

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ИТОГИ ГОДА

ИНВЕСТКЛИМАТ
УЛУЧШИЛСЯ НА БУМАГЕ / 15
ДЕЙСТВУЮЩЕЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО
ПРИ ВРЕМЕННОМ ГУБЕРНАТОРЕ / 20
МЕДИЙНЫЙ ФИЛЬТР
ДЛЯ ВЫБОРОВ / 28
ОТЕЛЬЕРЫ ПРОПУСТИЛИ
УДАР ПО ВОРОТАМ / 32

Четверг, 31 января 2019 №17

(№6497 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №13–52

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Зарегистрировано в Роскомнадзоре

ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года

Коммерсантъ

в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

 **ВТБ**

Банк ВТБ (ПАО)

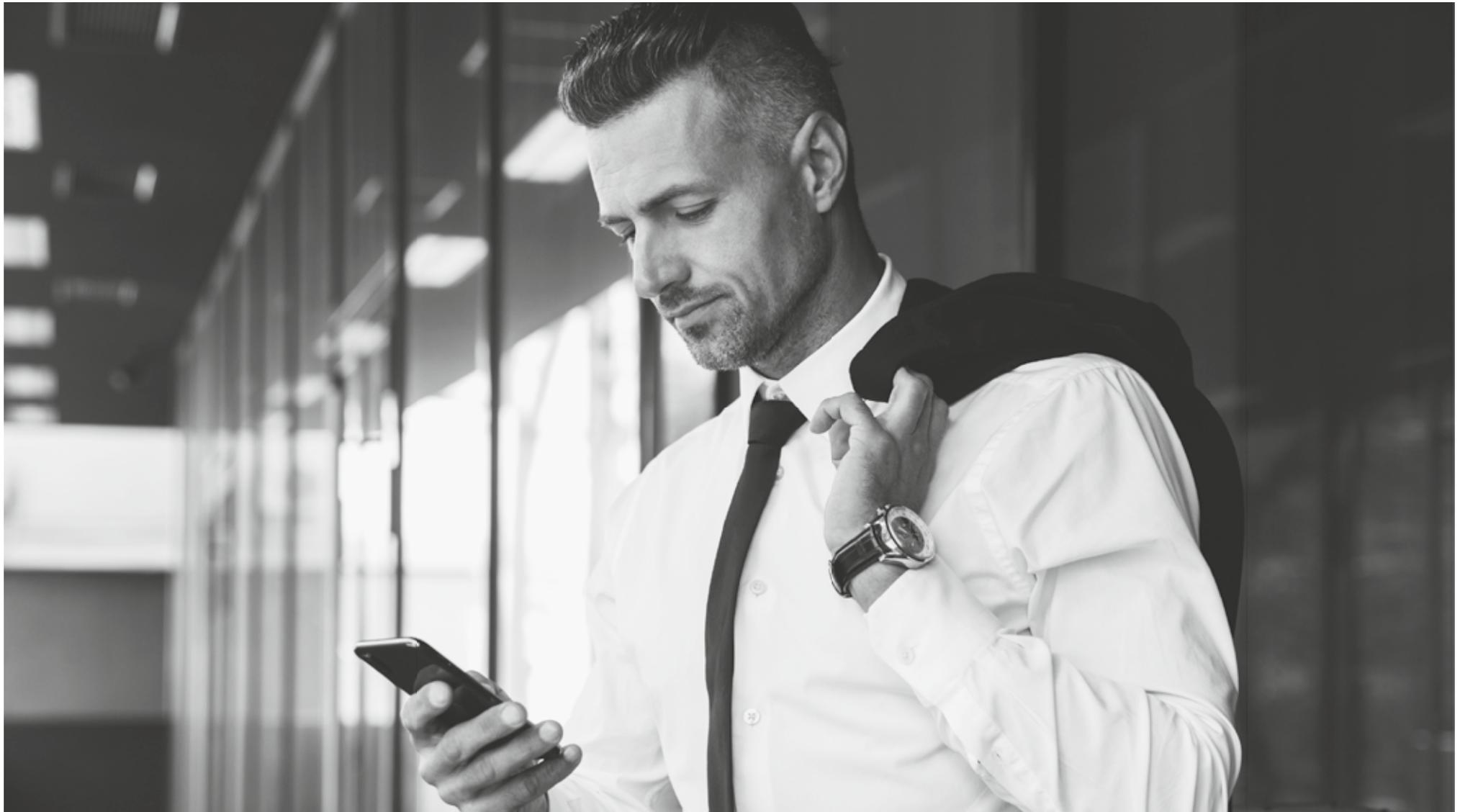
Реклама

 **БФА**
ДЕВЕЛОПМЕНТ

LEGENDA
INTELLIGENT
DEVELOPMENT

PEN&PAPER 
коллегия адвокатов

**НАС СЧИТАЕТ ЭКСПЕРТОМ ТОТ,
КТО САМ СЧИТАЕТСЯ ЭКСПЕРТОМ**



МОСКОВСКИЙ
LEGENDA BUSINESS

**ДОМ, КОТОРЫЙ
ИЗМЕНИТ ВСЁ**

(812) 677-00-00
LEGENDA-DOM.RU

Легенда Бизнес. Застройщик: ООО «ДИНАМИКА». Проектная декларация размещена в единой информационной системе жилищного строительства (<https://наш.дом.рф>) и на сайте <https://moskovsky65.legendadom.ru>. Строительный адрес объекта: г. Санкт-Петербург, Московский проспект, дом 65, литера А. Реклама



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ИТОГИ ГОДА»

ГОРОД ЗАЖДАЛСЯ СМЕЛЫХ ПРОЕКТОВ

Главными событиями ушедшего года, оказавшими наиболее заметное влияние на жизнь города, как показал опрос читателей BG, стали чемпионат мира по футболу, смена губернатора и, как ни удивительно, — ввод в строй башни «Лакта-центра».

Хотя чемпионат некоторые сегменты городского бизнеса все же несколько переоценили. Например, отели в летний период показали худший, чем за предыдущие годы, результат. Опасаясь роста цен и отсутствия мест, многие туристы в период чемпионата в город не приехали. В итоге заполняемость гостиниц города была рекордно низкой за все последние годы. Схожая ситуация и со стрит-ритейлом. Многие магазины и кафе не смогли получить ожидаемых прибылей и осенью стали активно закрываться.

Что касается нового градоначальника, то временно исполняющий обязанности действовать начал энергично, по крайней мере, в части работы со СМИ: подконтрольные власти газеты и телеканалы деятельность «действующего губернатора» (именно так называют врио лояльные СМИ) освещают очень подробно. Впрочем, эксперты говорят, что команду Александр Беглов подбирает достаточно профессиональную и работоспособную. Но грандиозные планы, как всегда, могут нарушить небесные силы. Снегопады, каких город не видел последние годы, легко могут засыпать надежды господина Беглова избраться губернатором: по крайней мере, считается, что именно плохая уборка улиц зимой восемь лет назад стоила карьеры градоначальника Валентине Матвиенко. А по мнению многих горожан, снег сейчас убирают даже хуже, чем это делали в 2010 году.

Что же касается ввода «Лакта-центра», то единодушие опрошенных представителей городского бизнеса говорит о том, что Петербургу остро не хватает смелых, интересных и необычных проектов. Именно они способны придать новый импульс развитию целого района, а то и всего города.

ИНВЕСТКЛИМАТ УЛУЧШИЛСЯ НА БУМАГЕ

В 2018 ГОДУ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЗАНЯЛ ЧЕТВЕРТОЕ МЕСТО В НАЦИОНАЛЬНОМ РЕЙТИНГЕ СОСТОЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В СУБЪЕКТАХ РФ, ПОДНЯВШИСЬ НА 13 СТРОК В ТАБЛИЦЕ ПО СРАВНЕНИЮ С РЕЗУЛЬТАТОМ 2017 ГОДА. ОДНАКО БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ОПРОШЕННЫХ ВГ ЭКСПЕРТОВ СКЕПТИЧЕСКИ ОТНЕСЛАСЬ К РЕЗУЛЬТАТАМ РЕЙТИНГА И НЕ ЗАМЕТИЛА УЛУЧШЕНИЯ ИНВЕСТКЛИМАТА. УЧАСТНИКИ РЫНКА СЧИТАЮТ, ЧТО ПРИВЛЕЧЬ ИНВЕСТИТОРОВ МОЖНО ПОНЯТНЫМИ ПРАВИЛАМИ ИГРЫ, РАБОТАЮЩИМИ МЕХАНИЗМАМИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ВЛАСТЯМИ И РАЗВИТОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ. АНДРЕЙ СЕМЕРИКОВ

Весной 2018 года в рамках Петербургского международного экономического форума Агентство стратегических инициатив (АСИ) представило результаты Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ. Опрос проводился среди представителей бизнеса, в нем приняли участие 400 тыс. предпринимателей из 85 регионов страны. Первые три места заняли Тюменская область, Москва и Республика Татарстан, которая еще год назад возглавляла таблицу. Петербург занял рекордное для себя четвертое место, поднявшись сразу на 13 пунктов. Так, в 2017 году город занимал 17-е место в рейтинге, а в 2016 году — 22-е.

По словам экс-губернатора Георгия Полтавченко, такого результата удалось достичь за счет снижения числа контрольно-надзорных функций и проверок бизнеса и перевода в электронную форму получения разрешений на строительство.

Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, считает, что инвестиционный климат Петербурга формируется прежде всего за счет высокого интереса к пятимиллионному городу. В то же время существенных сдвигов, которые позволили бы понять, за счет чего так серьезно вырос рейтинг Петербурга, по его словам, не наблюдается. «Скорее можно говорить о том, что внедрение современных информационных технологий подтянуло по ряду показателей Петербург к другим регионам, поэтому за счет общей привлекательности города рейтинг вырос», — рассуждает Владислав Фадеев. — Кроме того, нельзя не отметить активность администрации экс-губернатора Полтавченко во взаимодействии с АСИ, которое является координатором рейтинга».

Игорь Логинов, генеральный директор группы компаний «Клевер Бразерс», тоже не чувствует улучшения инвестиционного климата в Петербурге. «Деньги действительно живые, и они текут туда, где им комфортно. Пока у нас была губернатором Валентина Матвиенко, деньги сюда текли. Было видно, что их достаточно и им здесь хорошо», — рассказывает Игорь Логинов. — Уже через два-три месяца, после того как был назначен новый губернатор, эти деньги потекли туда, куда ушла Матвиенко, или они просто стали утекать от сменившего ее губернатора».

По словам Андрея Косарева, генерального директора Colliers International в



ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ ПЕТЕРБУРГА ФОРМИРУЕТСЯ ПРЕЖДЕ ВСЕГО ЗА СЧЕТ ВЫСОКОГО ИНТЕРЕСА К ПЯТИМИЛЛИОННОМУ ГОРОДУ

Санкт-Петербурге, принято считать, что климат обеспечивается только институтами и чиновниками. «В этой части у Петербурга больше минусов, чем плюсов. И положительной динамики все последние годы было довольно мало. При этом в широком понимании климат формируется в большей части самим городом — его людьми, географическим положением, научным потенциалом, культурными и архитектурными шедеврами. И, конечно же, частными инвесторами», — отмечает господин Косарев.

Дмитрий Коновалов, управляющий партнер Glorax Development, считает, что основной критерий инвестиционной привлекательности Петербурга — второе место по численности населения среди российских городов при довольно высоком уровне жизни.

Генеральный директор Biosad Дмитрий Морозов чувствует улучшение инвестиционного климата уже на протяжении восьми лет, с тех пор как компания перенесла производственный комплекс из Москвы в Ленинградскую область. «Тогда Валентина Ивановна Матвиенко задала мощный старт развитию инвестиционной привлекательности Северо-Западного федерального округа, и при смене губернаторов на посту каждый новый градоначальник продолжает поддерживать заложенный ею курс и развивать потенциал

региона. Потому Петербургу и удалось занять высокую строчку в рейтинге», — считает господин Морозов.

По оценкам Петра Родионова, генерального директора компании «Герофарм», в последние годы город многое сделал для улучшения инвестиционного климата. «Тот опыт, который мы имели во взаимодействии с профильными комитетами города при реализации нашего проекта по производству субстанции инсулина, был положительным. На всех этапах власти города оказывали необходимую поддержку и содействие. Сегодня нами уже во многом выполнены инвестиционные обязательства по соглашению о стратегическом инвестиционном проекте и по специнвестконтракту», — рассказал господин Родионов.

ЗАКОНЫ НЕ ДЛЯ ВСЕХ Помимо федеральных законов, в Санкт-Петербурге действуют и локальные законы, регулирующие инвестиционную деятельность. По словам Осипа Румянцева, управляющего партнера адвокатского бюро «Румянцев Лигал», региональные инвестиционные законы, принимаемые в последнее время, в основном касались вопросов арендной платы за землю, льгот по земельному налогу, налогу на прибыль предприятий и налогу на имущество. → 16

15 → «В конце ноября по инициативе временно исполняющего обязанности губернатора были приняты поправки в законы о налоговых льготах и налогах Санкт-Петербурга, которые установили льготы по земельному налогу, налогу на прибыль организаций и налогу на имущество организаций в отношении вводимых в эксплуатацию с 1 января 2019 года предприятий, расположенных на территории инновационно-промышленных парков, технологических парков и конгрессно-выставочных залов площадью не менее 35 тыс. кв. м», — рассказывает господин Румянцев. На его взгляд, эти поправки, ввиду параметров капиталовложений, направлены на привлечение инвестиций крупного бизнеса.

«Для остальных предприятий инвестиционная привлекательность города по-прежнему определяется возможностью оперативного и комфортного получения лицензий, согласований и разрешений

со стороны органов государственной власти», — резюмирует Осип Румянцев.

Несмотря на то, что детальный перечень приоритетных отраслей Петербурга периодически претерпевает изменения, в нем присутствуют и туризм, и медицина, и IT, большая часть бюджета формируется за счет налоговых поступлений промышленных предприятий. «И именно таких инвесторов — с крупными вложениями в строительство заводов, с большим числом рабочих мест — хочет видеть петербургское правительство. Для таких компаний инвестиционный климат связан с понятными вещами: доступностью инфраструктуры, наличием инженерно подготовленных участков (с этим в городе по-прежнему сложно) и с привлекательностью налогового режима», — констатирует Алиса Мелконян, руководитель департамента налогового и юридического консультирования Северо-Западного регионального центра КРМГ.

Госпожа Мелконян обращает внимание на то, что в августе 2018 года произошли существенные изменения в Налоговом кодексе РФ, согласно которым регионы потеряли право самостоятельно устанавливать пониженные ставки по налогу на прибыль. «Все ранее установленные льготы такого рода действуют только до 1 января 2023 года. В связи с этим региону для сохранения своих высоких мест в рейтинге необходимо снова проработать меры налоговой поддержки, которые обеспечат инвесторам предсказуемость после 2023 года и будут сопоставимы с тем, что предлагают другие крупные регионы», — поясняет Алиса Мелконян.

Если говорить об инвестициях в недвижимость, то Владислав Фадеев видит интерес к реализации проектов в Петербурге как у локальных игроков, так и у федеральных. «Однако в связи с административными барьерами многие предпочитают инвестировать в уже

существующие объекты с потенциалом увеличения арендного потока», — комментирует господин Фадеев. — Такая схема менее рискованная, нежели вложения в девелопмент. В сегменте реализации девелоперских проектов существенного улучшения инвестиционного климата мы не наблюдаем».

Патрик Сьоберг, региональный директор концерна SRV в России, считает, что в целом на рынке наметились позитивные тенденции, но говорить о значительных улучшениях в строительном сегменте пока рано. «Новые законодательные инициативы, хоть и ограничат строительные компании на начальном этапе, будут способствовать развитию отрасли на долгосрочную перспективу. Наиболее вероятно, что эти меры замедлят процесс инвестирования в новые проекты, но однозначно окажут позитивное влияние на строительный сектор в целом», — делится мнением господин Сьоберг. ■

ЕВРОПЕЙСКИЕ АМБИЦИИ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

ПОДВОДЯ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИТОГИ ГОДА, ГУБЕРНАТОР ЛЕНОБЛАСТИ АЛЕКСАНДР ДРОЗДЕНКО ПРЕДПОЧИТАЕТ СРАВНИВАТЬ ПОТЕНЦИАЛ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА С ЕВРОПЕЙСКИМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ. ПО ЕГО СЛОВАМ, ОБЛАСТЬ СТРЕМИТСЯ К УРОВНЮ ЕВРОПЫ ПО НАРАЩИВАНИЮ ПРОМЫШЛЕННОГО И ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛОВ, ЭКСПОРТУ И ИМПОРТУ ПРОДУКЦИИ, ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В БИЗНЕСЕ.

АННА ЧИСТЯКОВА

Инвестиции в экономику Ленинградской области составили около 400 млрд рублей в 2018 году, что на 10% больше показателей 2017 года. «400 млрд рублей — это знаковая цифра для нас. Год назад я говорил, что мы добились рекорда по сумме привлечения инвестиций, но в 2018 году мы этот рекорд побили», — отметил Александр Дрозденко.

Комментируя экономические достижения Ленинградской области в 2018 году, глава региона отметил рост промышленного производства, розничного товарооборота и наращивание объемов сырьевого и несельскохозяйственного экспорта. Так, прирост промышленного производства Ленобласти составил около 4% в 2018 году, экспорта продукции — 21%, оборота розничной продукции — 3%, реальной заработной платы — 6,5%.

«Мы сумели добиться снижения индекса роста потребительских цен. Этот показатель сейчас менее 3% к уровню 2017 года. Это было одно из новых обязательств для области в 2018 году. Ранее нас упрекали, что цены в Ленобласти выше, чем в Санкт-Петербурге. Мы над этим поработали и сдержали рост», — рассказал господин Дрозденко.

По его словам, очень важным показателем для экономических итогов Ленобласти является рост розничного товарооборота и услуг населению. В предыдущие годы эта цифра, по данным Петростата, не превышала 100%.

«Жители Ленобласти предпочитали закупаться товарами в Санкт-Петербурге, так как там сосредоточены крупные торговые-развлекательные центры, где можно купить все и сразу. Мы решили повторить опыт Петербурга, хотя это вызвало критику



АЛЕКСАНДР КОЖИВОВ
ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ОБОРОТА ЭКСПОРТА ЛЕНОБЛАСТЬ ДЕЛАЕТ СТАВКУ НА РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ

у специалистов, и запустили крупнейшие сетевые магазины в области. Это дало нужный эффект», — комментирует господин Дрозденко.

Средняя заработная плата в регионе в 2018 году превысила 43 тыс. рублей, ее рост составил 10%, реальный рост заработной платы без инфляции зафиксирован на уровне 6,5%.

«В 2018 году у Ленобласти появилась новая экспортная стратегия развития. Мы давно выросли из категории регионов, которые ставили задачу обеспечить себя. Сегодня 47-й регион полностью ориентирован на экспорт, и это экспорт двойной — в РФ и другие страны. Также мы разделили сырьевой и несельскохозяйственный экспорт. Сырьевой оборот растет за счет того, что через нас продаются нефть, газ и уголь. Теперь же мы ведем статистику по росту несельскохозяйственного экспорта. Например, в 2018 году мы стали лидерами экспорта в РФ яйца. Мелочь, а приятно», — добавил губернатор.

Для увеличения оборота экспорта Ленобласть делает ставку на развитие промышленных мощностей. В 2018 году был дан старт новому проекту — строительству причального комплекса в Приморске с потенциалом перевалки более 40 млн тонн в год. Порт будет переваливать не только контейнеры, но и множество других грузов. Реализация проекта начнется в ближайшее время. Теперь рядом с портом «Транснефти» и терминалом сжиженного газа в Ленинградской области появится один из крупнейших портов в России, который составит конкуренцию Усть-Луге. По словам главы региона, Ленобласть планирует выйти на рекорд по перевалке грузов — более 200 тонн в год в ближайшее время. Согласно экспортной стратегии Ленобласти, к 2025 году рост несельскохозяйственного региона должен составить 90%.

«В целом мы экспортировали товар на \$5 млрд — это очень крепкая цифра. Общий экспорт средней европейской страны

составляет примерно \$6 млрд. Так вот, мы близки к показателям этой средней европейской страны», — заключает Александр Дрозденко.

Как замечает глава области, если бы Ленобласть начала выпускать свою валюту, то это «была бы одна из самых устойчивых валют в мире, потому что экспорт региона в несколько раз превышает импорт». «Также мы хотим увеличить количество граждан, задействованных в малом и среднем бизнесе. Сейчас это только 30% населения, но к 2025 году мы ставим цель в 60%. Считается, что бизнесмены — это наиболее консервативная и политически стабильная часть населения. Участие 60% жителей в этой нише — это показатель таких европейских стран, как Германия, Франция, Великобритания. Мы стремимся к этому», — говорит он.

По его словам, 2018 год стал переломным для экономики Ленинградской области. «Мы стали себя чувствовать увереннее и начали ставить более амбициозные задачи. Мы уже не ориентируемся на другие регионы РФ, а хотим развивать область на уровне лучших европейских стран», — резюмирует господин Дрозденко.

Аналитик ИК «Фридом Финанс» Анастасия Соснова отмечает, что развитие экономики Ленинградской области в 2018 году происходило в позитивном ключе, но сравнение региона нужно корректнее вести на уровне общероссийских показателей.

«Наиболее заметный рост произошел в промышленности Ленинградской области, причем практически во всех сегментах», — говорит госпожа Соснова. — Отставание наблюдалось лишь в производстве одежды, изделий из кожи, лекарств, компьютерной техники. → 18

ПЕРСПЕКТИВЫ



ОГНИ БОЛЬШОГО ГОРОДА ЖДУТ ВАС

ГОТОВЫ К НОВЫМ
ПРИКЛЮЧЕНИЯМ? ЛЕТАЙТЕ
В КРУПНЕЙШИЕ ГОРОДА
США С FINNAIR

FINNAIR ВЫПОЛНЯЕТ РЕЙСЫ В
НЬЮ-ЙОРК, САН-ФРАНЦИСКО,
МАЙАМИ, ЧИКАГО, ЛОС-АНДЖЕЛЕС

Посетите страну бескрайних просторов и удивительных открытий! Рейсы Finnair с пересадкой в Хельсинки в крупнейшие города США, включая наше новое направление – Лос-Анджелес. Забронируйте перелет на finnair.com/ru

РЕКЛАМА

HELSINKI AIRPORT

FINAVIA – for smooth travelling

Цены действительны до 4 февраля 2019 года. Условия акции на finnair.com/ru

FINNAIR

16 → Также порадовало улучшение социально значимых индикаторов, в том числе рост реальной заработной платы, снижение безработицы, двукратная компенсация численных потерь населения миграционным приростом. За исключением реальных располагаемых доходов населения. Но, на мой взгляд, корректнее сравнивать Ленинградскую область с другими регионами России и среднероссийскими показателями, так как ее развитие шло в рамках общероссийских тенденций».

Управляющий партнер экспертной группы Veta Илья Жарский согласен, что сравнение Ленобласти с европейскими странами — это смелая метафора. «Скорее всего, она призвана задать ориентир для работы чиновникам, нежели констатировать свершившийся факт. Но именно такой подход, в виде обозначения ориен-

тиров, приведет рано или поздно к уровню жизни, сравнимому с европейским», — считает аналитик.

Господин Жарский подчеркивает, что Ленинградская область стабильно входит в топ-10 регионов России по уровню социально-экономического развития. «Декларируемые экономические успехи Ленобласти обусловлены прежде всего географическим положением: область является воротами в Европу, а такой транспортный узел, как порт Усть-Луга, делает логистику с европейскими компаниями простой. В свою очередь, компании-застройщики Санкт-Петербурга активно застраивают Ленобласть, потому что для них там созданы удобные условия», — говорит эксперт.

Аналитики отмечают, что официально экономические итоги года будут подве-

дены Петростатом в конце января 2019 года. Но уже сейчас можно сделать выводы, опираясь на данные статистики за январь — сентябрь 2018 года.

«Полагаю, что по итогам 2018 года Ленобласть продемонстрирует рост промышленного производства на уровне 5%. Очень хороший знак — рост объема услуг по обеспечению электрической энергией, газом и паром, кондиционированию воздуха за январь — сентябрь 2018 года на 13,4%. Все это означает, что в 2019 году на этом фундаменте область сможет продемонстрировать ускоренные темпы роста ВВП. Обеспечение этими видами услуг и ресурсами создает базу для роста экономики области как минимум на 4,5% в следующем году», — прогнозирует господин Жарский.

Эксперты также предлагают обратить внимание и на слабые стороны экономи-

ческого потенциала Ленобласти. Например, засилье таких крупных проектов, как «Северный поток», и госкомпаний, сопровождающих подобные проекты, сдерживает появление новых малых и средних предприятий, приводит к доминированию госкомпаний в экономике региона.

«Государственно-частное партнерство — важный инструмент, но стимулирование малого и среднего бизнеса помогло бы поднять уровень жизни граждан. Рынок труда области сталкивается с проблемами в виде уменьшения количества вакансий и одновременного дефицита рабочих кадров, возможно, это следствие не слишком рациональной социальной политики. Естественная убыль населения будет усугублять это состояние в следующие два-три года», — заключает Илья Жарский ■.

БАШНЯ В ЛАХТЕ ВЗЯЛА «БРОНЗУ» В ПРОШЛОМ ГОДУ В РЕЙТИНГЕ САМЫХ ЗНАЧИМЫХ ДЛЯ ПЕТЕРБУРГА СОБЫТИЙ ПЕРВОЕ И ВТОРОЕ МЕСТО ЗАНЯЛИ ЧЕМПИОНАТ МИРА ПО ФУТБОЛУ И СМЕНА ГУБЕРНАТОРА. ВГ ПОПРОСИЛ ЧИТАТЕЛЕЙ НАЗВАТЬ СОБЫТИЯ, КОТОРЫЕ, ПО ИХ МНЕНИЮ, БЫЛИ НЕ ТАК ЗАМЕТНЫ, ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ЕЩЕ СМОГУТ ОКАЗАТЬ В БУДУЩЕМ ВЛИЯНИЕ НА ОБЩЕСТВЕННУЮ И ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЖИЗНЬ ГОРОДА.

ВЛАДИМИР ЯКУШЕВ,

генеральный директор ООО «Воздушные ворота Северной столицы» (ВВСС, оператор аэропорта Пулково):

— Считаю, что была недооценена значимость объявления конкурса на аэроэкспресс, а затем его перенос.

ДМИТРИЙ ВАСИЛЬЕВ,

директор Grimex Trade und Logistik GmbH:

— В 2018 году Санкт-Петербург открыл Информационный деловой центр в Гамбурге и снова начал активно развивать сотрудничество с городами-партнерами за рубежом. Это важно, так как, с одной стороны, РФ обложили санкциями, с другой стороны, дипломатия городов и партнерские отношения позволяют сохранить контакты и «окно в Европу» и развивать это в будущем.

ОСИП РУМЯНЦЕВ, управляющий партнер адвокатского бюро «Румянцев Лигал»:

— На мой взгляд, незаметным, но оказывающим влияние на настоящую и будущую жизнь города в 2018 году стало открытие новых общественных пространств. К примеру, развитие культурного пространства «Порт Севкабель» на Васильевском острове. Теперь у города есть новое креативное пространство на берегу Финского залива. Открытые в прошлом году две новые станции метро сделали доступным почти для каждого горожанина проезд как на Крестовский остров и новый футбольный стадион, так и на велотрек, спортивный манеж, КСК «Сибур-Арена». Таким образом, стал доступен для посещения целый спортивный городской кластер, где, пожалуй, не хватает только большого плавательного бассейна. А станция метро «Беговая» создала удобный доступ к метро для целого района. Важным событием стал переезд ряда комитетов администрации Санкт-Петербурга в деловой комплекс «Невская ратуша», где идет формирование нового административного кластера. Помимо этого, в прошлом году

стало известно, что скоро в Петербурге появится новый судебный адрес — это место размещения второго апелляционного и третьего кассационного суда общей юрисдикции, которые начнут работу до 1 октября 2019 года.

ДМИТРИЙ АБРАМОВ,

партнер Jensen Group, директор «Пассажа»:

— В основном все события, которые имеют значение для развития Петербурга, происходят за его пределами. При этом влияние на город определенно окажет сдача «Лакта-центра», но вопрос — в каком объеме. Понятно, что еще какой-то период времени будет идти отделка здания, а потом в нем разместится ПАО «Газпром». При этом «Газпром нефть» вряд ли там поместится и, скорее всего, будет строить свой собственный проект на Охте, где первоначально должна была появиться башня. Эти проекты будут оказывать влияние не только на рынок недвижимости, но и на разные сегменты экономики. Но они растянуты во времени, и их нельзя привязать к конкретному году.

АЛЕКСАНДР ШЕСТАКОВ, генеральный директор Первой мебельной фабрики:

— Сентябрьское решение Международной федерации хоккея о проведении в 2023 году чемпионата мира по хоккею с шайбой в Санкт-Петербурге прошло незаметно. Видимо, оно оказалось в тени прогремевшего на весь мир чемпионата по футболу. Наша страна уже три раза принимала соревнования по хоккею такого уровня: в 2000, 2007 и 2016 годах, причем Петербург дважды был включен в список принимающих матчи городов. Наш город исторически является родиной российского хоккея с шайбой, этот вид спорта у нас чрезвычайно популярен, и интерес к нему растет. Проведение спортивных мероприятий самого высокого уровня еще более способствуют развитию и хоккея как вида спорта, и соответствующей спортивной инфраструктуры.

АЛЕКСЕЙ ФЕДОРОВ,

управляющий партнер ГК «220 Вольт»:

— Очень важным событием для Петербурга стало окончание возведения «Лакта-центра» на берегу Финского залива. За строительством нового центра деловой активности следил не только весь город, но и вся страна. Не только потому, что здание станет самым высоким небоскребом в Европе, но и благодаря неудачной истории первоначального нереализованного проекта делового квартала госконцерна в округе «Малая Охта».

ЕВГЕНИЙ ДУБЕНСКИЙ,

заместитель генерального директора СК «Альянс» и СК «Альянс Жизнь»:

— Лично для меня событием, которое бурно не обсуждалось, но повлияло на нашу текущую жизнь, стал настоящий бум развития мест общественного питания. Рестораны, бары, кафе, винотеки различных форматов, цен, на любой вкус и достаток открывались и открываются в нашем городе, радуя горожан и гостей Северной столицы. Конечно, этот тренд зародился в нашем городе не в прошлом году, но чемпионат мира по футболу был дополнительным толчком и стимулом. Радует то, что собственники этих заведений не только сетевые компании, но и активные и смелые частные предприниматели. Это еще раз доказывает, что наши бизнесмены, если есть рыночные возможности, даже при наличии множества административных барьеров готовы воплотить самые разные креативные и успешные проекты и свои бизнес-идеи. Главное, чтобы им не мешали.

АЛЕКСАНДР ЩЕЛКАНОВ,

руководитель регионального развития «Sofas Россия»:

— К сожалению, в прессе не так активно освещали проблемы экономики и снижение индекса промышленного производства относительно 2017 года, где главной угро-

зой участники рынка считают ужесточение экономических санкций. А импортозамещение, которое, как предполагалось, должно стимулировать развитие промышленности, как следствие, стало тормозить рост и привело к замыканию региональной экономики с ориентацией на госзаказ, вдобавок проблемы банкротств и неплатежей в регионе не получили должной окраски. Заявленные цели на ПМЭФ-2018 по инвестиционной активности промышленных предприятий оказались изрядно оптимистичными и завышенными, что отразилось в смене курса и изменениях в комитете по инвестициям. Следует отметить, что промышленность Петербурга могла бы расти значительно быстрее, если бы удалось смягчить административные барьеры, снизить процентные ставки по кредитам, которые затрудняют запуск новых проектов и снижают возможности предприятий по обновлению основных фондов. Из-за административных проволочек, вызванных длительными согласованиями в различных инстанциях, годами не запускаются новые производства, а также имеются проблемы в сфере девелопмента и застройки.

ДМИТРИЙ КОНОВАЛОВ,

управляющий партнер Glorax Development:

— Важная информация, которая могла оказаться незамеченной, — разработка проекта «Общественные пространства Санкт-Петербурга» на 2019–2022 годы, направленного на улучшение благоустройства города. В создании программы участвовали КГА вместе с профильными комитетами, общественными организациями и администрациями районов. Если данный проект будет реализован, это существенно увеличит привлекательность Петербурга для жителей и бизнеса. Ведь именно общественные пространства, развитая велосипедная и пешеходная инфраструктура, благоустроенные набережные и другие зоны формируют комфортную городскую среду. → 39

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

МУСОРНАЯ РЕФОРМА: НАЧАЛО ПОЛОЖЕНО

С января 2019 года во многих регионах страны стартовала «мусорная реформа». Хотя реализация перехода на новые правила обращения с отходами отложена как в Санкт-Петербурге, так и в Ленинградской области, реформа продолжается. В статусе регионального оператора по обращению с отходами «Управляющая компания по обращению с отходами Ленинградской области» (УКОЛО) будет отвечать за весь «жизненный цикл» мусора в 47-м регионе, начиная со сбора и заканчивая его экологически безопасным размещением. Генеральный директор УКОЛО Николай Хасиев рассказал о теневой стороне бизнеса, раздельном сборе отходов, сигнальном методе и идеальном сценарии мусорной реформы для региона.

– Какие значимые события вы бы выделили в деятельности компании в 2018 году?

– Компания проделала значительную работу для перехода на новые принципы обращения с отходами.

В 2018 году мы уже начали инвестировать средства в модернизацию полигонов: в ноябре мы ввели в эксплуатацию мусоросортировочный комплекс в Приозерском районе, мощностью 100 тыс. тонн в год. В настоящее время на полигоне обрабатывается до 90% отходов, около 40% сырья в дальнейшем будет использовано повторно. В его реконструкцию мы вложили около 100 млн рублей. Также мы планируем инвестировать средства в подобные сортировочные комплексы на других наших полигонах в 2019 году.

Считаю, что к концу 2018 года мы были готовы к вступлению в статус регионального оператора Ленобласти: мы заключили договоры с более чем 67% юридических лиц. Что касается физических лиц – разместили на сайте публичную оферту, являющуюся одним из способов заключения договора с региональным оператором.

Также мы запустили «горячую линию» по вопросам перехода на новую систему обращения с отходами: в среднем мы обрабатывали до 490 звонков в день, начиная с 10.09.2018, ответили на 1825 письменных запросов.

Кроме того, мы проанализировали рынок транспортных компаний во всех 18 районах Ленобласти. Отдельно отмечу, что мы заинтересованы в сохранении и поддержке ключевых «транспортников» во всех районах – это основа благополучного перехода на новую систему обращения с отходами. И в настоящее время наша позиция следующая: мы сохраним все зарекомендовавшие себя транспортные компании, в том числе 28 МУПов, задействованных на территории Ленобласти.

– В конце 2018 года правительством Ленобласти было принято решение о переносе сроков начала мусорной реформы в регионе, которая была запланирована на 1 января 2019 года. Что для вас значит это решение?

– Для меня откладывание реформы – возможность реализовать более качественную подготовку к плавному переходу на новую систему обращения с отходами.



Напомню, что в декабре 2018 года было принято решение о переносе сроков реформы для городов федерального значения. Реализацию реформы в Санкт-Петербурге отложили. Это не могло не сказаться на нас, ведь система обращения с отходами города и области связана – почти весь объем Петербурга вывозится на территорию Ленобласти. А значит, успешный переход на новую систему обращения с отходами требует синхронизированных и слаженных изменений в двух субъектах РФ.

Считаю, что перенос сроков для Ленобласти был исключительно верным решением, принятым губернатором Александром Юрьевичем Дрозденко. Поэтому я благодарен Правительству Ленобласти за объективную оценку ситуации и мудрое решение.

Уверен, мы избежим трудностей и ошибок, с которыми успели столкнуться другие региональные операторы в субъектах РФ, где реформа уже стартовала.

– Какие основные задачи вы ставите перед собой на ближайший год?

– Один из наиболее приоритетных вопросов – наличие необходимого количества мест накопления твердых коммунальных отходов в Ленобласти. Эту работу мы будем проводить совместно с администрациями районов, деревенскими старостами, председателями садоводств.

На карте Ленобласти есть так называемые «белые пятна», где находятся небольшие деревни или поселения, в которых по ряду причин не налажен вывоз мусора. Население испытывает трудности с организацией вывоза мусора: график вывоза хаотичен, контейнерных площадок нет из-за норм СанПиНа. Чтобы решить эти проблемы, мы будем прорабатывать сигнальный метод сбора мусора в частном секторе районов Ленобласти.

Огромная задача – взаимодействие с полигонами ТБО Ленинградской области, которые не принадлежат нам. Здесь нам нужно наладить работу, синхронизировать

базы данных. К сожалению, 2018 год показал, что не все полигоны понимают необходимость слаженной с региональным оператором работы.

– Выделите основные проблемы отрасли на данный момент. Как планируете их решать?

– Проблем в сфере обращения с отходами достаточно: с одной стороны, необходимы контроль и прозрачность деятельности на всех ее этапах. Это касается всех участников сферы обращения с отходами. С другой стороны, обработка и максимально возможная переработка отходов должны стать безусловным приоритетом. Необходимо переходить от захоронения отходов к их переработке. Разве у нас в стране есть система? Будем выстраивать ее, по сути, с нуля.

Мы продолжим модернизацию полигонов. Уже начали проектирование мусороперерабатывающего завода в Гатчинском районе, он позволит направлять значительно меньшее количество отходов на захоронение.

Очевидно, что максимально возможная переработка отходов требует внедрения раздельного сбора мусора, поэтому мы продолжим работу с экологическими волонтерскими и некоммерческими организациями.

– Как строятся ваши отношения с региональным оператором, который был выбран в Санкт-Петербурге? Как вы считаете, кто должен наладить диалог?

– Регионы продолжают вести диалог. Еще 1 июня 2017 года было подписано Соглашение о по вопросу обращения с отходами производства и потребления между городом и областью. Позднее, в ноябре 2018 года было подписано Соглашение городского и областного операторов по обращению с отходами. Я знаю, что Ленобласть выступила с инициативой о создании Рабочей группы города и области, совместными усилиями будет сформирована «дорожная карта» на 2019 год.

– Считается, что мусорный бизнес – очень прибыльный, но по большей части теневой сектор экономики. Согласны ли вы с этим?

– Нет, не согласен. Да, мусорный бизнес в нашей стране был таковым ранее, но неправильно продолжать оценивать новую систему в аналогичном ключе. Мы сейчас не говорим о «быстрых результатах», речь идет о поэтапных изменениях. Как раз региональные операторы и должны кардинально изменить ситуацию – сделать сферу обращения с отходами прозрачной, эффективной и ориентированной на население.

– Опишите ваш идеальный сценарий развития ситуации с наступлением мусорной реформы в области. Как это должно быть? И что мешает?

– Идеальный сценарий перехода на новые принципы обращения с отходами предполагает наличие необходимой инфраструктуры (к примеру, контейнерные площадки) и качественное выполнение своих обязательств каждым участником сферы обращения с отходами.

И, конечно, региону требуется синхронный переход на новые правила обращения с городом.

– Региональный оператор выступает единым центром, который должен найти общий язык со всеми сторонами процесса. Кто сейчас наиболее открыт к общению и понимает конечную цель реформы? Кстати, какая она, эта цель?

– Глобальная цель реформы – сохранение ресурсов и обеспечение экологической безопасности путем контроля транспортных потоков отходов. Нужно понимать, что отходы не исчезнут просто так. И продолжать просто захоранивать их на полигонах – крайне безответственно. Не говоря уже о незаконных свалках. Изменения назрели: сфере обращения с отходами нужны прозрачность, контроль, современная инфраструктура. Необходимо не просто контролировать участников рынка, но и создавать необходимые условия для формирования экологической ответственности у каждого участника. Здесь речь об активной позиции каждого – начиная с культуры потребления и заканчивая раздельным сбором мусора.

Уверен, что ключевую цель и необходимость реформы понимают все участники сферы обращения с отходами. Вопрос в том, что не все из них заинтересованы в реализации изменений и переходе на новые правила обращения с отходами. Взять, например, транспортные компании: до реализации реформы они могли установить произвольную и зачастую высокую стоимость за вывоз отходов. И при этом, замечу, не всегда речь шла об оказании качественной услуги, то есть не всегда отходы довозили до полигона. Результат – несанкционированные свалки на территории Ленинградской области.

Подводя итоги 2018 года, могу сказать, что мы уже сделали шаги в нужном направлении и заложили необходимую для реализации реформы базу. Есть все основания полагать, что компания вступит в статус регионального оператора без потрясений и справится с поставленными задачами.

ДЕЙСТВУЮЩЕЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО ПРИ ВРЕМЕННОМ ГУБЕРНАТОРЕ

УШЕДШИЙ ГОД СТАЛ ДЛЯ ПЕТЕРБУРГА ПЕРЕЛОМНЫМ: ГУБЕРНАТОР ГЕОРГИЙ ПОЛТАВЧЕНКО, ОТСТАВКУ КОТОРОГО РЕГУЛЯРНО И БЕЗУСПЕШНО ПРЕДСКАЗЫВАЛИ В ТЕЧЕНИЕ НЕСКОЛЬКИХ ЛЕТ, ВСЕ ЖЕ ПОКИНУЛ ДОЛЖНОСТЬ. ПРИШЕДШИЙ ЕМУ НА СМЕНУ АЛЕКСАНДР БЕГЛОВ СТРОИТ ОБРАЗ ПОЛНОЙ ПРОТИВОПОЛОЖНОСТИ СВОЕМУ ПРЕДШЕСТВЕННИКУ. МАРИЯ КАРПЕНКО



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

УШЕДШЕГО ГЕОРГИЯ ПОЛТАВЧЕНКО ОБВИНЯЛИ В ТОМ, ЧТО ГОРОД ПОБЛЕК, ПОГРУЗИЛСЯ В АСКЕЗУ. СМЕНИВШИЙ ЕГО АЛЕКСАНДР БЕГЛОВ СРАЗУ ДАЛ ПОНЯТЬ: ПРИ НЕМ В ГОРОДЕ ВЕСЕЛИТЬСЯ БУДУТ ВСЕ, А КТО НЕ БУДЕТ — ТОГО ЗАСТАВЯТ

О намерении идти на губернаторские выборы Александр Беглов объявил петербуржцам в новогоднюю ночь. Разумеется, не прямым текстом. «Осенью петербуржцев ждут выборы: предстоит избрать губернатора и депутатов местного самоуправления. Горожане будут решать, каким станет Петербург в ближайшие годы,— сказал он в новогоднем обращении, сделав ударение на слове «горожане». — У меня пять внуков. Мне важно, чтобы они росли вместе с такими же мальчишками и девочками в успешном и комфортном Петербурге». И следом приступил к предвыборным обещаниям, завуалировав их под речь в стиле Мартина Лютера Кинга: «У меня есть мечта. Исторический центр нашего города привлекает туристов со всего мира. Я мечтаю, чтобы в каждом районе Петербурга, особенно в новостройках, был свой центр притяжения. Я мечтаю, чтобы наша молодежь не уезжала в другие города и страны, чтобы они могли в нашем городе получить хорошее образование и достойную работу».

ПЛОЩАДКИ ДЛЯ СОБАК И МИТИНГУЮЩИХ Эти тезисы — развитие лишенных инфраструктуры спальных районов, претензии Петербурга на столичный статус или хотя бы на конкуренцию с Москвой — господин Беглов вот уже три месяца настойчиво повторяет в каждом публичном выступлении. А выступает на публике он, не в пример предшественнику, часто. Риторика Александра Беглова выверена до мелочей: по его цитатам можно понять, что именно новая петербургская власть думает о петербуржцах и как понимает их желания.

Ушедшего Георгия Полтавченко обвиняли в том, что город поблек, погрузился в аскезу. Главред «Новой газеты» Диана Качалова в интервью с господином Полтавченко заметила, что традиционный карнавал по Невскому проспекту он заменил крестным ходом. Господин Полтавченко обиженно заявил, что и при нем праздников в городе достаточно: чего стоит один «Бал буксиров». «Бал, простите, чего?» — переспросила госпожа Качалова. «Буксиров, они под музыку танцуют», — невозмутимо ответил экс-губернатор. Разумеется, Александр Беглов сразу дал понять: при нем в городе веселиться будут все, а кто не будет — того заставят. В предновогоднюю неделю он лично проинспектировал спальные районы на предмет интенсивности праздничного настроения. Вынес вердикт: город украшен «скудно и скучно», нужно сделать

«соответствующие выводы», «не пожалеть денег», а главное — заставить бизнес тоже украшать фасады своих зданий, чтобы радовать «тех, кто приходит к ним покупать соответствующие товары и услуги».

И запрос на развитие городских окраин, и запрос на расширение политических свобод, образовавшиеся за время губернаторства Георгия Полтавченко, Александр Беглов в своей риторике учел и гармонично совместил. Нужно идти навстречу петербуржцам, которые жалуются на недостаток площадок, где можно выгуливать собак, говорит врио губернатора и велит оборудовать места для выгула собак в каждом районе. Нужно идти навстречу петербуржцам, которые жалуются на недостаток площадок, где можно митинговать, говорит врио губернатора и велит оборудовать в каждом районе по гайд-парку.

Основной же претензией оппозиционно настроенных петербуржцев к Георгию Полтавченко было игнорирование их мнения, исключение горожан из процесса принятия важных решений: например, в вопросе передачи Исаакиевского собора или в вопросе моста Кадырова. Да и в процессе избрания господина Полтавченко губернатором участие горожан было сомнительным: на фоне оживленной по сравнению с другими регионами политики выборы 2014 года со скандальным недопуском Оксаны Дмитриевой и с кандидатами-спойлерами были демонстративно неконкурентными, явка — предсказуемо низкой, а «нагон» бюджетников непозволительно заметным.

Понятно, почему в риторике господина Беглова акцент на слове «горожане» становится уже болезненным. «Эти деньги заработали горожане, а мы должны рационально их использовать», — звучит всякий раз при обсуждении бюджета или инвестиций. «Горожане работали весь год, они заслужили праздник, а мы должны им его обеспечить», — лейтмотив во время подготовки к Новому году. И на вопрос о намерении баллотироваться: «Я буду опираться на мнение горожан, их отношение ко мне, и исходя из этого буду принимать окончательное решение».

ЭХО ПРИМОРЬЯ НА БАЛТИЙСКОМ ПОБЕРЕЖЬЕ Разочарование россиян предопределенностью губернаторских выборов, которое привело к поражению ставленника Кремля в нескольких регионах, как раз и стало причиной назначения Александра Беглова. Отставка Георгия Полтавченко, которая обсуждалась на протяжении по-

следних лет постоянно, состоялась по горячим следам после неудачных для Кремля губернаторских выборов, когда на чашу весов лег последний аргумент: в новых политических условиях господин Полтавченко — неизбираемый кандидат. Именно поэтому при назначении Александра Беглова Владимир Путин отказался от привычной модели, когда врио губернатора сразу приходит в регион с прицелом на выборы и дальнейшую работу: президент подчеркнул, что господин Беглов будет занимать пост «до сентября» (то есть до выборов), чтобы за это время посмотреть, «как будет складываться работа».

Поэтому пришлось лавировать между двумя нежелательными крайностями: образом навязанного жителям сверху губернатора с одной стороны и образом временщика — с другой. По указанию из Смольного в эфире телеканалов и на публичных мероприятиях Александра Беглова перестали называть «временным» — он стал «действующим» губернатором. Демонстративно разгонять правительство руководителю города, чьи полномочия еще не подтвердили жители, не с руки. Но расставлять своих людей на ключевые должности, перенаправлять финансовые потоки и демонстрировать новизну подходов избирателям все равно нужно. Неудивительно, что кадровая политика первых трех месяцев руководства городом господина Беглова полнилась противоречиями.

Знакомая с подчиненными, он объявил, что «сидеть на чемоданах» не надо: «Все остаются работать на своих местах, из Москвы я никого не привезу». Действительно, оставшихся от господина Полтавченко заместителей увольнять он не спешил. Зато подконтрольные городской администрации СМИ обрушились на отдельных чиновников с такой жесткой критикой, что их уход из администрации по собственному желанию должен был выглядеть само собой разумеющимся. Речь идет об экс-главе комитета по инвестициям Ирине Бабюк, бывшем вице-губернаторе по имущественным вопросам Михаиле Мокрецове и кураторе строительства и транспорта Игоре Албине, которые незадолго до Нового года так покинули Смольный под улюлюканье просмольнинских изданий. Но определенности по-прежнему не было: слухи о грядущей реструктуризации правительства реальными действиями не подтверждались. Это дало основания предполагать, что решение о выдвигании господина Беглова в качестве основного кандидата

на губернаторских выборах в Петербурге по-прежнему не принято.

Сразу же после Нового года Александр Беглов приступил к активным кадровым действиям. Разом уволил четырех вице-губернаторов и пятерых глав комитетов — необходимость готовить почву для увольнений и предварительно дискредитировать чиновников в СМИ к тому моменту, очевидно, отпала. Если кадровая политика Георгия Полтавченко была хаотичной и необъяснимой, то Александр Беглов правительство сформировал по предельно прозрачным принципам. Среди новых вице-губернаторов нет ни одного случайного человека: каждый в свое время успел поработать либо с самим господином Бегловым в петербургский период его карьеры, либо в команде экс-губернатора Валентины Матвиенко, либо в структурах, связанных с акционером банка «Россия» Юрием Ковальчуком. Переход контроля над петербургскими экономикой и политикой к Юрию Ковальчуку был предсказуем: вслед за господином Бегловым в Смольный перешла экс-заместитель нескольких полпредов президента на Северо-Западе Любовь Совершаева, ближайшая соратница Юрия Ковальчука. В период кадровой неопределенности она работала на технической должности главы аппарата губернатора, теперь же стала вице-губернатором, руководящим его администрацией и отвечающим за внутреннюю политику и медиа, почти полностью забрав полномочия сразу двух уволенных заместителей губернатора — Александра Говорунова и Константина Серова. Обширные полномочия Игоря Албина, напротив, оказались поделены между тремя новыми заместителями: ставленником господина Ковальчука Максимом Шаскольским (энергетика и тарифы) и работавшими в Смольном при госпоже Матвиенко Эдуардом Батановым (инвестиции и транспорт) и Николаем Линченко (строительство). Науку и образование получил в свою сферу ответственности новый вице-губернатор Владимир Княгинин, в прошлом возглавлявший учрежденный господином Ковальчуком Центр социальных разработок, а финансы, госзакупки и промышленность объединил под своим контролем экс-замминистра экономики РФ Евгений Елин, ушедший из Смольного после прихода на губернаторский пост Георгия Полтавченко. С этой командой господин Беглов и пойдет на выборы, чтобы вслед за полномочиями своих заместителей легитимировать и собственные полномочия. ■

СРАЖЕНИЕ ПОД ЗЕМЛЕЙ

В ПРОШЕДШЕМ ГОДУ СМОЛЬНЫЙ НАЧАЛ АКТИВНОЕ ИНФОРМАЦИОННОЕ НАСТУПЛЕНИЕ НА ГЕНЕРАЛЬНОГО ПОДРЯДЧИКА ГОРОДСКОГО МЕТРОСТРОЕНИЯ — ОАО «МЕТРОСТРОЙ». КОМПАНИИ ОБЕЩАЛИ ПРИВЕСТИ КОНКУРЕНТОВ НА РЫНОК, ДОВЕСТИ ДОЛЮ ПРАВИТЕЛЬСТВА ПЕТЕРБУРГА В АКЦИОНЕРНОМ КАПИТАЛЕ ДО КОНТРОЛЬНОЙ, А В КОНЦЕ КОНЦОВ РЕШИЛИ РАСТОРГНУТЬ ВСЕ КОНТРАКТЫ С ПОДРЯДЧИКОМ, ПОРТФЕЛЬ ЗАКАЗОВ КОТОРОГО СОСТАВЛЯЕТ БОЛЕЕ 124 МЛРД РУБЛЕЙ. ЯНА ВОЙЦЕХОВСКАЯ

После сдачи стадиона «Газпром Арена» на Крестовском острове и ввода двух станций метро «Беговая» и «Новокрестовская» к чемпионату мира по футболу перед ОАО «Метрострой» поставили новую задачу и крайний срок — сдать три станции метро Фрунзенского радиуса («Шушары» («Южная»), «Проспект Славы» и «Дунайский проспект») к 20 декабря 2018 года. Уже в первых числах ноября стало ясно, что станции вряд ли будут сданы вовремя. Комитет по развитию транспортной инфраструктуры (КРТИ) перенес сроки действия контракта с ОАО «Метрострой» на май 2019 года, уверяя, что это сделано для завершения взаиморасчетов между правительством Петербурга и компанией. Однако позже курировавший строительство экс-вице-губернатор Игорь Албин публично высказал сомнение в пунктуальности компании.

После этого Смольный в лице господина Албина страдал ОАО «Метрострой» и появлением новых «московских» конкурентов на рынке метроостроения Петербурга, и выкупом доли в компании — до 51% для «эффективности работы» предприятия. На это Смольный готов потратить 1,5 млрд рублей бюджетных средств в ходе докапитализации, однако сейчас большую долю в компании контролируют семья Александровых и более 2,5 тыс. миноритариев.

В конце концов Смольный поставил в план-график закупок тендер за 8,2 млрд рублей на достройку Фрунзенского радиуса, который могла бы осуществить другая фирма вместо «Метростроя». Примечательно, что «Метрострой» сам достраивал за предыдущим подрядчиком города — «Трансстроем» — стадион на Крестовском острове, после того как в 2016 году Смольный в одностороннем порядке расторг договоры с корпорацией. Споры между городом и «Трансстроем» продолжаются в суде до сих пор. В ОАО «Метрострой» инициативы города не комментировали, но выражали несогласие с мнением о неэффективности работы компании.

ПРИЧИНЫ СИТУАЦИИ В 2018 году Смольный дважды увеличивал цену контракта с ОАО «Метрострой» по Фрунзенскому радиусу — до почти 34 млрд рублей. Власти города объясняли рост стоимости работ инфляцией и подорожанием строительных материалов. Примечательно, что изначально договор с «Метростроем» был заключен на треть ниже реальной стоимости: вместо примерно 35 млрд рублей итоговой стала сумма в 26 млрд рублей. Договор между КРТИ и подрядчиком был подписан в марте 2014 года. Стоимость работ срезали на треть по приказу Марата Оганесяна, занимавшего тогда пост вице-губернатора по строительству, говорили источники «Ъ». Сегодня бывший



НА ФОНЕ СРЫВОВ СРОКОВ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ НОВЫХ СТАНЦИЙ МЕТРО СМОЛЬНЫЙ ПРИНЯЛ РЕШЕНИЕ СОКРАТИТЬ ФИНАНСИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА МЕТРОПОЛИТЕНА В 2019 ГОДУ НА 10 МЛРД РУБЛЕЙ

чиновник обвиняется в мошенническом хищении 28 млн рублей при строительстве спортивной арены на Крестовском острове. В «Метрострое» объясняют задержку в сдаче объектов несколькими факторами: изначальное снижение стоимости контракта на 30%, длительная разработка рабочей документации, задержка выдачи разрешения на строительство и предоставления территорий.

Компания также обвиняла заказчика — Дирекцию транспортного строительства (ДТС, подведомственна КРТИ) — в задерживании приемки работ по объекту. В КРТИ отвечали, что работа принимается и оплачивается на ежедневной основе. «Метрострой» также заявлял, что так и не получил от заказчика дополнительные средства (около 4,2 млрд рублей в рамках увеличения стоимости контракта). Однако в КРТИ подчеркивали, что компания не отработала аванс, выданный на строительство линии еще в августе (он составляет 1,8 млрд рублей). По данным сайта госзакупок, ДТС оплатила «Метрострою» 28,9 млрд рублей по госконтракту на Фрунзенский радиус.

«Метрострой» фактически обвинял комитет Смольного и в том, что забастовка метростроителей на «Театральной», состоявшаяся в конце декабря, произошла по вине заказчика, не перечислившего компании около 1 млрд рублей за уже выполненные работы. В КРТИ говорили, что перечислили «Метрострою» более 750 млн рублей.

ТУМАННОЕ БУДУЩЕЕ Окончательное решение о судьбе контракта с «Метростроем» после ухода господина Албина из правительства легло на плечи врио губер-

натора Александра Беглова, который тут же столкнулся с еще одной проблемой — непогашенной заработной платой перед метростроителями. Общий долг перед сотрудниками варьировался от 390 до 440 млн рублей. 31 декабря Смольный заявил, что все долги перед рабочими «Метростроя» и субподрядчиками погашены в полном объеме. При этом господин Беглов подчеркивал, что в новом году правительство Петербурга и компания сядут за стол переговоров и «будут решать, что делать дальше с развитием метро» в городе.

«Мы... будем садиться за стол переговоров и решать, что дальше делать по развитию метро. Расторгнуть все (договор с ОАО «Метрострой».— **BG**) очень легко, собрать потом сложно. Это более двух тысяч рабочих, которые должны получать заработную плату и должны твердо быть уверены, что у них будет работа. Это главное — чтобы эти люди завтра не оказались на улице. Расторгнем — и две тысячи человек (будет.— **BG**) на улице», — заявлял господин Беглов в преддверии новогодних праздников.

Однако уже после праздничных дней ФНС подала иск о банкротстве ОАО «Метрострой». В компании надеются на заключение мирового соглашения с ФНС, которое позволит выплатить задолженность с рассрочкой. Позже Смольный официально заявил, что расторгает все контракты с ОАО «Метрострой». Это четыре линии метро — «зеленая» (31,7 млрд рублей), «фиолетовая» (33,9 млрд), «оранжевая» (20,8 млрд) и строящаяся шестая «коричневая» (37,8 млрд) ветки метро. Достраивать объекты за подрядчиком будет «Стройтрансгаз» Геннадия Тимченко, говорят источники **BG**.

В КРТИ уверяют, что город планирует сохранить «квалифицированные рабочие и инженерные кадры». В Смольном не комментируют планы по увеличению доли в компании. По словам начальника аналитического отдела ЗАО «Инвестиционная компания ЛМС» Дмитрия Кумановского, власти Петербурга не готовы платить денежные средства семье Александровых: отзывая контракты, город добивается быстрого принудительного банкротства «Метростроя», рассчитывая стать одним из значимых кредиторов и перехватить контроль над предприятием через конкурсного управляющего. В такой схеме коллектив и активы могут быть выведены в новые юридические лица, говорит эксперт.

НОВЫЕ СРОКИ Вместе с грузом накопившихся проблем Смольный рапортует о новых сроках сдачи станций «Проспект Славы», «Дунайский проспект», «Шушары» («Южная») — теперь это 27 мая 2019 года, в День города. Данный участок линии метрополитена значительно разгрузит новые массовые застройки на территории Фрунзенского района Петербурга, в южных пригородах, а также Московско-Петроградскую линию («синяя» ветка метро). Согласно открытым данным, суточный объем пассажирских перевозок на участке от станции «Международная» до станции «Шушары» составит 997 тыс. человек.

На фоне срывов сроков по строительству новых станций метро Смольный принял решение сократить финансирование строительства метрополитена в 2019 году на 10 млрд рублей. Власти города объясняют это низкими темпами работ и ввода объектов. Всего на строительство метрополитена в следующем году направят 18 млрд рублей. Увеличение объемов финансирования будет рассматриваться только в случае улучшения динамики строительства, говорят в Смольном. Большая часть средств снята с участка Красносельско-Калининской линии (шестая, «коричневая» ветка метро) от станции «Юго-Западная» (проектное название «Казаковская») до станции «Каретная» (проектное название «Обводный канал — 2»), а также Лахтинско-Правобережной линии («оранжевая» ветка метро) от станции «Спасская» до «Морского фасада». Сдача первого участка Красносельско-Калининской линии (от станции «Юго-Западная» до «Путиловской») запланирована на 2020–2022 годы, остальной участок — до 2027 года. Проход от «Спасской» до «Горного института» могут ввести к 2019 году, а остальной участок Лахтинско-Правобережной линии — после 2030 года. Уточняется, что станция «Горный институт» будет открыта не в ноябре 2019 года, как было запланировано по контракту, а в 2021 году. ■

АПРАКСИН ДВОР: ПОПЫТКА НОМЕР ПЯТЬ

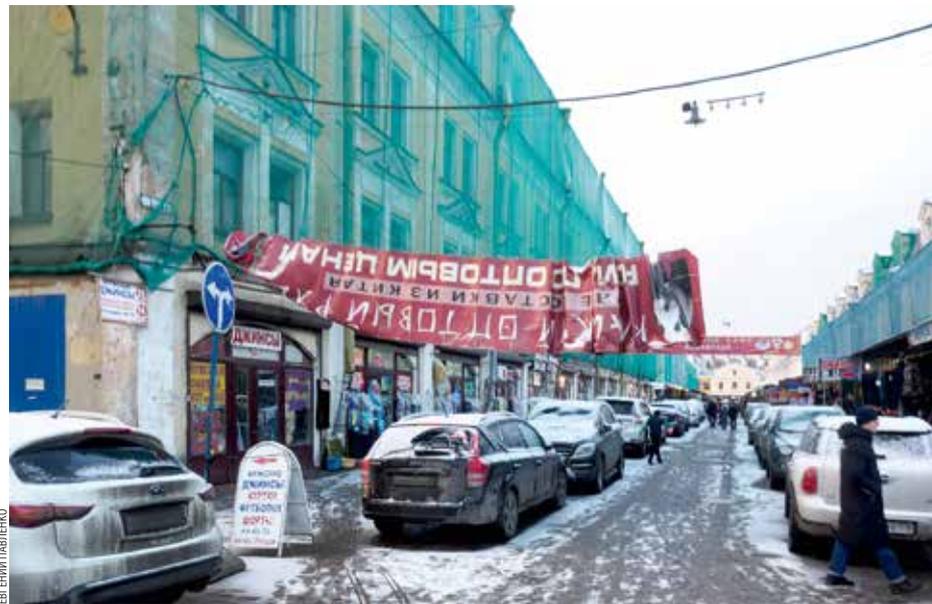
В ИЮЛЕ 2018 ГОДА СТАЛО ИЗВЕСТНО, ЧТО КОМПЛЕКСНОЙ РЕКОНСТРУКЦИЕЙ АПРАКСИНА ДВОРА ВМЕСТО «ГЛАВСТРОЯ-СПБ» ЗАЙМЕТСЯ ДРУГОЙ КРУПНЫЙ СОБСТВЕННИК ЕГО ПОМЕЩЕНИЙ — КЦ «ПИТЕР». ГОРОД НАЧАЛ ИСКАТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПАРТНЕРА ДЛЯ ПРОЕКТА ЕЩЕ В НАЧАЛЕ 2000-Х, ОДНАКО СЛОЖНАЯ СТРУКТУРА ВЛАДЕНИЯ, ИСТОРИЧЕСКИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ, А ГЛАВНОЕ — ОТСУТСТВИЕ ЧЕТКИХ УСТАНОВОК ТАК И НЕ ПОЗВОЛИЛИ ПРИСТУПИТЬ К ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ. МАРГАРИТА АРАНОВСКАЯ

В прошлом году дочерняя структура концерна «Питер» ООО «Инвестиционно-строительная компания „Апраксин двор“» стала новым стратегическим инвестором по реконструкции территории одноименного рынка. К 2025 году, согласно проекту на сайте компании, на территории комплекса будет проведено несколько этапов преобразований, после которых там, помимо магазинов, появятся галерея искусств и ремесел, коворкинг, апартаменты площадью 34,5 тыс. кв. м. Часть корпусов отойдет под молодежную сцену БДТ.

Для КЦ «Питер» получение контроля над Апраксиным двором может быть очень символическим: компания, основанная выходцем из спецслужб Николаем Пономаревым, занималась его ремонтом еще в 1990-х. Контроль над двумя аналогичными объектами — Сенным и Троицким рынками — она получила без каких бы то ни было перипетий. Однако в 2000-х годах, когда город стал искать стратегического инвестора для «Апраксина двора», КЦ «Питер» был лишь одной из многих заинтересованных компаний.

МЕСТО ПРОКЛЯТОЕ Изначально в 2002 году городом было зарегистрировано ОАО «Агентство по реконструкции и развитию „Апраксин двор“», которое начало искать инвесторов для отдельных корпусов комплекса. Но с ростом экономики рос и масштаб: в 2007 году городом был объявлен конкурс на комплексную реконструкцию рынка, в котором победил «Главстрой-СПб» Олега Дерипаски. Компанией был предложен красивый проект с «плавающей» крышей, пешеходной зоной и даже обновленным мостом через Фонтанку (купленное ею на торгах здание «Лениздата» планировалось снести и сделать открытую площадь). Предполагалось, что площадь объектов вырастет примерно в два раза, а объем инвестиций составит около 28 млрд рублей (начиналось все, к слову, с 10 млрд рублей). К 2016 году на месте комплекса должны были построить 70 тыс. кв. м жилья, 80 тыс. кв. м торгово-развлекательных площадей, гостиницу и офисы.

Ради всей этой красоты город начал расторгать договоры с другими инвесторами. Наиболее скандально выглядела ситуация с крупнейшим из них — шведским концерном Ruric AB, который реконструировал корпуса общей площадью около 17 тыс. кв. м. Его просто обвинили в том, что реконструкция была проведена с нарушениями. Компания пыталась заставить город компенсировать ей примерно 1 млрд рублей затрат в суде, но проиграла. С другими компаниями (среди которых были «Фармаюнион», «Охта групп») «Главстрой-СПб» заключал мировые соглашения, а также выкупал помещения у частных собственников. Общая площадь зданий Апраксина



ПО ДАННЫМ КОМИТЕТА ПО ИНВЕСТИЦИЯМ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, ИСК «АПРАКСИН ДВОР» ВЛОЖИТ В ПРОЕКТ 5,1 МЛРД РУБЛЕЙ, ИЗ КОТОРЫХ 1,5 МЛРД — СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА И 3,6 МЛРД — ЗАЕМНЫЕ

двора составляет около 170 тыс. кв. м, из которых на тот момент около 100 тыс. принадлежали городу, остальное — частным владельцам.

Однако в марте 2011 года стали известны результаты историко-культурной экспертизы, согласно которым не представляли исторической ценности только 4 из 58 зданий комплекса. Инвестор должен был работать в рамках прежних 170 тыс. кв. м, при этом объем инвестиций вырос до 40 млрд рублей. Стоимость «квадрата», таким образом, становилась дороже более чем в два раза.

Тем не менее отказа от проекта не последовало: часть «Апрашки» обнесли забором, продолжилось выселение арендаторов. Однако к самим работам так и не приступили, процесс высвобождения объектов затягивался, да и согласование вместо планируемых нескольких месяцев затянулось на несколько лет. В феврале 2013 года петербургские власти объявили, что не будут продлевать контракт на реконструкцию Апраксина двора с «Главстроем-СПб», посетовав, что за прошедшие годы компания не сделала ничего. Дальше были иски, начисление пени, их оспаривание.

Город тем временем объявил новый конкурс. В 2015 году была представлена концепция «Студии 44» Никиты Явейна, разработанная по заказу компании Glogax Development, которая могла стать соинвестором проекта реконструкции. По предварительным оценкам, инвестиции в проект составляли около 20 млрд рублей. Однако проект вызвал критику экс-губернатора Петербурга Георгия Полтавченко из-за большого количества апартаментов и возможных проблем с социальной инфра-

структурой. Другой проект (Тимура Башкаева) остался на бумаге.

БЛИЖНИЙ КРУГ КЦ «Питер» тем временем увеличивал свой портфель объектов «Апрашки». В 2014 году стало известно, что объем принадлежащих компании площадей вырос с 10 до 15 тыс. кв. м после «сделок с частными владельцами». В 2016 году компания закрыла сделку с «Главстроем-СПб» по покупке зданий «Лениздата», став, таким образом, крупнейшим частным собственником помещений Апраксина двора («Лениздат» занимает три здания на набережной реки Фонтанки, 59, общей площадью около 30 тыс. кв. м, которые используются в качестве бизнес-центра класса В-). Сегодня «Питеру» подконтрольно около 25% недвижимости на территории федерального памятника. По всей видимости, компания несколько лет готовилась к тому, чтобы стать локомотивом процесса, и эксперты надеются, что она сможет сдвинуть процесс с мертвой точки.

«Очень надеюсь, что привлечение нового инвестора в лице концерна „Питер“ придаст импульс всему процессу», — говорит Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге. — И что с этого года мы увидим значимые изменения — новые функции, интересных операторов, регулярные мероприятия, маркетинг этого проекта. Апраксин двор должен стать не просто современным рынком в 50 исторических корпусах, а многофункциональным пространством, где жизнь кипит круглые сутки весь год. Еще я убежден, что в таких кварталах обязательно должны появиться апартаменты и жилье. Они добавляют ощущение безопасности, создают

дополнительных потребителей для местных операторов».

Судя по объему инвестиций, масштаб запланированных преобразований существенно меньше, чем у предыдущих инвесторов. По данным комитета по инвестициям Санкт-Петербурга, ИСК «Апраксин двор» вложит в проект 5,1 млрд рублей, из которых 1,5 млрд — собственные средства и 3,6 млрд — заемные. Срок окупаемости проекта при этом составит 16 лет. Однако даже при консервативном подходе до конца неясно, как КЦ «Питер» будет решать вопросы, которые не смог решить предыдущий инвестор.

«Потенциал у проекта гигантский, но, во-первых, это объект культурного наследия, а во-вторых, на территории находится большое количество собственников, которые не могут найти общий язык», — продолжает Андрей Косарев. — Также существует проблема изношенности инженерных сетей Апраксина двора. Сегодня они находятся в удручающем состоянии, их переделку усложняет исторический статус зданий».

Эксперты сходятся в том, что основную роль в любом случае будет играть позиция города, который должен будет возглавить этот процесс.

«В европейских странах этот вопрос решился бы гораздо быстрее, однако у нас много заинтересованных сторон: правительство, стратегические инвесторы и градозащитники, и каждая из них преследует свои цели. В случае с Апраксиным двором я считаю, что если и решится вопрос, то только после выборов», — заключает Андрей Лушников, председатель совета директоров ГК «Бест».

Стоит также отметить, что пока город, инвесторы, собственники и градозащитники пытались договориться, серьезно изменились рыночные реалии. В частности, эксперты отмечают, что, с одной стороны, многие ниши достигли высоких стадий насыщения, а с другой — появились новые.

«Сейчас создание современного объекта недвижимости на территории Апраксина двора во многом проще», — полагает Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg. — Раньше размещение традиционных офисов, торговли, крупных гостиниц в исторических зданиях с существенными ограничениями на развитие приводило к жертвам эффективности, а значит, и к повышению рисков реализации проекта. С другой стороны, экономическая эффективность девелоперских проектов в сфере коммерческой недвижимости с 2007 года существенно снизилась, а многие рыночные ниши, которые тогда представлялись сравнительно свободными, уже достигли высоких стадий насыщения. Поэтому конкуренция за клиента будет более жесткой». ■

РЕКОРДНЫЙ ГОД

СЕРГЕЙ СТЕПАНОВ, ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ КОМПАНИИ «СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ»: «В 2018 ГОДУ НА РЫНКЕ НАБЛЮДАЛСЯ СТАБИЛЬНЫЙ СПРОС, БЕЗ СКАЧКОВ И АЖИОТАЖА»

– С какими результатами «Строительный трест» завершил 2018 год?

– Прошедший год оказался для наших продаж рекордным. Сумма заключенных сделок по итогам 12 месяцев составила 13,3 млрд рублей. Это на 30% больше, чем в 2017-м, и максимальный показатель за все 26 лет нашей работы. При этом на протяжении всего года наблюдался стабильный и плавно растущий спрос от месяца к месяцу, без ажиотажа и резких скачков. В отличие от декабря 2014 года, когда из-за колебаний курсов валют люди бросились вкладывать деньги в недвижимость. В 2018 году клиенты рационально и продуманно подходили к вопросу покупки новой квартиры.

С точки зрения строительства, по итогам года было введено в эксплуатацию 125,5 тыс. кв. м недвижимости. Это соответствует долгосрочной стратегии по ежегодной сдаче 100–150 тыс. кв. м. В отличие от многих девелоперов, мы стабильно сдаем примерно равный объем недвижимости, а также строим часть объектов на свои средства, открывая продажи в них уже после ввода в эксплуатацию.

– Большая часть покупок недвижимости сегодня совершается с привлечением ипотеки. Какова сегодня эта доля у компании?

– По итогам 2018 года доля ипотечных сделок в «Строительном тресте» составила 68%. Это на 7% больше, чем в 2017 году. При этом доли распределения средств остались неизменными: 30% – это собственные сбережения клиентов, 70% – привлекаемый ипотечный кредит.

– В прошлом году «Строительный трест» открыл продажи в новых домах – на севере города в «Сосновке» и на юге в ЖК «Новое Купчино». Как бы вы описали портрет покупателя в этих объектах?

– «Сосновка» на проспекте Тореза – пятиэтажный дом с просторными квартирами до 190 кв. м. Это единственный проект бизнес-класса в этой локации. Полностью кирпичные стены толщиной 770 мм, эффектное архитектурное решение, квартиры с террасами и двухуровневый подземный паркинг. В понимании части людей бизнес-класс возможен только в центральной части города или на Петроградской стороне. Но ситуация такова, что на рынке уже сложились предпосылки для объектов высокого класса в нецентральных локациях. Комплекс «Сосновка» востребован у людей, которые уже живут в Выборгском районе и не хотят переезжать за его пределы.

Средний чек в «Сосновке» – 20 млн рублей. Людям нужно знать, что они получат за эти деньги. Они хотят посмотреть квартиру, оценить видовые, технические характеристики, возможно, уже пригласить профессионального дизайнера интерьера. Изучить качество будущего сервиса, инфраструктуру, благоустройство. Как только они получают ответ на каждый вопрос, тогда принимается решение о покупке. Поэтому в «Сосновке» количество заключаемых сделок увеличивается пропорционально готовности комплекса. А ввести его в эксплуатацию планируется уже во второй половине 2019 года.

«Новое Купчино» – объект комфорт-класса, он рассчитан на более широкую аудиторию. Это большой жилой комплекс из кирпича на Малой Бухарестской улице высотой 13 этажей. Он разделен на пять этапов. Первый – это почти 40 тыс. кв. м и 728 квартир. Наши клиенты долго ждали выхода на рынок этого объекта – это одно из немногих качественных предложений во



Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест»

Фрунзенском районе. Он очень популярен: с декабря прошлого года, как только мы открыли продажи, спрос на него находится на стабильно высоком уровне.

– «Строительный трест» – один из первых застройщиков, открывших продажи в новостройке с применением эскроу-счетов. Как вы оцениваете опыт работы по новым правилам?

– Преимущество, которое мы получили, заключается в более продолжительной экспозиции объекта для покупателя. Раньше, когда мы строили дом только на собственные средства, то могли рекламировать и продавать в нем квартиры только после ввода в эксплуатацию, потому что во время строительства деньги от дольщиков не привлекались и сделки не заключались. В сегодняшней ситуации для объектов, которые возводятся на собственные средства компании, а квартиры продаются по эскроу-счетам, мы имеем возможность рекламировать объект и заключать сделки. Следовательно, время экспозиции дома для клиентов значительно увеличилось.

– С учетом принятых в конце 2018 года изменений о переходе всех застройщиков на эскроу-счета с 1 июля 2019 года как вы видите единовременный переход отрасли на новую схему продаж?

– Вывод новых объектов не вызывает вопросов. После открытия продаж квартир деньги покупателей сразу поступают на эскроу-счет, доступ к которому мы получаем по окончании строительства и регистрации первой собственности. Однако пока без ответа остается вопрос о том, как технически будет осуществляться переход на продажи через эскроу-счета, если дом к 1 июля 2019 года готов наполовину, а часть квартир в нем

уже продана по старой схеме. Как в этом случае будут распределяться средства? Компании будет нужно привлекать проектное финансирование у банков? Но тогда в каком объеме? Если под строительство целого дома, тогда что делать застройщику с уже полученными от покупателей деньгами? А если кто-то купил в рассрочку и уже выплатил половину суммы? Куда пойдут эти деньги? Также пока не отработан механизм проведения сделок с государственными субсидиями и военной ипотекой. Вопросов много, и надеемся, что к весне ответы будут найдены. По крайней мере, Министерство строительства к марту должно сообщить о критериях проектов, в которых будет разрешено продавать квартиры по старой схеме и после 1 июля 2019 года.

– Какая недвижимость пользовалась наибольшей популярностью в 2018 году?

– Прошлый год показал, что покупатели стали гораздо больше значения придавать качеству жилой среды в объектах, их окружению. Скажем, раньше большинство людей в первую очередь обращало внимание на локацию, планировки и цену. Эти факторы всегда будут на первом месте. Но теперь к ним можно добавить такое понятие, как «качество жилой среды». Важно отметить, что в нашей линейке отсутствуют студии. Мы реализуем квартиры для жизни семей в надежных кирпичных домах. Наши слоганы отражают эти ценности. Например, «Строим как для себя» или «Живите просторно». Средний метраж продаваемой в 2018 году квартиры составил около 60 кв. м. Это существенно отличает нас от других петербургских застройщиков, у которых аналогичный показатель – чуть больше 40 кв. м.

И эта тенденция из года в год становится все более ярко выраженной, она выявляется и в показателях продаж. Как пример, жилой квартал NEWПИТЕР в поселке Новоселье – это один из самых привлекательных проектов комплексного освоения территории среди прочих. На фоне конкурентов его выгодно отличает ограниченная высотность (средняя этажность комплекса – 9 этажей, максимальная – 12), низкая плотность застройки, собственная инфраструктура, современное благоустройство, свободные от автомобилей дворы, развитие внутриквартальных территорий согласно принципам урбанистики, продуманные планировки, отсутствие студий, машино-место для каждой квартиры. Главное, что бизнес, власть и жители находятся в постоянном диалоге, в результате проект развивается комплексно: проводится ремонт и реконструкция дорог и сетей, возникают новые социальные объекты, ведется проектирование новой ИКЕА, которая даст дополнительный импульс проекту.

Объект становится все более совершенным от лота к лоту. Так, в новом доме усовершенствованы планировки, увеличены оконные проемы, а все квартиры на первом этаже будут продаваться с собственными придомовыми участками, на которых можно будет организовывать семейные пикники или разбить небольшой сад. Квартиры будут разделять стены из полнотелого кирпича толщиной 250 мм, что обеспечит прекрасную шумоизоляцию.

В прошлом году NEWПИТЕР удостоился двух престижных наград – Urban Awards и «Каисса» – как лучший проект КОТ. А пешеходный бульвар Белых ночей, который проходит через весь квартал, вошел в список 30 лучших общественных пространств России.

Все эти достижения выражаются в реальных цифрах: в 2018 году мы зафиксировали существенный рост спроса – продажи здесь выросли более чем на 60% по сравнению с 2017 годом.



ЖК NEWПИТЕР



ЖК «Сосновка»



ЖК «Новое Купчино»

«ДЛЯ ДВИЖЕНИЯ ВПЕРЕД ПРИНЦИПИАЛЬНО ВАЖНО „ЗАФИКСИРОВАТЬ ПАРУС“»

ДЛЯ УСПЕХА В ЛЮБОМ ПРОЕКТЕ НЕОБХОДИМО ВОВРЕМЯ ПРОАНАЛИЗИРОВАТЬ ДОСТИГНУТЫЙ ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ, ЧТОБЫ ПОНЯТЬ, КУДА ДВИГАТЬСЯ ДАЛЬШЕ, ОБРАЗНО ГОВОРЯ — «ЗАФИКСИРОВАТЬ ПАРУС», УБЕЖДЕН АЛЕКСАНДР БОБКОВ, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС ЛАХТА ЦЕНТР». КУДА ДВИЖЕТСЯ ПЕТЕРБУРГ, ОН РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ.

BUSINESS GUIDE: Какие перспективы для развития Приморского района Санкт-Петербурга и города в целом вы видите в связи с появлением «Лахта-центра»?

АЛЕКСАНДР БОБКОВ: По нашему мнению, комплекс уже представляет собой точку притяжения как архитектурный феномен. Заключившая строительство всего квартала, мы надеемся, что высота станет лишь одним пунктом из целого перечня преимуществ этого объекта. Тысячи людей, которые будут там работать и, надеемся, будут туда приезжать, создадут новый позитивный поток. Мы пытаемся сделать все возможное, чтобы у нас было комфортно, интересно, познавательно. Мы ставили перед собой задачу построить не столько большое здание, сколько новую реальность, попадая в которую человек становится чуть лучше, чуть добрее, активнее. И мы надеемся, что комплекс дает такие ощущения. По крайней мере, все, кто принимал участие в его возведении, говорят именно об этом.

BG: Какие управленческие подходы вы применяли, чтобы, с одной стороны, обеспечить точное соответствие проектной документации и соблюдение сроков, а с другой — учитывать все технологические новинки?

А. Б.: Думаю, помогла безальтернативность, поскольку и новаторство, и инновационность — неотъемлемые характеристики такого ультрасовременного проекта. В ходе строительства были отработаны сотни решений, которые можно — каждое в отдельности — воспринимать как воплощение идей на грани возможного.

Была подобрана высококвалифицированная, небезразличная команда, которая по ходу проекта набирала и сил, и профессиональной гордости, а иногда и злости. Практически каждый член команды в какой-то момент реализации проекта преодолевал себя, делая то, чего никогда ранее не делал.

Безусловно, помогало применение элементов предварительного планирования и ранней диагностики возможных проблем. Поскольку на объекте нет ничего повторяющегося, фактически мы строили его несколько раз. Сначала на «бумаге» в проектной документации, потом в модели. Далее модель разбиралась на отдельные конструктивные части, которые заказывали также по отдельности. Каждую уже изготовленную часть мы сканировали и возвращали в модель, корректируя при этом еще не изготовленные элементы, оставшиеся еще виртуальными.

Сложнее всего было неукоснительно «держаться линии» и сохранять замысел архитектора. Все 200 тыс. крупных конструктивных элементов, из которых состоит башня, за исключением всего двух,



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

уникальны и были изготовлены в единственном экземпляре. Конечно, такой конструктив — это огромная ответственность при строительстве и огромная дополнительная нагрузка. Не достроив один этаж, мы не могли начинать следующий, а сроки и графики диктовали темп и необходимость возводить один этаж в неделю. Дойдя до тридцатого этажа, мы определили для себя: «Теперь „Лахта-центр“ виден уже практически с любой точки города. И если у нас не будет должной динамики, не спасут никакие отчеты и пиар-акции».

BG: А в чем лично вам пришлось преодолеть себя?

А. Б.: Например, в том, что идеальных решений зачастую не находится. Нужно, взвесив за и против, выбрать оптимальное и реальное из перечня возможных решений. На других проектах у меня было больше времени для анализа, а здесь все приходилось делать на полном ходу, одновременно с очень активным процессом строительства. В основном, конечно, преодоление себя было связано с необходимостью принятия множества управленческих решений в условиях абсолютного ограничения во времени. Решений в отношении фиксации необходимого порядка на каждом этапе реализации этого грандиозного проекта. Именно фиксация определенных правил и решений дает необходимый импульс для дальнейшего движения. Я нередко привожу пример из парусного спорта: зафиксируй парус, поймай ветер, получишь нужный импульс в движении и дальше уже ориентируешься.

BG: «Лахта-центр» — не единственный масштабный объект, появившийся в последние годы в Петербурге. Какие еще проекты

могли бы быть полезны городу? На каких условиях финансирования они могли бы быть реализованы?

А. Б.: В таком городе, как Петербург, любой проект, нацеленный на создание в городской среде безопасности и комфорта во всем диапазоне человеческих потребностей, заслуживает внимания и всяческой поддержки. Что касается условий финансирования, то мы живем в рыночных реалиях, и те потребности, которые обеспечиваются деньгами и превращаются в спрос, могут и должны удовлетворяться в первую очередь частными компаниями. Два петербургских, считаю, очень показательных примера в этом смысле — жилищное строительство и ресторанный ритейл. Думаю, подобное надо стараться распространять и на другие сферы.

Что касается совсем глобальных проектов, реализация которых невозможна без прямого и косвенного участия государства, то их реализации препятствует неизбежный конфликт приоритетов частных компаний и государственных. В настоящий момент государство является и очень крупным участником рынка, и одновременно его регулятором: по некоторым оценкам, более двух третей российской экономики в той или иной степени контролируется государственными представителями. Таким образом, у значительной части участников петербургского рынка в уставах все еще прописано извлечение прибыли, а для другой, даже более значительной части рынка это не является приоритетом, но все они существуют в единой среде...

На мой взгляд, действуя на рынке, государственные компании и государственные органы также должны использовать рыночные механизмы, в том числе и для оценки эффективности собственных действий. И позволять рынку, клиентам оценивать свои действия, корректируя их в случае негативной оценки. Потому что очень сложно конкурировать, имея абсолютно разное целеполагание, не говоря уже о разном доступе к ресурсам.

BG: А насколько успешным был, по вашему мнению, текущий год для экономики Петербурга? И как на ней скажется смена власти в городе?

А. Б.: Макроэкономические показатели свидетельствуют, что мы движемся в основном по инерции и идем «ровным» курсом. В городской экономике нет больших падений, но нет, к сожалению, и прорывов. Присутствует чрезмерная осторожность в принятии управленческих и особенно инвестиционных решений. Осторожность, обусловленная в основном не экономическими, а иными факторами. И учитывая, что для нашего государства характерна жесткая вертикаль власти и от намерений

и воли первых лиц очень многое зависит, было бы наивно полагать, что смена власти в городе останется без последствий. Перемены точно стоит ожидать. Надеюсь, это будут перемены к лучшему, поскольку исполняющий обязанности губернатора Александр Дмитриевич Беглов — очень опытный руководитель и человек, нацеленный на изменения. Нам крайне необходимо в настоящий момент продолжать искать точки роста.

BG: Согласно Инвестиционной стратегии Санкт-Петербурга на период до 2030 года, возможны три сценария развития города: консервативный, умеренно оптимистичный и инновационный. Какой сценарий реализуется сегодня? Какие перемены в инвестиционной политике города необходимы?

А. Б.: Сейчас мы идем, к большому сожалению, по первому сценарию. Такую позицию в реализации сценария занимает игрок с самым большим не только административным, но и материальным ресурсом — город. Мое мнение, что для перехода ко второму сценарию, а для нас он абсолютно реален, нужно сосредоточиться на имеющемся ресурсе и на направлениях, по которым есть больше всего предпосылок к развитию и в истории, и в текущем моменте, и в потенциале.

Расти и развиваться городу, безусловно, необходимо. Для этого нужны инвестиции. А они возможны, когда инвесторы понимают: здесь им рады и общаются с ними на понятном языке. И если эти условия будут соблюдены, то изменятся и активность инвесторов, и масштабы и разнообразие проектов.

Считаю, что уже давно пора определиться и с градостроительной концепцией. Пока власть декларирует такое разнообразие идей и направлений, что участники рынка просто теряются при формировании собственных планов: куда же все-таки движется город? Он остается крупным промышленным центром? Тогда надо строить или возрождать производства. Конечно, для этого практически нет сегодня предпосылок, но если об этом будет заявлено, по крайней мере, добавится ясности.

BG: Какой проект был бы интересен вам по завершении строительства «Лахта-центра»?

А. Б.: Было бы интересно то, чего не делал раньше. «Лахта-центр» — это очень достойный, красивый и уникальный проект, который был бы органичен и уместен в любом месте земного шара. Стал бы достойным украшением любой столицы. А сейчас хотелось бы реализовать значимый проект исключительно петербургский, который бы ассоциировался именно с местом, с нашим удивительным городом, его историей и традициями. ■

КРИЗИСНЫЕ РОКИРОВКИ

В ПРОШЛОМ ГОДУ СМЕНИЛОСЬ РУКОВОДСТВО У ДВУХ ДЕВЕЛОПЕРОВ ИЗ ЧИСЛА КРУПНЕЙШИХ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ — ГРУППЫ ЛСР И ГРУППЫ «ЭТАЛОН». НЕ ИСКЛЮЧЕНО, ЧТО РОТАЦИИ ПРОДОЛЖАТСЯ: ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА НАСТУПАЮТ НЕЛЕГКИЕ ВРЕМЕНА, ОЖИДАЕТСЯ РОСТ СДЕЛОК M&A, А НАГРУЗКА НА МЕНЕДЖМЕНТ ВОЗРАСТАЕТ. МАРГАРИТА АРАНОВСКАЯ



ПЕТЕР КАСОПН

ПРИХОД МАКСИМА СОКОЛОВА НА ДОЛЖНОСТЬ ГЕНДИРЕКТОРА ЛСР — УЖЕ НЕ ПЕРВЫЙ СЛУЧАЙ, КОГДА БРАЗДЫ ПРАВЛЕНИЯ В КОМПАНИИ ПЕРЕДАЮТСЯ БЫВШЕМУ ЧИНОВНИКУ

В 2018 году произошла одна из самых ярких кадровых перестановок последнего времени: экс-министр транспорта РФ Максим Соколов занял пост генерального директора группы ЛСР. Для самого нынешнего топ-менеджера это стало своеобразным возвращением к истокам: в 1999 году он вместе с Василием Сопромадзе и Николаем Сергеенко основал в Санкт-Петербурге «Корпорацию С», которая была известна своими проектами по строительству в центре города. В 2004 году Максим Соколов пришел на работу в администрацию Санкт-Петербурга, а в 2009-м — перешел в правительство РФ. С 2012 по 2018 год он занимал должность министра транспорта, однако все прервал скандал с авиакомпанией «ВИМ-Авиа»: из-за разорения компании с курортов не смогли улететь тысячи ее пассажиров. Инцидент имел большой общественный резонанс, и президент РФ Владимир Путин в связи с этой ситуацией объявил господину Соколову о неполном служебном соответствии. В мае 2018 года при формировании нового правительства Максим Соколов на пост министра назначен не был.

Для ЛСР это уже не первый случай, когда бразды правления передаются бывшему чиновнику (основатель компании Андрей Молчанов — пасынок бывшего вице-губернатора Петербурга Юрия Молчанова). В 2010–2015 годах должность генерального директора занимал экс-вице-губернатор Санкт-Петербурга Александр Вахмистров, курирующий вопросы капитального строительства и реконструкции объектов недвижимости и дорожного строительства в правительстве города. В 2015 году он перешел на должность заместителя гендиректора, потом — председателя совета директоров, а в 2017-м покинул ЛСР и перешел в правление банка «Санкт-Петербург». Основной собственник компании

Андрей Молчанов занимал пост генерального директора перед тем, как передать его Максиму Соколову, в общей сложности чуть больше трех лет. В итоге он занял пост председателя совета директоров компании, и было заявлено, что он сосредоточится на стратегиче-

ских вопросах, среднесрочном и долгосрочном планировании деятельности группы ЛСР.

Примечательно, что смена генерального директора произошла на фоне возможного ухудшения отношений компании с городом. В сентябре в Арбитражный суд Санкт-Петербурга и Ленинградской области поступил иск от комитета имущественных отношений Смольного (КИО) к ООО «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад» (входит в группу ЛСР) на 263,3 млн рублей — взыскание пени за нарушение сроков договора о комплексном освоении территории в Красносельском районе города.

ДЕЛЕЖ АКТИВОВ Если эту ротацию можно объяснить стремлением усилить связи компании, то смена генерального директора в группе «Эталон» произошла на фоне слухов о продаже компании, которые имели место в течение почти всего года. В ноябре даже появилась информация о том, что были достигнуты договоренности с АФК «Система» Владимира Евтушенкова (ей принадлежит компания «Лидер Инвест» с портфелем из примерно 45 проектов в Москве). Предполагалось, что предметом сделки станут чуть менее 30% «Эталона» (основателю компании Вячеславу Заренкову и Галине Заренковой принадлежит 30,7% уставного капитала, 5,7% — у фонда Varing Vostok Capital Partners, более 60% акций компании торгуется на Лондонской фондовой бирже). Сумма возможной сделки оценивалась в \$180–210 млн.

Однако вслед за этим в декабре 2018 года стало известно, что покинет свой пост генеральный директор группы «Эталон» Дмитрий Кашинский, который, предположительно, мог быть одним из инициаторов продажи. В июле даже проходила информация, что он сам хотел выступить покупателем доли Заренковых вместе с финансовым директором Кириллом Багаченко, что самим Вячеславом Заренковым категорически отвергалось.

Акции «Эталона» при этом летом пережили падение, и прямо перед Новым годом стало известно, что господин Кашинский попросил о досрочном прекра-

жении полномочий. При этом господин Заренков заявил, что благодарит его за вклад в развитие группы «Эталон», так как под его руководством ей «удалось успешно перестроить систему продаж, провести значительные организационные изменения, направленные на повышение эффективности бизнеса, а также достичь рекордных операционных показателей по итогам 2017 года и за первые девять месяцев 2018 года». Вместо Кашинского был назначен Геннадий Щербина — давний соратник Вячеслава Заренкова, работающий с ним с 2003 года. На этом история с продажей «Эталона» считается законченной, а акции, как ожидается, должны отыграть падение. Так, аналитики компании «Атон» прокомментировали новость следующим образом: «Нас удивляют изменения в топ-менеджменте компании. Вероятно, уход генерального директора связан с тем, что топ-менеджмент не смог получить контроль над компанией от ее основателя господина Заренкова. Мы не ожидаем существенных изменений в управлении компанией с приходом нового гендиректора. Мы видим, что акции сильно перепроданы и недооценены именно из-за неопределенности в отношении ее корпоративной структуры. Как только появится какая-либо ясность, это окажет положительное влияние на динамику акций».

МАЛЕНЬКИЕ ПРОБЛЕМЫ Пока крупные компании нанимают экс-министров и пытаются вернуть свою инвестиционную привлекательность, у небольших игроков наступают по-настоящему серьезные проблемы. Падение продаж затрагивает их первыми, и далеко не всем удается выполнять свои обязательства. В 2018 году произошло два громкий ареста. В июле под домашний арест был отправлен генеральный директор компании «Питер-констракшн» (входила в ГК «Модуль») Тимофей Поздняков, которого обвиняют в мошенничестве в особо крупном размере при продаже квартир в жилом комплексе «Охта-Модерн». В августе по подозрению в хищении 482 млн рублей был арестован Дмитрий Астафьев, генеральный директор «Ленспец-

строю». Первая компания просуществовала на рынке около десяти лет, вторая работала с 2005 года.

Таким образом, очевидно, что руководство строительным бизнесом становится все более напряженным. «В 2019 году нас ждет серия важных уходов и назначений», — считает Яков Волков, генеральный директор ГК Active. — Основных причин три: изменение правил игры на рынке, ротация собственников и продолжающаяся реструктуризация компаний. 218-ФЗ, отменивший долевую собственность, определил более серьезные требования к портфелю девелопера. Рынок строительства сегодня представляет собой зону слияний и поглощений: в обозримом будущем значительный процент небольших девелоперов либо объединит усилия с другими участниками, либо будет вынужден уйти с рынка. В период турбулентности особенно неустойчив топ-менеджмент, не входящий в бизнес деньгами. Новые инвесторы участвуют в обновлении команды и утверждают на ключевые позиции проверенных людей».

По мнению эксперта, будут востребованы топ-менеджеры с новыми компетенциями, оптимизация бизнес-процессов будет увеличивать спрос на высокотехнологичных специалистов. Если раньше сокращение затрат могло происходить благодаря снижению качества материалов и упрощения характеристик самого продукта, то сегодня акцент делается на инновационные разработки, повышающие эффективность процесса строительства. К примеру, BIM-технологии (автоматизация проектирования) позволяют контролировать реализацию проекта, синхронизировать процессы и оперативно реагировать на любые изменения.

«Изменение правил игры сделало рынок более гибким в плане подбора топов», — продолжает Яков Волков. — В последнее время мы наблюдаем кросс-отраслевые переходы, в частности, из сферы маркетинга, а также розницы и ритейла, где скорость принятия решения о покупке значительно выше. Борьба за покупателя становится острее, что также сказывается на выборе руководящего состава команды». ■

ПРОЩАНИЕ С ДОЛЕВКОЙ

МИНУВШИЙ ГОД БЫЛ ДЛЯ РЫНКА ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА УДИВИТЕЛЬНЫМ, НАСТУПИВШИЙ БУДЕТ ЕЩЕ УДИВИТЕЛЬНЕЕ, СЧИТАЕТ РУКОВОДИТЕЛЬ ХОЛДИНГА LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ. ЧТО ИМЕННО ТАК УДИВИЛО (И ПРОДОЛЖАЕТ УДИВЛЯТЬ) ЕГО И КОЛЛЕГ, ОН РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВВ ВЕРОНИКЕ ЗУБАНОВОЙ.

BUSINESS GUIDE: Каким был 2018 год для рынка?

ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ: Он был последним годом чистой долежки, 2019-й будет годом быстрого перехода из долежки... куда-то. Официально это «куда-то» называется «проектное финансирование с использованием эскроу-счетов», а по факту никто не знает, как это будет работать. Отрасль в шоке.

BG: Какое событие вы могли бы назвать самым шокирующим?

В. С.: Год был рекордным на изменения карты отрасли, планов отрасли, правил игры. Такого количества информационного шума (оправданного и неоправданного), такого количества неопределенностей, связанных с радикальным изменением законодательства, как за 2018 год, не было никогда. И назвать это регулированием отрасли язык не поворачивается. Все, что сейчас происходит, — это точно не про обманутых дольщиков, точно не про улучшение отрасли. Это какой-то пинг-понг между бизнесом и властью: вы нам так, а мы вам так, ах так, тогда мы вот так!

BG: Что радикально изменилось?

В. С.: Все. У нас на сегодня есть одна данность — изменения, которые вступят в силу с 1 июля. Против этой данности — тысяча и один вопрос. На основную часть вопросов объективно нужно ответить в ближайшее время, чтобы избежать паралича из-за элементарного непонимания, как работать.

Одно из главных изменений — раньше были «девелопер и рынок»: был рынок, на который застройщик выходил на свой страх и риск, «продам или не продам». Банк мог быть приглашенным партнером, но застройщик мог обойтись и без него. Теперь конфигурация изменилась: это треугольник, в котором решение о реализации проекта, по сути, принимается банком. Это может привести к тому, что огромное количество проектов, в первую очередь массовой застройки, станет «закрытой» зоной. Банки начнут перестраховываться, ограничивать лимит чистого финансирования, оставляя к финансированию только идеальные, по их мнению, проекты.

BG: Что более всего удивило?

В. С.: Перекося в балансе интересов застройщика и дольщика стал просто огромным. Все изменения в 214-ФЗ в 2018 году говорят о неспособности или нежелании власти слушать строителей, принимать во внимание позицию банков, давать ответы на возникающие вопросы.

Например, разумный, на мой взгляд, подход с поэтапным раскрытием счетов (это мировая практика) категорически был властью не принят. Основной аргумент — все равно остается риск, что дом не достроят. Новые поправки тоже не исключают возможности недостроя — только теперь это станет головной болью банков.



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

Совсем недавно президент дал поручение правительству рассмотреть возможность создания специализированного банка для проектного финансирования. Возникает вопрос: этот банк возьмется финансировать стройку, от которой все остальные откажутся? Банк плановых плохих долгов и проектов? Если проект хороший, понятный, логичный — он будет интересен банкам и на рыночных условиях.

BG: Что происходит с петербургским рынком?

В. С.: Сейчас аналитики еще не закончили подсчеты, но все понимают, что объемы продаж точно не меньше, чем в 2017 году. Прогнозы разнятся только в том, насколько больше — есть ли рекорд. В любом случае, показатели по первичному рынку — около 5 млн кв. м в агломерации.

BG: Все-таки будет рекорд?

В. С.: Я каждый год говорю, что это анти-рекорд, ничего хорошего в этом нет. Петербургу столько не нужно, это мешает балансу справедливой цены. Такой объем, подкрепляемый только вовлечением все менее и менее платежеспособных слоев населения (за счет в первую очередь доступности ипотеки, а также разного рода стимулирующих акций), — это не настоящий спрос. Спрос, который растет не за счет роста доходов, не за счет роста макроэкономики, а за счет всякого рода инъекций, за счет снижения качественного предложения, — это плохой спрос. Давайте не забывать об основах экономики: рост экономики создает настоящие предпосылки к росту спроса. В учебнике «Макроэкономика» Грегори Мэнкью это показано на простых графиках.

BG: Происходили ли какие-то изменения в структуре рынка?

В. С.: Разобраться со структурой рынка без детального изучения каждого объекта невозможно. С одной стороны, мы видим за последний год сокращение экономсегмента и бешеный прирост бизнеса и комфорта. Однако на самом деле это не объективный рост, а изменение позиционирования проектов, «убегающих» из «полей» в город. Проект, который, скажем, в Буграх, считается эконом-классом, в городе автоматически становится комфортом — только потому, что он в городе. Понятно, что комфорт в городе дороже, чем эконом в области. Но качественно это — то же самое. И за счет этого мы получаем «среднюю температуру по больнице», причем в нее попадают и слон, и инфузория-туфелька. С этой точки зрения и мажоритарный сегодня сегмент — комфорт, и растущий бизнес-класс выглядят, как в известном двестишести: «Все вроде с виду в шоколаде, но если внюхаться — то нет».

BG: А цены, что с ними происходит?

В. С.: Рост средней цены по рынку был. Сложно оценить, произошло ли это за счет сокращения дешевого предложения, перераспределения сделок в те самые новые городские комфорты, сокращения предложения в начальных стадиях в среднем по рынку... Но в целом, с учетом погрешности, номинальный рост составил в пределах 8%.

BG: Каким этот год был для вашей компании?

В. С.: Мы не в вакууме находимся и все происходящее ощущаем на собственной шкуре. Нас до самых последних по-

правок беспокоило то, что на рынке будет и черное и белое: кто-то будет строить объекты (и новые в том числе) по старым правилам, а кому-то придется соответствовать миллиону новых требований. Последние оказались бы в менее выгодных, я бы даже сказал, ущемленных условиях. И этот «переходный период» мог длиться очень долго. Теперь этого не случится. Мы в этом видим уравнивание потенциалов на рынке: с 1 июля нет больших и маленьких, проблемных и непроблемных, теперь, как в бане, все равны!

BG: Переход «куда-то» вас не пугает?

В. С.: У нас все объекты имеют проектное финансирование, с этим мы никаких критических проблем не видим, это просто механика перехода, хотя пока непонятны некоторые технические моменты.

BG: Есть конкретные результаты работы?

В. С.: Мы вывели на рынок первый проект в нашем бизнес-классе (подчеркиваю — в нашем Legenda Business) — «Московский, 65». Официально представили на рынке второй проект в Legenda Premium — «Институтский, 16» (хотя он уже почти год строится). Ввели в эксплуатацию два больших объекта Legenda Smart: около 160 тыс. кв. м общей площади и около 100 тыс. «квадратов» жилья. Показатели серьезные, и с ними мы сразу попали в топ-10 застройщиков по объему ввода.

BG: Каковы финансовые результаты года?

В. С.: Подводя предварительные итоги, мы видим рост объема продаж примерно на 10% по сравнению с 2017 годом. А прирост средней цены в сделках составил около 15% — это выше роста рынка. Мы не включаем сюда объекты, запущенные в этом году, и объекты из других сегментов: сравниваем «Смарт» со «Смартом».

BG: Что вы считаете главным достижением компании в 2018 году?

В. С.: Для нас знаковым и очень важным событием стал выход на рынок публичных займов с дебютным облигационным займом. Первое размещение прошло в июле и вызвало интерес со стороны инвесторов как на первичном, так и на вторичном рынке. Сейчас мы отслеживаем, как наши ценные бумаги торгуются. И видим, что основными держателями облигаций сегодня являются либо небольшие инвестиционные компании, либо физические лица. Мы также наблюдаем большое количество вторичных сделок с нашими ценными бумагами. Все это подтверждает их рыночное размещение и востребованность на рынке.

BG: Как вы оцениваете перспективы рынка?

В. С.: Конечно, все предпринятые властью шаги в перспективе рано или поздно, наверное, приведут к стратегически позитивным изменениям. Все-таки ужасный конец лучше, чем ужас без конца. В этом смысле улучшения на рынке когда-нибудь наступят. Но вряд ли в обозримом будущем — и уж точно не в 2019 году. ■

ЮВЕЛИРНАЯ ВЫСТАВКА

JUNWEX

ПЕТЕРБУРГ

6–10 февраля 2019

КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»

Экспозиция представлена
в трех залах: Premium, F, G

Время работы
с 11:00–19:00

(10 февраля до 17:00)

0+

Получи билет
на выставку
используя QR-код



НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ



РосЮвелирЭксперт

www.junwex.com



CHAMOVSIIKH
JEWELLERY HOUSE

МЕДИЙНЫЙ ФИЛЬТР ДЛЯ ВЫБОРОВ

ЭПОХА ПОЛНОГО БЕЗРАЗЛИЧИЯ ВЛАСТЕЙ ПЕТЕРБУРГА К ПРЕССЕ ПОСЛЕ ОТСТАВКИ ГУБЕРНАТОРА ГЕОРГИЯ ПОЛТАВЧЕНКО СМЕНИЛАСЬ ЭПОХОЙ МЕДИАЦЕНТРИЧНОСТИ. ВЫШЛО УДАЧНО: К ТОМУ МОМЕНТУ, КОГДА РУКОВОДИТЕЛЬ РЕГИОНА РЕШИЛ ПОВЕРНУТЬСЯ ЛИЦОМ К СМИ, ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ ИЗ НИХ УЖЕ БЫЛА ЕМУ ПОДКОНТРОЛЬНА. МАРИЯ КАРПЕНКО

Вечером 9 января врио губернатора Александр Беглов в экстренном порядке созвал совещание с членами правительства. На совещание пригласили журналистов. И спешка, и время, и формат — все было нетипичным для петербургского политического уклада, поэтому было ясно: объявят о чем-то очень важном.

Но оказалось, что срочное совещание врио губернатора созвал только для того, чтобы раздать всем чиновникам по «лопате Беглова». Город засыпало снегом, недовольство горожан росло, а тут еще и участок теплосети, ремонт которого врио губернатора держал на контроле, прорвался третий раз подряд, и в СМИ его стали называть «трубой Беглова». Предотвратить коммунальный коллапс решили, запустив контрремонт. Во время губернаторства Георгия Полтавченко никому и в голову не могло прийти решать проблемы с помощью пиар-кампаний. А если бы и пришло, такое мемотворчество непременно высмеяли бы в прессе. То ли дело сейчас — новость о главе региона, который заставит нерадивых чиновников расчищать снег именными лопатами, размножили десятки городских и федеральных изданий и телеграм-каналов. Их, кстати, в последнее время появилось неестественно много: каналов с названием «Труба Беглова» — четыре штуки, каналов с названием «Лопата Беглова» — три штуки.

В последние дни ушедшего года Виктор Шкулев, президент медиахолдинга Hearst Shkulev Media (HSM), закрыл сделку по покупке мажоритарной доли ключевого петербургского издания — «Фонтанки.ру». С предложением приобрести актив к господину Шкулеву, как он сам сказал «Ъ», обратился прежний владелец. Издатель глянца Hearst Shkulev Media на протяжении пяти последних лет развивает сеть региональных интернет-ресурсов (последнюю крупную сделку в этом сегменте холдинг закрыл в 2015 году), но акции «Фонтанки.ру» приобрел не холдинг, а лично господин Шкулев. Сам он объяснил «Ъ», что его американским партнерам (совладелец холдинга — компания Hearst) покупка «чисто медийного» актива оказалась неинтересна.

Эту сделку многие восприняли как переход «Фонтанки.ру» под контроль петербургской администрации. В команде назначенного в октябре прошлого года временно исполнять обязанности губернатора Петербурга Александра Беглова за медиаполитику отвечает Ирина Ган, которая в прошлом работала директором по связям со СМИ и государственными органами в Hearst Shkulev Media. Этот аргумент, впрочем, не позволяет судить о том, что покупка «Фонтанки» была спланированной акцией новых городских властей: переговоры с HSM ак-



СОСРЕДОТОЧЕНИЕ В РУКАХ АДМИНИСТРАЦИИ ГОРОДА КОНТРОЛЯ НАД ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ ЧАСТЬЮ РЕГИОНАЛЬНОГО МЕДИАПРОСТРАНСТВА ЗАТРУДНЯЕТ, ЕСЛИ НЕ ИСКЛЮЧАЕТ ВО ВСЕ, ПРОВЕДЕНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ ИЗБИРАТЕЛЬНОЙ КАМПАНИИ

ционеры издания вели еще задолго до отставки Георгия Полтавченко с губернаторского поста и смены чиновничьей команды. Но почему такая версия родилась, понятно: на протяжении последних месяцев петербуржцы наблюдают, как критическое осмысление действий городских властей в редакционной политике значительной части городских СМИ сменилось их единодушной поддержкой.

В прошлом году «Национальная медиагруппа» — холдинг акционера банка «Россия» Юрия Ковальчука и его партнеров — запустила в Петербурге новый городской новостной телеканал «78». Его создали на базе двух существовавших каналов — петербургского филиала Life и «Пятого канала» (последний вещает до сих пор, но не производит собственного контента). Телеканал Life на тот момент был единственным изданием, оставшимся от некогда крупного игрока петербургского медиарынка — «Балтийской медиа группы» (БМГ). Издания БМГ, а особенно — городской телеканал «100ТВ» (который после смерти президента холдинга Олега Руднова и превратился в региональный филиал канала Life), отличались более или менее независимой от петербургских властей редакционной политикой и часто выступали с критикой в их адрес. БМГ, фактически принадлежавшая «Национальной медиагруппе», сохраняла умеренную оппозиционность петербургской администрации. Эту черту перенял

и телеканал «78», в эфире которого часто звучали критические по отношению к бывшему губернатору Георгию Полтавченко высказывания.

Все изменилось в октябре прошлого года, когда временно исполняющим обязанности губернатора Петербурга стал Александр Беглов, переместившийся на этот пост с должности полпреда президента по Северо-Западу. Вместе с ним в администрацию города перешла заместитель полпреда по внутренней политике Любовь Совершаева — ближайшая соратница Юрия Ковальчука, стоявшая у истоков создания «Национальной медиагруппы». Инструмент, который на протяжении многих лет использовался владельцами НМГ для кампаний против администрации города, со сменой власти пригодился для кампаний в пользу администрации.

И без того широко представленная и на федеральном, и на региональном уровне, НМГ (холдинг принадлежат «Первый канал» и «Рен-ТВ», а также газета «Метро») в прошлом году усилила присутствие на петербургском медиарынке еще одним активом. Речь идет о газете «Деловой Петербург», официально проданной компанией Fort Group группе ЕСН Григория Березкина. Однако состав менеджерской команды, пришедшей в «Деловой Петербург» после продажи газеты, говорит о том, что фактический контроль над изданием получила НМГ. Генеральным директором «Делового Петербурга» стала экс-глава

комитета по печати Ленинградской области Наталья Шелудько, главным редактором — ее подчиненный Артемий Смирнов, должность редактора заняла бывшая сотрудница пресс-службы губернатора области Вера Хейфец. Это люди, близкие к Любови Совершаевой, которая в статусе полпреда контролировала медиаблок правительства Ленинградской области. Со сменой руководства издание покинули многие журналисты: часть занялась нишевым проектом о ритейле, часть организовала новое деловое онлайн-издание «Новый проспект».

В 2017 году журнал РБК выпустил расследование, показав, как «фабрика троллей» — петербургское агентство, сотрудники которого писали заказные комментарии в соцсетях, — превратилась в большой медиахолдинг с аудиторией более 36 млн человек в месяц. Владелец этого холдинга (как и организатором «фабрики троллей») считается близкий к Кремлю петербургский бизнесмен Евгений Пригожин. Принадлежащие ему СМИ используются для организованных информационных кампаний, в основном для дискредитации публичных персон (например, они участвовали в кампании против кандидата в президенты от КПРФ Павла Грудинина). Многочисленные издания, входящие в холдинг Евгения Пригожина (причем не только региональный сайт «Невские новости», но и те, которые позиционируются как общероссийские — «Федеральное агентство новостей», «Экономика сегодня», «Политика сегодня», Nation News) — ежедневно информируют читателей об успехах врио губернатора Петербурга Александра Беглова. Эти СМИ наряду с телеканалом «78» обеспечивали нужный новому городскому руководству фон для увольнения вице-губернаторов Игоря Албина и Михаила Мокрецова, председателя комитета по инвестициям Ирины Бабюк, выпуская материалы о неудовлетворительной работе этих чиновников. По данным VG, политтехнологическое и пиар-сопровождение Александру Беглову оказывают, среди прочих, специалисты, подчиненные Евгению Пригожину. Наличие собственного медиахолдинга, видимо, стало для политтехнологической команды господина Пригожина преимуществом при продаже услуг новому городскому руководству.

Сосредоточение в руках администрации города контроля над значительной частью регионального медиапространства затрудняет, если не исключает во все, проведение конкурентной избирательной кампании. Фактически власти сформировали еще один — помимо муниципального — фильтр для предстоящих губернаторских выборах: фильтр медийный. ■

НОРМАТИВНОЕ НАПРЯЖЕНИЕ

В ПРОШЛОМ ГОДУ В РОССИИ ВЕРНУЛИСЬ К ОБСУЖДЕНИЮ СОЦИАЛЬНОЙ НОРМЫ ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЯ. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОТ МИНЭНЕРГО И МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ ПОНАЧАЛУ ПОЛУЧИЛИ ОДОБРЕНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА. ОДНАКО РЕЗКО НЕГАТИВНОЕ МНЕНИЕ ЭКСПЕРТНОГО СООБЩЕСТВА ПО ПОВОДУ ЭФФЕКТА ОТ ЭТОЙ МЕРЫ ЗАСТАВИЛО ВВЕДЕНИЕ НОРМЫ ОТЛОЖИТЬ. ВПРОЧЕМ, ОКОНЧАТЕЛЬНО ИДЕЯ НЕ ПОХОРОНЕНА. МАРИНА АКАТОВА

В предложениях министерств предполагалось, что при потреблении электроэнергии до 300 кВт•ч в месяц частный потребитель будет платить по базовому тарифу, при увеличении до 500 кВт•ч — по повышенному, далее — по «экономически обоснованному». При этом рассчитывается объем не на человека, а на «точку потребления». Таким образом, чем больше состав семьи, тем труднее будет вписаться в норму. По словам ведущего аналитика ООО «Эксперт плюс» Марии Сальниковой, по подсчетам, в среднем расход электроэнергии российской семьи (два взрослых и один ребенок) составляет 220 кВт•ч, а один человек в среднем по стране потребляет электроэнергии около 90 кВт•ч в месяц. «То есть те семьи, где три человека, будут укладываться в норму, а все остальные будут переплачивать. Суммарный коэффициент рождаемости в стране не превышает двух, хотя с 2000-х тенденция индекса восходящая. То есть можно рассчитывать, что в большей степени семьи будут укладываться в данные ограничительные рамки и нововведения коснутся только тех, кто систематично перерасходует электричество без надобности», — рассуждает Мария Сальникова.

ТРАТИТЬ БОЛЬШЕ Вместе с тем существует предположение, что введение социальной нормы электропотребления в итоге приведет к росту затрат населения на электроэнергию. «Это, собственно, и является неафишируемой целью нововведения. Определенные основания для таких предположений имеются», — считает эксперт-аналитик ГК «Финам» Алексей Калачев.

Разработчики предложений предполагают, что переход на новые расчеты позволит сократить перекрестное субсидирование, которое только в 2018 году, по данным ФАС России, превысило 220 млрд рублей. Такая ситуация возникает из-за дисбаланса в существующих тарифах. По мнению властей, население сейчас платит по заниженным тарифам, а промышленные потребители, напротив, по завышенным.

По словам президента Объединенной энергетической компании Владислава Антуфьева, часто при обсуждении этой темы в качестве примера приводят данные 1991 года. Тогда население платило четыре копейки за кВт•ч, промышленные потребители — вдвое меньше. «Однако стоит сравнить статистику расходов на электроэнергию по отношению к средней зарплате тогда и сейчас. Раньше на среднюю зарплату можно было купить 14 тыс. кВт•ч электричества, а сейчас чуть больше 10 тыс. кВт•ч. То есть получается, что сейчас население платит даже больше, чем в 1991 году. Расходы на электроэнергию уже ощутимы», — отмечает Владислав Антуфьев.

«Правительство давно хочет уйти от перекрестного субсидирования в энергетике, введенного в свое время для того, чтобы



СУЩЕСТВУЕТ ПРЕДПОЛОЖЕНИЕ, ЧТО ВВЕДЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ НОРМЫ ЭЛЕКТРОПОТРЕБЛЕНИЯ В ИТОГЕ ПРИВЕДЕТ К РОСТУ ЗАТРАТ НАСЕЛЕНИЯ НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ

смягчить переход к рыночному регулированию тарифов. Переходный период к рынку закончился», — констатирует Алексей Калачев. По мнению специалистов, в заявленном формате новая система расчета будет невыгодна потребителям и не решит вопрос с перекрестным субсидированием.

Аргументы, что в среднем с введением социальной нормы тарифы не изменятся, а переход лишь будет способствовать экономии электроэнергии и более эффективному энергопотреблению, звучат логично. «Однако в целом в стране нет энергодефицита, и вряд ли энергокомпании заинтересованы в снижении энергопотребления, от роста которого зависят их доходы и инвестиционные программы. Можно предположить, что снижение потребления энергокомпаниями будут вынуждены компенсировать ростом тарифов. В стране, к примеру, уже есть прецеденты судебных разбирательств между поставщиками и потребителями тепловой энергии, которые снизили потребление ниже оговоренного объема», — говорит Алексей Калачев. По его мнению, рассуждения о последствиях повсеместного введения социальной нормы не имеют смысла без понятных параметров — величины этой нормы, принципа установления, размера тарифа для энергии ниже и выше установленной нормы. А в перспективе в процессе настройки эти параметры могут еще и меняться. «От этих нюансов зависит результат — вырастет в итоге нагрузка на семейный бюджет или нет», — заключает эксперт.

Владислав Антуфьев обращает внимание на тот факт, что население является едва ли не единственным стабильным драйвером электроэнергетики. Только в этой категории уже многие годы фиксируется стабильный рост потребления. Как отмечает господин Антуфьев, за тридцать лет оно выросло с 85,1 до 155,7 млрд кВт•ч притом, что численность населения практически не изменилась. В промышленности же в

период с 1991 до 2000 года потребление в разы сократилось, и хотя к 2017 году оно снова начало расти, но так и не достигло уровня начала 1990-х. Потребление в сельском хозяйстве упало более чем в пять раз: со 103,4 млрд кВт•ч в 1991-м до 18,2 млрд кВт•ч в 2017-м.

По словам председателя комитета по энергоэффективности РГУД, генерального директора Est Group Евгения Тесли, сверхэнергопотребление жильцов зачастую зависит от микроклимата в квартире. «Речь идет, к примеру, о тех, кто вынужден включать электрообогреватели в домах с низкой энергоэффективностью. Это один из случаев, в котором можно будет превысить указанные нормы. Сможет ли правительство отследить данный вопрос, установить соответствующие льготы, неизвестно, также возникает вопрос о нормах потребления с привязкой к климату региона, текущим температурам воздуха. Данную норму можно ввести применительно к новым домам и к домам с высоким классом энергоэффективности, тем самым простимулировав покупателя к спросу на энергоэффективность покупаемой квартиры, что, в свою очередь, заставит девелопера ставить вопрос снижения будущих ежемесячных энергозатрат в топ преимуществ объекта, таких как цена и локация», — считает он.

БЕЗ СУБСИДИЙ НЕ ОБОЙТИСЬ Вопрос об изменении системы расчетов поднимается уже не в первый раз. Пилотными регионами в 2005 году стали Красноярский и Забайкальский края и Нижегородская область. В 2010 году — Орловская область, а в 2013 году — Владимирская и Ростовская. «Там она действует уже несколько лет и социального напряжения нигде не вызвала. Говорит ли это, что систему можно распространять на всю страну? Вряд ли. В каждом из регионов установлены свои параметры, и они различаются исходя из

местных особенностей — социального положения, энерговооруженности, стоимости электроэнергии. Власти регионов избегали обострений, и установили такие нормы, которые не вызывают напряжения», — говорит Алексей Калачев.

Эксперты отмечают, что в некоторых пилотных регионах после введения социальной нормы потребление упало. Так, в Красноярском крае сокращение составило 35%, а в Орловской области — 25%. Но, к примеру, во Владимирской области зафиксирован рост на 25%, в Ростовской — на 30%. По словам специалистов, показатели роста не отражают реального положения дел. Так, во Владимирской области при установленной соцнорме 200 кВт•ч на домохозяйство при отсутствии централизованного отопления и горячего водоснабжения граница соцнормы увеличивалась более чем в 20 раз: от 1350 кВт•ч летом до 4350 кВт•ч зимой.

Генеральный директор агентства «Infoline-Аналитика» Михаил Бурмистров говорит, что в целом применение социальной нормы в сочетании с субсидиями для малоимущих может быть эффективным с точки зрения формирования стимулов для экономии электроэнергии и обеспечения социальной справедливости, однако выбор подхода к расчету социальной нормы, а главное, к определению конкретной величины нормы является чрезвычайно сложной задачей с весьма существенными негативными социальными последствиями, если норма будет слишком жесткой. «Учитывая, что в обществе до сих пор не восстановилось доверие к власти после увеличения пенсионного возраста и повышения НДС, вероятность скорого запуска социальной нормы я рассматриваю как невысокую, так как экономический выигрыш несущественен, а всплеск негативных настроений в обществе в начале 2019 года и так будет в связи с повышением потребительских цен в сочетании с сокращением реальных доходов населения», — заключает эксперт.

Тем не менее пока вопрос о введении нормы приостановлен. Такое решение принято по итогам совещания у вице-премьера Дмитрия Козака 23 января, сообщил его представитель Илья Джус. «Принято решение прекратить на неопределенный срок обсуждение предложений о введении дифференцированных тарифов на электроэнергию для населения и о поэтапной отмене понижающего коэффициента для квартир с электрическими плитами и индивидуальными жилыми домами», — цитирует РБК господина Джуса. Как считают эксперты, причина приостановки работы над введением социальной нормы — нежелание властей усиливать негативные настроения у населения.

Аналитики полагают, что проведение подобной реформы возможно после парламентских выборов в 2021 году. ■

«ПРОБЛЕМА РОСТА ТЕНЕВОГО СЕГМЕНТА РЫНКА ЛИЗИНГА ПРЕУВЕЛИЧЕНА»

В КОНЦЕ ПРОШЛОГО ГОДА БАНК «ОТКРЫТИЕ» СТАЛ ВЛАДЕЛЬЦЕМ «БАЛТИЙСКОГО ЛИЗИНГА», КУПИВ 79,5% АКЦИЙ У БАНКА «ТРАСТ» И 20% У «ОТКРЫТИЯ ХОЛДИНГА» (ОСНОВНОЙ АКЦИОНЕР БАНКА «ОТКРЫТИЕ» ДО САНАЦИИ). ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «БАЛТИЙСКОГО ЛИЗИНГА» ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG МИХАИЛУ КУЗНЕЦОВУ О ВЛИЯНИИ СДЕЛКИ НА РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ И ОБ ИСТОЧНИКАХ РОСТА НА РЫНКЕ.



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

BUSINESS GUIDE: На каких условиях банк «Открытие» приобрел акции «Балтийского лизинга»?

ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ: Мы не были глубоко погружены в детали сделки, нам просто был важен сам факт. Точкой отсчета стала передача «Трасту» нашего пакета акций по отступному. После этого стало понятно, что у нас сменился акционер, и мы уже начали работу с группой Михаила Задорнова (возглавляет банк «Открытие». — **BG**) по формированию бизнес-плана, концепции развития. Последовавшая за этим передача «Балтийского лизинга» банку «Открытие» была для нас техническим решением. Добавлю только, что для всего коллектива компании это стало долгожданным и позитивным изменением.

BG: В чем будут состоять ваши стратегические приоритеты после смены собственника?

Д. К.: Бизнес-план этого года, принятый новым составом совета директоров, предполагает, что мы сохраняем основной тренд развития компании. Мы продолжим развиваться как рыночный игрок с диверсифицированным лизинговым портфелем в сегменте малого и среднего бизнеса, во всех регионах присутствия и по различным видам имущества. Банк «Открытие» участвует в нашем кредитовании на рыночных условиях наряду с другими кредиторами, в числе которых Сбербанк, ВТБ, Юникредит-банк, Росбанк, Альфа-банк. Так что никакие ограничения на кредитование на рынке у нас нет, и мы, следуя утвержденной советом стратегии повышения эффективности бизнеса, можем выбирать те банки, которые предложат наиболее выгодные условия.

BG: Понятно ли, как «Балтийский лизинг» будет сосуществовать с компанией «Открытый лизинг», входящей в банк?

Д. К.: Если я правильно понимаю, то «Открытый лизинг» — это объединение здоровых лизинговых активов, доставшихся группе «Открытие» от прежних собственников и Бинбанка, с которым она недавно объединилась. Эта компания создавалась в том числе и как часть продуктовой фабрики банка для участия в сделках с рядом крупных лизинговых активов. И было бы неправильно, если бы мы занимались лизингом без взаимной под-

держки, не учитывая стратегические задачи собственника в этом сегменте. Возможности синергии, как и наша стратегия развития, будут обсуждаться на предстоящем недавно сформированном совете директоров, который пройдет в январе-феврале.

BG: По оценке агентства «Эксперт РА», без учета госкомпаний и переуступленных банками проблемных активов лизинговым компаниям рынок стагнирует. Согласны ли вы с этим?

Д. К.: Я не чувствую такой стагнации по нашей компании и ближайшему конкурентному окружению. Рыночные участники отрасли, с которыми мы конкурируем в одинаковых сегментах, по итогам девяти месяцев прошлого года показали прирост от 15 до 50%.

BG: Какие показатели вы закладываете на этот год? И что может стать источником роста в текущей ситуации?

Д. К.: В базовой концепции мы рассчитываем сохранить темпы роста на уровне 20%, а возможно, и более. Столь оптимистичный прогноз мы связываем, конечно же, с началом самого тесного сотрудничества с ПАО «Банк „ФК Открытие“». Мы планируем увеличить объем нового бизнеса за счет стимулирования дополнительного спроса на наши услуги, за счет интеграции в сеть продаж банка, взаимодействия с их клиентской базой и формирования комплексного продуктового предложения для наших клиентов и клиентов банка.

BG: Видите ли вы риск ужесточения подхода банков к работе с лизинговыми компаниями при текущей конъюнктуре?

Д. К.: Мы не чувствуем ужесточения. Наоборот, банки видят в крупных участниках рынка партнеров, через которых можно значительно увеличить кредитный портфель с высокой степенью качества. Кроме того, повышение прозрачности лизингового рынка и сокращение клиентской базы банков в текущей экономической ситуации может привести к еще более тесному сотрудничеству банков с лизинговыми компаниями.

BG: Видите ли вы для себя новые ниши на рынке, которые развиваются за рубежом, но недооценены в России?

Д. К.: Операционный лизинг и лизинг для физических лиц — в первую очередь в

сегменте автотранспорта. Если финансовый лизинг — это, по сути, перепродажа денег, то операционный лизинг предполагает знание актива, его жизненного цикла, принятия риска на этот актив, а также дополнительный набор услуг, на которых можно зарабатывать. Конкуренция со стороны государственных компаний снижает доходность бизнеса, но операционный лизинг позволяет поднять ее за счет перепродажи услуг партнеров. Речь идет, например, о помощи на дорогах, перепродаже топливных карт, техобслуживании.

Если будет снята определенная налоговая нагрузка (НДС на лизинговую маржу), то это позволит выйти на рынок лизинга автотранспорта для физических лиц и полноценно конкурировать с автокредитом. Этот рынок гораздо сложнее, потому что он подчинен другим законам, в частности, о защите прав потребителей. Но мы готовы на нем работать, у нас и у наших коллег есть такие сделки. Поэтому при условии законодательных изменений здесь возможен серьезный рост.

BG: Инициаторы реформы лизингового рынка планируют отказаться от идеи ввести регулирование для компаний, связанных с государством и получающих субсидии. Теперь речь идет о регулировании только тех компаний, клиенты которых намерены пользоваться ускоренной амортизацией. Как вы воспринимаете эту идею?

Д. К.: Для меня и этот вариант достаточно сомнительный. Я все равно исхожу из того, что не нужно никакого регулирования, рынок, если брать его существенную (около 80%) часть, и сейчас достаточно прозрачен. Вывод о необходимости регулирования сделан фактически на основе одной ситуации с банкротством крупной авиакомпания.

BG: Насколько это весомый стимул для перехода под регулирование?

Д. К.: Если брать существенные сегменты рынка (авиация, железнодорожный и автотранспорт), то отказ от ускоренной амортизации не повлияет на объемы бизнеса в этих сегментах, потому что значительная доля объема нового бизнеса здесь представлена операционным лизингом. А это фактически рынок аренды, где конкурентоспособность услуги опре-

деляется уровнем сложившихся тарифов аренды подвижного состава, и применение ускоренной амортизации приведет к снижению конкурентоспособности продукта. Скорее всего, это будет интересно для высокотехнологического оборудования. Но эффект от этой льготы сейчас нивелирован низкой доступностью финансовых ресурсов. Иными словами, в лизинговые компании обращаются не потому, что они предоставляют льготу по ускоренной амортизации, а потому, что иных способов финансирования приобретения основных средств у клиента зачастую просто нет.

BG: Согласно материалам Минфина, рынок лизинга имеет признаки теневого. Насколько серьезен масштаб этой проблемы?

Д. К.: Это преувеличение, которое используется как аргумент для необходимости регулирования. «Серых» операций в сегменте лизинга гораздо меньше, чем в других сегментах, в том же малом и среднем бизнесе. Ключевые представители отрасли, которые формируют 90% сделок на рынке, очень прозрачны. Источником наших операций является заимствование в банках или на рынке облигаций, и кредиторы анализируют нас гораздо жестче, чем государство.

BG: Считаете ли вы саморегулирование эффективным инструментом обеления рынка?

Д. К.: Саморегулирование, безусловно, эффективный инструмент, но он также не в состоянии решить все проблемы. СРО на рынке лизинга может быть создано несколько, и участник рынка может выбрать то, где требования слабее. Если участник рынка честный и прозрачный, то он хочет иметь такого же партнера. А если он пользуется «серыми» схемами, то, конечно, будет искать поддержку в теневом секторе. Впрочем, надо учитывать, что есть еще общеэкономическая ситуация, на которую саморегулирование не может повлиять. Усиление налоговой нагрузки, административного давления, а также сокращение темпов экономического роста уводит часть экономики в «серую» зону. Ты можешь играть по правилам, но не будешь востребован на рынке, где клиент не готов проводить свои операции через прозрачную компанию. ■

С ЗАКАЗАМИ НА ДАЛЕКОЕ ПЛАВАНИЕ

В ПРОШЕДШЕМ ГОДУ ПЕРЕД СУДОСТРОИТЕЛЯМИ РАЗЫГРАЛИ КРУПНЫЙ ЗАКАЗ — ЛЕДОКОЛ «ЛИДЕР» ПОЧТИ ЗА 100 МЛРД РУБЛЕЙ. ЕГО ВМЕСТО БАЛТИЙСКОГО ЗАВОДА ПОЛУЧИЛА ДАЛЬНЕВОСТОЧНАЯ ВЕРФЬ «ЗВЕЗДА». ОДНАКО ЗА 100 МЛРД РУБЛЕЙ БАЛТИЙСКИЙ ЗАВОД МОЖЕТ ПОЛУЧИТЬ ДРУГОЙ ЗАКАЗ — НА ЕЩЕ ДВА ЛЕДОКОЛА ЛК-60. НА ПЕТЕРБУРГСКИХ СУДОСТРОИТЕЛЯХ ТАКЖЕ ПОВЛИЯЛИ ИЗМЕНЕНИЯ В ПРАВИЛАХ ВЫЛОВА БИОРЕСУРСОВ: РЫБОПРОМЫСЛОВЫЕ СУДА — ОДНИ ИЗ ОСНОВНЫХ ВИДОВ ГРАЖДАНСКОГО СУДОСТРОЕНИЯ В ПОРТФЕЛЕ ЗАКАЗОВ ВЕРФЕЙ. В 2019 ГОДУ СУДОСТРОИТЕЛЯМ ЖДЕТ РАЗРЕШЕНИЕ СИТУАЦИИ С КВОТАМИ И ПОДПИСАНИЕ РЯДА КОНТРАКТОВ, АНОНСИРОВАННЫХ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ РАНЕЕ. ЯНА ВОЙЦЕХОВСКАЯ

В октябре прошлого года Объединенная судостроительная корпорация (ОСК), в которую входит большинство судостроительных предприятий СЗФО, получила нового председателя совета директоров — экс-губернатора Петербурга Георгия Полтавченко. Ранее перед отраслью поставили задачу увеличить объем гражданского судостроения в портфелях верфей до 50%. По словам источников ВГ, одной из задач господина Полтавченко на новой должности будет контроль за своевременной сдачей судов заказчиком. По данным ВГ, строительство атомного ледокола ЛК-60 «Арктика» на Балтийском заводе снова не укладывается в сроки. Хотя головное судно в серии должны сдать в мае 2019 года, предприятие сможет сделать это лишь в конце года, а провести ледовые испытания — в апреле 2020 года. Летом 2017 года сдачу уже перенесли указом президента на два года — на май 2019 года, а серийных ЛК-60 «Сибирь» и «Урал» — на 2021 и 2022 годы соответственно.

Кроме этого, Адмиралтейские верфи, которые достраивают ледокол (25 МВт) «Виктор Черномырдин» за Балтийским заводом, перенесут сроки сдачи судна на 2019 год (по плану был сентябрь 2018 года). Это связано с пожаром, случившимся в конце года на строительной площадке. В результате пожара на ледоколе, вызванного взрывом, сгорели система сточных вод, часть системы пожаротушения, насосы и электрика приводов, системы управления котлами и около 8 км кабеля. Ущерб составил около 150 млн рублей. Источники ВГ уверены, что заказ импортного оборудования для судна займет больше времени, поэтому заказчик получит ледокол только в 2020 году.

ЛЕДОКОЛ УПЛЫЛ Отчасти, говорят эксперты, опрошенные ВГ, из-за срывов сроков сдачи ЛК-60 проект сверхмощного ледокола «Лидер» мощностью 120 МВт (предельная стоимость строительства без НДС и дополнительных расходов составляет 98,6 млрд рублей) достался не Балтийскому заводу, а дальневосточной верфи «Звезда», строящейся на Дальнем Востоке консорциумом «Роснефти», «Роснефтегаза» и Газпромбанка.

Сверхмощный «Лидер» нужен для круглогодичной проводки судов по Северному морскому пути. Предполагается, что он сможет проходить толщу льда до 4,3 м, прокладывая коридор до 50 м шириной, и проводить караваны при скорости 10–12 узлов. Его проектируемая длина составляет 20 м, наибольшая ширина



ПРАКТИЧЕСКИ ВСЬ ПРОШЕДШИЙ ГОД БЫЛ ДРАМАТИЧЕСКИ ПЛОХИМ ДЛЯ СУДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ПЕТЕРБУРГА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ НОВЫХ ЗАКАЗОВ

— 47,5 м. Головной атомоход должен быть достроен в 2027 году.

При этом, не раз подчеркивали собеседники «Ъ», единственным исполнителем строительства выбрана верфь без опыта атомных проектов, хотя позже и было объявлено о кооперации с Балтийским заводом по проекту. На предприятии уверяют, что завод может построить баки металловодной защиты, съемные блоки защиты ядерных установок, теплообменное оборудование, гребные валы и винты.

Под конец года стало известно, что Балтийский завод получит заказ на еще два атомных ледокола ЛК-60 для «Атомфлота» в дополнение к уже строящимся трем судам проекта 22220. Стоимость строительства третьего и четвертого ледоколов в серии составит около 100 млрд рублей. Ранее глава ОСК Алексей Рахманов заявлял, что с учетом существующих контрактов и потенциального заказа на еще два ледокола проекта 22220 Балтийский завод обеспечен загрузкой до 2027 года.

КВОТНЫЕ БАТАЛИИ Анонсированное правительством РФ введение аукционов на вылов всех водных биоресурсов вызвало ажиотаж в отрасли, так как, по сути, речь идет о переделе всего рыбодобывающего бизнеса с оборотом в 310 млрд рублей. В первую очередь это касается крабового бизнеса. Перемены почувствовали на себе и судостроительные предприятия Петербурга и Ленобласти.

Так, в Северо-Западном рыбопромышленном консорциуме (СЗПК) отказываются

от строительства десяти крабовых судов на Выборгском судостроительном заводе (ВСЗ, входит в ОСК) стоимостью €320 млн. Заместить этот заказ могло бы строительство четырех ледоколов на СПГ мощностью 45 МВт для «Атомфлота» и второго ледокола «Обь» проекта Aker Arc124, но заказы на них еще надо получить, напоминают в ВСЗ. В частности, считает один из источников ВГ, запрос предложений могут получить «Звезда» и керченский «Залив».

Кроме отказа от строительства, верфям удастся договориться с рыбопромышленниками и об изменениях заказов. Так, дальневосточная компания ООО «Антей» трансформирует свой заказ на судостроительном заводе «Пелла» в Ленобласти на фоне изменяющихся правил выдачи квот на вылов краба: вместо судов для ловли крабов компания может построить пять траулеров-сейнеров за €60 млн. Траулер — более унифицированный вид судна, на его борту можно осуществлять добычу разных водных биоресурсов в зависимости от метода и оборудования, говорит заказчик.

В то же время Русская рыбопромышленная компания (РРПК) нарастила заказ траулеров на петербургских верфях. Компания доведет заказ на строительство траулеров-процессоров до девяти судов. Ранее РРПК подписала твердые контракты на постройку шести траулеров на Адмиралтейских верфях (входит в ОСК). Изначально контрактом был предусмотрен опцион на еще два судна к действующему заказу. Стоимость одного траулера составляет около \$100 млн.

Северная верфь в минувшем году нарастила заказ на ярусоловы для рыболовецкой компании «Вирма» — всего верфь построит три судна для заказчика. Группа «Норбео», для которой Северная верфь строит шесть траулеров-процессоров, сейчас ведет переговоры с предприятием об увеличении заказа на три-четыре судна.

ПЛАНЫ НА 2019 ГОД В 2019 году судостроители могут подписать контракты как на «Лидер», так и на дополнительные ледоколы проекта 22220, подчеркивают источники ВГ в отрасли. Один из собеседников ВГ напоминает, что продолжается процесс модернизации Северной верфи. Сейчас ведется строительство эллинга, закончить которое хотят в 2019 году. Всю модернизацию планируют завершить в 2022 году. Ранее президент ОСК Алексей Рахманов отмечал, что первый этап модернизации — строительство эллинга,

окончание которого было намечено на первый квартал 2019 года, закончится на первый квартал 2020 года, закончится не позднее сентября следующего года. Вторым этапом модернизации Северной верфи — реновация передаточного дока и корпусообработывающего цеха.

Надежда Малышева из агентства PortNews считает, что в следующем году вряд ли будет поставлена точка в вопросе размещения заказа на ледокол «Лидер». Участие петербургских верфей в этом проекте останется весьма вероятным, полагает она. «Ожидая, что в периметре петербургских верфей и заводов может появиться заказ на строительство ледокола на СПГ для «Росатома», не исключено, что в рамках кооперации», — говорит госпожа Малышева. Она добавляет, что ожидается движение в проекте модернизации Северной верфи. Раньше, напоминает собеседник ВГ, ответственность за сдвиг сроков модернизации приписывали ОАО «Метрострой», которое также сорвало сроки сдачи Фрунзенского радиуса метро в городе. Госпожа Малышева также напоминает, что не исключен переход Невского ССЗ под контроль ОСК в следующем году. Как сообщалось ранее, ОСК обменяет финскую Arctech Helsinki Shipyard на Невский ССЗ с доплатой. Владельцами финской верфи могут стать экс-замминистра транспорта, бывший глава «Росморречфлота» Виктор Олерский и его партнер совладелец компаний «Водоход» и «Пола Групп» Ришат Багаутдинов.

Практически весь прошедший год был драматически плохим для судостроительной отрасли Петербурга с точки зрения новых заказов, считает генеральный директор агентства «Infoline-Аналитика» Михаил Бурмистров. В то время как в 2017 году судостроительные предприятия заключили контракты на строительство 17 крупных судов на сумму около 70 млрд рублей, в 2018 году был заключен всего один крупный контракт: заказ на строительство ледостойкой стационарной платформы «Северный полюс» между Росгидрометом и Адмиралтейскими верфями, говорит он. В 2019 году ситуация улучшится после того, как Балтийский завод заключит контракт на строительство двух атомных ледоколов ЛК-60. При этом в 2018 году, по данным рейтинга Infoline Shipbuilding Russia Top, судостроителями Петербурга было завершено строительство семи военных кораблей и подводной лодки общей стоимостью около 57 млрд рублей, в то время как в 2017 году — четырех кораблей и подводной лодки общей стоимостью 20 млрд рублей. ■

ОТЕЛЬЕРЫ ПРОПУСТИЛИ УДАР ПО ВОРОТАМ

В 2018 ГОДУ В ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛО ОТКРЫТО ДЕСЯТЬ НОВЫХ ОТЕЛЕЙ В ПЕТЕРБУРГЕ, СОВОКУПНОЕ КОЛИЧЕСТВО НОМЕРОВ В КОТОРЫХ СОСТАВИЛО 1153, ЧТО ПОЧТИ НА 30% ПРЕВЫШАЕТ ПРОШЛОГОДНЕЕ ЗНАЧЕНИЕ. ГЛАВНЫМ ЖЕ СЮРПРИЗОМ ДЛЯ ОТЕЛЬЕРОВ СТАЛА РЕКОРДНО НИЗКАЯ ДЛЯ ЛЕТНЕГО ПЕРИОДА ЗАГРУЗКА ОТЕЛЕЙ ВО ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ: ТУРИСТЫ, ОПАСАЯСЬ РОСТА ЦЕН, ОТЛОЖИЛИ СВОИ ВИЗИТЫ В ГОРОД. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Татьяна Веллер, руководитель департамента гостиничного бизнеса компании JLL, полагает, что 2018 год не принес гостиничному рынку Петербурге ожидаемых результатов: влияние чемпионата мира было скорее отрицательным, ведь на фоне футбольных матчей традиционные туристы предпочли воздержаться от поездок в изрядно подорожавший город. В результате загрузка отелей в июне и июле значительно снизилась, что отразилось и на годовых показателях, а рост среднего тарифа был менее значительным, чем в столице. «По нашей предварительной оценке, загрузка брендированных гостиниц в среднем за 2018 год сократилась до минимума за четыре года — 61%. Средний тариф вырос на 17%, до 7,3 тыс. рублей, тогда как в Москве аналогичный показатель увеличился на треть», — рассказала она.

С ней не согласны аналитики Colliers International. «В целом 2018 год можно назвать успешным для петербургских гостиниц. Несмотря на то, что в период проведения чемпионата мира по футболу отельеры ощутили падение загрузки по сравнению с прошлым годом, выдавшиеся теплыми август и сентябрь частично компенсировали их. В эти месяцы загрузка отелей увеличилась на 4 п. п. по сравнению с августом и сентябрем 2017 года и достигла 86%», — рассказывают специалисты компании.

В Colliers International полагают, что можно с уверенностью говорить: по итогам 2018 года операционные показатели (сейчас пока данные есть не по всем отелям) гостиниц продемонстрируют прирост к значениям 2017 года, прежде всего за счет увеличения среднего тарифа на номер (ADR), которое составило около 15%.

Евгения Мироненко, операционный директор управляющей компании «Крафт Инвест», поясняет: «Рост тарифов на проживание в 2018 году был предсказуем в условиях проведения чемпионата мира по футболу. Интересно, что итоговая средняя стоимость размещения не показала такой же динамики, оказавшись немногим выше 2017 года, а по сегменту отелей категории «четыре звезды» данный показатель в сравнении с 2017 даже снизился. Это объясняется невысокой загрузкой, которая стала неожиданностью для многих отельеров. Только лучшие объекты, проводящие гибкую ценовую политику во всех каналах продаж, смогли добиться высоких показателей загрузки при повышенных тарифах».

В 2018 году в Петербурге были открыты отели международных операторов «Holiday Inn Express Садовая» (244 номера), Meininger (158 номеров), был проведен ребрендинг бывшего W Hotel и открыт



ОДНИМ ИЗ САМЫХ ЗАМЕТНЫХ СОБЫТИЙ НА ГОСТИНИЧНОМ РЫНКЕ В 2018 ГОДУ СТАЛО ОТКРЫТИЕ ОТЕЛЕЙ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОПЕРАТОРОВ — «HOLIDAY INN EXPRESS САДОВАЯ» И MEININGER

SO Sofitel бренда Accor Hotels. Если говорить о местных игроках, то можно отметить открытие Gamma Hotel (47 номеров), VOX Hotel (77 номеров) и «Петровский Арт Лофт» (79 номеров). «Данные открытия не сильно повлияли как на отельный рынок города в целом, так и на конкретные сегменты, в которых открывались новые объекты. Качественные отельные проекты, благодаря хорошему менеджменту, сохранили своего гостя и сумели привлечь нового, несмотря на непростую ситуацию и повышенное предложение к чемпионату мира по футболу», — говорит госпожа Мироненко.

Николай Антонов, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью», полагает, что трендом 2019 года станет усиление конкуренции в сегменте трех- и четырехзвездочных гостиниц со стороны сервисных апарт-отелей. «Качественных трехзвездочных сетей в Петербурге откровенно мало, основная часть недорогого номерного фонда приходится на мини-отели и на бывшие советские гостиницы, которые не могут регулярно освежать свой номерной фонд. Кроме того, они не могут предложить гостям таких важных составляющих комфорта, как кухня с посудой и бытовой техникой, стиральная машина в номере, подземный паркинг, дополнительные сервисы в виде салона красоты, фитнеса, кондитерской и ресторана на первом этаже. Апартаменты это уже делают. При этом они гибче

обычных гостиниц по ценовой политике, предлагают хорошие возможности по размещению тех, кто приезжает в Петербург на более длительный срок — для лечения, учебы, работы», — говорит господин Антонов (подробнее о рынке апарт-отелей читайте на стр. 33).

По мнению госпожи Мироненко, одной из ключевых тенденций на отельном рынке становится внедрение новых IT-решений и оснащение номеров технологиями «умный дом», позволяющими снизить издержки.

Сейчас отельный рынок России находится на стадии становления. Российские сети и управляющие компании развивают свои гостиничные бренды, конкурируя с такими международными компаниями, как Marriott, Novotel, Hilton, Radisson SAS, Accor и другими. Естественно, что подавляющее большинство петербургских игроков на данный момент предпочитает сосредоточить свое внимание в родных для себя местах и, пожалуй, за исключением одной-двух довольно известных управляющих компаний, осваивает исключительно петербургский рынок. Для рынка, полагает госпожа Мироненко, присутствие подобных, особенно местных компаний всегда является большим плюсом. «Ведь именно петербургская управляющая компания сможет лучше разбираться в каждом конкретном отельном проекте, сделав его конкурентоспособным и популярным для туриста. Таким образом, выигрывают как владельцы отелей,

получая максимальную доходность своего объекта, так и город. Ведь каждый гость, получивший положительный и приятный опыт посещения Петербурга, обязательно вернется в него вновь», — считает она.

По прогнозам Colliers International, 2019 год для туристической отрасли станет успешным: прошедший чемпионат мира по футболу сформировал отложенный спрос на Санкт-Петербург как туристическое направление, который будет реализован в ближайшие год-два. В связи с этим в следующем году ожидается как увеличение потока иностранных туристов в Петербург, так и последующий за этим рост операционных показателей городских гостиниц.

Татьяна Веллер говорит: «Мы предполагаем, что в 2019 году петербургские отельеры будут фокусироваться на наращивании заполняемости действующих объектов, при этом попытаются удержать цены на уровне 2018 года. Будущий год также отметится замедлением деловой активности в гостиничном сегменте после спада футбольного ажиотажа: ни один брендированный отель на будущий год не заявлен. В то же время в перспективе мы видим возможности для реализации в Петербурге качественных отелей как высокого уровня, так и эконом-сегментов, а также объектов с нестандартными концепциями — современных хостелов и лайфстайловых отелей с ограниченным набором услуг». ■

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ОБЕЩАНИЯ АПАРТАМЕНТЫ БЬЮТ РЕКОРДЫ ПРОДАЖ В ПЕТЕРБУРГЕ ПО ИТОГАМ 2018 ГОДА. СУЩЕСТВЕННАЯ ДОЛЯ СДЕЛОК — ИНВЕСТИЦИОННЫЕ, С ЗАЯВЛЯЕМОЙ ДОХОДНОСТЬЮ ОТ 8 ДО 15%. ОДНАКО ДЕЙСТВУЮЩИХ ОБЪЕКТОВ ПОКА НЕДОСТАТОЧНО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ИНВЕСТОРЫ МОГЛИ БЫТЬ УВЕРЕНЫ В ГАРАНТИРОВАННОСТИ ТАКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ.

МАРИНА АКАТОВА

По оценкам экспертов апарт-комплекса Valo, по итогам 2018 года объемы продаж апартаментов в Петербурге могут превысить показатели прошлого года в 2,5 раза. Ожидается, что будет реализовано около 4,8 тыс. юнитов. В прошлом году было продано около 2 тыс. апартаментов. Более половины от общего объема продаж — 60% — приходится на сервисные юниты, которые чаще всего приобретают с инвестиционной целью и целью получения пассивного дохода. И количество таких сделок стабильно растет. В настоящее время в Санкт-Петербурге реализуется 18 проектов инвестиционных апартаментов. За последние несколько лет спрос на этот тип апартаментов вырос на 243%, то есть в 3,5 раза. По прогнозам аналитиков, данная тенденция будет продолжена в дальнейшем.

Как отмечает генеральный директор Hospitality Management Блейк Андерсон-Бунтз, рынок апартаментов Санкт-Петербурга можно считать прецедентом на рынке недвижимости России. По его мнению, такого инвестиционного инструмента практически больше нет ни в одном городе, хотя формат в других странах активно развивается. «Инвесторам с разным капиталом предоставляется возможность вложить свои деньги, по сути, в гостиничный бизнес. Проекты сервисных апартаментов наполняют трехзвездочный сегмент средств временного размещения. Апартаменты именно этой категории наиболее интересны, по моему мнению, как инвестиционный продукт, потому что покрывают не одну, а несколько целевых аудиторий. Здесь могут останавливаться те, кто выбирает гостиничный сервис, и те, кому привычно арендовать квартиру. Работа с такими разными целевыми аудиториями — это безусловное преимущество апартаментов, которое при грамотной работе управляющей компании обеспечит инвесторам высокую доходность», — говорит Блейк Андерсон-Бунтз.

ЗОЛОТЫЕ ГОРЫ Аналитики рынка отмечают, что инвестиции в традиционные квартиры постепенно теряют популярность. В настоящее время доля инвестиционных покупок по жилой недвижимости составляет порядка 10–15%. Причина — снижающаяся доходность. По данным аналитиков, среднегодовая доходность инвестиций в традиционные квартиры за десять лет сократилась до 3%. Наибольшие показатели этот формат вложений демонстрировал в 2006–2008 годах, когда был зафиксирован максимальный рост цен на жилье, считают эксперты. Десять лет назад на перепродаже квартиры можно было заработать от 75 до 100%, при ее сдаче в аренду — 15–20% годовых. Сейчас этот показатель сократился в пять раз по обоим направлениям и, как правило, не превышает уровень инфляции. По словам аналитика рынка недвижимости Сергея

Бобашева, заработать на перепродаже недвижимости в настоящее время практически невозможно, что привело к уходу с рынка инвесторов, рассчитывающих на выгодную реализацию актива через какое-то время. «Вложения в строящиеся объекты пока окончательно не потеряли актуальность, однако стали более рискованными. Риски повышаются за счет большой конкуренции и переизбытка предложения в некоторых локациях», — отмечает эксперт.

Девелоперы, которые предлагают инвестиционные апартаменты, заявляют о доходности от 8 до 15% в зависимости от проекта. Однако несмотря на то, что этот сегмент недвижимости для вложений стремительно набирает популярность, достаточного количества уже действующих проектов, по опыту которых можно было бы говорить о том, что обещания действительно соответствуют реальности, пока нет.

СО ВСЕЙ БДИТЕЛЬНОСТЬЮ Некоторые эксперты полагают, что зачастую заявляемая девелоперами доходность такого рода активов явно завышена. Кроме того, на рынке практически нет профессиональных компаний, имеющих опыт управления апарт-отелями. Председатель комитета по Asset Management НП «Российская гильдия управляющих и девелоперов», управляющий директор центра развития недвижимости Vecar Asset Management Ольга Шарыгина советует инвесторам внимательно просчитывать все риски вложений в апартаменты.

Один из рисков — существенная часть объекта будет продана как жилье, что приведет к смешению форматов. Кроме того, на рынке недостаточно подтвержденных умений и навыков достижения высокой доходности у девелопера и планируемой управляющей компании зачастую нет. Также существует риск, что девелопер не учел все особенности локации, рынка, спроса и конкуренции, не разработал концепцию, что может привести к низкой загрузке и невысоким тарифам на аренду. Эксперты также напоминают, что в ближайшее время все комплексы с апартаментами должны пройти обязательную сертификацию в качестве средств временного размещения. Но гарантии, что все объекты смогут это сделать, у участников рынка нет. Вопросы есть и к ликвидности юнитов. Сейчас заявляется, что при необходимости актив можно выгодно и быстро реализовать. Но, предупреждает Ольга Шарыгина, в ближайшие два-три года может произойти затоваривание рынка, обусловленное выходом большого объема вторичного предложения.

С учетом этих рисков эксперты советуют при выборе проекта ориентироваться на опытных игроков рынка. «Крупные инвесторы осведомлены относительно реального состояния рынка как жилой недвижимости, так и апартаментов. В частности, могут определить наиболее успешных и сильных игроков рынка. Уверенно можно говорить, что принимаемые решения о вложении средств являются взвешенными и продуманными. Сове-

менные инвесторы выбирают выгодные, надежные проекты, к которым и относится проект апарт-отеля Valo», — отмечает генеральный директор ООО «Вало Сервис» (управляющая компания апарт-отеля Valo) Константин Сторожев.

По словам начальника отдела по работе с проектами компании Miele Андрея Ботьева, несмотря на все сложности, рынок недвижимости остается одним из самых перспективных с точки зрения капиталовложений. «На рынок выводятся все более качественные и продуманные объекты, включающие благоустроенную территорию, чистовую отделку, меблировку и полное техническое оснащение. Нет никаких сомнений, что востребованными будут в первую очередь именно такие объекты. Отдельная задача состоит в том, чтобы разработать проект, удовлетворяющий потребности клиентов по цене, соответствующей уровню заявленного объекта», — говорит он.

По прогнозам экспертов, в 2019 году на рынок в основном будут выходить проекты сервисных апартаментов как наиболее востребованного сейчас покупателями сегмента. Со стороны инвесторов в 2019 году будет продолжаться рост спроса на апартаменты в привлекательных, обжитых локациях, с интересной внутренней инфраструктурой и высокой доходностью. Также стоит ожидать смещение интереса покупателей в сторону полноценных апарт-отелей, которые изначально выходили на рынок с продуманными концепциями, включая гостиничные технологии и рациональные планировки. ■



РЫНОК АПАРТАМЕНТОВ ПЕТЕРБУРГА МОЖНО СЧИТАТЬ ПРЕЦЕДЕНТОМ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ, ТАКОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ИНСТРУМЕНТА ПРАКТИЧЕСКИ БОЛЬШЕ НЕТ НИ В ОДНОМ ГОРОДЕ СТРАНЫ, ХОТЯ В ДРУГИХ СТРАНАХ ЭТОТ ФОРМАТ АКТИВНО РАЗВИВАЕТСЯ

ПОДСТРАХОВКА ОТ ЭКСТРАДИЦИИ

ИД «КОММЕРСАНТЪ» ОРГАНИЗОВАЛ ПРОВЕДЕНИЕ ДЕЛОВОГО ЗАВТРАКА ПО ТЕМЕ «ЗАЩИТА ЗАРУБЕЖНЫХ АКТИВОВ И ВОПРОСЫ ЭКСТРАДИЦИИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В СЛУЧАЕ УГОЛОВНОГО ПРЕСЛЕДОВАНИЯ В РОССИИ». ВО ВРЕМЯ ЭТОГО МЕРОПРИЯТИЯ С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА ДЕЛИЛИСЬ ОПЫТОМ ЕГОР НОСКОВ, УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ «ДЮВЕРНУА ЛИГАЛ», И АНДРЕЙ ГУСЕВ, УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ «БОРЕНИУС». ДЕНИС РУСАКОВ

В случае если в отношении российского бизнесмена заведено уголовное дело и существует вероятность того, что в отношении него будет избрана мера пресечения в виде заключения под стражу, бизнесмен оказывается перед нелегким выбором: или уехать из страны и вывести активы, или остаться в стране и оказаться в большинстве случаев арестованным. Егор Носков говорит: «Каждый решает для себя сам, что он планирует делать: он остается и сражается с системой или он уезжает и организует свою защиту из места, в котором он находится в безопасности. Но в отъезде есть много нюансов: если уехать по подозрению в совершении тяжкого преступления, то можно уже не вернуться никогда».

Если бизнесмен принял решение уезжать и защищать себя, находясь за рубежом, то основной вопрос, который встает перед ним, — куда. Выбирая подходящую страну, коммерсанты должны в первую очередь обращать внимание на наличие в этой стране развитой правовой системы, в которой есть сформировавшаяся система независимого правосудия, чтобы у бизнесмена была возможность в состязательном процессе представлять доказательства и отстаивать свои права. Важно, чтобы это была не формально декларированная состязательность и независимость судебного процесса, только лишь зафиксированная в законодательстве страны, но чтобы ее подтверждали и судебная, и правоприменительная практика, и правовая традиция страны. «Нужно выбирать ту страну, где развита система независимого правосудия — и это крайне важно. Должны быть судья или коллегия судей, которые по практике и по своей традиции будут должны и захотят разобраться в этом деле, то есть понять, почему же российского гражданина хотят экстрадировать в Россию, а не формально отнесутся к этому», — отмечает господин Носков.

Андрей Гусев добавляет: «Генеральная прокуратура России ежегодно направляет в разные страны более 600 запросов об экстрадиции лиц, и из них примерно от 30 до 60 запросов об экстрадиции оканчиваются выдачей (то есть до 10%). По свидетельству генерала Прокопчука (Александр Прокопчук — начальник Национального центрального бюро Интерпола Министерства внутренних дел РФ. — **ВГ**), который работал представителем в Интерполе, за пять лет России разными государствами было выдано около 900 человек — граждан России. При этом официально Россия имеет соглашения об экстрадиции только с 65 странами. Но это не значит, что остальные государства, являющиеся членами ООН, не выдают российских граждан по запросам об экстрадиции. Так, на-



ЮРИСТЫ ГОВОРЯТ: В ОТЪЕЗДЕ ИЗ СТРАНЫ ЕСТЬ МНОГО НЮАНСОВ, ЕСЛИ УЕХАТЬ ПО ПОДОЗРЕНИЮ В СОВЕРШЕНИИ ТЯЖКОГО ПРЕСТУПЛЕНИЯ, ТО МОЖНО УЖЕ НИКОГДА НЕ ВЕРНУТЬСЯ

пример, за пять лет Таиланд выдал России 39 человек, хотя договора об экстрадиции с Таиландом у России нет.

Господин Гусев отмечает: «Все чаще такие страны, как Чили, Камбоджа, Парагвай, Объединенные Арабские Эмираты, Бразилия, Эквадор, Доминикана и Ямайка, с которыми также у России нет договора о выдаче, выдают российских граждан». Конечно, эти страны не относятся к тем государствам, куда стремятся попасть российские олигархи, спасаясь от преследования в России, тем не менее, если их там обнаруживают местные органы полиции, то в этих странах для них велик риск оказаться экстрадированными в Россию.

При этом многие европейские государства, даже при наличии двустороннего соглашения с Россией об экстрадиции, все же взвешенно подходят к этому вопросу, а разбирательства, связанные с реализацией экстрадиционных процедур, порой занимают от нескольких месяцев до нескольких лет. И при определенных обстоятельствах судебные органы могут отказывать в выдаче российских граждан, усматривая в запросах политические причины или если представленная российским правоохранительными органами информация не в полной мере подтверждает причастность лица к противоправным действиям или если такие действия не признаются противоправными в данном государстве. Так, согласно приведенной Андреем Гусевым статистике, за период с 2003 по 2013 год Великобритания по тем или иным причинам отказала России в выдаче 33 человек.

Еще одним крайне желательным критерием выбора «безопасной» страны,

куда коммерсант стремится попасть, является наличие в этой стране судебной системы, предполагающей возможность применения к лицу мер принуждения, не связанных с лишением свободы, например, таких как залог.

Дело в том, что почти во всех странах в отношении лиц, попавших в список лиц, разыскиваемых Интерполом, действует порядок, при котором обнаружение такого лица (в том числе при проверке документов или, что неудивительно, по сообщениям соседей) в стране влечет его автоматический арест и содержание в тюрьме данной страны до завершения экстрадиционных процедур. Естественно, такой порядок не позволяет арестованному лицу в полной мере защищать свои интересы, тем более учитывая наличие, как правило, языкового барьера и особенностей (различий) правовых систем и судебного процесса.

Егор Носков говорит: «Единственная страна, где общее правило иное, — Великобритания». Только в Великобритании, если лицо не нарушает законов этой страны, въехало в страну на законных основаниях до того, как появилось в базе Интерпола, официально (как правило, через адвокатов) уведомило полицию Великобритании о том, что это лицо может быть запрошено другой страной по экстрадиционному процессу, такое лицо совершенно спокойно может находиться там без угрозы немедленного ареста, а значит, имеет возможность нанять необходимых в этих случаях юристов и адвокатов для представления своих интересов, в том числе для получения политического убежища. Именно поэтому безусловным лидером среди стран, в которые стремятся

уехать российские бизнесмены, опасаясь экстрадиции в Россию, является Великобритания. Егор Носков рассказывает: «Открытый там нами пять лет назад офис фактически только этими вопросами и занимается».

Других стран, аналогичных Великобритании, фактически нет. Егор Носков отмечает: «Перед преследуемым лицом встает вопрос — как в Англию попасть. Потому что никто уголовного дела в отношении себя не планирует». Так, например, если человек по запросу Интерпола будет обнаружен в США, рассмотрение в суде вопроса о его экстрадиции, скорее всего, будет состязательным и справедливым, но при этом нет гарантии, что в ожидании экстрадиционного процесса он сможет остаться на свободе, внеся залог, а не проведет все это время в американской тюрьме. Тем не менее США и Израиль стоят на втором месте среди стран (после Великобритании), куда стремятся попасть беглые бизнесмены.

При этом важным фактором, существенно влияющим на выбор той или иной страны, является факт получения лицом паспорта этой страны, а для стран шенгенской зоны — паспорта одного из европейских государств (естественно, полученного на законных основаниях). Так как, например, случаи удовлетворения Израилем запросов об экстрадиции россиян есть, но при этом Израиль, скорее всего, не согласится экстрадировать своего гражданина. Также практика показывает, что в государствах, в которых судебная власть является в большей степени политически ангажированной, вероятность выдачи российских граждан, даже полу-

чивших паспорт такого государства, по запросам об экстрадиции, как правило, также значительно выше, чем в странах с независимой судебной властью.

При этом, как отмечают эксперты, выбор Великобритании в качестве безопасной страны имеет ряд сложностей, в том числе вопрос законного въезда и проживания в ней, так как шенгенская виза не дает возможности в ней постоянно проживать, инвестиционные визы Великобритании больше не выдает. Политическое убежище еще возможно получить, но по словам экспертов, на запросы о ее выдаче в Министерстве внутренних дел этой страны практически в 100% случаев отказывают. Лицу в таких случаях остается только одна возможность ее получить — обжаловать отказ в английский суд, на что требуется, во-первых, продолжительное время (от нескольких месяцев до двух лет), а во-вторых, существенные финансовые затраты. Егор Носков подсчитал: «Финансовые затраты на эти процедуры могут легко составить миллион фунтов». При этом обычно заявителю еще и необходимо внести сумму залога для возможности оставаться на территории Англии — в размере 100–200 тыс. фунтов. Что примечательно, эта сумма не зависит от размера состояния бизнесмена, попросившего политического убежища. Для сравнения, например, в Австрии аналогичный залог по одному из дел составил миллион евро.

Помимо поиска безопасной страны для защиты от экстрадиции, многие коммерсанты используют иностранные юрисдикции как для защиты своих бизнес-активов, так и для обращения взыскания на активы контрагентов. В качестве места разрешения споров с контрагентами в указанных случаях часто выбираются или Высокий

суд Лондона или Лондонский арбитраж, а также иногда арбитражные институты в Стокгольме, Париже, Вене и Цюрихе. Выбор иностранной юрисдикции обусловлен рядом объективных причин. «Договоров об оказании правовой помощи у России не очень много, а по принципу взаимности судебные решения исполняются не часто», — отмечает господин Гусев. Если дело выиграно в российских судах, у лица возникают сложности в исполнении решения, особенно если активы находятся за рубежом и его исполнение требуется за рубежом. Поэтому часто задача сводится к тому, чтобы попытаться перенести рассмотрение дела в иностранный суд или арбитраж (в одну из европейских стран, например, в Великобританию, или США — в меньшей степени в связи с удаленностью и дороговизной), особенно если активы находятся там у другой стороны. «Достаточно перспективно получить там решение суда, допустим английского, и пытаться его использовать, в том числе против активов здесь. А если это арбитраж, то еще по Нью-Йоркской конвенции попытаться исполнить на территории России или одной из стран, которые присоединились к этой конвенции, например, стран СНГ», — говорит господин Гусев. — Результатом успешной деятельности английских юристов, которые последовательно осуществляют «экспорт» своего права и судебной и арбитражной юрисдикции, является то, что без преувеличения 90% всех международных коммерческих споров с участием сторон из стран бывшего СССР рассматриваются в Лондоне.»

Как правило, для возможности разрешения спора в суде или арбитраже в Англии в контракты включается соответствующая оговорка, но даже если ее нет,

в отдельных случаях обращение в Высокий суд также может быть возможно. Господин Гусев говорит: «Для того чтобы оказаться в английском суде, необходимо, чтобы у вашего дела, у вашего конфликта был пехус (связь) с Великобританией». Если, например, стороне по делу удастся доказать наличие существенной связи контракта или стороны контракта с территорией Великобритании (например, имущество ответчика находится на территории Соединенного Королевства, исполнение контракта каким-то существенным образом связано с территорией этой страны или Великобритания является местом жительства ответчика). Андрей Гусев обращает внимание: «Доказательство английским судом принимаются любые, почти любые, в том числе и видеосъемка и видеонаблюдение, — это не российские правила о допустимости и относимости (к делу) доказательств».

После подтверждения юрисдикции английской стороны начинается сбор информации об активах противоположной стороны. «Необходимо знать, против чего (какого имущества) мы будем исполнять соответствующее решение», — говорит он. Для этого необходимо нанимать детективов, которые оказывают такие услуги. После поиска активов вторым шагом является получение обеспечительных мер. Андрей Гусев поясняет: «Когда ты борешься с кем-то, часто первое, что ты делаешь, — ты пытаешься арестовать актив. Ты должен обязательно попытаться получить обеспечительные меры, чтобы иметь возможность, выиграв дело, произвести взыскание — иначе актив могут «увести», пока спор рассматривается судом или арбитражем». Например, рассмотрение дела в Англии позволяет истцу применять широкий спектр обеспечитель-

ных мер: от судебного приказа об обыске, или о раскрытии всей информации об активах ответчика (чего нет в российском судебном процессе) — до приказа об аресте его активов, который может распространяться на имущество, находящееся как на территории Великобритании, так и за ее пределами, в какой-то конкретной стране или по всему миру. Также возможно требование не покидать территорию Великобритании (обязанность сдать паспорт) до завершения судебного процесса. Использование обеспечительных мер является обязательной составляющей английского (а часто и иного европейского) судебного или арбитражного процесса, так как они направлены на возможность исполнения принятого судом решения. Андрей Гусев рассказывает: «Перед тем как выносится решение о применении обеспечительной меры, другая сторона (и суд это, как правило, поддерживает) требует предоставления гарантий покрытия убытков, если дело будет заявителем проиграно. В этом контексте часто в депозит суда вносятся очень крупные суммы». Исполняется также такая обеспечительная мера, как назначение управляющего активами, когда нет доверия, что использование активов будет добросовестным.

Как правило, для возможности получить обеспечительную меру в виде ареста активов, необходимо, чтобы судья мог полагать, что возможность выиграть дело составляет более 50%. «Принимаются во внимание риск вывода активов, финансовое положение оппонентов, характер деятельности, через офшор ли действует, поведение после предъявления иска. Очень важно, связан ли предмет иска с мошенническими действиями или не связан», — заключает господин Гусев. ■

ЛУКОЙЛ ОБЕСПЕЧИТ КОНВЕЙЕРНУЮ ЗАЛИВКУ ТОПЛИВА НА КРУПНЕЙШИХ АВТОЗАВОДАХ

ООО «ЛУКОЙЛ-Северо-Западнефтепродукт» (100% дочернее предприятие ПАО «ЛУКОЙЛ») выиграло тендеры на эксклюзивную поставку топлива для первой заправки произведенных в России автомобилей и грузовой техники крупнейших производителей. Машины, сошедшие с конвейера автозаводов Hyundai в Санкт-Петербурге и Ford Sollers во Всеволожске, будут заправлены топливом стандарта «Евро-5».

За 2018 год около 1,5 млн литров бензина и дизельного топлива было залито в баки новых Hyundai, Kia, Ford. Основной объем сервисной заправки пришелся на моторное топливо линейки ЭКТО — инновационного топлива, соответствующего европейскому уровню качества. ЭКТО стало первым в России топливом с улучшенными эксплуатационными и экологическими свойствами. Оно соответствует требованиям стандарта «Евро-5». Каждый из бензинов в линейке продуктов обладает своими уникальными свойствами и идеально подходит для любых моделей легковых и грузовых автомобилей.

«Мы высоко ценим доверие наших партнеров. Наша компания нацелена и в дальнейшем укреплять взаимодействие с ведущими мировыми автопроизводителями, которые традиционно предъявляют очень серьезные требования к своим



поставщикам. Мы поставляем им качественное современное топливо с заводов компании ЛУКОЙЛ, разработанное с учетом российских климатических условий, и предоставляем высококвалифицированную техническую поддержку», — отметил генеральный директор ООО «ЛУКОЙЛ-Северо-Западнефтепродукт» Максим Хитров.



ОФИСНЫЙ ДЕФИЦИТ НАРАСТАЕТ

В 2018 ГОДУ РЫНОК ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ПЕТЕРБУРГА ПОПОЛНИЛСЯ 210 ТЫС. КВ. М. ИЗ НИХ ТОЛЬКО 32,5 ТЫС. КВ. М ЯВЛЯЕТСЯ СПЕКУЛЯТИВНЫМ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ. НА ЭТОМ ФОНЕ ДОЛЯ ВАКАНТНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ СОКРАЩАЕТСЯ. ДЕНИС КОЖИН

Как говорят в управляющей компании Maris, на фоне минимального объема ввода нового спекулятивного предложения объем свободных площадей продолжает постепенное снижение. Средний уровень вакансий в бизнес-центрах класса А и В достиг минимального значения за последние десять лет и составил 5,5% (-2,3 п. п. по отношению к итоговому показателю 2017 года).

В конце 2018 года на рынке офисной недвижимости Петербурга увеличился дефицит предложения: на конец периода оставалось свободно 142 тыс. кв. м. Вследствие дефицита помещений и минимального поступления офисов на свободный рынок объем чистого поглощения сократился на 34% по сравнению с итогами 2017 года и составил 102 тыс. кв. м.

«Основной спрос в 2018 году сформирован арендаторами IT и телекоммуникационного профиля, а также нефтегазового сектора. Однако по сравнению с 2017 годом в сделках аренды заметно увеличилось представительство компаний из других сфер деятельности (строительства и девелопмента, логистики и транспорта, банковской и финансовой отраслей), их доля составила 48% от общего объема арендованных площадей», — говорит Михаил Тюнин, заместитель генерального директора Knight Frank St. Petersburg.



ВСЛЕДСТВИЕ ДЕФИЦИТА ПОМЕЩЕНИЙ И МИНИМАЛЬНОГО ПОСТУПЛЕНИЯ ОФИСОВ НА СВОБОДНЫЙ РЫНОК ОБЪЕМ ЧИСТОГО ПОГЛОЩЕНИЯ СОКРАТИЛСЯ НА 34% ПО СРАВНЕНИЮ С ИТОГАМИ 2017 ГОДА

Главным событием года на офисном рынке стало завершение строительства «Лахта-центра», длившегося на протяжении шести лет. Открытие комплекса запланировано в 2019 году.

В конце 2018 года наблюдалась положительная динамика увеличения средневзвешенных арендных ставок: для бизнес-центров класса А данный показатель увеличился на 8%, для офисов класса В отмечено увеличение ставки на 2,2% по сравнению с итогами 2017 года. Средне-

взвешенная ставка в классе А составила 1981 рубль за квадратный метр в месяц, а в классе В — 1198 рублей.

На рынке ощущается дефицит офисных площадей для крупных арендаторов. Отмечается нехватка офисных центров. Высвобождающиеся крупные блоки реализуются на этапе завершения договора аренды предыдущего арендатора и не выводятся на открытый рынок. «На фоне такой ситуации возможно появление офисных проектов формата built-to-suit, а также рост количества реконструируемых зданий», — предполагает Елена Тищенко, руководитель отдела исследований рынка компании Maris | Part of the CBRE Affiliate Network.

Согласно прогнозам Colliers International, в 2019 году спекулятивный ввод составит не более 85 тыс. кв. м. Преимущественно это будут небольшие, но качественные проекты реконструкции в центральных районах города.

Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге, полагает, что текущие тенденции офисного рынка являются хорошим знаком для девелоперов и могут послужить сигналом для старта новых проектов. «Сегодня, несмотря на очевидный дефицит офисов класса А, запуск новых проектов в Петербурге находится на околонулевом уровне. Мы проанализировали финансо-

вые параметры строительства типового бизнес-центра класса А и пришли к выводу, что при наличии свободного участка у девелопера новое строительство в классе А будет эффективно уже при ставке аренды 1860 рублей за квадратный метр в месяц, без учета НДС. Эта цифра довольно близка к текущим рыночным уровням для наиболее престижных локаций и самых качественных объектов. Принимая во внимание это, а также тренд на рост ставок, можно ожидать, что интерес к строительству высокочастотных бизнес-центров повысится уже в 2019–2020 годах».

Николай Антонов, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью», резюмирует: «В 2018-м углубилась тенденция к сокращению ввода новых бизнес-центров — почти до нулевых отметок, если не считать „Лахта-центра“. Новых объектов собственники не строят и не вводят, однако довольно активно занимаются реконцепцией и реконструкцией площадей класса С, административных зданий, ранее принадлежавших заводам или НИИ. Если позволяет локация и не слишком велико количество конкурентов, реконструкция ведется с повышением класса до В или В+. Для собственников это шанс выйти на более высокий уровень по валовой выручке, окупив инвестиции за пять-шесть лет». ■

СДЕЛКИ СОКРАТИЛИСЬ ПОЧТИ В ПОЛТОРА РАЗА

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ В 2018 ГОДУ СОСТАВИЛ \$2,8 МЛРД, ЧТО НА 39% МЕНЬШЕ РЕЗУЛЬТАТА ПРЕДЫДУЩЕГО ГОДА (\$4,7 МЛРД). В ТОМ ЧИСЛЕ ПОКАЗАТЕЛЬ ЗА ЧЕТВЕРТЫЙ КВАРТАЛ — \$966 МЛН — ОКАЗАЛСЯ ВДВОЕ НИЖЕ УРОВНЯ АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА 2017 ГОДА. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Такие данные приводит компания JLL. «Основной причиной сокращения объема инвестиционных сделок в минувшем году почти до уровня кризисного 2015 года стала осторожность инвесторов на фоне волатильности рубля в результате санкций против России, турбулентности на развивающихся финансовых рынках и снижения цены нефти. Также на инвестиционном показателе отразился перенос закрытия нескольких крупных сделок, соглашение о которых было достигнуто в прошлом году, на 2019 год», — говорит Наталия Тищенко, руководитель отдела финансовых рынков и инвестиций компании JLL. — При этом, в отличие от 2015 года, долговой рынок в России сейчас чувствует себя хорошо и финансирование под залог активов предоставляется под относительно низкие процентные ставки, однако сегодня наблюдается нехватка активов, доступных инвесторам для покупки».

Сектор офисной недвижимости стал лидером 2018 года по объему привлеченных инвестиций, его доля достигла 31% от общего годового объема. В числе крупных сделок — приобретение ФК «Открытие» бизнес-центра «Легион I» под собственные нужды и инвестиционная покупка офисного здания ТЦ «Метрополис» фондами Hines и PPF Real Estate Russia. На втором месте — сектор торговой недвижимости (28%), крупнейшей в котором оказалась продажа ТРЦ «Ривьера» в Москве. На третьем месте — сектор жилой недвижимости в формате участков под строительство, доля которого достигла 23% в 2018 году по сравнению с 11% в предыдущем году.

Санкт-Петербург продолжил наращивать свою долю в страновом объеме сделок: по итогам 2018 года на Северную столицу пришлось 23% инвестиций против 17% в 2017-м и 9% в 2016-м, при этом в

абсолютном выражении показатель несколько сократился, как и объем по стране в целом. Доля Москвы, в свою очередь, снизилась с 78 до 66% по итогам 2018 года.

По результатам года на объекты в других регионах (вне Москвы и Санкт-Петербурга) пришлось 11% инвестиций против 5% в 2017 году. Среди региональных сделок стоит отметить покупку склада компанией Raven Property Group в Нижнем Новгороде, продажу ТЦ «Мурманск Молл» в Мурманске и ТЦ «КомсоМолл» в Волгограде.

Интерес иностранных инвесторов сохраняется: доля зарубежного капитала в 2018 году увеличилась до 28% в общем объеме сделок против 18% годом ранее, при этом абсолютный показатель снизился с \$823 до \$793 млн соответственно. Крупнейшей сделкой с иностранным капиталом в 2018 году (а заодно и самой большой сделкой года) стало приобретение киргиз-

ским венчурным фондом инвестиционной группы KLS Securities ТРЦ «Ривьера». На втором месте — покупка французским ритейлером Leroy Merlin 12 магазинов K-Rauta. В тройку лидеров также вошла покупка офисного здания «Метрополис» фондами Hines и PPF Real Estate.

Олеся Дзюба, руководитель отдела исследований компании JLL в России и СНГ, комментирует: «Рост экономики России в 2019 году, ограничиваемый санкциями и ассоциированными с ними неопределенностью и волатильностью, сохранится на уровне 1,5–1,7%. Хотя это не позволяет ожидать взрывного роста объема инвестиций в недвижимость, тем не менее низкая база 2018 года и перенос закрытия нескольких сделок на 2019 год могут привести к росту показателя на 25%. По нашей оценке, в 2019 году объем инвестиционных транзакций составит около \$3,5 млрд». ■

ИНВЕСТИЦИИ



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

ОСНОВНОЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ТРЕНД В МОБИЛЬНОМ РЫНКЕ — ЭТО РОСТ ПРОНИКНОВЕНИЯ И ПРОДАЖ БЕЗЛИМИТНЫХ ТАРИФОВ

ТЕЛЕКОМ-РЫНОК НЕ ТЕРЯЕТ ОПТИМИЗМА

В 2018 ГОДУ ГОСУДАРСТВО ОКОНЧАТЕЛЬНО ВОСТОРЖЕСТВОВАЛО НАД ТЕЛЕКОМ-РЫНКОМ, ЛИШИВ ЕГО ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ ЧАСТИ ДОХОДОВ. ОПЕРАТОРЫ БЫЛИ ВЫНУЖДЕНЫ ОТМЕНИТЬ ВНУТРИСЕТЕВОЙ РОУМИНГ И НАЧАЛИ ВКЛАДЫВАТЬСЯ В РЕАЛИЗАЦИЮ «ЗАКОНА ЯРОВОЙ». ОДНАКО УЧАСТНИКИ НЕ ТЕРЯЮТ ОПТИМИЗМА, ПРОДОЛЖАЮТ СТРОИТЬ СЕТИ И ВЕРИТЬ В СВЕТОЕ 5G. АЛЕКСЕЙ КИРИЧЕНКО

Дискуссия об отмене внутрисетевого роуминга началась между операторами и Федеральной антимонопольной службой (ФАС) еще в 2017 году. По мнению ФАС, «большая четверка» поддерживала экономически и технологически необоснованные тарифы на услуги роуминга. Как полагало ведомство, цены в поездках не должны отличаться от цен в домашнем регионе. Почти во всех странах эта практика была отменена к середине 2000-х годов, однако в России прижилась из-за большой территории страны и, как следствие, дороговизны развертывания сетей.

Изначально ФАС дала операторам две недели на отмену роуминга. Естественно, за столь короткий срок ни один из операторов не справился с такой сложной задачей. Некоторые из них даже пытались судиться с ФАС, но позже от этой идеи отказались, а ведомство перенесло отмену роуминга на 2018 год. Операторы получили штрафы за несвоевременное исполнение предписания ФАС по 750 тыс. рублей, но в итоге роуминг отменили. Вследствие этого абоненты сэкономят 36 млрд рублей только за 2019 год, оценивал лидер «Справедливой России» и один авторов закона об отмене роуминга Сергей Миронов. Эта услуга приносит операторам около 3% выручки. Как компенсировать потерянные доходы, ни власти, ни участники рынка еще не решили.

ДОРОГОЙ ЗАКОН Гораздо больший урон по бюджету участников телеком-рынка нанес принятый прошлым летом «закон Яровой». Он обязывает операторов хранить все телефонные разговоры, текстовые сообщения, изображения, звуки, видеозаписи и другие электронные сообщения пользователей. Постановление правительства РФ, принятое в апреле, уточняет, что хранить переговоры и сообщения операторы обязаны шесть месяцев, а сообщения, которые пользователи передают через интернет, — 30 дней. По оценке агентства АКРА, пик затрат на инфраструктуру для хранения пользовательского трафика по «закону Яровой» придется на 2019–2020 годы, а в ближайшие пять лет они могут достигнуть 250 млрд рублей для всех участников рынка в совокупности. И абоненты, без сомнения, ощутят эти расходы в росте цен на услуги связи и мобильный интернет.

СТРОЙКА ПРОДОЛЖАЕТСЯ Несмотря на закручивание гаек со стороны государства, региональные операторы продолжили развиваться. Летом компания МТС запустила в Ленобласти «дальнюю» сеть LTE-900. Увеличенный радиус действия «вышек» (более 10 км) позволил закрыть «белые пятна» в Ленинградской области, в том числе на труднодоступных локациях: вдоль автомобильных и железных дорог, где мобильный интернет крайне востребован. Наиболее значимым для бизнес-рынка МТС называет запуск федеральной сети для интернета вещей (IoT) на базе технологии NB-IoT в 24 городах, включая Санкт-Петербург. Особенности стандарта, такие как увеличенная емкость сети, высокая радиочувствительность, долгий срок службы и низкая стоимость радиомодулей, позволяют бизнесу в полной мере использовать возможности интернета вещей. Пользователи могут подключать к базовой станции десятки тысяч устройств, способных работать в сложных условиях прохождения сигнала до десяти лет без подзарядки.

Ключевой проект «Вымпелкома» (торговая марка «Билайн») в Петербурге — это окончание первого этапа модернизации сети, в рамках которого оператор удвоил количество станций LTE. С коммерческой точки зрения — это увеличение числа офисов «Билайна» в Петербурге более чем на 60%. «Благодаря этому наша розница стала восприниматься как одно из лучших и доступных мест для продажи девайсов. Кроме того, мы выросли не только в количестве, но и в качестве: наша розница признана лучшей (исследование Telesom Daily), и теперь мы можем говорить, что наши офисы находятся в шаговой доступности от клиента», — комментирует директор по маркетингу региона «Запад» компании «Вымпелком» Артем Денисов.

Наиболее важное событие для Tele2 на Северо-Западе — реализация инвестиционного проекта на сумму более 2 млрд рублей в 2018–2019 годах. «Его цель — создание оператора топологического уровня с одной из лучших сетей скоростного мобильного интернета в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. На сегодняшний день зона покрытия и скорость мобильного интернета увеличены более

чем в 280 населенных пунктах региона, в том числе в отдаленных районах, где не было стабильной связи ни одного мобильного оператора», — комментируют в Tele2.

В АО «ЭР-Телеком Холдинг» называют одним из самых значимых проектов 2018 года строительство сети интернета вещей, которая является основой для создания «умного» города. «ЭР-Телеком» развернул сеть IoT в 52 городах России, в том числе и в Санкт-Петербурге. «Сеть позволяет автоматизировать сбор и обработку данных на промышленных предприятиях и в городском хозяйстве, а значит — более эффективно управлять ресурсами», — поясняет провайдер.

ОПТИМИЗМ НА РЫНКЕ Участники телеком-рынка считают, что он скорее растет, чем стагнирует. «В целом в 2018 году мы наблюдаем оздоровление конкуренции на рынке, что идет на пользу клиентам. Массовый телеком-рынок стал более зрелым и стабильным, так как многие компании больше внимания уделяют рентабельности и экономике бизнеса, меньше используют агрессивные рекламные акции и другие активности», — сообщили в «ЭР-Телекоме». По итогам девяти месяцев 2018 года консолидированная выручка компании выросла на 18% и достигла 29,2 млрд рублей.

Артем Денисов согласен, что рынок растет. «Однако на него в этом году оказал давление ряд факторов — например, агрессивное ценообразование ряда игроков на отдельно взятых территориях. Без этих факторов рынок показал бы куда более впечатляющие темпы роста», — считает господин Денисов.

Tele2 впервые вышла на чистую прибыль в 2018 году. «Продолжила расти и выручка компании, при этом результаты достигнуты за счет улучшения качества абонентской базы, прежде всего — увеличения доли пользователей мобильного интернета вследствие ускоренного развития сетей LTE и выгодной тарифной линейки. По данным Роскомнадзора, оператор стал лидером по темпам строительства LTE-сетей в стране», — отметили в пресс-службе Tele2.

МИР НА ПОРОГЕ 5G По словам Артема Денисова, основной потребительский

тренд в мобильном рынке — это рост проникновения и продаж безлимитных тарифов. «С трудом верится, что рынок сможет скоро от этого отказаться. Как следствие, будет расти потребление интернет-трафика и нагрузка на сети операторов, которые, в свою очередь, будут искать возможности сохранить и улучшить клиентский сервис. Операторы будут вкладываться в качество мобильного интернета за счет перевода трафика в 4G и запуска емкостных решений, таких как агрегация спектров 4G», — считает господин Денисов.

В МТС отмечают, что активная политика государства в области цифровизации, в частности принятая программа цифровой экономики, дали толчок развитию «умных» городов, производств. «В 2018 году спрос на решения в области интернета вещей, который является одной из основ для создания умных решений, в Петербурге вырос на треть. Больше всего IoT-решения были востребованы в торговле и на транспорте», — отмечают в компании.

В Tele2 говорят, что набирает обороты направление Big Data. «Благодаря Big Data оператор может видеть сеть глазами клиента. Мы анализируем не только технические параметры, но и то, как клиент пользуется нашими услугами и какие эмоции получает. Планирование развития розницы Tele2 сейчас также происходит на основе больших данных», — объясняет оператор.

В «Мегафоне» констатируют, что мир на пороге запуска 5G. «По прогнозу GSMA, к 2025 году стандарт 5G станет доступен более 80% населения России, на долю пятого поколения связи будет приходиться без малого 20% всех активных подключений. Невероятные скорости и минимальная задержка сигнала откроют принципиально новые возможности — от широкого внедрения беспилотного транспорта до развития сферы развлечений, в том числе виртуальной реальности. Кроме того, произойдет масштабная цифровизация всех отраслей экономики», — сообщил оператор. Он уже протестировал варианты практического применения технологии 5G и сейчас рассматривает варианты партнерства, чтобы в будущем создать единого инфраструктурного оператора. ■



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

«НА СМЕНУ ЗАКАЗНЫМ ДЕЛАМ ПРИШЛИ ПРИКАЗНЫЕ ДЕЛА»

СТАРШИЙ ПАРТНЕР КОЛЛЕГИИ АДВОКАТОВ REN & PAPER КОНСТАНТИН ДОБРЫНИН РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ КОНСТАНТИНУ КУРКИНУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ УГОЛОВНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ И О ВОЗМОЖНОСТЯХ СНИЗИТЬ ОБВИНИТЕЛЬНЫЙ УКЛОН ПРАВОСУДИЯ В ОТНОШЕНИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ.

BUSINESS GUIDE: Как за последний год изменилась структура спроса на услуги со стороны ваших клиентов?

КОНСТАНТИН ДОБРЫНИН: Лидерство сохранилось за уголовно-правовой практикой, за ней следует практика разрешения споров. Но она отстает не потому, что объем именно этой работы уменьшился — нет, он растет, но объем вопросов, так или иначе связанных с уголовным правом, растет в геометрической прогрессии, что объясняется нездоровой ситуацией в стране. В прошлом году мы также открыли практику санкционного права, и я ожидаю, что следующий год пройдет под его знаком. Ничего хорошего для бизнеса и для граждан в этом нет, но если посмотреть более широко, то хуже, пожалуй, может быть только война. Если мы — страна — балансируем где-то посередине, то это неплохо, и пусть так и будет.

BG: Вы довольно часто участвуете в публичных делах: представляли Алексея Учителя в конфликте вокруг «Матильды», штаб Ксении Собчак во время выборов, участвуете в судебных процессах, связанных с акционерным конфликтом в «Юлмарте». Помогает ли или мешает интерес СМИ к делу?

К. Д.: СМИ не могут мешать, как мне кажется. Но ты должен знать два правила: ты должен уважать журналистов и считать их своими союзниками, а не расходным материалом. Второе правило: это должно быть не во вред клиенту, то есть PR не первичен, а вторичен. Также важно понимать, что каждый адвокат это публичная фигура, он должен владеть и письменной, и устной речью. Он должен уметь выступать, говорить понятным языком и для суда, и для правоохранителей, и для обычных граждан. Он должен уметь публично выступать так, чтобы на него хотелось приходиться и слушать, как это было, например, до революции.

BG: В последние годы регулярно говорится о необходимости гуманизации уголовного наказания в отношении предпринимателей. Делаются ли реальные шаги в этом направлении?

К. Д.: Реальных качественных изменений в этом направлении, пожалуй, нет. Государство пытается сейчас либерализовать законодательство об ответственности в сфере экономики, если это не связано с

хищением государственных денег. В то же время, например, в начале года прошлого года была усилена ответственность за нарушения при госзакупках.

Из более или менее позитивного — это декабрьский президентский законопроект об освобождении от уголовной ответственности в связи с возмещением ущерба. В результате от уголовной ответственности будут освобождаться лица, впервые совершившие мошенничество в сфере предпринимательской деятельности, в сфере кредитования при условии возмещения ими ущерба. Это хорошо, конечно, но, к сожалению, каких-то прорывных вещей я не вижу. Нет желания (и самое важное — государственной воли) на этот прорыв.

BG: Насколько часто уголовное преследование выступает инструментом для решения споров между хозяйствующими субъектами?

К. Д.: Сейчас ситуация изменилась, но не могу сказать, что в лучшую сторону. Десять лет назад конкуренты-предприниматели, используя коррумпированных правоохранителей, возбуждали заказные дела и разбирались друг с другом. Сейчас сами правоохранители выступают субъектами атаки — им заказчик уже не нужен. И на смену заказным делам пришли приказные дела. Правоохранители сами понимают, что нужно делать и как. В определенном смысле их развратили предприниматели, которые показали им схему действий и принцип, а теперь пожинаяют плоды. Если домашнюю собаку, которая должна охранять дом натаскиваешь убивать, то не удивляйся, что в какой-то момент она бросится на тебя.

BG: Основным источником рисков для предпринимателей принято считать статью 159 УК, которая является «резиновой». Так ли это?

К. Д.: Это уже некоторое клише. Статья 159 — это некая база, которая может быть использована для нанизывания других составов. Но правоохранители многому учатся и поэтому не ограничиваются только этим механизмом. Задача государства сейчас усилить фискальный механизм — наполнить бюджет. Поэтому надо смотреть на статью 199 УК РФ как на триггер (уклонение от уплаты налогов). Следственный комитет вообще рекомендовал своим сотрудникам, когда они расследуют

уголовные дела по налоговым составам, обязательно выявлять сопутствующие уклонению преступления по статьям 172 (незаконная банковская деятельность), 173 (незаконное образование юрлиц), 327 (подделка, изготовление или сбыт поддельных документов). Вот откуда пойдет увеличение числа уголовных дел.

BG: Обвинительный уклон правосудия применительно к предпринимателям можно снизить за счет либерализации в этой сфере? Или нужны изменения более общего порядка?

К. Д.: Изменение обвинительного уклона — это прежде всего изменение менталитета. При обсуждении судебной реформы нужно помнить про вопросы образования, о которых все почему-то забывают. Должны быть дополнительные спецкурсы по воспитанию будущих судей, чтобы у них был правильный нестяжательный менталитет, должна изучаться философия, политология — много чего, что кажется на первый взгляд не совсем профильным. Вуз должен выпускать из своих стен человека и гражданина, а не специалиста — специалистом он станет позже. Специалистов у нас много — граждан мало, тех, кто понимает первичность права, кто знает, что нет каких-то особенных, присущих именно только нам ценностей, а есть общемировые. Но государство при этом должно показывать, что для него является приоритетом внутренняя политика, направленная на гражданина, а не внешняя. У нас же пока государству интересны Сирия, «Посейдоны» и «Птолеми», которые могут всех взорвать и потопить, у которых скорость двадцать с чем-то махов, и совсем не интересно то, что касается вещей внутренних. А как известно, лучшая политика — это экономика.

BG: Как вы относитесь к реформе юридического рынка, предполагающей введение адвокатской монополии на представительство в судах?

К. Д.: Дискуссия о реформе ведется без малого десять лет, и без малого десять лет я повторяю, что, конечно, реформа нужна, потому что у адвокатуры есть стандарты, внутреннее регулирование, а у других представителей юридического рынка, которым предложено объединиться с нами, — нет. Тем не менее они тоже оказывают юридическую помощь гражданам, но на-

сколько она квалифицированная — вызывает вопросы. И надо перестать бояться слова «монополия». Адвокатура способна обеспечить наличие профильного образования, регулярное повышение квалификации, соблюдение этических правил и норм, обладает возможностью привлечения к профессиональной ответственности. Но самое важное, что таким образом можно будет воплотить в жизнь статью 48 Конституции, которая говорит об обеспечении граждан квалифицированной юридической помощью, чего сейчас нет.

BG: Как в контексте реформы вы оцениваете законопроект сенатора Клишаса, который вносит изменения в закон об адвокатуре?

К. Д.: Надеюсь, что реформу он подстегнет и правительство перейдет от слов к делу. Что касается непосредственно законопроекта Клишаса, то он является актуальным и своевременным. Он может развязать ряд спорных узлов, таких как адвокатское самоуправление и дисциплина, гонорар успеха, изменение членства в региональных палатах. Радует, что Совет федерации по-прежнему глубоко, а не поверхностно знаком с состоянием дел в адвокатуре, и предлагает механизмы, усиливающие ее, но самое важное — есть диалог между законодателем и адвокатурой, и к нашим замечаниям прислушиваются. В самом тексте есть вещи, требующие уточнения, но дух законопроекта верный.

BG: В Минюсте считают, что в России, несмотря на угрозы национальной безопасности, продолжается доминирование иностранных юрфирм. Видите ли в этом проблему?

К. Д.: Мне абсолютно не нравится тенденция, когда вокруг деятельности иностранных юридических компаний дискуссия политизируется. Понятно, что у государства есть необходимость защиты гостайны, целостности бюджета, безопасности в процессе раскрытия информации. Но нельзя ни в коем случае никого облыжно обвинять и ставить клеймо на основании нероссийского флага. Если говорить о российском рынке, то никому из нас — российских консультантов — такой насильственный гандикап в отстранении конкурентов не нужен. Более того, он вреден, потому что чем больше будет высококлассных игроков на рынке, тем лучше для нас. ■

18 → ИГОРЬ МУРАВЬЕВ,
исполнительный директор ЛО ТПП:

— Завершение строительства башни «Газпрома». Понятно, что она еще не заселена и идет внутренняя отделка, но это вопрос быстрого времени. До конца общество не понимает, как будет влиять на жизнь города переезд корпорации «Газпром». Я считаю, что это повлечет за собой изменения и в экономической ситуации, и в политической. Крупная корпорация должна защищать свои деньги (а будут серьезные платежи в бюджет Петербурга), в том числе и политическим способом. Я прогнозирую изменения в руководстве близлежащих районов, как минимум Приморского. Возможно, будут изменения в депутатском корпусе Петербурга, потому что корпорация должна защищать свои интересы в хорошем смысле слова. Появление денег в бюджете Петербурга от «Газпрома» должно повлечь за собой и перемены в жизни горожан. Я считаю, что событие позитивное. Оно может не понравиться нашим отдельным чиновникам, которые привыкли жить в столице, но далеко от начальства. «Газпром» и его руководство — это люди федерального уровня. И очень непросто с ними будет разговаривать с точки зрения начальника и подчиненного — еще непонятно, кто кому начальник. Лейтмотивом этих прогнозируемых изменений в скором будущем является завершение строительства здания.

НАТАЛЬЯ ОСЕТРОВА,
генеральный директор Gatchina Gardens:

— Меньший резонанс, чем обычно, вызвало открытие в Петербурге новых станций метро. Видимо, горожане уже так этого заждались, что растеряли эмоции, «пе-

ремечтали» и восприняли как должное. Надеемся, что новая городская администрация ускорит решение транспортных вопросов, и люди будут видеть результат, чувствовать внимание и заботу.

Ощущается нехватка культурных новостей. Конечно, всем запомнился чемпионат мира по футболу. Но разве нам кроме него говорить не о чем? Например, Культурный форум — крупное знаковое мероприятие международного уровня. Однако широкого общественного резонанса оно не вызвало, и это большое упущение. Хотелось бы больше ярких репортажей о культурных событиях нашего региона, больше внимания к социальным проектам, больше музыки и веселья, нашего петербургского стиля.

СЕРГЕЙ КАЛИНЧУК, директор петербургского офиса SPN Communications:

— Меня удивило то, что общество и медиа довольно мало обратили внимание на событие, которое должно было быть главным в городской жизни, — на Стратегию экономического и социального развития Санкт-Петербурга до 2035 года.

Помню, как прошлым летом на улицах появились сити-форматы, рассказывающие о Стратегии развития города до 2030 года. В соответствии с этим документом администрация обещала повысить уровень жизни, сделать город более комфортным, ввести «умное» управление. Все это здорово и прекрасно, но мне хотелось задать только один вопрос: «Почему я, житель Петербурга, узнаю об этом узнаю только сейчас, если стратегия была принята в 2015 году?»

Буквально спустя пару месяцев появился новый документ — Стратегия Санкт-Петербурга до 2035 года, с которым я в

силу своей профессии и личной заинтересованности ознакомился. Документ кардинально отличается от того, что было раньше. С полным основанием его можно назвать настоящей стратегией, так как он задает новые долгосрочные приоритеты развития города. В новом документе абсолютно четко указано, каким будет город в 2035 году. В первую очередь он должен стать глобальным центром внедрения инноваций. Стратегия определяет три главных приоритета развития города: «город инноваций», «комфортный город» и «открытый город».

ЮЛИЯ ЛИПАТОВА,
генеральный директор агентства делового туризма «Аэроклуб»:

— На мой взгляд, остается без должного внимания Петербургский экономический форум. Конечно, его трудно назвать незаметным — в дни форума город наполняют представители российского и европейского бизнеса, которые с размахом отмечают состоявшиеся сделки или появившуюся возможность наладить диалог. На сегодняшний день в России это самая крупная площадка для объединения российского и зарубежного бизнеса и представителей власти. Причем интерес к мероприятию продолжает расти. Для Санкт-Петербурга форум играет значимую роль не только потому, что это возможность пополнить бюджет. К слову, стоимость отелей во время мундиаля значительно уступала ценам в период ПМЭФ.

СЕРГЕЙ СТЕПАНОВ,
директор по продажам компании «Строительный трест»:

— На мой взгляд, важное событие, которое не получило должного освещения, —

это начало реализации проекта Восточного скоростного диаметра. Если ВСД будет построен согласно обозначенным срокам, то я убежден, что в 2020-е годы Санкт-Петербург ждет новый виток экономического развития.

ИВАН ПОЧИНЩИКОВ,
управляющий партнер компании IPG.Estate:

— Одно из самых знаковых событий на рынке коммерческой недвижимости Санкт-Петербурга — это ввод в эксплуатацию самого высокого здания в Европе — МФК «Лахта-центр». В данном случае я бы не хотел говорить только о влиянии объекта на состояние рынка офисной недвижимости и ротацию «Газпрома» в городе. В большей степени хотелось бы отметить высокотехнологичность решений, применяемых при строительстве. Пожалуй, на сегодняшний день «Лахта-центр» — самый современный объект не только в Северной столице, но и в России. Объект уже стал точкой притяжения внимания не только горожан, но и туристов.

ЕВГЕНИЯ МИРОНЕНКО,
операционный директор управляющей компании «Кравт Инвест»:

— Хотелось бы отметить проведение VII Санкт-Петербургского международного культурного форума, прошедшего с 15 по 17 ноября 2018 года. В этом году не осталось никаких сомнений в том, что данный форум стал культурным событием по-настоящему мирового уровня, привлекающим тысячи экспертов в области культуры со всего мира и обеспечивающим дополнительный интерес к городу. ■

СТРАХОВАЯ ГРУППА КАПИТАЛ ПОЛИС

25 лет | **НАМ ДОВЕРЯЮТ САМОЕ ЦЕННОЕ**

Алексей Кузнецов
Генеральный директор СК «Капитал-полис»

Мы не стремимся к тому, чтобы стать первыми по продажам, мы ставим перед собой задачу быть великой компанией. Компанией, которой гордятся ее клиенты, сотрудники и собственники. Компанией, к которой клиенты и партнеры испытывают безграничное доверие и все хотят быть в ней застрахованы.

РЕКЛАМА, ООО «СК «Капитал-полис»

190013, Санкт-Петербург, Московский пр., д. 22, лит. 3
тел. 8 (812) 320-65-34 / www.capitalpolis.ru

«НАМ ИНТЕРЕСНО ВСЕ, ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ ПОДНЯТЬ ПЛАНКУ ЕЩЕ ВЫШЕ»

ОСНОВАТЕЛЬ КРУПНЕЙШЕГО В РОССИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ФЕСТИВАЛЯ БАЛЕТА DANCE OPEN ЕКАТЕРИНА ГАЛАНОВА В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG МАРИНЕ АКАТОВОЙ РАССКАЗЫВАЕТ ОБ АМБИЦИОЗНЫХ ПЛАНАХ, ЦЕННОСТИ КОМАНДЫ И ИНТЕРЕСАХ СОВРЕМЕННЫХ ЗРИТЕЛЕЙ.

BUSINESS GUIDE: В одном из интервью вы сказали: «Dance Open — это такой тотальный диктант в первую очередь для нас самих, проверка того, на каком уровне мы находимся». Каков же сейчас этот уровень и какие задачи ставятся на ближайшую перспективу?

ЕКАТЕРИНА ГАЛАНОВА: Наша самая сильная сторона — это команда. Dance Open — это не оборудование, не театр или труппа. Это в первую очередь люди — менеджеры и творцы высокого уровня, которые, если выразаться балетным языком, находятся на пике своей формы. Сейчас мы очень сильная команда. Когда открывается вакансия, на собеседования приходят очень достойные соискатели. Но подобрать кандидата, который соответствует тому уровню, на котором находится команда в настоящий момент, бывает непросто. Мы выбираем лучших из лучших. Мы продолжаем учиться, осваивать новые территории. Ребята постоянно отслеживают новинки, которые появляются. Профессионализм растет по всем направлениям. Мы практики, которые занимаются организацией мероприятий самого высокого уровня, задействуют новые технологии, работают с видео, светом, 3D-проекциями, пишут сценарии. Много усилий направлено на музыкальное оформление наших проектов. То, как растет наш профессионализм, легко увидеть по тому, что уже реализовано.

BG: Как удалось сформировать такую эффективную команду, которая разделяет общие ценности?

Е. Г.: Команда не подбирается в одночасье. Коллектив формировался все 17 лет. Кто-то пришел с самого начала, кто-то буквально недавно. Бывает, что расширить команду мы не можем пару лет, потому что не хотим брать случайных людей. А иногда приходят люди, с которыми нам по пути во всех смыслах этого слова. Сейчас мы большое event-агентство не только по количеству и масштабу мероприятий в нашем портфолио, но и по числу сотрудников.

BG: Что вас вдохновляет идти дальше и развиваться?

Е. Г.: Какие-то проекты более интересные, какие-то менее. Мы беремся и за те, и за другие, но, конечно, чем больше пространства для творчества, тем вдохновеннее работа. И в этом смысле классическое искусство — неиссякаемый источник. Фестиваль балета Dance Open — один из самых любимых и важных наших проектов, сегодня это уже международный культурный бренд.

Много лет мы делали «Классику на Дворцовой»: это грандиозный open-air, посвященный Дню рождения Петербурга, мировая опера в суперактуальной «упаковке» высокотехнологичного шоу.



Надеемся и дальше претендовать на его проведение. В разные годы на сцене у Зимнего пели Анна Нетребко, Юсиф Эльвазов, Ильдар Абдразаков, Марсело Альварес, Элина Гаранча, Соня Йончева, Роберто Аланья и Александра Кужак... Мы очень гордимся, что дважды на «Классику» приезжал Дима Хворостовский. У проекта сложились свои особые черты: только живой звук и живой оркестр, только мировые звезды первой величины, только хиты из самых популярных опер, оперетт и мюзиклов, а еще множество самых невероятных творческих экспериментов. Например, именно на «Классике» «Тодес» в стилизованных исторических костюмах танцевал под музыку Моцарта, а в этом году в программу концерта была включена итальянская эстрада. Каждый номер концерта — это мини-спектакль с уникальной атмосферой, в которой соединяется все: харизма исполнителя, настроение музыки, сценография, арт-эффекты, свет, авторские костюмы, постановочный танец... Телеверсию «Классики» не раз показывали в эфире международного канала Mezzo, а телеканал «Культура» открывает свой сезон этим проектом вот уже третий год.

В 2016 и в 2017 годах мы провели Фестиваль света. Это была замечательная возможность поработать с 3D-графикой, сложными проекциями и цифровыми технологиями. Нам интересно все, что позволяет поднять планку еще выше.

BG: Каковы планы на ближайшее будущее?

Е. Г.: Грядет фестиваль Dance Open, который пройдет в апреле следующего

года. Есть множество других проектов, о которых пока рано говорить. В любом случае на ближайшие три года планы уже сформированы. Сейчас мир искусства таков, что в нем все смешано: рок с фолком, видеографика с танцем, 3D-мэппинг с инсталляциями. Многие технологии срачиваются друг с другом и создают события на стыке искусств. Временами нельзя однозначно сказать, драматический ли это спектакль, балет, опера или световое представление. Сейчас все существует на пересечении, и это открывает новые возможности. Мы любим работать не в одном заданном пространстве, а привносить элемент шоу, в хорошем смысле, в любое представление.

BG: Каков отклик аудитории?

Е. Г.: Современного зрителя очень сложно удивить, заставить чем-то восторгаться. Ведь сегодня в сети можно найти все что угодно. Удержать его внимание надолго можно только в том случае, если ваша история горяча, талантлива и абсолютно оригинальна. Уже прошли времена, когда можно было существовать в расслабленном состоянии. Нужно очень динамично реагировать на мир, который постоянно меняется. Очень важно уметь соединять лучшее в разных видах и жанрах и создавать что-то абсолютно новое. Каждую секунду нужно преподнести сюрприз, иначе зал опустеет.

BG: В таких масштабных проектах нельзя говорить о том, что все всегда проходит идеально гладко. С какими преградами вы сталкиваетесь в своей работе?

Е. Г.: Преград множество. В советское время говорили, что самая сложная отрасль — сельское хозяйство. Я могу сказать, организация мероприятий могла бы в полной степени претендовать на этот статус. Особенно если речь идет о серьезных и качественных проектах. Самый большой квест для любого организатора заключается в логистике. Примеров, когда рушилась даже лучшая идея, потому что не удавалось свести расписание артистов, оборудование, монтажи, световые репетиции, — масса. Представьте, в спектакле занято до тысячи артистов, а на сводную репетицию есть один день. Нужно, чтобы все артисты на разных площадках отрепетировали свои куски, которые потом предстоит соединить все вместе. Чтобы все получилось, нужен четко выстроенный системный порядок работ. Но мы уже научились минимизировать любые неожиданности.

BG: Как удается справляться с человеческим фактором?

Е. Г.: Он тоже предсказуем. Мы всегда прорабатываем разные сценарии развития событий. Практически по каждому пункту есть три плана, сценарии действий в случае форс-мажора. К приме-

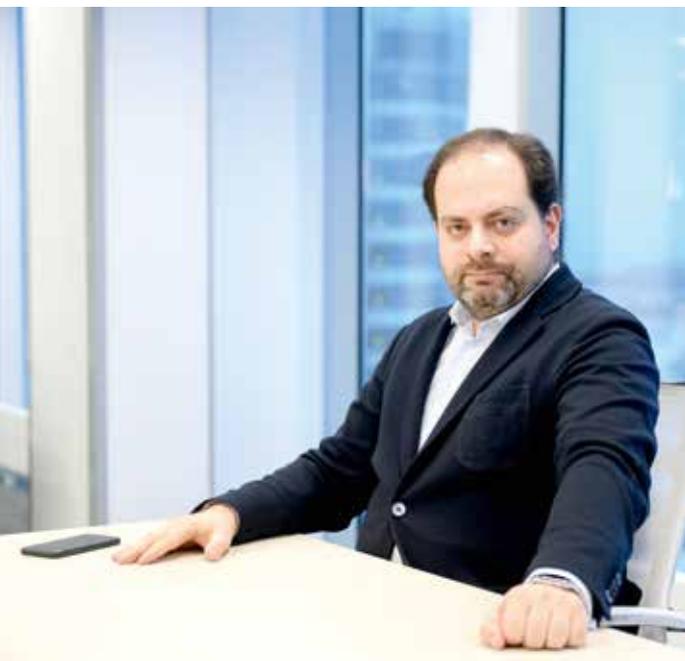
ру, звезды могут неожиданно заменить произведение, поэтому мы изначально делаем графику в нескольких вариантах, готовим ноты запасных произведений. Мы научились организовывать такую работу команды, когда каждый знает, что и как он делает на каждом отрезке пути — от репетиций до выхода коллектива на сцену. Это вопрос скрупулезного менеджмента и логистики. И если этим заниматься внимательно и серьезно, не позволять себе что-то пускать на самотек, то мероприятие даже в случае большого количества форс-мажоров все равно пройдет на достойном уровне.

BG: С годами как изменилось отношение спонсоров и администрации города к культурным проектам. Готовы ли их поддерживать?

Е. Г.: Нас очень серьезно поддерживают город и Министерство культуры. Есть коммерческие спонсоры, которые с радостью откликаются на нашу инициативу и интегрируются в наши проекты. Признаюсь, что это получилось не сразу. Пожалуй, только последние года три-четыре мы чувствуем уверенную поддержку. У нас появились постоянные партнеры, которым интересно с нами сотрудничать. Для нас же это возможность вывести работу на новый уровень.

BG: Если сравнивать с организацией мероприятий за рубежом, есть ли в работе в России своя специфика?

Е. Г.: Раньше, когда мы только начинали, отличия сильно ощущались. В Европе нет границ, во всех смыслах, но прежде всего психологических. Именно поэтому европейские проекты изначально развивались несколько иным образом. У нас же был долгий и трудный путь. Завоевать доверие партнеров и зарубежных трупп было очень сложно. Но в какой-то момент в нас поверили, и на фестиваль стало престижно ездить. Сейчас у нас сверстаны планы до 2022 года. На ближайший фестиваль уже продано 70% билетов. Научиться долгосрочному планированию было просто необходимо. И это стало колоссальным рывком, два или три года мы буквально землю грызли, чтобы его достичь. Раньше мы все время опаздывали, нужные нам коллективы уже были заняты. В какой-то момент пришлось остановиться, отложить все дела в сторону и договориться работать с задумом на два-три года. Так появилась возможность получать те спектакли и коллективы, о которых давно мечтали. Если хочешь получать лучшее, а мы хотим, то необходимо планировать. Так работает весь мир, с которым нужно быть на одной волне. У нас получилось. Сейчас уже три-четыре года на фестиваль Dance Open приезжать стало престижно, теперь мы выбираем, а не гоняемся за кем-то. ■



«ЕСЛИ ХОЧЕШЬ ОСТАТЬСЯ НА ДОСТИГНУТЫХ ПОЗИЦИЯХ — НАДО БЕЖАТЬ В ДВА РАЗА БЫСТРЕЕ»

РЫНОК ГРУЗОПЕРЕВОЗОК ВСТУПИЛ В АКТИВНУЮ ФАЗУ ЦИФРОВИЗАЦИИ И НАХОДИТСЯ НА ПОРОГЕ ПОЯВЛЕНИЯ ЕДИНЫХ СТАНДАРТОВ. О ТОМ, КАК РАЗВИВАЛСЯ РЫНОК ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В 2018 ГОДУ, А ТАКЖЕ О КЛЮЧЕВЫХ ТРЕНДАХ И ПЕРСПЕКТИВАХ ОТРАСЛИ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВВ ИРИНЕ КОНДРАТЕНКО РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ДЕЛОВЫЕ ЛИНИИ» ФАРИД МАДАНИ.

BUSINESS GUIDE: Каким был 2018 год для логистического рынка и вашей компании? Какие тренды преобладали?

ФАРИД МАДАНИ: Год был интересным. С одной стороны, отрасль столкнулась с рядом вызовов и сложностей, с другой — именно в таких условиях и создаются возможности для роста, однако и цена ошибки возрастает. Что касается ключевых трендов рынка, отмечу начало активной фазы цифровизации отрасли: сегодня автоматизацию внедряют все, кто хочет оставаться в рынке, а не только лидеры отрасли. Да, конкуренция на цифровом поле растет, но появляется и основание для выработки единых стандартов грузоперевозок. Государственные инициативы этому способствуют — в частности, старт работы по реализации транзитного «зеленого коридора» по территории России. Еще одно направление, реализуемое бизнесом, — создание транспортных агрегаторов для грузоперевозок.

Очевидный тренд 2018 года в логистике — ужесточение регулирования отрасли и «обеление» рынка транспортно-логистических услуг. Очевидный вызов — рост издержек, который усилится в 2019 году. Для нашей компании год сложился хорошо, мы идем в соответствии со стратегией и планом, нам удалось достичь поставленных целей.

ВВ: Что бы вы назвали главным достижением компании в 2018 году, а над чем еще нужно поработать?

Ф. М.: Иногда в условиях экономической турбулентности сохранение стабильности развития и выполнение поставленных задач и есть главное достижение. Нам удалось удержать лидерство в сегменте LTL (перевозки сборных грузов), а также по объему складских площадей в регионах РФ среди логистических компаний. В 2018 году открыто более 30 филиалов. Таким образом, количество городов-присутствия на конец 2018 года составило 281. Мы в очередной раз подтвердили сертификат ISO 9001, а также получили сертификат Международной ассоциации воздушного транспорта IATA. Мы неукоснительно следим за качеством наших услуг по критериям сохранности груза и соблюдения сроков доставки. Сегодня эти показатели составляют 98%.

«Деловые линии» вошли в тройку лидеров среди лучших работодателей страны по версии портала Rabota.ru. Мы заключили серию важных соглашений, в частности

с «Ростелекомом» и «1С», о долговременном сотрудничестве в области развития и продвижения цифровых продуктов. Также «Деловые линии» продолжили развивать концепцию «физического интернета» — было заключено соглашение с производителем специальной тары. Кроме того, мы первыми в отрасли внедрили онлайн-инкассацию. Из числа важных внутренних изменений — масштабная реорганизация внутри группы компаний, внедрение процессного подхода и применение элементов искусственного интеллекта для оптимизации и коммуникационных задач.

Что касается вопроса, над чем еще нужно поработать, скажу так: никогда нельзя останавливаться в развитии. Если хочешь остаться на достигнутых позициях — надо бежать в два раза быстрее.

ВВ: Какие перспективы открывает получение статуса аккредитованного агента IATA?

Ф. М.: Это обеспечивает нам прямое сотрудничество почти с 300 авиакомпаниями, специальные тарифы на авиаперевозки и около 120 стран-направлений. Все это повышает удобство для наших клиентов и ускоряет доставку грузов. Мы готовы поддерживать инициативы членов IATA по дальнейшей цифровизации отрасли грузовых авиаперевозок — например, по внедрению электронной документации e-freight, в частности, электронной грузовой авианакладной.

ВВ: Какие изменения ждут рынок грузоперевозок в 2019 году?

Ф. М.: Рост издержек вынудит кого-то уйти с рынка, кого-то — оптимизировать процессы. Продолжится тенденция на дальнейшую очистку отрасли, уход с рынка «серых» и «черных» компаний. С 2019 года вступили в силу законодательные изменения по взаимному свободному перемещению грузоперевозчиков по территории России и Китая. «Деловые линии» уже разработали пакет документов и новые маршруты доставки продукции промышленного производства из Китая для российских заказчиков.

ВВ: Что будет с ценами на услуги?

Ф. М.: На рост себестоимости услуг грузоперевозок влияют повышение ставки НДС, рост стоимости топлива (как в силу повышения ставок трех налогов, входящих в цену топлива, так и из-за изменений ценовой политики нефтяными компаниями), повышение тарифов системы «Платон» с 1 июля 2019 года, анонсированный рост

числа платных автодорог, а также неопределенность изменения тарифной политики ОСАГО. Все это совокупно не может не повлиять на ценовую политику перевозчиков. На данный момент максимальные возможности оптимизации издержек не способны компенсировать их рост таким образом, чтобы оставить цены на прежнем уровне. Мы применяем оптимизацию, и цифровизация нам очень в этом помогает, поэтому мы сможем предложить нашим клиентам гибкие тарифы, а не прямую трансляцию возросших расходов.

ВВ: Планируете ли вы выходить на новые рынки в наступившем году?

Ф. М.: Мы находимся в постоянном поиске новых ниш и возможностей, анализируем рынок, тенденции, запросы клиентов. Так, благодаря внедрению технологичных решений замечен рост грузооборота, особенно в сегменте перевозок автозапчастей. За прошлый год он вырос на 30%, а число заявок на доставку увеличилось на 40%. Такие результаты стали возможны за счет появления особой упаковки, разработанной специально для этого вида груза. Мы разработали свои виды упаковки индивидуально для каждого типа груза в составе сборных грузов, что повысило сохранность груза и удовлетворенность клиентов.

По-прежнему важная ниша — интернет-торговля, и мы разрабатываем специальные предложения для этого сегмента. И, как я уже отметил, соглашения между Россией и Китаем также открывают новые возможности для нас.

ВВ: Вы активно внедряете в работу передовые IT-решения. Насколько они способны оптимизировать бизнес-процессы?

Ф. М.: По ряду направлений цифровые решения дают до 35% экономии издержек и времени. Однако основная сложность заключается в правильном выборе инструмента. Мы применяем тестирование той или иной разработки, по итогам которого принимаются решения о внедрении. Окупаемость внедрения тех или иных разработок может составлять месяцы, иногда пару-тройку лет. Поэтому финансовый эффект является отложенным.

ВВ: Беспилотники становятся частью нашей реальности. Каковы, на ваш взгляд, перспективы внедрения этих устройств для доставки грузов?

Ф. М.: Представление о беспилотниках и дронах в обществе построено на фанта-

стических фильмах, они видятся некими идеальными машинами. Но на текущий момент в реальности таких беспилотников нет, а есть высокоавтоматизированные транспортные средства со всем набором элементов обычной машины, включая место для водителя. Поэтому сначала надо разработать надежную модель, наладить серийное производство. Подготовить нужное количество квалифицированных программистов, которые будут грамотно обслуживать беспилотный автопарк. Отдельная задача государственного уровня — цифровая дорожная инфраструктура, а это значительные издержки. И, наконец, структурная перестройка автопарков — то есть замена одного вида транспорта другим и все соответствующие этому издержки. Поэтому беспилотники — неблизкая, по моему мнению, перспектива, если говорить о повседневности и повсеместности их использования.

ВВ: Какие механизмы вы намерены задействовать для повышения эффективности компании в 2019 году?

Ф. М.: Мы продолжим начинания 2018 года — переход ГК «Деловые линии» на процессный подход, сбор дополнительных метрик для оптимизации, развитие сервисной архитектуры оказания услуг и применение робототехники.

ВВ: Российский рынок, как правило, на несколько лет отстает от западного. Какой опыт зарубежных коллег можно было бы взять на вооружение?

Ф. М.: Дело не столько в опыте, который можно и нужно перенимать. Во многом отставание рынка грузоперевозок обусловлено естественными факторами, такими как самая большая протяженность территории нашей страны. Если в небольшой европейской стране качественная связь на всех участках трассы, цифровизация дорожного полотна и охват качественными дорогами всех населенных пунктов не являются сложными задачами, то в масштабах России это приобретает совершенно иной вид. Согласитесь, легче и дешевле сделать ремонт в однокомнатной квартире, чем в доме, площадь которого в сотни раз больше площади этой квартиры. К примеру, Германия, Италия и Швейцария вместе на 75 тыс. кв. км меньше, чем одна Иркутская область. Так что будущее рынка логистики невозможно без активного участия государства в развитии инфраструктуры. ■



В ПРЕОБРАЗОВАНИЕ ЛЮБОГО ИЗ РЫНКОВ, КОТОРЫЕ БУДУТ ВЫСТАВЛЕНЫ НА ТОРГИ, НУЖНО БУДЕТ ВЛОЖИТЬ НЕ МЕНЕЕ 200-300 МЛН РУБЛЕЙ

ЗАТЯНУВШИЙСЯ РОЗЫГРЫШ

В ОТЛИЧИЕ ОТ МОСКВЫ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ПО-ПРЕЖНЕМУ ИСПЫТЫВАЕТ НЕДОСТАТОК В ГАСТРОПРОСТРАНСТВАХ, ПРЕДСТАВЛЯЮЩИХ СОБОЙ СИМБИОЗ ТОРГОВЫХ РЯДОВ С ФЕРМЕРСКОЙ ПРОДУКЦИЕЙ И РЕСТОРАНОВ. НОВЫХ ПРОЕКТОВ В ЭТОЙ СФЕРЕ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ПОЯВЛЯЕТСЯ, А ПРЕВРАЩЕНИЮ УСТАРЕВШИХ СЕЛЬХОЗРЫНКОВ В СОВРЕМЕННЫЕ ФУДМАРКЕТЫ МЕШАЮТ РАЗГОРЕВШИЕСЯ СУДЕБНЫЕ БАТАЛИИ ПО ПОВОДУ ОБЪЕКТОВ.

КОНСТАНТИН КУРКИН

Последние несколько лет Москва переживает всплеск интереса к современным форматам розничной торговли. Под современные гастропространства не только переделывают устаревшие сельскохозяйственные рынки, но и воспроизводят подобные форматы в торговых центрах и стрит-ритейле. По данным Cushman & Wakefield, в столице насчитывается 24 современных фудмаркета, девять из которых были открыты в прошлом году.

Тем временем Петербург пока не может похвастаться обилием подобных проектов. «Сельскохозяйственные рынки города являются печальным зрелищем и не способны конкурировать с современными форматами торговли. При взгляде на них складывается впечатление, что их арендаторы десятилетиями там ничего не делали, что отбивает у покупателей желание их посещать», — считает полномочный представитель председателя Центрального союза потребительских обществ России (Центросоюз) в Северо-Западном федеральном округе Вадим Лелюх.

При этом наиболее амбициозным начинанием в сфере развития рынков остается инициированная Смольным программа перезапуска городских сельскохозяйственных рынков в современном торговом-развлекательном формате. Однако этот проект уже не первый год не может сдвинуться с мертвой точки из-за судебных разбирательств вокруг объектов.

ИДЕИ НА МИЛЛИОН Идея реформирования сельскохозяйственных рынков возникла у Смольного еще в позапрошлом году. Тогда Смольный впервые объявил о намерении разыграть на торгах право аренды Кузнечного, Мальцевского, Невского, Ломоносовского и Московского рынков. Проведение аукциона решили не откладывать в долгий ящик и запланировали на осень 2017 года. В презентации Фонда имущества (занимается реализацией государственного имущества) отмечалось, что объекты работают неэффективно и не выдерживают конкуренции с торговыми сетями по цене и качеству продукции. По оценке специалистов госорганizations основные товары на рынках стоили на 30–50% выше, чем в супермаркетах сетей «Лента» и «О'Кей». Кроме того, они обратили внимание, что на рынках не представлена фермерская

продукция, имеются пустующие площади, а у управляющих компаний отсутствует единая концепция развития объектов. В качестве позитивных примеров организации работы рынков в Фонде имущества привели «Челси Маркет» в Нью-Йорке, «Сент-Лоуренс Маркет» в Торонто, Ноай в Марселе, Market Hall в Ганновере, а также Даниловский рынок в Москве.

Перед проведением торгов состоялся конкурс идей, в ходе которого инвесторы представляли свои концепции развития рынков. Наибольшей популярностью у них пользовался Кузнечный рынок, на который нашлось шесть претендентов. Его предлагали превратить в интерактивную площадку для фермеров и местных производителей, организовать внутри рынка ресторанную зону с разными концепциями, дополнить торгово-развлекательной функцией. Почти сопоставимый интерес у бизнеса вызвал Мальцевский рынок — на конкурс идей поступило пять концепций его развития. В заявках инвесторов сохранились рекомендации организовать здесь фудкорт с «кухнями мира» и тематическими ресторанами, создать «лабораторию еды» для проведения мастер-классов и даже сделать из рынка медиакластер. Вдобавок к этому на конкурс поступили четыре заявки на развитие Ломоносовского рынка и по три — Московского и Невского.

Впрочем, претворить свои задумки в жизнь бизнесу так и не удалось. Дело в том, что программа перезапуска рынков наткнулась на ожесточенное сопротивление со стороны бывших управляющих компаний, с которыми Смольный расторг договор аренды. Первым судиться с городом из-за этого начал бывший оператор Кузнечного рынка (ООО «Кузнечный рынок»), после чего его примеру последовали ООО «Московский рынок» и ЗАО «Аврора Инвест» (до ноября 2017 года управляло Мальцевским рынком). Конца судебным разбирательствам вокруг рынков пока не видно — ни в одном из дел окончательная точка пока так и не была поставлена. Так, по Кузнечному рынку продолжает рассматриваться правомерность отказа города в приватизации объекта его прежнему оператору, по Московскому рынку — законность одностороннего расторжения договора аренды со стороны КИО. Тем временем ЗАО «Ав-

рора Инвест» до сих пор оспаривает прекращение арендных отношений, отказ в преимущественном праве приобретения объекта и передачу его в оперативное управление городу.

ОЧЕРЕДЬ ИЗ ЖЕЛАЮЩИХ Тем не менее отказываться от проведения торгов город не намерен. По словам врио председателя КИО Александра Германа, аукционы на право аренды Кузнечного и Московского рынков должны состояться в первом квартале этого года. Не отбили желания участвовать в торгах суды и у возможных инвесторов. Так, интерес к управлению рынками, например, высказывает Центросоюз, участвующий в развитии «Петровского базара» в Москве. Еще одним претендентом на участие в конкурсе выступает холдинг Ginza Project (владеет Даниловским рынком), интересующийся Кузнечным рынком. «Ginza — компания из Санкт-Петербурга, и нам особенно важно реализовать созданный нами новый формат рынка в родном городе. Например, Кузнечный — рынок с большой историей, занимаясь его реконцепцией, мы постараемся соединить традиции и современное качество, сделав обновленный рынок новым центром притяжения», — отметил представитель холдинга.

Не исключает своего участия в торгах и девелоперская компания Fort Group, которая видит потенциал в развитии Кузнечного и Мальцевского рынков. «Возможно, поучаствуем в торгах. Мы утратили интерес к проекту, потому что никто ничего не делает. Будут выставлять — будем думать», — прокомментировал управляющий партнер компании Fort Group Максим Левченко.

Конкуренцию им могут составить бывшие операторы рынков. В частности, о планах участвовать в торгах в случае поражения в суде «Ъ» сообщила исполнительный директор ООО «Кузнечный рынок» Ольга Котченко.

РЫНОЧНЫЙ КОНЦЕПТУАЛИЗМ Правда, определенности с условиями, на которых рынки уйдут с молотка, пока нет. Известно только, что в Смольном окончательно отказались от планов использования механизма концессии, поскольку это противоречит федеральному законодательству. Согласно ранее сообщавшейся

информации рынки будут передаваться инвесторам в аренду сроком от десяти лет под обязательство сохранить их профиль и инвестировать в модернизацию. Единственный объект, условия передачи которого конкретизировали, был Кузнечный рынок. Его город в прошлом году предлагал взять в аренду на 15 лет по стартовой цене в 14,4 млн рублей и с обязательством вложить в его развитие 295 млн рублей.

Впрочем, как отмечают участники рынка, с тех пор экономическая эффективность проекта могла поменяться. «На момент анонса программы развития рынков нас устраивали условия передачи объектов. Но сейчас рыночная ситуация поменялась, и экономика может быть другой. Поэтому необходимо будет садиться и снова считать», — указывает господин Левченко.

С учетом того, что участие в проекте потребует больших инвестиций, городу необходимо предусмотреть возможность долгосрочной аренды рынков, отмечает господин Лелюх. «При этом неэффективно будет разделять рынки на торгах. Проект будет экономически оправдан только при передаче всех объектов одному инвестору, который сможет сделать из них сеть с единой стилистикой, стандартами обслуживания и качеством продукции», — поясняет он. По его словам, совместно с партнером-ритейлером Центросоюз сейчас готовит свою концепцию развития городских рынков, которую в ближайшее время предложит Смольному.

В преобразование любого из рынков, которые будут выставлены на торги, нужно будет вложить не менее 200–300 млн рублей, оценивает гендиректор ООО «Приморский сельскохозяйственный рынок» (управляет Торжковским рынком) Леонид Яцук. «За десять лет это никогда не окупится, хотя одни рестораны там сделай», — уверен он. По словам господина Яцука, привлекательность рынков для инвесторов снижают законодательные ограничения, которые запрещают на рынках торговлю алкоголем. «В этих условиях говорить о том, что на рынках будут какие-то кафе и рестораны, не приходится. Таким образом, все может свестись к трансформации рынков в очередной торговый центр или объект сетевого ритейла», — опасается он. ■

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ДЕМОНСТРИРУЕТ РОСТ

ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ПО ИТОГАМ 2018 ГОДА СОСТАВИЛ 105% ПО СРАВНЕНИЮ С СООТВЕТСТВУЮЩИМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА. ОЖИВЛЕНИЕ НАБЛЮДАЕТСЯ И НА РЫНКЕ ПРОМЫШЛЕННО-СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. РОМАН РУСАКОВ

По данным комитета по экономической политике и стратегическому планированию Петербурга, объемы производства промышленного комплекса города демонстрируют устойчивые тенденции роста с 2016 года, после их снижения в 2013–2015 годах. «Основным драйвером восстановления темпов роста промышленных производств стали инвестиции, объем которых в промышленность за 2016–2018 годы составил более 300 млрд рублей», — говорится в сообщении комитета.

По данным Colliers International, за последние три года производственные компании существенно увеличили свою активность в Петербурге и Ленинградской области, причем именно 2018 год пока остается рекордным с точки зрения объема арендованных и купленных ими площадей. «Если в период 2015–2017 годов средняя доля компаний-производителей в общем объеме сделок занимала от 15 до 20%, что в абсолютных цифрах составляло 28–35 тыс. кв. м арендованных и купленных площадей, то только за первое полугодие 2018 года объем сделок компаний этого профиля достиг 50% от общего объема спроса, или более 50 тыс. кв. м», — сообщают в Colliers International.

РОССИЙСКАЯ ДЕСЯТИНА Алексей Калачев, эксперт-аналитик ГК «Финам», говорит, что Петербург подтверждает статус динамично растущего промышленного центра, на который приходится около 11% общероссийского выпуска машиностроительной продукции. «В истекшем году Петербург вновь опережал общероссийские показатели: по итогам января — ноября индекс промышленного производства в Санкт-Петербурге по сравнению с соответствующим периодом прошлого года составил 104,6 по сравнению с общероссийскими 102,9. Причем здесь он вырос по сравнению с периодом с января по октябрь со 104,4 в то время как в целом по РФ произошло замедление со 103», — приводит данные господин Калачев.

Обрабатывающие производства, обеспечивающие около 31% оборота организаций города, по индексу промышленного производства (ИПП) показали результат 104,8 (за 11 месяцев прошлого года). Естественно, что определяющей отраслью промышленного производства Санкт-Петербурга является машиностроение, особенно производство автотранспортных средств, доля которого в общем объеме отгрузки товарной продукции предприятий города составила 11,7%. Объем отгрузки отрасли за первые 11 месяцев прошлого года вырос на 15,4% по сравнению с тем же периодом 2017 года, а ИПП по этому виду деятельности составил 111,1.

Отрицательная динамика была зафиксирована в таких видах деятельности, как металлургическое производство (ИПП за 11 месяцев — 98,1), производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования (ИПП — 84,7), производ-



В 2018 ГОДУ ЗАФИКСИРОВАНО УВЕЛИЧЕНИЕ ВВОДА СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ, ПОСТРОЕННЫХ В ФОРМАТЕ BUILT-TO-SUIT, В 2,6 РАЗА ПО СРАВНЕНИЮ С ИТОГАМИ 2017 ГОДА

ство компьютеров, электронных и оптических изделий (96,4), производство бумаги и бумажных изделий (94), производство текстильных изделий (82,5) и производство кожи и изделий из кожи (32,5), где отмечалось самое большое падение.

ИМПУЛЬС ДЛЯ СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Филипп Чайка, руководитель отдела индустриальной и складской недвижимости компании IPG.Estate, говорит, что в 2018 году произошел ряд серьезных событий на рынке индустриальной и складской недвижимости. «Фармацевтическая компания „Герофарм“ открыла свой новый завод общей площадью 11 тыс. кв. м по производству субстанций инсулина стоимостью 3,3 млрд рублей. Состоялось открытие третьего производственного корпуса площадью 9,8 тыс. кв. м фармацевтического завода „Полисан“, объем инвестиций составил 4 млрд рублей. Законсервированный завод General Motors приобрела бело-русско-британская компания „Юнисон“. В Петербурге инновационный центр „Буревестник“ на территории ОСЗ „Новоорловская“ запустил завод по производству оборудования для добычи алмазов. Также на площадке особой экономической зоны „Новоорловская“ открылся завод ООО „Русхлеб Исследования“, инвестором проекта выступил „Росинжиниринг“. Корпора-

ция Procter & Gamble на своем заводе в Петербурге запустила производственную линию и новый цех по упаковке готовой продукции. Компания Sarstedt купила в индустриальном парке „Марьино“ земельный участок площадью 4 га и уже провела изыскательские работы для запуска строительства завода, который должен быть реализован в 2019 году», — перечисляет господин Чайка.

Михаил Тюнин, заместитель генерального директора Knight Frank St. Petersburg, приводит оптимистичные данные: «По предварительным итогам 2018 года на рынке складской недвижимости Петербурга и области отмечена положительная динамика: суммарно введено в эксплуатацию 103 тыс. кв. м, что на 19% больше, чем в 2017 году».

Общая арендопригодная площадь качественных складских комплексов, по его подсчетам, составила около 3,3 млн кв. м. В 2018 году объем спекулятивного строительства увеличился в два раза по сравнению с результатом 2017 года, около 70% новых построенных площадей предназначено для рынка аренды. В 2018 году зафиксировано увеличение ввода складских площадей, построенных в формате built-to-suit, в 2,6 раза по сравнению с итогом 2017 года. Объем свободного предложения в конце 2018 года составил около 140 тыс. кв. м. Несмотря на увеличивший-

ся в два раза объем спекулятивного ввода (по сравнению с 2017 годом), уровень вакантного предложения в сегменте складов класса А снизился до 3%. В классе В, напротив, произошло увеличение доли свободных площадей на 0,8 п. п.

ГРАНДИОЗНЫЕ ПЛАНЫ По данным IPG.Estate, общая структура рынка качественной складской недвижимости Санкт-Петербурга незначительно изменилась: увеличилась доля спекулятивных складских комплексов. На начало 2019 года склады для собственных нужд занимают долю в 52%, доля спекулятивных проектов составляет 48%. Исходя из планов некоторых девелоперов в течение трех-пяти лет ожидается существенный прирост нового качественного предложения. Однако, по прогнозам IPG.Estate, прирост рынка складской недвижимости в 2019 году составит около 100 тыс. кв. м.

В структуре спроса на складские и производственные помещения преобладают блоки площадью 1–3 тыс. кв. м, также сохраняется высокая востребованность блоков до 1 тыс. кв. м. В географической структуре спроса на складские помещения, расположенные за чертой города, лидирующие позиции удерживают южные районы города с удобным доступом к Московскому и Пулковскому шоссе. На складские помещения, расположенные в черте города, максимальный спрос сосредоточен в Красногвардейском, Московском и Приморском районах.

Суммарный уровень вакантных площадей демонстрирует умеренное снижение. На начало 2019 года 3,5% от общего объема качественных производственно-складских помещений остается свободным. На уровне низких объемов ввода и отсутствия больших объемов свободных складских блоков ставки аренды растут. По итогам 2018 года рост арендных ставок составил 3,4%.

Складские комплексы класса А номинируют ставки аренды в диапазоне 470–550 рублей за квадратный метр в месяц с учетом НДС и эксплуатационных расходов, без учета стоимости коммунальных услуг. Складские комплексы класса В номинируют ставки аренды в диапазоне 400–480 рублей за квадратный метр в месяц. Уровень запрашиваемых ставок аренды на качественные производственные помещения находится в диапазоне 420–500 рублей за квадратный метр в месяц.

Аналитики говорят, что объемы строительства спекулятивных складов будут увеличиваться. Уровень вакансии в качественных производственно-складских комплексах продолжит тренд на снижение. Наиболее активными игроками в сегменте аренды качественных складов станут компании сегмента интернет-торговли. Логистические компании рассматривают вопрос строительства собственных складов. Ставки аренды продолжат демонстрировать умеренный рост, а объемы строительства спекулятивных складов будут увеличиваться. ■

«НА РЫНКЕ ОСТАНУТСЯ ТОЛЬКО НАДЕЖНЫЕ ЗАСТРОЙЩИКИ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЗАО «БФА-ДЕВЕЛОПМЕНТ» ЛЮДМИЛА КОГАН В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ АЛЕНЕ ШЕРЕМЕТЬЕВОЙ РАССКАЗАЛА ОБ ИТОГАХ РАБОТЫ КОМПАНИИ В 2018 ГОДУ, О ВНЕДРЕНИИ НОВОЙ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА СТРОИТЕЛЬСТВА И О ТОМ, ПОЧЕМУ ПОПРАВКИ В 214-ФЗ ПОЙДУТ НА ПОЛЬЗУ РЫНКУ.

BUSINESS GUIDE: С какими результатами компания завершила 2018 год? Довольны ли вы темпами продаж проекта «Огни залива»?

ЛЮДМИЛА КОГАН: В 2018 году мы реализовали в «Огнях залива» 771 квартиру, что на 51% больше, чем в 2017 году. Первая очередь практически вся продана, остались трехкомнатные квартиры, вторая очередь продана на 35%. Мы полностью довольны темпами продаж в нашем флагманском проекте «Огни залива». Разрешения на строительство третьей, четвертой и пятой очереди уже получены. В середине 2019 года мы планируем приступить к строительству третьей и в середине 2020-го — четвертой очереди. Решение по выходу на стройку пятой очереди будет принято по мере реализации квартир в предыдущих очередях.

Мы видим стабильный спрос на наши объекты. Компания уже не первый год на рынке и заслужила репутацию надежного застройщика. Именно надежность сегодня является определяющим фактором для покупателей первичной недвижимости. Вопрос цены отходит на второй план. К тому же наша управляющая компания оказывает жителям сданных домов качественные услуги. Люди узнают о нас через соцсети, «сарафанное радио» и выбирают компанию, заранее зная, что их ждет хороший результат.

BG: Можно ли говорить о том, что продажи будут расти?

Л. К.: Рост закончился. Весь мир в стагнации и переживает кризис. Рост возможен только при наличии денег у населения, а их не становится больше.

BG: Но потребность в жилье сохраняется, и здесь на помощь приходит ипотека.

Л. К.: Ипотека действительно поддержала уровень спроса на квартиры. Если раньше доля ипотечных сделок в структуре наших продаж была на уровне 20–30%, то сейчас этот показатель составляет по БФА 47%.

BG: Как движется реализация проектов редевелопмента территории завода «Красный выборжец» на Свердловской набережной и территории бывшей бумажной фабрики братьев Варгуниных на Октябрьской набережной, 54?

Л. К.: Пока мы находимся на стадии согласования документации. В 2019 году мы планируем утвердить проект планировки и доработать проектную документацию, чтобы в 2020 году выйти на строительную площадку.

BG: Какого рода корректировки вы вносите в проект?

Л. К.: Корректировки касаются более жестких нормативных требований по социальным объектам и озеленению в Правилах землепользования и застройки.

BG: Как поправки в 214-ФЗ изменили рынок новостроек?

Л. К.: Изменения в 214-ФЗ говорят о том что



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

ни у застройщиков, ни у государства не останется такого беспокойного партнера, как дольщик. Будет банковское финансирование, а в себестоимость жилья будет заложен процент по кредиту.

Вообще, все эти изменения говорят о том, что система взаимоотношений между девелоперами, застройщиками и государством налаживается. Летом 2018 года на совещании Минстроя выступали представители строительных компаний из разных регионов России, и именно тогда чиновникам стало ясно, что идти путем ограничений и вмешательства в операционную деятельность строительных компаний неверно. В таком случае отрасль бы просто перестала существовать. И было решено просто убрать такой проблемный фактор, как дольщики. Да, у населения не будет больше возможности приобрести жилье на ранней стадии строительства и получить доход на свои сбережения. Это факт. К тому же стоимость квадратного метра, конечно, вырастет.

BG: Каким, по вашим оценкам, будет это удорожание?

Л. К.: Правительство изначально декларировало, что удорожание составит не более 5%, но уже в середине прошлого года стало понятно, что речь идет о 15–20%.

BG: Наверное, это будет зависеть в том числе и от того, под какой процент компании смогут привлечь финансирование?

Л. К.: Надеюсь, что будет единое правило для всех участников рынка, отрегулированное ЦБ и правительством.

BG: В результате с рынка, скорее всего, уйдут небольшие компании.

Л. К.: Да, на рынке останутся только надежные застройщики, и это хорошо. Да, жилье будет стоить дороже. Но, как известно, скупой платит дважды — и ситуация с обманутыми дольщиками это доказывает.

BG: Сегодня много говорится о контроле качества стройки. Как вы работаете над улучшением качества ваших объектов?

Л. К.: На проекте «Огни залива» мы активно внедряем самостоятельно разработанную систему контроля качества строительства, которая позволяет снизить рутинную нагрузку на инженерный персонал и повысить качество строительства. Мы искали готовое решение, не нашли его — и разработали сами. При помощи фотофиксации с геолокацией каждого этапа строительства сотрудники, занимающиеся контролем качества, могут отследить каждый участок стройки, каждый оконный узел, который подлежит освидетельствованию как скрытые работы. При выявлении недоделок мы можем оперативно передать наши замечания на строительную площадку. Все снимки поступают в единую базу, где автоматически сортируются и хранятся. Проверяющему остается просто открыть базу и проверить вверенный ему участок стройки. Таким образом, к моменту завершения строительства у нас будет цельная картина контроля качества по всему объекту. Эта информация будет полезной и на этапе эксплуатации дома. Мы уверены, что за такими IT-решениями будущее отрасли.

BG: Могут ли подобные технологии полностью заменить человека на определенных участках стройки?

Л. К.: Дома не строятся при помощи искусственного интеллекта. Все равно нужен условный «человек с кирпичом». Но подобные технологии могут существенно облегчить труд и сделать его более качественным.

BG: В начале 2018 года вы рассказывали, что в холдинге «БФА-Девелопмент» существует диверсификация по видам деятельности. Каких успехов достигли ваши подрядные организации?

Л. К.: Мы достигли хороших результатов в управлении жилой недвижимостью. Наша группа сервисных компаний, которые занимаются управлением жилых домов, вышла на внешний рынок и принимает сторонние заказы. Кроме того один из коммерческих объектов (бизнес-центр на Некрасова, 14.— **BG**), который мы продали в прошлом году, остался под нашим управлением, так как этого захотел новый собственник. Это серьезная оценка качества наших услуг. И мы это ценим. Наша подрядная организация сейчас строит объект высокого класса на улице Глинки, 4.

BG: Ваша компания выступила девелопером в проекте «Леонтьевский мыс». Квартиры от инвестора — это вынужденная мера или расширение портфеля?

Л. К.: В 2012 году у нас появилась возможность вложить инвестиционные средства в «Леонтьевский мыс», а в 2018-м — попробовать свой отдел продаж в элитном сегменте. Мы считаем, что этот опыт нам пригодится.

BG: Планируете ли вы выйти в элитный сегмент с собственным проектом?

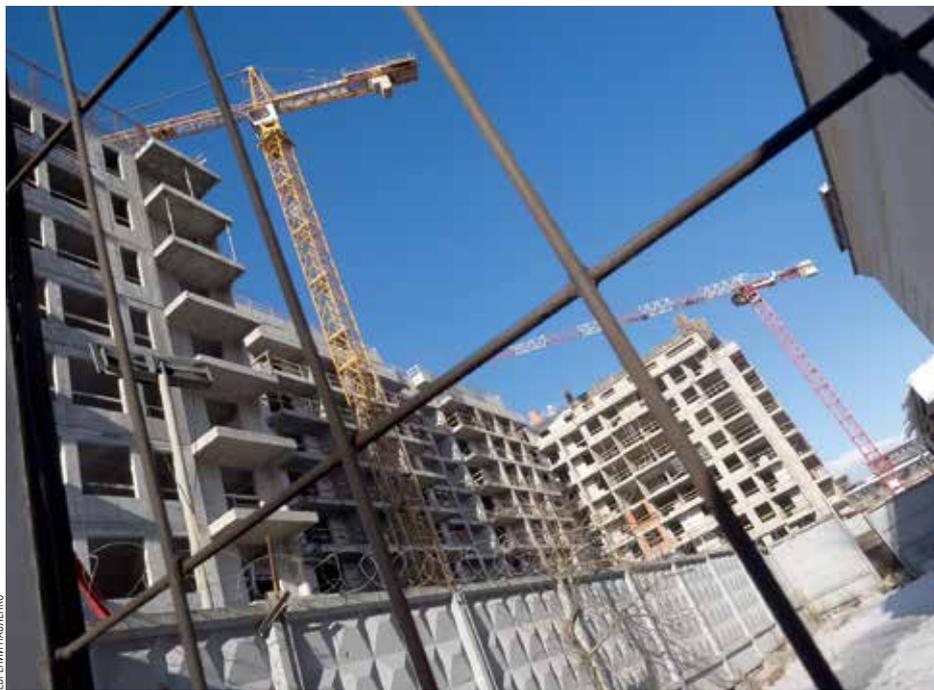
Л. К.: Возможно, часть домов в проекте редевелопмента территории завода «Красный выборжец» на Свердловской набережной будет элитного класса. Локация, вид на Смольный собор и на воду позволяют сделать там объект высокого класса.

BG: Каким был 2018 год для вашей компании в сфере коммерческой недвижимости? Поступали ли вам интересные предложения о покупке ваших бизнес-центров? Не появились ли у компании новые интересные проекты?

Л. К.: Как я уже говорила, в прошлом году мы продали бизнес-центр на Некрасова, 14. Предложения о покупке других коммерческих объектов нам также поступают, но пока они не устраивают нас по цене. Сразу скажу, что у нас нет необходимости в быстрой продаже каких-то объектов для получения определенной денежной массы. Мы будем готовы к продаже, если предложение будет по-настоящему выгодным.

BG: Какие у вас ожидания от 2019 года?

Л. К.: Мы будем довольны, если наступивший год будет равен по показателям 2018 году. Также мы надеемся, что законодательство перестанет так катастрофически быстро меняться и наши проекты редевелопмента выйдут на новую фазу. ■



ЕВГЕНИЙ ГАВРИЧЕНКО

ПОЛТОРА ДЕСЯТКА ВЕДУЩИХ ДЕВЕЛОПЕРОВ В РЕГИОНЕ ОХВАТЫВАЮТ ОКОЛО 75% РЫНКА. И ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ НОВОВВЕДЕНИЯ, КОТОРЫЕ ВВОДЯТ ВСЕ БОЛЕЕ СТРОГИЕ ТРЕБОВАНИЯ К ЗАСТРОЙЩИКАМ, ЭТОМУ ТРЕНДУ СПОСОБСТВУЮТ

«Несмотря на все сложности, год оказался удачным. В этом году стоимость квадратного метра повысилась на 5% по сравнению с прошлым. Так, в 2017 году квадратный метр стоил 95 тыс. рублей, а в этом году он обойдется дольщику уже в 100 тыс. рублей. Но рост цен практически никак не отразился на объеме продаж. По итогам года мы заключили сделок больше, чем за весь прошлый год», — рассказал Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

«В 2018 году продолжилась тенденция, которая складывалась на протяжении ряда последних лет: на фоне растущего предложения наиболее успешными оказываются проекты, расположенные в городской черте, соседствующие с обжитыми кварталами и предлагающие покупателю современные планировочные, архитектурные и инженерные решения», — говорит Ольга Захарова, директор по продажам и продвижению компании «СПб Реновация».

«С середины года наши продажи шли темпами выше запланированных. Все это позволило, во-первых, ускорить выход проектов на рынок, а во-вторых, сформировать подушку безопасности на 2019 год», — сообщил Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости ГК ЦДС.

Екатерина Запороженко, коммерческий директор Docklands Development, отмечает, что набирает обороты и по объемам строительства, и по объемам продаж рынок апартаментов. «Мы видим, что сформировался целый класс инвесторов, хорошо знакомых с апартаментами и готовых вкладывать в них деньги. Это несомненный плюс для рынка. У нас по сравнению с прошлым годом продажи в проекте выросли на 15%, что считаю достаточно успешным показателем», — рассказала госпожа Запороженко.

Группа «Эталон» сообщила, что ввела в эксплуатацию 479 тыс. кв. м в 2018 году. В группе ЦДС заявляют о вводе 400 тыс. кв. м жилья. Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», говорит, что по итогам 2018 года «Строительный трест» ввел в эксплуатацию 125,5 тыс. кв. м (без учета площадей

домов в коттеджных поселках и инфраструктурных объектах).

Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга группы RBI, полагает, что в последние два-три года наблюдается тенденция к монополизации рынка. «Полтора десятка ведущих девелоперов в регионе охватывают около 75% рынка. И законодательные нововведения, которые вводят все более строгие требования к застройщикам, этому тренду способствуют. Особенно в низком ценовом сегменте небольшим застройщикам будет все сложнее конкурировать с крупными компаниями, имеющими собственные подрядные мощности», — считает она.

НЕСПОКОЙНЫЙ ГОД Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, при этом отмечает, что прошедший год выдался беспокойным. «Синусоиду метало как вверх, так и вниз. Из положительного — увеличение продаж, которое в ряде сегментов превзошло даже показатели 2014 года, однако носило несколько истеричный характер. Из негативных событий — изменение в законодательстве, сложности, связанные со страхованием, отсутствием прозрачной и понятной схемы страхования договоров долевого участия, валютные скачки», — говорит она.

«Стоит ожидать ухода с рынка мелких застройщиков, не имеющих в активе положительной репутации у покупателей, большого количества сданных домов, запаса средств для финансирования будущего строительства. Такие девелоперы вряд ли могут ожидать одобрения от банков для работы по схеме с эскроу-счетами. Вполне возможно, что количество застройщиков в Санкт-Петербурге сократится на 8–10% в ближайшие пару лет. Тем не менее, вероятно, им на смену придут застройщики из других регионов России», — прогнозируют аналитики АН «Итака».

Михаил Ривлин, совладелец компании «Мегалит — Охта Групп», напоминает, что с июля 2019 года применение эскроу-счетов станет обязательным. Нововведение коснется даже тех про-

РЕКОРД ПОД ЗАНАВЕС

В ПЕТЕРБУРГЕ ПО ИТОГАМ 2019 ГОДА БЫЛО ВВЕДЕНО 3,9 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ, ЭТО НА 10% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ. ПРИМЕЧАТЕЛЬНО, ЧТО ОСНОВНОЙ ОБЪЕМ ПРИШЕЛСЯ НА ДЕКАБРЬ: ТОГДА БЫЛО ВВЕДЕНО 2,2 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ — ЭТО АБСОЛЮТНЫЙ РЕКОРД ЗА ВСЮ ИСТОРИЮ СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА ГОРОДА. ВПРОЧЕМ, НЕКОТОРЫЕ АНАЛИТИКИ ПОЛАГАЮТ, ЧТО В ЭТОМ ГОДУ МОЖЕТ БЫТЬ ПОСТРОЕН ЕЩЕ БОЛЬШОЙ ОБЪЕМ ЖИЛЬЯ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

ектов (за некоторым исключением), по которым разрешения на строительство были получены ранее. Для рынка жилого строительства это означает кардинальное перестроение всей системы, и некоторые застройщики могут оказаться не готовы к работе по новым правилам. «Мы ожидаем уход с рынка части игроков. Здесь следует учитывать, что в будущем определенный ценз на проекты введут и банки, которые будут финансировать только стройки с понятной и прогнозируемой экономикой», — указывает эксперт.

«Думаю, что процесс будет естественным: в 2019 году будут запускаться те проекты, участки под которые застройщики приобрели в 2018-м и которые сейчас находятся в проработке. Уйдут небольшие компании, не готовые отстаивать и компенсировать долгие паузы в финансировании, связанные со сложностями схемы страхования договоров долевого участия, что напрямую влияет на поступление средств от дольщиков. Нельзя сказать, что урон будет нанесен каким-то определенным компаниям — все в одной лодке. Речь не о том, кто сильнее, хотя, безусловно, оборотные мощности девелопера имеют значение. Вопрос более глобальный. Речь идет о рентабельности отрасли для всех игроков — и крупных, и малых», — рассуждает госпожа Конвей.

СТАРТОВ МЕНЬШЕ Вера Сережина считает, что количество новых стартов проектов в 2019 году, вероятно, сократится по сравнению с прошлым годом. «Во-первых, требования к застройщикам становятся жестче. Во-вторых, очень большой объем выведен в 2018 году: многие компании постарались запускать проекты быстрее, чтобы реализовывать их еще в рамках старого законодательства. Конечно, не стоит бояться того, что „будет нечего купить“. Предложения на рынке много, есть резерв для вывода новых очередей в тех локациях, которые уже разрабатываются. А вот появление совсем новых локаций, скорее всего, происходить будет редко», — считает эксперт.

Что касается возможности ухода с рынка ряда игроков, очевидно, полагает госпожа Сережина, что в первую очередь отмена долевого строительства затронет те компании, у которых есть проблемы с привлечением проектного финансирования.

Среди основных тенденций рынка нового строительства в Петербурге отмечается рост стоимости квадратного метра жилья на 7–8% за год в черте города, рост спроса на объекты в черте Петербурга; рост доли квартир с европланировкой в общем объеме предложения; сокращение в квартирографиях доли квартир-студий и увеличение доли однокомнатных и двухкомнатных квартир. В связи с повышением интереса к объектам нового строительства, находящимся в черте Петербурга, застройщики более заинтересованы в реализации проектов в районах города, а не в области.

Также одной из ключевых тенденций 2018 года стал рост продаж относительно показателей предыдущего года. Застройщики рассказали об увеличении показателей минимум на 15% (некоторые — на 40%). «Вполне вероятно, что в первой половине 2019 года сохранится высокий спрос на жилье в новостройках на фоне пока еще относительно низких ипотечных ставок, повышения ключевой ставки ЦБ РФ, потенциального увеличения страховых отчислений застройщиками, ослабления рубля и прочих факторов», — считают аналитики «Итаки».

По данным АН «Итака», в планах застройщиков в 2019 году построить и сдать еще около 3 млн кв. м жилой недвижимости. Для предыдущих лет такой объем был вполне рядовым и достижимым, но с учетом новой схемы финансирования строительства показатели ввода могут снизиться, считают в компании.

Алексей Чижов, директор департамента инноваций и развития продукта холдинга ААГ, дает гораздо более смелый прогноз: «Средний срок реализации проекта многоквартирного дома составляет три года. Учитывая объем разрешений на строительство, полученных застройщиками в 2016 году, можно ожидать ввода в эксплуатацию 6–6,5 млн кв. м жилья». ■

ФУТБОЛ ВСТРЯХНУЛ СТРИТ-РИТЕЙЛ

2018 ГОД В СЕГМЕНТЕ СТРИТ-РИТЕЙЛА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПРОШЕЛ ПОД ВЛИЯНИЕМ ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ. В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ АКТИВНО ОТКРЫВАЛИСЬ ЗАВЕДЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ, ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ ЧМ, НАОБОРОТ, НАБЛЮДАЛОСЬ ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО ЗАКРЫТИЙ В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ. РОМАН РУСАКОВ

Анна Лапченко, руководитель отдела торговой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, говорит, что по предварительным итогам 2018 года в структуре профилей арендаторов на рынке стрит-ритейла не наблюдается серьезных изменений. Лидерами остаются заведения общественного питания (38%). Доля продуктовых магазинов снизилась на 1 п. п. и составила 11,5%, сохранив второе место в структуре арендаторов на рынке встроенных коммерческих помещений. На третьем месте магазины одежды — 10%.

«В 2018 году произошло в пять раз больше открытий, чем закрытий. Всего за год начало функционировать 838 новых торговых точек. Доля заведений общественного питания в структуре открытий сохранила лидирующую позицию и составила 39%. На втором месте магазины продуктов (11%). На третьем — салоны красоты (7%), которые сместили магазины одежды (по сравнению с прошлым годом их открылось на 55% меньше)», — говорит госпожа Лапченко.

По итогам 2018 года доля вакантных площадей осталась на уровне 2017-го, составив в среднем 8%. Исключением являются локальные торговые улицы спальных районов, где доля вакантных площадей снизилась на 1,5 п. п. В течение года в Петербурге наблюдалась высокая активность арендаторов, особенно в период подготовки и проведения чемпионата мира по футболу.

По оценке аналитиков Colliers International, ключевыми трендами этого года стали высокая ротация арендаторов (за год она составила 16%), а также повышение разнообразия форматов стрит-ритейла, объединение в одном заведении разных его концепций, например, общепита и супермаркета. Согласно прогнозам экспертов, в 2019 году в Петербурге появится еще больше подобных тандемов, которые будут совмещать сферу услуг с торговым или fashion-ритейлом. Наибольший уровень ротации отмечался на пешеходных улицах и в локальных торговых коридорах спальных районов.

По итогам 2018 года ставки аренды в среднем увеличились на 7%. Наибольший прирост отмечен на локальных торговых улицах спальных районов и на значимых торговых магистралях центральных районов, где ставки в среднем увеличились на 9%. Увеличение ставок на пешеходных улицах составило 5%. На крупных периферийных магистралях города — 4%, говорит госпожа Лапченко.

Максимальные ставки аренды, характерные для основной части Невского проспекта (до площади Восстания), в течение года не изменились и составили 8–13 тыс. рублей за квадратный метр в месяц (с учетом НДС), сообщают в компании JLL.

Лидером по ротации в 2018 году выступил сегмент общественного питания. В общем объеме помещений, которые

сменили арендаторов в этом году, половина (49%) пришлась на сегмент баров и ресторанов. Второе место с большим отрывом принадлежит сегменту fashion, ротация в нем составила 13%. Третье место с показателем 10% занял активно развивающийся сегмент супермаркетов.

Наиболее высокая ротация среди центральных торговых коридоров Петербурга была зафиксирована на Старо-Невском проспекте: за год у 24% помещений бутиковой зоны Невского проспекта сменились арендаторы. Ротация на улице Рубинштейна и Большом проспекте П.С. составила 17%. При этом, если на Большом проспекте П.С. арендаторы менялись в сегментах fashion и общественного питания, то на улице Рубинштейна ротация коснулась исключительно заведений общепита. Самая популярная ресторанный улица Петербурга осталась верна в 2018 году формату баров: 24 из 76 помещений на первых этажах улицы Рубинштейна, не считая дворов, занимают бары различных концепций.

Новых торговых коридоров в городе не появилось, несмотря даже на такой мощный импульс, как чемпионат мира по футболу. В компании JLL полагают, что для образования новых знаковых коридоров необходим либо очень значительный подъем рынка и благосостояния жителей города, либо изменение транспортной схемы города. «В первом случае мы могли бы ожидать роста спроса

на помещения стрит-ритейла в целом в городе и за счет перевода под коммерцию — роста плотности объектов стрит-ритейла на определенных улицах, что позволило бы отнести их к основным или хотя бы второстепенным торговым коридорам. Однако роста доходов жителей не наблюдается, поэтому этот фактор не действует. Не происходит и изменения транспортной схемы в центральной части города. Введенная была платная парковка оказалась таковой лишь на бумаге, поэтому жители быстро адаптировались и изменения пешеходных потоков не произошло. Не было и открытия новых пешеходных улиц, да и уже существующие не до конца реализуют свой потенциал — их привлекательность в глазах жителей города недостаточна. Поэтому ритейлеры продолжают интересоваться уже сформированными торговыми коридорами в центральной части города», — поясняют в JLL.

В спальных районах развитие происходит по мере заселения кварталов, однако эти примеры нельзя назвать торговыми коридорами, так как они представляют собой развитие придомовой территории.

Что же касается классических торговых центров, то, по данным компании JLL, доля вакантных площадей в них за четвертый квартал 2018 года упала с 3,9 до 3,1%. Уменьшению показателя в первую очередь способствовало продолжающееся развитие fashion-ритейлеров, которые как открывают магазины в сравнительно новых объектах, так и заполняют освободившиеся помещения в давно работающих. В целом за 2018 год вакантность снизилась на 0,7 п. п.

«В течение всего 2018 года мы наблюдали превышение объема открытий магазинов одежды и аксессуаров, обуви и кожгалантереи над закрытиями, по итогам года оно достигло 39% исходя из площади магазинов. Это больше, чем в 2017 году, несмотря на меньший выбор помещений на рынке, что свидетельствует об устойчивом восстановлении данного сегмента после кризисного периода», — комментирует Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге. — При этом наибольшую активность проявлял fashion демократичного ценового сегмента. Это обусловлено низким темпом роста доходов населения, которые увеличились всего на 1,6% в Петербурге и сократились на 1,4% в Ленинградской области за январь — ноябрь 2018 года».

Среди открытых в последние три месяца года и анонсированных к скорому запуску арендаторов можно отметить Uniqlo «Европолис», «Глобус» в ТРК «Сити Молл», Moss Moda в ТК «Питер», а также большое количество магазинов одежды в составе «Китай-города» в ТРК «Континент на Бухарестской». ■



В 2018 ГОДУ ПРОИЗОШЛО В ПЯТЬ РАЗ БОЛЬШЕ ОТКРЫТИЙ, ЧЕМ ЗАКРЫТИЙ. ВСЕГО ЗА ГОД НАЧАЛО ФУНКЦИОНИРОВАТЬ 838 НОВЫХ ТОРГОВЫХ ТОЧЕК



СЕРГЕЙ КОЛЬКОВ

ПОЛНЫЙ ЗАПУСК ЛИНИИ ЧАСТНОГО ТРАМВАЯ В КРАСНОГВАРДЕЙСКОМ РАЙОНЕ ПЕТЕРБУРГА (КОДОВОЕ НАЗВАНИЕ «ЧИЖИК») ПЕРЕНЕСЛИ С КОНЦА 2018 ГОДА НА ОСЕНЬ 2019 ГОДА. ДВИЖЕНИЕ ПО ПЕРВОМУ УЧАСТКУ ТРАМВАЙНОЙ СЕТИ БЫЛО ОТКРЫТО В МАРТЕ 2018 ГОДА

СКРОМНОЕ ОБАЯНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ

В ПРОШЕДШЕМ ГОДУ ГОРОД ПРИНЯЛ ЧЕМПИОНАТ МИРА ПО ФУТБОЛУ — И С НИМ ЗАВЕРШИЛИСЬ КРУПНЫЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ ДОРОЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА. ОТРЕМОНТИРОВАНЫ ЦЕНТРАЛЬНЫЕ МАГИСТРАЛИ ГОРОДА, ВВЕДЕН МОСТ БЕТАНКУРА. ОДНАКО СМОЛЬНЫЙ ТАК И НЕ РЕШИЛСЯ НА СТРОИТЕЛЬСТВО ЛИНИИ АЭРОЭКСПРЕССА ДО ПУЛКОВО. В ПОДВЕШЕННОМ СОСТОЯНИИ ПРОЕКТ ОРЛОВСКОГО ТОННЕЛЯ. В 2018 ГОДУ ВВЕДЕН ТОЛЬКО ДВЕ СТАНЦИИ МЕТРО — «НОВОКРЕСТОВСКАЯ» И «БЕГОВАЯ». ОТКРЫТИЕ НОВЫХ СТАНЦИЙ СНОВА СДВИГАЕТСЯ ПО СРОКАМ. ЯНА ВОЙЦЕХОВСКАЯ

Таких огромных и «денежнотемных» строек, как мост через остров Серный, набережная Макарова, пока не будет, говорил в интервью «Ъ» в начале 2018 года председатель комитета по развитию транспортной инфраструктуры (КРТИ) Петербурга Сергей Харлашкин. Хотя он предполагал, что вместо одного дорогостоящего объекта за 5 млрд рублей будет реализовано три — по 1,5 млрд рублей.

В рамках поправок к бюджету на 2019 год город перераспределил 9 млрд рублей с отрасли «Транспорт» (строительство метрополитена) на отрасль «Дорожное хозяйство» (дополнительно 5,2 млрд). Всего на строительство метрополитена в 2019 году направят 18 млрд рублей. Транспорт компенсируют в 2020 году, направив на это 10 млрд рублей. В 2019 году Смольный направит 421,4 млн рублей на строительство продолжения Варшавской улицы в Московском районе, продолжит строительство обхода Красного Села (на 2019 год выделено 299,2 млн рублей), начнет строительство Южной магистрали около Волхонского шоссе (1,7 млрд).

ДОЛГИЕ ПЕРЕГОНЫ МЕТРО Перераспределение средств на метро власти города объясняют низкими темпами работ и ввода объектов. Так, ОАО «Метрострой» сорвало сроки сдачи трех станций Фрунзенского радиуса «фиолетовой» ветки метро (станции «Проспект Славы», «Дунайский проспект», «Шушары» и депо «Южное»). Теперь их обещают открыть 27 мая 2019 года. Увеличение объемов финансирования строительства метрополитена будет рассматриваться только в случае улучшения динамики строительства, говорят в Смольном. Большая часть средств была снята с участка Красносельско-Калининской линии (шестая, «коричневая» ветка метро) от станции «Юго-Западная» (проектное название «Казакская») до станции «Каретная» (проектное название «Обводный канал — 2»), а также Лахтинско-Правобережной линии («оранжевая» ветка метро) от станции «Спасская» до «Морского фасада». Сдача первого участка Красносельско-Калининской линии (от станции «Юго-Западная» до «Путиловской») запланирована на 2020–2022 годы, остальной участок — до 2027 года. Проход от «Спасской» до «Горного института» могут ввести к 2019 году, а остальной участок Лахтинско-Пра-

вобережной линии — после 2030 года. Уточняется, что станция «Горный институт» будет открыта не в ноябре 2019 года, как было запланировано по контракту, а в 2021 году.

ДОРОГИЕ ДОРОГИ Стоимость Восточного скоростного диаметра (ВСД) с момента обсуждения проекта выросла на 17 млрд рублей, до 182,8 млрд. Из них 170,7 млрд — это затраты на реализацию на территории Санкт-Петербурга и 12,1 млрд рублей — на территории Ленинградской области. Общая протяженность ВСД составит 27,4 км, в том числе 14,2 км — по территории Петербурга и 13,2 км — по территории Ленобласти. Трасса пройдет с переправой через Неву около существующего железнодорожного моста в Невском районе.

Примечательно, что на публичных слушаниях проекта, которые начались в 2018 году, жители Невского района требовали от властей рассмотреть вариант строительства тоннеля через Неву, что обойдется бюджету в 1,5 раза дороже моста (11–12 млрд рублей). Он также увеличит сроки строительства, а ежегодные затраты на эксплуатацию вырастут в два раза, говорят в КРТИ. Однако местные жители опасаются повышения уровня шума и вибрации в районе. Мост, по их мнению, проходит близко к домам на проспекте Обуховской Обороны, к школе № 133 и гимназии № 330 и нависает над садом имени 30-летия Октября. В КРТИ ВГ уточнили, что окончательное решение о строительстве неразводного моста или тоннеля под Невой еще не принято. «Оно будет принято при разработке проектной документации, которая должна быть подготовлена в 2019 году», — говорят в комитете. Утвердить проект планировки территории планируется в марте 2019 года, а в июне 2019 года — заключить соглашение с инвестором, говорит источник ВГ, знакомый с ситуацией. Строительство магистрали займет примерно 41 месяц. Таким образом, в следующем году комитет по инвестициям Петербурга сможет объявить конкурс на поиск концессионера. Ранее сообщалось, что в проекте заинтересован банк ВТБ. При этом 50% средств на строительство магистрали может быть направлено из федерального бюджета.

Осенью стало известно о «реинкарнированном» проекте Смольного — Орловском тоннеле. Его правительство об-

суждало еще при Валентине Матвиенко, но после прихода к власти Георгия Полтавченко проект заморозили. За месяц до своего ухода из правительства Петербурга, господин Полтавченко вновь провел совещание по этому проекту. На нем обсуждалось, в том числе, снижение стоимости проекта почти в два раза — до 39,9 млрд рублей. Однако эта тема после ухода экс-губернатора снова не поднималась.

АЭРОЭКСПРЕСС НЕ ДОЕХАЛ ДО КОНКУРСА Объявленный в 2018 году конкурс на строительство железнодорожной линии до аэропорта Пулково, по данным ВГ, будет отменен. Добраться до Пулково придется на автобусах по крайней мере до 2023 года. Правда, их интервал движения доведут до трех-четырёх минут. Сначала конкурс продлевали из-за разногласий по поводу организации движения поездов с Витебского вокзала с ОАО РЖД (монополия настаивала на Балтийском вокзале). Потом конкурс продлили до 8 февраля 2019 года, желая проанализировать альтернативные маршруты до Пулково. В Смольном ссылаются на то, что аэропорт еще не достиг предела по пассажиропотоку и решение о строительстве инфраструктуры может подождать. Темпы роста пассажиропотока Пулково в последующие годы вряд ли повторят уровень 2017–2018 годов (22% и 11% соответственно), они будут замедляться и составят около 7%. При этом к 2023 году, по текущим оценкам, пассажиропоток Пулково составит около 25 млн человек.

Между тем управляющая компания Пулково «Воздушные ворота Северной столицы» (ВВСС) готовит мастер-план развития аэропорта, который представит в первом квартале 2019 года. Расширение авиахаба необходимо в связи с приближением к предельной пропускной способности, которая для существующего терминального комплекса составляет 18 млн пассажиров в год. Уже по итогам 2018 года аэропорт принял 18 млн пассажиров, а в 2019 году пассажиропоток Пулково вырастет на 10% и приблизится к 20 млн человек. В ВВСС отмечали, что рассчитывают рано или поздно получить скоростное рельсовое сообщение с городом.

ТРАМВАЙНЫЕ ДЛИННЫЕ КОНЦЕССИИ Полный запуск линии частного трамвая в Красногвардейском районе Пе-

тербурга (кодированное название «Чижик») перенесли с конца 2018 года на осень 2019 года. Движение по первому участку трамвайной сети было открыто в марте 2018 года. Реализацией проекта занимается ООО «Транспортная концессионная компания» (60% владеет ИК «Лидер», 20% — ПАО «Группа ЛСР» и еще по 10% — компании «Главная дорога» и ООО «Новое качество дорог»).

Ситуация с двумя другими трамвайными линиями — до Петергофа и до Шушар — пока неясна. Осенью Смольный признал несостоявшимся конкурс на строительство скоростной трамвайной сети до Петергофа. Причина: в указанный срок не поступило ни одной заявки от претендентов. Стоимость проекта составляет 14,4 млрд рублей. Предварительно заявки подавали пять компаний, к конкурсу допустили четыре: «Проектно-инвестиционную компанию А» (по данным СПАРК, 25% принадлежит структурам Газпромбанка, 55% — ЗАО «Геофарм» Игоря Гусика), АКК и «Трамвайную компанию Северной столицы» (49,9% — у структур «ВТБ капитала»), а также «Айсиэй ЛТ» (на 50% принадлежит итальянской Astaldi). Требования к участникам конкурса были достаточно строгими: наличие опыта строительства трамвайной инфраструктуры на сумму не менее 3 млрд рублей или опыта автодорожного строительства в размере не менее 20 млрд рублей, сообщали в комитете по инвестициям Петербурга. Город готовится объявить новый конкурс, внеся изменения в квалификационные требования к участникам.

Что касается проекта трамвайной линии метро Купчино — Шушары — Славянка, то комитет по инвестициям уже поделился с инвестором. Им стало ООО «Балтнедвижсервис», которое учредили петербургская дорожно-строительная группа «АБЗ-1» Владимира Калинина и Газпромбанк. До конца года комитет по инвестициям планировал подписать концессионное соглашение с компанией, но с приходом врио губернатора Александра Беглова ряд проектов комитета находится на рассмотрении правительства, говорит источник ВГ. В ответе на запрос ВГ комитет по инвестициям отмечает, что «согласительное» совещание будет проведено в ближайшее время, после чего соглашение должно будет одобрить правительство. Стоимость строительства оценивается в 34,1 млрд рублей. ■

СЛЕДСТВЕННЫЙ ИЗОЛЯТОР И СТАДИОН ДОСТРОИЛИ ДО УГОЛОВНЫХ ДЕЛ

В ПРОШЛОМ ГОДУ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫЕ ОРГАНЫ ЗАВЕРШИЛИ РАССЛЕДОВАНИЕ РЯДА РЕЗОНАНСНЫХ УГОЛОВНЫХ ДЕЛ, СВЯЗАННЫХ С РЕАЛИЗАЦИЕЙ ДВУХ МАСШТАБНЫХ ПРОЕКТОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО УРОВНЯ — СТРОИТЕЛЬСТВОМ СТАДИОНА «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» И НОВОГО КОМПЛЕКСА СЛЕДСТВЕННОГО ИЗОЛЯТОРА «КРЕСТЫ». ПРИ ЭТОМ ПОПЫТКИ ПЕРЕДАТЬ ЭТИ ДЕЛА В СУД ОКАЗАЛИСЬ БЕЗУСПЕШНЫМИ: СУДЫ ВЕРНУЛИ ИХ ОБРАТНО ИЗ-ЗА ВЫЯВЛЕННЫХ НАРУШЕНИЙ. ДМИТРИЙ МАРАКУЛИН

Стадион на Крестовском острове, где в прошлом году прошли игры чемпионата мира по футболу, стал одним из значительных долгостроя Севернoй столицы: о возведении спортивной арены власти объявили еще в 2006 году. Сроки сдачи объекта неоднократно переносились, а стоимость проекта возросла до 40 с лишним млрд рублей.

Два года назад к уголовной ответственности правоохранители привлекли высокопоставленного чиновника из Смольного. Бывшему вице-губернатору Санкт-Петербурга Марату Оганесяну, курировавшему строительство стадиона в 2013–2015 годах, предъявили обвинение по ч. 6 ст. 290 УК РФ (получение взятки в особо крупном размере) и по ч. 4 ст. 159 УК РФ (мошенничество в особо крупном размере). Согласно фобле обвинения, фактический руководитель ЗАО «Театрально-декорационные мастерские» (ТДМ) Григорий Попов, знакомый вице-губернатора, неоднократно обращался к Марату Оганесяну с просьбой о субподряде на строительство стадиона. По версии следствия, чиновник пообещал ему содействие, но не безвозмездно. Следствие считает, что Марат Оганесян создал организованную преступную группу, состоящую из двух человек: его самого и первого заместителя председателя комитета по строительству Смольного Александра Янчика. Оба сотрудника горадминистрации, по оценке следствия, обеспечили в феврале 2014 года заключение контракта между ООО «Инжтрансстрой-СПб», занимавшимся возведением спортивной арены, и ТДМ на поставку и монтаж светодиодного табло (стоимость контракта около 170 млн рублей) и перечисление ТДМ аванса — 50 млн рублей. После выплаты аванса деньги через ряд компаний были выведены со счетов ТДМ и обналичены. По версии следствия, Марат Оганесян получил 22,5 млн рублей, которые ему у Московского вокзала передал Александр Янчик. Сам Александр Янчик получил 2,5 млн. При этом, как полагают правоохранители, фактический руководитель ТДМ не собирался исполнять контрактные обязательства, а мошеннически похитил оставшиеся 22 млн рублей.

Второй эпизод касается контракта на художественную подсветку спортивной арены (около 350 млн рублей) и строительство школы (свыше 1 млрд рублей), который получило ООО «Стройэлектромонтаж № 5» (гендиректор Василий Сливкин, сейчас находящийся под арестом). Как следует из материалов дела, коммерсант передал взятку через посредников двумя траншами по 10 млн рублей в январе — марте 2015 года Александру Янчику, который впослед-



БЫВШИЙ ВИЦЕ-ГУБЕРНАТОР ПЕТЕРБУРГА МАРАТ ОГАНЕСЯН. АРЕСТОВАННЫЙ ПОЧТИ ДВА ГОДА НАЗАД, СНАЧАЛА ОТРИЦАЛ СВОЮ ПРИЧАСТНОСТЬ К ЭТИМ ПРЕСТУПЛЕНИЯМ. ОДНАКО ЧЕРЕЗ ГОД НАХОЖДЕНИЯ В СИЗО ОН ЗАКЛЮЧИЛ ДОСУДЕБНОЕ СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ГЕНПРОКУРАТУРОЙ

ствии передал эти деньги Марату Оганесяну (см. «Ъ» от 23.09.2018).

Бывший вице-губернатор, арестованный почти два года назад, сначала отрицал свою причастность к этим преступлениям. Однако через год нахождения в СИЗО он заключил досудебное соглашение о сотрудничестве с Генпрокуратурой по эпизоду с поставкой видеотабло, признав себя виновным в мошенничестве, совершенном совместно с Григорием Поповым и Александром Янчиком.

Выделенное в отношении Марата Оганесяна уголовное дело заместителем генпрокурора было направлено в Смольнинский райсуд с документами, подтверждающими исполнение им досудебного соглашения. Однако суд отказался его рассматривать, обнаружив нарушения, и вернул его в надзорное ведомство. Впрочем, Генпрокуратура не стала исправлять недочеты, а расторгла соглашение с Маратом Оганесяном, посчитав, что бывший чиновник не исполнил условия соглашения, и передала уголовное дело в СКР (см. «Ъ» от 14.10.2018). Сейчас Марат Оганесян и его защита знакомятся с материалами уголовного дела.

Строительство другого крупного объекта — крупнейшего в Европе следственного изолятора «Кресты» — также не обошлось без уголовных дел, в которых фигурируют крупные чиновники уголовно-исполнительной системы и петербургские коммерсанты. Однако в этом случае, кроме преступлений, связанных с хищением денег, было совершено убийство сотрудника управления ФСИН России по Санкт-Петербургу и Ленобласти.

Полковник УФСИН Николай Чернов был расстрелян вечером 2 марта 2017 года на трассе во Всеволожском районе. Его госпитализировали, но офицер скончался

в больнице: судмедэксперты насчитали у него около десятка огнестрельных ранений. Было возбуждено уголовное дело по ст. 105 УК РФ (убийство).

Первым был задержан местный предприниматель Сабир Садыков, который заключил досудебное соглашение, признав себя виновным и дав показания против своих знакомых — заместителя начальника регионального управления ФСИН Сергея Мойсеенко, чьи действия следствие квалифицировало по ч. 4 ст. 33, ч. 2 ст. 105 УК РФ (подстрекательство к убийству), и бизнесмена Игоря Захарова, которому предъявлено обвинение по ч. 4 ст. 33, ч. 2 ст. 105 (пособничество в убийстве) и по ст. 222 УК РФ (незаконный оборот огнестрельного оружия).

По версии следствия, Сабир Садыков, общавшийся и с Николаем Черновым, и с Сергеем Мойсеенко, узнал, что полковник Чернов собирает материалы о хищении при строительстве «Крестов». При этом, отмечают защитники обвиняемых Захарова и Мойсеенко, Садыков лоббировал интересы мелких субподрядчиков, участвовавших в строительстве «Крестов». И именно от Чернова зависела оплата их работы.

Садыков, согласно материалам уголовного дела, проинформировал Сергея Мойсеенко о действиях его подчиненного. Непрямую указаний об устранении Николая Чернова он не получал, решение об убийстве сотрудника ФСИН было им принято почти самостоятельно.

За помощью Садыков обратился к Захарову, с которым познакомился в колонии. К этому моменту Захаров, имевший в Белоруссии деревообрабатывающий бизнес, тоже был знаком с Мойсеенко. По версии следствия, бывший замглавы УФСИН дал ему в долг 22,5 млн рублей.

После чего, согласно материалам дела, Захаров передал Садыкову газовый пистолет Макарова с глушителем, переточенный в боевой, его мотивом участия в преступлении стало желание погасить свой долг перед Сергеем Мойсеенко.

Уголовное дело Мойсеенко и Захарова, отрицающих свою причастность к убийству, было передано следствием в Ленинградский областной суд. Однако рассмотрение по существу дела так и не началось: Леноблсуд обнаружил нарушения и вернул уголовное дело в прокуратуру для их исправления.

Между тем при расследовании обстоятельств убийства Николая Чернова был вскрыт еще ряд преступлений. Так, в Колпинский райсуд в конце прошлого года было направлено уголовное дело гендиректора ООО «Петроинвест» Руслана Хамхкова, принимавшего участие в строительстве нового СИЗО «Кресты». Действия предпринимателя следствие квалифицировало по ч. 5 ст. 291 УК РФ (дача взятки в особо крупном размере) и по ч. 1 ст. 201 (злоупотребление полномочиями).

Конкурс на строительство «Крестов», рассчитанных на 4 тыс. арестантов, выиграло петербургское АО «Генеральная строительная корпорация», которое привлекло в качестве субподрядчика «Петроинвест». По версии следствия, гендиректор «Петроинвеста» в период 2010–2015 годов передал Сергею Мойсеенко не менее 388 млн рублей. Откаты составляли, по неофициальным данным, 12% от размера выплат. Согласно материалам дела, Сергей Мойсеенко взамен обещал общее покровительство «Петроинвесту», заключавшееся в отсутствии волокиты при работе с документами подрядчика, их приемке и оплате выполненных работ без задержек, а также выплате в начале каждого года максимально возможного аванса.

Руслан Хамхков заключил досудебное соглашение с прокуратурой, признав себя виновным и дав показания против предполагаемых поделщиков — Сергея Мойсеенко и экс-заместителя директора ФСИН России Николая Барина.

Николай Барин обвиняется в получении взяток от главы «Петроинвеста» и гендиректора АО «Генеральная строительная корпорация» Виктора Кудрина на общую сумму 110 млн рублей. Самому Виктору Кудрину следствие инкриминирует особо крупное мошенничество и растрату (ч. 4 ст. 160 и ст. 159 УК РФ), но расследование дела строителя «Крестов» и бывшего высокопоставленного чиновника ФСИН еще не завершено. ■



ДМИТРИЙ КРОТАЕВ

СБОРНАЯ ОАР ПО ХОККЕЮ ПОЧТИ ЦЕЛИКОМ БЫЛА СОСТАВЛЕНА ИЗ ИГРОКОВ СКА И ЦСКА, ПЕТЕРБУРГСКИХ АРМЕЙЦЕВ В НЕЙ НАСЧИТЫВАЛОСЬ ПЯТНАДЦАТЬ

ЗОЛОТО, ДОПИНГ И ТРЕНЕРСКАЯ ЧЕХАРДА

ЗОЛОТЫЕ МЕДАЛИ ОЛИМПИАДЫ В ПХЕНЧХАНЕ, ДОБЫТЫЕ СБОРНОЙ РОССИИ С ПОМОЩЬЮ ИГРОКОВ СКА, СКАНДАЛ, СЛУЧИВШИЙСЯ НА ТЕХ ЖЕ ИГРАХ, В РЕЗУЛЬТАТЕ КОТОРОГО ОТНЯЛИ БРОНЗОВУЮ МЕДАЛЬ У МАСТЕРОВ КЕРЛИНГА АНАСТАСИИ БРЫЗГАЛОВОЙ И АЛЕКСАНДРА КРУШЕЛЬНИЦКОГО, СМЕНА ГЛАВНЫХ ТРЕНЕРОВ В ФУТБОЛЬНОМ «ЗЕНИТЕ» И ХОККЕЙНОМ СКА, ЗАТОЧЕНИЕ АЛЕКСАНДРА КОКОРИНА, А ТАКЖЕ СЕРЕБРО, ЗАВОЕВАННОЕ В ЧЕМПИОНАТЕ РОССИИ ТОЛЬКО ЧТО СОЗДАННЫМ ВОЛЕЙБОЛЬНЫМ «ЗЕНИТОМ», — ГЛАВНЫЕ СОБЫТИЯ, СЛУЧИВШИЕСЯ В ПЕТЕРБУРГСКОМ СПОРТЕ В 2018 ГОДУ. ЮРИЙ БАЛЕТОВ

Едва начался год, как в Пхенчхане стартовала Зимняя олимпиада, к которой было приковано внимание поклонников спорта со всего мира. Для России она была едва ли не самой трудной за последние годы, так как наших спортсменов допустили на Игры фактически на птичьих правах — без флага, без гимна и только тех, кто не был замешан в допинговых историях. Узнавали россияне на этих Играх по аббревиатуре ОАР — «Олимпийский атлет из России». Выступление представителей нашей страны в Южной Корее получилось скопанным — завоевали всего две золотые медали, а также шесть серебряных и девять бронзовых, зато выиграли хоккей, главный предмет гордости, что случилось впервые с 1992 года, когда звание чемпионов завоевала Объединенная команда, сменившая сборную СССР. Финальный матч Игр-2018 сложился драматически: за несколько секунд до сирены сборная Германии выигрывала у хоккеистов ОАР со счетом 3:2, но шайба, заброшенная форвардом СКА Никитой Гусевым, перевела встречу в овертайм, а там тот же Гусев отдал голевой пас Кириллу Капризову из ЦСКА, и его бросок принес нашим хоккеистам победу.

Сборная ОАР по хоккею почти целиком была составлена из игроков СКА и ЦСКА, петербургских армейцев в ней насчитывалось пятнадцать. Всем им достались золотые медали, а также премии от комитета по физической культуре и спорту администрации Петербурга — по 5 млн рублей каждому. Чуть меньше — 2,5 млн рублей — заработал от городского спорткомитета фигурист Михаил Коляда, выигравший в Пхенчхане серебряную медаль в составе команды. Сам Коляда катался на Олимпиаде не очень хорошо, все время падал, но отличное выступление партнеров позволило ему впервые стать призером Игр (наша команда уступила только Канаде). Впоследствии фигуристка Алина Загитова завоевала для ОАР золото, выиграв личный турнир. Так и были добыты две высшие награды — обе на льду.

Там же завоевали свою медаль петербургские мастера керлинга — Анастасия Брызгалова и Александр Крушель-

ницкий. В первые дни Игр они выиграли бронзу в дэбл-миксте, дисциплине, где выступают мужчина и женщина. Наш тандем скреплял тот факт, что Анастасия и Александр — семейная пара. Им достались симпатии болельщиков из разных стран, благодаря внешним данным петербурженки. Многие в соцсетях признавались, что смотрят керлинг только потому, что в этом виде спорта выступает красавица из России — похожая на американскую киноактрису Меган Фокс. Количество подписчиков Брызгаловой в Instagram во время Игр подскочило до 100 тысяч. Потом разразился гром среди не такого уж ясного неба, учитывая допинговые скандалы, преследовавшие наших атлетов на протяжении последних лет. В организме Крушельницкого были обнаружены следы мельдония — запрещенного вещества. Медаль у наших керлеров отняли. Родилось множество версий по поводу того, как препарат, от которого пострадали многие наши спортсмены, в том числе теннисистка Мария Шарапова, мог попасть в организм Александра. Рассматривали даже варианты диверсии со стороны конкурентов. Но все это были неуклюжие попытки оправдать собственное разгильдяйство. В последние дни Олимпиады должно было состояться заседание Спортивного арбитражного суда (CAS), который ждал оправданий от петербургского спортсмена. Крушельницкий участвовать в нем отказался — версии защиты не было. Не нашли «диверсантов», подсыпавших мельдоний в компот, который пил Александр, и в течение многочисленных следующих месяцев, прошедших со дня окончания Олимпийских игр. В январе 2019-го Крушельницкий в последний раз отказался от подачи иска в CAS, фактически признав свою вину в употреблении допинга. Если бы спортсмену удалось найти подходящее алиби, для чего на счета Спортивного арбитражного суда еще нужно было перечислить взнос в размере тысячи швейцарских франков, Крушельницкий мог рассчитывать на участие в следующей Зимней олимпиаде, которая состоится в феврале 2022 года в Китае.

Но сейчас получается так, что четырехлетняя дисквалификация, наложенная на петербуржца в конце 2018 года, завершится как раз во время Игр-2022. Значит, у дуэта Брызгалова — Крушельницкий нет олимпийских перспектив.

Зато на следующую Олимпиаду может поехать Олег Знарок, под руководством которого хоккейная команда ОАР завоевала золото в Пхенчхане (в числе чемпионов, кстати, оказались знаменитые хоккеисты Павел Дацюк и Илья Ковальчук, защищавшие цвета СКА). Только из тренера Знарок сейчас перекалцифицировался в консультанта отечественных сборных — такую должность придумала для него Федерация хоккея России (ФХР). Вскоре после окончания Игр-2018 Знарок был уволен сразу с двух постов — главного тренера СКА и сборной России. На судьбу тренера в клубе повлиял тот факт, что армейцы Петербурга уступили в плей-офф Кубка Гагарина ЦСКА. Остаться только в сборной то ли сам Знарок не захотел, то ли ФХР решила, что наставнику пора отдохнуть. По крайней мере, одна из причин увольнения была сформулирована именно так. Любопытно, что на обоих постах Знарка сменил Илья Воробьев, ранее работавший в тренерском штабе сборной России — ассистентом главного. Теперь Знарок курирует все сборные, в том числе и ту, которую возглавляет Воробьев, наставник СКА.

Не избежал смены тренера в 2018-м и футбольный «Зенит». Впрочем, для клуба это привычная процедура в последнее время. Румын Мирча Луческу, возглавивший сине-бело-голубых в 2016-м, продержался один сезон, и летом 2017-го его сменил итальянец Роберто Манчини. На смену тому спустя год пришел отечественный специалист Сергей Семак. Боссы «Зенита» долго думали, кому доверить команду после того, как с ней провалился Манчини (пятое место в чемпионате России). В итоге выбор пал на Семака, игравшего когда-то за «Зенит», а потом работавшего помощником Лучано Спаллетти, Андре Виллаш-Боаша, Мирчи Луческу. Все-таки иностранные тренеры перестали давать результат. Начал Семак с ко-

мандой более чем успешно, не потерпев поражений в первых восьми турах чемпионата России. Затем начались проблемы из-за того, что пришлось играть параллельно в Лиге Европы и Кубке России, а состав у «Зенита» не такой сильный — об этом не раз говорил сам Семак. Из Кубка России петербуржцы вылетели, проиграв «Ростову» в 1/8 финала. В Лиге Европы сумели удержать первое место в группе, благодаря чему вышли в 1/16 плей-офф, где встретятся 12 и 21 февраля с турецким «Фенербахче». В чемпионате «Зенит» тоже сохранил за собой первую строчку перед тем, как отправиться на зимний перерыв. Только сейчас, по итогам 17 туров, конкуренты отстают совсем ненамного: «Краснодар» — на очко, ЦСКА — на четыре, «Спартак» и «Локомотив» — на шесть. В марте борьба за чемпионский титул развернется с новой силой, как обычно бывает в нашем чемпионате. Для того чтобы претендовать на золото, «Зениту» необходимо усилить игру — в конце осени она совсем поблекла. Во многом это связано с тем, что устали игроки, защищавшие цвета сборной России на чемпионате мира по футболу, где наша команда добралась до четвертьфинала. Подвел Александр Кокорин, угодивший в СИЗО вместе с футболистом «Краснодара» Павлом Мамаевым. Также не оправдали надежд легионеры из Аргентины, отдышавшие первую половину лета.

Из достижений, связанных с петербургскими спортсменами, стоит отметить серебро чемпионата России, которое завоевал в первый же год своего существования мужской волейбольный «Зенит». Успех позволили сине-бело-голубым стартовать в Лиге чемпионов. Баскетбольный «Зенит» выиграл бронзу Единой лиги ВТБ. Петербургский боксер Дмитрий Бивол в трех боях защитил титул чемпиона мира по версии WBA в полутяжелой весовой категории, а фигуристка Елизавета Туктамышева заняла третье место на престижном финале Гран-при, уступив японке Рике Кихире и Алине Загитовой, которая выиграла на Олимпиаде в Пхенчхане одну из двух золотых медалей для нашей страны. ■

ПЕТЕРБУРГ СНОВА ПРИМЕТ ЧЕМПИОНАТ МИРА

В ПРОШЛОМ ГОДУ МЕЖДУНАРОДНАЯ ФЕДЕРАЦИЯ ХОККЕЯ ПРИНЯЛА РЕШЕНИЕ О ПРОВЕДЕНИИ В ПЕТЕРБУРГЕ В 2023 ГОДУ ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ХОККЕЮ. ПЛАНИРУЕТСЯ, ЧТО К ЭТОМУ СОБЫТИЮ В РЕЗУЛЬТАТЕ РЕКОНСТРУКЦИИ СКК «ПЕТЕРБУРГСКИЙ» ПОЯВИТСЯ НОВАЯ МУЛЬТИФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ЛЕДОВАЯ АРЕНА. ВМЕСТИМОСТЬ ХОККЕЙНОЙ ПЛОЩАДКИ СОСТАВИТ 21,5 ТЫС. ЧЕЛОВЕК — И ЭТО АБСОЛЮТНЫЙ РЕКОРД ДЛЯ МИРОВЫХ ЛЕДОВЫХ АРЕН. АЛЕНА ЛЕСОВСКИХ

Стоимость проекта оценивается в 20 млрд рублей, а сроки окупаемости уходят за горизонт 50 лет. Эксперты полагают, что проведение хоккейного первенства принесет Петербургу имиджевые баллы, а экономический эффект будет несущественным. Решение провести в Петербурге очередной крупный хоккейный турнир было принято Международной федерацией хоккея (IIHF) осенью 2018 года. До этого чемпионаты мира по хоккею в нашем городе проводились в 2000 году в Ледовом дворце и СК «Юбилейный», а в 2016 году — в СК «Юбилейный». Чемпионат мира 2023 года станет восьмым, который примет Россия и третьим, который примет Санкт-Петербург.

РАДИ РЕКОРДА К грядущему чемпионату мира в Петербурге должна появиться новая хоккейная арена в результате реконструкции СКК «Петербургский». В мае 2018 года в рамках ПМЭФ экс-губернатор города Георгий Полтавченко и президент хоккейного клуба СКА Геннадий Тимченко подписали соглашение о намерениях по улучшению существующего СКК «Петербургский» в период до 2023 года.

На сегодняшний день рекорд по вместимости принадлежит арене в Монреале на 21,288 тыс. посадочных мест. Задачей организаторов строительства является не только построить суперсовременный спортивный комплекс, но и установить мировое достижение по числу посадочных мест для хоккейных площадок.

«Цель проекта — построить не просто ледовую, а самую современную мультифункциональную арену, комфортную для посетителей и организаторов мероприятий, создав новую достопримечательность города и точку притяжения мирового уровня. Новая арена должна стать в один ряд или даже превзойти Madison Square Garden в Нью-Йорке и O2 в Лондоне. Планы по строительству такой арены в Петербурге склонили Международную федерацию хоккея к выбору Петербурга как хозяина чемпионата мира 2023 года», — отмечают в пресс-службе Федерации хоккея России (ФХР).

Предполагается, что во время спортивных мероприятий арена сможет вместить 21,5 тыс. зрителей и до 23 тыс. — на культурно-массовых зрелищах. «Вместимость 20 тыс. зрителей и более — стандарт для современных арен. К примеру, столько могут принять стадионы в Детройте и Эдмонтоне, а население этих городов в пять-шесть раз меньше, чем в Петербурге», — рассказали в пресс-службе ФХР. — Чаши трибун планируется создать в современном параболическом профиле, что обеспечит качественное визуальное восприятие для зрителей и более удобную рассадку. Клубная зона в подтрибунном пространстве будет примыкать к транзиту,

по которому хоккеисты домашней команды выходят на лед. Это дает возможность фанатам вблизи увидеть своих кумиров, поприветствовать и поддержать команду».

По периметру арены будут располагаться кафе и бары. Внешняя территория арены будет окружена рекреационной зоной, состоящей из зеленых насаждений. По предварительным данным, около 30% территории (28,5 из 86 тыс. кв. м), занимаемой спортивным комплексом, составят зеленые насаждения.

Стоит отметить, что к облику здания на градостроительном совете возникли вопросы, и комитет по градостроительству и архитектуре Санкт-Петербурга предложил авторам проекта доработать облик здания и представить решения по фасаду на градсовете.

В настоящий момент в Петербурге есть два сооружения, способные принимать хоккейные матчи, однако для столь крупного города открытие еще одной арены, причем достаточно удобно расположенной, не будет лишним, считает Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге. «При этом, вероятно, проект будет реализован в интересах определенных лиц: эта арена нужна СКА так же, как стадион на Крестовском был нужен „Зениту“», — поясняет господин Фадеев.

Согласно регламенту всех чемпионатов мира по хоккею, они проводятся на двух аренах. Значит, второй площадкой для игр станет либо Ледовый дворец, либо обновленный к чемпионату мира 2016 года СК «Юбилейный». Других хоккейных площадок, удовлетворяющих требованиям IIHF, в Петербурге нет. Впрочем, в любом случае, все решающие игры турнира, равно как и все поединки с участием сборной России, примет новый дворец у парка Победы.

Что касается Ледового дворца, то с вводом новой арены большой хоккей на проспекте Большевиков может исчезнуть. Если, конечно, в городе не появится второй команды Континентальной лиги. Уже не первый год специалисты прочат туда обладателя Кубка Петрова, победителя чемпионата ВХЛ хоккейную команду «Динамо Санкт-Петербург».

Изначально планировалось, что СКК будет снесен и новая арена будет построена с нуля, а вокруг появится жилая и деловая застройка, но из-за возмущения градозащитников и общественности было решено отказаться от сноса здания и строительства жилья на примыкающей к арене территории.

Как ранее сообщал „Ъ“ (см. „Ъ“ от 19.12.2018), Смольный намерен предоставить инвестору капитальный грант в размере около 6 млрд рублей. Это станет гарантом того, что здание СКК 1980 года постройки не будет снесено, а террито-

рию рядом с ареной не застроят жилой недвижимостью для окупаемости инвестиций. Вскоре будет объявлен конкурс на реконструкцию СКК, но, кроме хоккейного клуба СКА, другие желающие заняться проектом вряд ли появятся.

ОКУПАЕМОСТЬ ПОД ВОПРОСОМ Одними из главных вопросов, которые волнуют многих критиков новой ледовой арены, являются заполняемость трибун и срок окупаемости проекта. Согласно статистике прошлых чемпионатов мира, проводимых в Санкт-Петербурге, средняя посещаемость матчей составила около шести тысяч зрителей. Здесь же организаторы должны будут выйти на рубеж 10–12 тыс. зрителей, чтобы присутствовал «эффект трибун».

По словам экспертов, ХК СКА хочет сделать новый дворец домашней площадкой петербургской команды вместо Ледового. Но в этом сезоне на играх армейцев далеко не всегда наблюдаются аншлаги. За океан уехал Илья Ковальчук, есть проблемы со здоровьем у Павла Дацюка, нет выступавших в разные годы в Северной столице Артемия Панарина, Евгения Дадонова, играющих ныне в НХЛ. Других же звезд в ближайшей перспективе, возможно, будет проблематично приобрести из-за скорого введения потолка зарплат. И будет ли СКА собирать к 2023 году внушительную аудиторию — большой вопрос. Придется не просто собирать 10–12 тыс., как в Ледовом, а выходить на рубежи 17–20 тыс. зрителей.

В пресс-службе Федерации хоккея России, напротив, считают, что в последние годы СКА достиг пиковой посещаемости в Ледовом дворце и дальнейшее развитие интереса к клубу ограничивается невозможностью большого числа болельщиков попасть на арену. «Так, на игры финальной серии Кубка Гагарина в 2015 году в среднем подавалось более 100 тыс. заявок при вместимости арены 12,3 тыс. зрителей», — вспоминают в ФХР. — Прошедшие на „Газпром-Арене“ в декабре матчи показали интерес жителей к проведению масштабных мероприятий и востребованность хоккея в Петербурге: на двух матчах присутствовало более 139 тыс. зрителей». Кроме того, наличие современной и вместительной арены сможет привлечь в город артистов мировой величины, которые не всегда готовы выступать на площадках с вместимостью Ледового дворца, считают в пресс-службе ФХР.

Сроки окупаемости проекта и в принципе возможность окупить заявленный объем инвестиций пока под большим вопросом. Как ранее сообщал „Ъ“, по оценкам Ольги Ловягиной из компании Synergia Capital, которая занималась разработкой финансовой модели для ХК СКА, даже с капитальным грантом проект реконструк-

ции арены не окупается в течение 40 лет. При этом выплаты по минимальному гарантированному доходу, по ее словам, не предусмотрены, а эксплуатация территории вокруг СКК ограничена. Предположительно, при проведении 160 мероприятий в год возврат вложенных средств возможен при условии передачи здания в эксплуатацию на 49 лет, при этом о прибыли речь не идет, отмечает госпожа Ловягина.

ИМИДЖЕВЫЙ ПЛЮС Грядущий чемпионат мира по хоккею позволит повысить узнаваемость Петербурга на международной арене. А сам факт проведения чемпионата позитивно скажется на имидже города в целом, позволит раскрутить бренд Санкт-Петербурга, СКА и КХЛ, полагает Владислав Фадеев.

Проведение чемпионатов мира по любому виду спорта подразумевает развитие этого вида спорта и соответствующей инфраструктуры в стране либо городе. К тому же в периоды проведения матчей, как правило, увеличивается доходность предприятий индустрии гостеприимства.

Алексей Корнев, аналитик ГК «Финам», считает, что с точки зрения экономического эффекта каких-то чудес от проведения чемпионата мира по хоккею ожидать не стоит. «Такое куда более масштабное мероприятие, как чемпионат мира по футболу, прямых доходов России не принесло. Была определенная выручка от продажи билетов, отельеры, рестораны, таксисты и все, кто так или иначе связан с обслуживанием иностранных туристов, смогли заработать. Но и затраты на строительство спортивных объектов и соответствующей инфраструктуры были колоссальными. Понятно, что инфраструктура в той или иной мере будет приносить какую-то прибыль, однако сколько лет уйдет на то, чтобы вернуть затраченное, до сих пор до конца непонятно», — констатирует господин Корнев.

По оценкам Владислава Фадеева, экономический эффект от проведения чемпионата мира по хоккею будет меньше, чем от мундиала в силу меньшей аудитории данного вида спорта в целом и отсутствия североамериканских болельщиков (так как там в это время идет плей-офф НХЛ). Как следствие, доходы от рекламы будут меньше. Кроме того, чемпионат по хоккею проводится ежегодно, поэтому болельщики могут ждать и выбирать посещение в более близком к ним городе, добавляет господин Фадеев. Плюсом для Петербурга, по его оценкам, является период матчей: в мае еще нет пика сезона, а значит, проведение чемпионата даст дополнительный импульс турпотоку и при этом, скорее всего, не окажет негативного влияния на интерес традиционных туристов к городу, как это произошло в 2018 году из-за футбола. ■

СМОТРЕТЬ НА ПЕРСПЕКТИВУ



**СМОЛЬНЫЙ
ПРОСПЕКТ**
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

20% скидка
на видовые квартиры

Застройщик АО «ЮИТ Санкт-Петербург», ЖК «Смо́льный проспект», Смо́льный пр., 15а.
Скидка 20% распространяется на ограниченный ассортимент квартир в секциях люкс и элит класса при 100% оплате. Акция действует до 28.02.2019. Подробная информация в офисе продаж.
Разрешение на ввод в эксплуатацию № 78-18-12-2017г. от 13.12.2017. Реклама.



КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ
КРЕСТОВСКИЙ

DE LUXE



ОТРАЖАЯ МЕЧТЫ

О КРАСОТЕ

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



Реклама ООО «Газпромбанк-Инвест»

• www.krestovskiy.spb.ru •

СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВЕРШЕНО

• 240-00-07

Крестовский Де Люкс