

не тот бизнес, о котором можно говорить глобально», — отмечает Ольга Шарыгина.

Соучредитель петербургского коливинга Early Birds Яна Вирак говорит, что коливинг создавался ими не как альтернатива хостелам, а как экспериментальное пространство, в котором можно за те же деньги, что и стоимость аренды комнаты в коммуналке, снять место в очень комфортных условиях. И если в хостелах в основном остаются на краткосрочный период, то в коливинге упор делается на долгосрочное проживание. Проживают в основном в Early Birds дизайнеры, фотографы, программисты. Всего пространство площадью 170 кв. м рассчитано на проживание около десяти человек. «Управляют пространством люди, которые долго жили в нем и уже понимают его концепцию. Все имеющиеся затраты покрываются доходом от сдачи в аренду», — делится опытом Яна Вирак. По ее словам, интерес к формату растет, но вряд ли в ближайшее время коливингов станет существенно больше.

В Москве в ближайшие годы может появиться коливинг Nova Life. На площади в

несколько сотен метров будут объединены рабочие и жилые зоны. В прошлом году инициаторы проекта запустили кампанию по сбору средств через краудфандинг. Однако, как признается, генеральный директор компании Nova Life Михаил Фоминов, выход на краудфандинг не оправдал ожиданий. «Даже если людям нравился проект и они хотели ему помочь, долгая регистрация и привязка карты для перевода денег отталкивали их. Поэтому мы начали искать инвестора своими силами. Сейчас идут переговоры с руководством одного из крупных бизнес-центров на тему полного инвестирования в проект. Чтобы не тратить время впустую, мы упаковали франшизу, чтобы при наличии инвесторов в других городах сразу открыть коливинг и там тоже», — рассказывает он. Заявленная на краудфандинговой платформе сумма в 3 млн рублей была начальной. Полная стоимость проекта, по словам Михаила Фоминова, составляет около 8 млн рублей при площади 650–800 кв. м. Срок окупаемости с возвратом полной суммы инвестору

оценивается в 20 месяцев при самом негативном сценарии и ежемесячной прибыли 80–300 тыс. рублей. После трех лет работы, по прогнозам, проект будет приносить около 12 млн рублей в год. Спрос, по мнению Михаила Фоминова, будет формироваться за счет начинающих бизнесменов, которые нуждаются в местах, где они смогут жить, развиваться, находить единомышленников и партнеров. «Такой формат подходит как для молодежи, так и для „мамонтов“ бизнеса, так как только благодаря открытому нетворкингу, который является неотъемлемой частью коливинга, можно найти связи или знания, которые могут увеличить доход в несколько раз», — отмечает он.

Крупный бизнес в качестве идеи для девелоперского проекта этот формат пока не воспринимает. Но апарт-отели и хостелы тоже стали появляться не так давно, поэтому со временем интерес возрастет. Пока на эксперименты с этим сегментом решаются немногие. Так, о планах по развитию этого направления заявляла Bescar Asset Management Group. Идея будет реализована

в рамках петербургского апарт-отеля Vertical, в котором часть номеров будет создана в формате коливинга.

«У нас есть клубные дома, жилые комплексы, в концепции которых заложена идея, объединяющая жильцов. Современной аудитории отели нового формата помогают через размещение среди единомышленников удовлетворить потребности высшего уровня. За счет низкой стоимости, обусловленной ограниченной площадью номера, можно показать, что комфорт может быть доступным. А отель может не только быть местом, где вы переночуете, но и стать частью сообщества», — говорит госпожа Тейдер.

По мнению Ольги Шарыгиной, формат обязательно получит развитие в России, но не стоит ожидать большого количества проектов, так как сегмент пока не особенно понятен рынку. «Но то, что в нем будут нуждаться, можно утверждать однозначно — как с точки зрения спроса, так и со стороны диверсификации форматов арендного жилья», — заключает она. ■

КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ В ПРОШЛОМ ГОДУ СТАВКИ В ПРОТИВОПОСЛОЖИИ МЕЖДУ МАЖОРИТАРНЫМИ АКЦИОНЕРАМИ «ЮЛМАРТА» И КРЕДИТОРАМИ РЕЗКО ВЫРОСЛИ. ПО ЗАЯВЛЕНИЮ СБЕРБАНКА ПРОТИВ СОВЛАДЕЛЬЦА КОМПАНИИ ДМИТРИЯ КОСТЫГИНА БЫЛО ВОЗБУЖДЕНО УГОЛОВНОЕ ДЕЛО О МОШЕННИЧЕСТВЕ В СФЕРЕ КРЕДИТОВАНИЯ, А САМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ БЫЛ ПОМЕЩЕН ПОД ДОМАШНИЙ АРЕСТ. ПРОДОЛЖАЛ ОКАЗЫВАТЬ НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ НА КОМПАНИЮ И АКЦИОНЕРНЫЙ КОНФЛИКТ, КОТОРЫЙ ДО СИХ ПОР НЕ УРЕГУЛИРОВАН. В ЭТИХ УСЛОВИЯХ РИТЕЙЛЕР ПОШЕЛ НА ОПТИМИЗАЦИЮ ИЗДЕРЖЕК, ЗАКРЫВ НЕКОТОРЫЕ ТОЧКИ И СОКРАТИВ ЧАСТЬ ПЕРСОНАЛА. КОНСТАНТИН КУРКИН

В минувшем году конфликт вокруг «Юлмарта» получил дальнейшее развитие. На компанию сыпались иски от контрагентов о возврате задолженности, а противостояние мажоритарных акционеров ритейлера Дмитрия Костыгина и Августа Мейера с кредиторами перешло в уголовную плоскость. По заявлению Сбербанка против господина Костыгина было возбуждено уголовное дело по ст. 159.1 УК РФ (мошенничество в сфере кредитования) и с октября прошлого года он находится под домашним арестом (его срок был продлен судом до 14 февраля).

Причиной уголовного преследования господина Костыгина стал кредит в 1 млрд рублей, который Сбербанк выдал онлайн-ритейлеру в 2016 году. Как полагает следствие, при заключении кредитного договора с банком предприниматель предоставил заведомо ложные сведения о финансовом состоянии онлайн-ритейлера, не сообщив о наличии просроченных обязательств перед другими кредиторами. Также в производстве ГСУ СКР по Санкт-Петербургу находилось уголовное дело, об уклонении от уплаты налогов компанией «Юлмарт» на сумму более 100 млн рублей. Впрочем, в декабре прошлого года расследование по этому делу было прекращено в связи с полным возмещением ущерба, нанесенного бюджету.

Адвокат господина Костыгина Ерлан Касенов связывал два уголовных дела между собой. По его мнению, возбуждение уголовного дела по статье «мошенничество

в сфере кредитования» стало следствием бесперспективности уголовного дела о неуплате налогов. «История с кредитом в 1 млрд рублей, полученным у Сбербанка, при активном участии Михаила Васинкевича была умело и искусственно использована им вместе с А1 (инвестподразделение «Альфа-групп», консультирующее Михаила Васинкевича. — **BG**) для новой атаки на совладельцев «Юлмарта» с помощью Сбербанка, вполне возможно, имеющего свой интерес в привлекательном бизнесе «Юлмарта», — утверждал защитник. В А1 это опровергали, утверждая, что не имеют отношения к судебным разбирательствам между банком и господином Костыгиным.

Задолженность по кредиту в 1 млрд рублей Сбербанку в итоге удалось отсудить у ритейлера. Благодаря этому кредитная организация получила возможность взыскать с компании заложенные товары в обороте (компьютерная и бытовая техника, смартфоны, аудио-, видео- и фототехника, парфюмерия, косметика, детские товары). Правда, судебное разбирательство на этом не завершилось: представители «Юлмарта» сообщили о намерении обжаловать решение арбитража в апелляционной инстанции.

До сих пор не поставлена точка и в противостоянии между акционерами «Юлмарта» Дмитрием Костыгиным и Августом Мейером, которым принадлежит 61,5% онлайн-ритейлера, и Михаилом Васинкевичем, контролирующим 38,5% компании через Donna Union Foundation. Конфликт

между партнерами разгорелся в 2016 году, когда у них разошлись взгляды на стратегию развития бизнеса. Мажоритарные акционеры предлагали продолжить инвестиции в инфраструктуру и новые продукты, тогда как господин Васинкевич настаивал на оптимизации бизнеса и выводе его на безубыточность. В результате последний потребовал Высокий суд Лондона обязать партнеров выкупить его долю «по справедливой цене».

Затянувшийся корпоративный конфликт ударил по рыночным позициям компании. Если в 2015 году «Юлмарт» был крупнейшим онлайн-ритейлером в России по объему продаж, то в 2016 году уступил пальму первенства компании Wildberries. На этом фоне компания пошла на оптимизацию издержек. Под конец 2017 года ритейлер сократил более четверти персонала и начал переводить сотрудников на новое юрлицо — ООО «Юлмаркет», сообщили СМИ. Кроме того, компания закрыла и выставила на продажу отдельные центры исполнения заказов.

Отказ от части точек в «Юлмарте» объяснили стратегией по модернизации и оптимизации производственных процессов, отметив, что в ключевых регионах будут открыты объекты более эффективного формата. «Несмотря на сложность, с которыми группа «Юлмарт» столкнулась в декабре прошлого года, компании НАО (НАО «Юлмарт», — **BG**) и РСК (ООО «Юлмарт РСК», — **BG**) сохранили возможность вести операционную деятельность и исполнять

принятые обязательства с помощью партнеров, сотрудники «Юлмарта» продолжают работать», — утверждают в компании.

«Сейчас компания «Юлмарт» с соблюдением всех юридических процедур и не нарушая ничьи интересы переходит на те юрлица, у которых есть действующие полномочия исполнительных органов», — добавил к этому адвокат господина Костыгина Константин Добрынин. «Достаточно скоро будет решение Высокого суда Лондона, которое и завершит акционерный конфликт с Михаилом Васинкевичем и инвестиционной компанией А1, тем самым прекратится их негативное влияние на бизнес «Юлмарта», — ожидает защитник.

Господин Васинкевич, в свою очередь, считает, что предпринимаемые «Юлмартом» действия никак не связаны с корпоративным конфликтом. По его словам, «это больше похоже на неудачную попытку представить собственные шаги по оптимизации производственных процессов в качестве вынужденных ответных мер на действия третьих лиц». Тем временем в А1 текущее состояние «Юлмарта» называют следствием решений мажоритарных акционеров: «Дмитрий Костыгин и Август Мейер, судя по всему, вместо соблюдения прав своих контрагентов и защиты интересов сотрудников контролируемых ими компаний избрали радикальную альтернативу, предпочтя вывод бизнеса в параллельный „чистый“ контур, свободный от текущих обязательств перед кредиторами и от влияния других акционеров». ■