырьевую базу, так и производство необходимых комплектующих и готового продукта. Опыт Китая показал, что именно такой комплексный подход формирует крепкую, самодостаточную и конкурентоспособную экономическую базу. Это наш путь к технологическому суверенитету и устойчивому развитию России.

НИКИТА ФОМИЧЕВ,
генеральный директор компании «УДС-Проект»:
— Если обратиться к мировому опыту, то развитие транспортной инфраструктуры (скоростных автомагистралей, новых железнодорожных сетей, транспортных проектов внутри крупных городов, а также новых дорог, связывающих регионы) может подстегнуть развитие всей российской экономики. Развитие транспортных проектов создает рабочие места не только при их реализации, но и способствует созданию сопутствующей инфраструктуры. На примере Петербурга мы видим, как введение КАД, ЗСД и активное создание широтной магистрали скоростного движения стало драйвером роста новых районов не только в черте города, но и в Ленинградской области и стимулировало появление не только жилья, но и новых производственных площадок. → 24

«АВТОГОНКИ ПЕРЕТЯНУТ НА СЕБЯ ЧАСТЬ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ УВЛЕКАЮТСЯ ДРУГИМИ ВИДАМИ СПОРТА И ДРУГИМИ ХОББИ»

СЕРГЕЙ СИРОТКИН, РОССИЙСКИЙ ПИЛОТ «ФОРМУЛЫ-1», ОРГАНИЗАТОР ЧЕМПИОНАТА РОССИИ В КЛАССЕ «ФОРМУЛА-4» И СОРЕВНОВАНИЙ ПО КАРТИНГУ, РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ **BUSINESS GUIDE** ОБ ОСНОВНЫХ ЗАДАЧАХ «ФОРМУЛЫ-4», ПОПУЛЯРИЗАЦИИ ГОНОЧНЫХ СЕРИЙ, А ТАКЖЕ О ТОМ, КТО И КАК МОЖЕТ ЗАРАБОТАТЬ В СЕГМЕНТЕ АВТОСПОРТА. ЕКАТЕРИНА ДЫННИКОВА

BUSINESS GUIDE: Расскажите, почему вы решили создать чемпионат в классе «Формула-4»?

СЕРГЕЙ СИРОТКИН: Идея создания «Формулы-4» продиктована обстоятельствами, которые сложилась за последние годы. Российские картингисты — одни из самых сильных на мировой арене. Ввиду политической ситуации юные пилоты, которые готовы делать следующий карьерный шаг в формульные классы, сталкиваются с определенными сложностями участия в иностранных гоночных сериях: в той же F4, которая существует на национальном уровне во многих странах. С этим и связано появление российской «Формулы-4» в 2025 году, которая является следующей после картинга ступенькой в автоспорте. «Формула-4» фактически связывает картинг со всем остальными автоспортивными дисциплинами. При этом мы запустили «Формулу-4» в статусе чемпионата России — SMP F4, разработав уникальный формат работы как с участниками, так и со зрителями.

BG: Для чего нужна «Формула-4» в России?

С. С.: Начну издалека. Есть команды, которые занимаются картингом, и есть команды в кольцевых гонках. Представьте, что вы отдали ребенка в картинг, он там успешно занимался с 6 до 14–16 лет, выигрывал чемпионаты. Так как после картинга условного «мостика» в кузовные классы не существовало, то родители и спортсмен оказывались перед выбором: оставаться в картинге и дальше продолжить выступать со своей командой или переходить в кольцевые гонки, но уже в другую команду. Причем там желающих принять юных картингистов много, конкуренция за молодых пилотов довольно высока. Но картинговые команды не заинтересованы терять своих воспитанников, в которых было вложено много сил на протяжении стольких лет,— и тут возникает конфликт интересов. Мы же, организуя «Формулу-4», по сути, предложили картинговым командам сотрудничество — совместно запустить чемпионат с их участием. Таким образом спортсмены имеют возможность продолжать свою гоночную карьеру, переходя на новый уровень с теми командами, в которых они выступали в картинге, а для команд это новый виток развития как в спорте, так и в бизнесе.

BG: Что потребовалось для запуска чемпионата, какими были основные сложности?

С. С.: Со стороны, наверное, кажется, что у нас было много технических сложностей и что они были главной проблемой. Действительно, возникали вопросы с подготовкой техники и оборудования, но они не были ключевыми. Самой важной задачей оказалось изучение рынка автоспорта, его тенденций, сложностей, ограничений. Важно было четко ответить на вопрос, для чего нужен наш чемпионат, будет ли на него спрос, как создать мероприятие с учетом ограниченных финансовых ресурсов участников рынка? Шел поиск бизнес-моделей, которые будут эффективными. Мы в итоге придумали формат, где большой объем работы, которая обычно лежит на командах, мы забрали на себя — организатора чемпионата. Это дало возможность командам с имеющимися у них ресурсами зайти в чемпионат. В свою очередь, такой формат позволил нам как организатору расширить статьи дохода.



ПРЕСС-СЛУЖБА «ФОРМУЛЫ-4»

BG: Каким для вас в итоге был первый чемпионат SMP F4?

С. С.: Можно сказать, что в первый сезон мы вошли отчасти вслепую, понимая, что несем немалые риски. Но в итоге все сложилось очень удачно, и нам удалось выполнить все обещания, которые давали на старте. Это был фундаментальный шаг с точки зрения создания и укрепления нашей репутации. Поскольку многие, глядя на предыдущие попытки сделать нечто подобное, не верили, что у нас получится.

BG: Увеличивается ли число участников чемпионата?

С. С.: Не слишком быстро, но оно растет. Очевидно, что экономическая ситуация не способствует увеличению финансовых возможностей для занятия автоспортом. Это касается как родителей спортсменов, так и их потенциальных спонсоров. Тем не менее в этом сезоне у нас уже есть рост: число участников увеличилось с 16 до 18 машин.

BG: Велика ли конкуренция среди разных дисциплин автоспорта за зрительскую аудиторию?

С. С.: К сожалению, в России в принципе невелика аудитория, которая интересуется автоспортом, нам ее еще нужно завоевывать. Есть дисциплины, которые смотрят более охотно, например дрифт. Я бы не сказал, что мы сильно конкурируем друг с другом за зрителей, скорее мы работаем над тем, чтобы число этих зрителей в принципе увеличивалось. То есть речь идет о конкуренции за людей, которые любят другие виды спорта и другое провождение свободного времени. Кто-то любит сходить на футбол, кто-то — в кино, а мы хотим сделать так, чтобы человек выбирал поход на гоночный уикенд.

BG: Может ли карьера в спорте стать бизнесом или стабильным источником дохода для гонщиков?

С. С.: В принципе да. Пилот может зарабатывать, выступая в гонках. Например, команды для достижения результата приглашают опытного, талантливого пилота и платят ему хорошую зарплату — и вот его заработок. Также можно стать тренером, вести других спортсменов, выполнять функции автоспортивного менеджера. Кто-то организует свои школы: картинг, дрифт, контраварийное вождение. Возможностей для заработка достаточно. Известные пилоты часто получают предложения амбассадорства каких-то брендов.

BG: Насколько человек, который отправляет ребенка в автоспорт, может быть уверен, что его вложения окупятся?

С. С.: Автоспорт сложен тем, что на результат влияет целый комплекс факторов. Для успеха важно, чтобы сложилось очень много вещей: техническая подготовка машины, состав команды и так далее. В этой профессии не только твои навыки важны, но и твое окружение.

BG: Кто отдает детей в автоспорт?

С. С.: Чаще те, кто сам был гонщиком либо как-то еще связан с автоспортом. Либо, что намного реже, это родитель, который любит автогонки и является просто зрителем. Это достаточно узкий круг лиц. Наша задача — сделать так, чтобы автоспорт стал более популярным и привлекательным не только для профессионалов. Тем что более автоспорт и, в частности, картинг — это один из немногих видов спорта, который формирует ребенка как всесторонне развитую личность.

BG: Как и кто может все же заработать в этом бизнесе, какие еще есть варианты?

С. С.: Все деньги, которые формируются в автоспорте (спонсорские доходы, взносы за участие, сервисные сборы, доходы от реализации продукции и билетов) распределяются между следующими участниками: поставщики тех или иных компонентов, сами организаторы, гоночные команды и гоночные школы. Последовательность, которую я перечислил, на самом деле повторяет и уровень доходов, и порог входа.

BG: Каковы ваши ожидания от нового сезона в 2026 году?

С. С.: Мы рассчитываем, что число машин увеличится, также планируется увеличение количества гонок за этап. В этом году у нас будет четыре гонки за уикенд. Кроме того, в этом году в первые в истории российского автоспорта мы ввели новый инструмент взаимодействия с командами. По сути, это продукт, аналогичный всем понятной и привычной страховке: компенсация суммы ущерба автомобиля при аварии.

BG: А что будет интересного в рамках зрительской программы?

С. С.: Зрительскую программу мы тоже разработали с нуля, и она отличается от привычных программ спортивных мероприятий. Мы существуем совместно с Российской серией кольцевых гонок, но у нас свой закрытый паддок и своя билетная система. Билет SMP F4 позволяет нашему гостю наслаждаться не только формульной атмосферой на территории F4, но и смотреть заезды в других классах большого гоночного ивента. Можно приобрести билет как на один день, так и на оба дня, как обычный, так и Priority, который позволяет, как в аэропорту, в приоритетном порядке проходить через кассу и на стартовую решетку. Все билеты, кстати, включают экскурсию с гоночным комментатором, который расскажет обо всем происходящем в паддоке. Такую услугу мы вводили в рамках нашей Зимней кольцевой серии на «Сириус Автодроме», и это оказалось очень востребованным, зрители стали намного лучше понимать гоночный процесс. Также планируются различные интерактивы, продажи мерча. То есть мы развиваем дополнительный бизнес, который строится вокруг нашей дисциплины автомобильного вида спорта. ■

22 → **СЕРГЕЙ РЯБОКОБЫЛКО,**
управляющий партнер Commonwealth Partnership:
— Безусловно, восстановление экономики в 2026–2027 годах будет невозможно без значительного снижения ключевой ставки. Но когда регулятор все-таки снизит ставку, риски для экономики все же останутся, поэтому важно думать о том, как бороться с ними в среднесрочной перспективе.

Снижение ключевой ставки должно стимулировать восстановление внутреннего спроса на товары и услуги. Однако если бизнесу не удастся справиться с растущим спросом и произвести достаточно товаров и услуг в силу дефицита кадров (который пока стоит не так остро, но может усугубиться в будущем), то существует риск повторного разгона инфляции, и тогда устойчивый экономический рост снова может оказаться под вопросом.

Из всех факторов производства (капитал, предпринимательские способности, деньги, люди) наиболее остро стоит именно кадровый вопрос. Таким образом, чтобы российская экономика росла и этот рост был устойчивым, требуется увеличение производительности труда той рабочей силы, которой мы располагаем сейчас. И на руку российской экономике здесь играют глобальные тренды на роботизацию и автоматизацию в ручном труде, а также применение искусственного интеллекта — в труде умственном.

ДЕНИС ЛАКТИОНОВ,
вице-президент Федеральной палаты адвокатов РФ, президент Адвокатской палаты Ленинградской области:
— Главные драйверы роста — защита инвестиций и доверие к системе. Судебные споры тянутся годами, деньги компаний заморожены. Цифровизация правового поля могла бы разморозить миллиарды. Экономика растет там, где бизнес защищен, а не парализован.

СЕРГЕЙ ЛАТЫШЕВ,
генеральный директор компании «Градостроительные компетенции»:
— Масштабное инфраструктурное строительство было и будет драйвером роста. Надо обратить внимание на огромный потенциал устаревших индустриальных зон, окружающих исторические центры городов. При грамотном редевелопменте заброшенные территории возвращаются в экономику и становятся активным стимулом развития для разных сегментов бизнеса, превращаясь в монофункциональные районы с жилыми кварталами, деловыми центрами и общественными пространствами. В Петербурге мы видим успешные примеры подобного редевелопмента: Новая Голландия, «Севкабель Порт», территории вокруг Обводного канала. Но в городе остается еще большое количество неосвоенных «серых» зон (например, вокруг станции метро «Электросила» с устаревшей советской застройкой). Комплексное развитие таких территорий способствует росту экономики всего региона.

ГУЗЕЛЬ ПРОЦЕНКО,
генеральный директор компании «Альфа-Форекс»:
— Одним из главных драйверов роста российской экономики в ближайшие годы может стать развитие финансовых рынков и расширение линейки инвестиционных инструментов для трейдеров и инвесторов. Речь идет как о классических биржевых и внебиржевых продуктах, так и о более глубокой интеграции финансового сектора с рынком цифровых финансовых активов. Это позволит привлечь в российскую юрисдикцию новых инвесторов и повысить объем внутренних инвестиций в экономику. Дополнительным драйвером станет рост числа частных инвесторов и развитие механизмов привлечения длинных денег в промышленность, инфраструктуру и технологические проекты.

ДМИТРИЙ ГРЕЧУХИН,
генеральный директор АО «Романов»:
— Драйвером роста российской экономики может стать развитие отечественного промышленного производства, особенно в таких стратегически важных сферах, как машиностроение и автомобильная отрасль. Очевидно, устойчивость экономики напрямую зависит от способности страны самостоятельно разрабатывать ключевые технологические решения, производить технику и комплектующие. Санкт-Петербург яркое тому подтверждение. Сегодня здесь фактически заново формируется автомобильный кластер: на площадках бывших европейских автогигантов запускаются новые отечественные проекты. Одним из них стало и наше предприятие, в конце прошлого года мы начали серийное производство тяжелых грузовых автомобилей повышенной проходимости.

ТАРАС СПИВАК,
генеральный директор ГК «КСК»:
— Драйвером роста российской экономики является совокупность факторов: проекты развития, в том числе инновационные, доступное финансирование и поддержка со стороны государства. Например, создание первого отечественного высокоскоростного поезда и высокоскоростной магистрали стало мощным импульсом для экономики и промышленности: развитие новых технологий, материалов и производств, заказ для десятков предприятий и новые рабочие места. В таких амбициозных проектах ключевую роль играют и снижение ключевой ставки ЦБ РФ, и эффективная господдержка, и координация, например, со стороны Минпромторга России и Фонда развития промышленности. Такой подход стимулирует внутренний спрос и формирует новые кластеры компетенций. В результате экономика сможет конкурировать на мировом уровне и обеспечивать технологический суверенитет России.

АЛЕКСАНДР АНДРИАНОВ,
генеральный директор GloraX:
— Главным драйвером роста российской экономики может стать повышение производительности — через инвестиции в технологии, автоматизацию и обновление производственных мощностей. В условиях кадрового дефицита именно эффективность становится ключевым ресурсом роста. Важную роль будут играть отрасли с высоким мультипликативным эффектом: промышленность, логистика, энергетика, IT и строительство. Строительная отрасль в этой логике играет особую роль: она формирует инфраструктуру, городскую среду и напрямую поддерживает инвестиции, занятость и внутренний спрос. При снижении стоимости капитала инвестиции в технологии, инфраструктуру, промышленность и строительство смогут запустить более долгосрочный и устойчивый экономический рост — не только за счет потребления, но и за счет развития производственной базы.

ЕВГЕНИЙ КЛЕЦ,
коммерческий директор резиденции «Реликт»:
— Мы видим главный драйвер в синергии туризма и строительства. Спрос на качественные средства размещения устойчиво превышает предложение. Это ограничивает турпоток, но стимулирует запуск новых проектов. В России лишь около 1% гостиниц относится к категории «пять звезд». Ежегодный ввод номерного фонда держится на уровне 8–10 тыс. номеров, чего недостаточно для покрытия спроса.

ДМИТРИЙ ИСАКОВ,
генеральный директор Lender Invest:
— Доля оплаты труда в ВВП за год выросла с 44 до 48% — это исторический максимум, отбирающий маржу у бизнеса. Ответ на это вызов один: CAPEX в автоматизацию. Плотность роботизации в РФ сегодня составляет 40 единиц на 10 тыс. работников. Цель к 2030 году — более 145, то есть рост в четыре раза за пять лет. Дорогие «руки» заставят экономику покупать капитал. Учитывая динамику к технологическому суверенитету, инвестиционная ставка должна быть сделана на производителей промышленной робототехники, систем ЧПУ, промышленного ПО и интеграторов.

АЛЕКСАНДР КУЛЬГИНСКИЙ,
управляющий партнер IT-Agency:
— На банковских вкладах сейчас сосредоточен рекордный объем средств населения. По мере снижения ключевой ставки доходность депозитов падает, поэтому значительная часть этих денег в ближайшее время начнет искать новое применение: недвижимость, автомобили, техника, фондовый рынок. Если предложение к этому моменту окажется не готово, мы рискуем получить новый виток инфляции, возможно, более жесткий, чем в конце 2024 года. Реальным драйвером роста способны стать опережающие инвестиции и налоговые льготы для отечественного производства: АПК, машиностроения, автопрома, IT. Расширение мощностей абсорбирует потребительский спрос, создаст рабочие места, загрузит подрядчиков, и запустит маховик роста вместо очередного инфляционного цикла.

ЕЛЕНА ТВЕРЕЗОВСКАЯ,
директор логистической компании «Пеленг»:
— Одним из стимулов роста для российской экономики может стать внедрение программ льготного кредитования — это критически важно для развития производства и логистики. В сфере морских грузоперевозок приоритетом выступает обновление и расширение флота под флагом РФ. Для реализации этой задачи необходимы целевые меры господдержки: субсидированные кредиты на покупку судов, налоговые льготы. Это позволит нарастить объемы перевозок внутри страны и укрепить позиции России на международном логистическом рынке.

ВЛАДИМИР КОВАЛЕВ,
основатель компании Ziggurat Development:
— Главный драйвер — это, безусловно, снижение ключевой ставки. Второй — снижение налогового бремени, особенно для малого бизнеса. Важным драйвером я также считаю установление моратория на внесение изменений в денежно-кредитную политику на пять-семь лет. Инвестору невозможно просчитать любой проект в условиях постоянных изменений условий игры.

Кроме того, росту экономики может способствовать ряд реформ, направленных на улучшение жизни рядовых граждан: семейная ипотека, снижение таможенных пошлин на автомобили и другие товары первой необходимости. Важны и реформы в сфере образования и Трудового кодекса. И тут основное — введение персональной ответственности работника перед работодателем, платное высшее образование и отмена ЕГЭ.

НАТАЛЬЯ ФРОЛОВА,
генеральный директор City&Malls PFM:
— Здоровая экономика — это здоровый бизнес, а залог здоровья бизнеса — в стабильности и предсказуемости регуляторной политики. По данным McKinsey, 54% ВВП развитых стран — это малый и средний бизнес. И мы должны стремиться к росту предпринимательской активности, ослабляя барьеры для развития и инвестиций.

Налоги, дополнительные сборы, масса контрольных процедур и другие препятствия больше мешают развитию предпринимательства. Важно предоставить потребителю выбор, и он сам определит, где ему удобно, быстро, вкусно или наоборот. Он сам проголосует рублем. Государство от этого только выиграет, рост бизнеса обеспечит органический рост и доходов государства в виде налогов и сборов.

ИВАН ПОЧИНЩИКОВ,
управляющий партнер IPG:
— Если говорить о драйверах роста российской экономики, то ключевой потенциал сегодня сосредоточен в развитии регионов и формировании точек роста вне крупнейших агломераций. В регионах существует значительный, во многом нераскрытый потенциал, который во многом ограничен не столько локальными факторами, сколько масштабом страны и большими расстояниями, влияющими на структуру спроса.

Спрос в России в высокой степени стратифицирован: проекты, которые востребованы в одном регионе, не всегда масштабируются на всю страну. При этом в ряде территорий, например в Сибири, формируются устойчивые локальные рынки с собственной логикой потребления, где большие расстояния воспринимаются иначе и не являются ограничением для пользователей.

В этих условиях развитие региональной экономики во многом должно опираться на локальные проекты, ориентированные на внутренний спрос. Попытки создавать универсальные решения федерального масштаба сталкиваются с инфраструктурными ограничениями, в том числе в части транспортной доступности.

Дополнительным фактором является специализация регионов. Она не формируется искусственно, а уже сложилась исторически: у каждого региона есть свои сильные стороны и конкурентные преимущества, которые могут и должны становиться основой для дальнейшего экономического роста.

МАКСИМ ЖАБИН,
директор по развитию ГК «Едино»:
— Главный драйвер не отрасль и не одна большая программа. Главные драйверы — доверие людей к своей стране и качество среды, в которой они живут. Жилье, города и инфраструктура разгоняют внутренний спрос и удерживают человеческий капитал в регионах, даже когда государство не вкладывает туда бюджетные ресурсы. Когда житель Нижнего Новгорода или Калининграда видит у себя в городе среду уровня столицы, у него меняется горизонт планирования. Он строит семью, открывает бизнес, вкладывается в детей. Экономика растет не от экспорта, а от внутреннего рынка. Девелопмент здесь не следствие роста, а его условие.

ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ,
руководитель холдинга Legenda:
— Экономика — не та резиновая штука, которую можно натянуть на глобус. Она очень конкретная и жесткая. И законы у нее тоже жесткие, их нельзя натянуть. Экономика такая же точная наука, как и математика. В математике дважды два всегда четыре, как бы ни хотелось, чтобы было шесть или семь. И даже нынешняя особенная ситуация, которую мы имеем в стране, не может изменить этого правила: дважды два всегда останется все равно четыре. Поэтому что делать — давно известно, но делается ровно обратное. И когда вследствие становится все хуже и хуже, не надо спрашивать бизнес: «Что делать?» Надо прямо сейчас начинать хоть что-то делать, потому что потом это будет делать не с кем!

СЕРГЕЙ ГРИБАНОВ,
основатель компании INSYTE Electronics:
— Главным драйвером роста станет экспорт технологического суверенитета в страны Глобального Юга. Мы исчерпали потенциал простого импортозамещения. Прямо сейчас российская экономика учится создавать комплексные инфраструктурные продукты. Это независимые энергосистемы, передовые финтех платформы, решения для кибербезопасности и умного агротеха. Развивающиеся страны нуждаются в современных технологиях без политического давления. Наш исторический шанс заключается в переходе от продажи базовых ресурсов к экспорту готовых цифровых и промышленных экосистем. Именно такой подход обеспечит долгосрочный приток капитала. Сейчас мы это видим и этим занимаемся. Это Таиланд, Китай, ОАЭ.

ИГОРЬ ЖИЛЕНКО,
основатель платформы управления связью «Экомобайл»:
— Предприниматели в шутливой форме иногда говорят: «Дайте нам десятую ставку, доллар по 100 и не мешайте — сами все сделаем». Но за этим стоит жесткая экономика. Здесь два разных механизма. Первый — сбережения. Когда доходность депозитов станет ниже маржинальности реального бизнеса хотя бы в полтора раза, деньги вкладчиков начнут перетекать из банков в живые проекты. Людям станет интереснее инвестировать в бизнес, чем держать средства на вкладах. Второй — кредиты. Бизнес сможет активно брать займы, когда ставка по кредитам окажется ниже доходности самого бизнеса. Пока ключевая ставка выше реальной маржинальности малого и среднего бизнеса, кредиты не работают как драйвер роста. Как только ставка опустится хотя бы до 12%, заработают оба канала: и инвестиции от вкладчиков, и доступные кредиты. Это и даст бизнесу возможность нормально развиваться без постоянной оглядки на стоимость фондирования. → 32

«ПЕРЕТОК ДЕНЕГ НА ФОНДОВЫЙ РЫНОК УЖЕ ПРОИСХОДИТ И МОЖЕТ РЕЗКО УСКОРИТЬСЯ ПРИ СНИЖЕНИИ СТАВОК ПО ВКЛАДАМ ДО 10–11%»

ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСОВ «ЦИФРА БРОКЕР» РОМАН СОКОЛОВ РАССКАЗАЛ, КАК РАЗВИВАЕТСЯ РЫНОК IPO, КАКИЕ ФАКТОРЫ СДЕРЖИВАЮТ ПРОВЕДЕНИЕ ТАКИХ СДЕЛОК, ПРИ КАКИХ УСЛОВИЯХ ИНВЕСТОРЫ НАЧИНАЮТ СНИМАТЬ СВОИ СРЕДСТВА С ВКЛАДОВ И ОБРАЩАЮТ ВНИМАНИЕ НА ВЛОЖЕНИЯ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ, А ТАКЖЕ О РОЛИ НА НЕМ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ. ЕКАТЕРИНА ДЫННИКОВА

BUSINESS GUIDE: Ваша компания является значимым игроком в сегменте публичных размещений российских компаний как на рынке акционерного капитала, так и на долговом рынке. В начале 2026 года звучали прогнозы о выходе более десяти российских компаний на IPO. В Минфине, в частности, ожидали, что на российском фондовом рынке в этом году пройдет 14 сделок IPO. Сейчас, спустя пять месяцев, уже можно оценивать какие-то предварительные итоги, насколько эти прогнозы выглядят реалистично?

РОМАН СОКОЛОВ: К середине мая 2026 года на рынке прошло только одно IPO: в апреле разместилась технологическая платформа «B2B-PTC». В апреле 2026 года еще одна компания — ПАО «ФАБРИКА ПО» — планировала провести IPO, однако в связи с неблагоприятной рыночной конъюнктурой компания приняла решение отложить проведение сделки.

Еще несколько компаний находятся в стадии подготовки, либо уже готовы к проведению IPO, но ждут более благоприятных условий. Ранее о своих планах выйти на IPO заявляли VK Tech, «Солар», СИБУР, «ВинЛаб», «Медскан», группа «ВИС», «ИНКАБ Холдинг», сеть отелей «Космос», «Медси» и другие. Поэтому, несмотря на не самое активное начало года, потенциал выхода на рынок десятка компаний, в случае появления окна возможностей, до конца этого года сохраняется.

BG: При каких условиях это может произойти?

Р. С.: Основными драйверами роста числа IPO должны стать наметившееся смягчение денежно-кредитной политики Банка России и смягчение геополитической напряженности. В 2025 году неблагоприятная экономическая конъюнктура, высокая ключевая ставка Банка России и геополитическая неопределенность сыграли основную роль в снижении активности на рынке. В начале прошлого года многие ожидали на рынке высокую активность эмитентов, прогнозировалось 10–15 сделок на рынке, но уже ближе к концу года стало очевидно: для размещений еще не пришло время.

В результате совокупный объем IPO за 2025 год (по данным Банка России) составил 37,26 млрд рублей, что оказалось более чем вдвое ниже показателей 2024 года. При этом ключевую роль в формировании объема на рынке в прошлом году сыграло IPO «Дом.РФ».

В то же время стоит сказать, что многие эмитенты уже проделали существенную работу по подготовке к первичному размещению акций, чтобы впоследствии оперативно воспользоваться «окном возможностей». Иными словами, дефицита эмитентов нет — на рынке присутствует значительное число компаний, ранее объявивших о своих планах провести IPO и находящихся на разных стадиях готовности к сделке.

Свои планы мы не раскрываем, скажу лишь, что по итогам 2025 года наша компания приняла участие во всех проведенных на российском рынке размещениях IPO, а также в 118 размещениях облигаций на общую сумму 10,3 млрд рублей. В первом квартале текущего года мы приняли участие в 26 сделках на рынке, клиенты приобрели бумаг на 2,7 млрд рублей.



«ЦИФРА БРОКЕР»

BG: Какие факторы сейчас заметнее всего ограничивают сделки IPO и SPO?

Р. С.: Пока мы видим не самую положительную конъюнктуру на рынке акций из-за все еще высокой ключевой ставки и, как следствие, меньшей привлекательности рынка акций в глазах инвесторов. Ограничивает рынок и целый ряд других факторов: это и геополитическая и макроэкономическая неопределенность, и охлаждение экономики, и снижение деловой активности, и разочарование инвесторов, ранее участвовавших в IPO и получивших не очень позитивный опыт, и разрыв в ценовых ожиданиях между инвесторами и эмитентами; и стоимость долгового капитала, оказывающая давление на финансовые результаты и снижающая запас прочности потенциальных эмитентов.

BG: Сохраняется ли разрыв ожиданий между эмитентами и инвесторами по оценке компаний и как он будет меняться в перспективе, на ваш взгляд?

Р. С.: В цену акций на этапе IPO часто закладываются избыточно оптимистичные ожидания, которые не подтверждаются результатами эмитента в долгосрочной перспективе. В 2024 году разрыв ожиданий был существенным: эмитенты зачастую оценивали себя дороже. В начале 2025 года разрыв был наиболее выраженным из-за неоправданного оптимизма по темпам снижения ключевой ставки. К концу 2025 года ситуация более или менее стабилизировалась. 2026 год пока еще не является показательным — пока состоялась только одна сделка, а вторая потенциальная сделка была отменена решением эмитента.

На наш взгляд, в перспективе разрыв ожиданий будет постепенно сокращаться. В том числе этому будут способствовать рост ответственности эмитента за прогнозы, публикуемые в составе проспекта ценных бумаг, рост числа сделок, развитие investor relations и повышение прозрачности эмитентов.

BG: Если смотреть на размещения с точки зрения инвесторов, то чем объясняется, что основная доходность в IPO концентрируется в первые дни торгов? Это особенность российского рынка или глобальная закономерность?

Р. С.: На это есть несколько причин. Во-первых, концентрация доходности в первые дни торгов связана с высокой долей розничных инвесторов. Частные инвесторы склонны к быстрой фиксации прибыли на ажиотаже. Ограниченный объем акций в свободном обращении создает искусственный дефицит и высокую волатильность в начале торгов.

Во-вторых, в первые дни торгов особенно активны спекулятивные инвесторы, стремящиеся зафиксировать краткосрочную прибыль при первой такой возможности.

В-третьих, если книга в ходе сбора заявок была переподписана и оценка компании соответствует ожиданиям инвесторов, то не полностью удовлетворенный спрос может влиять на рост котировок компании.

В-четвертых, ряд размещений, которые проходили в последние годы, свидетельствовал об объективно недостаточной доле институциональных инвесторов, что порождало высокую волатильность, спекулятивный характер торгов и искажение фундаментальной оценки активов.

BG: В целом насколько рост институционального спроса важен для развития рынка IPO? Способны ли российские институционалы обеспечить стабильный якорный спрос на новые размещения?

Р. С.: Рост институционального спроса является критически важным для развития рынка IPO. Именно институциональные инвесторы, обладая существенными ресурсами, опытом, профессиональным взглядом, возможностями влияния на оценку, построение и структурирование сделки, способны формировать якорный спрос, подтверждающий качество размещения. Именно от объема и доли участия институциональных инвесторов зависит стабильность цены акции, ее ликвидность, устойчивость к кратковременным колебаниям.

BG: Если ожидания рынка по смягчению ДКП оправдаются, ставки по банковским вкладам начнут еще больше терять свою привлекательность, очевидно, часть средств пойдет на фондовый рынок. Есть ли какие-то актуальные оценки, каким может быть этот приток, как он повлияет на рынок и насколько это сделает реалистичнее задачу по достижению капитализации рынка к 66% ВВП, поставленную президентом?

Р. С.: Процесс перетока уже начался фактически с конца 2025 года на фоне завершения циклов высокодоходных краткосрочных вкладов. Ощутимое усиление тренда можно ожидать во второй половине этого года. Наиболее масштабный переток возможен в 2027 году при условии возврата ключевой ставки к однозначным значениям.

Для начала устойчивого прироста фондового рынка необходим ежемесячный приток ликвидности в размере 300–500 млрд рублей, или 1–1,5 трлн в квартал. По расчетам профильных ассоциаций, только через первичные размещения (IPO) необходимо ежегодно привлекать не менее 1,3 трлн рублей, что в разы превышает показатели прошлых лет.

В период снижения ключевой ставки с 7,75% в 2019 году до 4,25% в 2021 году доля депозитов в структуре финансовых активов домохозяйств снижалась с 37 до 31%. С 2022 года возобновилась тенденция к росту спроса на депозиты при снижении аппетита к риску на фоне геополитических рисков и неопределенности в экономике. Доля депозитов в структуре активов в начале 2026 года достигла 40%. При этом объем инвестиций в котируемые акции резидентов снизился: с пиковых значений в 4,2% от суммы активов в 2024 году до 3,3% на начало 2026 года. По нашим оценкам, по мере снижения ключевой ставки будет происходить выравнивание в структуре активов, и до 10% средств на депозитах (до 7,5 трлн рублей) может быть перераспределено между прочими активами с акцентом на рынок акций, что как раз будет соответствовать 5–6 трлн рублей.

Для начала значимого перетока депозитных средств в инвестиционные инструменты фондового рынка необходимо снижение доходности депозитов на 2–3 п. п. от текущих уровней. Критической точкой станет переход ставок по вкладам в диапазон 10–11% (при ключевой ставке ниже 12–13%). При таких условиях ожидаемая дивидендная доходность акций и доходность облигаций становятся значительно привлекательнее гарантированного банковского процента. ■

ГЛУБИННАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

ДЕФИЦИТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РОСТ ЦЕН И ПОВЫШЕННЫЙ СПРОС СОХРАНЯЮТСЯ В СЕГМЕНТЕ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА ПРОТЯЖЕНИИ МНОГИХ ЛЕТ. ИЗМЕНЕНИЯ ЗДЕСЬ ПРОИСХОДЯТ СКОРЕЕ НЕ НА КОЛИЧЕСТВЕННОМ, А НА КАЧЕСТВЕННОМ УРОВНЕ. ЭКСПЕРТЫ РАССКАЗАЛИ, КАК МЕНЯЮТСЯ ОЖИДАНИЯ АУДИТОРИИ, ПОЧЕМУ ПРЕМИАЛЬНОЕ ЖИЛЬЕ ВСЕ ЧАЩЕ СТАНОВИТСЯ ФОРМОЙ ИСКУССТВА И КАК ТРАНСФОРМИРУЮТСЯ САМИ ПРОЕКТЫ. АНТОНИНА ЕГОРОВА



RBI

ДОМ «МИРЪ»

Первичный рынок элитной недвижимости Санкт-Петербурга в последние годы бьет рекорд за рекордом. Так, по данным консалтинговой компании NF Group, в 2025 году объем предложения на нем сократился до исторического минимума в 58,4 тыс. кв. м (или 490 лотов), что на 21% меньше по площади и на 18% по количеству в сравнении с концом 2024 года. Это закономерно оказало сдерживающее влияние на уровень спроса и поддержало рост стоимости: средневзвешенная цена предложения за год увеличилась на 13%, до 898 тыс. рублей за квадратный метр.

Отличительной особенностью спроса в минувшем году, по оценке аналитиков, стала высокая доля сделок с квартирами и апартаментами в строящихся объектах: 58% против 17% годом ранее. Среди причин — дефицит ликвидного предложения в готовых домах, а также разнообразие продуктовой линейки в новых объектах (прежде всего речь идет о компактных функциональных планировках) и гибкие финансовые инструменты от застройщиков в основном в строящихся объектах. Общая стоимость сделок на петербургском рынке нового элитного жилья, по подсчетам NF Group, в 2025 году составила 28,4 млрд рублей. При этом в рекордном 2024 году этот показатель поднимался до уровня 40 млрд рублей.

Как отмечает Михаил Гущин, вице-президент по маркетингу и продукту Группы RBI, в целом первичный рынок элитного жилья Северной столицы остается компактным, но достаточно устойчивым к колебаниям спроса на фоне общей макроэкономической ситуации. Качественные проекты в лучших локациях всегда в дефиците, хотя спрос стал более избирательным. Покупатели дольше принимают решения, тщательнее оценивают не только локацию, но и качество архитектуры, приватность, сервис, инфраструктуру внутри проекта.

В NF Group сообщают, что по итогам первого квартала текущего года объем предложения на первичном рынке составил 57 тыс. кв. м, или 495 квартир и апартаментов. За квартал он снизился на 3% по площади, но увеличился на 1% по количеству лотов. Такую динамику эксперты объясняют заметным сокращением средней площади лотов из-за вывода в продажу новых пулов с мелкой нарезкой квартир. Что касается локаций, то в структуре предложения лидерство сохраняет Петроградская сторона, достигнув 51% (+8%). Второе и третье места делят Крестовский и Петровский острова: по 16% каждый.

«Текущий рыночный тренд: активный вывод новых проектов в бизнес- и элит-классе — как в течение 2025 года (в общей сложности около 300 тыс. кв. м), так и в первые месяцы 2026-го (около 130 тыс. кв. м за январь — апрель). Средняя цена составляет примерно 830 тыс. рублей за квадратный метр в элитном классе и 550 тыс. рублей за квадратный метр в бизнес-классе — рост составил 15–20% за год. Впрочем, при малом объеме рынка, особенно в классе „элит“, этот показатель обычно подвержен колебаниям»,— добавляет господин Гущин.

НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫМИ ДЛЯ ПРЕМИАЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ ИСТОРИЧЕСКИЙ ЦЕНТР, ПЕТРОГРАДСКУЮ СТОРОНУ, ОТДЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ ВАСИЛЬЕВСКОГО ОСТРОВА И ЛОКАЦИИ С ВИДОМ НА ВОДУ. ОЖИДАЕТСЯ РАЗВИТИЕ ФОРМАТА РЕКРЕАЦИОННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В НАПРАВЛЕНИИ КУРОРТНОГО РАЙОНА

Таким образом, можно сказать, что глобальные векторы развития рынка элитной недвижимости в Петербурге остаются достаточно стабильными — довольно активный спрос на фоне дефицита предложения и регулярный рост цен наблюдаются в сегменте в течение многих лет. При этом его качественные показатели за прошедшее время трансформировались намного сильнее. В первую очередь это относится к планировкам жилых помещений, архитектурному исполнению и техническим решениям, локальной инфраструктуре и обслуживанию, а также потребностям целевой аудитории. Среди главных причин — закономерные перемены в окружающем мире и личном мироощущении людей. Одним словом, эволюция премиального жилья сегодня как зеркало отражает равновесие между устоявшимися традициями, достижениями технического прогресса, трансформацией приоритетов покупателей и конъюнктурой рынка. Как следствие, проекты ориентируются не только на престиж, но и на создание комфортной, функциональной среды, обеспечивающей высокое качество жизни и долгосрочную ценность пространства.

ЭВОЛЮЦИЯ ЗАПРОСА С момента своего появления в 1990-х годах элитное жилье в Петербурге действительно прошло путь от демонстративной статусности к качеству повседневной жизни. Так, двадцать-тридцать лет назад элитность часто выражалась через псевдоисторические фасады, визуальные цитаты из классики, гранит, зеркальное стекло, большие площади в квартирографии и другие атрибуты.

«Сегодня главный запрос другой: не показная „визуальная дороговизна“, а архитектура, которая уважает городской контекст, эргономичные планировки, современная инженерия, приватность, дизайн мест общего пользования (МОПов) и ландшафта высокого уровня, сервисная инфраструктура для жителей, например, фитнес или спа-составляющая, переговорные и прочее, включая сервис уровня пятизвездочного отеля»,— отмечает Михаил Гущин.

По словам экспертов, во многом такая эволюция является следствием изменения портрета и запроса покупателей, которыми, как правило, являются предприниматели, топ-менеджеры, владельцы бизнеса, люди с высоким уровнем дохода. Эта аудитория достаточно консервативная, в меньшей степени следует за разного рода стихийными рыночными трендами, но очень четко понимает свои потребности и ожидания от продукта. Сегодня для них особенно важны качество среды, архитектура, приватность и уровень сервиса. И хотя такой традиционный показатель, как «статусность», по-прежнему актуален, все чаще во главу угла ставится соответствие концепции конкретного объекта личному сценарию жизни.

Безусловно, одним из главных преимуществ элитной недвижимости в контексте макроэкономической нестабильности и существенных ограничений доступа к иностранным активам остается ее инвестиционный потенциал. По этому показателю Петербург можно назвать одним из лидеров российского рынка. В 2024-м увеличение цен на 25,8% позволило ему занять первую строчку в рейтинге наиболее динамично развивающихся городов мира с точки зрения темпов роста стоимости элитных новостроек. При этом, по словам Михаила Гущина, большая доля элитных квартир сегодня приобретается прежде всего для создания комфортного «семейного гнезда».

«Как правило, это большие по площади квартиры, в которых учтены потребности всех членов семьи. Кстати, средний размер семьи покупателя элитного жилья достаточно велик: в среднем 2,7 человека, а почти треть семей состоит из четырех и более человек. Абсолютное большинство владеют машиной: примерно 50% автовладельцев имеют один автомобиль класса люкс или бизнес, еще 50% — два и более»,— добавляет эксперт.

Что касается среднего возраста покупателя в элитном сегменте, то он постепенно снижается. Хотя доли людей в возрасте 35–45 и 45–55 лет по-прежнему составляют 30–40% каждая, за последние годы выросла доля покупателей 25–35 лет — с 10% до почти 20%. Одна из причин — появление новой волны предпринимателей и специалистов в сфере ИТ и цифровой экономики.

Интересно, что приобретают элитное жилье в Петербурге также москвичи и жители северных регионов, в том числе связанных с нефтегазовой отраслью. По словам Михаила Гущина, доля покупателей из Москвы обычно составляет 5–10%. «Заинтересованность мо-

↑ ПРОЕКТ

сквичей связана в первую очередь с двумя факторами. Во-первых, это расположение проекта в самом центре Петербурга, особенно в шаговой доступности от Невского проспекта, площади Восстания и Московского вокзала — в местах, которые традиционно ассоциируются с Петербургом у жителей других городов. Кроме того, такое расположение удобно для „второй квартиры“ — к примеру, для бизнесменов и топ-менеджеров, которые часто приезжают в Петербург из Москвы по работе на „Сапсане“»,— поясняет эксперт.

Во-вторых, по словам господина Гущина, москвичам интересны проекты с выраженной инвестиционной привлекательностью. В таком случае они могут располагаться и в более «петербургских» местах — таких, как, например, Петроградская сторона. Покупатели из Москвы появляются, если видят возможность вложить средства в петербургскую недвижимость с ценой квадратного метра ниже, нежели в локациях соизмеримого престижа и статуса в Москве. Если же уровень цены в петербургском проекте близок к «московскому» — маловероятно, что он вызовет повышенный интерес столичных покупателей.



RBI

ДОМ «КОЛЛЕКЦИОНЕР»

ПАЛИТРА СЦЕНАРИЕВ Также на качественные изменения в проектах элитного жилья влияют личные ценности и предпочтения современных покупателей. Эксперты фиксируют спрос на «тихую роскошь» и предложения, «заточенные» под индивидуальные жизненные сценарии. Поэтому сегодня большинство премиальных объектов на рынке отличается конкретным позиционированием и философией. Каждый свой проект девелопер наделяет особым смыслом, который помогает войти в резонанс со вкусами будущих владельцев.

Так, например, у Группы RBI в экспозиции сегодня находятся лоты сразу в четырех элитных проектах — «Коллекционер», «МИРЪ», «Визионер» и «Цвет Зеленогорска»,— которые обладают созвучным локации архитектурным стилем, богатой инфраструктурой и дополнительными опциями, призванными сделать жизнь резидентов максимально комфортной.

Клубный дом «Коллекционер» на улице Чапыгина находится в непосредственной близости с историческим особняком Эрнеста Игеля и домом-музеем Федора Шаляпина. В нем всего 69 лотов, объединенных витражной анфиладой. В шаговой доступности — виды на Неву, Лопухинский и Ботанический сады, бутики и кофейни Большого проспекта Петроградской стороны. Дом как редкая находка в коллекции ценителя объединяет сразу три философии: русская монументальность и величие воплощаются в торжественных фасадах, итальянская «дольче вита» — в просторной живописной площади у входа, а испанская семейность — в приватном зеленом дворике-патио, располагающем к неспешным прогулкам.

В двух минутах от Невского проспекта на Миргородской улице расположен «МИРЪ» — камерный проект с яркой архитектурой состоит из двух корпусов, объединенных парадной аркой. Его отличие — квартиры с просторными террасами и видом на Феодоровский собор, знаменитую «петербургскую кремлевскую стену», исторический центр и новый квартал бизнес-класса. Внутренний двор утопает в зелени, а для отдыха на свежем воздухе предусмотрены уличные деревянные шезлонги и пространство под воздушным навесом.

В сердце города и Петроградской стороны появится элитный жилой комплекс «Визионер». В доме будет три корпуса, объединенных приватным двором, и всего 225 лотов. На верхних этажах — квартиры с террасами, а для влюбленных в эстетику Северной столицы — петербургские эркеры с видом на город. Особым преимуществом расположения являются близость к паркам Крестовского и Петровского островов, яхт-клубам, бизнес-центрам и модным бутикам Большого проспекта.

При этом элитные объекты возводят сегодня не только в историческом центре. Тем, кто мечтает сменить городскую обстановку на вдохновляющие природные пейзажи, стоит присмотреться к Курортному району. Курорт блистательных людей — так в начале XX века называли побережье Финского залива и место в окружении соснового леса, а также творческих дач писателей, художников и композиторов. Новый камерный дом от RBI расположится именно здесь — в Зеленогорске на берегу Жемчужного ручья. Хотя до КАДа всего 29 км, климат в городе заметно мягче, чем в Петербурге, здесь больше солнечных дней и буквально рукой подать до Зеленогорского парка культуры и знаменитого «Золотого пляжа».

«Цвет Зеленогорска» — камерный проект на 94 квартиры. На верхнем — четвертом этаже — предусмотрены просторные двухсторонние квартиры с террасами на открытом воздухе. Также есть лоты с французскими балконами и редкие планировки с окном в ванной комнате.

ПРИВАТНОСТЬ, ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ, ИНФРАСТРУКТУРА Приватность и камерность — еще один главный запрос покупателей элитного жилья, который выражается буквально во всем. «Даже подбор объекта сегодня чаще всего происходит через агентов, поскольку покупатели стремятся не афишировать сделки. Кроме того, клиенты предпочитают видеть соответствующее им по статусу окружение, причем не только на уровне жилого дома, но и на уровне локации в целом, поэтому объекты подбираются в районах с низкой долей коммунальных квартир»,— отмечает Михаил Гущин.

Также для элитного сегмента в целом актуален тренд на функциональность: не «площадь ради площади», а продуманное, рационально спланированное пространство для жизни. Это приводит к востребованности мастер-спален и хозяйственных помещений (гардеробные, кладовые и т. п.), сокращению средней площади квартиры. Хотя по-прежнему сохраняется спрос и на просторные квартиры с возможностью трансформации пространства, уникальными планировками, террасами и вторым светом.

Наконец, кратно усиливается роль инфраструктуры внутри проекта: востребованы фитнес-залы, переговорные, просторные пространства для работы и общения. Особенно актуальны проекты с гастрономической и спасоставляющей: ресторанами, бассейнами, саунами, массажными кабинетами и многим другим. Наличие таких помещений и сервисов в составе общей инфраструктуры дома позволяет владельцам «чувствовать себя как в пятизвездочном отеле».

Так, например, в соответствии с трендом в клубном доме «Коллекционер» для резидентов предусмотрены удобные переговорные и собственная пинакотека. В Древней Греции так называлось место для хранения произведений живописи в знатных домах. В анфиладе петербургского жилого комплекса воссоздали похожее пространство, главной достопримечательностью которого стали картины известного художника Латифа Казбекова и произведения петербургского скульптура Виктора Грачева.

В комплексе «МИРЪ» — в центре внимания парадное лобби, которое украшают работы Андрея Ремнева. Стиль известного художника построен на соединении приемов древнерусской иконописи, русской живописи XVIII века и русского конструктивизма и созвучен «неорусской» архитектуре самого дома. Также дом отличает богатая инфраструктура, частью которой является большой фитнес-зал с современным оборудованием и огромными панорамными окнами.

Резидентам элитного комплекса «Визионер» тоже будут доступны приватный фитнес-зал и удобные переговорные комнаты.

«Цвет Зеленогорска» — в традициях настоящего курорта предложит своим резидентам целый комплекс возможностей для активной жизни и расслабленного отдыха: переговорная для рабочих встреч, учебы или творчества, спортивный зал с силовыми и кардиотренажерами, зал для йоги и медитации с возможностью занятий под открытым небом и даже собственный спа-центр, включающий массажный кабинет и хаммам.

АРХИТЕКТУРНОЕ СОЗВУЧИЕ По словам экспертов, сегодня на рынке премиального жилья как никогда высоки требования к архитектуре и качеству среды: покупатель все чаще выбирает проекты с яркой концепцией и продуманной детализацией, а не просто локацию. Поэтому элитные объекты гармонично вписываются в контекст с учетом историко-архитектурной среды, традиций Петербурга и конкретного места.

Так, например, торжественная неорусская архитектура клубного дома «МИРЪ» продолжает стилистику Феодоровского собора и его «кремлевской стены», создавая гармоничный ансамбль с этими историческими памятниками. А дизайн парадных холлов здесь выполнен архитектурным бюро Олега Клодта — потомка русского академика и скульптора Петра Клодта, создателя вздыбленных коней на Аничковом мосту, колесницы Нарвских ворот и других произведений искусства.

«Коллекционер» соединяет в себе лучшее, что создали архитекторы Петроградской стороны, но интерпретирует на современный манер. Дом в стиле эклектики — с воздушными фасадами из натурального камня, украшенными башенками, металлической инкрустацией, эркерами, рустами и карнизами, которые особым образом подчеркивает вечерняя подсветка. В лучших петербургских традициях дом венчает изысканный мансардный этаж, также наверху есть двухуровневые квартиры, уютные террасы и романтичные люкарны.

Архитектура проекта «Визионер» — работа Евгения Герасимова, визионера своего времени. Он создал не просто дом, а архитектурное высказывание. Пиксельный орнамент, отсылающий к шахматной клетке,— особый код, который повторяется в фасадах, интерьерах, декоративных деталях и даже в нишах для кондиционеров. Внешне дом словно «перекликается» со зданием фабрики «Красное Знамя» — символом авангардного конструктивизма.

Малоэтажный комплекс «Цвет Зеленогорска» скоро появится на месте бывшего долгостроя в самом центре Зеленогорска, вернув локации ее особые эстетику и атмосферу. В доме всего четыре этажа, а квартиры распределены по четырем миниатюрным секциям. В основе архитектуры — пластика модерна, где красота рождается в гармонии с природой. Изящный фасад буквально повторяет плавную линию русла Жемчужного ручья, огибающего дом. Он также облицован кирпичом в цвет солнечных закатов у моря и украшен лазурными «волнами».

ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ Современная элитная недвижимость сохраняет устойчивый интерес как со стороны конечных пользователей, покупающих для себя, так и от покупателей с инвестиционной мотивацией, для которых ликвидная недвижимость высокого уровня — это скорее не классическая «спекулятивная» покупка, а возможность сохранить капитал на долгий срок в дефицитном высококачественном активе.

Наиболее перспективными для премиальных объектов эксперты считают исторический центр, Петроградскую сторону, отдельные участки Васильевского острова и локации с видом на воду. Ожидается развитие формата рекреационной недвижимости в направлении Курортного района. Ближайшие перспективы сегмента эксперты оценивают как благоприятные, особенно на фоне интереса со стороны покупателей и дефицита свободных площадей под застройку.

«Качественные проекты в лучших локациях всегда на вес золота. Но недостаток участков для строительства в центре и серьезные требования по обеспечению новых проектов социальной инфраструктурой приводят к тому, что в любом случае количество новых проектов будет оставаться небольшим»,— заключает Михаил Гущин. ■

ВЫРУЛИТЬ СВОИМИ СИЛАМИ

РОССИЙСКИЕ ВЛАСТИ СТРЕМЯТСЯ АКТИВИЗИРОВАТЬ ОТЕЧЕСТВЕННОЕ АВТОПРОИЗВОДСТВО, ОДНАКО ДЛЯ ЕГО КАЧЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ НЕОБХОДИМЫ НАЛИЧИЕ СОБСТВЕННЫХ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И СТАБИЛЬНО ПОЗИТИВНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА. АРТЕМ АЛДАНОВ

По данным Росстата, по итогам первого квартала 2026 года производство легковых автомобилей в стране увеличилось на 2,3% и составило 180 тыс. единиц. Рост показателя свидетельствует о наличии определенного прогресса, однако ситуация в отрасли, по мнению экспертов, остается достаточно сложной. Власти страны пытаются поддержать отечественного производителя, в том числе ограничительными мерами для импорта и приобретения автомобилей из недружественных стран, но такие решения не устраняют основные проблемы российского автопрома.



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

В 2026 ГОДУ РОСТ АВТОРЫНКА ПОКА ВЫГЛЯДИТ СКОРЕЕ ВОССТАНОВИТЕЛЬНЫМ, ЧЕМ УСТОЙЧИВО ЭКСПАНСИВНЫМ

ВЫЖИВАНИЕ ЧЕРЕЗ АДАПТАЦИЮ По словам руководителя автонаправления «Своего Банка» (финтех-группа «СВОЙ») Станислава Пушевского, в настоящее время российская автопромышленность проходит этап перестройки. Базовые производственные мощности сохранены, но структура отрасли за последние годы заметно изменилась. В частности, АвтоВАЗ продолжает работу и остается ключевым производителем массового сегмента, часть бывших иностранных площадок перезапущена под новыми брендами, часть проектов пока находится на стадии постепенного набора объемов.

«В Санкт-Петербурге ситуация выглядит достаточно показательно: город сохранил промышленную автомобильную базу, но она работает уже в новой конфигурации. Основной объем в 2025 году обеспечил завод АГР, где было произведено более 45 тыс. автомобилей Solaris. Этот проект выглядит наиболее понятным с точки зрения рынка: площадка бывшего Hyundai получила продолжение, модели узнаваемы для потребителя, а дилерская и сервисная логика относительно быстро адаптировались к новым условиям. Еще один важный пример — „Автозавод Санкт-Петербург“, где в 2025 году было выпущено около 3 тыс. автомобилей Lada Iskra. Пока это не массовый объем, но сам факт запуска важен: предприятие не выпало из промышленной повестки и постепенно встраивается в новую модель российского автопрома»,— отмечает господин Пушевский.

Отечественная автопромышленность, полагает эксперт в сфере логистики и экономики Иван Амелькин, сейчас находится в состоянии выживания через адаптацию. Заводы, особенно в Санкт-Петербурге, постепенно перезапускаются, но это скорее реанимация, а не полноценное развитие.

«Мы видим, как бывшие площадки Hyundai и Nissan переходят на сборку других моделей, но суть от этого не меняется — мы по-прежнему работаем в режиме крупноузловой сборки из импортных комплектующих. Главная проблема отрасли не отсутствие спроса, а системный дефицит оборотных средств у производителей и отсутствие доступных кредитов. Заводы не могут планировать закупки на год вперед, когда ставка ЦБ делает любой заем неподъемным. Для качественного развития отрасли нужно перестать метаться из стороны в сторону. Мы за последние 15 лет сменили несколько стратегий развития, не доведя до конца ни одной. Нужны долгосрочные, предсказуемые правила игры хотя бы на 10–15 лет вперед. И второе — необходимо создание собственной компонентной базы. Пока мы зависим от поставок машинокомплектов из Азии, любое колебание курса валют или сбой в логистике будет ставить под угрозу весь наш автопром»,— считает он.

СТАТЬ ДОСТУПНЕЕ По словам аналитика Freedom Finance Global Владимира Чернова, главная проблема не в том, чтобы заново запустить конвейер, а в глубине локализации. Для качественного развития отрасли нужны свои компоненты, электроника, системы безопасности, двигатели, трансмиссии, инженерная база и стабильные платформы: «Перспективы у российского автопрома на мой взгляд умеренно-позитивные. В 2026 году можно ждать дальнейшего восстановления выпуска и продаж, но без быстрого возвращения к уровню 2021 года. При этом рост будет зависеть от трех факторов, это доступность автокредитов, стабильность регулирования по утильсбору и локализации, а также способность заводов выпускать не просто собранные в России машины, а конкурентные автомобили по цене и качеству, а также с гарантией и запасными частями.

Между тем, по мнению генерального директора MIGTORG Александра Короткова, говорить о нормализации работы российских автозаводов на сегодняшний день как минимум некорректно. Состояние нужно оценивать не по факту включенного конвейера и наличию машинокомплектов, а по двум ключевым параметрам: динамике продаж со стороны дилеров и размеру остаточного стока. Если завод работает, а складской сток только растет, причем настолько, что его придется распродавать еще полгода, как это было буквально год назад,— это не нормализация. Это имитация производственной активности с отсроченным кризисом ликвидности.

«К примеру, в 2026 году на заводе АГР не было собрано ни одного Solaris HS. Модель, регулярно попадавшая в рейтинги продаж, уже скоро покинет их. Стоки заполнены, да и интерес к модели есть, однако цену почти в 2,5 млн рублей сейчас потянут не все. Покупатель оказывается перед жесткой вилкой: брать либо китайский кроссовер в кредит, либо китайскую легковушку вроде Changan Alsvin, либо отечественное авто — Granta или Vesta. И вот здесь, как ни парадоксально, российский автопром оказывается в выигрышной позиции. И окажется на первых местах, на дистанции»,— полагает господин Коротков.

ВОССТАНОВИТЕЛЬНЫЙ РОСТ Стоит добавить, что рынок продаж автомобилей, как отечественных, так и зарубежных, с весны 2026 года заметно оживился. По мнению экспертов, это связанно с эффектом отложенного спроса, снижением процентных ставок по автокредитам, появлением новых программ рассрочек.

Генеральный директор компании Frank Auto Ирина Франк напоминает, что за январь — апрель 2026 года россияне приобрели 382,5 тыс. новых легковых машин, что на 9,6% больше аналогичного периода прошлого года. Спрос на новые машины в апреле вырос на 32% к прошлому году. Лидером рынка по-прежнему остается Lada с долей чуть более 27%. Среди иностранных брендов Haval оказался самым популярным, также в топ-10 вошли Tenet, Geely, Belgee, Changan, Jaecoo, и даже Toyota — единственный бренд, официально не представленный в России, но вошедший в десятку.

«Важно отметить, что средние цены на авто продолжают расти, достигнув 3,6 млн рублей в целом по стране, а в Санкт-Петербурге — 3,33 млн рублей. Китайские машины в Петербурге впервые перешагнули отметку в 4 млн рублей. Это неизбежно переориентирует часть покупателей на вторичный рынок или в сторону ожидания более доступных локальных новинок и спецпредложений от дилеров. Сегодня рынок адаптируется и перестраивается. Со „скелетами в шкафу“ (высокие цены, осторожность предпринимателей), но с четкой тенденцией к восстановлению и уверенным интересом частного покупателя. Петербургским заводам предстоит сыграть в этом процессе одну из ключевых ролей»,— считает госпожа Франк.

Рынок новых легковых и легких коммерческих автомобилей растет умеренными темпами, отмечает генеральный директор ГК «Интерлизинг» Артем Алешкин. Китайские бренды по-прежнему сильны, но их доля снижается. Во многом за счет того, что те же модели теперь выходят под российскими марками. «Покупатель стал прагматичнее: смотрит не только на цену, но и на стоимость владение — сервис, запчасти, остаточную стоимость и возможность оперативного ремонта. В условиях высокой ключевой ставки бизнес осторожнее подходит к инвестициям в технику, но при этом потребность в обновлении автопарка никуда не делась. Качественный скачок российского автопрома возможен только при комплексной поддержке: ускорение локализации компонентной базы, развитие R&D-центров (первый из которых запланирован к запуску в Санкт-Петербурге в 2027 году), стабильность регуляторной среды в части утильсбора и пошлин, а также гибкие финансовые инструменты»,— говорит он.

В 2026 году рост рынка пока выглядит скорее восстановительным, чем устойчиво экспансивным, считает доцент Финансового университета при Правительстве РФ Кырлан Марчел. Российский покупатель в 2026 году голосует не столько за страну происхождения бренда, сколько за сочетание цены, доступности обслуживания, привычности конструкции и остаточной ликвидности машины. «Иначе говоря, покупатель сегодня очень рационален. Если новая машина кажется дорогой или слишком неопределенной по дальнейшей эксплуатации, спрос уходит либо в проверенные иностранные бренды, либо на вторичный рынок. Приоритеты у покупателей сейчас вполне прагматичные. Именно поэтому рынок не может быстро вернуться к прежней модели, где выбор был шире, а брендовая и технологическая конкуренция глубже»,— делает выводы эксперт. ■

ПУТЬ ПЕРВЫХ

35 ЛЕТ НАЗАД В ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛ ОСНОВАН МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ И ОБУЧЕНИЯ БАНКОВСКОЙ И БИРЖЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ — НЫНЕ МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ ИНСТИТУТ ИМЕНИ АНАТОЛИЯ СОБЧАКА (МБИ). ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ МБИ СОВПАЛИ СО СТАНОВЛЕНИЕМ САМОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ СТРАНЫ. О ТОМ, КАК ЭТО БЫЛО И ЧТО ПРОИСХОДИТ СЕГОДНЯ В СФЕРЕ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ — В МАТЕРИАЛЕ BUSINESS GUIDE. ВАСИЛИСА МОТОВА

Институт был основан 10 июня 1991 года в период перехода России к рыночной экономике, когда возникла острая потребность в специалистах для коммерческих банков, бирж, малого бизнеса и других новых экономических структур. Первоначально вуз назывался Международный институт развития и обучения банковской и биржевой деятельности. Инициаторами создания стали банкир и политик Кирилл Смирнов, его партнер Юрий Деревянко, впоследствии ставший вторым ректором института, банкир Виктор Халанский (руководил Главным управлением ЦБ РФ по Санкт-Петербургу) и банкир Юрий Львов (возглавлял КБ «Санкт-Петербург»), а также первый ректор Виктор Вениаминов. Создание института поддержали мэр Санкт-Петербурга Анатолий Собчак, президиум Ленсовета, вице-мэр Владимир Путин, Ассоциация коммерческих банков и другие влиятельные лица и структуры города.



МБИ ИМЕНИ АНАТОЛИЯ СОБЧАКА

ИНСТИТУТ СТАЛ ПЕРВЫМ В РОССИИ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫМ ВУЗОМ, ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННО ГОТОВИВШИМ СПЕЦИАЛИСТОВ ДЛЯ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ И СМЕЖНЫХ ОТРАСЛЕЙ, КОТОРЫХ НА ТОТ МОМЕНТ НЕ ОБУЧАЛИ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ — БАНКОВСКАЯ СТОЛИЦА

Мало кто знает, что, помимо административной, духовной и культурной столицы страны, до революции Петербург позиционировался и как финансовый центр Европы. Петербургская биржа обладала международным авторитетом в той же степени, что Лондонская и Нью-Йоркская, создавались и процветали банки. Именно поэтому Анатолий Собчак считал возрождение банковской системы Санкт-Петербурга делом чести. Он не только хотел вернуть городу статус финансового центра, но и провести тотальную реорганизацию в этой сфере.

За время нахождения Анатолия Собчака в должности мэра в Петербурге появились частные банки, банки со стопроцентным иностранным капиталом, а также совместные банки, пришедшие в Россию именно через Петербург. Среди них был и коммерческий Астробанк. Фокус на финансовых организациях именно такого типа был обусловлен необходимостью поднять уровень банковского дела в Северной столице и в России в целом до европейских стандартов, а иностранные банки воплощали в себе роль наставников для формирующегося отечественного банковского сектора. Эти финансовые структуры должны были стать плацдармом для подготовки высококвалифицированных банковских служащих, способных работать по международным стандартам.

БАНК И АКСЕЛЕРАТОР

Основанный, в том числе, для финансовой поддержки научно-технического центра «Астрон», Астробанк стал первым полностью частным коммерческим банком на берегах Невы. Став неотъемлемой частью финансово-экономической системы города, банк выступил инициатором создания Международного банковского института при поддержке Промстройбанка, Витабанка и банка «Санкт-Петербург».

Финансовая структура и институт делили одну локацию на двоих: здание бывшего Международного коммерческого банка на Невском проспекте, 58. Связаны они были не только территориально: Астробанк выполнял по отношению к институту функцию банка-тренажера, а также комплектовал свой постоянный штат его выпускниками.

СМЕНА НАЗВАНИЯ С СОХРАНЕНИЕМ КУРСА

В 1992 году после выхода закона РФ «Об образовании» институт был переименован в Международный банковский институт. В этот период вуз получил государственную лицензию и был принят в коллективные члены Международной академии наук высшей школы, а также стал единственным представителем России в самом престижном сообществе банковских институтов мира Европейской сети банковского обучения.

Институт стал первым в России специализированным вузом, целенаправленно готовившим специалистов для банковской сферы и смежных отраслей, которых на тот момент не обучали. Фундаментальная трансформация финансовой системы в 1990-х проходила болезненно: данный период характеризовался глубоким кризисом, высокой инфляцией, сменой валюты и формированием новых банковских институтов. Требовались специалисты, которые смогут адаптироваться к новым реалиям и быстро включиться в новые процессы.

ПЕРВЫЙ РЕКТОР

С 1991 года первому ректору института Виктору Вениаминову приходилось отстаивать право на полноправное существование негосударственных вузов и возможность их функционирования на высоком уровне качества. Значительным вкладом первого ректора в этот процесс стала его монография «Качество в негосударственном вузе», вышедшая в феврале 2005 года в издательстве Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Материал, изложенный первым ректором института, оказался настолько актуален, что лег в основу курсов менеджмента качества, который с определенной периодичностью обязаны были проходить сотрудники вузов.

ОТ КУРСОВ ДО ВУЗА

До момента набора первых студентов на очную форму обучения в 1996 году институту предстояло пройти долгий путь, который начался с краткосрочных образовательных курсов. Они длились не более месяца, а самые короткие — один-два дня. Со временем расширялась номенклатура программ этого формата обучения, но неизменным оставалось то, что курсы вели только преподаватели-практики.

Кроме этого, до 1996 года действовала совместная с Санкт-Петербургским государственным университетом (СПбГУ) программа второго высшего образования. МБИ осуществлял профессиональную переподготовку и выдавал соответствующий диплом, а после студенты проходили итоговую аттестацию СПбГУ, где получали государственный диплом о втором высшем образовании.

Чтобы заимствовать успешный иностранный опыт, МБИ налаживал партнерскую сеть и отправлял студентов на стажировки в Португалию, Италию, Германию, Великобританию, Нидерланды, Словению, Кипр, Финляндию.

Были налажены образовательные поездки в Люксембург: студенты выезжали на месяц на практику в финансовый центр, слушали лекции по направлениям финансовой и банковской деятельности на английском языке, после чего пять-семь лучших студентов отправляли на трехмесячную преддипломную практику на коммерческие предприятия. По возвращении в Россию студенты писали дипломную работу на двух языках и защищали ее в присутствии представителей Люксембурга, получали государственный диплом МБИ и сертификат от люксембургской стороны.

ОСТАЛИСЬ СИЛЬНЕЙШИЕ

В 2010-х годах сектор частного образования столкнулся с первыми трудностями или, по сути, с проверкой на прочность. В это время количество коммерческих вузов в Петербурге достигло исторического пика (55–60 организаций), а после 2010-х образовательная система пережила значительную реорганизацию: приняли 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации». Закон ввел двухступенчатую систему высшего образования. После вступления в силу нормативного документа начались плановые и внеплановые проверки вузов, в результате которых некоторые государственные учебные заведения объединялись, а частные лишались и лицензии, и аккредитации.

«Можно сказать, что остались сильнейшие вузы, которые смогли доказать свою конкурентоспособность, умение справляться с трудностями, оперативно подстраиваться под изменения законодательства»,— отмечает ректор Международного банковского института имени Анатолия Собчака Мария Сигова.

НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ

В последующие годы МБИ активно развивал образовательные программы, укреплял международные связи и расширял материально-техническую базу. Особое внимание уделялось разработке собственных образовательных программ с учетом потребностей рынка. В приоритете оставалось привлечение практикующих специалистов из бизнес-среды в качестве преподавателей: к 2020-м годам около 40% преподавателей работали в действующих бизнес-структурах.

Позднее в структуре МБИ был создан Экономический лицей. В 2022 году в МБИ появился Колледж экономики и бизнеса, целью которого является подготовка специалистов среднего звена в сфере экономики, финансов и бизнеса, а также реализация концепции непрерывного обучения «школа — колледж — вуз». В колледже предлагаются программы по специальностям «Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)» и «Юриспруденция».

20 февраля 2020 года институту было присвоено имя первого мэра Санкт-Петербурга Анатолия Собчака. Решение было связано с тем, что Собчак активно поддерживал создание вуза на начальном этапе его становления. ■



RUSSIAN BUSINESS GUIDE

МАРИЯ СИГОВА,
РЕКТОР МЕЖДУНАРОДНОГО БАНКОВСКОГО ИНСТИТУТА ИМЕНИ АНАТОЛИЯ СОБЧАКА

«В 2026 году МБИ остается одним из старейших действующих негосударственных вузов, сохранившим свою изначальную специализацию. В эпоху вузов, предлагающих обучение по множеству направлений одновременно, институт остается верен цели, с которой он создавался: подготовка квалифицированных специалистов в сфере банковской и финансовой деятельности. Мы по-прежнему работаем в тесной связке с работодателями и готовим профессионалов — от начального уровня до топ-менеджеров»

По данным на конец 2023 года, Международный банковский институт имени Анатолия Собчака включен в топ-15 вузов СЗФО по рейтингу RAEX. Институт занимает четвертое место среди вузов Санкт-Петербурга и 19-е место среди вузов России по выпуску востребованных специалистов на рынке труда. Награжден Европейской сетью банковского обучения «За выдающиеся достижения в области качества образования» и почетным знаком правительства Санкт-Петербурга «За качество товаров (продукции), работ и услуг».

ИНФЛЯЦИЯ ДАВИТ НА ДМС

МЕДИЦИНСКАЯ ОТРАСЛЬ РОССИИ И ПЕТЕРБУРГА НАХОДЯТСЯ ПОД ПРЕССОМ ИНФЛЯЦИИ: ЗА ГОД, ПО ОЦЕНКАМ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, НЕКОТОРЫЕ КРУПНЫЕ КЛИНИКИ ПОДНЯЛИ ЦЕНЫ НА СВОИ УСЛУГИ НА 20–30%. НА ЭТОМ ФОНЕ РЫНОК ДМС ПРОДОЛЖАЕТ ПАДЕНИЕ, СТРАХОВЩИКИ, РАБОТАЮЩИЕ ПО СИСТЕМЕ ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДСТРАХОВАНИЯ НЕ ИМЕЮТ ВОЗМОЖНОСТИ ПОДНИМАТЬ АДЕКВАТНО ЦЕНЫ. ХОТЯ ПО ИТОГАМ ГОДА РЫНОК ДМС И ВЫРОС В СТРАНЕ НА 15% В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ, КОЛИЧЕСТВО ДОГОВОРОВ СОКРАТИЛОСЬ ЗНАЧИТЕЛЬНО: В ПЕТЕРБУРГЕ, ПО ПОДСЧЕТАМ ЭКСПЕРТОВ, ПОЧТИ НА ТРЕТЬ. ВЕРОНИКА АБРАМЯН



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

РЫНОК ПЛАТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В ПЕТЕРБУРГЕ В 2026 ГОДУ БУДЕТ РАСТИ ПРИМЕРНО НА 12–15% К ПРОШЛОМУ ГОДУ. В ОСНОВНОМ ЭТОТ РОСТ ФОРМИРУЕТ МЕДИЦИНСКАЯ ИНФЛЯЦИЯ

Сегодня развитие как государственной, так и частной медицины в Санкт-Петербурге сдерживается комплексом взаимосвязанных факторов: дефицит кадров, особенно в узких специализациях; активная конкуренция за высококвалифицированных специалистов (это характерно в большей мере для частного сектора); нестабильность макроэкономических факторов и связанная с этим высокая себестоимость услуг; ограниченное и нестабильное финансирование, в том числе в цифровизацию отрасли, развитие высокотехнологичных программ. «Кроме того, меняется и поведение потребителя — все больше пациентов переходит к „сберегательной“ модели, получая помощь в рамках программ ОМС или ДМС, если есть такая опция у работодателя. В отрасли становится меньше „живых“ денег, и это напрямую влияет на скорость и глубину возможных изменений»,— говорит Максим Таланов, заместитель генерального директора компании «ЭлНетМед».

Сергей Пониделко, медицинский директор «СМ-Клиники» в Санкт-Петербурге, отмечает, что одновременно растут информированность пациентов и их ожидания от качества сервиса и коммуникации с врачом. «Нередко специалисту приходится тратить время не только на диагностику и лечение, но и на обсуждение информации, полученной пациентом из интернета, а иногда — и на устранение последствий самолечения. В таких условиях особенно важны опыт команды, внутренняя устойчивость клиники и внимание к сохранению персонала»,— рассуждает эксперт.

ГЛАВНЫЙ ВРАГ Но главная проблема — инфляция. Юрий Волков, генеральный директор «СОПОС», говорит, что сегодня медицинские клиники сталкиваются с ростом своих издержек, которые они, несомненно, постараются переложить на пациентов и страховщиков. «Некоторые крупные сети уже подняли цены на 20–30%. При этом страхователи не имеют возможности пропорционально увеличивать бюджеты на ДМС по экономическим причинам. В этой ситуации страховщики отвечают усилением контроля за назначениями врачей и попытками ограничивать услуги для застрахованных,— говорит эксперт. В ход идет более тщательная сверка назначений с клиническими рекомендациями, использование их как базы для расчетов с клиниками при одновременном игнорировании этих же рекомендаций на этапе продажи полисов.

РАССУЖДАЯ О БУДУЩЕМ ОТРАСЛИ, ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО СРЕДИ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ДЛЯ ЧАСТНОЙ МЕДИЦИНЫ СТАНУТ РАЗВИТИЕ СЛОЖНЫХ И ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ МЕТОДОВ ДИАГНОСТИКИ И ЛЕЧЕНИЯ, ТРЕБУЮЩИХ СЕРЬЕЗНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ОБОРУДОВАНИЕ

«Снижение убыточности договоров через давление на врачей с тем, чтобы лечить без назначения отдельных услуг постепенно становится распространенной практикой. Часть специалистов уже отказывается работать по ДМС, считая систему непрозрачной и невыгодной. „Кассовых“ врачей клиники стали выводить из системы ДМС вовсе. Для пациентов это оборачивается ростом числа отказов в согласовании услуг и ощущением, что любая попытка получить расширенную помощь или попасть к популярному врачу упирается в ограничения страховщика»,— делится господин Волков. Для клиник, полагает эксперт, это становится дополнительным административным давлением и риском недополучения доходов при растущих издержках. «Все это в целом это ведет к деградации системы ДМС и ее постепенному превращению в модель „ОМС плюс диагностика без очереди“. При этом медицинская инфляция не ведет к подорожанию полисов ДМС. На тендерах мы наблюдаем возможность заключения договоров по более низким ценам, чем у текущего или даже прошлогоднего страховщика»,— говорит он.

ВЫРУЧКА НЕ ПОСПЕВАЕТ ЗА ЦЕНАМИ Дмитрий Смирнов, заместитель генерального директора СК «Двадцать первый век», отмечает что расходы на закупку оборудования и медикаментов растут быстрее, чем выручка клиник. На это влияют санкционные ограничения, усложнение логистики поставок импортной техники и запчастей к ней. «Как следствие, медицинская инфляция показала очень высокий уровень — 5–20% в 2026 году»,— указывает он.

ДМС, по его словам, остается важным каналом привлечения пациентов в частные клиники. «К сожалению, заметно, что в 2025 году работодатели начали экономить: число договоров ДМС в Петербурге сократилось примерно на треть. Согласно статистическим данным, рынок ДМС в 2025 году вырос в деньгах (+14,2% по РФ), но этот рост обеспечен не привлечением новых клиентов, а инфляционным ростом цен на услуги. В первом квартале 2026 (к АППГ) прогнозируется рост сегмента ДМС в 2026 год на уровне 10–12% (до 360 млрд рублей по РФ), что ниже уровня медицинской инфляции (13–15%). Как следствие, возникли новые тренды в ДМС: сокращение наполнения программ, отказ от дополнительных опций, таких как стоматология, реабилитация. Включение, по просьбе работодателей, большего количества бонусных программ (чекапы, психологическая помощь), что влияет на „кошелек“ страховщиков»,— рассказал господин Смирнов.

Артем Кольцов, управляющий партнер центров имплантации и стоматологии «ИНТАН», замечает, что основным фактором, повлиявшим на рынок частной медицины и стоматологии в 2026 году, стала отмена льгот по страховым взносам для отрасли. «Для клиник это означает существенный рост операционной нагрузки, прежде всего — фонда оплаты труда, который традиционно занимает значительную долю в структуре расходов. Перед участниками рынка фактически встал выбор между несколькими непростыми сценариями: повышением цен для па-

циентов, пересмотром условий оплаты труда специалистов или уходом части игроков в „серую“ зону. Каждый из этих вариантов в той или иной степени отрицательно влияет на устойчивость бизнеса и финансовые показатели клиник»,— говорит он.

Как считает господин Смирнов, медицинская отрасль в Санкт-Петербурге переходит от бурного роста к выходу на плато в развитии. Продолжает наблюдаться тенденция к консолидации. Крупные сети поглощают более мелкие клиники. Причем, процесс укрупнения происходит не только в частном секторе.

ГИБКИЙ ПОДХОД Директор Санкт-Петербургского филиала СК «Ренессанс страхование» Максим Алташкин говорит, что основной вклад в медицинскую инфляцию дают удорожание оборудования и расходных материалов, а также рост зарплат медицинского персонала на фоне острого дефицита кадров. «Тарифы ДМС растут при пролонгации в среднем от 8 до 13%»,— говорит он. При этом, по словам господина Алташкина, массового отказа от ДМС не происходит, от ДМС отказываются менее 1% портфеля.

«Работодатели предпочитают искать более эффективные модели покрытия, пересматривают лимиты и исключают самые затратные риски. Чаще всего под сокращение попадает стоматология как одна из самых убыточных опций в ДМС. Списки клиник пересматривают в пользу тех, кто дает лучшие ценовые условия без потери качества. ДМС чаще становится инструментом управления издержками и сокращения потерь рабочего времени на больничные, растет спрос на превентивные процедуры, от комплексных чекапов до программ ЛФК»,— перечисляет господин Алташкин. Он уверен, что ДМС сохранит позицию обязательного элемента соцпакета, однако клиенты тщательнее отслеживают убыточность программ, шире применяют гибкие схемы с франшизами и разделяют покрытие для разных категорий сотрудников.

Управляющий партнер агентства «ВМТ Консалт» Екатерина Косарева отмечает, что пик спроса на ДМС со стороны работодателей пришелся на 2022–2024 годы, в период острого кадрового голода. «Сейчас рынок постепенно выравнивается, и компании предлагают менее комплексный и более выборочный ДМС. 2025 год стал наименьшим по числу договоров ДМС (660 тыс. против 929 тыс. в 2024 году). По России падение не такое чувствительное — всего на 1,4%. На наш взгляд, снижение числа полисов связано с постепенным преодолением последствий демографической ямы 1990-х, на рынок труда массово приходят зумеры, дети 2000-х, и работодателям есть, из чего выбирать. Сказывается и тренд на „затягивание поясов“, когда администрация урезает издержки в пользу менее дорогого соцпакета»,— говорит она.

Рассуждая о будущем отрасли, эксперты полагают, что среди перспективных направлений для частной медицины станут развитие сложных и высокотехнологичных методов диагностики и лечения, требующих серьезных инвестиций в оборудование. «Частные клиники зачастую более гибко внедряют такие решения и могут быстрее адаптировать новые подходы в практику. Кроме того, коммерческая медицина традиционно делает акцент на сервисной составляющей: возможности оперативной записи, комфортной логистике для пациента и более персонализированном сопровождении. При этом система ОМС и частная медицина сегодня скорее дополняют друг друга, решая разные задачи в рамках единой системы здравоохранения»,— полагает господин Пониделко.

Управляющий партнер, главврач цифровой стоматологии MEDALL Дмитрий Черный считает, что развитие медицины в Петербурге в ближайшие годы будет определяться тремя основными факторами: государственными инвестициями, цифровизацией и динамикой рынка ДМС. «Если говорить о государственном векторе, то город активно наращивает финансирование здравоохранения. В 2026 году на программу бесплатной медпомощи выделено 309 млрд рублей — на 19 млрд больше, чем в 2025-м. Растет объем высокотехнологичной помощи: в 2025-м ее получили 150 тыс. человек, что на 15% больше. Планируется ввести 23 новых объекта здравоохранения. Для частных клиник это означает рост конкуренции за пациента, особенно в первичном звене»,— отмечает эксперт.

Артем Кольцов обращает внимание, что основным фактором, повлиявшим на рынок частной медицины и стоматологии в 2026 году, стала отмена льгот по страховым взносам для отрасли. «Для клиник это означает существенный рост операционной нагрузки, прежде всего — фонда оплаты труда, который традиционно занимает значительную долю в структуре расходов. Перед участниками рынка фактически встал выбор между несколькими непростыми сценариями: повышением цен для пациентов, пересмотром условий оплаты труда специалистов или уходом части игроков в „серую“ зону. Каждый из этих вариантов в той или иной степени отрицательно влияет на устойчивость бизнеса и финансовые показатели клиник»,— говорит он.

НЕГАТИВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ На этом фоне он наблюдает сразу несколько заметных тенденций. Во-первых, снижается количество запусков новых клиник. «По информации, которую мы получаем от участников рынка и профильных регуляторов, число новых стоматологических лицензий сократилось в три раза по сравнению с предыдущими периодами»,— объясняет эксперт. Во-вторых, меняется структура спроса. «Пациенты стали более осторожно относиться к дорогостоящему лечению — в частности, к хирургии и имплантации — и чаще откладывают данные процедуры в пользу терапевтических услуг и поэтапного лечения»,— рассуждает господин Кольцов. Третий важный тренд — консолидация рынка. «Крупные сетевые игроки легче адаптируются к росту издержек за счет масштаба, централизованных процессов и маркетинга. Независимым клиникам, особенно небольшим, работать становится значительно сложнее»,— говорит эксперт.

Алексей Образцов, генеральный директор медтех-компании Lab4U, считает, что в целом рынок платных медицинских услуг в Петербурге в 2026 году будет расти примерно на 12–15% к прошлому году. В основном этот рост формирует медицинская инфляция, в частности, вызванная повышением заработной платы медицинского персонала, основная причина которого — серьезный кадровый дефицит.

«В 2026 году можно ждать усиления консолидации активов, в частности, из-за того, что новые требования существенно повышают расходы небольших клиник — речь идет о вложениях в медицинские системы, защиту данных, передачу данных в ЕГИСЗ. Небольшим клиникам (площадью до 100 кв. м) выживать будет сложнее, как следствие, продолжится рост сетей, в том числе федеральных, мелкие клиники будут закрываться или специализироваться. Например, традиционный рынок лабораторной диагностики в Петербурге серьезно перегрет и стагнирует»,— отмечает эксперт.

Основные направления инвестиций — проекты, связанные с цифровизацией, обновление парка оборудования и расширение амбулаторных мощностей у успешных компаний, проекты, связанные с реабилитацией и женским репродуктивным здоровьем, развитие клиник в больших спальных районах. «Крупные инвестиционные проекты, уровня строительства стационаров, в условиях высокой ключевой ставки в Петербурге пока маловероятны»,— замечает господин Образцов.

При этом он полагает, что высокая ключевая ставка также снижает количество новых проектов, сейчас успешным можно считать проект, который выходит на начало окупаемости на второй-третий год работы. ■



24 → **АЛЕКСЕЙ ГОНЧАРЕНКО,**
партнер международной группы
Minale Tattersfield в России:

— Думаю, сейчас надо развивать в России те точки роста, которые были всегда и которые будут работать независимо от внешней экономической ситуации и политики. Например, у нас есть очевидный запрос на развитие внутренних территорий: крупные города, туристические центры, дороги, вокзалы, аэропорты — все, что с этим связано. Часть программ по развитию внутреннего туризма уже работает: скажем, сейчас активно развивается Псков, Пермский край. Мы иногда участвуем в подобных проектах, делаем брендинг регионов. На это развитие есть спрос. Люди готовы ехать и потреблять внутренний туристический продукт, а он тянет за собой развитие инфраструктуры и, в частности, HoReCa — это отели, рестораны, кафе. Здесь надо отрабатывать инструменты, которые у нас пока на низком уровне: брендинг городов, архитектурные и урбанистические проекты, облагораживание пространств, разработку таких концепций, как марины, например — у нас огромное количество водных территорий, которые совершенно не окультурены. Это инвестиционно привлекательно и для девелоперов, и для туристического сектора.

МАРИЯ ПОПОВА,
генеральный директор компании
ООО «ВИВЭД»:

— Главное, что помогает российской экономике расти,— снижение издержек во внешнеэкономической деятельности и ускорение оборота капитала. Сейчас бизнес теряет до 10–15% прибыли из-за платежей, логистики и сложных регуляторных процедур. Поэтому реальная возможность — упрощать расчеты с другими странами, развивать надежные платежные маршруты и переходить на единый цифровой документооборот в перевозках. И еще: системно работать через третьи страны — это теперь нормальная модель торговли. Сегодня экономика будет расти не за счет расширения рынков, а благодаря повышению эффективности. Так, если снизить транзакционные издержки, даже текущие обороты могут каждый год давать +2–3% ВВП.

НАТАЛЬЯ КУЧКОВСКАЯ,
доцент кафедры финансового
и инвестиционного менеджмента факультета
«Высшая школа управления» Финансового
университета при Правительстве РФ:

— Сегодня главным топливом для ВВП становится не спрос, а создание собственного технологического предложения. Мы прошли этап латания дыр и импортозамещения, теперь драйвер роста — это формирование закрытых индустриальных экосистем. Ключевой потенциал скрыт в роботизации: в условиях кадрового дефицита выигрывает тот, кто инвестирует в замещение линейного персонала «цифрой». Вторым мощным стимулом станет развитие частно-государственных наукоградов, где бизнес диктует повестку фундаментальной науке. Экономика должна расти за счет сложной продукции с высокой добавленной стоимостью, ориентированной на экспорт в страны Глобального Юга. Настоящий рывок обеспечат не дотации, а снятие регуляторных барьеров для внедрения прорывных отечественных разработок в реальный сектор. Будущее за интеграцией ИИ в тяжелую промышленность — это наш путь к новому качеству роста.

ВЛАДИМИР ПАНКРАТОВ,
генеральный директор компании
«Академия франчайзинга»:

— Всегда главный драйвер роста — строительство. Но не в декларациях — именно реально доступная ипотека, вменяемые цены на материалы, сопутствующий сервис. Сегодня ни того, ни другого в полной мере нет. Стройка — это быстрый мультипликатор: запущенные проекты тянут за собой десятки отраслей — от производства до инфраструктуры. Так было в США в период «Нового курса» в 1930-е и в Европе после войны до 1960-х. Без перезапуска строительного цикла рост экономики будет оставаться скорее отрицательным, чем реальным. ■

ГИБКИЕ ОФИСЫ ВЫРОСЛИ В ЦЕНЕ И В СТАТУСЕ

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ГИБКИХ ОФИСНЫХ ПРОСТРАНСТВ ЗА НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ПРОДЕЛАЛ ПУТЬ ОТ ПЛОЩАДКИ ДЛЯ СТАРТАПОВ ДО ИНСТРУМЕНТА, КОТОРЫМ ПОЛЬЗУЕТСЯ КРУПНЫЙ БИЗНЕС. ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ КОВОРКИНГОВ В СТРАНЕ ПРЕВЫСИЛА 500 ТЫС. КВ. М, А ЧИСЛО ЛОКАЦИЙ ПЕРЕВАЛИЛО ЗА ТЫСЯЧУ. ЗА ОБЩИМИ ЦИФРАМИ СКРЫВАЮТСЯ ТРИ РАЗНЫХ РЫНКА: МОСКВА ЗАДАЕТ ЦЕНОВУЮ ПЛАНКУ И КОНЦЕНТРИРУЕТ ПРЕМИАЛЬНЫЕ ПЛОЩАДИ, ПЕТЕРБУРГ ОСТОРОЖНИЧАЕТ И ДЕЛАЕТ СТАВКУ НА РЕНОВАЦИЮ, А РЕГИОНЫ ТОЛЬКО НАЧИНАЮТ СТАНОВИТЬСЯ ПОЛЕМ ДЛЯ ЭКСПАНСИИ СЕТЕЙ. МАКСИМ СУХАРНИКОВ

По данным совместного исследования консалтинговой компании IPG.Estate и сети гибких офисных пространств Case, Москва остается безусловным центром концентрации сегмента. По итогам 2025 года объем предложения сервисных офисов в столице достиг 413,6 тыс. кв. м — около 2% всей офисной недвижимости города. Количество рабочих мест оценивается в 60,2 тыс. при 134 действующих площадках. Рынок подпирает снизу крайне низкая вакансия в классическом офисном сегменте: компаниям, которым негде разместиться, приходится идти в гибкие форматы.

Главным сюжетом года стал резкий рост ставок. Средняя аренда рабочего места прибавила 32% год к году и достигла 53 тыс. рублей в месяц. В премиальных локациях внутри ТТК — в «Москва-Сити» и Ленинградском деловом коридоре — ставки держатся в диапазоне 64–84 тыс. рублей. При этом уровень вакансии вырос до 10%, но связано это не столько с ценой, сколько с вводом новых крупных площадок. На текущий момент, по оценке на апрель 2026 года, общая вакансия в сервисных офисах Москвы составляет 12–14%. Картина по районам неоднородна: в деловых кластерах показатель сохраняется на уровне 5–6%, в пределах ТТК — 8–10%, а на периферии доходит до 16–18%.

СЕВЕРНАЯ СТОЛИЦА ОСТАЕТСЯ КОНСЕРВАТИВНОЙ И ПО ГЕОГРАФИИ, И ПО САМОЙ ФИЛОСОФИИ РАЗВИТИЯ СЕГМЕНТА: АРЕНДАТОРЫ ОРИЕНТИРОВАНЫ НА ЦЕНТР КАК НА МАРКЕР СТАТУСА, А ПОЯВЛЕНИЕ КРУПНЫХ КАЧЕСТВЕННЫХ ОБЪЕКТОВ ЗА ПРЕДЕЛАМИ ИСТОРИЧЕСКОГО ЯДРА В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ БУДЕТ СКОРЕЕ ИСКЛЮЧЕНИЕМ

Рынок остается монополизированным: на сетевых операторов приходится 88% предложения. Крупные игроки задают тон, предлагая передовые и эксклюзивные концепции, которые вытесняют традиционные форматы и ограничивают развитие небольших и новых компаний. Это сказывается и на ценах — лидеры фактически диктуют условия аренды. Чтобы выйти на такой рынок, новичку приходится либо искать уникальную нишу, либо привлекать значительные инвестиции, и это тормозит появление свежих форматов. На 2026 год крупные операторы анонсировали запуск не менее шести новых площадок более чем на 4 тыс. рабочих мест. Основной спрос в 2025 году и в первом квартале 2026 года обеспечили компании из сферы торговли, строительства и IT.

ПЕТЕРБУРГ В ПЯТЬ РАЗ МЕНЬШЕ

Разница со столицей видна сразу по количественным показателям. По данным IPG.Estate, общий объем сервисных офисов в Петербурге — 72,4 тыс. кв. м, менее 18% от московского. Локаций — 64, доля сетевых игроков — 70%. Средний тариф за фиксированное рабочее место составляет 30 400 рублей в месяц, почти вдвое ниже московского. В флагманских проектах аренда фиксируется в пределах 40 тыс. рублей за место.

Любопытно, что годовой рост ставки в Петербурге — 30% — почти не отличается от московского, но природа у него принципиально иная. В Москве цены подстегивал ажиотажный спрос на фоне дефицита, в Петербурге — инфляция операционных издержек и вынужденное повышение цен операторами ради сохранения рентабельности. Причем рост вызван не новым предложением, а оттоком арендаторов из бюджетных коворкингов и периферийных локаций. Спрос сконцентрировался в высококлассных бизнес-центрах и центральных зонах, оставив проседать пространства подешевле. Это прямое следствие массовой оптимизации затрат малым и средним бизнесом: компании предпочитают переплачивать за статусную локацию, но сокращают число мест или переходят на гибридный формат. В итоге вакансия в структуре фиксированных мест достигла 16%.

Новых открытий в 2025 году было мало. Инвесторы и операторы действовали осторожно: вместо отдельных проектов они предпочитали встраивать гибкие офисы как дополнительную услугу в состав жилых комплексов (ЖК «Биография») или апарт-отелей (Gler). Новые игроки на рынок практически не выходили, а действующие сосредоточились на ребрендинге и реновации. Новая волна предложения в 2026 году придет от сетевых операторов: ожидается открытие двух площадок — PAGE на Наличной улице и «Практик» на Октябрьской набережной, что суммарно добавит 597 рабочих мест. Дополнительный импульс даст экспансия московской сети ASPACE: в бизнес-центре «Звенигородский» откроется пространство на 510 рабочих мест.

РЕГИОНЫ ДОГОНЯЮТ МЕДЛЕННО

В городах-миллионниках — Ростове-на-Дону, Казани, Новосибирске, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде и других — сегмент развивается заметно медленнее, чем в двух столицах. Суммарно здесь насчитывается 90 качественных площадок гибких рабочих пространств, что существенно уступает столичным показателям и по абсолютному числу объектов, и по темпам прироста. Средняя стоимость аренды рабочего места в формате открытого пространства варьируется в широком диапазоне — от 8 до 20 тыс. рублей в месяц.

Региональные операторы пока делают ставку на сетевые проекты в рамках одного города. Больше всего таких мультилокационных сетей сосредоточено в Екатеринбурге, Нижнем Новгороде и Самаре. Из общей логики выбиваются два игрока. Сеть коворкингов «Практик» с головным офисом и большинством площадок в Петербурге работает также в Москве, Новосибирске и Челябинске, а в 2026 году планирует выйти на международный рынок с локацией в Астане. Московская сеть смарт-офисов и коворкингов SOK, делающая ставку на премиальные пространства и развитие сообщества, после открытия площадки в Петербурге («SOK Достоевский») анонсировала запуск локаций в Екатеринбурге и Казани.

КУРС НА ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЮ

Отдельный сюжет — выход гибких офисов за пределы центральных деловых районов. По сути это переход от «статусного» офиса любой ценой к рациональному и комфортному рабочему месту. В США тренд набирает силу: пригороды превращаются в самостоятельные центры притяжения с собственной экономикой и инфраструктурой, формируя полицентричные агломерации.

Москва движется в том же направлении, но со своей спецификой. Благодаря программам комплексного развития территорий (КРТ) и реновации столичный регион уходит от моноцентричной модели к развитию периферийных районов. При этом российская версия отличается высокой степенью государственного участия и планового подхода: децентрализацию инициирует и поддерживает сам город через градостроительные программы, и это системная политика, нацеленная на сбалансированное развитие агломерации и снижение маятниковой миграции.

Петербург демонстрирует противоположную модель. Здесь гибкие офисы остаются эксклюзивным продуктом, привязанным к премиальным локациям исторического центра. Почти 66% всего предложения гибких рабочих мест приходится на четыре центральных района: 35% — на Центральный, 15% — на Петроградский, 9% — на Адмиралтейский и 7% — на Василеостровский. Северная столица остается консервативной и по географии, и по самой философии развития сегмента: арендаторы ориентированы на центр как на маркер статуса, а появление крупных качественных объектов за пределами исторического ядра в ближайшие годы будет скорее исключением.

Регионы могут пойти по одному из двух путей, прогнозируют аналитики IPG.Estate и Case. Первый — стать плацдармом для масштабирования московских и петербургских сетей, что приведет к росту стандартов качества и неизбежному повышению ставок, а корпоративный сегмент быстро консолидируется вокруг федеральных брендов. Второй — формирование сильных локальных сетей, которые за счет знания рынка объединяются в межрегиональные альянсы и в нишевых сегментах способны конкурировать с федералами. ■

«МЫ СТАНЕМ ПЕРВЫМИ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ»

СОВРЕМЕННЫЙ ФИНТЕХ В РОССИИ ТРАНСФОРМИРУЕТСЯ, ПЕРЕХОДЯ К СУВЕРЕННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ И ТОТАЛЬНОЙ ЦИФРОВИЗАЦИИ. ИНТЕГРАЦИЯ ИИ И ПЛАТФОРМЕННЫЕ РЕШЕНИЯ, КОТОРЫЕ ГЕНЕРИРУЕТ БАНКОВСКИЙ СЕКТОР, РЕШАЮТ ЗАДАЧУ ПО СКОРОСТИ И ДОСТУПНОСТИ УСЛУГ. О ТОМ, КАК СЕЙЧАС СЕКТОР РЕАГИРУЕТ НА КЛЮЧЕВУЮ СТАВКУ, ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В СКОРИНГЕ И АМБИЦИЯХ ЧАСТНОГО БАНКА — В ИНТЕРВЬЮ BUSINESS GUIDE С РЕГИОНАЛЬНЫМ УПРАВЛЯЮЩИМ ФИЛИАЛОМ АЛЬФА-БАНКА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ АНТОНОМ КУЗНЕЦОВЫМ. КСЕНИЯ АХМЕТЖАНОВА

BUSINESS GUIDE: Удалось ли Альфа-Банку в прошлом году выполнить планы, которые он ставил в Петербурге и Ленобласти?

АНТОН КУЗНЕЦОВ: Планы в прошлом году у нас были просто сумасшедшие. Акционеры решили, что 2025 год должен быть рекордным. Если смотреть на относительные показатели, то мы план выполнили более чем 100%, но далось это тяжелым трудом и благодаря ответственности и вовлеченности всей команды Альфы в Петербурге и Ленинградской области.

У нас абсолютные рекорды с точки зрения портфельных и прибыльных показателей: наша доля на рынке растет по всем сегментам. В частности, доля рынка по малому бизнесу приблизилась к 24%. Считайте, что каждый четвертый предприниматель в Петербурге — клиент Альфа-Банка. Это самый большой рост за все время работы филиала, но в этом году мы будем увеличивать темпы как за счет пересмотра процесса продаж, так и за счет роста команды.

Сейчас у нас более 100 тыс. клиентов из малого бизнеса. Больше нас только «Сбер», но если мы так продолжим работать, то, вероятно, через год сможем как минимум сравняться.

BG: Это ваша стратегическая цель?

А. К.: Это амбиции. «Сбер» — крупнейший, государственный, опорный банк в стране, а мы станем первыми для предпринимателей. Конечно это интересная история, за которую можно рыночно побороться. Вторая история, в которой мы можем конкурировать,— это рынок ипотечного кредитования. Тут половину всего рынка занимает «Сбер» — 50%, а мы на втором месте, наша доля рынка — 12%. На третьем месте в регионе банк «Санкт-Петербург», далее — ВТБ.

BG: Вы планируете снижать рыночную ставку по ипотеке?

А. К.: В данном случае здесь прямая зависимость от темпов снижения ключевой ставки ЦБ РФ. Она же снижается на каждом заседании всего на 50 базисных пунктов. На следующем заседании ЦБ уже прогнозируют паузу либо снова снижение на полпроцента. Отвечая на вопрос — да, снижать ставки планируем, но темп снижения будет зависеть от ключевой ставки ЦБ. На фоне геополитических событий прогнозировать, какой ключевая ставка будет к концу года,— это все равно что пальцем в небо. Я не думаю, что она достигнет 12%, скорее 13–13,5%, очень аккуратно ее снижают. И когда ставка будет 12%, это запустит банковский сезон рефинансирования.

BG: То есть сезон рефинансирования сейчас не запущен?

А. К.: Перекредитование идет, но оно носит вынужденный характер. Это когда физлица в силу обстоятельств прокредитовались в нескольких местах, сейчас они рефинансируют эти задолженности в один кредит под процент чуть ниже. Массово менять кредит, полученный в прошлом году под 22%, на текущие 20% большого смысла нет. Примерно та же картина в малом бизнесе: рефинансирование идет, но очень плавно.



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

BG: В этом году банки ужесточили выдачу кредитов. Как изменился ваш кредитный скоринг?

А. К.: В некоторых отраслях мы тоже смотрим с осторожностью. Ввиду долгого сохранения высокой стоимости денег риски возрастают. Раньше брали кредиты в надежде, что ставка упадет и можно будет рефинансироваться, потом брали деньги, потому что проценты оказались очень высокими и их надо как-то погашать, далее брали займы, в том числе товарные, потому что пришел период погашения первого кредита. Риски дефолта среди небольших компаний высоки. Если в нормальный экономический период мы говорили, что дефолтность среди компаний малого бизнеса не превышает 2–3%, то сейчас по рынку это около 10%.

То же самое по физическим лицам. Те люди, у которых есть деньги, предпочитают консервативно держать их на депозитах. Это связано со слабой динамикой нашего фондового рынка, со всеми нашими конъюнктурами геополитическими рисками. А деньги на депозитах — это прямое ограничение роста экономики. С другой стороны, в силу роста расходов населения количество людей, которые способны обслуживать кредиты, сокращается.

BG: Сколько сейчас составляет кредитный портфель в Альфа-Банке?

А. К.: Общий кредитный портфель по всем сегментам в Санкт-Петербурге более 750 млрд рублей. 1,2 трлн рублей — это пассивы. Сюда входят остатки средств на счетах, депозиты, инвестиции в фондовый рынок и активы под управлением.

BG: Какие инструменты конкуренции за клиента остались в сфере кредитования?

А. К.: Это удобство, безопасность и скорость. Российский финтех сейчас самый сильный в мире с точки зрения технологий и процессов. И дальнейшее развитие — это повышение удобства и стабильности. Посмотрите: сейчас вот интернет отключают, а приложения работают.

И вторая история — это повышение удобства пользования. Это все большая работа технологий, которые понимают, что вам надо. Я не говорю про рекламу, предположу, что реклама уже скорее раздражает. Говорю про интуитивно понятный сервис, бесшовный переход от одного продукта к другому, удобные и понятные комплексные предложения в нужный момент.

Кроме того, мы один из немногих банков, который возвращает излишне уплаченные комиссии. Плюс мы помогаем со всеми контрольными органами, коммуникацию замыкаем на себя, если клиент этого хочет.

BG: Как в дальнейшем будет развиваться цифровизация банков?

А. К.: Сейчас все в цифре. То, над чем мы размышляем: как сделать бесшовный процесс обслуживания клиента, не чтобы он выбирал, на какую иконку ткнуть, а чтобы банк в нужное время и нужном месте предложил решения для клиента. В частности, когда человек зашел в магазин бытовой техники, а ему уже предлагается льготный, субсидированный от производителя техники кредит или скидка на товар.

Помимо бесшовности, другие важные тренды — безопасность и удобство. Из последнего, что мы придумали для удобства владельцев компаний и генеральных директоров, чтобы можно было быстро управлять финансами компании, контролировать ключевые процессы взаимодействия с банком,— это программа «Альфа-Босс». Цифровой сервис интегрирован в наше мобильное приложение. В простом и понятном интерфейсе гендиректор или собственник бизнеса может увидеть основные пункты взаимодействия компании с банком, тут же можно быстро написать клиентскому менеджеру или создать группу из сотрудников банка и компании для решения определенной задачи.

BG: Сейчас очевидно, что малому бизнесу непросто. Как в текущих реалиях банки могут его поддерживать?

А. К.: То, что мы можем делать сейчас (и мы это делаем),— это быстрая реструктуризация, если это проблемный кредит, без каких-то сложных вещей. И договороспособность: мы всегда принимаем сторону клиента. Это наша сильная сторона.

Вторая часть поддержки с нашей стороны — образовательная. Многие предприниматели в силу быстрых конъюнктурных изменений не всегда имеют ресурсы, чтобы быстро адаптироваться. У нас для этого есть мероприятие — «Альфа Конфа». Мы в прошлом году в ноябре на нее в Петербурге собрали 7 тыс. предпринимателей — полностью заполнили Ледовый дворец. И это не просто лекционная история, на такое никто не приходит, все идут туда, где есть смысловая ценность. К нам люди приходят за нетворкингом, за знакомствами. Плюс ко всему мы разбираем там конкретные бизнес-кейсы. В этом году мы проведем два таких мероприятия: первое на 10 тыс. человек, а второе мы думаем сделать отраслевым, поговорим об электронной коммерции.

BG: Какие планы на ПМЭФ у вас в этом году?

А. К.: У нас запланировано 14 подписаний в бюджетной сфере и более 50 коммерческих соглашений. С правительством Петербурга у нас несколько больших проектов в работе как в области дорожного и инфраструктурного строительства, так и в области экологии. Мы сейчас находимся в теплых партнерских отношениях с городом, в которых никогда еще не были за всю историю существования нашего банка. ■

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ СТОИТ НА ПОРОГЕ МАСШТАБНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ. ИЗ КЛЮЧЕВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ, КОТОРЫЕ ОПРЕДЕЛЯТ ОБЛИК ВЫСШЕЙ И СРЕДНЕЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ШКОЛЫ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ, ЭКСПЕРТЫ ВЫДЕЛЯЮТ ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННОСТЬ, ЦИФРОВИЗАЦИЮ И ПРИОРИТЕТНОЕ РАЗВИТИЕ ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКИХ И ЕСТЕСТВЕННО-НАУЧНЫХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ. АЛЕКСАНДРА ТЕН

Согласно сведениям мониторинга контрольных цифр приема, в 2018–2025 годах наблюдалось существенное расширение общего контингента поступающих: совокупный прием по бюджетной и коммерческой основе увеличился на 18,8%, с 491,9 тыс. человек в 2018 году до 584,5 тыс. в 2025 году. При этом объем государственного финансирования, выраженный через количество бюджетных мест, вырос на 22,6% (с 291,7 до 357,5 тыс.). Однако начиная с 2023 года данный показатель стабилизировался, достигнув плато в диапазоне 357–359 тыс. мест, что, по мнению руководителя лаборатории «Развитие университетов» Института образования НИУ ВШЭ Нияза Габдрахманова, свидетельствует о завершении этапа экстенсивного расширения бюджетного сектора и о переходе к оптимизации его отраслевой структуры.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

К 2032 ГОДУ ПОТРЕБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ В КАДРАХ С ВЫСШИМ ОБРАЗОВАНИЕМ СОСТАВИТ 4,75 МЛН ЧЕЛОВЕК. НАИБОЛЬШИЙ ДЕФИЦИТ ПРОГНОЗИРУЕТСЯ В ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКОМ СЕКТОРЕ, СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ЗДРАВООХРАНЕНИИ, ПЕДАГОГИКЕ И НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ По актуальным оценкам, к 2032 году потребность экономики в кадрах с высшим образованием составит 4,75 млн человек. Наибольший дефицит прогнозируется в инженерно-техническом секторе, сфере информационных технологий, здравоохранении, педагогике и научных исследованиях. Структурный разрыв на рынке труда, полагает господин Габдрахманов, будет компенсироваться преимущественно за счет системы среднего профессионального образования (СПО): около 65% кадрового дефицита, связанного с рабочими и техническими специальностями (механики, слесари, фельдшеры, медсестры и др.), придется именно на уровень СПО.

«Таким образом, в ближайшие годы подготовка специалистов будет развиваться по пути приоритизации инженерно-технических, естественно-научных и медицинских направлений, сопровождаемой усилением государственного регулирования коммерческого приема и расширением адресных механизмов отбора. Данная стратегия направлена на обеспечение качественного соответствия выпускников стратегическим потребностям национальной экономики в условиях перехода к технологическому суверенитету и структурной трансформации»,— подчеркивает представитель Института образования НИУ ВШЭ.

ОРИЕНТИРЫ В ПРОФЕССИЯХ Эксперты сходятся во мнении, что спрос на цифровые и технические навыки будет расти. Ольга Борисова, доцент кафедры корпоративных финансов и корпоративного управления Финансового университета при Правительстве РФ, полагает, что в высшей школе будут востребованы AI-архитекторы (архитекторы искусственного интеллекта), ML-инженеры (Machine Learning Engineer — специалист по машинному обучению), биоинформатики, специалисты по управлению киберрисками, инженеры-робототехники, Data Scientist (исследователь данных). В СПО спрос ожидается на операторов БПЛА, электромонтажников, мастеров по ремонту роботов.

Директор департамента цифрового развития и приема абитуриентов Государственного университета управления (ГУУ) Вадим Диких дополняет список профессий без высшего образования сварщиками, токарями, электриками, поварами, кондитерами.

Ольга Алканова, заведующий кафедрой маркетинга, доцент кафедры маркетинга, директор Центра преподавательского мастерства в бизнес-образовании ВШМ СПбГУ, отмечает запрос экономики на специалистов, создающих добавленную стоимость: инженеров, ИТ-специалистов, медиков, педагогов.

НОВАЯ МОДЕЛЬ С 1 сентября 2027 года в России планируется полномасштабный переход на новую модель высшего образования, которая заменит Болонскую систему (бакалавриат — магистратура — докторантура). Обновленная система включает три уровня: базовое высшее образование (обучение от четырех до шести лет), специализированное высшее образование (СПВО, один-три года обучения) и аспирантура. СПВО представляет собой новый вид магистратуры, включающей три трека: управленческий, профессиональный и исследовательский. Аспирантура станет отдельным видом профессионального образования, ориентированным на подготовку научных и педагогических кадров.

Госпожа Алканова считает предстоящую реформу не революцией, а «эволюцией, которая уже идет в рамках эксперимента». Она преследует цели фундаментальной подготовки на базовом уровне и углубления в профессию или смежную область на специализированном уровне.

Господин Диких подчеркивает, что цель реформы — обеспечивать страну специалистами, готовыми выполнять задачи бизнеса и государства за более короткий срок. Он добавляет, что траектория развития уже заложена во многих университетах — речь идет о специализированном высшем образовании как замене бакалавриату и магистратуре.

Господин Габдрахманов объясняет, что переход к модели базового и специализированного высшего образования направлен на повышение гибкости, практической направленности и скорости подготовки квалифицированных кадров. «Степень выполнимости поставленных задач будет определяться качеством нормативно-правового регулирования, институциональной готовностью вузов к структурным изменениям и глубиной реального вовлечения бизнес-сообщества в образовательный процесс»,— предупреждает эксперт.

БЕЗ ОТРЫВА ОТ ПРОИЗВОДСТВА Проблема оторванности образования от нужд бизнеса признается на высоком государственном уровне. Ольга Никифорова, доцент ВШМ СПбГУ, предлагает говорить не о разрыве, а о динамическом несоответствии темпов изменений: рынок труда трансформируется быстрее, чем обновляется образование. «Каждый работодатель хочет закрыть свои потребности здесь и сейчас. Задача же вуза — подготовить выпускника, способного строить свою профессиональную карьеру на долгую дистанцию, адаптироваться под разного работодателя, в разных условиях рынка, быть полезным и эффективным для экономики своего региона, отрасли, государства. Более того, одна из важных задач образования — его воспитательная и ценностная составляющие, что нельзя забывать»,— указывает эксперт.

В связи с этим отношения вуза и работодателя не должны быть сервисными, важно их развивать в партнерских позициях. «В эту партнерскую модель очень важно включать и государство, обеспечивающего эффективное взаимодействие и стандарты преемственности школы, вуза, работодателя для гражданина и всех других участников этого многостороннего взаимодействия»,— говорит госпожа Никифорова.

Среди инструментов устранения кадрового дисбаланса Ольга Борисова перечисляет необходимость закрепления якорных работодателей за вузами и колледжами, среднесрочного прогноза и мониторинга потребностей в кадрах, пересмотр учебных планов и включения в них практики с первого курса, корректировку формата аттестации, включая возможность защиты диплома на территории работодателя. Немаловажным фактором преодоления разрыва госпожа Борисова считает развитие инфраструктуры для подготовки кадров и создание передовых инженерных школ.

ОБРАЗОВАНИЕ И ДЕМОГРАФИЯ Ольга Никифорова называет демографический фактор не краткосрочным вызовом, а долгосрочным структурным регулятором как рынка труда, так и системы образования. Конкуренция за абитуриента обостряется: каждый потенциальный студент становится ценным, требующим индивидуальной образовательной траектории и ранней профориентации.

«Вузы, не способные продемонстрировать востребованность выпускников и связь с работодателями, столкнутся с риском снижения набора и интереса со стороны абитуриентов,— обозначает представитель ВШМ СПбГУ.— Для бизнеса это означает переход от роли потребителя и заказчика кадров к функции соинвестора и соавтора образовательных программ. Для университетов — это призыв к переосмыслению миссии и ориентации на сопровождение профессионального становления подрастающего поколения на протяжении всей карьеры, начиная со школы».

ПЕРСПЕКТИВЫ ВЫСШЕЙ И СРЕДНЕЙ ШКОЛЫ Ольга Алканова думает, что в ближайшие годы подготовка специалистов будет двигаться в сторону большей вариативности и одновременно более жесткой профессионализации. Государство и академическое сообщество ищут гибкие модели, учитывающие отраслевую и региональную специфику. «При этом мы наблюдаем усиление фокуса на сохранении студента в изначальной предметной области. Управленческая магистратура, на наш взгляд, останется важной профессиональной надстройкой для тех, кто начинает руководить проектами и командами»,— обращает внимание эксперт.

Цифровизация сферы образования идет неравномерно, но уверенно. «Высшая школа в этом смысле часто выступает драйвером, СПО — более прагматичным последователем, ориентированным на быстрый выход выпускника на рынок»,— поясняет госпожа Алканова.

Цифровая трансформация системы высшего и среднего профессионального образования носит ускоренный характер в приоритетных сегментах, поддерживаемых государственной политикой и бизнес-сообществом, добавляет господин Габдрахманов. Современные технологические решения не столько замещают молодых специалистов, сколько трансформируют их профессиональные роли, смещая фокус с исполнительских функций на аналитические, управленческие и проектные задачи. «В перспективе наиболее востребованными станут кадры, обладающие гибридными компетенциями, способные эффективно работать в симбиозе с системами искусственного интеллекта, обрабатывать большие данные и принимать решения в условиях высокой степени неопределенности»,— резюмирует эксперт НИУ ВШЭ. ■

«СЕЙЧАС БОЛЕЕ БЛАГОПРИЯТНОЕ ВРЕМЯ ДЛЯ ЗАКУПКИ АВТОТРАНСПОРТА, ЧЕМ ГОД НАЗАД»

О ТОМ, КАК СЕБЯ ЧУВСТВУЕТ РЫНОК АВТОЛИЗИНГА И КАКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ОБНОВЛЕНИЯ АВТОПАРКОВ ЕСТЬ У КОМПАНИЙ С ВЫРУЧКОЙ ОТ МИЛЛИАРДА РУБЛЕЙ, РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР КОРПОРАТИВНЫХ ПРОДАЖ РЕГИОНА «СЕВЕР» КОМПАНИИ «ГАЗПРОМБАНК АВТОЛИЗИНГ» **ВИКТОР ЕМЕЛЬЯНОВ.** ЕКАТЕРИНА ДЫННИКОВА

BUSINESS GUIDE: По данным аналитического агентства «Эксперт РА», в 2025 году объемы лизинга в сегменте грузовых автомобилей снизились на 63%, а строительной техники — на 38%. В легковом сегменте падение составило 16%. Сейчас ситуация улучшается?

ВИКТОР ЕМЕЛЬЯНОВ: Да, в первом квартале этого года рынок начал постепенно восстанавливаться. По данным того же агентства «Эксперт РА», в сегменте автотранспорта в январе — марте 2026 года было заключено на 5% меньше сделок, чем за аналогичный период прошлого года, а сделки со спецтехникой показали околонулевую динамику. По сравнению с прошлогодними показателями падение уже не такое значительное.

В первом квартале 2026 года объем реализованной техники на рынке автолизинга составил более 62 тыс. единиц. Эта цифра включает в себя новую и подержанную технику (без учета спецтехники). Для сравнения, в первом квартале прошлого года было продано 66,6 тыс. Продажи новых автомобилей в лизинг в январе — марте показали спад на 15% в годовом выражении, но сегмент с пробегом вырос на 13%, нивелировав общее падение. При этом стоит отметить положительную ежемесячную динамику выдач техники в лизинг с начала года практически во всех сегментах автобизнеса.

BG: Какая динамика продаж по сегментам?

В. Е.: Легковой сегмент в первом квартале продемонстрировал положительную динамику (+8% год к году). На ситуацию повлияли смягчение денежно-кредитной политики и меры господдержки. В остальных категориях техники динамика отрицательная: в сегменте грузовой техники — 14,5%, легкого коммерческого транспорта — 20,4%, прицепов — 27,5%. В целом ситуация улучшается. Сейчас более благоприятное время для закупки автотранспорта и спецтехники, чем год назад.

BG: Каковы результаты вашей компании за первый квартал?

В. Е.: Итоги «Газпромбанк Автолизинга» за этот период в целом подтверждают общерыночные тенденции. Выдачи в легковом сегменте автолизинга восстанавливаются, сравнявшись к концу квартала с результатами прошлого периода, а доля техники с пробегом растет. «Газпромбанк Автолизинг» является одним из крупных игроков в сегменте автолизинга с представительствами более чем в 70 городах России, поэтому мы во многом не только следуем рыночным трендам, но и задаем их.

BG: С какими категориями клиентов вы работаете?

В. Е.: Клиенты нашей компании — это малый, средний и крупный бизнес. Мы передаем в лизинг юридическим лицам и ИП все виды техники и сотрудничаем с компаниями разного профиля: транспортными, строительными, сервисными, добывающими, торговыми и другими. Я непосредственно работаю с клиентами премиум-сегмента в составе соответствующего подразделения — управления корпоративных продаж.

BG: В чем специфика работы с клиентами премиального сегмента?

В. Е.: Управление корпоративных продаж создано для предоставления услуг среднему и крупному бизнесу с выручкой от миллиарда рублей. Мы относим таких клиентов к категории премиальных. Как правило, это более стабильные бизнесы, которым мы готовы предоставлять финансирование в большем объеме, чем другим категориям клиентов: сумма участия составляет от 300 до 500 млн рублей, а в некоторых случаях и выше.



«ГАЗПРОМБАНК АВТОЛИЗИНГ»

Помимо преимуществ, которые доступны всем клиентам компании «Газпромбанк Автолизинг» (срок финансирования до семи лет, пересчет процентов при досрочном погашении, индивидуальные графики платежей с учетом сезонности и других факторов), мы предлагаем клиентам этого сегмента расширенные возможности. К ним относятся возвратный лизинг и самострахование.

BG: Какую технику и для каких задач чаще всего приобретают премиальные клиенты вашей компании?

В. Е.: Финансирование предоставляется на все типы техники с электронными паспортами транспортных средств и самоходных машин: легковые, легкие коммерческие, грузовые автомобили, автобусы, спецтехнику и мототехнику.

До кризиса на авторынке, связанного с ростом цен под влиянием повышения ключевой ставки Центробанка и утильсбора, основной поток заявок был от транспортных компаний. Сейчас увеличилась доля предприятий горнодобывающей отрасли и сферы жилищно-коммунального хозяйства. Ряд отраслей, например, золотодобыча, находятся на подъеме в связи с резким ростом курса этой твердой валюты. Соответственно, спрос на технику у компаний из этой сферы высокий. Клиенты из сферы добычи, как правило, приобретают сложную технику, ликвидность которой просчитать непросто. Поэтому финансирование такого автотранспорта предоставляется организациям, в финансовой устойчивости которых мы уверены.

BG: Какие запросы поступают чаще — на редкую, узкоспециализированную и дорогостоящую технику или на большие объемы поставок?

В. Е.: Бывают разные сделки. Например, по запросу нашего клиента впервые был завезен в Россию вездеходный кран китайской марки с максимальной грузоподъемностью 450 тонн. Также у нас были сделки с транспортными компаниями, которые приобретали единовременно более 40 единиц техники стоимостью свыше 11 млн рублей каждая.

Клиенты чаще всего приобретают новые транспортные средства и самоходные машины, но есть случаи, когда нужна техника с пробегом. Так, один из наших клиентов приобрел 21 предмет лизинга из собственного парка «Газпромбанк Автолизинга». На сегодня мы создали максимально комфортные условия для приобретения техники с пробегом — как в лизинг, так и за денежные средства. На стоянке клиенты могут осмотреть сразу несколько моделей и получить подробную консультацию сервисного инженера. Для экономии времени доступен онлайн-осмотр техники. Автопарк постоянно обновляется, есть подписка на сток с актуальными лотами и каталог с удобными фильтрами на сайте. Средний возраст техники — три года. Все автомобили проверены на отсутствие юридических ограничений и подтвержденное право собственности. Кроме того, мы предлагаем гибкую систему скидок в зависимости от объема закупки, осуществляем индивидуальный подбор техники по запросу и обеспечиваем быстрое оформление сделки.

BG: Каковы стандарты работы с премиальными клиентами?

В. Е.: Мы практикуем в компании гибкий, комплексный и персональный подход к обслуживанию независимо от категории клиента. На практике это означает, что лизингополучатель может выбрать любой срок финансовой аренды в диапазоне от полугода до семи лет, удобный для себя график платежей, размер аванса в пределах до 49%. Кроме того, мы даем возможность широкого выбора по маркам, моделям, поставщикам, лизинговым программам и продуктовым решениям.

С клиентами премиального сегмента работают, как правило, самые опытные эксперты, имеющие за плечами по 8–10 лет работы на рынке. Большой опыт и наработанные связи с поставщиками позволяют им быстро находить оптимальные решения строго под запрос и предлагать их клиентам. Более того, специалисты управления корпоративных продаж работают на опережение, предугадывая потребности клиентов. Основная задача эксперта — сформировать план закупок по действующему портфелю. Планирование позволяет подготавливать сделки заблаговременно, благодаря чему бизнес получает нужную технику в кратчайшие сроки.

Клиентам премиального сегмента также по умолчанию предоставляется доступ к услуге «Премиальный сервис». В рамках услуги они получают приоритетное обслуживание: персонального менеджера, ускоренное рассмотрение заявок и информирование о сроках и статусе на всех этапах работы по обращению.

BG: Какие еще сервисы доступны клиентам вашей компании?

В. Е.: Мы сформировали полноценный портфель «Полезные сервисы и услуги». В комплекс входят все возможные направления: от стандартных каско, ОСАГО и автопомощи до доставки автотранспорта, продленной гарантии и даже услуги подбора и развития персонала.

Наличие широкого спектра услуг означает, что у клиентов есть все инструменты для управления автопарками и оптимизации расходов на эксплуатацию транспорта, они могут выбрать необходимые сервисные решения под свои задачи. Так, для перевозчиков с развернутой маршрутной сетью будет актуально подключение топливной программы для отслеживания лимитов расходов на топливо по каждой машине.

Сейчас клиенты стали глубже погружаться в предложения компаний по сопутствующим лизингу сервисам и смотреть на них более внимательно с точки зрения расходов. В то же время мы видим растущий спрос на премиальный уровень обслуживания.

BG: Видите ли вы сейчас оживление на рынке в связи со снижением ключевой ставки? Какие факторы будут влиять на рост продаж?

В. Е.: Оживление есть. Мы наблюдаем повышенный спрос со стороны клиентов из регионов, где идет добыча полезных ископаемых и разработка месторождений. Также возлагаем надежды на инфраструктурные проекты, такие как строительство федеральных трасс: например, М11 (Москва — Санкт-Петербург). ■

РЫНОК ЛИЗИНГА ГОТОВИТСЯ К ВОССТАНОВЛЕНИЮ

ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО РЫНОК ЛИЗИНГА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПРОШЕЛ ПЕРИОД СТАГНАЦИИ И УЖЕ В ЭТОМ ГОДУ МОЖЕТ НАЧАТЬ ВОССТАНОВЛЕНИЕ. ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2026 ГОДА ПОРТФЕЛЬ ОСТАНОВИЛСЯ У НУЛЕВОЙ ОТМЕТКИ, НОВЫЙ БИЗНЕС ДЕРЖИТСЯ ЗА СЧЕТ ЛЕГКОВОГО АВТОТРАНСПОРТА, ГРУЗОВОЙ СЕГМЕНТ ПРОДОЛЖАЕТ ПАДЕНИЕ, НАЧАТОЕ В 2025 ГОДУ. ГЛАВНЫМ ФАКТОРОМ ДЛЯ ОТРАСЛИ ОСТАЕТСЯ КЛЮЧЕВАЯ СТАВКА: ЦИКЛ СНИЖЕНИЯ ЗАПУЩЕН, НО ДО ВТОРОГО ПОЛУГОДИЯ УЧАСТНИКИ РЫНКА НЕ ЖДУТ ЗАМЕТНОГО ОЖИВЛЕНИЯ СПРОСА. ВИКТОРИЯ КРАСИКОВА

ПОРТФЕЛЬ И МАРЖА Петербург традиционно занимает второе место в стране по объему лизинга с долей 10–11% от федеральных показателей, поэтому общероссийские тенденции транслируются в региональную динамику почти без искажений. Генеральный директор Lender Invest Дмитрий Исаков оценивает динамику портфеля по итогам квартала как околонулевую, его размер — в 520–550 млрд рублей. «С одной стороны, портфель „дозревает“ за счет включения в оборот активов по ранее заключенным среднесрочным сделкам, с другой стороны, новые поступления уже не компенсируют амортизационные расходы»,— говорит эксперт.

Средняя сумма сделки снизилась с 15,8 до 13,3 млн рублей. По словам господина Исакова, формально новый бизнес вырос к базе первого квартала 2025 года на 6–7%, однако в поквартальном сравнении эксперт фиксирует снижение на 12–13% — в первую очередь из-за сезонности и необходимости адаптации компаний к налоговым новациям, прежде всего к ставке НДС 22% и утильсбору. Текущая динамика, по его оценке, позволяет говорить, что ценовое дно рынком уже пройдено, и второй квартал станет фазой технического восстановления.

Признаки восстановления после спада 2025 года отмечает и коммерческий директор ГК «Интерлизинг» Антон Гуреев, фиксируя заметное оживление в сегменте легковых автомобилей. «Стоимость денег определяет условия работы лизинговых компаний. Ключевая ставка находится в цикле снижения и составляет 14,5%, однако средняя ставка первого квартала держалась на уровне 15,5%. Стоимость фондирования для крупных игроков с рейтингами ААА–АА составляла 16,5–18% годовых, для компаний второго и третьего эшелонов — 18,5–22%. Эффективные ставки для конечного лизингополучателя достигали 23–27%, наиболее высокими они были в легковом и грузовом транспорте (23–25%) и производственном оборудовании (24–28%). Компании с рентабельностью капитала ниже 30% чувствовали себя дискомфортно, что транслировалось в сокращение спроса примерно на 17%»,— рассказывает господин Исаков.

Авансы, по его подсчетам, выросли на 5–10% к базе прошлого года и достигли 20–25%, по высокорискованным сегментам — и вовсе до 30–35%. Уровень одобрения заявок снизился до 35–40% против 60–65% в благоприятные годы, добавляет эксперт. «Трансмиссия смягчения денежно-кредитной политики реализуется с лагом в два-три квартала, поэтому более адаптивные условия отрасль увидит в следующем отчетном периоде»,— отмечает господин Исаков.

СЕГМЕНТЫ РОСТА И СТАГНАЦИИ Сегодня рынок разделился на секторы роста и стагнации. Локомотивом выступает легковой автотранспорт: за квартал он прибавил 17%, драйвером стало обновление таксопарков на фоне закона о локализации такси, приводит данные господин Исаков.

Господин Гуреев связывает оживление со снижением ставок на привлечение стороннего финансирования и тем же законом, отмечая высокий спрос на автомобили с пробегом и технику с наработкой. «Специфическим для Петербурга драйвером остается портовая инфраструктура: спрос на буксиры, баржи и портовое оборудование в Северо-Западном бассейне, в том числе за счет федеральных целевых программ, держится на высоком уровне»,— указывает он.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ДРАЙВЕРАМИ ПРОДАЖ ПЕТЕРБУРГА В СФЕРЕ ЛИЗИНГА В ЯНВАРЕ — МАРТЕ СТАЛИ СПЕЦТЕХНИКА (47%), ОБОРУДОВАНИЕ (29%) И ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ (21%)

В стагнации находится грузовой автотранспорт. Причиной господин Исаков видит переизбыток закупок 2023–2024 годов, падение объемов перевозок и проблемы с логистикой запчастей. «Падение на 44,9% в 2025 году не было остановлено: первые три месяца 2026 года принесли еще минус 10,6%»,— говорит господин Исаков.

Директор департамента кредитных и лизинговых операций АО «Реалист Банк» Антон Селенков отмечает, что за последние полтора года грузовой транспорт пострадал сильнее всего: падение превысило 50%. Причинами он называет ухудшение финансового состояния клиентов, снижение объемов перевозок и спад в строительстве. Под давлением и лизинг железнодорожного оборудования: снижение погрузки на железной дороге на 5,6% вместе с сокращением инвестпрограммы на 20% охлаждает рынок, а высокая средняя ставка делает фондирование труднодоступным для низкорентабельных компаний; оживления здесь не стоит ждать ранее третьего квартала, считает господин Исаков.

При этом грузовой сегмент постепенно восстанавливается: по оценке господина Селенкова, во втором квартале возможен рост более чем на 50% к тому же периоду 2025 года, тогда как основное снижение пришлось на строительную отрасль и контейнерные перевозки.

Структура спроса у отдельных игроков подтверждает сдвиг. По данным господина Гуреева, в «Интерлизинге» драйверами продаж региона в январе — марте стали спецтехника (47%), оборудование (29%) и легковые автомобили (21%). Гендиректор компании «ТСС-Лизинг» Татьяна Донченко отмечает, что оборудование стало фактически единственным сегментом с ростом по итогам квартала — на 25% к первому кварталу 2025 года. «По данным агентства „Эксперт РА“, количество новых договоров лизинга в первом квартале снизилось на 7% — в дополнение к обвалу на 38% годом ранее»,— приводит она данные.

НЕПЛАТЕЖИ И ИЗЪЯТАЯ ТЕХНИКА Платежная дисциплина на рынке лизинга ухудшается. Госпожа Донченко указывает на рост неплатежей и просроченной задолженности, которые усугубляются медленными продажами изъятого имущества. Многие клиенты не первый год замораживают инвестпрограммы и отдают предпочтение технике, бывшей в употреблении: спрос смещается на двух-трехлетние машины, изъятые лизинговыми компаниями. Давление на спрос оказывает уже не столько ключевая ставка, сколько налоговая нагрузка, рост неплатежей и сворачивание крупных инфраструктурных проектов, отмечает она. Объем изъятой техники меняет и ценовую структуру сделок: по данным господина Селенкова, средний чек снизился на 20–30%, при этом количество сделок по продаже изъятого имущества, в первую очередь в повторный лизинг, выросло более чем на 45%. Сдвиг в сторону вторичного рынка фиксирует и директор по развитию ГК «Едино» Максим Жабин: по его наблюдениям, доля техники с пробегом выросла до 30% при кратном росте продаж бывшего в употреблении имущества — бизнес приспосабливается к высокой стоимости новой техники и пересобирает экономику парка.

На падающем рынке отдельные игроки наращивают присутствие. Доля «Реалист Банка» в сегменте грузовой и спецтехники Петербурга выросла с 1,7% до чуть более 2,5% за год. По словам господина Селенкова, на фоне снижения ключевой ставки лизинговые компании снижают процентные ставки. Снижение спроса у малого и среднего бизнеса господин Гуреев объясняет высокой стоимостью финансирования и ростом налоговой нагрузки, отмечая сохраняющийся в 2026 году тренд на индивидуальные условия по сделкам.

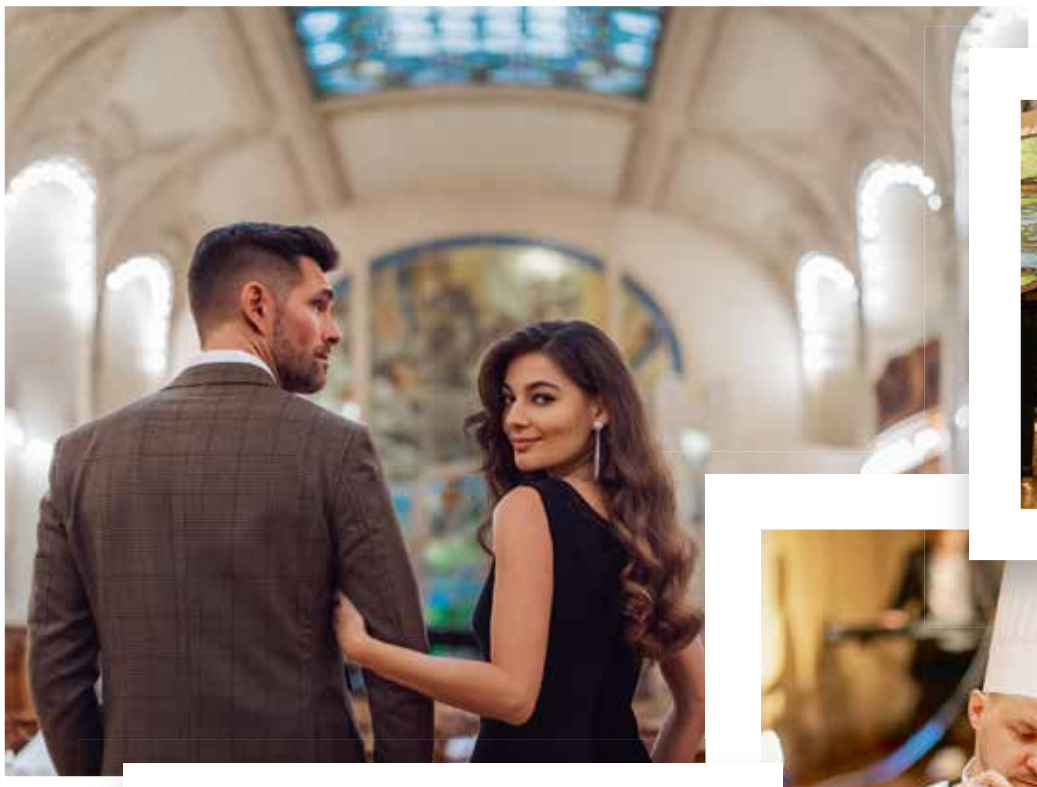
КОНСОЛИДАЦИЯ РЫНКА Высокая стоимость денег ускоряет консолидацию. По оценке господина Исакова, доля топ-10 игроков на рынке Петербурга выросла на 6–8 п. п. и достигла 78–82%. В наиболее выгодном положении — дочерние лизинговые структуры крупных банков, получающие доступное фондирование от материнского банка; высокая ставка способствует уходу средних игроков через поглощение конкурентами.

«Рынок поделен между федеральными лидерами и локальным чемпионом. „Балтийский лизинг“ зарегистрирован в Петербурге, по итогам 2025 года он занял второе место по объему нового бизнеса в грузовом сегменте в рейтинге „Эксперт РА“. „Европлан“ специализируется на автолизинге и работе с малым и средним бизнесом, „Газпромбанк Автолизинг“ и Carcade сфокусированы на корпоративном сегменте и работе с дилерскими сетями. „Сбербанк Лизинг“ работает преимущественно в крупных сделках по специальной и портовой технике и судам, „ВТБ Лизинг“ — в железнодорожном транспорте и госзакупках»,— перечисляет эксперт.

ПРОГНОЗ Господин Исаков прогнозирует рост портфеля Петербурга на 5–6% к концу года, до 540–600 млрд рублей, и прирост нового бизнеса на 10–15%, до 180–195 млрд рублей. Господин Гуреев ждет восстановления при снижении ставки до 10–12% к концу года и повышении деловой активности в смежных отраслях — промышленной, транспортной, сельскохозяйственной, строительной, дорожно-строительной, в ритейле: тогда совокупный объем нового бизнеса вырастет на 15–20%, по легковым и грузовым автомобилям — на 20–30%, но полного возврата к докризисным объемам он все же не ожидает. Основными факторами в течение года он называет уровень ключевой ставки и стоимость фондирования, размер и условия госпрограмм поддержки, а также экономическую волатильность. Госпожа Донченко связывает оживление со вторым полугодием и снижением ставки ниже 12% годовых. Господин Селенков прогнозирует рост рынка примерно на 10%, грузового сегмента во втором квартале — более чем на 50% к прошлогоднему уровню. Господин Жабин ждет умеренного роста на 5–10% при переходе Банка России к смягчению политики.

Основной риск участники рынка видят в слабой экономике. Банк России прогнозирует рост ВВП в 2026 году на 0,5–1,5%. По оценке господина Исакова, при низкой инвестиционной активности доля проблемных активов может превысить 10%, многим средним компаниям не хватит капитала, что способно запустить каскад банкротств. ■

GRAND HOTEL
EUROPE









БРАНЧ «АЛЫЕ ПАРУСА»

21 июня

Реклама

0+

Бронирование: +7 812 329 6000 / Михайловская ул., 1/7, Санкт-Петербург
ООО «Европа Отель», ОГРН 1047855113393

GRANDHOTELEUROPE.COM

ПРАВО НА ОБХОД

САНКЦИИ КАРДИНАЛЬНО ИЗМЕНИЛИ СТРАТЕГИЮ РОССИЙСКИХ ПРАВООБЛАДАТЕЛЕЙ ЗА РУБЕЖОМ, СОЗДАВ СЕРЬЕЗНЫЕ РИСКИ ДЛЯ БИЗНЕСА. В НОВЫХ УСЛОВИЯХ КОМПАНИИ ВЫНУЖДЕНЫ СМЕСТИТЬ ФОКУС НА «ОПЕРАЦИОННЫЕ» ЮРИСДИКЦИИ. ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВА



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

САНКЦИИ ЗАТРОНУЛИ НЕ ТОЛЬКО РЕГИСТРАЦИЮ, НО И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ, ПЕРЕДАЧУ ТЕХНОЛОГИЙ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПО. В РЕЗУЛЬТАТЕ РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС СТАЛ ЧАЩЕ СТРОИТЬ СТРУКТУРЫ С УЧАСТИЕМ КОМПАНИЙ ИЗ ТРЕТЬИХ СТРАН, ОФОРМЛЯЯ НА НИХ ПРАВА ИЛИ ЛИЦЕНЗИИ

После 2022 года российские правообладатели стали иначе смотреть на зарубежную регистрацию товарных знаков, патентов и промышленных образцов. Если раньше европейская регистрация была почти автоматическим шагом для компании, планирующей экспорт или франшизу, то теперь бизнесу приходится выбирать дружественную операционную юрисдикцию, где есть платежи, партнеры, склад, производственная кооперация и понятная судебная защита.

Переломным стал 14-й пакет санкций ЕС. С 25 июня 2024 года европейские ведомства получили прямое ограничение на прием новых заявок от российских граждан, лиц, проживающих в России, и компаний, учрежденных в РФ. Немецкое патентное ведомство DPMA прямо указало, что не принимает новые заявки на товарные знаки, патенты, промышленные образцы, полезные модели и географические указания от таких заявителей. Европейское патентное ведомство отдельно разъяснило применение санкций к процедурам единого патента.

Основатель и управляющий партнер ГК «РосКо» Яна Яковлева отмечает, что ограничения касаются всех регистрируемых объектов ИС. Через Всемирную организацию интеллектуальной собственности (ВОИС) заявки по-прежнему возможны, однако, обращает внимание партнер, в европейских странах уже возникали предварительные отказы со ссылкой на санкционный пакет. Отдельной проблемой остаются платежи: европейские банки блокируют оплату пошлин даже от заявителей, не включенных в санкционные списки. → 39

ВВОД ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ СОКРАТИТСЯ В ПОЛТОРА РАЗА

ПО ПРОГНОЗУ IBC REAL ESTATE, ОБЪЕМ ВВОДА ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ ПО ИТОГАМ 2026 ГОДА СОСТАВИТ 356 ТЫС. КВ. М — НА 45% НИЖЕ ПОКАЗАТЕЛЯ 2025 ГОДА. НА МОСКВУ ПРИДЕТСЯ 158 ТЫС. КВ. М (СНИЖЕНИЕ НА 21% ГОД К ГОДУ), НА САНКТ-ПЕТЕРБУРГ — 18 ТЫС. КВ. М (ПАДЕНИЕ НА 85%). ДОЛЯ ОБЪЕКТОВ С ПЕРЕНЕСЕННЫМИ СРОКАМИ РЕАЛИЗАЦИИ (ИЗМЕНЕНИЕ ГОДА ВВОДА) ДОСТИГНЕТ В МОСКВЕ 96%, В ПЕТЕРБУРГЕ — 88%. ДЕНИС КОЖИН

За последние десять лет этот показатель варьировался в Москве от 10 до 66%, в Санкт-Петербурге — от 0 до 50%, исключая 2025 год, когда Северная столица показала рекордный ввод ранее отложенных объектов. Пик переносов в Москве пришелся на 2018 год (66%) из-за задержки запуска ТЦ «Каширская Плаза» (GLA 71 тыс. кв. м). В Санкт-Петербурге второй год подряд почти все объекты сдавались с опозданием: в 2025 году показатель достиг 96% после открытия трех крупных ТЦ: «Голливуд» (GLA 60 тыс. кв. м), «Парк Молл» (GLA 32 тыс. кв. м) и NEBO (GLA 25,7 тыс. кв. м).

Рост доли переносимых объектов аналитики связывают с удорожанием строительства и отделки, дефицитом рабочей силы, а также низкой заполняемостью арендаторами и увеличением сроков их подбора. Если раньше доля вакантных площадей на момент открытия ТЦ не превышала 20%, то сейчас может достигать 40%. Наиболее остро проблема стоит перед владельцами крупных торговых центров, где значительная часть площадей традиционно отводилась под магазины одежды и обуви.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ДВА ГОДА ПОДРЯД ПОЧТИ ВСЕ ТОРГОВЫЕ ОБЪЕКТЫ СДАВАЛИСЬ С ОПОЗДАНИЕМ

Рынок торговой недвижимости характеризуется не только затягиванием запуска уже анонсированных объектов, но и сокращением новых проектов. По итогам первого квартала 2026 года объем нового строительства в России составил 22,8 тыс. кв. м (15,7 тыс. кв. м в регионах, 7,1 тыс. кв. м в Москве, в Санкт-Петербурге — ноль). Показатель сократился в восемь раз по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Такой низкий уровень ввода торговых площадей зафиксирован впервые с 2004 года (тогда — 14 тыс. кв. м).

«Заявленные сроки ввода большинства объектов торговой недвижимости сегодня не совпадают с реальными. Строительство всех крупных ТЦ, выходящих на рынок, было анонсировано не менее пяти лет назад. Увереннее чувствуют себя ТЦ в составе новых жилых и бизнес-центров — там собственники работают с более узкой и понятной аудиторией, что позволяет качественнее управлять объектом и подбирать арендаторов»,— отмечает Екатерина Ногай, руководитель департамента исследований и аналитики IBC Real Estate. ■

38 → Адвокат АК «Право для бизнеса» Оксана Курочкина также констатирует, что санкции и контрсанкции резко изменили правовые подходы к защите и охране интеллектуальной собственности (ИС). Роспатент рекомендует компаниям временно отказаться от прямых подач в европейские ведомства и использовать международные системы через Роспатент — PCT для изобретений, Мадридскую систему для знаков, Гаагскую систему для промышленных образцов, добавляет адвокат. Однако фактическая защита в ЕС зависит уже от позиции конкретных европейских ведомств.

«Зарегистрированные ранее объекты в ЕС по-прежнему охраняются, но новые товарные знаки и патенты россиян на рынке ЕС теперь ничем не защищены, и риски, связанные с инвестициями в европейские бренды, возросли многократно»,— говорит партнер, руководитель практики ИС юрфирмы «Афонин, Божор и партнеры» Александр Афонин.

НОВЫЕ МАРШРУТЫ На этом фоне российские предприниматели смещают фокус в Казахстан, ОАЭ, Китай, Турцию, Индию, Саудовскую Аравию и другие страны ЕАЭС и региона MENA. Как отмечает эксперт по управлению семейным капиталом Юлия Погасий, страны ЕАЭС — естественный первый шаг, поскольку предлагают единую процедуру охраны товарного знака. Казахстан дополнительно интересен как промежуточный рынок для Центральной Азии и юрисдикция, сохраняющая связи с широким кругом международных партнеров, отмечает эксперт. А главным IP-хабом для тех, кто работает с международными рынками, она видит ОАЭ, где в 2021 году был принят современный блок законов об ИС.

«Российские компании защищают наиболее ценные товарные знаки и патенты, привлекают местных патентных поверенных и юристов, тщательнее изучают политические и санкционные риски. Китай остается ключевым рынком благодаря потребительскому спросу и производственным возможностям, Ближний Восток — благодаря росту экономики и роли хаба, Турция — как торговый и транзитный партнер, а страны СНГ — благодаря логистике и близкому правовому полю»,— перечисляет профессор Финансового университета при Правительстве РФ Сергей Толкачев.

Борис Герасин, председатель Центра по интеллектуальной собственности при омбудсмене Москвы, добавляет, что часть компаний регистрирует бренды «на вырост» — не столько под текущие продажи, сколько для того, чтобы заранее занять правовую позицию на случай изменения геополитической ситуации.

Ирина Невзорова, эксперт по защите ИС, отмечает, что сохраняется возможность патентования через страны Европейской патентной конвенции, не входящие в ЕС (Великобритания, Швейцария, Турция, Сербия и др.). Для сохранения доступа к иностранным технологиям используются платежи через третьи страны, регистрация ИС на аффилированные структуры за рубежом, параллельный импорт и сублицензирование.

Однако эти механизмы сопряжены с высокими рисками: вторичными санкциями, блокировкой лицензий, ограничением доступа к обновлениям и ответственностью за нарушение экспортного контроля, подчеркивает эксперт. Минфин РФ разъяснил, что налоговым агентом по НДС по таким операциям выступает принципал.

РИСКОВАННАЯ ЗОНА Санкции затронули не только регистрацию, но и лицензирование, передачу технологий и использование ПО. В результате российский бизнес стал чаще строить структуры с участием компаний из третьих стран, оформляя на них права или лицензии.

Оксана Курочкина отмечает несколько распространенных моделей: использование компаний в третьих странах как лицензиаров или дистрибуторов, оформление регионально ограниченных лицензий только для «дружественных» рынков, а также вывод брендов и технологических активов на иностранные структуры. По ее словам, такие схемы могут быть эффективны, пока нет прямого запрета в соответствующей юрисдикции, но они несут серьезные риски (блокировку расчетов, признание конструкции обходом санкций, персональную ответственность менеджмента, конфискацию активов и споры о фактическом контроле над правами).

В Эмиратах важно различать «деловую» и «туристическую» юрисдикцию, рассказывает Юлия Погасий. Зарегистрировать компанию онлайн недостаточно, рабочая структура должна быть не оболочкой с эмиратским адресом, а самостоятельной компанией с офисом, управлением и собственным IP-портфелем. Разработчик структурирует права на продукт, регистрирует товарный знак и передает лицензию иностранной компании с реальным присутствием для продаж на внешних рынках, перечисляет госпожа Погасий.

Еще более рискованно передавать технологии и проводить поставки через посредников. Как отмечает Сергей Толкачев, посреднические компании помогают провести поставку оборудования, сохранить производство и доступ к технологиям, но такой механизм увеличивает стоимость лицензий, усложняют контроль происхождения технологий и создает угрозу утечки конфиденциальной информации.

Яна Яковлева добавляет, что часть бизнеса использует параллельный импорт, который в России стал легальным механизмом при условии включения бренда в перечень Минпромторга, но сам перечень регулярно меняется. Уже с 27 мая 2026 года из него исключаются отдельные позиции компьютерной техники и комплектующих ряда крупных брендов, включая Acer, HP, Intel и Samsung.

В ОТВЕТ НА САНКЦИИ Помимо параллельного импорта, ответной мерой России на санкции стало принудительное лицензирование. Нормы о принудительном использовании объектов патентных прав существовали и раньше, но до 2022 года воспринимались скорее как резервный механизм.

Теперь принудительное лицензирование применяется точечно, прежде всего в фармацевтике и там, где есть публичный интерес, отмечает бизнес-юрист Макс Лоумен. Законодательство позволяет правительству РФ разрешать использование патента без согласия правообладателя при крайней необходимости, а также позволяет суду выдавать принудительную лицензию при неиспользовании или недостаточном использовании патента.

Например, в 2023 году российским фармпроизводителям «Герофарм» и «Промомед» выдали разрешение на производство аналогов препарата «Оземпик» без согласия правообладателя, напоминает господин Афонин. А в январе 2025 года принудительная лицензия была выдана «ПСК Фарма».

Борис Герасин считает, что для решения внутренних задач такой инструмент работает, позволяя поддерживать доступ к критически важным лекарствам, технологиям или ПО. Однако долгосрочный эффект неоднозначен. «Это отпугивает потенциальных партнеров из Китая, Индии, арабских стран: они смотрят, насколько вообще защищены права ИС в России»,— говорит господин Герасин.

Примечательно, что даже на фоне контрсанкций российские суды не отказались от защиты иностранных брендов, обращает внимание господин Афонин, напоминая о спорах, где суды взыскивали компенсации в пользу иностранных правообладателей, в том числе по товарным знакам Angry Birds и персонажу «Буба».

Эксперты отмечают, что санкции ускорили внутреннюю цифровизацию рынка ИС. Ограничения на зарубежное ПО, рост рисков интернет-пиратства и усложнение международных расчетов повысили спрос на российские сервисы учета, депонирования, лицензирования и оборота прав. В этой части рынок развивается не только как импортозамещение LegalTech, но и как инфраструктура доказательств.

«Санкции превратили импортозамещение в IP-сфере из тренда в необходимость. Блокчейн-реестры ЕДРИД, n'RIS и COPYTRUST позволяют фиксировать авторство за минуты. Роспатент перевел 80% делопроизводства в цифру, а штрафы за нарушения выросли»,— отмечает партнер консалтинговой компании StoneState Михаил Тимофеев. Однако, по его словам, полноценных аналогов глобальных платформ патентной аналитики пока не создано.

Александр Афонин видит центральным элементом новой инфраструктуры сеть РЦИС.РФ. Такие платформы могут фиксировать появление произведений, искать пиратские копии с помощью нейросетей, заключать лицензионные сделки и формировать портфели прав для залога. Ирина Невзорова также отмечает серьезный скачок в развитии инфраструктуры, но добавляет, что риск технологической изоляции из-за ограниченного доступа к международным патентным базам и аналитике все-таки остается. ■

ЛЮДИ И БРЕНДЫ

АЛЕКСЕЙ ГАГАРИНОВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СИ-ШИППИНГ»



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Люди гоняются за брендами. Дорогие часы, автомобили, одежда, письменные принадлежности известных марок — это все атрибуты значимости, качества и профессионального уровня. Считается, что использование определенных брендов — это престижно, они повышают социальный статус и самооценку человека. Некоторые даже уверены, что это залог успешных сделок, а переговоры нужно вести только с людьми, обладающими дорогими личными письменными, наручными предметами, костюмами и автомобилями очень известных брендов. Именно поэтому один из американских маркетологов Скотт М. Дэвис (Scott M. Davis) определяет бренд как «своеобразную ментальную конструкцию, которая создается в сознании потребителей благодаря своеобразной мифологизации свойств продукта».

Бренды гоняются за покупателем, постоянно клянутся своим клиентам в верности, предоставляя VIP-карты разного достоинства (золотые, платиновые), пожизненную гарантию. Что в этой гонке важнее: качество, стильный дизайн или только модное название и значительная цена? Честно говоря, сейчас между этими словами знак равенства часто отсутствует. А если качество лучше и продукт интереснее, но без раскрученного имени, мы тогда не покупаем?

Есть нации, падкие на бренды, а есть и не очень. Русские и наши «бывшие братья», к сожалению, в этом смысле всех опережают. Вероятнее всего, такая «брендомания» в нашей стране связана с самоидентификацией: в 1990-е потеряли страну, идею, стиль…

Слово «бренд» уже достаточно давно вошло в обиход русского языка и зафиксировано в академических орфографических словарях, хотя произошло от древнескандинавского brandre, которое переводится как «прижигать». Так называлось клеймо — знак, которым владельцы скота помечали своих животных. В России издавна известные оружейники, ювелиры, и другие ремесленники на свои изделия наносили клейма с целью узнаваемости и подтверждения качества продукции. Всем известны клейма Императорского фарфорового завода, ювелирной фабрики Фаберже, Тульского и Ижевского оружейных заводов и многих других. Ставили клейма на обувь и одежду, особенно дорогую, купцы и фабриканты. Ставили клейма на свои изделия многие известные производители и в СССР. Однако в русском языке выражение «носить клеймо» означает пятно на репутации, унижение, а носить «брендовые» вещи, наоборот,— символ успеха и принадлежность к определенному кругу.

Ковидные годы показали, что находящимся в изоляции и на удаленке показывать модные вещи суперизвестных брендов, кроме как себе и своей семье, больше некому. Вообще, оказалось, что без них можно прожить. Произошло первое обесценивание. А потом такие любимые и желанные всеми бренды ушли с российского рынка, «кинув» всех своих клиентов, покупавших на кровно заработанные, причем еще и отказав в гарантийных условиях, поставке запчастей и частично заблокировав определенный функционал. Все это доказало, насколько важен клиент для брендов и важен ли вообще.

Так надо ли гоняться за брендами в жизни и в работе? Взаимодействовать с известными компаниями престижно и создает портфолио для привлечения новых клиентов. Возможно. Но нужно также понимать, что у таких компаний требования и условия «вхождения в священный пул», как правило, очень жесткие, со специальными заградительными условиями с серьезными штрафными санкциями. И есть еще менеджеры, которые часто произносят: «Вы понимаете с какой компанией работаете?» Психологи объясняют, что таким образом люди скрывают отсутствие своих профессиональных знаний под названием компании с большим именем, что негативно сказывается на качестве услуг или товаров такой компании.

Можно сказать, что текущее десятилетие позволило сделать переоценку действительности и себя в ней. Мы стали больше смотреть в сторону новых возможностей, товаров, качества, дизайна, а многие ранее любимые известные названия брендов практически утратили смысл. Идеи традиционных человеческих отношений стали цениться выше типичного брендового антуража. Свою страну мы снова нашли, найдем и свой идентичный стиль.

ПАИ ВЫХОДЯТ ИЗ ТЕНИ

РЫНОК ЗАКРЫТЫХ ПИФОВ ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ, А САМИ ФОНДЫ ПОСТЕПЕННО ВЫХОДЯТ ЗА ПРЕДЕЛЫ НИШЕВОГО РЫНКА ДЛЯ КРУПНОГО КАПИТАЛА, СТАНОВЯТСЯ МАССОВЫМ ИНСТРУМЕНТОМ ВЛОЖЕНИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ, ИНФРАСТРУКТУРУ И ДОЛГОВЫЕ АКТИВЫ. ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА

Закрытые ПИФы (ЗПИФы) продолжают оставаться одним из наиболее быстрорастущих сегментов коллективных инвестиций. В 2025 году рост отмечался по всем направлениям: увеличивались и активы под управлением, и число фондов, и количество пайщиков, отмечает старший директор по рейтингам страховых и инвестиционных компаний агентства «Эксперт РА» Диана Сергиенко.

По данным Банка России, чистый приток средств во все ПИФы за 2025 год вырос более чем на треть, до 2,8 трлн рублей, и основной приток по-прежнему приходился на закрытые фонды. По данным НАУФОР, число физических лиц, владеющих паями массовых ЗПИФов, увеличилось почти на 27 тыс. человек по сравнению с предыдущим периодом и достигло 351 тыс. человек.

Как отмечает аналитик Freedom Finance Global Владимир Чернов, внутри рынка ЗПИФов произошел сильный сдвиг. Быстрее всего росли массовые фонды недвижимости. Приток в такие фонды в прошлом году составил 282 млрд рублей, что в 2,6 раза больше, чем годом ранее. Для инвесторов это была более понятная замена прямой покупке недвижимости или депозиту, особенно на фоне ожиданий снижения ставок, подчеркивает аналитик.

По оценке УК «Парус Управление активами», суммарные чистые активы рыночных ЗПИФов недвижимости по итогам первого квартала 2026 года выросли на 6,5%, до 951,6 млрд рублей. Темпы роста оказались ниже, чем в прошлом году. Активы в ЗПИФах для квалифицированных инвесторов почти достигли 450 млрд рублей, для неквалифицированных инвесторов превысили 500 млрд.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ВНУТРИ РЫНКА ЗПИФОВ ПРОИЗОШЕЛ СИЛЬНЫЙ СДВИГ. БЫСТРЕЕ ВСЕГО РОСЛИ МАССОВЫЕ ФОНДЫ НЕДВИЖИМОСТИ. ПРИТОК В ТАКИЕ ФОНДЫ В ПРОШЛОМ ГОДУ СОСТАВИЛ 282 МЛРД РУБЛЕЙ, ЧТО В 2,6 РАЗА БОЛЬШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ

ИЗ КЛУБА В РОЗНИЦУ Диана Сергиенко в числе ключевых тенденций рынка называет переход фондов из клубного формата в розничный: растет число фондов для неквалифицированных инвесторов, снижается минимальный порог входа, развиваются биржевые и цифровые каналы дистрибуции.

Владимир Чернов также говорит, что сегодня ЗПИФы уже не являются преимущественно инструментом для крупных собственников. Он выделяет три основных направления: корпоративные и индивидуальные фонды для структурирования активов, массовые фонды недвижимости с долей инвестора в арендном потоке и фонды рыночных инструментов либо комбинированные фонды для гибких стратегий.

Недвижимость — самый заметный розничный драйвер. Доходность в таких ЗПИФах складывается из арендных выплат и роста стоимости пая. Объем инвестиций в складскую недвижимость за 2025 год составил 70,7 млрд рублей, в офисную — около 25,4 млрд, отмечает Ольга Борисова, доцент Финансового университета при Правительстве РФ. Интерес к складам, офисам и коммерческим объектам, по ее мнению, поддерживали рост стоимости квадратного метра, удорожание строительства и спекулятивный спрос.

По мнению директор УК DO REALTY Ульяны Виноградовой, ЗПИФы окончательно перестали быть нишевым инструментом для институционалов и стали механизмом владения активами, структурирования капитала и долгосрочных инвестиций. В недвижимости, по ее словам, инвесторы выбирают «понятный cash flow»: склады, light industrial, торговые объекты, сервисные офисы, mixed-use-проекты и объекты с федеральными арендаторами и индексацией аренды.

Через ЗПИФы в прошлом году было проведено более 105 млрд рублей сделок с недвижимостью, что более чем вдвое выше уровня 2024 года, приводит данные управляющий партнер Quattor Advisory Гайк Мартиросян. Однако, по его словам, рекордные показатели наблюдаются и в сегменте ЗПИФов для инвестиций на фондовом рынке, а также в корпоративных структурах. Сейчас ЗПИФы под конкретные цели отдельных инвесторов очень востребованы, подчеркивает эксперт.

Гендиректор УК «Финстар Капитал» Лариса Арбатова согласна, что рынок поддерживает не только недвижимость, но и долговые стратегии. «На фоне высоких ставок инвестор ищет инструменты, где можно сочетать недвижимость, облигации и денежный рынок. Учитывая высокую доходность облигаций растет интерес к долговым стратегиям, а также к комбинированным фондам, позволяющим балансировать риски через распределение активов»,— указывает она.

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ С 1 марта 2026 года закон разрешил разные классы инвестиционных паев с различным объемом прав, включая права на доход, голосование, преимущественное приобретение паев и порядок выплат. Разные классы паев — одно из важнейших последних изменений, считает управляющий партнер УК «Свиньин и партнеры» Наталья Сухарева. Оно позволяет гибче распределять права пайщиков на доход, сроки и размер выплат, что особенно важно для долгосрочных проектов с низкой доходностью на ранней стадии, например, в строительстве. «Такая опция способствует развитию проектов для квалифицированных инвесторов»,— говорит она. Кроме того, разделение паев ускоряет согласование сделок на инвестиционном комитете фонда.

Второй важный блок — «расквалификация» фондов, то есть возможность исключить из правил доверительного управления указание, что паи предназначены только для квалифицированных инвесторов. По мнению госпожи Борисовой, эта возможность может увеличить приток капитала в инфраструктурные проекты и расширить доступ граждан к доходным инструментам.

Андрей Суриков, директор по маркетингу УК «Гамма Групп», считает, что больше всего от реформы выигрывают девелоперы: они смогут переводить завершенные и уже генерирующие ренту объекты в формат, доступный неквалифицированным инвесторам.

Одновременно с 1 января 2026 года регулятор повысил имущественный критерий для статуса квалифицированного инвестора с 12 до 24 млн рублей, что должно сократить случаи, когда инвестор получает доступ к сложным инструментам, не понимая их рисков. Артем Ковбель, партнер и руководитель практики банкротства и разрешения споров МКА «Магнетар», полагает, что эта мера подтолкнет рынок к рознице, но одновременно повысит цену ошибки при выводе фондов на массового инвестора.

Главное преимущество ЗПИФа в нынешних условиях — доступ к активам, которые частному инвестору сложно купить напрямую: к коммерческой недвижимости, инфраструктуре, непубличным компаниям, private debt, девелоперским проектам и проблемным активам, говорит Владимир Чернов. Он подчеркивает, что на фоне высокой ставки ЗПИФы конкурируют не столько с акциями, сколько с депозитами, облигациями и прямой недвижимостью.

Ульяна Виноградова считает, что это инструмент с горизонтом 5–10 лет, а наиболее устойчивы рентные фонды недвижимости (склады, индустриальные парки, продуктовый ритейл, сервисные офисы), а также девелоперские стратегии с высокой стадией готовности и понятной экономикой.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НИШИ На горизонте двух-трех лет рынок ЗПИФов, по оценкам участников рынка, продолжит расти, но станет более избирательным, считают эксперты. Госпожа Сергиенко ожидает расширения розничного сегмента за счет технологической трансформации: маркетплейсов фондов, биржевого обращения паев и интеграции продаж в банковские экосистемы.

«Снижение транзакционных издержек и упрощение доступа могут сделать рынок ЗПИФов по-настоящему массовым. Из-за ограниченного доступа к зарубежным рынкам капитал будет активнее перераспределяться в инфраструктуру, венчурные фонды и непубличные компании. Именно ЗПИФ остается наиболее удобной оболочкой для таких инвестиций»,— говорит она.

Господин Чернов считает, что повторения бума 2023–2025 годов во всех сегментах ждать не стоит. Рост сохранится там, где фонд дает инвестору понятный денежный поток или решает юридическую задачу: рентная недвижимость, инфраструктурные проекты, частный долг, непубличные активы, семейные и корпоративные структуры. ЗПИФы недвижимости, по его прогнозу, останутся главным розничным направлением, но в сегменте усилится отбор по качеству объектов, долговой нагрузке и устойчивости арендаторов.

Госпожа Виноградова считает, что рынок еще должен пройти этап цифровизации и просвещения. Она ожидает развития AI-скоринга объектов, цифровых витрин фондов, роботизированного подбора стратегий и блокчейн-учета паев. При этом, по ее словам, интерес частных инвесторов уже растет быстрее, чем их понимание продукта, а значит, финансовая грамотность становится не менее важной, чем технологическая витрина.

Для квалифицированных инвесторов становятся интересными различные ЗПИФы со стратегией венчурного или проектного инвестирования, добавляет заместитель генерального директора «СОЛИД Менеджмент» Максим Фегин. «ЗПИФ как конструкция для инвестирования и развития многих проектов как государственного, так и частного толка,— пожалуй, самая актуальная форма реализации»,— считает он.

Среди новых ниш эксперты называют ЦФА, фонды дата-центров, гостиничной недвижимости, логистики, инфраструктуры, венчурных инвестиций, private debt и фонды семейного структурирования. Госпожа Арбатова ожидает появления венчурных и цифровых стратегий, а также дальнейшего снижения порога входа. А доцент МО РАНХиГС, директор по правовым вопросам ИЦ «АБП» Екатерина Кудряшова считает, что будет расти спрос на фонды с индивидуальной архитектурой прав пайщиков — под наследование, семейные офисы и партнерские проекты.

ESG-фонды, по мнению экспертов, также могут появляться, но скорее в прикладном формате: энергоэффективность, коммунальная инфраструктура, зеленая логистика, модернизация производств. Екатерина Авдеева, председатель совета директоров «Асториус», прогнозирует, что при снижении ключевой ставки капитал продолжит перетекать в ЗПИФы недвижимости, а ожидаемая доходность таких фондов в 2026 году может оставаться в диапазоне 10–20% годовых при правильном выборе объекта и структуры долга. ■

УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ, УМНОЖЕННАЯ НА КОМПАКТНОСТЬ

ЧЕТЫРЕ ГОДА САНКЦИЙ КАРДИНАЛЬНО ПОМЕНЯЛИ РОССИЙСКИЙ РЫНОК МАЛОЙ БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ. ДО НАЧАЛА 2022 ГОДА БОЛЬШУЮ ЕГО ДОЛЮ (ПО РАЗНЫМ ЭКСПЕРТНЫМ ОЦЕНКАМ — 70–75%) ПРЕДСТАВЛЯЛИ ИНОСТРАННЫЕ БРЕНДЫ. В 2022 ГОДУ МНОГИЕ ИЗ НИХ ПРИОСТАНОВИЛИ ПОСТАВКИ СВОЕЙ ПРОДУКЦИИ И ЛОКАЛИЗАЦИЮ ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ, ЧТО ДАЛО МОЩНЫЙ ТОЛЧОК РАЗВИТИЮ ЛОКАЛЬНЫХ БРЕНДОВ. СЕЙЧАС ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ЗАНЯЛИ НА РЫНКЕ ПРОЧНЫЕ ПОЗИЦИИ. И ОНИ ПО-ПРЕЖНЕМУ, ПО ДАННЫМ КОМПАНИИ GRADUS RETAIL INDEX (GRI), ПРОДОЛЖАЮТ СНИЖАТЬ ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ИМПОРТНЫХ КОМПЛЕКТУЮЩИХ. В ЦЕЛОМ ДО 50% ТОВАРОВ БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ ВЫПУСКАЕТСЯ В РОССИИ. СВЕТЛАНА КУЛИКОВА

На выставке потребительских товаров MosHome-2026 был отмечен рост интереса к отечественным брендам. По данным Wildberries, в первом полугодии 2025 года доля российских производителей бытовой техники в топ-20 брендах разных категорий составила более трети — 36%, что на 7% выше показателей второго полугодия 2024 года.

СТАВКА НА МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ Однако занять освободившуюся нишу и, соответственно, свою долю рынка нашим производителям оказалось непросто. Никто из потребителей не знал новые бренды, поэтому ключевыми задачами стали, во-первых, выпуск актуального товара, во-вторых, его презентация потенциальным покупателям.

Так, в августе 2022 года на рынок вышел российский бренд бытовой техники и электроники RED SOLUTION. Понимая, что, несмотря на снижение уровня конкуренции, привлечь внимание потребителя получится не сразу, команда сделала акцент на разработку техники, которая экономит ресурсы и время. Например, коллекция гаджетов для питомцев — «умная кормушка» — уже тогда позволяла кормить животное через приложение, находясь вне дома, а некоторые модели предоставляли возможность даже общаться с ним при этом.

Спрос на подобные «умные» устройства растет до сих пор: по данным «Авито», продажи «умных» роботов-пылесосов выросли за 2025 год на 44%. Кроме того, MosHome отмечает, что покупатели все чаще выбирают многофункциональные устройства, которые упрощают быт.

«В условиях роста стоимости техники люди стали обращать больше внимания на то, как один прибор может объединять несколько устройств. Такие модели позволяют потребителю не только сэкономить денежные средства, но и, если говорить, например, о кухонной технике, освободить пространство, снизить время приготовления еды»,— подтверждает Евгений Шохтин, директор по развитию бренда RED SOLUTION.

На фоне этого тренда бренд выпустил кухонную машину, которая объединяет сразу пять приборов: планетарный миксер, стационарный блендер, овощерезку, мясорубку и встроенные весы.

Примечательно, что рост интереса к кухонной технике является общемировой тенденцией. По данным Credence Research, мировой рынок малой бытовой техники по типу продукции возглавляют именно кухонные приборы, которые уже в 2024 году занимали 42,8% доли рынка. Сильный спрос на кофеварки, блендеры, миксеры и тостеры аналитики объясняют ростом интереса горожан к домашней кулинарии и повсеместным распространением удобных устройств, экономящих время.

СТРАТЕГИЯ ОМНИКАНАЛЬНОСТИ Одной из главных сложностей при выводе нового бренда является завоевание доверия потребителей. После десятилетий доминирования иностранных марок многие покупатели по-прежнему ассоциируют качество бытовой техники прежде всего с иностранными производителями. Поэтому российским компаниям приходится инвестировать не только в продажи, но и в формирование репутации, развитие сервисных центров и повышение уровня качества продукции.



ООО «РЭД»

В УСЛОВИЯХ РОСТА СТОИМОСТИ ТЕХНИКИ ЛЮДИ СТАЛИ ОБРАЩАТЬ БОЛЬШЕ ВНИМАНИЯ НА ТО, КАК ОДИН ПРИБОР МОЖЕТ ОБЪЕДИНЯТЬ НЕСКОЛЬКО УСТРОЙСТВ

«В этом году мы выпустили коллекцию „Эксперт“ — многофункциональные, мощные и технологичные устройства для кухни и дома. Эта техника рассчитана на интенсивную работу: она выдерживает постоянную нагрузку и ускоряет процессы приготовления»,— рассказывает Евгений Шохтин, подчеркивая, что при выводе нового бренда одним из ключевых факторов является маркетинг. «Недостаточно просто создать качественный продукт — важно сделать так, чтобы покупатель заметил его среди сотен аналогичных предложений, запомнил бренд и начал ему доверять»,— указывает он.

Сегодня рынок бытовой техники максимально насыщен. На маркетплейсах и в розничных сетях представлена продукция и международных, и российских производителей. Покупатель ежедневно сталкивается с огромным объемом информации, и именно маркетинг помогает бренду выделиться и привлечь внимание целевой аудитории.

Опытные маркетологи, учитывая изменение традиционных каналов продаж, рекомендуют при выборе инструментов продвижения использовать стратегию омниканальности. Долгое время основным каналом продажи малой бытовой техники были розничные сети, такие как «Эльдорадо» или «М.Видео». Однако в последние годы заметно растет доля онлайн-продаж. По данным исследования «СберМаркетинга», малую бытовую технику покупают онлайн 69% россиян, при этом 30% покупателей приобретают ее на маркетплейсах, где можно быстро сравнить цены, прочитать отзывы и выбрать оптимальный вариант. Таким образом, онлайн-площадки становятся ключевым каналом продаж бытовой техники, усиливая конкуренцию между брендами и делая рынок более прозрачным для потребителя.

Современный покупатель может увидеть рекламу в социальных сетях, изучить отзывы на маркетплейсе, посмотреть товар в офлайн-магазине, а покупку совершить через мобильное приложение. Поэтому компаниям важно выстраивать единую и непрерывную коммуникацию с клиентом на всех площадках одновременно.

Евгений Шохтин рассказывает: когда в 2025 году RED SOLUTION стал официальным импортером русифицированных роботов, команда использовала для их продвижения не только инструменты диджитал и SMM, но и наружную и телевизионную рекламу, блогерские интеграции, а также коллаборации с крупными торговыми сетями и брендами.

Производителю сегодня критично важно наращивать сильный бренд. Потребитель видит рядом десятки аналогичных товаров с похожими характеристиками и ценами. Если бренд неизвестен, решение о покупке чаще всего сводится только к сравнению стоимости. Сильный бренд позволяет выйти из этой ценовой конкуренции: покупатель начинает выбирать не самый дешевый товар, а знакомый и вызывающий доверие. И если он уже сталкивался с брендом или взаимодействовал с ним вне площадки, вероятность покупки значительно возрастает.

ЧАСТЬ СОВРЕМЕННОГО ДОМА «Рынок бытовой техники в 2026 году переживает активную трансформацию под влиянием цифровизации, роста потребительских ожиданий и экономических факторов. Техника перестает быть просто набором устройств для выполнения отдельных задач. Она становится частью единой экосистемы, ориентированной на комфорт, экономию ресурсов и качество жизни»,— подытоживает эксперт.

Современные устройства стремятся объединять несколько функций сразу. Это особенно актуально для небольших квартир и студий, где важно экономить пространство. Сегодня один прибор способен выполнять широкий спектр задач, что снижает необходимость покупки дополнительных устройств. На рынке пылесосов, например, привлекают внимание модели с дополнительной функцией мытья полов и очистки с помощью пара.

При этом растет спрос на компактные модели, которые легко интегрируются в интерьер и не занимают много места. Пользователи стремятся минимизировать количество устройств без потери функциональности, что делает компактность и универсальность важным конкурентным преимуществом. Одним из главных трендов является развитие «умного дома». Современные устройства способны автоматически регулировать энергопотребление, анализировать поведение пользователя и работать фактически без участия человека. При этом экономический фактор по-прежнему остается крайне важным. В результате на первый план выходят модели, которые обеспечивают максимум возможностей за разумные деньги.

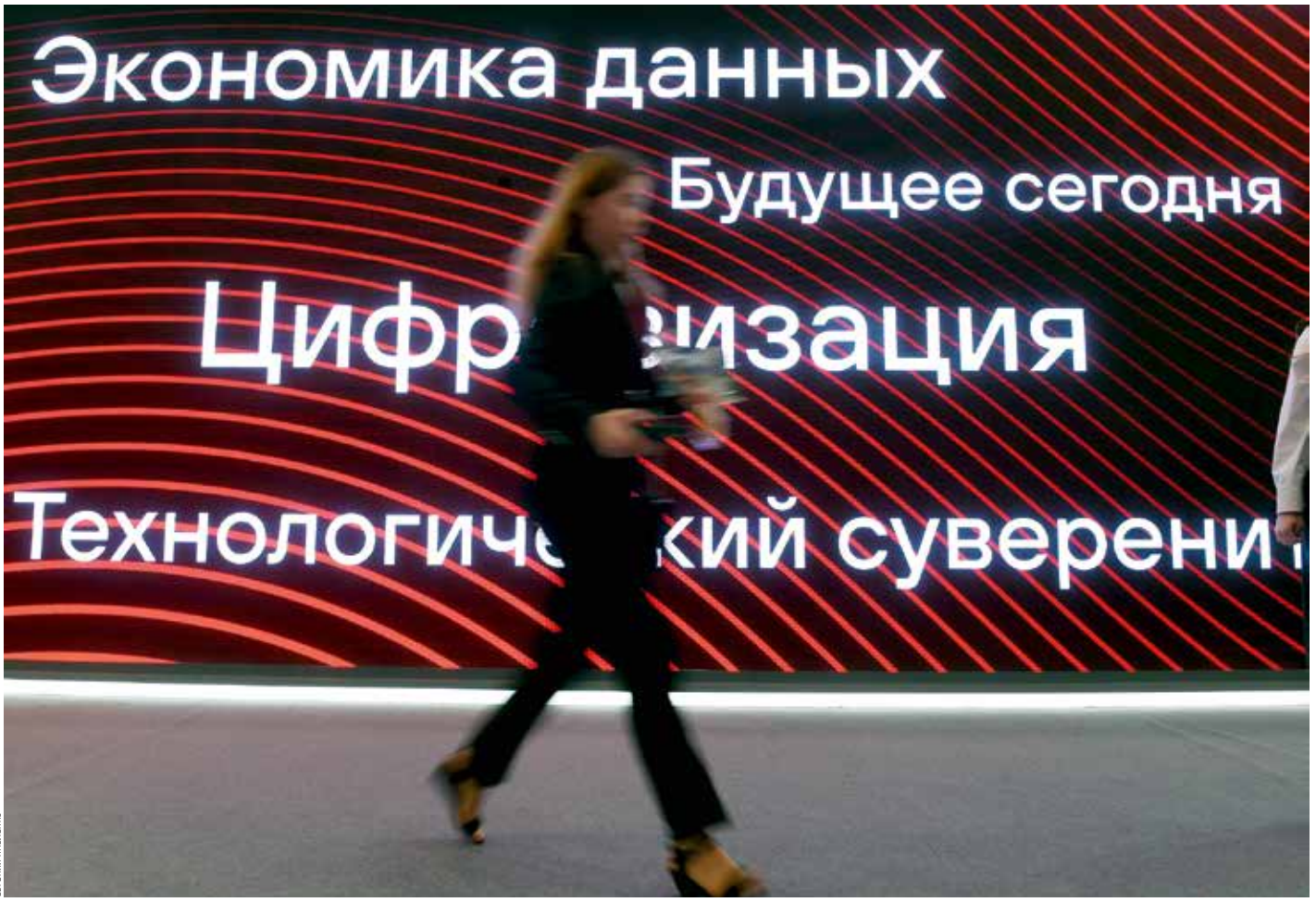
Современная техника все чаще рассматривается как элемент интерьера. Покупатели выбирают ее не только по характеристикам, но и по тому, как она вписывается в общий стиль дома. Дизайн устройств становится более лаконичным: в нейтральных цветах, с отсутствием лишних деталей. Приборы для дома все чаще «исчезают» в пространстве.

При выборе модели пользователь обращает внимание на дисплей с интуитивным интерфейсом, логичное расположение элементов, и производители стремятся разработать технику, основываясь на реальных сценариях ее использования.

«Наша команда на каждом этапе разработки и производства любого устройства думает о том, насколько комфортным и удобным оно будет для конечного пользователя. Техника должна становиться непосредственной частью современного дома. Сейчас бытовой технике необходимо быть умной и красивой одновременно, и отечественные производители вполне справляются с этой задачей»,— заключает Евгений Шохтин. ■

ЭКОНОМИКА ДАННЫХ

ДО 2030 ГОДА РОССИЯ ДОЛЖНА ПРИЙТИ К СТОПРОЦЕНТНОЙ ЦИФРОВОЙ ЗРЕЛОСТИ КЛЮЧЕВЫХ ОТРАСЛЕЙ, ПЕРЕВЕСТИ 99% МАССОВЫХ ГОСУСЛУГ В ЭЛЕКТРОННЫЙ ВИД, ОБЕСПЕЧИТЬ 80% КОМПАНИЙ ОТЕЧЕСТВЕННЫМ ПО И ПОДГОТОВИТЬ 500 ТЫС. СПЕЦИАЛИСТОВ ПО АНАЛИЗУ ДАННЫХ И ИИ. ЭКСПЕРТЫ КОНСТАТИРУЮТ, ЧТО ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НЕРАВНОМЕРНО. СРЕДИ ОСНОВНЫХ БАРЬЕРОВ — ДЕФИЦИТ КАДРОВ, ПЕРЕБОИ В РАБОТЕ ИНТЕРНЕТА И ВЫСОКАЯ СТОИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ. ВАСИЛИСА МОТОВА



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПРЯМОЕ И ОЩУТИМОЕ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ И ПОВСЕДНЕВНОЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ СЕРВИСОВ В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ОКАЗЫВАЕТ ОГРАНИЧЕНИЕ РАБОТЫ ИНТЕРНЕТА. ОДИН ДЕНЬ МАСШТАБНОГО ОТКЛЮЧЕНИЯ ОБХОДИТСЯ СТРАНЕ ПРИМЕРНО В 46 МЛРД РУБЛЕЙ

Главный вектор цифровизации задает сегодня национальный проект «Экономика данных и цифровая трансформация государства», рассчитанный до 2030 года. В рамках проекта в 2026 году начнется выполнение региональных программ цифровой трансформации и продолжится работа по ликвидации разрыва между субъектами РФ по уровню внедрения цифровых технологий. Дмитрий Левин, руководитель проектов УК «Гамма Групп», приводит статистику: в 2024 году уровень цифровой зрелости составлял 34%, а в 2025-м он вырос до 45%. К 2030 году правительство ставит цель достичь 100%. «Процесс может сдерживаться нехваткой профильных IT-специалистов, сохраняющейся зависимостью от зарубежного ПО, проблемами с качеством данных и объемами финансирования. В отдельных сложных сферах сроки сдвигаются. Например, для критической информационной инфраструктуры (КИИ) недавно допустили перенос перехода на отечественный софт до 2036 года. Но в общем цель остается достижимой при последовательной политике государства»,— полагает эксперт.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ Внедрение новейших IT-продуктов и решений в государственном управлении, промышленности, финансах, строительстве и других сферах требует масштабных инвестиций, отмечает управляющий партнер консалтингового агентства Rodionoff Group Иван Родионов. По предварительным данным Института стратегических исследований экономики знаний (ИСИЭЗ) НИУ ВШЭ, в 2025 году объем валовых внутренних затрат (организаций и частных лиц) на развитие цифровой экономики составил 7,1 трлн рублей — на 6,5% выше, чем в 2024-м. Речь идет о приобретении новых технологических решений, вложений в образование и так далее. В течение последних пяти лет такие расходы выросли в 1,7 раза, указывает господин Родионов.

Термин «цифровая экономика» подразумевает сегодня уже не только информационные технологии или электронную коммерцию, теперь это уже фактор производства, подчеркивает Петр Щербаченко, доцент Финансового университета при Правительстве РФ. Понятие описывает развитие цифровых платформ — инфраструктуру рынков, а также интеграцию вычислительных мощностей, связи, облачных технологий и искусственного интеллекта. «Все это является базой для роста производительности, перестройки услуг и появления новых бизнес-моделей. Именно поэтому цифровая экономика рассматривается уже не как отдельная отрасль, а как новая логика организации экономической деятельности»,— констатирует он.

СУЩЕСТВЕННОЙ ПРОБЛЕМОЙ ОСТАЕТСЯ И НЕРАВНОМЕРНЫЙ УРОВЕНЬ ЦИФРОВИЗАЦИИ: КРУПНЫЕ ГОРОДА ЗНАЧИТЕЛЬНО ОПЕРЕЖАЮТ МЕНЕЕ РАЗВИТЫЕ РЕГИОНЫ, А ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ ВНЕДРЯЮТ ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ МЕДЛЕННЕЕ, ЧЕМ ФИНАНСОВАЯ СФЕРА ИЛИ РИТЕЙЛ

Эксперт также обращает внимание, что экономика Рунета в 2025 году подтвердила статус одной из крупнейших и наиболее устойчивых частей цифровой экономики России: по оценке Российской ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК), ее совокупный объем достиг 38,4 трлн рублей, что на 28,1% выше уровня предыдущего года.

ТРЕНДЫ ДИДЖИТАЛИЗАЦИИ Экономист, эксперт по финансовым рынкам Ольга Гогаладзе выделяет несколько ключевых трендов цифровизации. Первый — это переход от цифровизации ради цифровизации к прагматичной автоматизации. «Еще несколько лет назад многие компании внедряли технологии скорее потому, что это было модно или соответствовало стратегии. Сейчас бизнес задает себе гораздо более прикладные вопросы: „Это снизит расходы? Ускорит процессы? Увеличит прибыль?“ Если ответ „нет“, то проект, скорее всего, откладывается — особенно в условиях высокой стоимости денег»,— обозначает ситуацию эксперт.

Второй тренд — активное развитие экосистем и платформенных решений. «Людям все меньше хочется пользоваться десятком отдельных сервисов. Им удобнее, когда банковские услуги, покупки, образование, медицина и документы находятся в одной цифровой среде»,— поясняет госпожа Гогаладзе. Третий важный тренд — ускоренное внедрение искусственного интеллекта, но, по ее мнению, ИИ в настоящее время выступает только как инструмент повышения эффективности «здесь и сейчас».

Павел Боюка, директор по ИИ-продуктам компании «Оператор Газпром ИД», полагает, что искусственный интеллект стал полноценным рабочим инструментом бизнеса: компании активно внедряют генеративный ИИ в различные процессы. Кроме этого, усилилось импортозамещение программного обеспечения — расходы на отечественный софт значительно выросли. Также компании массово переходят на облачные технологии, поскольку это позволяет сократить затраты на собственную инфраструктуру. Еще одним важным, по его оценке, направлением стало развитие IoT и промышленной автоматизации: активно внедряются системы «умного города», компьютерное зрение и подключенные устройства. Резко возросло значение кибербезопасности из-за увеличения числа кибератак и необходимости защищать цифровую инфраструктуру.

В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕНИЙ Прямое и ощутимое влияние на развитие и повседневное функционирование цифровых сервисов в последнее время оказывает ограничение работы интернета. По разным оценкам, ущерб от перебоев в 2025 году составил 900–950 млрд рублей, а один день масштабного отключения обходится стране примерно в 46 млрд рублей, делится цифрами господин Боюка.

Господин Левин добавляет, что с начала года было заблокировано более 450 VPN-сервисов. Бизнес, работавший через мобильные приложения, фиксирует отток подписок и падение выручки до 50%. E-com, ритейл и маркетплейсы сталкиваются с падением посещаемости до 20% при одновременном росте стоимости привлечения лида. «Это меняет саму модель ведения бизнеса,— объясняет господин Левин.— Компании вынуждены возвращаться к голосовым звонкам, СМС и наличным расчетам не потому, что это удобно, а потому, что строить весь контакт с клиентом на одном канале стало слишком рискованно. Поэтому интернет-зависимые компании закладывают риски связи в свои операционные и финансовые модели как обычный бизнес-риск».

Помимо очевидных неудобств, широко обсуждаемых в b2c-сегменте, заместитель генерального директора ГК «КОРУС Консалтинг» Сергей Сафронов называет менее заметную для большинства людей проблему: во многих компаниях работают выездные специалисты, для которых давно созданы мобильные офисы с возможностью подключения к центральным информационным ресурсам компаний с помощью сотовой связи. Это

торговые представители FMCG- и фармацевтических компаний, сервисные инженеры и монтажники, мерчандайзеры и аудиторы, страховые агенты, руководители и многие другие сотрудники, которые часто работают не в офисе, но всегда должны иметь с ним связь. Им не всегда удается переключиться с мобильного интернета на работающую открытую Wi-Fi-сеть (в которой надо еще включить VPN для связи с инфраструктурой своей компании).

«Возможно, в этих случаях ограничения работы интернета некритичны для большинства компаний, но настроенные годами бизнес-процессы начинают давать сбои. К этому надо адаптироваться, тратить усилия и время. И это издержки для бизнеса, которые могут проявляться по-разному: от увеличения срока заключения сделки до невозможности подписать контракт»,— сетует господин Сафронов.

Временные ограничения работы интернета, безусловно, требуют от бизнеса большей гибкости, согласен Андрей Семенов, директор по взаимодействию с органами государственной власти компании «Воксис». «В таких условиях бизнесу важно заранее выстраивать резервные сценарии, усиливать контакт-центры, развивать несколько каналов связи с клиентом и обеспечивать непрерывность обслуживания. Это дополнительные организационные и технологические затраты, но одновременно это стимул для повышения устойчивости цифровых сервисов»,— рассуждает он.

В ТЕМПЕ ТЕХНОЛОГИЙ В этих условиях сроки цифровизации, как считают специалисты, выдерживаются частично и неоднородно. «Там, где цифровизация напрямую влияет на эффективность государства или бизнеса — например, госуслуги, финтех, налоговое администрирование, банковская инфраструктура,— прогресс идет довольно быстро. А вот в более сложных и капиталоемких сферах, особенно в промышленности и региональном бизнесе, внедрение технологий зачастую занимает больше времени, чем планировалось»,— поясняет госпожа Гогаладзе. Причины понятны: высокая стоимость внедрения, нехватка специалистов и необходимость перестройки процессов внутри компаний.

Господин Семенов замечает, что отрасли, которые пока движутся медленнее, чаще всего сталкиваются не с отсутствием интереса, а с вопросами подготовки данных, кадров, интеграции новых решений в существующие процессы и экономической целесообразности внедрения. «Поэтому важна совместная работа государства, бизнеса и образовательных организаций: нужно не только внедрять технологии, но и готовить людей к работе с ними»,— убежден представитель компании «Воксис».

СТРОЙКА В ЦИФРЕ Примером, когда цифровизация переходит от офисных сервисов к реальному сектору, является внедрение современных технологий в строительстве. Роман Таранов, директор стратегических направлений «ДАР» (входит в ГК «КОРУС Консалтинг»), уточняет, что строительная отрасль в России относится к секторам, где цифровизация активно развивается, но это развитие идет неравномерно. «В отличие от банков, телекома или e-commerce, где цифровые инструменты уже давно стали основой операционной модели, строительный сектор долго был более консервативной отраслью. Сейчас ситуация меняется»,— обнадеживает эксперт.

Позитивная динамика связана, по мнению господина Таранова, во-первых, с требованием государства, согласно которому с 2024 года застройщики обязаны использовать BIM-системы. Во-вторых, у самих строительных компаний растет запрос на повышение прозрачности бизнес-процессов: руководители и собственники хотят видеть, как реально идет стройка, где возникают отклонения по срокам, стоимости, объемам и качеству.

«BIM-системы — это, пожалуй, самый значимый и зрелый контур цифровизации в строительстве,— высказывает мнение представитель «ДАР».— Однако нельзя сказать, что все строители уже полноценно используют это ПО».

У крупных девелоперов BIM нередко становится частью производственной системы, которая охватывает широкий спектр рабочих процессов: от проектирования до строительства, контроля, документооборота и эксплуатации объекта. У средних и небольших компаний ситуация сложнее: для них BIM во многом остается просто обязательным к использованию софтом, который нужно внедрить, чтобы соответствовать требованиям регулятора, пройти экспертизу, иметь возможность работать с банками и заказчиками. Основные ограничения здесь заключаются в нехватке квалифицированных BIM-специалистов, стоимости внедрения системы и цифровой зрелости застройщиков.

«В целом уровень цифровизации в строительстве пока можно оценить как средний, особенно с точки зрения использования ИИ-технологий, работы с большими данными, IoT, применения предиктивной аналитики и сквозного управления строительным процессом»,— дает оценку господин Таранов.

Строительные компании постепенно осознают, что экономический эффект можно получить не только за счет цифрового проектирования, но и за счет цифровизации финансовых процессов, закупок, контроля качества и эксплуатации, когда с помощью информационных систем можно мониторить ситуацию в целом и принимать управленческие решения на основе актуальных данных. «Строительная отрасль уже вошла в активную фазу цифровизации, но пока, скорее, это переходный период от обязательного внедрения BIM к более зрелой модели, где данные становятся основой управления строительным бизнесом»,— заключает эксперт «ДАР».

ПЕРСПЕКТИВЫ И ВЫЗОВЫ Большинство экспертов в целом положительно оценивают перспективы дальнейшей диджитализации российской экономики. Павел Боюка ожидает дальнейшего роста ИИ-индустрии, развития 5G и создания собственной спутниковой интернет-инфраструктуры, что должно обеспечить высокоскоростной интернет практически по всей стране. Кроме того, в образовании большое внимание уделяется подготовке IT-специалистов и развитию цифровых компетенций.

«Однако существуют и серьезные ограничения, которые могут замедлить цифровую трансформацию. Одной из главных проблем остаются ограничения и нестабильность интернет-инфраструктуры, которые приводят к экономическим потерям и усложняют развитие цифрового бизнеса»,— выражает обеспокоенность директор по ИИ продуктам «Оператор Газпром ИД».

Существенной проблемой остается и неравномерный уровень цифровизации: крупные города значительно опережают менее развитые регионы, а промышленность и реальный сектор экономики внедряют цифровые технологии медленнее, чем финансовая сфера или ритейл. «Тем не менее в ближайшие годы ожидается дальнейший рост цифровой экономики, а при сохранении стабильного интернета и успешной подготовке кадров Россия сможет значительно повысить уровень своей цифровой зрелости к 2030 году», — допускает господин Боюка.

Андрей Семенов тоже напоминает о необходимости развития цифровой экономики не только в крупнейших городах, но и в регионах, малых городах, сельских территориях: «Цифровые технологии должны создавать новые рабочие места, повышать качество услуг и давать людям возможность профессионально развиваться независимо от места проживания. На мой взгляд, зрелая цифровизация — это не просто новые приложения или сервисы. Это более эффективная экономика, доступные государственные и коммерческие услуги, устойчивые коммуникации и новые возможности для граждан, бизнеса и регионов».

Сергей Сафронов предполагает, что, учитывая демографические прогнозы, без повышения эффективности труда будет очень сложно обеспечить развитие экономики. «Поэтому внедрение информационных технологий, направленных оптимизацию производственных и бизнес-процессов неизбежно. Вопрос только в том, когда инвестиционный климат будет более благоприятным для вложений в цифровизацию наиболее трудоемких и затратных процессов, и когда разработчики технологий (в том числе ИИ) смогут переосмыслить уже оцифрованные процессы для их перевода на качественно новый уровень эффективности»,— подводит итог эксперт. ■

КАК ФОРМИРУЕТСЯ ИНЖЕНЕРНАЯ ПРОФЕССИЯ В УСЛОВИЯХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СЛОЖНОСТИ

ИННА СУХАНОВА,
ДИРЕКТОР ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ЦЕНТРА ПРОЕКТНОГО ОБУЧЕНИЯ СПБГАСУ


ЕКАТЕРИНА НИКИФОРОВА

Современная строительная отрасль переживает период, в котором скорость технологических изменений начинает определять не только инструменты работы инженера, но и саму модель его подготовки. Технологии информационного моделирования (ТИМ) становятся не отдельным направлением цифровизации, а базовой средой проектирования и управления жизненным циклом объектов капитального строительства.

Однако вместе с ростом возможностей растет и сложность профессиональной подготовки. Количество программных решений, используемых в отрасли, постоянно увеличивается: российские и зарубежные платформы развиваются, обновляются, конкурируют между собой, предлагая разные подходы к моделированию, координации и управлению проектами. Для специалиста это означает необходимость не просто освоить один инструмент, а понимать принципы работы целого класса решений.

В этих условиях ключевым становится не обучение конкретному программному продукту, а формирование методологии работы с цифровой моделью. Университетская подготовка, в частности в СПбГАСУ, все чаще строится вокруг задачи дать студенту устойчивый алгоритм мышления: как организуется информационная модель, как выстраивается взаимодействие участников проекта, как обеспечивается актуальность данных и их использование на разных стадиях жизненного цикла объекта. Такой подход позволяет выпускнику быстрее адаптироваться к новым платформам и технологическим изменениям.

Проектное обучение становится естественной средой формирования этих компетенций. В отличие от традиционного учебного процесса, оно предполагает работу с реальными или максимально приближенными к практике задачами, где необходимо учитывать нормативные ограничения, технологические условия и требования заказчика. В рамках проектной деятельности студент сталкивается с тем, что инженерное решение всегда является результатом взаимодействия разных дисциплин и ролей.

В рамках проектной деятельности взаимодействие может строиться не только с коммерческим сектором, но и с органами государственной власти. Например, с 2026 года СПбГАСУ сотрудничает с комитетами градостроительной политики и по сохранению культурного наследия Ленинградской области в рамках реализации проекта «Цифровое возрождение объектов архитектурного наследия Ленинградской области», приуроченного к столетию области в 2027 году. Цель проекта — создание цифровых и физических моделей ряда объектов культурного наследия Ленинградской области с применением сквозных технологий (ТИМ, БАС, VR, 3D-печать и др.). Разработанные в рамках проекта материалы будут представлены в формате комплексной экспозиции на выставочных площадках Ленобласти и Петербурга.

Отдельного внимания заслуживает взаимодействие университетов с разработчиками программного обеспечения и индустриальными партнерами. В условиях, когда программные продукты быстро обновляются и различаются по функционалу, критически важной становится связка между образовательной средой и вендорами. Она позволяет оперативно адаптировать обучение под актуальные технологии и обеспечивать методическую поддержку как студентам, так и преподавателям.

На практике формируется модель взаимодействия «вуз — вендор — работодатель», в рамках которой запросы индустрии транслируются в образовательные программы, а университет получает возможность гибко настраивать содержание подготовки под реальные потребности рынка. Проектная деятельность в этой системе — ключевой инструмент: именно через нее происходит интеграция всех участников процесса.

Отдельным направлением развития становится выстраивание непрерывной образовательной траектории — от школы до работодателя. Такой подход предполагает, что знакомство с цифровыми технологиями начинается задолго до поступления в университет и продолжается на всех этапах профессионального развития. Инженерные классы (в частности, проект «Цифровые строительные классы»), программы дополнительного образования, взаимодействие с колледжами и практико-ориентированные курсы формируют единое образовательное пространство, в котором студент последовательно наращивает компетенции.

Таким образом, современное проектное обучение в области ТИМ выходит за рамки образовательной методики и является элементом отраслевой экосистемы. Оно объединяет технологическую сложность, междисциплинарную работу и взаимодействие с индустрией в единую модель подготовки инженера нового поколения — специалиста, способного работать в условиях постоянно обновляющейся цифровой среды и высокой ответственности за принимаемые решения.

ИНДЕКС НЕОДНОРОДНОСТИ

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ В НАЧАЛЕ 2026 ГОДА ДЕМОНСТРИРУЕТ ЕДВА ЗАМЕТНЫЙ РОСТ, НО СО ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ НЕОДНОРОДНОСТЬЮ ПО ОТРАСЛЯМ И РЕГИОНАМ. ПО ДАННЫМ РОССТАТА, ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ ТЕКУЩЕГО ГОДА ОБЪЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В СТРАНЕ УВЕЛИЧИЛСЯ НА 0,3% ГОД К ГОДУ. СРЕДИ КЛЮЧЕВЫХ ВЫЗОВОВ ОТРАСЛИ ЭКСПЕРТЫ ВЫДЕЛЯЮТ ДЕФИЦИТ КАДРОВ, НЕХВАТКУ СРЕДСТВ НА ИНВЕСТПРОЕКТЫ И ЗАТРУДНЕНИЕ ЛОГИСТИКИ. АЛЕКСАНДРА ТЕН

Несмотря на незначительное увеличение объема промышленного производства в России за первые три года 2026 года, в марте прирост промышленного производства составил 2,3% относительно аналогичного периода прошлого года, следует из данных Росстата. По сравнению с февралем текущего года прирост составил 12,4%. Однако общая картина неоднозначна. Добыча полезных ископаемых за первый квартал выросла на 0,8%. Обрабатывающие отрасли, напротив, показали снижение на 0,7%. Энергетика и коммунальное хозяйство показали разнонаправленную динамику: обеспечение электроэнергией, газом и паром выросло на 3,8%, а водоснабжение и утилизация отходов снизились на 3,8%.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2026 ГОДА ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ВЫРОС НА 3,6% ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА

ОПТИМИСТИЧНЫЙ ПЕССИМИЗМ

Согласно данным Института народнохозяйственного прогнозирования РАН (ИНП РАН), в апреле российские предприятия существенно снизили пессимизм своих оценок о положении дел в промышленности. Индекс оптимизма (который в 2025–2026 годах стал показателем пессимизма) вырос на 7 пунктов. В публикации ИНП РАН на 23 апреля 2026 года рост оптимизма объясняется в основном динамикой спроса. Баланс этого показателя увеличился за месяц на 12 пунктов.

В исследовании также указывалось, что в апреле доля оценок предприятиями спроса на свою продукцию как «нормальный» достигла в апреле 37% после многолетнего минимума на уровне 30%, сохранявшегося еще в январе 2026 года. На пике разогрева промышленности «бюджетным импульсом» в апреле 2024 года этот показатель составлял 78%, почти повторив постковидный абсолютный максимум февраля 2022 года.

Неоднородность промпроизводства особенно показательна в СЗФО, где экономическая структура переживает трансформационный переход от сырьевой модели к диверсифицированному развитию. По информации Петростата, в первом квартале 2026 года индекс промышленного производства (ИПП) в Санкт-Петербурге вырос на 3,6% год к году. В обрабатывающих производствах Петербурга прирост равен 4,7%. Значительный рост в Петербурге отмечен в сфере обработки древесины, производстве изделий из дерева и пробки (239,2% к уровню января — марта 2025 года), а также в производстве готовых металлических изделий (кроме машин) — 171,3%. Самый низкий индекс в Северной столице зафиксирован в производстве прочих транспортных средств и оборудования (29%).

В Ленинградской области ИПП за период с января по март составил 96,3%. В 47-м регионе по приросту лидирует производство резиновых и пластмассовых изделий (прирост 52,5% к аналогичному периоду прошлого года), производство прочих готовых изделий (43,1%), ремонт и монтаж машин и оборудования (42,5%). Наиболее низкий ИПП в Ленобласти отмечен в сфере производства прочих транспортных средств и оборудования (28,4%).

СТАРЫЕ ПОДХОДЫ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

По словам доцента кафедры корпоративных финансов Финансового университета при Правительстве РФ Андрея Гусева, упомянутая структурная трансформация идет в СЗФО неравномерно. «При ближайшем рассмотрении этот процесс оказывается куда более сложным, противоречивым и нелинейным, чем может показаться из анализа макроэкономических показателей. Вместо эволюционного роста мы наблюдаем формирование двух своеобразных кластеров в экономике, в которой мобилизационно-бюджетный рост уживается с рыночной стагнацией, а реальная диверсификация носит локальный, а не комплексный характер»,— делится наблюдениями эксперт.

К мобилизационно-бюджетному сектору господин Гусев относит ОПК и судостроение, полностью зависящие от государственного заказа и субсидий. «Это новая индустриализация, но она кардинально отличается от той, о которой мечтали экономисты, писавшие в 2010-е годы о необходимости перехода к высокотехнологичным укладам и креативной экономике. Реальная индустриализация 2020-х годов — это мобилизационная модель: она создает продукт под конкретные государственные нужды, финансируется из бюджета и не формирует вокруг себя широкой сети рыночных гражданских смежников»,— дает он оценку.

Вторым кластером промышленности СЗФО он называет рыночно-адаптационный сектор, где сосредоточены традиционные отрасли промышленности СЗФО (металлургия, лесная промышленность) и рассматривает положение дел в этом кластере на примере ключевого игрока — ПАО «Северсталь», одного из крупнейших экспортеров РФ. «Потеряв премиальный европейский рынок, компания не изобрела принципиально новых продуктов с высокой добавочной стоимостью. Ее стратегия — разворот на Азию, но с существенным ценовым дисконтом. Череповецкий металл теперь конкурирует по цене с китайскими и индийскими производителями, а внутренний спрос поддерживается масштабными стройками, например, прокладкой газопровода Волхов — Мурманск»,— рассуждает эксперт. Такой подход трудно назвать диверсификацией в инновации, это скорее географическая и ценовая адаптация старой модели, позволяющая сохранить объемы, но теряющая в маржинальности.

НАСТОЯЩАЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ

Андрей Гусев видит в текущих экономических условиях Северо-Западного региона и примеры подлинной диверсификации. К ним он относит стратегию «ФосАгро». Компания прошла путь от добычи апатитового концентрата к производству сложных, специализированных марок удобрений под конкретные типы почв и сельскохозяйственных культур на рынках Азии и Латинской Америки. Еще более показательным эксперт считает переход производителя к выпуску жидких комплексных удобрений и очищенной фосфорной кислоты для кормовых и фармацевтических целей. «Это уже совсем иной передел, где на смену сырьевой ренте приходит рента технологическая и сервисная»,— подчеркивает эксперт.

Аналогичные процессы идут и в энергомашиностроении. Ленинградский металлический завод, входящий в «Силовые машины», после потери доступа к западным газовым турбинам разработал и запустил в серию собственные турбины большой мощности. «Это не просто импортозамещение, а создание целой технологической цепочки — от жаропрочных сплавов до сложнейших систем управления»,— добавляет господин Гусев. Помимо крупнейших игроков промышленности, развиваются и предприятия поменьше. Так, например, череповецкий литейно-механический завод, который десятилетиями обслуживал потребности «Северстали», теперь выпускает собственную лесовозную и погрузочную технику, фактически становясь новым участником машиностроительного рынка.

Фармацевтический кластер Санкт-Петербурга, по мнению господина Гусева, и вовсе показывает путь, по которому должна идти настоящая диверсификация. Долгое время в этой отрасли все сводилось к так называемой «отверточной сборке» — смешиванию и упаковке импортных субстанций. «Сейчас в городе строятся заводы полного цикла по синтезу субстанций, а отдельные

компании патентуют и выводят на рынок оригинальные молекулы, создавая интеллектуальную ренту, а не просто копируя дженерики. Это переход от производства „по рецепту" к биотехнологическому творчеству»,— заключает эксперт.

ТРУДНОСТИ АДАПТАЦИИ Самую противоречивую картину, как считают аналитики и эксперты, демонстрирует лесопромышленный комплекс — еще один традиционный сектор СЗФО с мощной базой в Вологодской области и Карелии. Закрытие европейского рынка лишило отрасль высокомаржинального экспорта пиломатериалов и фанеры. Заводы ответили на это наращиванием выпуска топливных пеллет и брикетов. «Технологически это глубокая переработка, а экономически — товар низшей маржинальности,— продолжает господин Гусев.— Однако и здесь есть проблески настоящей диверсификации. Отдельные предприятия экспериментируют с выпуском торрефицированных пеллет, приближающихся по калорийности к углю и открывающих новый рынок. Другие перепрофилируют мощности на изготовление готовых домокомплектов из клееного бруса и перекрестно-склеенных панелей, превращая лес не в простой материал, а в готовый инженерный продукт».

Потребительский сектор в рейтингах быстрорастущих компаний часто выходит на первые позиции. «Лидерство гигантов вроде „Агроторга" (оператор сети магазинов „Пятерочка") с его триллионными оборотами — это не свидетельство бума потребления, а скорее отражение структурной деформации спроса. В условиях заградительных кредитных ставок крупные покупки вроде квартир и автомобилей стали недоступны, и свободные средства населения перетекают в розничный товарооборот, создавая иллюзию процветания»,— комментирует доцент Финансового университета.

При этом макростатистика неумолимо фиксирует сберегательную модель поведения: объем средств на депозитах достигает десятков триллионов рублей, а норма накопления значительно превышает норму потребления. Рост ритейла — это во многом инфляционный и адаптационный феномен, а не самостоятельный драйвер диверсификации, заключает эксперт.

ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОСТА Денис Карелин, коммерческий директор ООО «СПК Ресурс», член генерального совета «Деловой России», так оценивает положение дел в промышленности: «Я бы не говорил о полном уходе от сырьевой модели: сырьевой сектор остается важной основой экономики. Но за последние годы стало очевидно, что для устойчивого развития нужны собственные технологии, оборудование, сервис и инженерные компетенции».

Для СЗФО этот разворот особенно заметен. Регион исторически был связан с европейской кооперацией, портовой логистикой, машиностроением, судостроением, нефтехимией и инфраструктурными проектами. После изменения внешних условий предприятиям пришлось перестраивать поставки, искать новые рынки и развивать локальные решения.

«На практике промышленность стала меньше зависеть от закупки готового импортного продукта. Все чаще задача — понять технологию, адаптировать оборудование под российские условия, локализовать отдельные узлы, обеспечить сервис и запасные части. Для Северо-Запада это вызов, но и возможность: здесь есть инженерная база, производственная культура и опыт работы с высокими требованиями к качеству»,— думает господин Карелин.

ВЫЗОВЫ ПРОМЫШЛЕННОСТИ Опрошенные эксперты называют три основных вызова, с которыми сталкивается сегодня промпроизводство. Руководитель направления «Промышленность» Института технологий нефти и газа Ольга Орлова первым из них называет дефицит кадров. Нужны как линейные сотрудники, так и высококлассные специалисты, инженеры-проектировщики и пр. «Во-вторых, следует выделить зависимость от иностранного оборудования и компонентов. Несмотря на значительный сдвиг, 100% импортозамещения добиться крайне сложно»,— указывает она.

Третьей трудностью является отсутствие свободных денег на инвестпроекты и модернизацию. «Из-за жесткой денежно-кредитной политики брать кредиты на развитие при рентабельности ниже процентной ставки рискованно. Многие инвестпроекты заморожены. Также важно развитие технологий и вложения в собственный НИОКР»,— поясняет госпожа Орлова. Еще одним ключевым вызовом является логистика. «И выход на новые рынки, и обновление поставщиков за счет партнеров из Юго-Восточной Азии, Африки и Южной Америки значительно удлиняют логистические цепочки и маршруты»,— констатирует эксперт.

Максим Максимов, доцент кафедры управления инновационной и промышленной политикой РЭУ им. Г. В. Плеханова, говорит, что кадровый вопрос приобретает системный характер: уровень занятости достиг исторического максимума, а свободных трудовых ресурсов не хватает, что требует активного перераспределения работников в наиболее приоритетные отрасли. «Не менее остро стоит вопрос технологической зависимости. Согласно исследованию Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, в 2025 году более 70% опрошенных предприятий заменили подсанкционное импортное оборудование на китайские аналоги, тогда как доля российских аналогов составила лишь около трети»,— обращает внимание он.

Господин Карелин считает главным вызовом не столько ограничения по импорту, сколько то, что по ряду направлений не хватает технологической глубины. «Можно найти нового поставщика или перестроить логистику, но если нет собственной инженерной школы, испытаний, комплектующих и сервиса, полноценной промышленной независимости не получится»,— предупреждает коммерческий директор «СПК Ресурс».

ДРАЙВЕРЫ РАЗВИТИЯ Илья Жарский, управляющий партнер экспертной группы Veta, полагает, что в дальнейшем развитие российской промышленности будет определяться несколькими главными драйверами. «Госзаказ и политика технологического суверенитета (оборонно-промышленный комплекс, радиоэлектроника, судостроение и производство оборудования для энергетики), на мой взгляд, продолжат играть «первую скрипку» в части приоритетного распределения финансирования и преференций,— указывает эксперт.— Еще одним мощным фактором станет дальнейшая цифровизация и внедрение новейших технологий, и Петербург с его сильной научной базой и IT-сектором будет иметь очевидные конкурентные преимущества».

Другим драйвером, как предполагает господин Жарский, станет развитие арктического направления: проекты по Северному морскому пути, судостроение и судоремонт в Мурманске и Архангельске, добыча и переработка полезных ископаемых на шельфе будут стимулировать спрос на промышленную продукцию округа. Важную роль сыграет дальнейшая глубокая переработка сырья — от леса до сельхозпродукции — в том числе и в рамках стратегии развития отечественной биоэкономики. «Кроме этого, высокую роль будет играть дальнейшая диверсификация экспортных рынков в сторону Азии, Африки и Латинской Америки, что и дальше позволит компенсировать отсутствие поставок в Европу»,— обозначает управляющий партнер Veta.

Максим Максимов уверен, что центральное место среди драйверов занимает роботизация производства. Планируется, что к 2030 году страна войдет в число 25 ведущих стран по плотности роботизации, а технологическая независимость в изготовлении средств производства достигнет 95%, напоминает доцент РЭУ им. Плеханова. «Конкретный результат этой политики уже прослеживается: в 2025 году плотность роботизации в России увеличилась на 36%, достигнув 40 роботов на 10 тыс. работников»,— приводит цифры эксперт.

Денис Карелин убежден, что большую роль сыграет промышленная кооперация. «Не каждая компания способна закрыть полный цикл — от проектирования до производства, автоматики и обслуживания. Однако несколько предприятий, объединенных в понятную цепочку, уже могут создавать конкурентный продукт»,— резюмирует игрок рынка. ■

СЫРЬЕ И ТЕХНОЛОГИИ: ЧТО НА САМОМ ДЕЛЕ МЕНЯЕТ СТРУКТУРУ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

НИКИТА МУРОВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ХОЛДИНГА «БРОНКА ГРУПП»



ХОЛДИНГ «БРОНКА ГРУПП»

Когда говорят, что российская экономика переходит от сырьевой модели к диверсифицированной, обычно подразумевают уход от нефти и газа. Но это поверхностное прочтение тренда. Доля нефтегаза в экономике остается высокой и в обозримой перспективе такой и останется. Меняется другое — структура добавленной стоимости вокруг сырьевого ядра. Мы перестаем продавать только сырье и начинаем продавать технологии для его добычи. И это куда более глубокий сдвиг, чем формальное снижение отраслевой доли в ВВП.

В Петербурге это видно по цифрам. По итогам 2025 года индекс промышленного производства в городе составил 105,4%, в обрабатывающих отраслях — 107%. На фоне общероссийского замедления это не просто рост, а смена его структуры. Производство электроники прибавило 26%, прочих транспортных средств — почти 40%. Свыше 60% промышленных инвестиций пришлось на высокотехнологичный сектор. За этими цифрами стоит вполне конкретная экономика: дорогой капитал работает как жесткий фильтр и пропускает в инвестиционный портфель только проекты с понятным дефицитом на рынке и просчитанным возвратом.

Завод «Измерон», входящий в холдинг «Бронка Групп», работает именно в этой логике. Мы производим внутрискважинное оборудование для нефтегазового сектора, то есть формально находимся в той же сырьевой нише. Но содержание этой работы — высокотехнологичное машиностроение. С 2008 года, задолго до санкций, мы инвестировали в собственную инженерную школу и НИОКР. К сегодняшнему дню номенклатура расширена с 50 до 200 групп изделий, локализация доведена почти до 100%, продукция замещает оборудование Schlumberger, Weatherford и Baker Hughes на месторождениях Ямала, Уренгоя, Оренбурга, Астрахани.

Последние три года дали нам не только рост заказов, но и принципиально новые компетенции. Главная из них — выход на оборудование для шельфа. Это класс продукции, которого в России раньше не существовало: комплексы верхнего заканчивания скважин для подводных добычных систем, рассчитанные на двадцать лет работы без капитального ремонта. Первые элементы комплекса уже проходят испытания на Южно-Киринском месторождении. Все материалы и комплектующие — российские, финансирование — собственные средства, без субсидий и грантов. Экономика проекта простая: для заказчиков это снятие санкционного риска и существенно более низкая стоимость при сопоставимом с западными аналогами качестве.

Теперь о вызовах. Главный — это не санкции и не нехватка технологий. Это стоимость капитала и дефицит кадров. Ключевая ставка на уровне 14–15% удлиняет окупаемость любого инвестпроекта, а вице-губернатор Петербурга Кирилл Поляков оценивает нехватку рабочих и инженеров в городском промышленном комплексе в 10 тыс. человек. Плюс зарплаты в отрасли растут быстрее, чем в среднем по экономике. Все эти факторы давят на маржу. У этого давления есть и обратная сторона: оно отсекает проекты без внятной экономики и заставляет концентрироваться на автоматизации. Город здесь движется в правильном направлении — с программой льготных займов на роботизацию под 3% и почти 2 тыс. промышленных роботов на предприятиях.

В горизонте трех-пяти лет ставка нашего холдинга — на углубление в сложные технологические ниши. Шельф — первое направление. Второе — интеллектуальные системы мониторинга и управления скважинами, открывающие переход к предиктивной аналитике на больших данных. В перспективе будем трансформировать наш научно-производственный кластер в Петербурге в цифровые фабрики — это касается и «Измерона», и Прядильно-ниточного комбината им. Кирова.

Год назад ПМЭФ-2025 показал, что страна и город этот вектор поддерживают: Петербург подписал инвестиционных соглашений на сумму более триллиона рублей, из которых свыше 500 млрд — промышленные проекты. От нынешнего форума жду подтверждения тренда. Если темп удержится, через несколько лет российская промышленность будет производить принципиально иную продукцию: более сложную, с большей долей интеллектуальной составляющей. И именно это, а не уход из нефтегазовой ниши и есть настоящая диверсификация.

КОМБИНИРОВАННЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

РОССИЯ ОСТАЕТСЯ СИСТЕМНО ЗНАЧИМЫМ ИГРОКОМ В ЭНЕРГЕТИКЕ, ХОТЯ С ПЕРЕОРИЕНТАЦИЕЙ НА АЗИЮ ПОТЕРЯЛА ПРЕЖНЮЮ ЭКСПОРТНУЮ ПРЕМИЮ. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРАНЫ БУДЕТ ЗАВИСЕТЬ ОТ СЕБЕСТОИМОСТИ ДОБЫЧИ И ГЛУБИНЫ ПЕРЕРАБОТКИ СЫРЬЯ, А ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ — ОТ СПОСОБНОСТИ СОЧЕТАТЬ УГЛЕВОДОРОДЫ С ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКОЙ. ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВА

После 2022 года роль России в мировой энергосистеме заметно изменилась. Если раньше вес страны во многом определялся европейским рынком, трубопроводной инфраструктурой и долгосрочными контрактами с премиальными покупателями, то теперь отрасль работает в более фрагментированной, азиатскоцентричной архитектуре.

Влияние России на ценообразование стало менее значительным, считает аналитик ФГ «Финам» Александр Потавин. «Россия все еще играет ключевую роль на рынках нефти, газа, угля и урана, однако уже не рассматривается как универсальный центр ценообразования, каким она была при стабильных поставках в Европу до 2022 года»,— говорит он. По его словам, конкурентные преимущества России не исчезли, но стали менее монетизируемыми и сильнее зависят от санкций, логистики, инфраструктуры и доступа к рынкам.

Главная развилка для российского ТЭКа на горизонте 5–10 лет состоит не в самом факте наличия ресурсов, а в способности превратить их в продукты с более высокой добавленной стоимостью, отмечает руководитель международных проектов в инфраструктурном центре EnergyNet Владислав Южаков.

«Либо Россия остается поставщиком ресурса с растущим дисконтом, либо превращает энергетический экспорт в экспорт комплексных решений и возвращает себе более высокое место в мировой цепочке стоимости»,— подчеркивает он.



ЕВГЕНИЙ ЛАВЛЕНКО

ЦИФРОВАЯ НАДСТРОЙКА ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РФ РАЗВИВАЕТСЯ БЫСТРЕЕ, ЧЕМ ФИЗИЧЕСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

ВОСТОЧНЫЙ ОРИЕНТИР Переориентация российского энергетического экспорта в Азию в целом прошла успешно, считают эксперты. Основными покупателями российских углеводородов стали Китай и Индия стали, функцию важного транзитного узла выполняет Турция.

Как отмечает советник по стратегическому развитию энергетической повестки Ассоциации европейского бизнеса Армен Тадевосян, в начале 2026 года на Китай приходилось около половины российского нефтяного экспорта, на Индию — примерно 40%. Советник подчеркивает, что сотрудничество с этими странами дает гарантию долгосрочного и устойчивого спроса на российскую нефть. Китай является крупнейшим импортером энергоносителей в мире, а Индия — третьим потребителем нефти с растущим спросом.

По оценкам господина Потавина, доля дружественных стран в экспорте нефти составляет сегодня около 94%, из них 81% приходится на АТР. «Денежной замены европейского рынка не произошло. Из Новороссийска в Азию судно идет до трех месяцев против нескольких дней в Европу, это приводит к заморозке топлива в пути и росту стоимости фрахта»,— добавляет аналитик. Дополнительные риски, по его словам, создают санкции против третьих стран, возможные ограничения в ключевых морских коридорах и сложности с платежами.

«Россия фактически сменила одного крупного потребителя в лице Евросоюза на двух: Китай и Индию. Это поддерживает дедолларизацию и приток валют из дружественных стран, но усиливает зависимость нефтегазовых доходов от переговорной позиции нескольких покупателей»,— указывает ведущий аналитик Freedom Finance Global Наталья Мильчакова.

Эксперт Российского газового общества Антон Соколов также обращает внимание, что ключевые азиатские партнеры наращивают и без того значительную переговорную силу, а значит, смогут при желании ужесточать ценовые условия и требования к дисконтам. Узким местом, по его словам, остается и сама инфраструктура: пропускная способность железных дорог и портов Дальнего Востока все еще ограничена.

С другой стороны, по словам господина Соколова, в перспективе следующих 5–10 лет рост нефтехимического сектора Китая и потребление дизельного топлива в Индии останутся ключевыми драйверами спроса на нефть: эксперты уже говорят о смещении «пика нефти» в Китае на конец 2020-х годов, а Индия от этого пика еще совсем далека.

Директор по развитию инжиниринговой компании «Энергия Плюс» Павел Марышев в числе точек роста для дальнейшего повышения экспорта называет «Силу Сибири — 2», наращивание объемов «Восточного маршрута» и строительство газопровода-перемычки «Белогорск — Хабаровск», который позволит объединить восточную и западную части ГТС России.

Кроме того, господин Марышев говорит о росте объемов производства СПГ — к 2030 году планируется довести установленную мощность заводов до 100 млн тонн. Однако есть осязаемое препятствие в лице дефицита СПГ-танкеров ледового класса. Поскольку основные мощности по сжижению газа «Арктик СПГ-2» и «Ямал СПГ» находятся в северных широтах с ограниченным периодом навигации — отсутствие избыточного объема судов класса Arc7 является серьезной проблемой, считает собеседник.

«В нефти и угле потоки уже ушли на Восток, но газовый экспорт перестраивается медленнее: труба, СПГ-мощности, флот, финансирование и долгосрочные контракты требуют времени и капитала. Устойчивость будет зависеть от перехода от продажи молекулы к управлению энергетическими цепочками»,— добавляет господин Южаков.

В ЭПОХУ «ТРУДНОЙ» НЕФТИ Глобальный энергопереход и стремление крупнейших экономик к углеродной нейтральности создают для России двойственный эффект, отмечают эксперты. С одной стороны, нефть, газ, уголь и атомная энергетика останутся частью мировой экономики еще на десятилетия. С другой, именно сырьевая экспортная модель, на которой строились доходы российского ТЭКа, становится менее устойчивой.

Вице-президент аналитической компании «Борселл» Ольга Веретенникова считает, что на кратко- и среднесрочном горизонте спрос на нефть и газ будет сохраняться за счет Азии, развивающихся стран, нефтехимии, авиации, грузового транспорта и энергосистем с высокой долей переменной генерации. Но долгосрочно тренд на углеродную нейтральность снижает ценность тех активов, которые десятилетиями формировали российскую экспортную модель.

«Особенно уязвимы уголь и часть нефтяного экспорта; природный газ имеет более длинное окно спроса, но и он сталкивается с конкуренцией со стороны СПГ, ВИЭ, накопителей и водорода»,— говорит госпожа Веретенникова.

Стратегический ответ России, по мнению экспертов, должен включать учет и снижение углеродного следа, развитии CCUS-технологий (улавливание и монетизация попутного нефтяного газа), повышение энергоэффективности, сокращение потерь на промыслах и в трубопроводах. Господин Тадевосян считает, что российским компаниям необходимо научиться подтверждать выбросы по охватам 1 и 2 и формировать корпоративные стратегии климатического перехода.

Углеводороды остаются незаменимыми для химии, металлургии, аграрного сектора, транспорта и производства широкого спектра материалов, но конкурентоспособность России на «сужающемся» рынке будет зависеть от снижения себестоимости добычи и повышения глубины переработки, считает господин Марышев.

«Главная задача — сохранить низкую себестоимость добычи в условиях деградации сырьевой базы»,— отмечает он, напоминая, что, по данным Минэнерго, около 60% запасов уже относится к трудноизвлекаемым, а к 2050 году эта доля может вырасти до 80%.

Мировая нефтяная отрасль входит в эпоху «трудной» нефти, где конкурентоспособность определяется уже не только доступом к недрам, но и скоростью принятия решений и внедрения технологий, согласен директор по цифровой трансформации «Газпром нефти» Олег Третьяк. Он считает, что в перспективе 20–40 лет добыча трудноизвлекаемых запасов станет общемировой реальностью, и именно цифровые решения на базе ИИ будут главным инструментом сохранения конкурентоспособности российских компаний на глобальном рынке.

«Газпром нефть» уже применяет генеративный ИИ, мультиагентные системы и цифровые двойники по всей цепочке создания стоимости. По словам господина Третьяка, это позволило в среднем на два-три года сократить срок освоения новых месторождений и достичь 98% эффективности геолого-технических мероприятий на разрабатываемых активах. В нефтепереработке решения на базе ИИ, по оценке компании, дают до 3% EBITDA. В портфеле «Газпром нефти» уже 1126 индустриальных и общесистемных IT-решений: от клиентских сервисов до алгоритмов управления бурением и ледовой проводкой судов.

Директор по цифровой трансформации и ИИ компании «Центр цифровизации ТЭК» Сергей Волощенко также считает цифровизацию наиболее зрелым из новых направлений. По его данным, в 2025 году нефтегазовые компании направили на создание IT-продуктов около 162 млрд рублей. Это на 20% больше, чем годом ранее, а за два года инвестиции выросли в 2,5 раза. При этом 44% инвестиций в IT в среднем шло на разработку и интеграцию собственных продуктов.

«Это означает реальный курс на импортозамещение. В проектировании и расчетах российские системы уже занимают 60–80% рынка, но в цифровых двойниках и управлении активами отечественные решения пока составляют лишь около трети»,— говорит господин Волощенко.

Главное противоречие, по его словам, в том, что цифровая надстройка развивается быстрее, чем физическая инфраструктура. Средний возраст оборудования в ТЭК достиг примерно 60 лет, износ электросетей уже составляет более чем 50%, тепловых сетей — 60–70%. «Наложить интеллектуальную систему управления на физически „уставшую“ базу — задача принципиально иного порядка, чем просто внедрить современное ПО»,— указывает эксперт. ■

«СЕЙЧАС ВРЕМЯ ВДУМЧИВОГО ПОКУПАТЕЛЯ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ ZELEGÉ **СТАНИСЛАВ ЗЕЛЕНИН** РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ **BUSINESS GUIDE** О ПЕРСПЕКТИВАХ СЕГМЕНТА ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, О ТОМ, ПОЧЕМУ ЕГО НЕ ПУГАЕТ СПАД НА ЭТОМ РЫНКЕ, А ТАКЖЕ О ТОМ, КАК МЕНЯЮТСЯ ВКУСЫ И ПОДХОДЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ К СТРОИТЕЛЬСТВУ ЗАГОРОДНЫХ ДОМОВ.

ЕКАТЕРИНА ДЫННИКОВА

BUSINESS GUIDE: Каковы итоги работы рынка загородной недвижимости за прошлый год?

СТАНИСЛАВ ЗЕЛЕНИН: Сейчас я веду проекты в Петербурге и Москве, поэтому могу сказать, что картинку вижу реальную. Прошедший год рынок закончил в состоянии жесткого расслоения. Сильно упал спрос, ипотека не просто дорогая — дорогущая. Сегмент масс-маркета в Ленобласти и Подмосковье встал в тупик. Людям не до красоты, нужно решать вопрос выживания на фоне высоких ставок. Но в премиум-сегменте, например, в Репино или в Новой Риге в Подмосковье, ситуация другая. Деньги у покупателя есть, но приобрести практически нечего. Все живое и качественное вымыто с рынка. Фактически 2025 год отфильтровал тех, кто строил дома «на коленке». Сейчас все честно: либо ты делаешь качественный продукт, либо ты уходишь. Третьего не дано.

BG: Получается, девелоперы в премиум-сегменте перестали строить?

С. З.: Не совсем так. Строят, но новые объекты вводятся намного медленнее, чем раньше, на фоне общего спада на рынке. Объектов совсем немного, и конкуренция растет.

BG: За счет чего идет конкуренция?

С. З.: В масс-маркете игроки конкурируют через цену, что на практике часто оборачивается рисками для покупателя. Низкая цена на входе может привести к затягиванию сроков или заморозке объектов, таких примеров мы видим немало. В бизнес- и премиум-классе компании конкурируют с помощью уровня сервиса и прозрачности. Заказчик стал разборчивым, многие строят уже второй или третий дом, их не обманешь красивыми картинками.

BG: А что происходит в среднем ценовом сегменте?

С. З.: Раньше строились дома хорошего среднего уровня, но сейчас этот сегмент очень заметно просел.

BG: Каковы основные тенденции на рынке?

С. З.: Их несколько. Первая, о которой я сказал,— это расслоение. Нижний сегмент и частично комфорт-сегмент находятся в стагнации, в поиске инструментов выхода из кризиса. Премиум-сегмент же поднимается за счет реального качества и уникальных локаций.

Второй важный тренд — запрос на так называемый единый контур в части услуг. Покупатель больше не хочет заниматься долгостроем, не верит визуализациям и обещаниям. Ему нужна одна компания, которая ответственна за все аспекты.

Третья тенденция — организованные поселки выигрывают у ИЖС. Ведь в классическом ИЖС каждый строит что хочет, там не найдешь единого эстетического баланса. Инфраструктура в ИЖС, даже если и есть,— рваная, без системного подхода. В то время как клубные поселки выгодно отличают единая архитектурная логика, регламенты, продуманное единое благоустройство всей территории. Люди голосуют за порядок и качество и выбирают клубные поселки.

BG: Есть ли какие-то важные тренды на рынке вторичной недвижимости?

С. З.: Сейчас довольно много предложения на рынке вторичной недвижимости — под Петербургом и не только довольно много участков пустующих либо с недостроенными домами. Эти объекты люди покупали во время всплеска спроса на загородную недвижимость в 2020–2022 годах, причем тогда покупатель брал все без разбора. Потом стало очевидно, что у части владельцев просто не хватает средств, чтобы построить или достроить дом. В итоге мы видим немало участков и зданий на них, которые, по сути, стоят без дела. Я считаю, что



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

в ближайшие годы покупатель поймет, что старые дома можно перестраивать, и вторичный рынок получит новую жизнь.

BG: Речь может идти только о достройке домов, которые не были завершены?

С. З.: Не только. Например, собственники домов, которые были сооружены в конце 1990-х, уже хотят как-то перестроить помещения. Поскольку в 1990-е взгляды на архитектуру были другими, состав их семей был другим. Дети владельцев выросли и знают, какой должна быть современная планировка, чтобы жить было действительно комфортно. Появилась потребность в новых технологиях и в организации жилья по современным правилам. Выход есть — заняться реконструкцией здания, используя современный подход, современную архитектуру. Для исполнителя проекта по реконструкции задача бывает сложнее и поэтому намного интереснее, чем построить дом с нуля. Правда, реконструкция может быть и зачастую дороже, нежели строительство нового дома. Тем не менее я думаю, что это направление будет развиваться, и компания ZELEGÉ как раз активно работает в той сфере.

BG: Как на рынке загородной недвижимости отразился переход на эскроу-счета?

С. З.: У нашей компании пока нет истории с этим инструментом. Я вижу, что в премиум-сегменте в принципе применение эскроу-счетов пока не получило широкого распространения. Наблюдая за рынком, я вижу, что эскроу-счета стали фильтром. Некоторые игроки ушли, рынок консолидируется вокруг средних и крупных компаний. Для покупателя — это защита денег, для рынка — очистка ценой дефицита предложения.

BG: Как меняются покупатели загородного жилья и их предпочтения?

С. З.: Покупатели стали разбираться в архитектуре, в технологиях строительства благодаря соцсетям. У многих изменяется подход к строительству домов. Покупателям нужен не просто дом, а жилье с хорошей современной вентиляцией, системой увлажнения воздуха. Пока мало кто понимает, насколько важно увлажнение в домах, но постепенно мы к этому идем. То есть покупателю важно, чтобы было модно и красиво, например, с окнами в пол, и при этом эргономично.

На первое место также выходит единый архитектурный код поселка. Крайне важно и наличие инфраструктуры, которую как раз могут обеспечить современные клубные поселки. Под инфраструктурой я понимаю наличие водоемов, каналов, прудов, качественное благоустройство, создание ресторанов, инфраструктуры для развития какого-либо спорта, например, серфинга. Жителям поселка также очень важно комьюнити, которое там сложилось. Оно создается как раз с помощью инфраструктуры. Фактически покупателю сейчас важна детализация его образа жизни.

Покупателю нужен весь набор услуг, который можно получить в одном окне. Это архитектура, инженерия и ландшафт в едином комплекте. Я вижу тренд на формат резиденции — объекта, который защищает вложения владельца. Заказчику важно и удобство, и то, что он экономит время для организации всего процесса строительства. Ему важно, чтобы было достаточно одного сообщения в мессенджерах, одного СМС, чтобы исполнитель учел все его пожелания, даже внезапно возникшие.

BG: Вы выполняете весь комплекс работ по обустройству загородного дома?

С. З.: Да, компания ZELEGÉ работает «под ключ». Мы стояли у истоков ландшафтного дизайна, поэтому у нас очень большие компетенции в этой сфере, помимо строительства загородных объектов. Резиденция — это не дом с баней. Это набор сценариев жизни: для отдыха, для спорта, для приема гостей, для хранения коллекций. Мы это все изначально упаковываем в единый проект, чтобы заказчик не занимался «доделками» и не достраивал котельные через год. Это и есть та самая комплексность.

BG: Есть ли на рынке и другие девелоперские компании, которые предлагают подобные услуги «под ключ»?

С. З.: Есть, их несколько в Москве и Петербурге. И в перспективе число подобных компаний увеличится, конкуренция станет сильнее.

BG: Каким будет для сегмента загородной недвижимости 2026 год?

С. З.: Я смотрю на ситуацию прагматично. Мы не ждем чудес от снижения ставки. Даже если она опустится до 13–15%, это не вернет прежний спрос. По моим оценкам, в экономе и комфорт-классе заметного роста в ближайшее время не будет. Строить дом сейчас дорого, и люди это уже поняли. Сейчас время вдумчивого покупателя. Ему нужен не просто бетон, а капитализация образа жизни. Мой прогноз: рынок окончательно разделится. Будь то Сестрорецк или Рублевка — сегодня недостаточно нарисовать красивую картинку. В 2026 году, а также в 2027-м разрыв между случайными стройками и профессиональными проектами станет пропастью.

BG: В каких сегментах будут точки роста? И будут ли они?

С. З.: В элитном и бизнес-плюс сегментах драйверами рынка станут новые проекты с современной инфраструктурой и архитектурой. В среднем — поиск баланса между ценой и качеством. В массовом поддерживать спрос будут унификация процессов и поиск новых финансовых инструментов.

BG: Насколько устойчив загородный сегмент к внешним рыночным воздействиям?

С. З.: Сегмент устойчив. По нескольким причинам. Первая: для элитного покупателя загородный дом — это возможность отключиться от города и офиса. Снять костюм, выйти на террасу и почувствовать себя свободным. Это не гигиена, это образ жизни. Запрос сформирован, платежеспособность есть. Вторая: количество хороших поселков с нормальной инфраструктурой можно пересчитать по пальцам. Все, что строится, рано или поздно продается. Плюс рынок пережил волну отъездов и возвращений. Люди уезжали, бросали стройки, а сейчас вернулись и разморозили объекты.

Успешными будут сильные игроки, гибкие, которые предлагают комплекс наиболее востребованных услуг. Останутся также компании, у которых есть пул удачно расположенных земельных участков, которые будут подтягивать к их освоению те самые оставшиеся на рынке компании, в том числе и нас. Загородный рынок, конечно же, не умрет. Просто легкой жизни больше нет. И это к лучшему. ■

«ЗЕЛЕНАЯ» ЭНЕРГЕТИКА ПОКА НЕ СОЗРЕЛА

МИРОВАЯ АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЭНЕРГЕТИКА АКТИВНО РАЗВИВАЕТСЯ: СТРАНЫ ОТКАЗЫВАЮТСЯ ОТ ЗАКУПКИ НЕФТИ, ГАЗА, УГЛЯ ИЗ-ЗА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ УБЕЖДЕНИЙ И ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ, ПРИВОДЯЩЕЙ К СУЩЕСТВЕННОМУ ПОВЫШЕНИЮ ЦЕН. В РОССИИ ТЕМПЫ НАРАЩИВАНИЯ «ЗЕЛЕНЫХ» МОЩНОСТЕЙ И ВЫРАБОТКИ ЗАМЕТНО СКРОМНЕЕ, ЧТО ОТЧАСТИ ОБЪЯСНЯЕТСЯ ВЫСОКОЙ КОНКУРЕНЦИЕЙ С ТРАДИЦИОННЫМИ ЭНЕРГОНОСИТЕЛЯМИ И ТРУДНОСТЯМИ РЕАЛИЗАЦИИ НОВЫХ ПРОЕКТОВ ИЗ-ЗА «ДОРОГИХ» ДЕНЕГ. АНТОНИНА ЕГОРОВА

По данным Ассоциации развития возобновляемой энергетики (АРВЭ), сейчас совокупная установленная мощность ВИЭ в России без учета гидрогенерации превышает 7 ГВт. На долю ветроэлектростанций (ВЭС) приходится 41%, солнечных электростанций (СЭС) — 38%, малых гидроэлектростанций (МГЭС) — 18% и на прочие ВИЭ-технологии — менее 3%. Что касается выработки электроэнергии, то в 2025 году суммарно по всем объектам ВИЭ она составила около 14 млрд кВт•ч.

«Сегодня в РФ функционируют более 70 солнечных парков и свыше 20 ветропарков, также на карте ежегодно появляются новые проекты. Например, на Камчатке и Курильских островах в связи с особенностями географии используется геотермальная энергия. Также приоритетом развития ВИЭ является и биоэнергетика, а именно использование биотоплива, торфа, биогаза»,— отмечает Валерия Минчичова, доцент кафедры международного бизнеса Финансового университета при Правительстве РФ.

В последние годы темпы роста установленной мощности ВИЭ составляют 5–7%, но в 2026-м запланирован более серьезный прирост: ожидается увеличение ВИЭ-мощностей более чем на 1 ГВт, а на горизонте до 2030 года будет построено свыше 6,5 ГВт. Основной прирост мощности придется на ДФО, ЮФО и СКФО.

Однако наиболее важным событием для «зеленой» отрасли, по мнению Павла Марышева, члена экспертного совета при Российском газовом обществе, директора по развитию ООО «Энергия Плюс», является утверждение регулятором планов по строительству систем накопления энергии (СНЭ). «Совет рынка» планирует рассмотреть возможность возведения до 450 МВт накопителей в южных регионах, что позволит сгладить неравномерность производства электроэнергии крупными СЭС и ВЭС.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ГЛАВНЫМ ДРАЙВЕРОМ РОСТА МИРОВОЙ «ЗЕЛЕНОЙ» ЭНЕРГЕТИКИ ВЫСТУПАЕТ СОЛНЕЧНАЯ ГЕНЕРАЦИЯ

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПОЗИЦИИ Что касается мировой возобновляемой энергетики, то «сегодня она развивается рекордными темпами. По данным IRENA, в 2025 году установленная мощность ВИЭ в мире достигла 5149 ГВт, а рекордный годовой прирост в 693 ГВт (+15,5%) обеспечил возобновляемым источникам 49% глобальной электрогенерирующей мощности. «Более 74% всех новых мощностей были введены в Азиатско-Тихоокеанском регионе, один только Китай добавил 513 ГВт (+21,6%). Индия вышла на второе место по объему ввода мощностей ВИЭ, обеспечивая потребности экономического и демографического роста. Европейский союз, не имея значительных запасов углеводородов, вынужден искать альтернативные возможности. Однако его темпы значительно уступают китайским. В 2025 году доля ВИЭ в выработке электроэнергии ЕС достигла 47,3%»,— отмечает Михаил Аким, профессор практики Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ.

«Также в связи с десятикратным удешевлением электрохимических систем накопления энергии за последние десять лет наблюдается бум применения таких СНЭ в электроэнергетике: среднегодовые темпы роста ежегодных вводов составляют около 100% в последние три года»,— добавляет Алексей Жихарев, директор Ассоциации развития возобновляемой энергетики (АРВЭ).

Главным драйвером роста мировой «зеленой» энергетики, по словам господина Марышева, выступает солнечная генерация: технологический рывок, обеспеченный в первую очередь китайскими производителями, положительно сказался на экономике инвестиционных проектов. Это повлекло значительное увеличение вложений частного капитала в ВИЭ-проекты. При этом ветряную генерацию постепенно переводят в морские офшоры, что позволяет снизить себестоимость электроэнергии и улучшить экономику всего процесса. Важным фактором для подотрасли также стал радикальный рост роли ЦОДов в экономике: возникновение цифрового потребителя открыло новые возможности для строительства адресных ветряков и солнечных станций.

Что касается России, то, пусть с некоторым лагом, она идет по тому же пути, что и глобальная энергетика, считают эксперты. «В нашей стране ВИЭ-генерация и СНЭ уверенно занимают свою нишу на рынке в качестве инструмента оперативного реагирования на риски возникновения локальных дефицитов электроэнергии и мощности. В 2025 году этот инструментарий был задействован для решения соответствующих задач на Дальнем Востоке и на Юге России»,— поясняет господин Жихарев.

Хотя, конечно, на фоне общего ажиотажа по поводу «зеленой» энергетики амбиции российского рынка внешне выглядят достаточно скромно. Суммарная доля установленной мощности ВИЭ-генерации в электроэнергетике РФ не превышает 3%. Причину слабого в сравнении с другими странами, распространения ВИЭ в РФ эксперты видят в системных ограничениях. «Высокий уровень ключевой ставки ЦБ увеличивает стоимость заемного капитала, санкционное давление ограничивает доступ к оборудованию и технологиям. Государственная поддержка осуществляется в рамках второй программы ДПМ ВИЭ, рассчитанной на 2025–2035 годы. Ее объем, изначально предполагавшийся на уровне 400 млрд рублей, в процессе обсуждения был последовательно сокращен до 313–350 млрд (в ценах 2021 года на период до 2035 года), что примерно вдвое меньше первоначальных ожиданий инвесторов»,— поясняет господин Аким.

«При этом в целом крупный капитал пока не готов инвестировать в возобновляемые ресурсы, доказательством тому являются неутешительные результаты конкурсных отборов ДПМ ВИЭ. Этим вопросом занимаются исключительно крупные генерирующие компании, такие как „Русгидро“ и „Росатом“,— в качестве побочного актива. Подотрасль до сих пор не сформирована полноценно: производство оборудования ограничено незначительным количеством компаний, отраслевого заказа как такового нет, роль и место ВИЭ в ОЭС не определено на законодательном уровне»,— добавляет господин Марышев.

ЛОКАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА Сегодня в России наиболее активно развиваются ветроэнергетика и солнечная энергетика. Именно на эти технологии приходится основной объем мощностей в механизме привлечения инвестиций ДПМ ВИЭ.

«Локализация является одним из ключевых требований для участия в программах поддержки ВИЭ и, соответственно, важным направлением дальнейшего развития отрасли. В стране сформирован промышленный кластер по производству оборудования для СЭС и ВЭС, начинает развиваться производство оборудования для малых ГЭС. В рамках выполнения задачи по повышению степени локализации за последние два года реализовано сразу несколько проектов. В Ульяновске запущено производство композитных ветролопастей АО „Русатом Ветролопасти“, в Калининградской области — завод „Энкор“ по производству кремниевых пластин и ячеек, завершается строительство завода ПАО „Форвард Энерго“ в Тольятти, где будут производиться ветроустановки с единичной мощностью 6,25 МВт»,— поясняет Алексей Жихарев.

По словам Павла Марышева, уровень локализации производства оборудования и комплектующих для ВИЭ в РФ действительно достаточно высок. «По различным оценкам он составляет 80–90% в зависимости от направления. Подотрасли в России всего десять лет, а реальная потребность в собственном оборудовании возникла совсем недавно. Поскольку объем спроса пока невелик — удается покрыть его собственными силами, эпизодами — с привлечением зарубежного (в основном китайского) оборудования. Тем не менее существуют амбициозные планы по расширению производственных мощностей, которые еще предстоит реализовать на практике»,— отмечает он.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ Сегодня отечественная электроэнергетика стоит на пороге очередного инвестиционного цикла в электроэнергетике. По мнению господина Марышева, для гармоничного развития ВИЭ в России необходим артикулированный отраслевой спрос на «зеленые» решения. Наличие профильных программно-целевых документов, направленных на развитие СЭС и ВЭС, недостаточно для возникновения реального интереса со стороны рынка. На сегодняшний день около 60% установленной мощности ВИЭ в РФ — результат ДПМ ВИЭ. Иными словами, развитие индустрии ведется квазирыночным образом. Возобновляемая энергетика для России остается решением локальных проблем, а не основой энергетической стабильности. Для более уверенного развития подотрасли необходимо учитывать ВИЭ при формировании и актуализации документов территориального планирования. Топливно-энергетические балансы регионов с благоприятными кондициями для развития возобновляемых источников необходимо пересмотреть на предмет строительства соответствующих объектов. Кроме того, промышленники — якорный потребитель «зеленой энергии» — нуждаются в равномерном и надежном энергоснабжении, которое ВИЭ может обеспечить, но исключительно через создание СНЭ.

«При этом интересно, что, в отличие от общемирового тренда на приоритет СЭС, российская подотрасль ВИЭ развивается более гармонично: темпы роста солнечной и ветряной энергетики практически совпадают. Для России важным трендом является интеграция ВИЭ-компонентов для изолированных энергоузлов Арктики и Дальнего Востока. Так называемые АГЭК — сугубо российское явление, которое представляет собой автономные гибридные системы с комбинированной выработкой электроэнергии. Предполагаю, что ВИЭ-генерация в России в ближайшие годы будет смещаться в сторону адресных решений небольшой мощности: такой проект и реализовать проще, и профинансировать возможно без субсидиарных фондов»,— заключает Павел Марышев. ■

VOYAH | АВТОПРОДИКС

VOYAH ФРИ / FREE СПОРТ
ПРИВИЛЕГИЯ БЫТЬ ПЕРВЫМ



ЛЕГКИЙ ПЕРЕХОД В НОВЫЙ ПРЕМИУМ

№1[1] В РОССИИ

VOYAH[2] ПО ПРОГРАММЕ ГОСПОДДЕРЖКИ

ПОМОЩЬ 24[3] НА ДОРОГЕ

5 ЛЕТ[4] ИЛИ 100 000 КМ ПРОБЕГА ГАРАНТИЯ

VOYAH-AUTOPRODIX.RU

AUTOPRODIX_VOYAH

РЕКЛАМА 18+

ВОЙЯ ФРИ СПОРТ. ООО «АВТОПРОДИКС СПОРТ». ОГРН 1167847155630. РЕКЛАМА. ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ. НЕ ОФЕРТА. ИЗОБРАЖЕНИЯ АВТОМОБИЛЕЙ МОГУТ ОТЛИЧАТЬСЯ ОТ СЕРИЙНЫХ МОДЕЛЕЙ. ВОЗМОЖНЫ ИЗМЕНЕНИЯ. (1) ПО ДАННЫМ О ПРОДАЖАХ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ЗА ПЕРИОД ЯНВАРЬ-ИЮНЬ 2025 ГОДА. ТИП: ЭЛЕКТРИЧЕСТВО (ГИБРИД). ВОЗРАСТ АВТОМОБИЛЯ: ДО 3 ЛЕТ, ГЕОГРАФИЯ: ВСЯ РФ, ИСТОЧНИК: ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА «РАДАР» ООО «АВТОСТАТ». (2) СТОИМОСТЬ ПРИОБРЕТЕНИЯ АВТОМОБИЛЯ ПО КРЕДИТНОМУ ДОГОВОРУ С УЧЕТОМ ГОСПОДДЕРЖКИ В РАЗМЕРЕ 35% ОТ РРЦ, НО НЕ БОЛЕЕ 925 000 РУБЛЕЙ, С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КРЕДИТНЫХ СРЕДСТВ БАНКА, ПОЛУЧАЮЩЕГО ГОССУБСИДИЮ. ВЫГОДА ПО СУБСИДИИ СНИЖАЕТ СУММУ КРЕДИТНОГО ДОГОВОРА, А НЕ СТОИМОСТЬ АВТОМОБИЛЯ. (3, 4) НА ГИБРИДНЫЕ VOYAH, ОФИЦИАЛЬНО РЕАЛИЗОВАННЫЕ В РФ, ДЕЙСТВУЕТ (3) УСЛУГА «ПОМОЩЬ НА ДОРОГАХ» ОТ АО «АВТОАССИСТАНС» (ОГРН 1067759973522) СО СРОКОМ ДЕЙСТВИЯ 1 ГОД И (4) ГАРАНТИЯ (СОСТАВЛЯЕТ 5 ЛЕТ/100 000 КМ - ДЕЙСТВУЕТ НА ОСНОВНЫЕ И САМЫЕ ДОРОГИЕ УЗЛЫ/АГРЕГАТЫ (БАТАРЕЯ, ДВИГАТЕЛИ, ТРАНСМИССИЯ).

АДРЕСА ДИЛЕРСКИХ ЦЕНТРОВ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ:
ДУНАЙСКИЙ ПРОСПЕКТ, 15, К. 2
ШКОЛЬНАЯ УЛИЦА, 71, К. 1
ТЕЛЕФОН: +7 (812) 223-00-84

ОЦЕНИВАЙТЕ СВОИ ФИНАНСОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ

САНАТОРИИ ИДУТ НА РЕНОВАЦИЮ

РЕКОНСТРУКЦИЯ ИСТОРИЧЕСКИХ САНАТОРИЕВ ОСТАЕТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ КАПИТАЛОЕМКИХ ФОРМАТОВ РЕДЕВЕЛОПМЕНТА НА РЫНКЕ КУРОРТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДЕСЯТЬ ЛЕТ, ОДНАКО, РЫНОК ПРОШЕЛ НАИБОЛЕЕ АКТИВНЫЙ ЭТАП ОБНОВЛЕНИЯ: С 2016 ГОДА В РОССИИ БЫЛО РЕКОНСТРУИРОВАНО ОКОЛО 5,2 ТЫС. НОМЕРОВ В ОБЪЕКТАХ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ФОНДА, ПОСТРОЕННЫХ В XIX–XX ВЕКАХ. КИРИЛЛ КОСОВ

Это почти половина всего объема реновации в сегменте, подсчитали в NF Group. Еще около 2 тыс. номеров планируется обновить до 2030 года. Большинство исторических санаториев требуют полного обновления инженерных систем, фасадов и интерьеров. Дополнительным ограничением служит статус объекта культурного наследия (ОКН): сейчас его имеют 25 таких объектов в России. По данным NF Group, на первый квартал 2026 года в стране насчитывается 83 исторических санаторно-курортных объекта с общим номерным фондом 12,6 тыс. номеров. Из них 53 уже реновировано, девять находятся в стадии реконструкции.

Инвесторы используют два основных сценария. Первый — обновление существующей инфраструктуры с сохранением исторической архитектуры (например, «Главные нарзанные ванны» в Кисловодске и курорт «Озеро Карачи» в Новосибирской области). Второй — восстановление старых корпусов с одновременным строительством новых объектов размещения и медицинских центров (санаторий «Ерино» в Москве, «Марциальные воды» в Карелии).

Ольга Широкова, партнер, региональный директор департамента консалтинга и аналитики NF Group, говорит: «Санатории — особый сегмент коммерческой недвижимости. Помимо оздоровительной функции, такие объекты обладают исторической и архитектурной ценностью. Для инвестора работа с этим фондом почти всегда сложнее стандартной реконструкции: она требует значительных вложений и соблюдения регламентов при работе с ОКН. При этом именно исторический контекст формирует конкурентные преимущества. Курортные локации развивались десятилетиями, а иногда более века, и после качественной реновации такие санатории становятся трофейными активами».



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

БОЛЬШИНСТВО ИСТОРИЧЕСКИХ САНАТОРИЕВ ТРЕБУЮТ ПОЛНОГО ОБНОВЛЕНИЯ ИНЖЕНЕРНЫХ СИСТЕМ, ФАСАДОВ И ИНТЕРЬЕРОВ. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМ ОГРАНИЧЕНИЕМ СЛУЖИТ СТАТУС ОБЪЕКТА КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ

Современные проекты реконструкции, отмечают в NF Group, предполагают отход от советской модели оздоровления. Вместо нее создается полноценная курортная инфраструктура: спа-комплексы, рестораны, общественные пространства и расширенный гостиничный сервис. Интерес к этому сегменту будет сохраняться, полагают аналитики, поскольку многие исторические санатории расположены в сложившихся курортных зонах с ограниченными возможностями для нового строительства. Сама историческая архитектура становится дополнительным фактором инвестиционной привлекательности.

Никита Корчагин, руководитель инжиниринговой компании НЭП, отмечает, что наибольший интерес для инвестора в этом сегменте представляют объекты с прозрачным имущественно-правовым статусом и которые относительно нетрудно восстановить и отремонтировать и при этом соблюсти текущее законодательство в сфере охраны памятников. Важно также, чтобы такие объекты имели неплохую транспортную доступность для обеспечения нормального потока туристов.

«Так, в Петербурге под такие цели интерес представляют, например, дореволюционные дачи и особняки вдоль побережья Финского залива (Репино, Сестрорецк). Также перспективными может быть наследие советского прошлого: это курорты и дома отдыха в Ленинградской области. Они находятся в сформированных рекреационных кластерах»,— рассуждает господин Корчагин. Однако такие объекты требуют кардинального восстановления и приспособления и под современное использование, добавляет эксперт.

«Работы на хорошо сохранившемся объекте могут составить пару сотен миллионов с дополнительным обустройством территории, а могут доходить до миллиарда рублей и более в зависимости от масштаба проекта»,— указывает господин Корчагин.

Среди рисков он называет высокие затраты на реставрацию и длительное ожидание согласования проектов со стороны местных властей.

«Среди интересных проектов можно отметить приспособление под современное использование комплекса „Сестрорецкий курорт“ в Курортном районе, где работы подходят к концу. Пока сроки окончания проекта сдвинуты на октябрь. Также перенесены сроки реализации (на 2027 год) второго объекта неподалеку — „Сестрорецкого курзала“, который также войдет в санаторный комплекс. Предполагается сохранить архитектурный облик начала XX века. Также интересно проследить за процессом реконструкции дачи Крючкова в Репино на первой линии Финского залива (Приморское шоссе). Стоимость объекта можно оценить примерно в 1 млрд рублей. Но это будет, по заявлению собственника, не велнес-объект, а элитный апарт-отель с развитой досуговой инфраструктурой»,— перечисляет господин Корчагин.

Николай Казанский, управляющий партнер компании Nikoliers, полагает, что для дальнейшего роста инвестиций в туристическую инфраструктуру требуется расширение инвестиционных инструментов. «Потенциал есть у ЗПИФ, ЦФА и облигаций, а также у возможного распространения 214-ФЗ на гостиничную недвижимость, что может существенно расширить круг инвесторов»,— считает он. Эксперт уверен, что пригороды крупных городов — один из самых недооцененных сегментов. «Именно там формируются новые точки притяжения за счет природы, локальной идентичности и интереса аудитории. Фактически мы наблюдаем сдвиг: путешествия внутри страны становятся не альтернативой, а самостоятельным выбором»,— думает господин Казанский. ■

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ РОССИИ СНИЗИЛИСЬ

СОВОКУПНЫЙ ОБЪЕМ ВЛОЖЕНИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ РОССИИ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2026 ГОДА СОСТАВИЛ 169,5 МЛРД РУБЛЕЙ, ЧТО НА 8% НИЖЕ ПОКАЗАТЕЛЯ АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА ПРОШЛОГО ГОДА. ПРИ ЭТОМ ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ОСТАЕТСЯ ВЫСОКОЙ: РЕЗУЛЬТАТ НАЧАЛА ГОДА УСТУПАЕТ ЛИШЬ РЕКОРДНОМУ ПЕРВОМУ КВАРТАЛУ 2025 ГОДА ЗА ВСЮ ИСТОРИЮ НАБЛЮДЕНИЙ С 2015 ГОДА. ТАИСИЯ УМАРОВА

Такие данные приводятся в обзоре NF Group. В компании отмечают, что средний размер сделки достиг 3,4 млрд рублей, что свидетельствует о концентрации капитала вокруг ограниченного числа качественных активов.

Главной особенностью отчетного периода стало изменение структуры спроса. Инвесторы сместили фокус на объекты с понятным денежным потоком, сильными арендаторами и ликвидной локацией. Доля вложений в готовую коммерческую недвижимость выросла до 77%, тогда как на участки под девелопмент пришлось 23% против 28% по итогам 2025 года и 27% в первом квартале прошлого года.

Лидером по объему инвестиций стала торговая недвижимость: 46% всех вложений, или 78,5 млрд рублей. Однако, подчеркивают аналитики, этот результат не означает массового возвращения интереса к сегменту: динамику обеспечили несколько крупных сделок с качественными объектами, включая приобретение ТК «Метрополис» в Москве, а также ТЦ «Аура» в Ярославле и Сургуте.

На площадки под девелопмент пришлось 38,9 млрд рублей (23% общего объема), что на 22% меньше год к году. В структуре сделок по назначению преобладали проекты жилого и многофункционального строительства: 68% объема сегмента.

Складская недвижимость заняла 12% (19,5 млрд рублей), снижение активности в сегменте аналитики связывают с корректировкой арендных ожиданий и дефицитом объектов, соответствующих требованиям крупных инвесторов. При этом склады остались ключевым направлением для закрытых паевых инвестиционных фондов недвижимости (ЗПИФН): совокупный объем сделок с их участием в первом квартале составил 16,2 млрд рублей.

Офисный сегмент временно уступил позиции лидера прошлых лет: объем вложений составил 12,3 млрд рублей (7% против 47% годом ранее). В NF Group это связывают прежде всего с отсутствием крупных сделок в отчетном периоде, а не со снижением долгосрочного интереса к качественным офисным активам.

Произошла трансформация профиля покупателей. Доля инвестиционных компаний и частных инвесторов выросла до 47% против 18% годом ранее. Доля девелоперов составила 36%, тогда как доля конечных пользователей сократилась с 53 до 6%. Рынок все больше формируется профессиональным и финансовым капиталом, а не компаниями, приобретающими недвижимость для собственного использования.

Еще один структурный сдвиг — рост роли регионов. На Москву пришлось 64% инвестиций (109,6 млрд рублей). Однако доля региональных сделок увеличилась до 19% против 1% в первом квартале 2025 года за счет крупных приобретений торговых и складских объектов за пределами столицы. Доля Санкт-Петербурга составила 17% (28,4 млрд рублей).

Станислав Бибик, партнер NF Group, комментирует: «Итоги первого квартала показывают, что инвестиционный рынок недвижимости не стал менее активным — он стал более адаптивным. Капитал сегодня выбирает не „перспективный сегмент“, а конкретный актив с устойчивой экономической моделью, арендным потоком и ограниченными рисками. Именно поэтому рост доли торговой недвижимости нельзя трактовать как разворот рынка в сторону торговых центров. На фоне высокой стоимости финансирования выигрывают активы, способные сохранять стоимость и генерировать доход в сложной макроэкономической среде».

По оценке NF Group, средние ставки капитализации по объектам коммерческой недвижимости Московского региона в первом квартале 2026 года демонстрируют следующие цифры: офисная недвижимость — 11–12%, складская — 11,5–12,5%, торговая — 12–13,5%, гостиничная — 9,5–10,5%. Фактические показатели могут существенно отличаться в зависимости от качества объекта, структуры арендаторов и устойчивости денежного потока. ■

КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ

«СТРОИМ ЭНЕРГЕТИКУ БУДУЩЕГО И НОВУЮ МОДЕЛЬ РАБОТЫ С ПЕРСОНАЛОМ»

ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ПАО «РОССЕТИ ЛЕНЭНЕРГО» ПОКАЗЫВАЕТ СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ ВЫРУЧКИ, ИНВЕСТИРУЯ МИЛЛИАРДЫ РУБЛЕЙ В ПРОГРАММУ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭЛЕКТРОСЕТЕВОГО КОМПЛЕКСА ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ. BUSINESS GUIDE ПОГОВОРИЛ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ КОМПАНИИ ИГОРЕМ КУЗЬМИНЫМ О РОСТЕ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, СОСТОЯНИИ ЭНЕРГОРЫНКА, ВНЕДРЕНИИ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И КАДРОВОЙ СТРАТЕГИИ. ВИКТОР ИРИСОВ

BUSINESS GUIDE: Выручка компании за первый квартал текущего года возросла на 22,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила более 44,9 млрд рублей. Что стало основным фактором роста финпоказателей?

ИГОРЬ КУЗЬМИН: Рост идет сразу по нескольким направлениям, что говорит о системном здоровье компании, а не о разовом всплеске. По основному виду деятельности — передаче электроэнергии — выручка выросла на 20%, более 6,7 млрд рублей: сказался рост объема котлового полезного отпуска и изменение его структуры по группам потребителей. Параллельно на 38% — почти на 1,2 млрд рублей — вырос объем по технологическому присоединению: мы реализовали крупные договоры с застройщиками. Компания также наращивает выручку по прочим видам деятельности: услуги «под ключ», оперативно-техническое обслуживание. Это уже не точечные успехи — это работающая модель.

BG: Какие проекты будут реализованы компанией по инвестпрограмме на 2026 год? И какое финансирование на это заложено?

И. К.: Ежегодно мы вкладываем значительные средства в развитие электросетевого комплекса и повышение надежности электроснабжения потребителей. В 2025 году в Петербурге и Ленобласти мы ввели в эксплуатацию более 3 тыс. км линий электропередачи и почти 1,5 тыс. МВА трансформаторной мощности. Инвестиционная программа ПАО «Россети Ленэнерго» на 2026 год утверждена приказом Минэнерго России, предусмотренный объем финансирования — 68,2 млрд рублей с НДС. В проекте корректировки запланировано увеличение финансирования капитальных вложений до 81,9 млрд рублей с НДС. Среди ключевых проектов текущего года я бы отметил реконструкцию кабельных линий электропередачи 35 кВ в Центральном и Василеостровском районах Санкт-Петербурга, строительство подстанции 110 кВ в Колпинском районе, а также модернизацию питающего центра такой же мощности в Волосовском районе Ленобласти. Каждый из этих проектов — это тысячи потребителей, которые получают принципиально иное качество электроснабжения.

BG: В связи с созданием высокоскоростной железнодорожной магистрали Москва — Санкт-Петербург существует необходимость по выносу линии электропередачи из зоны строительства и подготовка сети к росту нагрузок. Приступили ли вы уже к реализации проекта?

И. К.: Да, в Петербурге и Ленобласти мы ведем комплексное переустройство сетевой инфраструктуры на всех участках, где ВСМ Москва — Санкт-Петербург пересекается с действующими линиями электропередачи. Мероприятия синхронизируются с РЖД для обеспечения надежного электроснабжения существующих жилых кварталов и промышленных зон на период переустройства сетей. Сейчас в разной стадии реализации находятся 14 договоров, которые нами заключены с РЖД и компанией «ВСМ Две столицы». Кроме того, в рамках данного проекта мы выполняем технологическое присоединение объектов к электрическим сетям, в том числе — четырех строящихся тяговых подстанций РЖД. Это очень сложная задача — и я горжусь тем, как команда с ней справляется.



ПАО «РОССЕТИ ЛЕНЭНЕРГО»

BG: Практически во всех сферах экономики (конечно, разными темпами, но тем не менее) растет доля отечественного оборудования и программного обеспечения. Как с этим обстоят дела в «Россетях Ленэнерго»?

И. К.: Компания ведет системную работу по замене импортного оборудования на российские аналоги и переходу на отечественное программное обеспечение. Доля таких закупок в общем объеме по итогам 2025 года составила почти 98%. Безусловно, импортозамещение — это не только закупочные процедуры. Мы плотно взаимодействуем с российскими производителями в части совместной разработки технических решений, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Ежеквартально на площадке нашего Учебного комплекса организуем День презентаций, где энергетики могут оценить отраслевые новинки. На своих объектах проводим учащенный контроль новых видов оборудования: проверяем его эксплуатационные параметры, соответствие заявленным характеристикам производителя. Это позволяет нам не просто покупать российское, а формировать отраслевые стандарты качества вместе с производителями.

BG: Вы первыми в стране применили новую централизованную систему обнаружения повреждений и быстрого автоматического восстановления электроснабжения потребителей. Можете раскрыть ключевые показатели эффективности этого проекта?

И. К.: Компания уделяет инновационной деятельности очень большое внимание. Совершенствование применяемых в распределительных сетях технологий нацелено в первую очередь на повышение надежности электроснабжения. Система AutoFLISR, о которой вы говорите, на основе данных мониторинга автоматически определяет поврежденный участок электрической сети и формирует оптимальный план переключений из нескольких возможных сценариев: производит изоляцию поврежденного участка и восстановление электроснабжения потребителей с использованием дистанционного управления. Перед началом выполнения работ оптимальный план переключений утверждает диспетчер. В результате возобновление подачи электроэнергии конечному потребителю занимает считаные минуты. Помимо сокращения времени устранения технологических нарушений, к эффектам использования данной системы следует отнести снижение недоотпуска электроэнергии, сокращение количества аварийных выездов оперативных бригад, исключение ошибочных действий диспетчерского персонала при переключениях, увеличение срока эксплуатации оборудования. Система функционирует в составе модуля СК-11, в 2025 году успешно прошла опытно-промышленную эксплуатацию в северной части Санкт-Петербурга и в январе этого года была введена в промышленную эксплуатацию в целом по компании. Мы показали: интеллектуальная сеть — это не концепция будущего, это уже наша операционная реальность.

BG: С учетом развития роботизированных комплексов с ИИ для мониторинга сетей планируете ли вы в среднесрочной перспективе прямое сокращение численности линейного и ремонтного персонала?

И. К.: Однозначно нет, и я готов объяснить, почему это не просто красивые слова. Цифровизация не уменьшает потребность в людях. Она повышает требования к их квалификации — и это принципиально разные вещи.

Наша стратегия строится на принципе технологического усиления работника, а не его замещения. Высокоавтоматизированные подстанции, предиктивная аналитика на основе ИИ, цифровые двойники — все это меняет роль линейного персонала: цифровая составляющая профессии растет, физическая нагрузка снижается, но человек остается незаменимым — особенно при ликвидации нарушений, сложных ремонтах, нестандартных ситуациях. ИИ не заменит опытного специалиста, который чувствует сеть.

Мы делаем ставку на переподготовку персонала. На базе нашего Учебного комплекса реализуется более 100 обучающих программ, в нем созданы специализированные классы, учебные корпуса с сетевым оборудованием, тренировочные полигоны для отработки навыков работ на высоте, площадки высокоавтоматизированных подстанций со СКАДА-системой. Мы переводим персонал на новый технологический уклад без потери кадров.

BG: На какие специальности в энергетическом комплексе есть повышенный спрос?

И. К.: Рынок честно показывает, что нужны высококвалифицированные инженеры на стыке энергетики и IT: специалисты по кибербезопасности СУ ТП, инженеры-электроэнергетики со знанием цифровых подстанций, «умных» сетей, систем релейной защиты. Таких людей мало — система образования только начинает реагировать на этот запрос. Поэтому мы сами готовим специалистов нового поколения — тех самых «гибридных» профессионалов, которых ищет вся отрасль. И это, пожалуй, наше главное конкурентное преимущество на горизонте десяти лет.

BG: Какие программы «Россети Ленэнерго» реализуют для удержания сотрудников и привлечения новых специалистов?

И. К.: Кадровая стратегия для нас — не HR-функция, а часть бизнес-модели. Для действующих сотрудников — конкурентная зарплата, ежегодная индексация, надбавка за выслугу лет, компенсация детских садов и лагерей, санаторно-курортный отдых, поддержка многодетных семей. «Россети Ленэнерго» — компания с большой историей. Мы хотим, чтобы человек ощущал не только профессиональную востребованность, но и социальную защищенность.

Для молодежи работает программа «Школа — ссуз/вуз — компания»: четыре энергокласса в школах Петербурга, соглашения с 17 колледжами и 18 вузами, целевое обучение со стипендией. Ежегодно более 300 студентов проходят практику, около 80 выпускников трудоустраиваются к нам. Это живой конвейер талантов, который мы выстраивали годами. ■

ГОРОД-СПУТНИК ЮЖНЫЙ СОБРАЛ ПРЕИМУЩЕСТВА

СЕГОДНЯ ОСВОЕНИЕ ТЕРРИТОРИИ ГОРОДА-СПУТНИКА ЮЖНЫЙ ВО МНОГОМ ОПРЕДЕЛЯЕТ РАЗВИТИЕ ЮЖНОЙ ЧАСТИ ПЕТЕРБУРГА. ОТ МНОГОЛЕТНЕЙ ПОДГОТОВКИ МАСШТАБНЫЙ ПРОЕКТ ЗАСТРОЙКИ ТЕРРИТОРИИ ПЛОЩАДЬЮ 2 ТЫС. ГА В ПУШКИНСКОМ РАЙОНЕ ПЕРЕШЕЛ В АКТИВНУЮ ФАЗУ: В МАЕ 2025 ГОДА НАЧАЛОСЬ СТРОИТЕЛЬСТВО ПЕРВОЙ ОЧЕРЕДИ ПРОЕКТА. В ДАННЫЙ МОМЕНТ НА ОБЪЕКТЕ ЗАВЕРШЕНЫ МОНОЛИТНЫЕ РАБОТЫ КОРПУСОВ НА 1000 КВАРТИР И ВЕДЕТСЯ СТРОИТЕЛЬСТВО ДЕТСКОГО САДА. АЛЕКСАНДРА ТЕН

По данным «Циана», в среднем в городе-спутнике Южный продается около 53 квартир в месяц, что свидетельствует о стабильном интересе к проекту. Подтверждением рыночной устойчивости проекта и хороших темпов реализации первой очереди Южного стало и то, что дочерняя компания «Сбера» «Сбербанк Инвестиции» увеличила свою долю в ООО «ЗаСтрой» — застройщике проекта — с 20 до 30%. Сейчас партнер проекта готов приступить к проектному финансированию всей первой очереди.

Концепция освоения территории и связанные с этим перспективы развития инфраструктуры, транспортной системы сформировали инвестиционный спрос в локации Киевского шоссе и соседних территорий Пушкинского района, и сюда потянулись крупнейшие застройщики жилья.

ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ Одним из приоритетов нового города заявляется удобное транспортное сообщение. Ближайшая железнодорожная станция Лесное находится в пределах пешей доступности от первого жилого квартала. Время в пути от станции до Балтийского вокзала на электричке составляет около 30 минут. Автомобилисты пользуются съездами на Киевское шоссе и быстрым выездом на КАД, занимающим 12 минут.

Власти Санкт-Петербурга поэтапно решают вопрос формирования нового транспортного каркаса южных районов. Строится Южная широтная магистраль. Запланировано строительство новой скоростной трамвайной линии, которая соединит станцию метро «Шушары», город-спутник Южный и инновационный кампус ИТМО Хайпарк. Соответствующее соглашение между губернатором Санкт-Петербурга Александром Бегловым, председателем правления ПАО «Сбербанк» Германом Грефом и генеральным директором АО «Группа компаний „Нацпроектстрой„» Алексеем Крапивиным было подписано в прошлом году в рамках Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ). Размер инвестиций в проект составит 132 млрд рублей.



ООО «ГОРОД СПУТНИК «ЮЖНЫЙ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ГОРОД СПУТНИК „ЮЖНЫЙ“» СЕРГЕЙ ХРОМОВ

Город-спутник Южный — новый район Санкт-Петербурга, создаваемый на территории в 2 тыс. га. Общий объем застройки составит около 10 млн кв. м, из которых 4,3 млн кв. м отводится под жилье, около 1 млн. кв. м — под деловую и коммерческую застройку, 1,2 млн кв. м — под социальные объекты, 470 тыс. кв. м — под промышленные объекты. 302 га займут бульвары, скверы и сады, 147 га — парковые зоны. На территории 86 га будет расположен ИТМО Хайпарк — совместный проект правительства РФ, Санкт-Петербурга, ООО «Город-спутник „Южный“» и Университета ИТМО. Перспективная численность населения города-спутника — 135 тыс. человек. В новом районе будет создано 40 тыс. рабочих мест.

Участок под проект девелоперская компания «Старт Девелопмент» приобрела в 2009 году. В 2011 году проект получил статус стратегического инвестиционного проекта Петербурга, а годом позже его включили в перечень приоритетных инвестиционных проектов в рамках Стратегии социально-экономического развития СЗФО до 2020 года.

Выполнение проекта потребовало внесения изменений в Генеральный план Санкт-Петербурга. Отправной точкой начала реализации проекта стал старт строительства научно-образовательного и инновационного центра ИТМО Хайпарк на базе Университета ИТМО. Сооружение технополиса началось в 2023 году и стало драйвером для всего проекта, создав первичный спрос на жилье.

«МЫ СОЗДАЕМ ЭКОНОМИЧЕСКИ ВЫВЕРЕННУЮ МОДЕЛЬ С ПОНИМАНИЕМ ТОГО, ЧТО БУДЕТ С ПРОЕКТОМ, НА ДОЛГИЙ ГОРИЗОНТ ПЛАНИРОВАНИЯ»

Трамвайный маршрут пройдет от станции метро «Шушары» вдоль Софийской до Пролетарской улицы в Колпино, вдоль Южной широтной магистрали до ТПУ «19-й км» железной дороги Гатчинского направления и города-спутника Южный, вдоль Волхонского шоссе. Планируется, что новая трамвайная линия улучшит транспортную доступность с центром агломерации для жителей Колпинского и Пушкинского районов, в том числе и для будущих жителей города-спутника Южный, магистрантов и аспирантов ИТМО Хайпарка, а также резидентов технологической долины. В Генплане Санкт-Петербурга в Южном также заложена станция метро.

«Наш проект подразумевает постоянное взаимодействие с правительством Санкт-Петербурга, экспертным сообществом по концепции развития территории, ее содержательному наполнению, инженерной подготовке. На корпоративном уровне это называется стратегией развития территории. Иными словами, мы создаем экономически выверенную модель с пониманием того, что будет с проектом, на долгий горизонт планирования»,— отмечает генеральный директор ООО «Город-спутник „Южный“» Сергей Хромов.

ГОРОД В ГОРОДЕ Реализация проекта «Город-спутник Южный» предполагает создание полноценной городской среды, объединяющей функции проживания, трудоустройства и образования. Жилая инфраструктура будет дополнена коммерческими и сервисными объектами: магазинами, кафе, кладовыми и благоустроенными дворами без автомобилей.

Первые жилые дома будут сданы уже в 2027 году. Первый этап строительства рассчитан на 240 тыс. кв. м жилья. В этой очереди «Южного» из десяти домов высотой 6–9 этажей 41,1 тыс. кв. м отведено под жилье, 5,2 тыс. кв. м — под коммерческие помещения, 390 кв. м — под кабинет врача общей практики.

Уже на начальных этапах реализации проекта началось строительство детского сада на 160 мест, монолитные работы выполнены на 20%. Кроме встроенного кабинета врача общей практики в квартале предусмотрен клуб для внеклассных занятий школьников. Суммарно в первом квартале будет проживать около 8 тыс. человек. На втором этапе будет построена школа с бассейном, поликлиника и еще два детских сада.

БАНКОВСКИЙ СЕРВИС Ключевым партнером проекта выступает Сбербанк. На полях ПМЭФ-2025 Сбербанк и ООО «Город-спутник „Южный“» заключили соглашение о развитии стратегического партнерства. Основная цель сотрудничества — цифровая трансформация бизнес-процессов компании с использованием инструментов «Сбера». Партнеры будут совместно работать над IT-решениями для оптимизации процессов и формирования единой платформы управления. В рамках сотрудничества предусмотрены привлечение финансирования для реализации проектов компании и внедрение современных технологий обслуживания.

По словам Дмитрия Суховерхова, председателя Северо-Западного банка Сбербанка, стороны проявляют общую готовность к цифровой трансформации. Банк-партнер сосредоточится на внедрении современных финансовых технологий, автоматизации процессов и создании цифровых решений для комфортного проживания, которые повысят стандарты качества городской среды.

Сергей Хромов объясняет, что внедрение этих решений позволит использовать самые актуальные технологии для обеспечения комфорта и безопасности жителей города-спутника Южный. Например, это позволит буду-

щим резидентам оформлять ипотеку, оплачивать услуги и даже инвестировать в коммерческую недвижимость, не покидая района. Обычно такой сервис присущ престижным кварталам Санкт-Петербурга с объектами недвижимости высокого класса.

МАГНИТ ИННОВАЦИЙ Одним из градоразвивающих элементов Южного стал инновационный центр ИТМО Хайпарк — научно-образовательный кластер, объединяющий учебный кампус, исследовательские лаборатории и высокотехнологичные предприятия. Реализация проекта осуществляется в партнерстве с Университетом ИТМО и при поддержке правительства РФ. Ожидается, что общий объем создаваемых рабочих мест в районе достигнет 40 тыс., из которых 12 тыс. будут сформированы непосредственно на территории ИТМО Хайпарка. Кластер станет центром притяжения для студентов, ученых, IT-специалистов и инженеров со всей страны.

Здесь строится новый кампус Университета ИТМО, исследовательские центры площадью 30 тыс. кв. м оснастят лабораториями, каждая из которых будет специализироваться на определенной области (информационные технологии, фотоника, квантовые технологии).

Проектом второй очереди также предусмотрено строительство спортивного комплекса площадью 18 тыс. кв. м, который будет доступен не только студентам, но и всем жителям города-спутника Южный.

РАБОТА У ДОМА Наличие развитой инфраструктуры на территории города-спутника открывает для будущих жителей перспективы построения карьеры в непосредственной близости от места проживания. Для Санкт-Петербурга проект означает перераспределение экономической активности из центральных районов, формирование мощной южной агломерации и обеспечение устойчивого экономического роста.

Что касается других мест приложения рабочей силы в Пушкинском районе, то здесь находится один из самых современных конгрессно-выставочных комплексов в мире — КВЦ «Экспофорум», который в последние годы становится главной событийной площадкой страны. Еще одним немаловажным преимуществом является близость к аэропорту Пулково, вокруг которого сформирован деловой район. Возможность работать недалеко от дома — важное преимущество для жителей.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ Квартиры в Южном стоят сегодня от 4,9 млн рублей. За год они подорожали на 20%, и в будущем стоимость квартир здесь вырастет в разы. Все жилье сдается с полной чистовой отделкой, что избавляет новоселов от долгих ремонтов и дает возможность заселиться сразу. У квартир современные планировки с просторными кухнями-гостиными, террасами, балконами и лоджиями, а также кладовыми для хранения. Внутриквартальные пространства — без машин, с зонами отдыха, детскими и спортивными площадками.

На первых этажах жилых домов предусмотрены коммерческие помещения: от магазинов и кафе до аптек и сервисных центров. В проект первой очереди уже включены детский сад и центр дополнительного образования для детей и взрослых, в следующих очередях появятся школа, еще три дошкольных учебных заведений, поликлиника и физкультурно-оздоровительный комплекс.

ПОКУПАТЕЛИ ЮЖНОГО Анализ сегодняшнего спроса в городе-спутнике показывает, что район выбирают как местные жители, так и иногородние. Покупателям предлагается несколько инструментов покупки, включая различные варианты рассрочек, льготную ипотеку. Молодые семьи пользуются семейной ипотекой, инвесторы выбирают студии и однокомнатные квартиры под сдачу.

Драйвером комплексного развития территорий в настоящее время выступает молодая аудитория покупателей, проявляющая повышенный интерес к качественному жилью в среде с развитой инфраструктурой. Для молодых семей критически важна инфраструктура в шаговой доступности: поликлиники, детские сады, школы. В городе-спутнике Южный этот тренд особенно заметен: более половины покупателей в районе — это семьи в возрасте до 40 лет. Согласно данным совместного опроса «Дом.РФ» и ВЦИОМ, проведенного в конце прошлого года, для молодого поколения приоритетом становится приобретение жилья в проектах, обеспечивающих интеграцию образовательных, рабочих и социальных функций. Южный демонстрирует флагманский пример такого подхода.

Бизнесу и инвесторам интересны вложения как в квартиры, так и в коммерческие помещения, под которые отведены все первые этажи в жилых корпусах.

НОВАЯ МОДЕЛЬ ГОРОДСКОГО РАЗВИТИЯ Еще до начала активных строительных работ город-спутник Южный продемонстрировал принципиально новый подход к развитию городской среды, где объединены доступность жилья, комфорт, цифровизация и современная инфраструктура. В перспективе Южный призван стать центром притяжения для южной агломерации Санкт-Петербурга, а через несколько лет — полноценным «городом в городе», обладающим собственной экономической и социальной базой.

«Жить, работать, учиться и отдыхать, не покидая границ своего района,— подход современного градостроительства, при котором высокий уровень комфорта и качества жизни становится доступен не только в историческом центре, но и на новых территориях»,— убежден Сергей Хромов. ■



ООО «ГОРОД-СПУТНИК «ЮЖНЫЙ»

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА «ГОРОД-СПУТНИК ЮЖНЫЙ» ПРЕДПОЛАГАЕТ СОЗДАНИЕ ПОЛНОЦЕННОЙ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ, ОБЪЕДИНЯЮЩЕЙ ФУНКЦИИ ПРОЖИВАНИЯ, ТРУДОУСТРОЙСТВА И ОБРАЗОВАНИЯ

КАК МЕНЯЕТСЯ ОТНОШЕНИЕ К ПУШКИНСКОМУ РАЙОНУ

МАРИНА ПОТЕПКИНА,
ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ ПРОЕКТА «ГОРОД-СПУТНИК ЮЖНЫЙ»



ООО «ГОРОД-СПУТНИК «ЮЖНЫЙ»

Еще пять лет назад доля Пушкинского района в общем объеме продаж квартир в новостройках Петербурга занимала менее 1%. В силу сокращения свободных участков земли под застройку в районах, где есть станции метро, застройщики стали постепенно выходить в южную часть города. Обычно в начале освоения территории у нее должен быть некий центр притяжения, который привлечет людей в новую локацию. Это может быть станция метро или завод, предлагающий возможность трудоустройства. Для нас таким драйвером стал ИТМО Хайпарк.

Сегодня Пушкинский район активно развивается, и в сознании людей это уже не какая-то дальняя окраина города. Более того, для клиентов из регионов, даже из Ленинградской области, это прекрасный вариант для переезда туда, где все есть необходимое для жизни: социальная инфраструктура, магазины, торгово-развлекательные комплексы. Я думаю, еще три-четыре года — и Пушкинский район станет сравним с Петродворцовым, где купить жилье достаточно дорого. Квартиры будут недешевыми не потому, что там строят дома только бизнес-класса, а потому что будет спрос. Спрос всегда повышает цену.

Говоря о портрете покупателя в городе-спутник Южный, стоит отметить, что среди клиентов большую долю занимают жители самого Пушкина. Также немало покупателей из ближайших районов Ленинградской области, например Лужского. И тут нужно понимать, что эти люди привыкли жить в малоэтажных домах советской застройки. Им уже тесно в своих старых квартирах, но они не хотят жить в студиях. Они не хотят переезжать в перенаселенные кварталы. Я имею в виду не высотность (в Пушкинском районе не так много высоток), а дома по 1000–1500 квартир даже при небольшой этажности. Поэтому покупатели ищут более или менее понятный для себя продукт: чтобы в доме было примерно 100 квартир, а на этаже — три-четыре соседа. И чтобы планировка квартиры была примерно такой же, как в их старом жилье, но на 10–20 м побольше. Это стандартный запрос клиентов в нашем проекте, и в этом плане он довольно сильно выигрывает.

Второй важный для клиента фактор — все-таки цена, если речь идет о переезде из области. В первой очереди строительства мы осознанно продаем улучшенный комфорт-класс по цене понятного масс-маркета. Конечно, так будет не всегда. Когда в августе текущего года мы запустим продажи второй очереди, цена будет максимально приближена к средней по локации. Средняя цена квадратного метра в жилом массиве Шушар немного ниже, чем в Южном: 187 тыс. рублей за «квадрат» против 195 тыс. в городе-спутнике. Но у нас квартиры сдаются с полной чистовой отделкой, а там — нет. В соседнем Московском районе цена начинается уже от 320 тыс. рублей.

Что касается транспортной доступности, то уже сейчас в Южном есть автобусный маршрут от железнодорожной станции Лесное до Пушкина. У компании есть договоренность с администрацией Пушкинского района, что, когда будет сдана первая очередь жилья в Южном, количество транспортных средств на этом маршруте будет увеличено и, соответственно, ходить автобусы будут чаще.

Аналогичная договоренность существует и с РЖД: как только вводится первый жилой этап, на линии из Гатчины в сторону города будет введено тактовое движение. Хорошей новостью является то, что Северо-Западная пригородная пассажирская компания не стала дожидаться назначенного срока и уже запустила тактовое движение через станцию Лесное.

Хотела бы сделать акцент на том, что город-спутник Южный — это по-настоящему масштабный проект. По площади он больше, чем Петергоф и Стрельна вместе взятые. И этого не нужно бояться, потому что это не та стройка, которая идет одновременно на всей территории со всеми вытекающими из этого неудобствами для жителей. Наша стройка четко рассчитана по годам. Каждая следующая очередь у нас выходит с паузой ровно в год. Вы спросите, почему именно год? Потому что 12 месяцев достаточно, чтобы залить монолит и убрать башенные краны. А это очень важно для комфорта уже живущих в районе людей.

В СОСТОЯНИИ ПОСТОЯННОГО АДАПТИВНОГО СТРЕССА

СЕКТОР МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ ДЕМОНСТРИРУЕТ РОСТ ЧИСЛА ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ИГРОКОВ, НО ИХ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПАДАЮТ. РЕЕСТР СУБЪЕКТОВ МСП В ПЕТЕРБУРГЕ ПЕРЕВАЛИЛ ЗА 396 ТЫС. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ ПАДЕНИЕ ОБОРОТОВ В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ ЗА ПЕРВЫЕ МЕСЯЦЫ ГОДА ДОСТИГЛО ПОЧТИ 25%. КИРИЛЛ ОРЛОВ

Сектор малого и среднего предпринимательства (МСП) в Петербурге и Ленобласти вошел в год с ростом числа зарегистрированных игроков, но на очень жестком финансовом фоне. В марте 2026 года в России было уже более 6,9 млн субъектов МСП, а прирост с начала года превысил 240 тыс. В Петербурге на ту же дату в реестре было 396 356 субъектов против 391 982 в начале января, то есть примерно +1,1% за два месяца, причем рост шел прежде всего за счет ИП. В Ленинградской области губернаторский отчет фиксирует рост числа МСП на 5,24% за 2025 год.

«Одновременно финансовая среда ухудшилась: в Петербурге в январе 2026 года финансовые результаты организаций снизились на 24,3%, до 172,7 млрд рублей, в Ленобласти на 23,4%, до 31,2 млрд рублей. На этом фоне даже снижение ключевой ставки Банком России до 14,5% 24 апреля 2026 года не снимает главной проблемы: деньги для оборота и инвестиций по-прежнему дорогие. По количеству МСП сектор выглядит устойчиво, но по качеству денежного потока и маржинальности, речь все же идет о выживании бизнеса и его адаптацию, а не о качественном развитии»,— говорит Ольга Квашенкина, гендиректор SNDGLOBAL.

Максим Жабин, директор по развитию ГК «Едино», с коллегой согласен: «В первом квартале 2026 года зарегистрирован прирост числа МСП, но обороты МСП упали, а число ликвидаций выросло. Это и есть „парадокс роста“. Компаний больше, но они меньше зарабатывают. За шесть лет валовая добавленная стоимость МСП выросла на 80%. Это самая динамичная часть экономики». Он уверен, что МСП не социальная программа, а опора региональной экономики. Без здоровых средних компаний в регионах не работает ни жилье, ни ритейл, ни услуги. «Поддержка МСП должна идти через снижение стоимости капитала, а не только через гранты»,— считает господин Жабин.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

58% МАЛЫХ И СРЕДНИХ КОМПАНИЙ ОТКАЗЫВАЮТСЯ ОТ УЧАСТИЯ В ГОСПРОГРАММАХ ПО ПОДДЕРЖКЕ ИЗ-ЗА СЛОЖНОСТИ ПРОЦЕДУР, 57% ПОЛУЧАТЕЛЕЙ СУБСИДИЙ СТАЛКИВАЮТСЯ С ВЫСОКИМИ ИЗДЕРЖКАМИ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ, 39% УКАЗЫВАЮТ НА НЕПРОЗРАЧНОСТЬ КРИТЕРИЕВ ОТБОРА

НЕПОДЪЕМНАЯ СТАВКА Банк России в феврале и марте 2026 года держал ставку на уровнях 15,5 и 15%, а затем снизил до 14,5%, но для МСП это все еще высокая ставка, особенно для оборотного кредита, где чувствительность к ставке максимальна.

Иван Родионов, управляющий партнер консалтингового агентства Rodionoff Group, напоминает, что ключевая ставка Центробанка едва ли не половину 2025 года держалась на уровне 21%. «Даже после ее снижения кредит для МСП остается недоступным по цене: программа льготного кредитования „1764“ субсидирует ставку лишь до уровня „ключевая минус 2,5–3,5 п. п.“, что при ставке ЦБ 14,5% все равно означает 11–12% годовых для заемщика. Именно высокая ставка убила два ключевых инструмента поддержки МСП: возвратное финансирование потеряло 71% получателей за четыре года, гарантийный механизм — почти половину объема»,— говорит он.

СЕГОДНЯ СУЩЕСТВУЕТ НЕСКОЛЬКО ИНСТРУМЕНТОВ ПО ПОДДЕРЖКЕ МСП. НАЦИОНАЛЬНАЯ ГАРАНТИЙНАЯ СИСТЕМА (НГС) — КРУПНЕЙШИЙ МЕХАНИЗМ ПО ОБЪЕМУ. КАК ГОВОРИТ ГОСПОДИН РОДИОНОВ, В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2026 МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС ПРИВЛЕК С ИНСТРУМЕНТАМИ НГС 171,6 МЛРД РУБЛЕЙ, ИЗ КОТОРЫХ БОЛЕЕ 70% ПРИШЛОСЬ НА КОМПАНИИ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

«Корпорация МСП» называет в 2026 году среди ключевых ограничений инфляцию, дефицит кадров и высокую стоимость кредитов.

«Официальная доля МСП в ВВП за первый квартал 2026 года в открытых публичных релизах еще не названа. Корректная опорная точка, на которую сейчас можно ссылаться,— 21,7% по итогам 2023 года, что соответствовало более 34,5 трлн рублей вклада сектора в экономику. Это сообщили Минэкономразвития и Росстат публично в 2025 году. Заметно подрасти доля МСП сможет только в том случае, если сектор будет увеличивать реальную добавленную стоимость быстрее всей экономики»,— считает госпожа Квашенкина.

По Санкт-Петербургу доля МСП в ВРП была 29,9% в 2019 году, 28,7% в 2020-м, 20,5% в 2021-м, 20,2% в 2022-м, 26,2% в 2023-м и 25,3% в 2024-м. Иными словами, Петербург за пять лет потерял часть доли, но после провала 2021–2022 годов заметно отыграл позиции. Для Ленинградской области картина другая: 18,5% в 2019 году, 18,4% в 2020-м, 20,0% в 2021-м, 21,5% в 2022-м, 22,2% в 2023-м и 19,6% в 2024-м.

«То есть Ленобласть в 2024 году откатилась от локального пика 2022–2023 годов, но по пятилетнему горизонту все же немного выше исходной базы»,— отмечает эксперт из SNDGLOBAL. По ее оценкам, Петербург остается более «МСП-насыщенной» экономикой по доле в валовой добавленной стоимости, а Ленобласть более волатильной: ее доля сильнее зависит от промышленного цикла, логистики и крупных инвестиционных проектов.

НЕГАТИВНЫЕ ФАКТОРЫ Господин Родионов отмечает, что МРОТ в 2026 году вырос до 27 093 рублей (+20,7% к 2025 году), что автоматически увеличивает расходы МСП на фонд оплаты труда. Затем Минфин дифференцировал страховые взносы: большинство предприятий МСП теряет льготный тариф 15% и переходит на стандартные 30%. «Для малого бизнеса с небольшим штатом это сопоставимо с введением нового налога»,— поясняет он.

Давит на малый бизнес и дефицит кадров. «Петербург — один из самых жестких рынков труда страны. Безработица в городе держится ниже 2%, а конкуренция за квалифицированный персонал с крупными промышленными предприятиями и IT-компаниями делает наем для МСП финансово невыгодным. Предложить зарплату уровня оборонных заводов или технологического гиганта большинство малых компаний не может»,— говорит эксперт.

Мешают развиваться сектору и административные барьеры при получении господдержки. По данным Института статистических исследований и экономики знаний Высшей школы экономики, 58% малых и средних компаний отказываются от участия в госпрограммах из-за сложности процедур, 57% получателей субсидий сталкиваются с высокими издержками администрирования, 39% указывают на непрозрачность критериев отбора. «Это не теоретические барьеры — наше исследование господдержки малого и среднего бизнеса в первом квартале 2026 года, по данным ФНС, зафиксировало, что в первом квартале 2026 число получателей грантов и субсидий упало на 53% относительно аналогичного периода прошлого года. Деньги есть, система есть — но до бизнеса она доходит все хуже»,— констатирует господин Родионов.

ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ Сегодня существует несколько инструментов по поддержке МСП. Национальная гарантийная система (НГС) — крупнейший механизм по объему. Как говорит господин Роди-

онов, в первом квартале 2026 малый и средний бизнес привлек с инструментами НГС 171,6 млрд рублей, из которых более 70% пришлось на компании отраслей экономики предложения.

Лидерами по использованию стали IT и связь (рост на 89%, до 7,2 млрд), туризм (+39%, до 4,2 млрд), обрабатывающая промышленность (+32%, до 37,1 млрд). Санкт-Петербург — второй регион страны по объему привлеченного финансирования через НГС: 14 млрд рублей в первом квартале 2026 (против 44,5 млрд у Москвы и 7,1 млрд у Московской области), приводит данные господин Родионов.

Вторым инструментом поддержки МСП являются зонтичные поручительства «Корпорации МСП». Число получателей помощи выросло на 88%, до 6297, поддержанный объем финансирования составил 48,8 млрд рублей. «Рост охвата при снижении среднего размера поручительства вдвое (с 14,6 до 7,7 млн рублей) — инструмент становится доступнее, но финансирует меньшие по масштабу проекты»,— говорит господин Родионов.

Он обращает внимание, что общий объем привлеченного через НГС финансирования в первом квартале 2026 года вырос (+11% по зонтичным поручительствам). Но число компаний, получающих прямые гранты и субсидии, рухнуло на 53%.

При этом эксперт отмечает, что Ленинградская область опережает Санкт-Петербург по доступности господдержки для предприятий малого бизнеса. «Область в первом квартале 2026 имеет в 4,7 раза больше получателей поддержки (6497 против 1368) при населении в 2,8 раза меньше. Система, ориентированная на массовую поддержку ИП с небольшими суммами, оказывается более устойчивой, чем система, делающая ставку на концентрацию ресурсов у меньшего числа крупных получателей»,— указывает господин Родионов.

«Рост МРОТ (+21%), дифференциация страховых взносов, рост налога на прибыль для IT (с 0% до 5%) — все это происходит одновременно. Малому бизнесу нужно срочно искать инструменты адаптации нагрузки. Возвратное финансирование, инвестиции в капитал демонстрируют устойчивую деградацию. В первом квартале 2026 инвестиции в капитал МСП дали ноль получателей по всей России. Ни один новый инструмент, сопоставимый по масштабу с выбывающими, в 2025–2026 годах не запущен»,— рассуждает господин Родионов.

Он напоминает, что в первом квартале текущего года количество малых и средних компаний, получивших субсидии, гранты, налоговые льготы в Петербурге составило 1368 — это на 27,3% меньше к уровню первого квартала 2025-го. Для сравнения, по России в целом за тот же период зафиксировано снижение на 6,3%. Таким образом, динамика Петербурга в первом квартале 2026 года значительно отклоняется от общероссийской.

По расчетам консалтингового агентства Rodionoff Group, объем поддержки снизился примерно пропорционально охвату. При этом средний размер гранта на юридическое лицо практически не изменился, в отличие от общероссийского тренда, где средний грант организации в первом квартале 2026 года вырос до 4,9 млн рублей против 4,25 млн в 2025 году.

Высокие показатели первых трех месяцев прошлого года были во многом обусловлены активизацией образовательного направления и краткосрочных консультационных программ. Корректировка этих программ в 2026 году — вероятный фактор изменения динамики, полагают в Rodionoff Group.

СЕЗОННЫЕ КОЛЕБАНИЯ В Санкт-Петербурге первый квартал традиционно более слабый по сравнению со вторым и третьим. Это связано с сезонными колебаниями. Согласно оценке Rodionoff Group, итоговый показатель 2026 года может составить 5800–6200 бизнесов — получателей господдержки. По сравнению с результатами 2025 года может произойти снижение на 8–10%.

В Ленобласти наблюдается устойчивый рост охвата господдержки малого и среднего бизнеса с января по март в течение последних трех лет. При этом в первом квартале 2026 года охват по Северо-Западному федеральному округу в целом снизился на 4,5%. По расчетам аналитиков Rodionoff Group, при сохранении существующей динамики объем господдержки для предпринимателей Ленинградской области может составить около 5,1 млрд рублей (+30% год к году).

Среди получателей помощи от государства устойчивой остается высокая доля индивидуальных предпринимателей (69,5%). По итогам первого квартала сигналов о структурных изменениях нет.

«Позитивная динамика Ленинградской области связана прежде всего с региональной инфраструктурной поддержкой. Она ориентирована на широкий охват предпринимателей с помощью инструментов с относительно невысоким порогом входа: микрозаймов, социального контракта, образовательных программ и других. Благодаря этому растет вовлеченность индивидуальных предпринимателей независимо от конъюнктуры федеральных грантовых программ»,— комментирует Иван Родионов.

НЕ СРАЗУ ЗАМЕТНО Ярослав Павлов, ректор бизнес-школы ИМИСП, говорит: «Малый и средний бизнес в Петербурге и Ленобласти в 2026 году находится в состоянии постоянного адаптационного стресса, который по официальным показателям не сразу заметен». Формально, полагает эксперт, картина выглядит достаточно благополучной и даже обнадеживающей. Вклад МСП в валовой региональный продукт превышает 20%. В целом по России его доля в ВВП достигла примерно 22%.

«Это рекордный рост за последние годы. Есть данные, что в Петербурге малый и средний бизнес в первом квартале привлек более 1,65 млрд рублей кредитов под поручительство города. При этом средний размер кредита превысил 17 млн рублей. Власти также отмечают рост числа рабочих мест и увеличение регистраций индивидуальных предпринимателей прежде всего. Но если посмотреть глубже, цифры начинают противоречить друг другу. С одной стороны, по данным Росстата, фиксируется рост занятости в секторе МСП. С другой — несмотря на программы поручительств и льготной поддержки, общий объем выданных кредитов год к году снизился на 15%. По оценкам региональных бизнес-объединений, прибыльной остается примерно четверть предприятий малого и среднего бизнеса в Петербурге»,— рассуждает господин Павлов.

Это означает, считает ректор, что большинство компаний работает либо на грани безубыточности, либо в убыток. В целом важно понимать, что фискальная реформа только усилила существующие проблемы и увеличила разрыв между официальной, благополучной картиной и реальным положением дел, считает ректор. «Рост НДС, резкое снижение порога дохода для сохранения освобождения от него, а также ужесточение лимитов фактически вынуждают многие компании искусственно сдерживать рост, искать неформальные способы не выходить за установленные рамки. Компании стараются не превышать установленные пороги, потому что при их превышении фактически зарабатывают меньше. Альтернатива — уход в „серую" зону. Поэтому на уровне официальной статистики все выглядит позитивно. Растет число регистраций МСП, увеличивается их вклад в экономику. Формально этот рост действительно есть, но важно учитывать, что другие сектора экономики просели сильнее, что тоже влияет на малое и среднее предпринимательство»,— подчеркивает господин Павлов.

Кроме того, компаниям пришлось адаптироваться на уровне управленческих решений. Например, это стратегии дробления бизнеса, заморозка инвестиций, отказ от найма, переход к гиг-формату и работе с самозанятыми. «На практике получается, что число бизнесов может расти, но их масштаб сокращается. С одной стороны, декларируются поддержка предпринимательства и ставка на малый и средний бизнес, с другой — компании вынуждены постоянно проходить стресс-тест на выносливость. Бизнес сталкивается с новыми нагрузками и ограничениями. Это и последствия налоговых изменений, и фактические ограничения на рекламную деятельность через сужение доступных площадок. В результате ни в Петербурге, ни в России в целом не происходит накопления предпринимательского потенциала. Бизнес не успевает расти и укрепляться»,— заключает ректор ИМИСП. ■

СПРОС НА НОВОСТРОЙКИ ВНОВЬ ПОДОГРЕВАЮТ ОЖИДАНИЯ

ПО ИТОГАМ ПЕРВЫХ ЧЕТЫРЕХ МЕСЯЦЕВ 2026 ГОДА В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ ВВЕДЕННОГО ЖИЛЬЯ СОКРАТИЛАСЬ ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА, НО ЧИСЛО СДАННЫХ КВАРТИР ВЫРОСЛО. В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ЗАФИКСИРОВАНО ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ СНИЖЕНИЕ ПО ОБОИМ ПОКАЗАТЕЛЯМ. СПРОС, УПАВШИЙ В ФЕВРАЛЕ ПОСТЕПЕННО ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ — ОТЧАСТИ АКТИВНОСТЬ ПОКУПАТЕЛЕЙ СТИМУЛИРУЕТ ОЖИДАНИЕ ПРЕДСТОЯЩЕГО ОЧЕРЕДНОГО УЖЕСТОЧЕНИЯ ПРАВИЛ ВЫДАЧИ СЕМЕЙНОЙ ИПОТЕКИ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По данным Петростата, всего за январь — апрель 2026 года в Петербурге введено 408,1 тыс. кв. м общей площади жилых домов, что составляет 41,3% к уровню января — апреля 2025 года. Количество введенных квартир — 7844 (35,3% к прошлому году). В Ленинградской области введено 1,5 млн кв. м общей площади жилья, это 91,4% к январю — апрелю 2025 года. При этом количество квартир выросло до 14 248 (107,4% к прошлому году).

В Санкт-Петербурге основной объем построенных квартир приходится на многоэтажное строительство. Средний размер квартиры 52 кв. м, что выше соответствующего периода 2025 года на 6%, отмечает Петростат. В Ленинградской области средняя площадь квартир снизилась на 18,4% и составила 105,2 кв. м. В Ленинградской области при общем небольшом снижении метража наблюдается рост числа квартир, что может указывать на увеличение доли малогабаритного жилья.

Несмотря на сокращение ввода, спрос на новостройки в Петербургской агломерации остается стабильным. По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», в апреле 2026 года было заключено около 4,9 тыс. сделок, что немного превышает показатель апреля прошлого года, когда рынок показал 4,8 тыс. сделок. Покупательская активность поддерживается за счет программ рассрочки и индивидуальных ипотечных решений от девелоперов. Если в апреле 2025 года на индивидуальные программы приходилось 35% ипотечных сделок, то сейчас уже 48%.

«Рынок находится в ожидании изменения условий по семейной ипотеке, что может подстегнуть активизацию спроса накануне введения ограничений, в особенности это коснется семей с одним ребенком, для которых рассматривается повышение ставки»,— говорит Ольга Трошева, директор консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

Алексей Бушуев, коммерческий директор компании «Главстрой Санкт-Петербург», с коллегой согласен: «В мае мы видим более высокую активность, чем обычно характерно для периода длинных выходных. Растет количество обращений, ипотечных консультаций и бронирований. Во многом это связано с ожиданием дальнейшей корректировки условий семейной ипотеки и обсуждением введения дифференцированных ставок. На этом фоне часть отложенного спроса может реализоваться до конца июня».

ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОКРАЩАЕТСЯ На апрель 2026 года объем предложения оценивается в 1,97 млн кв. м в Санкт-Петербурге и 1,44 млн кв. м в Ленинградской области. Для сравнения, год назад объем предложения составлял 2,19 и 1,46 млн кв. м соответственно. В целом объем предложения по агломерации сохраняется на уровне 3–3,5 млн кв. м в 2024–2026 годах.

За первые четыре месяца девелоперы вывели на рынок 1,07 млн кв. м нового предложения, по итогам 2026 года ожидается сохранение стабильных темпов пополнения рынка на уровне примерно 2,5 млн кв. м за год по Санкт-Петербургской агломерации. Этот объем не создаст переизбытка предложения, но обеспечит необходимый выбор для покупателя.

По данным КЦ «Петербургская недвижимость», за год цены на первичном рынке продолжили рост во всех классах. В классе масс-маркет средняя стоимость квадратного метра в Санкт-Петербурге выросла с 258 до 300 тыс. рублей (+16%). В Ленинградской области динамика была более умеренной. Рост составил 11%: со 159 до 176 тыс. рублей за квадратный метр.

«Наиболее заметное увеличение средней цены произошло в бизнес-классе: сразу на 22% за год, до 527 тыс. рублей за квадратный метр. По элитным проектам рост составил около 15%: там средняя цена достигла 786 тыс. рублей за „квадрат". Это связано как с ограниченным объемом качественного предложения, так и с высоким спросом на проекты в востребованных локациях»,— делится госпожа Трошева. → 56



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

РЫНОК ЖДЕТ СНИЖЕНИЯ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ХОТЯ БЫ ДО УРОВНЯ 10%, ТОЛЬКО В ЭТОМ СЛУЧАЕ МОЖНО БУДЕТ ГОВОРИТЬ О ПОЛНОЦЕННОМ ВОССТАНОВЛЕНИИ СПРОСА И ДАЛЬНЕЙШЕЙ АКТИВНОСТИ ДЕВЕЛОПЕРОВ

55 → Некоторые участники рынка считают, что рынок проходит стадию охлаждения. Кирилл Сиволобов, основатель Bau City Development, говорит, что период с января по май 2026 года можно охарактеризовать как спад после стабильного спроса. «Текущий период по спросу остается ниже привычных для рынка значений. С января по март продажи шли достаточно уверенно, однако начиная с апреля, после ограничения субсидированной ипотеки, рынок заметно замедлился: количество сделок сократилось в разы»,— говорит он.

По его словам, в январе — марте доля ипотечных сделок доходила до 80%, что позволило обеспечить выполнение плана продаж и пополнение бюджета проектов. В апреле ситуация изменилась: сегодня доля ипотечных сделок в нашем проекте сократилась до менее чем трети, а основным инструментом покупки стала рассрочка.

«Однако рассрочка — это „костыли“, с таким инструментом невозможно будет в дальнейшим выполнять план, а значит, придется брать деньги у банка, что приведет к росту себестоимости и, как результат,— к росту цен на недвижимость. Для большинства людей ипотека с текущими ставками на уровне 18% — это неподъемные условия. И если не будет новых субсидированных программ или дальнейшего стремительного снижения ключевой ставки — рынок может просто встать. Количество выводимых проектов на рынок уже сократилось, при высокой ставке и низком спросе никто не будет запускать новые проекты, что, в свою очередь, приведет к дефициту жилья и вновь — к росту цен»,— рассуждает господин Сиволобов.

По его словам, рынок объективно ждет снижения ключевой ставки хотя бы до уровня 10%, только в этом случае можно будет говорить о полноценном восстановлении спроса и дальнейшей активности девелоперов. «Не стоит забывать, что стройка стимулирует развитие экономики страны, создавая дополнительные рабочие места и поддерживая производителей материалов, логистов, множественных подрядчиков и других налогоплательщиков»,— говорит эксперт.

ПО СОСТОЯНИЮ НА КОНЕЦ МАРТА 2026 ГОДА СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ БИЗНЕС-КЛАССА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА СОСТАВИЛА 565 ТЫС. РУБЛЕЙ ЗА КВАДРАТНЫЙ МЕТР, УВЕЛИЧИВШИСЬ НА 2% ЗА КВАРТАЛ И НА 18% ЗА ГОД

Вера Голубева, бизнес-партнер TrendAgent в Санкт-Петербурге, предпочитает более оптимистичные формулировки: «После ажиотажного января, когда покупатели массово фиксировали условия семейной ипотеки до февральских ограничений, рынок не рухнул, а нашел равновесие». По данным платформы TrendAgent, уже с марта динамика стабилизировалась и апрель ее подтвердил. Апрель практически повторил мартовскую картину: средний чек сделки — 10,1 млн рублей, ипотека держит 69,8% сделок, лидирует однокомнатный формат с долей почти 50%. «Это не стагнация — это адаптация. Покупатель научился принимать решения при высоких ставках, просто выбирает иначе: компактнее, с готовой отделкой, с минимальным первоначальным взносом»,— рассуждает госпожа Голубева.

Максим Жабин, директор по развитию ГК «Едино», также склонен к оптимизму: «Лично я считаю, что рынок не упал, а структурно изменился. Это важная разница, и ее надо проговаривать. Есть несколько ключевых тенденций, которые я выделяю как девелопер. Первая: рынок выходит из режима массовой гонки за метрами в режим продукта. Меньше запусков, выше требования к мастер-плану, к архитектуре, к социальной части. Вторая: Ленинградская область становится самостоятельным сильным рынком, а не „дешевой альтернативой Петербургу“. Локации Кудрово, Мурино, Новоселье, Янино работают как отдельные центры с собственной идентичностью. Третья: застройщики придерживаются консервативной стратегии вывода объемов. По прогнозу до конца 2026 года около 2,5 млн кв. м в год по агломерации. Это сознательное снижение скорости».

Господин Жабин считает, что рынок проходит через очищение. «Те, кто строит продукт, выходят с этого этапа сильнее. Те, кто играл только на ипотечной субсидии, столкнутся с трудностями. И главное, дефицита жилья в агломерации не будет. Предложение перераспределяется внутри, а не сжимается»,— полагает эксперт.

Яна Вирченко, коммерческий директор ГК «Полис», настаивает, что за пять месяцев этого года картина складывается примерно такой, какой в компании «Полис» ее и прогнозировали.

«Январь был нерыночным по определению: все бежали успеть до изменений по семейной ипотеке. В Петербурге в первом месяце года ДДУ выросли более чем на 50% год к году. Мы отработали отложенный спрос. В период с февраля по апрель — реальный рынок, и он заметно скромнее. Изменилось поведение покупателя, и это принципиально важно. Теперь приходит клиент, готовый покупать здесь и сейчас: цикл сделки сократился существенно, зачастую закрываем в тот же месяц. Аудитория „на подумать“ при текущих ставках просто выпала из рынка — остались те, у кого есть реальная потребность и деньги»,— комментирует госпожа Вирченко.

По ее словам, семейная программа остается основным инструментом, но ее доля нормализовалась после январского пика. Значительная часть потенциальных покупателей остается в режиме ожидания, и реализация отложенного спроса будет напрямую зависеть от снижения ключевой ставки, считает она. «Рыночная ипотека присутствует, в нашей структуре она занимает уже 20–30%. Есть характерная особенность: первый взнос составляет 30–40%, а не стандартные 20% по семейной программе»,— рассказала эксперт.

К рассрочкам у госпожи Вирченко отношение достаточно скептическое. «Рынок предлагает схемы с первым взносом 5–10% и даже без него — это генерация расторжений на будущие периоды, не более. Нам такая модель не нужна»,— категорична она.

ПЕРЕСТРОЙКА РЫНКА По мнению Яны Вирченко, падения цен ждать не стоит. Охлаждение рынка выразилось не в обвале цен, а в снижении количества сделок и увеличении сроков экспозиции объектов. «Объект, который продается, растет в цене,— это прямая зависимость, и за квартал в одном из наших проектов цена выросла на 6 тыс. рублей за квадратный метр. Петербург вошел в 2026 год с крайне слабой сдачей. Большинство активных запусков прошли в первом квартале. Дефицит качественных площадок в границах города сохраняется, новые проекты все чаще относятся к более высоким ценовым сегментам, тогда как массовое жилье продолжает смещаться в Ленобласть. Дефицит предложения будет нарастать — это вопрос времени»,— дает прогноз госпожа Вирченко.

Владимир Ревенков, директор девелоперского направления компании Hansa Group, среди тенденций рынка отмечает, что на него постепенно возвращается инвестиционный покупатель, это происходит на фоне снижения ставок и уже не такой привлекательной доходности по депозитам. Но это уже другой инвестор — более рациональный, считающий экономику сделки, а не покупающий «на рост».

«Цены в целом остаются стабильными. Ликвидные проекты с понятной концепцией, хорошей локацией и продуманной продуктовой составляющей держат цену и реализуются. Слабые проекты либо стоят, либо начинают конкурировать через скидки и акции»,— делится он.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», отмечает, что разница в средних ценах между Петербургом и Ленобластью приближается к двукратной. «Более динамичное удорожание недвижимости в Петербурге — это следствие разности структуры предложения. Подавляющее большинство проектов в области относится к комфорт-классу и стандартному. Первый в Петербурге все чаще появляется в категории выше среднего (по наполнению и, следовательно, по цене), стандартный сегмент уже не встречается. В свою очередь, в Ленобласти отсутствуют проекты премиальной недвижимости и бизнес-класса. Этот разрыв все более нарастает, по мере ухода рынка Петербурга во все более высокий средний чек»,— указывает господин Софронов.

Полина Стрих, директор по продажам Fizika Development, считает, что оценивать ситуацию по итогам первых пяти месяцев года не совсем корректно, так как январь во многом продолжал инерцию прошлого года и отражал спрос, сформированный еще при прежних условиях ипотечного кредитования. «Реальные изменения на рынке стали заметны с февраля, когда участники рынка и покупатели начали адаптироваться к новым правилам. Начиная с последнего месяца зимы мы наблюдаем существенное снижение покупательской активности во всех сегментах. По отдельным объектам на рынке объемы продаж в количественном выражении сократились в три и даже четыре раза по сравнению с периодом конца прошлого года. Если в декабре и январе отдельные проекты на волне ажиотажного спроса фиксировали более 150 сделок в месяц, то в марте и апреле объемы продаж снизились до 35–40 сделок»,— рассказывает эксперт.

НЕПОКОЛЕБИМЫЙ СЕГМЕНТ Госпожа Стрих говорит, что элитный и премиум-сегмент традиционно менее чувствительны к колебаниям ипотечного рынка и изменениям ставок, поскольку здесь структура спроса изначально более диверсифицирована. И для девелоперов сейчас ключевым фактором становится не столько объем предложения, сколько способность предложить покупателю понятную ценность продукта в условиях ограниченного ипотечного спроса.

Алия Ханбекова, директор департамента элитной жилой недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге, комментирует: «По итогам марта 2026 года средневзвешенная цена предложения на первичном рынке элитного жилья Санкт-Петербурга составила 889 тыс. рублей за квадратный метр. По сравнению с концом первого квартала 2025 года показатель увеличился на 5%».

Покупательскую активность в первом квартале 2026 года можно охарактеризовать как умеренную. Основным сдерживающим спрос фактором остается дефицит предложения. Всего с января по март было реализовано 87 лотов общей площадью 8,6 тыс. кв. м, что на 8% по количеству и на 17% по площади меньше показателей аналогичного периода рекордного 2025 года, подсчитали в NF Group.

По состоянию на конец марта 2026 года средневзвешенная цена предложения на первичном рынке жилья бизнес-класса Санкт-Петербурга составила 565 тыс. рублей за квадратный метр, увеличившись на 2% за квартал и на 18% за год. Как полагают в NF Group, положительная динамика обусловлена выходом на рынок объектов с ценой выше среднерыночного показателя, а также приростом средней цены в большинстве объектов — как в результате удорожания лотов, так и структурного изменения предложения.

Активность на первичном рынке жилья бизнес-класса в первом квартале 2026 года сохранилась на сопоставимом с предыдущим кварталом уровне: всего за три месяца 2026 года было реализовано 800 лотов общей площадью 43,2 тыс. кв. м. При этом по сравнению с аналогичным периодом 2025 года объем спроса значительно увеличился: на 52% по количеству и на 21% по площади сделок.

«В первые месяцы 2026 года на рынке наблюдалось сохранение высокой девелоперской активности, оживление которой произошло в 2025 году, когда был зафиксирован рекордно высокий с 2021 года объем вывода на рынок нового предложения. В первом квартале 2026 года первичный рынок жилой недвижимости бизнес-класса Санкт-Петербурга пополнился пятью новыми объектами: „Акватория“ (ГК „ПСК“), „Гильдия“ (ГК „Балтийская коммерция“), „Дом на Бронницкой“ (КЕСКО), „Дуалист“ („БФА-Девелопмент“) и „Кристалл Холл“ (Setl Group). Общий проектный объем выведенных в продажу объектов составил 75,6 тыс. кв. м, или 1 тыс. квартир»,— рассказывает госпожа Ханбекова. ■

↑
ЖИЛЬЕ

ПАНОРАМНАЯ ТЕРРАСА ОТЕЛЯ

SO/ ST. PETERSBURG*

тел./ ватсап: +7 911 261 00 00
Санкт-Петербург, Вознесенский пр., 6

* SO/ Санкт-Петербург. Реклама. АО «Вознесенский проспект». ИНН 9710117761
В рекламе демонстрируется безалкогольная продукция.

ФИНАНСИСТЫ ПОДБИРАЮТ «КЛЮЧ»

СНИЖЕНИЕ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ПРИВЕДЕТ К СОКРАЩЕНИЮ ПРОЦЕНТНОЙ МАРЖИ, НО ЗАТО ОЖИВИТ КРЕДИТОВАНИЕ. ТАК ЧТО ПО ИТОГАМ ГОДА БАНКИ НАДЕЮТСЯ ЗАРАБОТАТЬ СОПОСТАВИМУЮ С 2025 ГОДОМ ПРИБЫЛЬ. ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА

В условиях более низких ставок банкам придется перестраивать свои бизнес-модели, однако в целом смягчение денежно-кредитной политики положительно отразится на бизнесе. Спрос на кредиты будет постепенно восстанавливаться, улучшится инвестиционный климат: компании будут готовы за счет заемных средств обновлять устаревшие основные средства, вкладываться и вносить инновационные изменения в производственные технологические процессы, масштабировать бизнес, говорит отраслевой эксперт Ольга Горюкова.

По прогнозу «Эксперт РА», к концу года ключевая ставка может снизиться примерно до 12%. Как следствие, ожидается оживление кредитования, которое было под давлением высоких ставок в 2025-году, говорит директор по рейтингам кредитных институтов агентства «Эксперт РА» Екатерина Щурихина. Она считает, что в корпоративном кредитовании, которое в основном происходит под плавающие ставки, возможно более быстрое восстановление активности, чем в рознице.

Рынок корпоративного кредитования в Петербурге уже демонстрирует рост. По данным ЦБ РФ, в январе — марте 2026 года банки выдали городским предприятиям кредитов на 1,412 трлн рублей, что на 5% выше выдач за тот же период 2025 года. Кредитный портфель петербургских компаний (включая малые) на начало апреля 2026 года составил 6,479 трлн рублей.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

К КОНЦУ ЭТОГО ГОДА КЛЮЧЕВАЯ СТАВКА МОЖЕТ СНИЗИТЬСЯ ПРИМЕРНО ДО 12%. КАК СЛЕДСТВИЕ, ОЖИДАЕТСЯ ОЖИВЛЕНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ, КОТОРОЕ БЫЛО ПОД ДАВЛЕНИЕМ ВЫСОКИХ СТАВОК В 2025 ГОДУ

КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР Андрей Морозов, председатель правления «Своего Банка», считает снижение ставки рефинансирования ключевым фактором, определяющим развитие банковского бизнеса в 2026 году. «Мы ожидаем дальнейшего плавного снижения ставки вплоть до 12–13% к концу года (с учетом небольшого ужесточения прогноза на предыдущем заседании). Снижение стоимости фондирования позволяет заемщикам активнее рефинансировать старые дорогие кредиты, в частности, ипотечные займы, оформленные в 2024–2025 годах по крайне высоким ставкам. Мы уже наблюдаем такой спрос на рынке»,— комментирует он.

Ольга Горюкова также отмечает, что снижение «ключа» — позитивный фактор для банков, в основе бизнес-моделей которых ипотечное кредитование физлиц. При росте ключевой ставки многие из таких банков столкнулись с проблемой процентного риска и фиксации убытков из-за отрицательной процентной маржи: ставки по вкладам пересматривались под рост ключевой ставки, но вносить изменения в ранее заключенные договоры ипотеки с условием фиксированной процентной ставки невозможно, в результате ставка по новым вкладам — от 15% годовых, а ставки по ипотечным договорам — до 12% годовых.

Объем ипотечной задолженности жителей Петербурга за январь — март 2026 года вырос на 2%, до 1,25 трлн рублей, а жителей Ленобласти — на 2,3%, до 363,9 млрд рублей, приводит данные аналитик ФГ «Финам» Игорь Додонов, ссылаясь на данные ЦБ. Банк России прогнозирует рост задолженности населения страны в этом году на 6–10%. Скорее всего, эти цифры окажутся верными и для Петербурга и области, думает он.

Что касается розничного кредитования в целом, то взрывного роста здесь не ожидается, поскольку для банков продолжают действовать макропруденциальные и другие ограничения, считает Екатерина Щурихина. Однако, по ее мнению, накопленный в период высоких процентных ставок спрос как в сегменте необеспеченных потребительских ссуд, так и ипотеки будет постепенно реализовываться на фоне смягчения ДКП, что приведет к умеренной положительной динамике в этих сегментах.

Заемщики МСБ, по словам госпожи Щурихиной, будут проявлять сдержанный аппетит к получению новых ссуд, что связано как с ограниченным объемом господдержки и усилением налогового давления, так и с сохранением банками высоких требований к андеррайтингу данной категории клиентов.

МАРЖА ПОСТРАДАЕТ По мере снижения ключевой ставки произойдет закономерное снижение чистой процентной маржи, однако большинство экспертов считает, что оно не будет критичным. В условиях сжатия спреда процентных ставок банки будут стараться активнее развивать комиссионные направления, чтобы поддержать доходность бизнеса, комментирует госпожа Щурихина.

Снижение чистой процентной маржи произойдет не сразу, полагает госпожа Горюкова. Она объясняет, что обычно при снижении ключевой ставки банки одновременно снижают ставки по вкладам, но не спешат со снижением ставок по кредитам — в договорах с физическими лицами, как правило, ставки фиксированные, то есть они останутся неизменными на протяжении всего срока действия договора. А по кредитам бизнесу условия могут меняться только при плавающих ставках.

Кроме того, продолжает госпожа Горюкова, многие банки реализуют бизнес-модель, где превалируют непроцентные доходы (доходы от РКО, эквайринга, комиссии за брокерское обслуживание, выпуск банковских гарантий, предоставление поручительств и др. комиссионные непроцентные доходы). Способность банков генерировать прибыль сохраняется за счет диверсификации источников получаемых доходов в результате ведения банковских операций и предоставления банковских услуг, поясняет эксперт.

«Внутри сектора риски снижения доходности будут распределены неравномерно: крупные банки с существенным объемом корпоративных портфелей сильнее ощутят давление резервов, в то время как небольшие игроки столкнутся с быстрым и существенным снижением процентных доходов от размещения свободной ликвидности, которые в 2025-м существенно увеличились при высоком „ключе“»,— говорит Екатерина Щурихина.

Максим Соболев, директор департамента сети «Реалист Банк», отмечает, что банки готовы к последствиям снижения «ключа». «В текущей ситуации снижение ставки на 0,5 п. п. не приведет к значимому изменению спроса на кредиты со стороны малого и среднего бизнеса, а также не окажет существенного влияния на уровень маржинальности кредитования. Мы ожидали постепенного смягчения денежно-кредитной политики в 2026 году и заранее адаптировали условия кредитования»,— говорит он.

Андрей Морозов ожидает, что в 2026 году чистая маржа стабилизируется на уровне прошлого года или покажет незначительное снижение, но вместе с тем рост кредитной активности и постепенное уменьшение отчислений в резервы позволят сектору в целом заработать сопоставимую с 2025 годом прибыль в районе 3,5 трлн рублей, а возможно, к концу года даже приблизиться к рекордным показателям.

Наибольший импульс от смягчения ДКУ, по словам господина Морозова, получит корпоративное кредитование (+15–20%), а розничный сегмент кредитования будет восстанавливаться более сдержанно (+5–10%). При этом потребительское кредитование пока не покажет выраженной динамики, так как рост здесь продолжат сдерживать ограничения регулятора.

ВЫИГРАЮТ СИЛЬНЕЙШИЕ В Россельхозбанке, напротив, считают, что снижение ключевой ставки в 2026 году станет для банков классическим тестом на прочность: эффект будет разнонаправленным в зависимости от размера и бизнес-модели. Крупные банки выиграют от роста объемов кредитования. Диверсифицированные доходы (комиссии, инвестиции, экосистемы) позволят компенсировать падение процентной маржи. В результате топ-10 банков страны заработают 75–76% всей прибыли сектора.

«Малые и средние банки столкнутся с риском убытков из-за сжатия процентной маржи. Их традиционная модель строилась на размещении свободной ликвидности в ЦБ под высокий процент. Сейчас этот канал дохода закрывается, а для активного кредитования не хватает ресурсов и клиентов высокого качества. В феврале 2026 года 60% таких банков показали снижение прибыли или убыток»,— комментируют в пресс-службе петербургского филиала банка.

Россельхозбанк собирается увеличивать доходы за счет развития небанковских сервисов и экосистем, а также успешных венчурных проектов. Цифровизация бизнеса, уход от классического «кредитно-депозитного» бизнеса к платформенным экосистемам и технологическим партнерам позволят компенсировать потери от сжатия маржи, уверены в банке.

Сергей Тютин, заместитель председателя Северо-Западного банка Сбербанка, считает, что одним из ключевых драйверов развития могут стать сервисы с использованием искусственного интеллекта. Стратегия «Сбера» в этой сфере строится на двух ключевых направлениях: на создании безопасной среды для новой цифровой экономики и внедрении генеративного ИИ в промышленность.

Оба трека демонстрируют эффективность. Так, оборот платформы «Получите — Распишитесь», которая стала первой в России интеграцией смарт-контракта на базе номинального счета для безопасных расчетов с самозанятыми, уже составляет 1,6 млрд рублей. А потенциал этого рынка оценивается в 85 млрд рублей, указывает банкир.

Для компаний в начале марта «Сбер» представил корпоративную платформу «ГигаЧат Бизнес», где они могут создавать персонализированных ИИ-агентов и сокращать время сотрудников на рутинные задачи до 70%.

Цифровизация также помогает банкам поддерживать качество кредитных портфелей, добавляет господин Морозов. «Несмотря на улучшение общеэкономической конъюнктуры, стоимость риска сейчас выше исторических значений. Для борьбы с этими рисками кредитные организации делают ставку на цифровизацию и трансформацию банковской инфраструктуры. Внедрение новых требований ЦБ по управлению рисками стимулирует ускоренный переход на no-code-платформы и гибкие IT-решения, что позволяет быстрее адаптировать скоринговые модели и кредитные конвейеры под новые условия»,— делится он. ■

КЛАССИЧЕСКИЙ И СОВРЕМЕННЫЙ ПЕТЕРБУРГ: ДВЕ ГРАНИ ОДНОГО ЦЕЛОГО

ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ БИЗНЕС-КЛАССА ПЕРЕЖИВАЕТ ПЕРИОД ПЕРЕОЦЕНКИ ЦЕННОСТЕЙ. ПОКУПАТЕЛЬ, КОТОРЫЙ ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД ОРИЕНТИРОВАЛСЯ ПРЕЖДЕ ВСЕГО НА СТАТУС ЛОКАЦИИ, СЕГОДНЯ ВЫБИРАЕТ БОЛЕЕ СЛОЖНЫЙ ПРОДУКТ — С АРХИТЕКТУРНОЙ ИДЕНТИЧНОСТЬЮ, ПРИВАТНОСТЬЮ, КАЧЕСТВЕННОЙ ИНЖЕНЕРИЕЙ И ПРОДУМАННОЙ ГОРОДСКОЙ СРЕДОЙ. ОСОБЕННО ЗАМЕТЕН ИНТЕРЕС К ПРОЕКТАМ НА СТЫКЕ ИСТОРИЧЕСКОГО ЦЕНТРА И НОВЫХ ДЕЛОВЫХ РАЙОНОВ: ТАМ, ГДЕ СОХРАНЯЕТСЯ ПОДЛИННАЯ ТКАНЬ ГОРОДА, НО ПОЯВЛЯЕТСЯ СОВРЕМЕННЫЙ УРОВЕНЬ КОМФОРТА. КЛУБНЫЙ ДОМ «ДУАЛИСТ» ОТ «БФА-ДЕВЕЛОПМЕНТ» СТАЛ ОДНИМ ИЗ ПРИМЕРОВ ТОГО, КАК ДЕВЕЛОПЕРЫ ОТВЕЧАЮТ НА ЭТОТ ЗАПРОС. МАТВЕЙ НИКОЛАЕВ

БИЗНЕС-КЛАСС КАК САМЫЙ УСТОЙЧИВЫЙ СЕГМЕНТ Несмотря на высокие ставки и охлаждение массового рынка недвижимости, сегмент бизнес-класса в Санкт-Петербурге демонстрирует устойчивость. По данным «Петербургской недвижимости», по итогам 2025 года доля бизнес-класса в общей структуре сделок достигла 7% (около 3,2 тыс. лотов) против 6% годом ранее. При этом объем нового предложения практически удвоился: если в 2024 году на рынок вывели 166 тыс. кв. м, то в 2025-м — уже около 380 тыс. кв. м.

Рост предложения, однако, не привел к снижению цен. Наоборот, стабильный спрос продолжил подталкивать стоимость квадратного метра вверх. Девелоперы объясняют это тем, что аудитория бизнес-класса менее чувствительна к рыночным колебаниям и чаще ориентируется не столько на ипотечную ставку, сколько на качество самого продукта и перспективу долгосрочного владения недвижимостью.

Тенденция усилилась в начале 2026 года. По итогам первого квартала покупатели приобрели около 800 лотов бизнес-класса общей площадью 43,2 тыс. кв. м — это на 52% больше по количеству сделок и на 21% по площади, чем годом ранее. Объем предложения достиг 212 тыс. кв. м, или около 3,5 тыс. квартир и апартаментов. Средняя стоимость лота выросла на 18% и приблизилась к 35,8 млн рублей.

ПОКУПАТЕЛЬ СТАЛ ТРЕБОВАТЕЛЬНЕЕ Рынок последних двух лет заметно изменил и саму модель спроса. Если прежде бизнес-класс во многом строился вокруг престижного адреса, то теперь одной только локации уже недостаточно. Покупатель оценивает архитектуру, инженерные решения, общественные пространства, приватность, сценарии повседневной жизни.

Отдельным фактором стала адаптация девелоперов к новой финансовой реальности. Массовое распространение программ рассрочки позволило поддержать активность покупателей. В 2025 году доля сделок с рассрочкой доходила до 60%, и эта практика сохранилась в 2026-м. Для бизнес-класса такой инструмент оказался особенно эффективным: аудитория сегмента готова инвестировать в качественную недвижимость, если условия покупки остаются гибкими.

При этом наибольшее внимание по-прежнему привлекают проекты в исторических районах Санкт-Петербурга. Но интерес сместился от «открыточного» центра к более живому и подлинному городскому контексту — кварталам с исторической средой, сложившейся культурой и активной городской жизнью.

ВОЗВРАЩЕНИЕ К «НАСТОЯЩЕМУ» В последние годы на рынке отчетливо проявился запрос на другой образ Санкт-Петербурга — не парадный, а повседневный и аутентичный. Не Невский проспект как туристическая декорация, а город уютных дворов, театров, небольших скверов, кирпичных фасадов и локальных маршрутов.

Именно в таких локациях сегодня появляются наиболее интересные проекты бизнес-класса. Один из них — клубный дом «Дуалист» от «БФА-Девелопмент» на Воронежской улице. Концепция проекта строится на идее пограничности — между историей и современностью, между центром и новыми кварталами, между камерностью и динамикой мегаполиса.



«БФА-ДЕВЕЛОПМЕНТ»

В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ НА РЫНКЕ ОТЧЕТЛИВО ПРОЯВИЛСЯ ЗАПРОС НА ДРУГОЙ ОБРАЗ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА — НЕ ПАРАДНЫЙ, А ПОВСЕДНЕВНЫЙ И АУТЕНТИЧНЫЙ

Лиговская сторона сегодня переживает заметную трансформацию. С одной стороны — историческая ткань города, сохранившая масштаб и характер старого Санкт-Петербурга. С другой — новые общественные пространства, деловая инфраструктура, транспортная доступность и активное развитие бывших индустриальных территорий. Район постепенно становится альтернативой традиционному «золотому треугольнику» для тех, кто хочет жить в центре, но без избыточной туристической нагрузки.

АРХИТЕКТУРА КАМЕРНОСТИ Для рынка бизнес-класса Петербурга сегодня особенно важен фактор приватности. На фоне масштабных жилых комплексов все больший интерес вызывают клубные проекты с ограниченным числом квартир и более персонализированным форматом жизни.

В «Дуалисте» предусмотрено всего 96 квартир. Такая камерность позволяет сохранить ощущение уединенности, которое является дефицитным качеством для центра мегаполиса.

Архитектура дома выдержана в сдержанной стилистике: без нарочитой декоративности, но с вниманием к пропорциям и материалам. Французские балконы, панорамное остекление, высокие потолки и строгая геометрия фасадов создают современный образ, не конфликтующий с окружающей городской средой.

При этом девелопер стремится сохранить ощущение «живого» Петербурга вокруг. В пешей доступности — театры, небольшие сады и скверы, образовательные учреждения, фитнес-клубы и творческие пространства. До станции метро «Обводный канал» — четыре минуты пешком, до Невского проспекта — около десяти минут на транспорте.

НОВАЯ ФИЛОСОФИЯ ГОРОДСКОГО КОМФОРТА Еще одна заметная тенденция рынка бизнес-класса — внимание к функциональности планировок. Покупатель все чаще рассматривает квартиру как пространство для нескольких сценариев жизни одновременно: работы, отдыха, семейного времени.

В «Дуалисте» эта логика отражена в разнообразии форматов. В проекте представлены как сравнительно компактные квартиры с одной спальней площадью около 46 кв. м, так и семейные варианты более 100 кв. м.

Характерная особенность многих квартир — панорамное остекление, окна в ванных комнатах, мастер-спальни, просторные холлы и возможность гибкой организации пространства. В ряде квартир предусмотрены террасы с видами на исторический центр, а на верхнем девятом этаже — возможность установки дровяного камина, что остается редкостью для городской недвижимости.

Отдельного внимания заслуживают решения, ориентированные не столько на статусность, сколько на качество повседневной жизни. Например, квартиры с собственными саунами или большими кухнями-гостиными, рассчитанными на семейный сценарий проживания.

Такой подход хорошо отражает изменения самого бизнес-класса. Если раньше он во многом ассоциировался с внешними признаками престижа, то сегодня акцент смещается на комфорт, приватность и возможность выстроить индивидуальный образ жизни внутри города.

ГОРОД КАК ЧАСТЬ ПРОЕКТА Для «БФА-Девелопмент» работа с историческим контекстом — не новый опыт. Компания занимается не только жилой недвижимостью, но и реконструкцией и реставрацией значимых для Петербурга объектов, среди которых Центральный военно-морской музей, библиотека имени Маяковского, бастионы Петропавловской крепости и концертный зал на Английской набережной.

Этот опыт заметен и в жилых проектах компании. Речь идет не столько о стилизации под историческую архитектуру, сколько о внимательном отношении к городской среде и масштабу места.

Сегодня именно такой подход становится одним из главных конкурентных преимуществ в бизнес-классе. Покупатель выбирает уже не просто квартиру в центре, а среду, которая сохраняет связь с городом и одновременно соответствует современным требованиям к комфорту, а также уровень компетенций компании как гарантию надежности, качества и долговечности.

На этом фоне «Дуалист» выглядит показательным примером нового петербургского бизнес-класса — более сдержанного, камерного и внимательного к контексту. Проекта, который существует не отдельно от города, а внутри его живой ткани — на границе истории и современности. ■



«БФА-ДЕВЕЛОПМЕНТ»

КЛУБНЫЙ ДОМ «ДУАЛИСТ»

ВЫРОВНЯТЬ В РАЗВИТИИ

ПРОБЛЕМУ НЕРАВНОМЕРНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИЙСКИЕ ВЛАСТИ И ПРЕДСТАВИТЕЛИ КРУПНОГО БИЗНЕСА ПЫТАЮТСЯ РЕШИТЬ НЕ ОДНО ДЕСЯТИЛЕТИЕ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ПОКА ПОЛОЖЕНИЕ ТОЛЬКО ОБОСТРЯЕТСЯ. ЕСТЬ ЛИ ВЫХОД ИЗ СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИИ, ПЫТАЛАСЬ РАЗОБРАТЬСЯ ВИКТОРИЯ КРАСИКОВА.

Представители российской власти декларируют, что развитие регионов сегодня связано не только с крупнейшими агломерациями, но и с малыми и средними городами, которые зачастую обладают собственной экономической специализацией и серьезным потенциалом роста. Именно они формируют опорный каркас территорий: у многих уже есть промышленная, логистическая или перерабатывающая база, но ей не хватает системной поддержки — прежде всего инфраструктуры и инвестиций.

«Одна из ключевых задач — сокращение различий в качестве жизни между крупными городами и малыми территориями. Сегодня реализация национальных проектов в небольших городах и сельской местности зачастую идет медленнее, в том числе из-за нехватки квалифицированных специалистов на местах — тех, кто способен готовить проекты, сопровождать строительство и контролировать качество работ»,— говорит заместитель председателя комитета Государственной думы по строительству и ЖКХ, Александр Аксененко.

Кроме того, отмечает парламентарий, федеральные программы не всегда учитывают специфику конкретных территорий. Решения, эффективные для мегаполиса, могут быть менее актуальны для небольших населенных пунктов, поэтому регионам и муниципалитетам необходимо больше гибкости при реализации программ развития.

«Ключевая задача — переход от точечных решений к комплексному развитию территорий: через мастер-планы и механизмы КРТ, которые увязывают жилье, рабочие места, транспорт и социальную инфраструктуру. Отдельный вопрос — состояние ЖКХ. Высокий износ коммунальных сетей сегодня становится одним из главных ограничений для роста, напрямую влияя и на качество жизни, и на инвестиционную привлекательность территорий»,— рассуждает господин Аксененко.



МАЯ ЖИНКИНА

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ НЕ ВСЕГДА УЧИТЫВАЮТ СПЕЦИФИКУ КОНКРЕТНЫХ ТЕРРИТОРИЙ. РЕШЕНИЯ, ЭФФЕКТИВНЫЕ ДЛЯ МЕГАПОЛИСА, МОГУТ БЫТЬ МЕНЕЕ АКТУАЛЬНЫ ДЛЯ НЕБОЛЬШИХ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ, ПОЭТОМУ РЕГИОНАМ И МУНИЦИПАЛИТЕТАМ НЕОБХОДИМО БОЛЬШЕ ГИБКОСТИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ

БОРЬБА ЗА ЧЕЛОВЕКА Валерия Савиных, архитектор и урбанист, сооснователь и управляющий партнер бюро городской среды «Spaces / Пространства», считает, что современная стратегия развития российских территорий окончательно перешла от модели дотационного выравнивания к жесткой конкуренции за человеческий капитал. В условиях, когда мобильность профессиональных элит достигла исторического пика, регионы вынуждены предлагать не просто рабочие места, а полноценную жизненную экосистему с высоким инвестиционным потенциалом. «Мы рассматриваем этот процесс как трансформацию пассивных географических координат в работающий экономический актив. Сегодня создание точки роста — это математически выверенная синергия государственного мастер-планирования и частного девелопмента»,— говорит она.

ДЛЯ СГЛАЖИВАНИЯ РАЗЛИЧИЙ МЕЖДУ РЕГИОНАМИ ВАЖНО НЕ СТРЕМИТЬСЯ УРАВНЯТЬ ИХ ЛЮБОЙ ЦЕНОЙ, А СОЗДАТЬ РАВНЫЕ СТАРТОВЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ КОНКУРЕНЦИИ. ТРЕБУЕТСЯ ПЕРЕОРИЕНТИРОВАТЬ БЮДЖЕТНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ С ЛАТАНИЯ ДЫР НА ИНВЕСТИЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ, ТО ЕСТЬ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ СУБСИДИИ ПОД КОНКРЕТНЫЕ ПРОЕКТЫ С УСЛОВИЕМ СОФИНАНСИРОВАНИЯ

Директор по развитию ГК «Едино» Максим Жабин считает, что главная нераскрытая точка роста российских регионов не в отдельных отраслях, а в агломерационном эффекте. «Россия по большому счету страна нескольких десятков городов-миллионников и их пригородов. Качество жизни в этих агломерациях определяет, останется ли там человеческий капитал»,— рассуждает он. Для сглаживания различий, по его мнению, нужна единая логика мастер-планирования. Транспорт, жилье и социальная инфраструктура должны проектироваться в связке. Немаловажны и реальные финансовые инструменты для среднего девелопмента в регионах, проектное финансирование, длинные кредиты, инфраструктурные бюджетные кредиты. «Третье — кадровый суверенитет. Главные архитекторы, ГИПы, проектировщики и рабочие должны быть на месте, а не вахтой из столиц»,— уверен господин Жабин.

Сергей Хромов, генеральный директор ООО «Город-спутник „Южный“», полагает, что одним из наиболее универсальных механизмов развития экономики остается строительство и реализация крупных проектов комплексного развития территорий. «Практически во всех странах и регионах мира именно масштабные инфраструктурные, градостроительные и инвестиционные проекты являются универсальной точкой роста. Они создают рабочие места, привлекают частные инвестиции, стимулируют развитие малого и среднего бизнеса, формируют спрос на недвижимость, стимулируют развитие транспорта, сферы услуг и социальной инфраструктуры»,— указывает он.

Крупные жилые и научно-образовательные кластеры становятся центрами притяжения инвестиций и человеческого капитала, а также формируют вокруг себя новую деловую активность, создавая основу для долгосрочного экономического роста территории.

По мнению господина Хромова, сокращение различий между регионами во многом зависит от качества инфраструктуры, доступности образования, современных рабочих мест и комфортной среды для жизни. Чем больше возможностей для профессионального и личного развития получают жители на своей территории, тем устойчивее развивается регион и тем сильнее становится его экономика.

Сергей Шашурин, директор компании «Расцветай Столица», с коллегой согласен: «Стимулом для развития регионов прежде всего выступают крупные инфраструктурные проекты, включая транспортную, энергетическую и цифровую инфраструктуру, которые снижают издержки бизнеса и повышают мобильность населения».

Еще одним значимым стимулом, по его мнению, является внедрение налоговых и административных преференций для приоритетных инвесторов, таких как территории опережающего развития или особые экономические зоны. Не менее важна конкуренция регионов за человеческий капитал, то есть программы по привлечению и закреплению квалифицированных кадров через жилье, социальные пакеты и гранты.

И, наконец, необходима разумная децентрализация бюджетных полномочий с передачей части налоговых доходов на места при условии четких ключевых показателей эффективности их использования.

«Нераскрытый потенциал заключается в нескольких направлениях. Во-первых, это развитие малой и средней глубокой переработки сырья внутри регионов, поскольку сегодня многие территории производят сырье, а добавленная стоимость создается в столичных центрах или за рубежом. Во-вторых, практически не задействованы туризм и креативные индустрии на депрессивных территориях, которые могли бы дать отдачу при наличии связной логистики и маркетинга. В-третьих, почти отсутствуют межрегиональные производственные кооперации, например, когда компоненты выпускаются в одном регионе, а финальная сборка — в другом. Сегодня значительный ресурс заложен в государственно-частном партнерстве в социальной сфере, в образовании и здравоохранении, что напрямую влияет на удержание населения»,— перечисляет возможные стимулы для роста господин Шашурин.

Для сглаживания различий между регионами важно не стремиться уравнять их любой ценой, а создать равные стартовые условия для конкуренции. Требуется переориентировать бюджетные трансферты с латания дыр на инвестиционное развитие, то есть предоставлять субсидии под конкретные проекты с условием софинансирования. «Необходимо утвердить федеральные стандарты доступности базовой инфраструктуры — дорог, связи, медицины,— которые не зависели бы от бюджетной обеспеченности конкретного региона. Кроме того, полезна ротация управленческих кадров, когда опытные команды из более успешных регионов временно направляются в отстающие. Требуется стимулировать межрегиональную миграцию трудовых ресурсов через компенсацию переезда и предоставление временного жилья, чтобы люди ехали туда, где есть работа, а не оставались в безнадежных условиях»,— настаивает господин Шашурин.

ТРЕБУЕТСЯ ИНФРАСТРУКТУРА Мария Попова, генеральный директор компании ООО «ВИВЭД», напоминает, что у многих субъектов России уже есть сильные компетенции: производство, сельское хозяйство, переработка, оборудование, компоненты, сырье для промышленности. Однако часто этот потенциал не ведет к росту, потому что компаниям не хватает не столько самого продукта, сколько управленческой и внешнеторговой инфраструктуры. «Важно наладить логистику, работу с контрактами и международными платежами, таможенное сопровождение, сертификацию и понятный маршрут выхода на новые рынки. Сгладить различия между регионами можно, если развивать не отдельные проекты, а полноценные цепочки. Речь идет о связке: производство — складская инфраструктура — транспортные коридоры — переработка — экспортное сопровождение — сервисные компании вокруг крупных предприятий»,— рассуждает госпожа Попова.

Татьяна Алехина, директор по маркетингу компании «Метиз», считает, что точки роста в регионах возникают там, где вместе развиваются производство, компетенции и доступ к качественным услугам. «Если говорить о сглаживании различий между регионами, то здесь ключевой вопрос — не только в финансировании, но и в доступе к компетенциям. Когда экспертиза сосредоточена в нескольких крупных центрах, разрыв неизбежно растет. Поэтому для выравнивания нужны межрегиональные программы подготовки кадров, тиражирование лучших практик и более равномерное развитие профильной инфраструктуры»,— полагает она.

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ Нередко в прошлые годы звучали тезисы о том, что многие регионы или города оказались депрессивными из-за узкой специализации. Но госпожа Алехина считает, что специализация регионов сама по себе — это скорее плюс. Она позволяет формировать сильные кластеры и накапливать экспертизу. «Но устойчивый рост возникает там, где специализация дополняется смежными направлениями. Иначе регион становится слишком зависимым от одной отрасли. Наиболее перспективна модель, при которой вокруг базовой специализации формируется более широкая экосистема — производство, сервис, образование и кадры»,— говорит госпожа Алехина.

С ней согласен и господин Аксененко, он настаивает, что специализация регионов — не ограничение, а преимущество, если она подкреплена инвестициями, современной инфраструктурой и возможностями для развития бизнеса. «Именно такой подход позволяет превращать локальные особенности в полноценные точки роста и постепенно снижать дисбаланс между регионами»,— подчеркивает депутат.

Госпожа Попова считает, что специализация региона — это благо, но при одном условии: если она не перерастает в зависимость от одной отрасли. Сильный кластер дает субъекту конкурентное преимущество. Однако устойчивый рост начинается тогда, когда вокруг развиваются малый и средний бизнес, логистика, сервисы и компетенции во внешнеэкономической деятельности, уверена она

Сергей Тронин, доцент кафедры финансового и инвестиционного менеджмента факультета «Высшая школа управления» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, считает, что для равномерного развития регионов необходима синхронизация стратегий различных субъектов федерации. «Стимулом для развития регионов сегодня выступают „разворот на Восток“ и создание новых транспортно-логистических коридоров. Нераскрытый потенциал кроется в развитии межрегиональных кооперационных цепочек: субъекты должны перестать конкурировать за федеральные субсидии и начать дополнять друг друга в рамках единых производственных кластеров. Сглаживание различий требует не просто дотаций, а выравнивания условий для бизнеса через развитие преференциальных режимов (ОЭЗ, ТОР) и опережающее строительство инфраструктуры. Специализация регионов — это безусловное благо»,— полагает эксперт.

В условиях дефицита ресурсов попытка развивать «все и сразу» ведет к распылению капитала. Четкое позиционирование (будь то IT-хаб, нефтехимический кластер или агропромышленный центр) позволяет региону встроиться в глобальные цепочки создания стоимости и стать центром компетенций, притягивающим лучшие кадры, уверен господин Тронин.

НЕРАСКРЫТЫЙ СТИМУЛ Евгений Матвеев, управляющий директор ПАО «ПТК АгроТех», считает, что самый заметный нераскрытый стимул для развития регионов — это локальный спрос на продукцию и услуги своих же предприятий. «Завод живет не от лозунгов, а от понятных технических заданий и стабильных заказов: если у регионального бизнеса и агрохозяйств появляется возможность системно закупать оборудование, металл, сервис у производителей из своего субъекта, это сразу превращается в точку роста. Сегодня значительная часть государственных и агрозакупок уходит в тендеры, где региональный поставщик часто проигрывает не по качеству, а по доступу к процедурам и масштабу игроков. При этом простая настройка правил игры — когда администрация региона и профильные министерства не просто выдают субсидии на „любое оборудование“, а дополнительно поощряют покупку у местных производств,— дала бы синергетический эффект: и промышленность с заказами, и сельхозпредприятия с льготами, и деньги остаются в регионе»,— уверен он.

Эксперт говорит, что сейчас в большинстве программ господдержки логика такая: «Вот вам льготный лизинг, грант или субсидия — покупайте, что хотите и где хотите». Это помогает отдельным компаниям, но почти не работает на выравнивание регионов. «Если бы часть этих инструментов была привязана к местным поставщикам (например, базовая скидка действует для всех, а дополнительная — при закупке у производителя из своего субъекта), появился бы реальный стимул развивать свои заводы и сервис. При этом региональное развитие — не только про агро. У России объективно разная география отраслей: где-то логичен упор на сельское хозяйство, где-то — на нефть и газ, где-то — на металлургию. Специализация регионов — это нормально и закономерно: было бы странно выращивать помидоры в Заполярье или ставить металлургический комбинат там, где нет сырьевой базы. Важно другое: чтобы вокруг базовой отрасли выстраивалась экосистема своих подрядчиков — от металлообработки до сервисных компаний»,— делится господин Матвеев.

Он, как и его коллеги считает, что региональная специализация — это благо, если она не превращает регион в «одного крупного работодателя в чистом поле». «Там, где есть аграрный профиль, логично поддерживать свои машиностроительные, ремонтные, сервисные предприятия и стимулировать кооперацию между ними и хозяйствами. Там, где есть сырье,— добирать переработку и локальных поставщиков оборудования. Тогда специализация работает как двигатель: регионы отличаются климатом и ресурсами, но имеют сопоставимые шансы за счет того, что вокруг базовой отрасли растет слой небольших и средних производств, которые получают заказы от своих же и не вынуждены всю жизнь оставаться „цехом на субподряде“ у федеральных игроков»,— подчеркивает аграрий.

Мария Николаева, руководитель архитектурного бюро MAD Architects, полагает, что нераскрытый потенциал регионов кроется не в сырье и не субсидиях, а в аутентичности, переведенной в экономику активов. Сегодня этот ресурс задействован менее чем на 15%, полагает она.

Стимулом для развития может стать симбиоз креативных индустрий, архитектуры и малого бизнеса. «Один качественный объект дает мультипликатор 1:5. Глобальный инвестор и турист готовы платить премию 25–40% за подлинный ландшафт и среду — это не сезонный доход, а долгосрочная устойчивость»,— считает она.

Специализация регионов — благо, если она не навязана директивно, а вырастает из локального контекста, считает архитектор. Проблема, по ее мнению, не в отраслевой фокусировке, а в монозависимости без креативного слоя. Различия между регионами — это ресурс конкуренции. Сглаживать нужно не уровень развития, а доступ к капиталу и качественным проектным компетенциям.

«Главный риск сегодня: креативные индустрии подключают финально, когда генплан уже утвержден. Капитализация рождается, когда архитектор, экономист и куратор работают вместе с первой минуты. Архитектура — самый точный, но все еще недооцененный инструмент регионального развития»,— рассуждает госпожа Николаева.

«Разумной моделью является опорная специализация с подстраховкой: регион развивает две-три естественные для себя отрасли, но одновременно целенаправленно растит смежные сервисы: логистику, переработку отходов, образовательные программы. Такой подход позволяет не обрушиться в кризис и сохранить возможность для диверсификации»,— резюмирует господин Шашурин. ■

МОСКВА И ПЕТЕРБУРГ В ЛИДЕРАХ ПО УДОРОЖАНИЮ НЕДВИЖИМОСТИ

МОСКВА И САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ВТОРОЙ ГОД ПОДРЯД ВОШЛИ В ДЕСЯТКУ МИРОВОГО РЕЙТИНГА РОСТА ЦЕН НА ЭЛИТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ PIRI 100. ТАИСИЯ УМАРОВА

К таким выводам пришли аналитики NF Group, изучившие данные ежегодного исследования The Wealth Report 2026 компании Knight Frank с учетом динамики цен в российских городах. Петербург опустился с первой на шестую строчку с приростом средневзвешенной цены квадратного метра на 13,2%, Москва — со второго на седьмое место с увеличением показателя на 12,6%.

Prime International Residential Index (PIRI) отслеживает динамику средневзвешенных цен на элитное жилье в 100 ключевых городах мира в национальной валюте. По итогам 2025 года средневзвешенная цена элитной недвижимости в Северной столице составила 898 тыс. рублей за квадратный метр, в Москве показатель достиг 2,2 млн рублей за квадратный метр.

Наибольший прирост цен зафиксирован в Токио (+58,5%), Дубае (+25,1%) и Маниле (+17,5%). Годом ранее эти города занимали седьмую, пятую и четвертую строчки соответственно. Также в топ-10 индекса вошли Сеул (+14,7%), Прага (+14,6%), Каймановы острова (+11%), Мехико и Бангалор (+9,4%).

ТОП ГОРОДОВ ПО МИРОВОМУ РЕЙТИНГУ ДИНАМИКИ ЦЕН PIRI 100

МЕСТО	ГОРОД	ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ДИНАМИКА, %	МЕСТО	ГОРОД	ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ ДИНАМИКА, %
1	ТОКИО	58,5	94	ОСТИН	–4,5
2	ДУБАЙ	25,1	95	ЛОНДОН	–4,7
3	МАНИЛА	17,5	96	ПЕКИН	–4,9
4	СЕУЛ	14,7	97	ШАНХАЙ	–5
5	ПРАГА	14,6	98	ОКЛЕНД	–5,2
6	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	13,2	99	ВАНКУВЕР	–7
7	МОСКВА	12,6	100	ШЭНЬЧЖЭНЬ	–7,2
8	КАЙМАНОВЫ ОСТРОВА	11	101	ТОРОНТО	–7,8
9	МЕХИКО	9,4	102	СОЧИ	–9
10	БАНГАЛОР	9,4	103	ГУАНЧЖОУ	–12,2

ИСТОЧНИК: NF GROUP НА БАЗЕ THE WEALTH REPORT 2026

Сочи по итогам 2025 года не вошел в рейтинг, расположившись на 102-м месте между Торонто (–7,8%) и Гуанчжоу (–12,2%). За год средневзвешенная цена элитного жилья в городе снизилась на 9%, до 1,9 млн рублей за квадратный метр. Корректировка носила технический характер и была связана с выходом значительного объема нового предложения по ценам ниже среднего уровня по классу, а также с изменением структуры экспозиции.

Как отметила партнер, региональный директор департамента консалтинга и аналитики NF Group Ольга Широкова, смещение российских городов с лидирующих позиций выглядит закономерно после результатов 2024 года. «Рынок возвращается к более сбалансированной динамике после периода активного роста цен, рекордного количества сделок и устойчивого спроса со стороны платежеспособной аудитории. При этом элитный сегмент традиционно демонстрирует высокую адаптивность как к быстро меняющимся внешним экономическим условиям, так и к растущим требованиям клиентов, сохраняя инвестиционную привлекательность»,— сказала она. ■

ПОЛНОЦЕННАЯ ОТРАСЛЬ

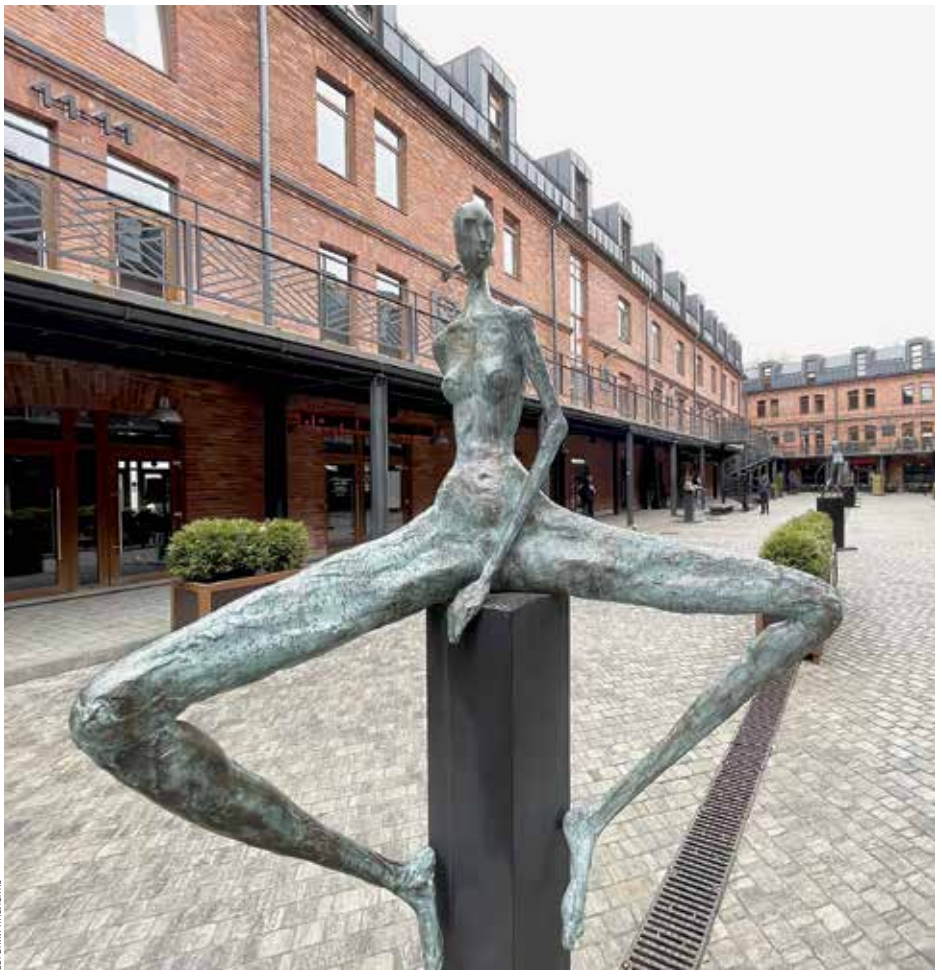
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ С ОБИЛИЕМ ИСТОРИЧЕСКИХ ЗДАНИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В ЦЕНТРАЛЬНЫХ РАЙОНАХ ГОРОДА ОКОНЧАТЕЛЬНО ЗАКРЕПИЛ ЗА СОБОЙ СТАТУС ЛАБОРАТОРИИ ПО ТРАНСФОРМАЦИИ ИНДУСТРИАЛЬНОГО НАСЛЕДИЯ. ЕСЛИ ДЕСЯТЬ ЛЕТ НАЗАД КРЕАТИВНЫЕ КЛАСТЕРЫ ВОСПРИНИМАЛИСЬ ДЕВЕЛОПЕРАМИ КАК ВРЕМЕННОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ «ОЖИВЛЕНИЯ» ПЛОЩАДОК ПЕРЕД ЗАСТРОЙКОЙ ЖИЛЬЕМ, ТО СЕГОДНЯ ЭТО — САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ, ВЫСОКОМАРЖИНАЛЬНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АКТИВ. ЭКСПЕРТНОЕ СООБЩЕСТВО ФИКСИРУЕТ ПЕРЕХОД ОТ ЭКСТЕНСИВНОГО РОСТА К ГЛУБОКОЙ КАЧЕСТВЕННОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ СЕГМЕНТА. РОМАН РУСАКОВ

Креативные кластеры способствуют развитию предпринимательства, инноваций и культурной среды города. Их рост сопровождается модернизацией инфраструктуры, джентрификацией промышленных территорий, а также вовлечением частных и государственных инвестиций. Креативные кластеры также являются неотъемлемой частью городских маршрутов Санкт-Петербурга — как для горожан, так и для туристов, обеспечивая локацию дополнительным трафиком. Как следствие, прилегающая территория не только получает толчок к развитию, но и возрастает в стоимости квадратного метра.

При этом эксперты отмечают, что термин «креативный кластер» трактуется по-разному, и именно от этого зависит его роль в городской среде.

«Часть так называемых креативных кластеров сегодня — это, по сути, общественные коммерческие пространства с общепитом, ритейлом, событиями пространствами и зонами отдыха. Другой формат — профильные кластеры, где сосредоточен бизнес креативных индустрий: архитектура, дизайн, медиа, IT. Универсальные форматы не исчезают, в то же время, если кластер ориентирован на профессиональное сообщество, то он может двигаться в сторону более четкой специализации»,— рассуждает Юлия Кузнецова, директор департамента торговой недвижимости Nikoliers.

Современные проекты стремятся к балансу: коммерческая составляющая обеспечивает устойчивость, а общедоступные функции формируют поток и лояльность аудитории. В качественных креативных пространствах эти элементы не конфликтуют, а дополняют друг друга, замечает госпожа Кузнецова. При этом по-настоящему продуманных и комфортных общественных пространств, где можно интересно провести время, в городе по-прежнему немного, сетует она.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ТЕРМИН «КРЕАТИВНЫЙ КЛАСТЕР» ТРАКТУЕТСЯ ПО-РАЗНОМУ, И ИМЕННО ОТ ЭТОГО ЗАВИСИТ ЕГО РОЛЬ В ГОРОДСКОЙ СРЕДЕ

УНИКАЛЬНАЯ БАЗА Михаил Гущин, вице-президент по маркетингу и продукту группы RBI, говорит, что Петербург обладает уникальной базой для развития таких проектов: в городе сохраняется большой объем бывших заводских и складских площадей XIX–XX веков, многие из которых расположены в востребованных районах у воды или в историческом центре. Именно поэтому рынок креативных кластеров здесь выглядит одним из самых зрелых в России.

На текущий момент в Петербурге активно функционирует 28–30 профессиональных креативных пространств общей площадью свыше 350 тыс. кв. м, подсчитала Валерия Савиных, архитектор и урбанист, сооснователь и управляющий партнер бюро Spaces. «Несмотря на кажущуюся плотность, рынок далек от насыщения. Основной резерв города — это так называемый «серый пояс». Это примерно 4000 га депрессивных промзон, из которых под креативный редевелопмент в горизонте до 2030 года потенциально пригодны еще 15–20 масштабных локаций (около 500 тыс. кв. м). Основной потенциал сосредоточен в поясе вокруг Обводного канала и правобережной части Невского района»,— говорит она.

ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО КРЕАТИВНЫЕ КЛАСТЕРЫ ВЫСТУПАЮТ МОЩНЕЙШИМ КАТАЛИЗАТОРОМ РАЗВИТИЯ ПРИЛЕГАЮЩИХ ТЕРРИТОРИЙ. РЕНОВАЦИЯ ТЕРРИТОРИЙ СПОСОБСТВУЕТ РОСТУ СТОИМОСТИ ПРИЛЕГАЮЩЕЙ НЕДВИЖИМОСТИ И УКРЕПЛЕНИЮ ИМИДЖА ЦЕЛЫХ РАЙОНОВ

«До 2030 года в городе может открыться еще восемь новых креативных кластеров, включая лофт-квартал „Скороход“, пространство „Среда“, Конюшенное ведомство и общественное-культурное пространство на месте бывшей тюрьмы „Кресты“»,— перечисляет госпожа Кузнецова.

Яна Шамонаева, заместитель генерального директора архитектурного бюро Modern House, говорит: «В ближайшей перспективе заявлено открытие как минимум двух новых объектов — общественно-делового пространства „Ведомство“ и лофт-квартала „Скороход“. Параллельно идет освоение промышленных территорий в Невском, Кировском и Василеостровском районах. По нашей оценке, при сохранении текущей динамики и с учетом масштабов нереализованного промышленного фонда, Петербург способен принять еще 10–15 объектов класса „кластер“ в горизонте 7–10 лет».

Директор по развитию ГК «Едино» Максим Жабин говорит: «Потенциал я бы оценил еще в полтора-два раза от текущей базы, то есть до 40–50 кластеров в течение пяти-семи лет. Источник простой. У города огромный фонд промышленных территорий „серого пояса“. Часть из них не подходит под жилье по экологии или по градостроительным ограничениям, но идеальна под смешанные форматы».

«Потенциал для появления новых кластеров в Петербурге остается высоким. Особенно это касается серого пояса — бывших промышленных территорий вдоль Обводного канала, на Васильевском острове, в районе Выборгской стороны и Невской заставы. Конечно, дальнейший рост будет зависеть не только от наличия площадок, но и от качества концепций. Если раньше кластер можно было создать как набор кафе, шоурумов и мероприятий, то сейчас аудитория ожидает полноценной городской среды с культурной, образовательной, гастрономической и общественной функцией. Поэтому новые проекты становятся более сложными и капиталоемкими»,— рассуждает господин Гущин.

ЭКОНОМИКА Эксперты говорят, что креативные кластеры выступают мощнейшим катализатором развития прилегающих территорий. Реновация территорий способствует росту стоимости прилегающей недвижимости и укреплению имиджа целых районов. Кластер выступает самостоятельной точкой притяжения и генерирует дополнительный трафик для окружающих объектов. Растет стоимости жилой и коммерческой недвижимости в прилегающих кварталах; приходит профильный ритейл и сервисы, ориентированные на аудиторию кластера; формируются новые пешеходные и городские маршруты; растет туристическая привлекательность района и повышается имиджа города в целом.

«Международный опыт районов Сохо и Баттерси в Лондоне и Кройцберг в Берлине подтверждает: при грамотном управлении кластер способен стать катализатором полной трансформации района в течение 10–15 лет»,— говорит госпожа Шамонаева.

«Появление знакового проекта повышает стоимость жилой недвижимости в радиусе 1–1,5 км на 12–18% в течение трех лет. Один рубль, вложенный в креативное пространство, привлекает до четырех рублей сопутствующих инвестиций в ритейл, сферу услуг и благоустройство района. Бывшие пустыри превращаются в безопасные освещенные набережные и променады»,— делится госпожа Савиных.

«Себестоимость создания кластера в Москве превысила 180 тыс. рублей за квадратный метр, что демонстрирует рост на 60% за семь лет. Для Санкт-Петербурга применима схожая динамика с поправкой на стоимость фонда и строительных работ. Наш актуальный ориентир — 130–160 тыс. рублей за квадратный метр для качественного проекта редевелопмента в городе. Для небольших региональных проектов без глубокой реконструкции планка ниже. Краснодарский кластер „Вход“ площадью 2,5 тыс. кв. м обошелся в 120–130 млн рублей, то есть 48–52 тыс. рублей за квадратный метр с учетом покупки здания. Это нижняя граница для проектов с ограниченной реновацией»,— рассказывает госпожа Шамонаева.

Максим Мартынов, руководитель проектов в департаменте по работе с офисными помещениями IBC Real Estate в Санкт-Петербурге, говорит: «Стоимость создания креативного кластера в пересчете на квадратный метр варьируется в зависимости от множества факторов: исходное состояние проекта и его масштаб, используемые материалы и технологии, местоположение. На стоимость также влияют необходимость подключения к инженерным сетям, реставрация фасадов и внутренних помещений, создание инфраструктуры (парковки, зоны отдыха, навигация), маркетинг и привлечение резидентов». По его словам, в зависимости от объема и сложности этих работ стоимость может значительно различаться: от 30 до 200 тыс. рублей за квадратный метр, что сопоставимо с затратами на новое строительство.

«Сохранение исторического кода здания из бремени превратилось в маркетинговое преимущество. Объекты с сохраненным индустриальным духом показывают капитализацию на 20–25% выше, чем стандартные бизнес-центры класса B»,— рассуждает госпожа Савиных.

«При благоприятных условиях сроки окупаемости составляют семь лет. Затраты на реконструкцию (до 80% первичного бюджета) и высокие эксплуатационные расходы могут растянуть этот срок до десяти лет и более»,— приводит данные госпожа Шамонаева.

Она обращает внимание на важный контекст: данный вид девелопмента остается низкомаржинальным. «Институциональные инвесторы практически не входят в такие проекты, рынок держится на частных инициативах и собственниках зданий. Высокая ключевая ставка дополнительно давит на финансовую модель в текущих условиях»,— указывает она.

«Окупаемость прямого арендного потока в креативных кластерах обычно составляет от семи до десяти лет. Это уровень обычного офисного редевелопмента. Реальный возврат на капитал считается шире, через рост стоимости земли вокруг кластера и через капитализацию бренда оператора. Влияние на прилегающую территорию самое интересное. По моему наблюдению, после полноценного запуска кластера ставки аренды коммерческих помещений в радиусе 300–500 м растут на 15–25% в течение двух-трех лет, а стоимость жилья на вторичном рынке поблизости — на 5–10%. Появляется поток людей, который запускает локальный ритейл и общепит, и район перестает быть спальным или промышленным в восприятии»,— отмечает господин Жабин.

По его мнению, для девелопера это прямой урок. Если рядом с жилым проектом есть или планируется качественный кластер, это становится частью продукта. «Мы продаем не только квартиру, но и среду. Застройщик может стать инициатором или партнером кластера на своей территории — и тогда жилье растет в цене вместе с пространством»,— говорит он.

ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ Реализация проектов в «сером поясе» сопряжена с рядом вызовов, которые требуют оперативного решения на федеральном и региональном уровнях. По мнению госпожи Савиных, главным барьером остается несоответствие между Градостроительным кодексом (ПЗЗ) и 73-ФЗ об охране памятников. «Изменение вида разрешенного использования (ВРИ) для исторического здания часто занимает годы. Требования КГИОП по сохранению всех предметов охраны часто делают смету непредсказуемой (удорожание на 30–50% в процессе работ), что увеличивает сроки окупаемости до 12–15 лет. Также отмечается острая нехватка лицензированных подрядчиков, способных работать с историческим наследием без потери качества и темпов»,— полагает эксперт.

Как считает госпожа Савиных, тенденции 2026 года демонстрируют отказ от моноконцепций. На смену классическим «коворкингам с кофейнями» пришли мультифункциональные экосистемы. Современный кластер — это не только офис, но и производство в формате light industrial. «Тренд года — размещение малых высокотехнологичных производств (3D-печать, лаборатории робототехники, мелкосерийная сборка) в одном периметре с дизайн-студиями»,— говорит она.

«Особый потенциал — у образовательных проектов: формат, объединяющий вузы, стартап-студии и культурные организации. Однако он в городе пока практически не представлен»,— добавляет госпожа Шамонаева.

Алексей Алешин, управляющий директор «Товарищества Рябовской Мануфактуры», считает, что главная тенденция в развитии кластеров — стирание границ между форматами. Пространства стали мультифункциональными, на одной территории могут соседствовать офисы, событийные площадки, стрит-ритейл, фотозоны, открытые веранды, точки бук-кроссинга, просто тихие уголки для отдыха. Эта «бесшовность» проникает и внутрь зданий.

«Например, в холлах офисных корпусов открывают картинные галереи, фотовыставки и другие экспозиции, доступные для всех желающих. Есть примеры, когда на территории кластеров реализовывались экологические инициативы, в которые вовлекались не только резиденты, но и горожане. Более того, даже коммерческие помещения одного типа представлены широкой линейкой. Их площади могут варьироваться от условных 10 кв. м до нескольких сотен квадратных метров, на территории одного кластера можно выбрать офисы классов от B до A. Разнообразие форматов позволяет резидентам быстро расширять бизнес или менять направление деятельности в зависимости от внешних условий или стратегических задач»,— рассуждает господин Алешин.

С ним согласен господин Гущин: «Важная тенденция развития сегмента — переход к полноценному mixed-use-формату. Не только рестораны и маркеты, но и офисы для креативных индустрий, образовательные пространства, спортивные функции, концертные площадки. По сути, кластеры становятся новыми городскими центрами притяжения».

Вторая важная тенденция, по его мнению: успешным становится не тот проект, который просто сдает площади в аренду, а тот, который постоянно генерирует городской трафик через фестивали, выставки, лекции и культурные события. Наконец, третья тенденция — сегодня заметно усилился запрос на аутентичность. «Инвесторы стараются сохранять историческую архитектуру и индустриальное наследие, поскольку именно это формирует уникальность пространства»,— говорит господин Гущин.

«Произошел еще один важный сдвиг: кластер все чаще проектируется как часть жилого квартала, а не как обособленный остров»,— указывает господин Жабин.

Среди новых общероссийских тенденций, которые отмечает госпожа Савиных: активизируется появление точек притяжения в спальных районах на базе бывших АТС или советских кинотеатров — локальные кластеры становятся востребованными среди платежеспособной аудитории окраин.

«Креативные кластеры в 2026 году — это не просто модные места, а стратегический ресурс развития Петербурга. Для полной реализации потенциала „серого пояса“ необходим переход от точечной реставрации к системному государственно-частному партнерству, где прозрачность правил игры в отношениях с КГИОП станет гарантией привлечения институционального капитала»,— резюмирует госпожа Савиных. ■

СКЛАДЫ ПЕТЕРБУРГА ПОСТАВИЛИ РЕКОРД ВВОДА

РЫНОК КАЧЕСТВЕННОЙ СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ОТКРЫЛ 2026 ГОД РЕКОРДНЫМ ВВОДОМ ПЛОЩАДЕЙ ПРИ ОДНОВРЕМЕННОМ ОХЛАЖДЕНИИ СПРОСА. ПО ДАННЫМ NF GROUP, В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ВВЕДЕНО 163 ТЫС. КВ. М ОБЪЕКТОВ КЛАССОВ A И B — МАКСИМАЛЬНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ДЛЯ НАЧАЛА ГОДА ЗА ВСЮ ИСТОРИЮ НАБЛЮДЕНИЙ В РЕГИОНЕ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ НА РЫНКЕ В НАЧАЛЕ ГОДА БЫЛА СДЕРЖАННОЙ: ОБЪЕМ СДЕЛОК ПО АРЕНДЕ И КУПЛЕ-ПРОДАЖЕ СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ СОКРАТИЛСЯ ПОЧТИ ВДВОЕ ОТНОСИТЕЛЬНО АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА ПРОШЛОГО ГОДА: ДО 23 ТЫС. КВ. М ПРОТИВ 42 ТЫС. КВ. М ГОДОМ РАНЕЕ. ДЕНИС КОЖИН

Совокупный объем качественного складского предложения в регионе по итогам трех месяцев достиг 6,35 млн кв. м, прибавив 3% к показателю конца 2025 года и 13% к уровню первого квартала 2025 года. Из этого объема 4,62 млн кв. м составляют объекты класса A, 1,73 млн кв. м — класса B. Сегмент light industrial достиг 145 тыс. кв. м, что на 5% выше прошлогоднего значения за аналогичный период.

Основу нового предложения в первом квартале сформировали два крупных объекта. Введены вторая фаза складского комплекса «100К» площадью 68,1 тыс. кв. м и вторая фаза логистического центра Wildberries «Красный Бор» площадью 57,9 тыс. кв. м. В совокупности эти два объекта обеспечили свыше 76% квартального ввода. Введенный объем составил 39% от прогнозируемого на весь 2026 год показателя.

На структуру спроса в первом квартале оказали влияние транспортно-логистические компании и дистрибуторы. Первые обеспечили 61% от общего объема заключенных сделок, вторые — 39%. Все сделки квартала прошли в формате аренды в спекулятивных объектах; сделок купли-продажи зафиксировано не было.

Рост нового предложения при сниженной активности арендаторов закономерно отразился на уровне вакантности. Доля свободных площадей в регионе с учетом субаренды увеличилась до 3,6% против 1,8% на конец 2025 года. Прямая вакантность составила 2,4%, субарендное предложение — 1,2%. Совокупный объем площадей, доступных для аренды с возможностью въезда в первом квартале, достиг 231 тыс. кв. м: 155 тыс. кв. м приходилось на прямую аренду, 76 тыс. кв. м — на субарендное предложение.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НА СТРУКТУРУ СПРОСА В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ ОКАЗАЛИ ВЛИЯНИЕ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ И ДИСТРИБУТОРЫ. ПЕРВЫЕ ОБЕСПЕЧИЛИ 61% ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ЗАКЛЮЧЕННЫХ СДЕЛОК, ВТОРЫЕ — 39%

Изменение баланса спроса и предложения повлекло за собой корректировку арендных ставок. Средневзвешенная запрашиваемая ставка на готовый сухой склад класса A опустилась до 10,7 тыс. рублей за квадратный метр в год без учета НДС и операционных расходов — это на 2% ниже уровня конца 2025 года. Диапазон операционных платежей составил 1700–2500 рублей за квадратный метр в год без НДС. Запрашиваемая цена продажи готового сухого склада класса A удержалась на отметке 90–100 тыс. рублей за квадратный метр без НДС, стоимость объекта класса A в формате built-to-suit — в диапазоне 75–85 тыс. рублей.

По прогнозу аналитиков NF Group, до конца 2026 года вакантность продолжит расти и с учетом субаренды может достичь 4,7%. Средневзвешенная ставка аренды на склады класса A способна снизиться до 10,5 тыс. рублей за квадратный метр в год. Годовой объем сделок прогнозируется в диапазоне 300–400 тыс. кв. м.

«До конца 2026 года рынок складской недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области, вероятно, будет развиваться в условиях более сдержанного спроса и постепенного роста объема свободных площадей. При этом рост объема доступного предложения не означает резкого ухудшения рыночной ситуации: вакантность остается умеренной, однако у арендаторов появляется больше возможностей для выбора и переговоров»,— отметил Илья Князев, директор департамента индустриальной и складской недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге. ■

ПРЕДСКАЗУЕМОСТЬ УСКОРЯЕТ БЕСПИЛОТНИКИ

БЕСПИЛОТНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СТАЛИ ЧАСТЬЮ РОССИЙСКОЙ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ, НО ПОКА ЭТА СФЕРА РАЗВИВАЕТСЯ НЕРАВНОМЕРНО. БЫСТРЕЕ ВСЕГО РЕШЕНИЯ ВНЕДРЯЮТСЯ ТАМ, ГДЕ СРЕДА БОЛЕЕ ПРЕДСКАЗУЕМА: НА ЗАКРЫТЫХ ТЕРРИТОРИЯХ, В ЛОГИСТИЧЕСКИХ ХАБАХ И НА ПОДГОТОВЛЕННЫХ ТРАССАХ. САМЫЕ ЗАМЕТНЫЕ ПРОЕКТЫ РЕАЛИЗУЮТСЯ В ГРУЗОПЕРЕВОЗКАХ И МАГИСТРАЛЬНОЙ ЛОГИСТИКЕ, ГДЕ БЕСПИЛОТНЫЕ СИСТЕМЫ ПОЗВОЛЯЮТ СНИЖАТЬ ИЗДЕРЖКИ, ПОВЫШАТЬ БЕЗОПАСНОСТЬ И КОМПЕНСИРОВАТЬ ДЕФИЦИТ КАДРОВ. АНТОНИНА ЕГОРОВА

Развитие беспилотного транспорта гражданского назначения в России идет достаточно активно, особенно в таких отраслях, как грузоперевозки и доставка, городская мобильность, горнодобывающая промышленность и сельское хозяйство. Главной тенденцией, по словам экспертов,— переход от пилотных проектов к практическому применению, что свидетельствует о начале формирования новой технологической модели транспортной отрасли.

«Так, например, суммарный пробег роботизированных грузовиков на трассах общего пользования, включая М11 „Нева“, к весне 2026 года уже превысил 13 млн км. Беспилотный транспорт постепенно становится важным рабочим инструментом в таких секторах, как энергетика, геодезия и картография, позволяя создавать точные карты местности и проводить инспекцию инфраструктурных объектов»,— делится Дмитрий Панов, председатель Санкт-Петербургского отделения «Деловой России».

«Есть примеры использования беспилотных транспортных средств в морских перевозках. Это автономные паромы „Маршал Рокоссовский“, „Генерал Черняховский“ и запущенный в конце 2025 года „Копорье“. Также в целом растет использование автономных роботов — автоматических уборщиков и доставщиков, которые решают пусть и не столь масштабные, но не менее полезные задачи»,— добавляет Ольга Орлова, руководитель направления «Промышленность» Института технологий нефти и газа.

По словам Антона Кривошеева, председателя комитета по транспорту и логистике Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты, Россия сегодня входит в число мировых лидеров по внедрению беспилотных технологий в логистике и транспорте. По ряду направлений, включая беспилотные грузоперевозки и цифровые транспортные коридоры, страна занимает передовые позиции, что связано с сильной инженерной школой, наличием собственных ИТ-разработок, поддержкой государства и высокой потребностью отрасли в автоматизации.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ДВИЖЕНИЕ ВЫСОКОАВТОМАТИЗИРОВАННЫХ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ НА ФЕДЕРАЛЬНЫХ ТРАССАХ НАЧАЛОСЬ В ИЮНЕ 2023 ГОДА С ТРЕХ АВТОМОБИЛЕЙ НА М11 «НЕВА». К НАЧАЛУ 2026 ГОДА ПО ДОРОГАМ СТРАНЫ УЖЕ КУРСИРОВАЛО БОЛЕЕ 95 БЕСПИЛОТНЫХ ГРУЗОВИКОВ, ИХ СОВОКУПНЫЙ ПРОБЕГ ПРЕВЫСИЛ 14,5 МЛН КМ В БЕЗАВАРИЙНОМ РЕЖИМЕ

ГРУЗОВИКИ — В ЛИДЕРАХ

Более активно беспилотные технологии развиваются там, где есть предсказуемая среда и понятная экономика. Поэтому быстрее всего внедряются автономные грузовики на регулярных междугородних маршрутах, решения для закрытых территорий, складов, промышленных площадок, а также роботы-доставщики в отдельных городских зонах.

По словам Николая Шадова, заместителя генерального директора службы доставки Dalli, для бизнеса главный интерес связан не с самой технологией, а с ее практическим эффектом. Беспилотные системы позволяют повышать регулярность перевозок, снижать влияние кадрового дефицита, лучше контролировать сроки и постепенно уменьшать операционные издержки на повторяемых маршрутах. Поэтому наиболее зрелым среди всех направлений выглядит именно сегмент беспилотных грузовиков. У него уже есть инфраструктурная база, участники рынка, накопленный пробег и понятные сценарии применения.

По данным Минтранса, движение высокоавтоматизированных транспортных средств на федеральных трассах началось в июне 2023 года с трех автомобилей на М11 «Нева». К началу 2026 года по дорогам страны уже курсировало более 95 беспилотных грузовиков, их совокупный пробег превысил 14,5 млн км в безаварийном режиме. В 2025 году движение было расширено на Центральную кольцевую автомобильную дорогу, а в 2026-м для беспилотного движения открыта трасса М12 «Восток».

«Беспилотные грузоперевозки для России сейчас самый перспективный сценарий. На трассе проще обеспечить качественную разметку, понятные знаки и необходимую цифровую инфраструктуру. Поэтому проекты быстрее дают экономический эффект. Именно здесь сегодня наблюдается переход от пилотов к регулярной эксплуатации, когда рынок проверяет не сам факт, что беспилотник может ехать, а его пользу для бизнеса»,— добавляет Сергей Карпович, заместитель руководителя направления Т1 ИИ (ИТ-холдинг Т1).

«Для нашей компании беспилотный транспорт — это не просто имиджевая инновация, а вариант решения системной отраслевой проблемы — нехватки профессиональных водителей. Экономический эффект связан не только с возможной экономией топлива за счет более плавного движения, но прежде всего с трансформацией самой модели эксплуатации транспорта. Работа обычного тягача зависит от режима труда и отдыха шофера: машина едет столько, сколько водитель может находится за рулем,— обычно это 9–11 часов в день. Беспилотник же может использоваться круглосуточно, делая остановки только для заправки и технического обслуживания. На магистральных маршрутах это позволяет почти в два раза сократить сроки доставки и существенно увеличить оборачиваемость техники»,— рассказывает Эдуард Миронов, директор по закупкам транспортных услуг FM Logistic в России.

При этом экономика проекта, по словам эксперта, остается сложной. Такой автомобиль гораздо дороже стандартного: разница в цене (CAPEX) варьируется от 50 до 100% в зависимости от стоимости сенсоров, лидаров и ПО. Также надо учитывать дополнительные расходы на создание цифровых карт и инфраструктуру диспетчеризации. Поэтому окупаемость таких решений возможна лишь в долгосрочной перспективе и в условиях интенсивной загрузки на длинных «плечах», где снижение расходов на оплату труда водителей и сокращение сроков доставки перекроет высокие капитальные издержки.

Что касается городской среды, то здесь беспилотнику пока гораздо сложнее, чем на трассе: слишком много нестандартных ситуаций, пешеходов, погодных и дорожных факторов. «Один из перспективных видов городского транспорта — это беспилотные трамваи. В Минтрансе ожидают, что они смогут выйти на дороги общего пользования в России уже к 2030 году. Если такие проекты будут развиваться успешно, они могут стать технологической базой и для следующего этапа — беспилотных поездов и метро»,— заключает Сергей Карпович.

КЛЮЧЕВЫЕ РИСКИ

Несмотря на заметные преимущества беспилотного транспорта, к нему попрежнему остается много вопросов, связанных с безопасностью движения, киберзащитой, юридической ответственностью при ДТП и высокой стоимостью инфраструктуры.

По словам Михаила Комарова, профессора, академического руководителя программы «Управление продуктом в ИТ-бизнесе» Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ, одной из существенных проблем является время автономной работы, а также принятие решений беспилотной транспортной системой в условиях ограничения связи, полноты данных и пр.

Развитие технологий искусственного интеллекта (ИИ), с одной стороны, создает возможности разработки автономных агентных решений, с другой — накладывает дополнительные ограничения на их принятие, поскольку такие решения влияют на транспортную ситуацию на земле, в воздухе и на воде. Это, в свою очередь, требует развития инфраструктуры для взаимодействия с беспилотным транспортом, включающей системы связи, обработки данных.

«Беспилотный автомобиль действительно принимает решения на несколько секунд вперед, но в нештатной ситуации система должна безопасно остановить транспортное средство или передать управление человеку. Поэтому в ближайшие годы такие машины пока будут ездить с участием человека — инженера, оператора или удаленного диспетчера»,— считает господин Карпович.

При этом барьеры связаны не только с технологиями, но и с регулированием. Отдельной проблемой, например, остается вопрос страхования ответственности. Пока не до конца ясно, кто будет платить в случае ДТП: производитель софта, оператор перевозки или владелец дороги. В целом же отрасли нужны единые правила допуска техники, сертификации, страхования, дистанционного контроля и распределения ответственности.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

По мнению экспертов, в ближайшие годы беспилотный транспорт в России будет развиваться прежде всего в коммерческих сценариях. Господин Кривошеев считает, что стоит ожидать расширения его применения в логистике, на магистральных маршрутах, в закрытых промышленных зонах и мультимодальных перевозках. Личные беспилотные автомобили появятся позже, потому что городская среда сложнее и менее предсказуема.

Также будет усиливаться интеграция ИИ, систем предиктивной аналитики и цифрового управления транспортом. Тем не менее в ближайшие годы беспилотный транспорт будет развиваться не как полная замена человеку, а скорее как гибридная модель. Человек останется в системе как оператор, контролер безопасности, инженер или специалист по обслуживанию. При этом автономные решения будут брать на себя наиболее повторяемые и стандартизированные процессы.

«Для достижения стратегических целей России необходимо доработать законодательство о высокоавтоматизированных транспортных средствах (ВАТС), создать единую систему идентификации и мониторинга беспилотников, расширить экспериментальные правовые режимы, обеспечить интеграцию беспилотных систем с цифровыми платформами и государственными сервисами, а также развивать подготовку кадров и поддерживать экспорт отечественных решений. Важным направлением остается локализация производства ключевых компонентов и развитие отечественных технологий беспилотного транспорта. Реализация этих направлений позволит увеличить его долю в стране с текущих нескольких процентов до уровня не менее 25% от общего числа транспортных средств уже в перспективе ближайших десяти лет»,— заключает господин Панов. ■

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (выпуск Северо-Запад, Business Guide «Экономический форум»)

Роман Уманский — генеральный директор АО «Коммерсантъ»
Михаил Лукин — главный редактор
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Андрей Ершов — главный редактор СПб страниц
Александр Коряков — бильд-редактор
Валерий Грибанов — выпускающий редактор
Марина Шевченко — корректор
Мария Громова — верстка
Григорий Матыжев — рекламная служба

Адрес редакции и издателя: 127006, г. Москва, Оружейный пер., д. 41. Тел. (495) 797-6970. Адрес редакции в Санкт-Петербурге: 191024, Харьковская ул., д. 8А, лит А. Тел. (812) 324-6949

Учредитель: АО «Коммерсантъ». Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ», зарегистрировано Роскомнадзором, регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации ПИ №ФС77-76923 от 11.10.2019 года

Типография: ООО «РосБалт», юридический и почтовый адрес: 197374, Санкт-Петербург, ул. Оптиков, д. 4

Тираж: 9000
Распространяется бесплатно.
16+

Графика на обложке: Арсений Блинов

Основан в 1943 году

ЧМЗАП®

РЕКЛАМА



BALTGULF
SHIPPING CO.

КАЛИНИНГРАД — САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

КОНТЕЙНЕР-КАЛИНИНГРАД.РФ

РЕКЛАМА