

# САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

ПАРКОВКИ ПЕРЕХОДЯТ  
В НОВУЮ ПЛОСКОСТЬ / 14  
В КАСТРЮЛЬКЕ ПРЯМО  
ИЗ ПАРИЖА / 17  
ТУРИСТЫ ШВАРТУЮТСЯ  
К АРТЕРИЯМ / 23

Вторник, 28 мая 2019 № 30  
(№6570 с момента возобновления издания)  
Цветные тематические страницы №13–28  
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»  
Зарегистрировано в Роскомнадзоре  
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года

**Коммерсантъ**  
в Санкт-Петербурге

# BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

**SPBLUX**  
ЧАСОВАЯ МАСТЕРСКАЯ

Реклама



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,  
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE  
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

## СТРЕМИТЕЛЬНЫЕ ПЕРЕМЕНЫ

Развитие интернета продолжает на глазах менять структуру отечественной и мировой экономики, а может быть, и закладывает основы для перемен в обществе. Сдвиги заметны даже не на примере последних лет — кардинальные изменения очевидны по итогам одного квартала. Например, резко возросший рынок доставки продуктов и товаров увеличил потребность в курьерах: по некоторым позициям только за последние месяцы спрос на вакансии специалистов по доставке вырос чуть ли не на сто процентов.

Увеличивается и доля посуточно сдающегося жилья, эксперты говорят о росте на 10–15% в год. Столь резкое развитие данного сегмента бизнеса опять же возможно благодаря росту популярности онлайн-сервисов. Многие сегменты, как это нередко случается, опережают нормативную базу. Например, рынок посуточной аренды жилья законодатели спешно пытаются отрегулировать. Насколько такие попытки будут успешными, никто из специалистов предсказать не берется. Да и та же курьерская работа, видимо, потребует дополнительной «обработки напильником» в части трудовых отношений. По крайней мере, недавний скандал со смертью курьера от переработки на такую мысль наталкивает. Впрочем, как и любой молодой и быстрорастущий сегмент, рынок доставки будет сопровождаться скандалами, даже если они лежат за рамками правового регулирования. Так, например, многие неоднозначно восприняли недавнюю рекламу Delivery Club о том, что заказ будет доставлен учителем, народным артистом, журналистом.

Поднятый шум, как бы ни оценивать этот скандал с морально-нравственной точки зрения, показывает, что развитие интернета меняет потребности в рабочей силе, повышает спрос на одни позиции и снижает — на другие. Очевидно, что есть какие-то профессии с коммерческой точки зрения неконкурентоспособные, но обществу, безусловно, нужные. Кстати, тот же интернет и информационная волна, поднимаемая в нем, может способствовать акцентированию внимания на болевых точках общества с тем, чтобы исправить сложившуюся ситуацию.

↑  
**КОЛОНКА РЕДАКТОРА**

# ПАРКОВКИ ПЕРЕХОДЯТ В НОВУЮ ПЛОСКОСТЬ

АВТОМОБИЛИЗАЦИЯ НАСЕЛЕНИЯ ОПЕРЕЖАЕТ СТРОИТЕЛЬСТВО ИНФРАСТРУКТУРЫ. В РЕЗУЛЬТАТЕ В ГОРОДЕ НАЧИНАЕТ ОЩУЩАТЬСЯ ОСТРЫЙ ДЕФИЦИТ ПАРКОВОЧНЫХ МЕСТ. РЕШЕНИЕМ ПРОБЛЕМЫ МОГЛО БЫ СТАТЬ СТРОИТЕЛЬСТВО МНОГОЭТАЖНЫХ ПАРКИНГОВ, НО ШИРОКОГО РАСПРОСТРАНЕНИЯ ТАКИЕ ПРОЕКТЫ ПОКА НЕ ПОЛУЧИЛИ. КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ ОЛЕГ ПРИВАЛОВ РАЗБИРАЛСЯ В ПРИЧИНАХ НЕРЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТОВ МНОГОУРОВНЕВЫХ ПАРКОВОК.

Затруднения из-за нехватки парковочных мест сегодня испытывают и центр Петербурга, и новые районы с плотной многоэтажной застройкой, такие как Кудрово и Мурино. Парковочные места также остро востребованы в Приморском, Выборгском и Московском районах с высокой плотностью населения, жители которых страдают от обилия машин, припаркованных на внутривортовых территориях, газонах и детских площадках. «Паркинги — не самая привлекательная функция для инвесторов с точки зрения доходности, вследствие чего проекты не получили широкого распространения в городе, а городская администрация вряд ли будет инвестировать в подобные проекты, по крайней мере — до урегулирования вопроса с оплатой на парковочных зонах», — говорит Анна Сигалова, директор департамента финансовых рынков и инвестиций Colliers International.

**ПУСТУЮЩАЯ ПОЛОВИНА** Евгений Богданов, основатель проектного бюро Rumpu, подсчитал, что в жилых комплексах эконом- и комфорт-класса паркинги, как правило, заполнены наполовину, либо вообще пустуют. Притом, что людям уже некуда ставить автомобили рядом с домом. «К сожалению, у большинства просто нет свободных средств, чтобы купить, помимо квартиры, еще и паркинг», — считает эксперт.

Господин Богданов полагает, что говорить про окупаемость паркингов не приходится в принципе. «Для застройщиков паркинги — скорее дополнительная статья расходов, а не возможность заработать. Они стремятся продать их хотя бы по себестоимости, и это удается с трудом. После ввода жилого комплекса на то, чтобы продать парковочные места, уходят годы. Исключение составляют дома бизнес-класса и элитное жилье. Там машино-места на расхват, и их всегда не хватает», — рассказывает он.

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости ГК «ЦДС», слова коллеги подтверждает. Он говорит, что себестоимость строительства парковочного места в теплом подземном паркинге примерно одинакова как для объектов бизнес-класса, так и в масс-маркете. «Итоговая продажная стоимость определяется объемом спроса. В связи с повышенными нормами обеспечения парковочными местами на имеющемся количестве квартир сейчас в массовом сегменте, в котором работает наша компания, предложение превышает спрос. Поэтому в большинстве своих объектов мы

вынуждены реализовывать парковочные места существенно ниже их себестоимости», — говорит эксперт.

Елена Валуева, директор по маркетингу Mirland Development Corporation, рассказала: «Примерно половину мест мы продаем на этапе строительства, остальные — в первый и второй год эксплуатации дома. К сожалению, на приобретение паркинга невозможно взять ипотеку, отсюда следует еще одна проблема — покупатели не готовы платить за машино-место сразу всю сумму, поэтому у некоторых застройщиков места продаются медленно. Госпожа Валуева отмечает, что содержание подземного паркинга для владельца может стоить в среднем 2–2,5 тыс. рублей в месяц.

**СЛОЖНОЕ ОКРУЖЕНИЕ** Одним из самых сложных факторов строительства подземных сооружений является стесненность площадки строительства, наличие исторической застройки, памятников архитектуры. Так, при строительстве трех-четырёхуровневого подземного паркинга возникает необходимость устройства котлована глубиной 15–20 м, при этом необходимо если не исключить, то привести к минимуму влияние на фундаменты зданий окружающей застройки за счет устройства массивных конструкций, удерживающих перемещения стенок котлована. Также приходится учитывать и подземную инфраструктуру города: тоннели и вестибулы метрополитена, инженерные коммуникации, воздействие на которые необходимо также практически исключить. Стоимость такого строительства с учетом мониторинга состояния зданий, а может быть, и усиления их конструкций, может оказаться настолько высокой, что лучше совсем отказаться от этих работ.

Ольга Ульянова, директор департамента рекламы и маркетинга ГК «Полис Групп», говорит, что при строительстве подземного паркинга могут потребоваться серьезные археологические изыскания и сложные подготовительные работы, что в разы удорожает затраты.

При строительстве подземных сооружений неизбежно приходится решать вопрос отведения вод из котлована, а при проектировании и эксплуатации — и защиты конструкций от воздействия вод и проникновения их в помещения паркинга. При наличии огромного ассортимента изоляционных материалов слабым местом является процесс их монтажа. При этом требования к качеству работ остаются очень высокими: в паркинге должен соблюдаться влажност-

ный режим, не говоря уже о том, чтобы по стенам не сочилась вода.

Также можно столкнуться с проблемой пересечения транспортных потоков. Проще говоря, процесс въезда автомобилей в подземный паркинг может заблокировать движение автомобилей по основной магистрали. Это особенно актуально для офисных зданий, где прибытие и убытие сотрудников происходит одновременно утром и вечером, указывает Ольга Любарцева, главный специалист конструкторского отдела компании «Метрополис».

За счет перечисленных выше факторов стоимость парковочного места (аренды или покупки) на сегодняшний день остается высокой для большинства городских жителей. «Стоимость паркинга также зависит от его характеристик: отопление, система пожаротушения, наличие мойки», — добавляет Александра Овчинникова, младший аналитик ИК «Фридом Финанс».

Если в спальных районах строить парковки невыгодно, то в центре — просто негде. Ольга Любарцева полагает, что в центре решать проблему паркинга можно за счет освоения подземного пространства. «Однако стоит понимать, что с каждым метром заглубления подземного сооружения увеличиваются все технико-экономические показатели объекта: расход материалов и энергоресурсов, растут затраты на строительство. В связи с этим важнейшим вопросом проектирования подземных паркингов является выбор минимально возможной высоты этажа при обеспечении необходимой высоты проезда даже крупногабаритных автомобилей, с учетом прокладки инженерных коммуникаций и высоты несущих конструкций перекрытий», — говорит она.

При проектировании современных жилых и общественных зданий площади для парковки автомобилей предусматриваются из расчета количества посетителей или жителей. Так, при проектировании многофункционального комплекса «Водный» в Москве, в состав которого входят 28-этажный офисный центр, торговый центр с помещениями гипермаркета и кинотеатров, при оценке количества необходимых парковочных мест архитекторами проекта было принято решение об устройстве площадей паркинга не только в подземной части, под помещениями торгового комплекса, но и в виде отдельно стоящего здания многоуровневой автостоянки. Размещать все эти площади под землей было просто нецелесообразно, рассказала госпожа Любарцева. → 16

ИНФРАСТРУКТУРА

Помогаем делом



# ОТКРОЙТЕ СЧЁТ ДЛЯ БИЗНЕСА НА ВЫГОДНЫХ УСЛОВИЯХ

- ОТКРЫТИЕ СЧЕТА – 0 РУБЛЕЙ
- 3 МЕСЯЦА ОБСЛУЖИВАНИЯ – 0 РУБЛЕЙ
- ПЕРЕВОДЫ И ОПЕРАЦИИ  
С НАЛИЧНЫМИ – 0 РУБЛЕЙ



**8 800 200 77 99**  
**vtb.ru**

Предложение действует для клиентов малого и среднего бизнеса (юридических лиц и индивидуальных предпринимателей) при открытии первого расчетного счета в валюте РФ в Банке ВТБ и одновременном подключении одного из пакетов услуг, действующего в обслуживаемом филиале Банка: пакет услуг «Бизнес-касса» / «Развитие», пакет услуг «Бизнес-онлайн» / «Премиум», пакет услуг «Бизнес-Развитие» / «Стабильный бизнес». Указанные условия не являются офертой или приглашением делать оферты. Сроки действия акции и перечень отделений Банка, предлагающих пакетные предложения на специальных условиях, уточняйте по телефону 8 800 200 77 99, а также в офисах Банка ВТБ. Подробные тарифы с полным перечнем услуг указаны на сайте [www.vtb.ru](http://www.vtb.ru) (0+). Банк ВТБ (ПАО). Генеральная лицензия Банка России №1000. Реклама.

14 → **ДРУГИЕ ПРЕПЯТСТВИЯ** Не способствуют распространению проектов многоэтажных паркингов и индивидуальные гаражи. Александра Овчинникова подсчитала, что на сегодняшний день индивидуальные типовые гаражи занимают в Петербурге около 1200 га земли и выступают преградой для расширения строительства как жилья, так и паркингов.

Директор компании «Жданов Групп» Евгений Жданов рассуждает: «Кто будет покупать корову, если молоко задаром? Именно в этом основная суть проблемы строительства платных паркингов. По существующим нормам парковочных мест вокруг новостроек — хоть отбавляй. Еще один важный момент — расстояние до паркинга: люди всегда стараются поставить машину поближе к дому, по еще советской традиции — „чтобы из окна было видно“, так что новенький паркинг со всеми удобствами и прекрасным сервисом, но за 500 метров от дома — не вариант. Даже если в новом ЖК предусмотрен подземный паркинг, он будет долгое время оставаться незаполненным, поскольку жильцы первым делом думают о выплате кредита за квартиру, а уже потом об автомобиле, тем более что стоимость покупки машино-места в паркинге по Санкт-Петербургу составляет от 200 тыс. рублей в сегменте эконом-класса и от 2 млн рублей — в элитном. Понятное дело, в последнем заполняемость платных паркингов выше, но даже в элитных ЖК она составляет в лучшем случае 50%».

Наталья Мишина, ведущий маркетолог ГК «КВС», говорит: «Заполняемость паркинга зависит в первую очередь от локации. В молодых растущих районах машино-места покупают гораздо охотнее. В наших объектах в районе проспекта Маршала Блюхера паркинги пользуются стабильным спросом. Так, в ЖК „Иван да Марья“ к моменту ввода дома в экс-



ЕВГЕНИЙ ЖДАНОВ

**ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ ПАРКИНГИ — ЭТО СКОРЕЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ СТАТЬЯ РАСХОДОВ, А НЕ ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАРАБОТАТЬ. ОНИ СТРЕМЯТСЯ ПРОДАТЬ ИХ ХОТЯ БЫ ПО СЕБЕСТОИМОСТИ, И ЭТО УДАЕТСЯ С ТРУДОМ**

плуатацию машино-мест практически не осталось. В жилом комплексе „Кирилл и Дарья“ стоимость паркинга на сегодня начинается от 700 тыс. рублей».

Ольга Ульянова, директор департамента рекламы и маркетинга ГК «Полис Групп», указывает, что в некоторых проектах премиального класса в центре парковочное место может стоить и 7–8 млн рублей. Машино-места в многоэтажных паркингах стоят от 300–400 тыс. рублей в зависимости от этажа.

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», говорит: «Сейчас в Петербурге, согласно региональным нормативам градостроительного проектирования (РНГП), установлен единый норматив по парковкам для всего города

— одно место на 80 кв. м общей площади квартир вне зависимости от того, где дом находится. Половина парковочных мест, если есть возможность, может быть вынесена за пределы имеющегося у застройщика земельного участка, но при этом эти места должны находиться в пешеходной доступности. Большинство наших объектов проектируется по принципу „машино-место на каждую квартиру“, и с учетом того, что все дворы в наших проектах закрыты для машин, мы компенсируем это строительством наземного и подземного паркинга».

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», подсчитал, что себестоимость создания одного машино-места в подземной или от-

дельно стоящей многоэтажной парковке может превышать 1 млн рублей — в зависимости от сложности проекта. «С точки зрения покупателей недвижимости комфорт-класса данную сумму выгоднее направить на покупку большей жилой площади или на ремонт будущей квартиры, но не на покупку машино-места. Как результат, в больших комплексах появляются полные автомобильные дворы, а темпы продаж парковочных мест зачастую отстают от жилья, даже если количество машино-мест соответствует количеству квартир в доме. При этом сегодня часто одна семья владеет несколькими автомобилями», — говорит господин Степанов.

Проблему паркингов может отчасти решить ввод платы за парковку. Сейчас, как известно некоторые локации в центре де-юре входят в зону платной парковки. Однако по факту нарушители штрафов не получают — спустя три года после введения платы за парковку городские власти так и не смогли решить проблему с получением информации об адресах нарушителей, ГИБДД предоставляет ее оператору парковок отказывается, ссылаясь на закон о персональных данных (хотя в Москве этот вопрос решить удалось).

«Полагаю, как только у нас будут регулярно эвакуировать машины и выписывать штрафы за парковку в неподходящем месте, паркинги (как подземные, так и многоэтажные) начнут раскупаться быстрее», — рассуждает госпожа Валуева.

Сергей Разуваев, директор компании «Маркетинг-Консультант», добавляет: «Раньше страховые компании не выплачивали страховку за автомобили, украденные или испорченные вне парковочного места, гаража. Если бы девелоперское лобби инициировало подобные изменения в законодательстве, это могло бы сдвинуть продажи парковочных мест на порядок». ■

## СТАВКИ АРЕНДЫ НА ОФИСЫ ПОБИЛИ ШЕСТИЛЕТНИЙ РЕКОРД

В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2019 ГОДА СРЕДНИЕ АРЕНДНЫЕ СТАВКИ НА РЫНКЕ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА УВЕЛИЧИЛИСЬ НА 3% В КЛАССЕ А И НА 2,3% — В КЛАССЕ В. ТАКОЙ ТЕМП РОСТА СТАВОК АРЕНДЫ ЯВЛЯЕТСЯ МАКСИМАЛЬНЫМ С ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2013 ГОДА. ДЕНИС КОЖИН

Эти данные приводит компания JLL. На текущий момент средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды в классе А составляет 1842 рубля за квадратный метр в месяц, в классе В — 1265 рублей за квадратный метр в месяц (включая НДС и операционные расходы).

«Первые кварталы в целом являются периодами наибольшего роста ставок аренды. Это обусловлено формированием бюджета арендодателей и, соответственно, параметров арендной кампании. При этом в дополнение к традиционным факторам увеличения ставок аренды в текущем году влияние оказало увеличение НДС, которое собственники учли в запрашиваемых условиях», — комментирует Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге. — Росту ставок аренды

способствует и уменьшение объема свободных площадей».

В первом квартале 2019 года средняя доля вакантных площадей на офисном рынке Петербурга продолжала снижаться и достигла 5,4%. В классе А показатель сократился до 3,1% (–0,4 п. п. за квартал), в классе В — до 6,6% (–0,6 п. п. за квартал). «Рынок устойчиво находится на стороне арендодателя — индекс неравномерности вакантности составляет 0,79. Однако в первом квартале он уменьшился на 0,02 п. п., что в сочетании с динамикой доли свободных площадей показывает увеличение возможности аренды небольших помещений и уменьшение количества доступных крупных блоков. Так, количество бизнес-центров в Петербурге, где свободно свыше 5 тыс. кв. м, уменьшилось за начало года с десяти до семи,

тогда как объектов с доступными блоками от 100 до 200 кв. м увеличилось — с 29 до 33», — отмечает Владислав Фадеев.

При этом один из объектов, где вакантно более 5 тыс. кв. м, — это бизнес-центр «Луч» (класс В; 14,4 тыс. кв. м), который начал полноценно работать в прошедшем квартале. Помимо этого объекта, было введено еще одно небольшое офисное здание под собственные нужды компании «Базис-2» (класс В; 3,5 тыс. кв. м). Таким образом, объем новых офисов в Санкт-Петербурге в первом квартале составил 17,9 тыс. кв. м, что в полтора раза меньше среднего значения аналогичных периодов предыдущих десяти лет. До конца года ожидается ввод еще 160–170 тыс. кв. м офисных площадей.

«Рост ставок аренды на протяжении последних лет привел к тому, что сейчас

они достигли минимального уровня, необходимого для экономической эффективности нового офисного строительства. Все чаще к нам обращаются девелоперы за подробными консультациями по поводу будущих объектов: схемы реализации, оптимальных сроков ввода, характеристик спроса. Если ранее речь шла о целесообразности строительства в целом, то сейчас просчитываются детали проектов и начинается поиск клиентов. Арендаторы также активно интересуются будущими офисными зданиями, но они готовы рассматривать проекты со сроком ввода не более года или полутора лет, что несколько меньше длительности девелоперского цикла», — заключает Регина Волошенко, руководитель отдела по работе с владельцами офисных помещений компании JLL в Санкт-Петербурге. ■

### КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

# В КАСТРЮЛЬКЕ ПРЯМО ИЗ ПАРИЖА

РЫНОК ДОСТАВКИ ЕДЫ АКТИВНО РАСТЕТ И ЕЩЕ ДАЛЕК ОТ НАСЫЩЕНИЯ. ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ КОЛИЧЕСТВО СЕРВИСОВ ДОСТАВКИ И ДОЛЯ ОНЛАЙН-ЗАКАЗОВ БУДУТ ТОЛЬКО УВЕЛИЧИВАТЬСЯ. МАРИЯ ЗАХВАТОВА

По оценке основателя сервиса по быстрой курьерской доставке еды и других товаров Bronbooy Ивана Труфанова, рынок доставки готовой еды Петербурга примерно вдвое меньше московского и составляет около 26 млрд рублей в год. «Рынок развивается полностью идентично столичному — доставка становится более прозрачной и доступной. Это ведет к росту аудитории и частоты заказов», — говорит господин Труфанов.

Управляющий учредитель «Triscooter.Ru — Новые решения» Дмитрий Макеев оценивает рост рынка в 20–25% в год. Директор по маркетингу компании «Dostaевский» Сергей Разумов говорит, что, по статистике «Яндекс.Wordstat», запросы по доставке еды выросли в два-три раза. А в компании Fasteda.ru подчитали, что объем рынка растет примерно на 10–15% в год. «Если ресторан понимает, что с помощью службы доставки можно превратить каждую квартиру или офис в частичку своего ресторана, то он делает ставку на это и, как показывает практика, выигрывает увеличение выручки вплоть до 50%», — отмечают эксперты Fasteda.ru.

Доставка готовой еды осуществляется либо ресторанами самостоятельно, либо через агрегаторы. Основные сервисы — «Яндекс.Еда», Delivery Club и Fasteda.ru. По словам генерального директора «Яндекс.Еды» Максима Фирсова, за последние полгода в Петербурге компания выросла по заказам в четыре раза. «Сегмент доставки еды сейчас активно растет и продолжит расти в ближайшие три года. Это касается всего российского рынка, без разбивки на регионы. В 2018 году доля агрегаторов в сегменте доставки еды в России, по нашим оценкам, составляла всего 15–17%, а к 2022 году они могут увеличить ее до 55–60%», — прогнозирует Максим Фирсов. По данным Ивана Труфанова, большая часть пользователей в Петербурге делает заказы из Delivery Club, следом за ними идут «Dostaевский» и «Суши Wok», а доля «Яндекс.Еды» составляет около 5%. «Интересной особенностью Петербурга является наличие крупных местных сетей ресторанов и агрегаторов, которые почти не представлены в Москве и других городах. Например, «Dostaевский», Fasteda, «Евразия», — перечисляет господин Труфанов.

Как отмечает соучредитель облачной системы автоматизации для кафе, ресторанов и магазинов Poster Родион Ерошек, приоритетная аудитория для служб доставки еды — миллениалы. «Именно это поколение сейчас тратит самую большую долю своего бюджета на приготовленную еду по сравнению с другими поколениями. Но они же и предъявляют самые высокие требования. В Fasteda.ru говорят, что предпочтения клиентов сдвинулись в сторону модных, хайповых заведений, к бургерам и здоровой еде. По словам Родиона Ерошка, сервисы доставки просят 20–30% комиссии от чека, оставляя рестораторам в среднем всего около 2–6% маржи, что может убить практически всю прибыльность некоторых типов заведений. Поэтому экспериментируя со сторонней доставкой и оптимизируя свою часть цикла,



РЫНОК ДОСТАВКИ ГОТОВОЙ ЕДЫ ПЕТЕРБУРГА ПРИМЕРНО ВДВОЕ МЕНЬШЕ МОСКОВСКОГО И СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 26 МЛРД РУБЛЕЙ В ГОД

заведения общепита, как правило, оказываются уже на полпути к запуску внутренней доставки. «Многие используют агрегаторы для того, чтобы собрать новую аудиторию, но потом стараются перевести ее на собственную доставку или „заманить“ в ресторан офлайн», — указывает господин Ерошек. По словам Дмитрия Макеева, каждый второй ресторан желает делать доставку еды своими силами. «Для этого ищут новые решения для логистики. Существующие сервисы по доставке, на аутсорсинге, не удовлетворяют качеством доставки», — считает он.

**В ОДИН КЛИК** По мнению экспертов, основные вызовы для игроков — обеспечение регистрации в один клик, максимально оперативная доставка, лучшее территориальное покрытие, геймификация ожидания заказа. По словам Родиона Ерошка, чтобы достичь этих целей, сервисы доставки максимально упрощают механизм заказа и позволяют клиенту размещать их везде, где только можно, включая социальные сети, виртуальные помощники, «умные» устройства, автомобили. «И в мире, и на российском рынке активно стали развиваться сервисы, интегрированные с интернетом вещей. Уже сейчас в США пиццу из Pizza Hut можно заказать и оплатить прямо из цифрового меню машины, а из Domino's Pizza — просто ретвитнув эмодзи пиццы. В той же Pizza Hut выпустили цифровое меню, которое определяет фокусировку глаз клиента и предлагает лучшие ингредиенты для пиццы из 4896 возможных комбинаций всего за 2,5 секунды», — приводит примеры господин Ерошек. — В России с помощью голосового помощника «Алиса» можно заказать еду из пиццерии «Папа Джонс», а с апреля и из кулинарии «Азбуки вкуса», а московский чат-бот @Ch1efBot позволяет

делать заказы, не покидая Telegram. В 2018 году в Москве также запустилось приложение Skirz — это сервис, позволяющий водителям заказывать и получать блюда из ресторанов прямо в пути, не выходя из машины».

**ГОТОВИТЬ ДОМА** Дмитрий Макеев отмечает, что наряду с существующей доставкой еды из кафе и ресторанов активно развиваются сервисы по доставке продуктов из магазинов. «Спрос порождает предложение, именно поэтому появляются новые сервисы и решения по доставке. Появляются решения ЗОЖ с уже готовыми рецептами здоровой пищи», — говорит он. Основатель сервиса по доставке фруктов и овощей «Лавка Edoque» Юлия Бондарчук считает, что потребители уже намного больше доверяют игрокам рынка доставки еды. И если раньше казалось, что только молодежь заказывает что-то в интернете, то теперь очевидно, что это делают все. «Пару лет назад про доставку продуктов из гипермаркетов даже не слышали, чуть позже стали появляться очень маленькие сервисы, сегодня это уже воротилы с огромными оборотами. Аналогично и с наборами продуктов для приготовления ужинов: раньше это были стартаперы, и было не до конца понятно, они любители и делают это все у себя на кухне, или это все-таки бизнес, а сейчас кого-то из них покупает «Яндекс», — рассуждает госпожа Бондарчук. Перспективы развития этого сегмента бизнеса, по ее мнению, связаны с доставкой высококачественных, отобранных вручную, натуральных продуктов всех категорий. Также пока недостаточно предложений для людей с особым типом питания — вегетарианцев, веганов, тех, кто придерживается безглютеновой диеты. «Это слабое место и гипермаркетов, и доставки из ресторанов, и каких-либо других про-

дуктовых сервисов», — подчеркивает Юлия Бондарчук.

Директор по маркетингу Русской школы управления Николай Титов называет рынок онлайн-доставки одним из драйверов всего российского сегмента e-commerce: за год он вырастает на 30–35%. Этому способствовали два главных фактора. Во-первых, прижилась культура приобретения продуктов через интернет. «Сначала это была доставка готовых блюд, затем наборов продуктов с рецептами и просто продуктами. К тому же подрастает поколение, которому не хочется ходить за продуктами в огромные гипермаркеты, стоять в очередях и терять много времени. Во-вторых, выросли и „повзрослели“ сами сервисы доставки. В этом помогли новые технологии и облачные решения, при помощи которых обрабатывать заказы фуд-доставки стало гораздо проще. Кроме того, соблюдение санитарных норм и температурного режима перестало стоить космических денег, поэтому компании сейчас готовы предлагать необходимый уровень сервиса», — отмечает эксперт.

По мнению специалистов, потенциал роста у рынка очевиден. Но есть барьеры, которые характерны для всего e-commerce в России: речь идет о логистике и сервисе. И в дальнейшем выиграет тот, кто будет привозить качественные продукты точно в указанное время.

В перспективе будут появляться и новые местные сервисы, и новые игроки из других регионов. Это касается и сегмента готовой еды, и продуктов питания. «Места хватит всем. Вопрос в объеме вкладываемого капитала в развитие и грамотного стратегического плана. Не нужно забывать, что конкуренция высока», — заключает директор направления Ginza Delivery Никита Анищенко. ■

# ОНЛАЙН ПОВЫСИЛ СПРОС НА НОГИ

С ЯНВАРЯ ПО АПРЕЛЬ 2019 ГОДА БЫЛО ОПУБЛИКОВАНО В ДВА РАЗА БОЛЬШЕ ВАКАНСИЙ КУРЬЕРОВ, ЧЕМ ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД ПРОШЛОГО ГОДА ОТ РАБОТОДАТЕЛЕЙ ИЗ ПЕТЕРБУРГА ИЗ РАЗНЫХ ОТРАСЛЕЙ. АРИНА МАКАРОВА

Такие данные приводит портал hh.ru. Директор Северо-Западного региона DPD в России Мария Канакина связывает существенное повышение количества вакансий курьеров с появлением большого количества мелких и средних онлайн-магазинов. Особенно много таких магазинов появилось в отрасли полиграфии. Это точки, которые раньше работали только офлайн, а теперь вышли в интернет.

По данным hh.ru, на долю предложений о работе от компаний, занятых в сфере общепита, кейтеринга и ресторанов, пришлось 25% от всех предложений для курьеров в Северной столице, открытых с начала года. Больше насчитывалось лишь в отрасли услуг для бизнеса (27%). «Если говорить о сфере доставки еды, то прирост вакансий в январе — апреле 2019 года в сравнении с началом прошлого года составил 91%. Вместе с ростом спроса на доставку еды у потребителей увеличивается количество предложений от сервисов, ресторанов и сетей быстрого питания», — говорит руководитель пресс-службы HeadHunter по Северо-Западу Ирина Жильникова.

**СЕЗОННЫЙ ФАКТОР** Директор по персоналу компании «Курьер Сервис Экспресс» Елена Канатчикова говорит, что основная причина — рост оборота бизнеса. Речь идет как о сегменте e-commerce, объемы которого по итогам 2018 года составили 1,28 трлн рублей, по данным Института Гайдара, так и о росте бизнеса логистических компаний. «Игроки рынка за прошлый год активно развивали бизнес, в e-commerce, помимо этого,

выросла доля новых компаний: интернет-магазинов, информационных агрегаторов (в основном китайских), почтовых коммат для крупных западных компаний. В итоге кратно увеличилось количество заказов на доставку, возникла необходимость в дополнительных сотрудниках из числа курьеров. Существует и ряд объективных причин, совокупное влияние которых также сказалось на увеличении спроса на курьерский персонал со стороны работодателей. Одна из них — сезонный фактор», — рассказывает Елена Канатчикова. По ее словам, в городах-миллионниках курьеры, работающие в штате, в летний «дачный» сезон уходят в долгосрочные неоплачиваемые отпуска (таких около 5%). «Кроме того, нельзя исключать так называемую текучку, поскольку многие рассматривают такую работу как временную, а также уходят в декретные отпуска (почти 20%). Еще 5% курьеров ежегодно уходят на повышение. Если умножить это на годовой прирост бизнеса в пределах 15–20%, то получается рост потребности в новых курьерах на уровне 40%», — отмечает госпожа Канатчикова. Повышение спроса на курьерские кадры также связано с существующими «курьерскими пиками», которые отмечаются в февралемарте. Кроме того, весной логистический рынок готовится к осенне-зимней активности и ведет набор, чтобы к пику сезона иметь обученных и проверенных в работе сотрудников. При этом, по словам госпожи Канатчиковой, наибольшим спросом у компаний в Петербурге пользуются пешие курьеры — они помогают решить пробле-

му пробок и могут оперативно доставлять посылки в деловые и бизнес-центры.

«В нашей компании работает более двух тысяч сотрудников, 70% из которых — курьеры по доставке пиццы. Такое большое количество доставщиков обусловлено правилом компании «доставка за тридцать минут», а также агрессивными темпами развития Domino's. Доставка, конечно же, затрагивает не только сегмент еды. На сегодняшний день люди уже призывали, что им доставляют технику, одежду, мебель — все что угодно — на дом. И связано это с тем, что потребители стараются экономить свое время, тратя его на более важные занятия», — говорит HR-директор компании Domino's Pizza Дамир Такеев.

**ЛИЦО КОМПАНИИ** По данным hh.ru, требования к опыту работы соискателей невелики: всего 11% позиций предполагают наличие профессионального опыта у кандидатов не менее года, 88% компаний готовы были рассматривать начинающих специалистов. «Зачастую работодатели привлекают соискателей с личным автомобилем и правами категории В, которые хорошо знают город или определенный район города, аккуратны в работе, умеют вежливо общаться с клиентами, обладают такими выраженными soft skills, как ответственность, энергичность, пунктуальность, чистоплотность, мобильность, коммуникабельность. Также в требованиях нередко встречаются пункты, связанные с умением пользоваться банковским терминалом, знанием стандартов гостеприимства», — отмечает Ирина Жильникова.

По словам Елены Канатчиковой, требования к образованию и возрасту в большей степени формальные. «Важнее опрятный внешний вид, хорошая речь и манеры, потому что курьеры — это фронт-офис компании по общению с клиентами. Важны доброжелательность и понимание азов клиентского сервиса. Кандидаты должны быть готовы четко исполнять задачи и адекватно общаться. Мобильность, готовность к пешей работе и хорошее владение современной техникой — базовые требования. Курьеры должны уметь пользоваться навигаторами, быстро находить адреса, общаться по телефону, уметь работать с личным кабинетом, отслеживать заказы, пробивать чеки на выездной кассе в случае необходимости», — перечисляет она. По словам госпожи Жильниковой, средний уровень оплаты в начале 2019 года в Петербурге на hh.ru составил 40 тыс. рублей, в январе-апреле 2018 года этот же показатель равнялся 35 тыс. рублей. При этом средние зарплатные ожидания петербургских курьеров оказались даже ниже — в среднем 30 тыс. рублей, судя по данным из резюме, размещенных или обновленных в марте-апреле этого года. Судить об уровне конкуренции среди курьеров можно по hh-индексу — показателю, который отражает соотношение резюме к вакансиям. Так, в марте 2019 года он равнялся 12, то есть на одно вакантное место претендуют в среднем 12 соискателей, что выше рыночной нормы в два раза.

Подавляющая часть кандидатов — мужчины (77%), почти каждое третье резюме на hh.ru принадлежит потенциальным работникам в возрасте до 22 лет, каждое четвертое — кандидатам от 26 до 35 лет. Еще по 17 и 13% соискателей находится в возрастных группах 22–25 лет и 36–45 лет соответственно. «Меньше всего на открытом рынке труда кандидатов зрелого возраста старше 55 лет (5%). У каждого второго потенциального курьера есть высшее или неоконченное высшее образование (59%). Каждый четвертый закончил ссуз (27%), а у 14% на руках лишь школьный аттестат. Без опыта работы 39% кандидатов, а у 29% за плечами есть стаж более шести лет», — рассказывает Ирина Жильникова.

Что касается зарплатных предпочтений, то 27% соискателей на позицию курьера указали в резюме желаемый уровень оплаты труда от 20 до 30 тыс. рублей, на 30–40 тыс. рублей рассчитывают 27%, на 40–60 тыс. рублей — 22%. Минимальный уровень финансового вознаграждения от 5 до 10 тыс. рублей рассматривают всего 2% работников. Однако в 11% резюме встречаются суммы от 15 до 20 тыс. рублей.

«Важной деталью является тот факт, что соискатели положительно относятся к тому, чтобы работать курьером, это воспринимается как дополнительный способ заработать неплохие деньги», — заключает Дамир Такеев. ■



В СФЕРЕ ДОСТАВКИ ЕДЫ ПРИРОСТ ВАКАНСИЙ НА ПОЗИЦИЮ «КУРЬЕР» В ЯНВАРЕ — АПРЕЛЕ 2019 ГОДА В СРАВНЕНИИ С НАЧАЛОМ ПРОШЛОГО ГОДА СОСТАВИЛ 91%

# «ПАДЕНИЕ МЯСНОГО РЫНКА — ВОПРОС СПОРНЫЙ»

ВЛАДЕЛЕЦ НОРИЛЬСКОГО МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО КОМБИНАТА ВИКТОР КОНОВАЛОВ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД ПЕРЕЕХАЛ ИЗ НОРИЛЬСКА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ОРГАНИЗОВАЛ ПРОИЗВОДСТВО МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ И ПИТЬЕВЫХ СУПОВ НА АРЕНДОВАННЫХ ПЛОЩАДЯХ В ПРОМЗОНЕ ПАРНАС. В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG МИХАИЛУ КУЗНЕЦОВУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ РАССКАЗАЛ О ВЛИЯНИИ МОДЫ НА ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ, НА РЫНОК МЯСОПЕРЕРАБОТКИ И О РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ КАК СПОСОБЕ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ



АЛЕКСАНДР КОРЖИКОВ

**BUSINESS GUIDE:** По данным аналитиков, на рынке снижается спрос на все виды мясных изделий, кроме сырокопченых. С чем это связано?

**ВИКТОР КОНОВАЛОВ:** Это показатель стабильности той аудитории, которая ориентирована на качественный продукт. Скорее всего, это связано с тем, что в свое время открылось много перерабатывающих производств, которые сейчас закрываются. Хотя падение мясного рынка в целом вопрос спорный. Например, продавцы оборудования, с которыми я общаюсь, настроены позитивно и говорят, что мясоперерабатывающее оборудование продается хорошо. Это говорит о том, что рынок просто перетекает в сторону большего качества, что объясняется, в том числе, пропагандой здорового образа жизни.

**BG:** То есть вы не чувствуете на себе падение спроса?

**В. К.:** У нас однозначно положительная динамика. Сегодня очень популярны направления органических продуктов без нитритов, глютамата натрия и консервантов. Мы производим продукты с маркировкой «без Е», с максимально натуральным составом, и в этом смысле отвечаем этому тренду. Аналогичный подход лежит в основе других наших продуктов — куриных грудок «Термоферма», колбас и сосисок Gunter's, питьевых супов KopKes.

**BG:** Как сочетается производство мясных изделий и супов?

**В. К.:** В свое время мы занимались охлажденными полуфабрикатами и до выхода «Мираторга» на рынок чувствовали себя хорошо. Но затем работать стало тяжело, и мы задумались о дополнительном источнике доходов. Супы — очень интересный продукт, который своим натуральным составом отвечает моде на здоровое и мобильное питание. Они продаются с трубочкой, и их можно пить на ходу, например, когда едешь на велосипеде или за рулем.

**BG:** За счет чего вы видите возможность конкурировать с такими гигантами, как «Мираторг»?

**В. К.:** Прежде всего — за счет качества, потому что любая крупная компания так или иначе добивается долгих сроков хранения, используя всякие хитрые ингредиенты, увеличивающие жизнь продукта. Мы

выпускаем меньшие объемы, но производим все из натурального сырья.

**BG:** Разве цена — не первое, на что смотрит покупатель при покупке?

**В. К.:** Есть две категории покупателей. Одни смотрят на цену и хотят купить подешевле, а вторые смотрят на цену и хотят купить подороже, думая, что это гарантия качества. Первые чаще покупают ненатуральные, но при этом, возможно, и качественные продукты. А те, кто покупает более дорогие продукты, ошибаются гораздо чаще. Зачастую производители хотят продать дешевый продукт в погоне за большей маржинальностью. Такие игроки рано или поздно уходят с рынка, потому что люди понимают, что этот продукт некачественный.

**BG:** Корректировали ли вы ценовую политику в условиях падения реальных доходов?

**В. К.:** Чем дольше мы работали, тем глубже понимали, что натуральная концепция всегда намного дороже в производстве. В итоге наша себестоимость выросла на 30–40% по сравнению с изначальной. В кризисный период мы где-то ушли вниз по маржиналке, но все равно старались держать цену. Из-за этого наша доходность с килограмма упала, но зато сохранилось оптимальное соотношение цены и качества.

**BG:** Готовы ли вы в текущей ситуации вкладываться в расширение мощностей?

**В. К.:** Инвестиции постоянно идут. Сейчас мы производим около 60 тонн разной продукции в месяц — колбаски, супы и продукты из курицы — и планируем наращивать производство. В этом году в закупку и монтаж нового оборудования будет вложено 40 млн рублей. Инвестиции пойдут на совершенствование качества, улучшение упаковки, которая должна быть на уровне ведущих производителей. Если результаты будут нас устраивать, то через год мы готовы будем вложить в развитие 60–80 млн рублей. Рынок достаточно конкурентный, и доинвестировать нужно постоянно. Но мы брали площади в аренду с запасом, так что у нас есть возможность увеличить объем производства в два-три раза.

**BG:** Помимо производства вы также инвестируете в ресторанный бизнес. Планируете дальше развивать это направление?

**В. К.:** В прошлом году на улице Рубинштейна вместе с Эдуардом Мурадяном

была запущена пиццерия «Искра», также открылся мясной проект «Коптильщики» на Долгоозерном рынке, где можно попробовать продукцию или купить ее с собой. Сейчас планируется еще два проекта в партнерстве с разными рестораторами. Это кафе Oh, My Dog на площади Восстания, где моим партнером будет основатель мясного магазина «Страшный сон вегана» Егор Бурдин, и немецкая сосисочная Gunter's на площади Добролюбова.

**BG:** Ресторанный рынок Петербурга переполнен различными концепциями. Является ли он для вас источником доходов, несмотря на многообразие форматов?

**В. К.:** Пока это скорее расходная история в большей степени, но мы рассчитываем на прибыль. Когда я шел в него, то понимал, что это один из наиболее рискованных и низкорентабельных бизнесов, который намного сложнее мясопереработки.

**BG:** С чем в таком случае связан ваш интерес к нему?

**В. К.:** Я давно им занимаюсь, и у меня есть к нему тяга. В Норильске у меня пять-шесть проектов, среди них есть и рестораны, и кафе. Ресторанный бизнес — способ получить обратную связь, позволяющий понимать потребности аудитории, то, как она воспринимает твою продукцию. В свое время из-за отсутствия обратной связи у нас схлопнулся проект по производству полуфабрикатов. Мы общались только с закупщиками этих сетей и плохо понимали реакцию конечного потребителя.

**BG:** Насколько большие объемы продукции вы отгружаете в свои рестораны?

**В. К.:** Когда мы создавали все эти проекты, то подразумевалось, что мы будем максимально на них работать. Но такие вещи сразу не происходят. Сначала надо построить сеть, а потом уже производство будет на них работать. Мы поставляем готовую мясную продукцию в «Искру», делаем мясные стейки для «Коптильщиков» и поставляем колбасы, но в основном заведение справляются сами.

**BG:** В Норильске у вас есть собственная розничная сеть «Жар. Птица». Нет ли желания запустить ее в Петербурге?

**В. К.:** Смысл есть, но сложно все одному сделать. Для такого проекта необходимы компетентные партнеры. Сейчас нам

важнее зарекомендовать себя на рынке и расширить свое присутствие в торговых сетях. Пока мы представлены в «Ленте», во «Вкусвилле», для которого делаем продукцию под их торговой маркой, договаривались о сотрудничестве с «О'Кеем». Перспективной нишей мы также считаем сферу HoReCa, куда поставляем грибные, куриные, овощные начинки.

**BG:** Российские производители не успели воспользоваться продэмбарго в условиях девальвации, а после укрепления рубля на рынке появились поставщики из других стран. Считаете ли вы, что благоприятный момент был упущен?

**В. К.:** Всегда надо находить баланс между желаниями и возможностями. Мы понимали, что в период контрсанкций есть возможность производить вяленые продукты (хамоны, нарезки), но для того этого требовались инвестиции в несколько миллионов долларов в закупку оборудования. Через несколько лет на этот рынок одновременно вышло много сильных игроков, и опять начинается борьба за цену, снова происходит бег по кругу. Все начинают опять делать дешевле, дешевле, дешевле... Предполагая это, мы решили не поддаваться этим всем внешним воздействиям и следовать своей стратегии.

**BG:** Не жалеете об этом решении?

**В. К.:** Мы не стали дергаться, потому что все было очень непредсказуемо. На следующий год уже пошли разговоры, что, может быть, снимут санкции. Если бы сказали, что, ребята, успокойтесь, десять лет точно ничего не изменится, то еще можно было бы закладывать экономику.

**BG:** Минздрав предлагает ввести акциз на продукты переработки красного мяса в размере 160 рублей за килограмм и направить полученные с этого деньги на производство полезных продуктов. Как вам эта идея?

**В. К.:** Это не приведет ни к чему, кроме роста цен на 25–30%. Государство просто решает свои фискальные задачи. Если сравнивать с Европой, то мы видим, что цены на мясо у них такие же, как у нас, а качество лучше. Можно сделать мясо дороже, ну а дальше-то что? Это может убить 60% производителей, остальные 40% займут их место и будут делать то же качество, просто по другой цене. ■

# НЕ ПРОВОДОМ ЕДИНЫМ

ДОХОДЫ ОПЕРАТОРОВ ОТ ФИКСИРОВАННОГО ИНТЕРНЕТА УВЕЛИЧИЛИСЬ ПО ИТОГАМ ПРОШЛОГО ГОДА ВСЕГО НА 2,6%. ПРЕДВИДЯ СТАГНАЦИЮ НА РЫНКЕ, КОМПАНИИ ДЕЛАЮТ СТАВКУ НА НОВЫЕ ЦИФРОВЫЕ ПРОДУКТЫ: ОТ ПЛАТНОГО ТВ ДО ПРОЕКТОВ «УМНЫЙ ГОРОД», КОТОРЫЕ РЕАЛИЗУЮТСЯ СОВМЕСТНО С ГОРОДСКИМИ ВЛАСТЯМИ. ПРИРОСТ ВЫРУЧКИ ОТ ПРОЕКТОВ «УМНЫЙ ГОРОД» В 2018 ГОДУ ТОЛЬКО ПАО «РОСТЕЛЕКОМ» ОЦЕНИЛО В 46% (С 15,9 МЛРД РУБЛЕЙ В 2017 ГОДУ). АЛЕКСЕЙ КИРИЧЕНКО

По данным компании «ТМТ Консалтинг», на конец 2018 года насчитывалось 33,2 млн абонентов широкополосного доступа в интернет (ШПД) в России (не включая юрлиц), проникновение превысило 60%. Объем рынка составил 134,8 млрд рублей, что на 2,6% выше показателя 2017 года. Аналитики отмечают, что в прошлом году доходы от ШПД росли темпами, опережающими прирост абонентской базы. В сегменте частных пользователей рост выручки составил 2,6%, рост абонентской базы — 1,5%. ARPU (средний доход с одного активного пользователя) по итогам 2018 года увеличился на 1 рубль и составил 344 рубля. Эксперты ожидают в 2019 году дальнейшее увеличение данного показателя.

«В 2017–2018 годах уже наметилась тенденция к повышению ARPU в связи с миграцией абонентов на более дорогие высокоскоростные тарифные планы. Кроме того, в течение 2018 года отдельные компании уже проводили индексацию стоимости услуги. Также встречается практика увеличения стоимости архивных тарифов (иногда повышение сопровождается увеличением скорости)», — перечисляют в «ТМТ Консалтинге». В конце 2018 года целый ряд операторов, в том числе «Ростелеком» в отдельных регионах, заявил о повышении тарифов на услуги домашнего интернета на 5–10%.

С одной стороны, операторы связывают рост цен с затратами на реализацию антитеррористического пакета поправок, известного как «закон Яровой», а также с введением повышенной ставки НДС с 1 января 2019 года. «Закон Яровой» частично вступил в силу с 1 октября 2018 года. Теперь провайдеры обязаны хранить интернет-трафик пользователей за последние 30 суток. Емкость хранилищ планируется каждый год увеличивать на 15% в течение пяти лет. С другой стороны, игроки на рынке отмечают, что на рынке ШПД достаточно долгое время сдерживались цены. При этом стоимость оборудования и себестоимость самих услуг росла на фоне падения курса рубля.

По данным компании «ТМТ Консалтинг», структура российского ШПД-рынка не

претерпела значительных изменений по сравнению с 2017 годом. Пять компаний по-прежнему формируют 70% абонентской базы ШПД среди физлиц: «Ростелеком» (доля 36%), «ЭР-Телеком» (12%), МТС (10%), «Вымпелком» (7%), ТТК (5%). Лидером по показателям прироста в 2018 году стал «ЭР-Телеком», увеличивший количество своих абонентов-физлиц на 323 тыс. (на 9,2%). Значительная часть прироста была обеспечена за счет приобретенных в 2018 году активов («Брянские кабельные сети», «Телемир», «Стрела Телеком»). Кроме того, в минувшем году оператор увеличил монтированную емкость своей сети на 465 тыс. квартир в 33 городах. Также свои позиции укрепил оператор МТС: в 2018 году абонентская база компании на рынке фиксированного ШПД выросла на 193 тыс. (на 6,3%). Компания проводила работы по точечному расширению и модернизации сетей фиксированной связи в Москве, Московской области, в Сибири, отмечают в «ТМТ Консалтинге».

Операторы, предоставляющие услуги связи и фиксированный интернет, стремятся расширить компетенции и выйти на новые рынки. В «Ростелекоме» констатируют, что цифровой сегмент обеспечивает уже более 55% всех доходов компании. К нему «Ростелеком» относит, помимо ШПД, платное ТВ, дополнительные и облачные услуги. Новые услуги, которые компания ввела в 2018 году: кнопка SOS «Умного дома», «Яндекс.Диск», «Ростелеком Лицей» (онлайн-курсы для подготовки к ЕГЭ). «Новые услуги не просто вводят, как правило, в первые годы они не приносят ощутимой выручки. Часть услуг будет востребована, а часть просто будет присутствовать в продуктовой портфеле», — отметили в «Ростелекоме».

Тем не менее на новых направлениях у «Ростелекома» не все гладко. Эксперты отмечают, что на рынке платного ТВ продолжается замедление роста абонентской базы. По данным компании «ТМТ Консалтинг», число пользователей в 2018 году увеличилось на 3,3% против 3,8% в 2017 году и достигло 44,2 млн. Объем рынка по итогам года составил 94,3 млрд рублей. «Возможности роста почти исчерпа-



ОПЕРАТОРЫ НАДЕЮТСЯ НАРАСТИТЬ ВЫРУЧКУ ЗА СЧЕТ ПРОЕКТОВ «УМНЫЙ ГОРОД». К НИМ ОТНОСЯТСЯ ГОРОДСКОЕ ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЕ, ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ, МЕДИЦИНА, ЭЛЕКТРОННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

ны: проникновение уже превышает 78%, а у пользователей имеется альтернатива в виде цифрового эфирного ТВ и интернет-вещания телеканалов», — отмечают аналитики. Там предполагают, что мульти-сервисные операторы еще видят потенциал в лице своих абонентов-пользователей ШПД, поэтому вполне успешно переводят их с моноуслуг на пакетные тарифы.

Подспорьем для роста выручки операторов фиксированного является национальная программа «Цифровая экономика РФ». Одна из ее задач состоит в том, чтобы к 2024 году 97% домашних хозяйств имело широкополосный доступ к интернету, а скорости достигали 100 Мбит/с по всей стране. Кроме того, в крупных городах (население свыше 1 млн человек) должен быть 5G. В марте этого года «Ростелеком» объявил конкурсы на строительство линий связи по всей стране. В частности, в СЗФО оператор собирается потратить 12,3 млрд рублей, проложив 25,6 тыс. км волоконно-оптического кабеля. Затраты «Ростелекома» на реализацию проекта по России могут составить 50–70 млрд рублей, оценивала аналитик ИК «Фридом Финанс» Анастасия Соснова.

Также операторы надеются нарастить выручку за счет проектов «Умный город». К ним относятся городское видеонаблюдение, энергоэффективность, медицина, электронное образование. К примеру, правительство Петербурга заключило соглашения с крупнейшими операторами о реализации проекта «Умный город» еще в прошлом году. С ПАО «Мегафон» Смольный договорился об обновлении технологической инфраструктуры Кронштадта. «Умными» станут городская инфраструктура (освещение, парковки), транспортная инфраструктура (дорожные знаки и светофоры). Приоритетом также станет обеспечение безопасности: будут

внедрены элементы интеллектуального видеонаблюдения и аналитики. Технологии, которые будет использовать оператор: NB-IoT (Narrow Band Internet of Things) — стандарт сотовой связи для устройств телеметрии с низкими объемами обмена данными, LoRaWAN (Long Range Wide Area Networks) — связь в интернете вещей, отличается высокой помехоустойчивостью.

С компанией «ЭР-Телеком» город подписал соглашение о внедрении цифровых технологий в сферу коммунального хозяйства с объемом инвестиций в 1 млрд рублей. Пока речь идет об удаленном автоматизированном сборе показаний приборов учета, но в дальнейшем «ЭР-Телеком» хочет управлять городским освещением с помощью датчиков. Аналогичное по объему инвестиций соглашение Смольный заключил с ПАО «Ростелеком». Документ закрепляет намерение Петербурга и компании создать единую информационную автоматизированную систему ЖКХ для учета ресурсов в коммунальной отрасли. Прирост выручки от проектов «Умный город» в 2018 году «Ростелеком» оценил в 46% (с 15,9 млрд рублей в 2017 году).

Препятствием для развития интернета вещей в России служит отсутствие правового поля, позволяющего правомерно использовать те или иные технологии, связанные с IoT, говорит директор по маркетингу «Рамакс Групп» Денис Гасилин. «Это и вопрос доступности данных в глобальных сетях, и фиксация и манипулирование IoT различными параметрами, связанными с личной жизнью людей. А ведь в России передача любых личных данных в соответствии с ФЗ об их защите должна быть заверена письменно. Все это надо стандартизировать и интегрировать в технологические стандарты, которыми государство оперирует сегодня», — указывает эксперт. ■

# ЖИВИ БЫСТРО

## В ПЕТЕРБУРГЕ РАСТЕТ ОБЪЕМ РЫНКА ПОСУТОЧНОЙ АРЕНДЫ. ВСЕ БОЛЬШЕ СОБСТВЕННИКОВ ЖИЛЬЯ ПРЕДПОЧИТАЕТ СДАВАТЬ КВАРТИРЫ НА КОРОТКИЙ СРОК.

АРИНА МАКАРОВА

По данным петербургского правительства, в 2018 году город посетили 8 млн туристов, из которых почти половина иностранцев. В этом сезоне городские власти ожидают 4 млн человек. За счет развития сервисов и роста предложения гости города все чаще выбирают аренду у частных лиц. Учсть этот туристический поток в официальной статистике проблематично, уверяют эксперты. Но подводя итоги прошлого сезона, комитет по туризму все же подсчитал и тех, кто останавливался у знакомых или снимал квартиры у частных собственников. В результате с 8 млн количество гостей города выросло до 15 млн человек.

Проведение чемпионата мира по футболу в прошлом году заставило многих собственников арендного жилья переориентироваться на посуточную сдачу квартир или же вовсе задуматься о предоставлении в аренду собственной жилплощади на время высокого сезона. «Настоящий бум случился в прошлом году во время чемпионата мира по футболу, когда гости-ничи уже не могли выдерживать такой поток гостей, и частники и хостелы смогли обеспечить жильем туристов из России и других стран. Тогда за несколько месяцев предложение в Петербурге выросло на 20%, но большинство «новичков» после ЧМ-2018 тут же закрыли свои объявления», — сообщают эксперты сервиса «Суточно.ру».

**СТАВКИ ВЫШЕ** Сдавать на короткий срок в несколько раз выгоднее. «В белые ночи апартаменты в центре могут принести и 10–20 тыс. рублей за ночь. Если самую дорогую квартиру в Петербурге можно снять за 100 тыс. рублей в месяц, то при посуточной аренде она обойдется как минимум в 400–500 тыс. рублей», — комментирует руководитель проекта LifeDeluxe.ru Сергей Бобашев. По словам ведущего специалиста отдела аренды ГК «Экотон» Веры Волковой, к майским праздникам цены могут подняться в два раза, к сезону белых ночей — и в три раза, а в период проведения крупных спортивных или культурных мероприятий и вовсе взлететь больше чем на 100%. «В Петербурге краткосрочная аренда более прибыльна. Если средняя ежемесячная плата за наем однокомнатной квартиры составляет 22 тыс. рублей, то при посуточной аренде за одну ночь можно получать в среднем от 2 тыс. рублей», — указывает она. По оценке ведущего эксперта агентства недвижимости Century 21 Vesta Сергея Тихонова, доходность может составлять до 7,5% в год.

По словам руководителя аналитического центра ЦИАН Алексея Попова, сдача квартир посуточно формально в два-три раза выгоднее, чем сдача на длительный срок. «Но нужно понимать, что это не пассивное получение дохода, а ведение отдельного бизнеса. В нем потребуются и первоначальные вложения на адаптацию квартиры под услуги кратковременного размещения и постоянные расходы на рекламу, клининг, мелкий ремонт, а так-

же время на заселение гостей, решение конфликтных ситуаций и прочее», — говорит он. По оценке господина Бобашева, затраты на клининг, прачечные и прочие текущие нужды укладываются в 50 тыс. рублей в месяц для апартаментов на двух-четыре человека.

По данным ГК «Экотон», ключевой фактор арендного успеха — расположение в пешей доступности от метро. Это даже важнее, чем состояние самой квартиры. Самые дорогие предложения в городе сосредоточены у станций метро «Крестовский остров», «Петроградская», «Маяковская», «Горьковская». Цены за посуточную аренду студии или однушки здесь начинаются от 3 тыс. рублей (перед началом пикового сезона). Но жилье в отдаленных от центра станциях не намного дешевле. Например, цена однокомнатной квартиры у станций метро «Звездная», «Комендантский проспект», «Старая Деревня» — то есть тех, где активно возводится новое жилье, — от 2 тыс. рублей. Наиболее экономичный вариант предлагается у станций «Спасская», «Автово» и «Кировский завод». Здесь можно найти вариант и за 1000 рублей, отмечают в ГК «Экотон».

По словам Сергея Бобашева, доля жилья, которое сдается посуточно, растет. Эксперты сервиса «Суточно.ру» говорят, что рынок растет на 10–15% в год. Одна из причин — развитие сервисов, которые помогают это сделать. Основные площадки — Airbnb, Spb.sutochno, Booking, Avito, CIAN.

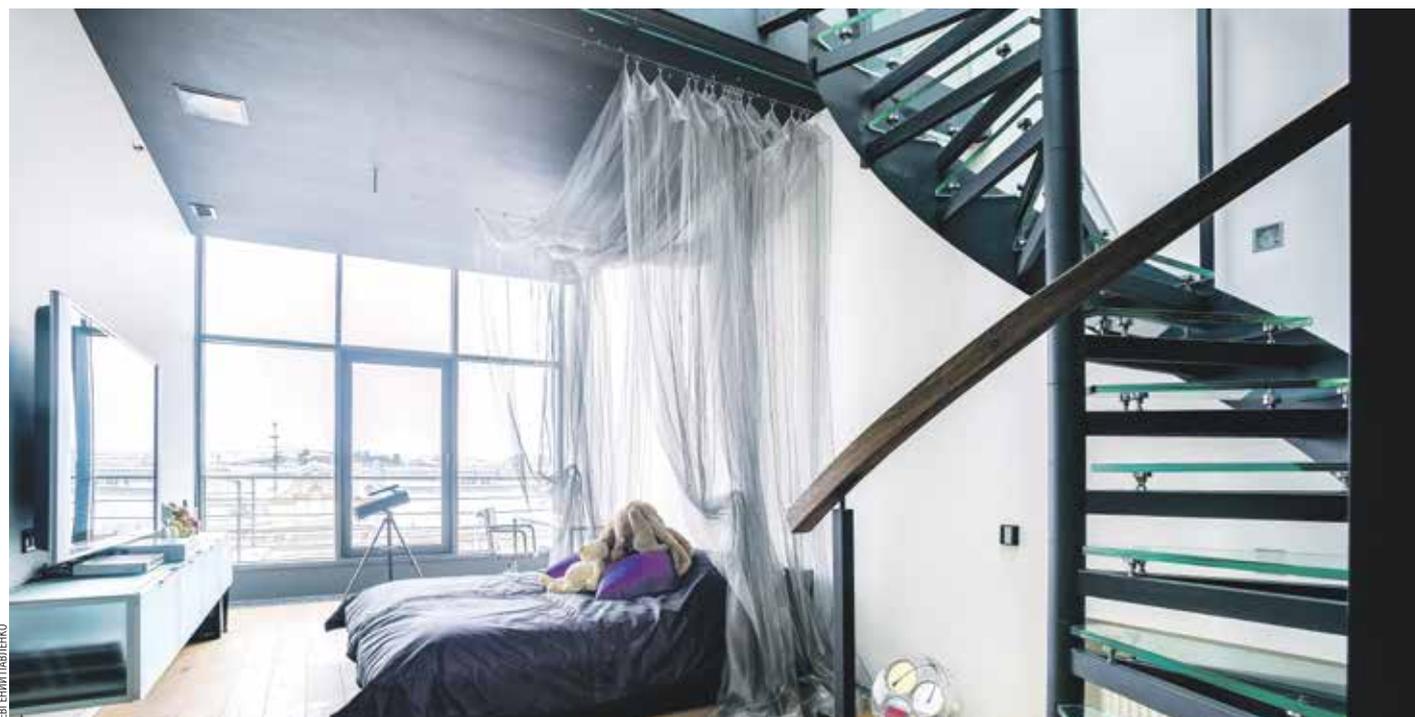
**НЕ СЧЕСТЬ** Какой объем жилья сдается посуточно в Петербурге, оценить довольно сложно. Как сообщили в компании «Авито Недвижимость», на данный момент на сервисе размещено 5,2 тыс. объявлений о посуточной аренде квартир и комнат в Петербурге. Разброс достаточной большой как по локации, так и по форматам.

При этом в марте количество объявлений выросло примерно на 30%. По словам руководителя аналитического центра ЦИАН Алексея Попова, в активной экспозиции на ci.ru находится около 2,2 тыс. квартир под посуточную аренду. Год назад их число было незначительно больше — 2,3 тыс. лотов. «В основном это небольшие квартиры в центре города. Часто под сдачу используются бывшие коммуналки или выкупленные под ведение этого бизнеса многокомнатные квартиры с последующей нарезкой на небольшие жилые отсеки. 60% предложения приходится на однокомнатные помещения, 30% — на двухкомнатные», — рассказывает он.

«Никто не знает, сколько в реальности сдается квартир посуточно. Это очень сильно зависит от времени года: многие, кто делает это в сезон, могут не сдавать в несезон, либо пытаются сдавать на более длительные сроки в этот период», — отмечает Сергей Бобашев. По оценке Сергея Тихонова, общий объем аренды жилья в Петербурге составляет около 450 тыс. квартир, из которых на посуточную аренду приходится примерно 12–15%. В структуре предложения типового жилья студии и однушки занимают 51,6% рынка, двухкомнатные — 25,2%, а доля трешек — 8,2%. Комнаты — это 15% от всего предложения. По мнению Веры Волковой, этот рынок развивается, поскольку не требует высоких начальных затрат, а спрос высок. Однако квартира должна соответствовать определенным требованиям: иметь удобную транспортную доступность и хорошее состояние. «Расходы и риски такого бизнеса довольно высоки: жилье быстро изнашивается, нужна фактически ежедневная уборка после выезда жильцов, необходимо постоянно размещать рекламу для поиска клиентов», — говорит эксперт. По оценке экспертов сервиса «Суточно.ру», в Петербурге более 10 тыс. квартир сдается на короткий срок.

**ПОД УГРОЗОЙ** Во многих европейских странах посуточная сдача квартир через сервисы, в том числе через Airbnb, под угрозой полного запрета. Однако эксперты сомневаются, что в российских условиях это возможно. «Борьба с сервисами по посуточной аренде в Европе связана либо с лобби со стороны небольших отелей, которых там на порядок больше, чем в нашей стране, либо из-за недовольства местных жителей числом туристов как в Барселоне, Амстердаме или Венеции. У нас эти факторы пока неактуальны», — полагает Алексей Попов.

«Запретить могут все что угодно в любой момент. К посуточной сдаче возникают серьезные вопросы у налоговой. Но если не будет Airbnb, появится кто-то другой. На самом деле, во всех странах от сдачи квартиры в аренду налоги никто не требует. Формально люди должны платить, но по факту это никто не делает, поскольку налог очень сложно собрать», — рассуждает господин Бобашев. Собственники жилья больше обеспокоены нововведениям о запрете размещения в жилых домах хостелов. Как говорят эксперты, из-за размытой формулировки в принятых недавно изменениях в Жилищный кодекс посуточная аренда жилья тоже, по сути, попадает под запрет вместе с хостелами. «Законодатели не поясняют, что именно подразумевается под гостиничными услугами, так что те, кто продолжит сдавать квартиры посуточно, с 1 октября 2019 года могут попасть в «серую зону», — отмечают в «Суточно.ру». — Безусловно, закон должен быть, но надо понимать, что он может подразумевать не только запрет. Чтобы собственники платили налоги с дохода, я вижу только одну адекватную систему — оплату патента. Если государство хочет взимать налог с каждой сделки, то это вряд ли получится». ■



ДОЛЯ ЖИЛЬЯ, КОТОРОЕ СДАЕТСЯ ПОСУТОЧНО, РАСТЕТ НА 10–15% В ГОД. ОДНА ИЗ ПРИЧИН — РАЗВИТИЕ ОНЛАЙН-СЕРВИСОВ, КОТОРЫЕ ПОМОГАЮТ ЭТО СДЕЛАТЬ

# ЛИЗИНГ ПРИТОРМАЖИВАЕТ

## ЛИЗИНГОВЫЙ РЫНОК НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ПОДРЯД РОС АКТИВНЫМИ ТЕМПАМИ, НО В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ НА НЕМ ПРОИЗОЙДЕТ СПАД, ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ПО ИТОГАМ 2019 ГОДА ОБЪЕМ РЫНКА УВЕЛИЧИТСЯ НЕ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 15%. АРИНА МАКАРОВА

По словам ведущего аналитика по банковскому рейтингу агентства «Эксперт РА» Ксении Балясовой, в 2019 году слабый экономический рост и сохранение текущей денежно-кредитной политики окажут сдерживающее влияние на инвестиционную активность потенциальных лизингополучателей. По итогам 2019 года объем рынка увеличится не более чем на 15%, при этом будет отмечаться замедление темпа роста у драйверов рынка — лизинга железнодорожной техники и автомобилей. Меньший по сравнению с 2018 годом рост погрузки на железнодорожном транспорте в текущем году и сокращение дефицита подвижного состава, характерного для 2017–2018 годов, не позволят сегменту вырасти более чем на 30%. Рост авиализинга, который почти на 95% сконцентрирован на трех крупнейших компаниях, составит от 5 до 10% и будет во многом зависеть от крупных сделок по лизингу самолетов SSJ-100 ввиду действия государственной программы поддержки российского авиапрома.

Генеральный директор лизинговой компании ООО «Директ Лизинг» Виктор Бочков говорит, что лизинговый рынок в России второй год подряд устанавливает рекорды роста. Это подтверждает обзор рейтингового агентства «Эксперт», где темпы роста оцениваются в 20–49% в зависимости от отрасли. Но вскоре прогнозируется спад.

«Несмотря на то, что рынок лизинга на сегодняшний момент находится на пике роста, я уверен, что уже в ближайшее время наступит некоторый спад, основанный на эффекте высокой базы. В среднесрочной перспективе в 2019 году лизинговый бизнес уже не будет расти такими темпами, как сейчас. В массовом сегменте его поддержат сделки с легковым транспортом, специальной и строительной техникой», — говорит Виктор Бочков. По его оценкам, в 2019 году темп роста лизингового рынка не превысит 15%, а возможности роста будут ограничены слабыми темпами роста экономики.

По словам руководителя продаж в Москве и Санкт-Петербурге группы компаний «Альфа-Лизинг» Александра Голанкова, стабильный рост на протяжении 2018 года и по настоящее время показывает сегмент такси. Диверсификация рынка между крупнейшими агрегаторами, замещение ими региональных игроков, деление рынка на сегменты, выделение и повышение спроса на премиум-сегмент — все это способствует кратному росту лизинга в такси. По его прогнозам, рост рынка автолизинга в 2019 году составит не более 15%, что меньше темпов роста рынка в 2018 году. В сегменте легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта уже сейчас наблюдается снижение по сравнению с первым кварталом 2018 года на 0,3%. Значительный рост

в 2019 году не прогнозируется, также и в силу того, что отмена секторальных санкций в 2019 году маловероятна. «С учетом имеющихся макроэкономических прогнозов о замедлении рынка к 2020 году и даже некоторых прогнозах о цикличности кризисов и новой стагнации к 2021, прогнозируется постепенное снижение темпов роста рынка», — говорит господин Голанков.

Младший аналитик ИК «Фридом Финанс» Александра Овчинникова полагает, что слабые темпы экономического роста в совокупности с усилением регуляторного надзора за кредитными организациями могут ограничить инвестиционную активность лизингового бизнеса и поспособствовать уходу небольших капитальных лизинговых компаний. Руководитель дирекции продуктового развития и взаимоотношений с партнерами компании «Балтийский лизинг» Андрей Волков отмечает, что одна из формирующихся на рынке тенденций — постепенное развитие сервисной составляющей, которая все чаще включается в договоры лизинга. «Компании все активнее конкурируют между собой не только ценовыми условиями, но и наполнением лизинговой сделки сервисами и опциями. Речь идет не только об эксплуатационных услугах, таких как техническое обслуживание, шинный сервис и прочие, но также о совместных предложениях с партнерами — комплексная помощь на дорогах, топливные программы», — рассказывает эксперт.

### ЦИФРОВИЗАЦИЯ ПОЛНЫМ ХОДОМ

Основной стратегией ведущих игроков сейчас является диджитализация бизнеса, говорят эксперты. Лидеры на рынке лизинга стремятся сокращать расходы на свою операционную деятельность и постоянно повышать ее эффективность за счет постоянной автоматизации и оптимизации бизнес-процессов. По словам Александра Голанкова, одна из основных тенденций на рынке — переход рынка на «безбумажные сделки», когда для принятия решения о финансировании клиентов лизинговой компании уже не требуются бумажные анкеты и копии документов, а для подписания договоров используется электронная цифровая подпись и электронный паспорт транспортного средства. «В ближайшее время и в страховых продуктах, необходимых для лизинга, ожидается развитие, аналогичное электронным полисам ОСАГО. Клиенты уже сейчас с помощью различных цифровых каналов (например, личного кабинета или мобильного приложения) могут получить счет-фактуру, акт сверки, продлить страховку, выбрать новый автомобиль в лизинг или купить сопутствующую услугу», — рассказывает господин Голанков. Кроме того, как отмечает эксперт, лизинг перестает быть для клиентов только финансовым решением, а становится полноценным наполненным инструментом ведения бизнеса,

так же, как это происходит в развитых странах. «Мы отмечаем кратный рост онлайн-продаж, когда клиенты сначала выбирают необходимый автомобиль и комплектацию, используя различные инструменты онлайн, и таким же образом ищут финансовое решение. До 65% онлайн-продаж — это легковые автомобили, соответственно, для этого сегмента одним из драйверов становится диджитализация рынка», — делится он.

«Если раньше о цифровизации мы говорили как о дополнительном конкурентном преимуществе, то сейчас у лизингодателей, особенно работающих в розничном сегменте, не остается другого выбора, кроме как развивать онлайн-сервисы. Уже в ближайшем будущем клиент предпочтет ту компанию, которая даст ему доступ в удобный личный кабинет, где будет организован полноценный электронный документооборот и представлена вся необходимая информация по истории сотрудничества, текущим сделкам и новым предложениям», — считает Андрей Волков.

### С УЧАСТИЕМ ГОСУДАРСТВА

В 2016–2018 годах росту производства и продаж техники способствовали программы по субсидированию лизинга. Сейчас одной из приоритетных отраслей господдержки по-прежнему остается автомобилестроение. Меры поддержки направлены на сохранение спроса на грузовые автомобили, коммунальную и дорожно-строительную технику российского производства. Однако в настоящее время идет реформирование программ господдержки Минпромторга РФ, направленное на повышение эффективности использования средств. «Скоро мы, возможно, увидим некоторые изменения в форме и средствах доведения и использования субсидий. Также в 2019 году продолжатся программы поддержки производства железнодорожного транспорта, судостроения, легкой и пищевой промышленности», — считает Александр Голанков.

По словам Ксении Балясовой, объем субсидий, предоставленных на поддержку автолизинга, в 2018 году был сокращен до 8 млрд рублей, тогда как в 2017 году выделялось 14 млрд. На 2019 год объем господдержки составил еще меньше — 4,9 млрд, что с высокой вероятностью не позволит автосегменту показать темпы прироста свыше 12%. Рост автосегмента во многом будет обусловлен обновлением легковых коммерческих автомобилей и грузового автотранспорта, средний возраст которого в прошлом году достиг почти двадцать лет, по данным «Автостата».

По мнению госпожи Овчинниковой, поддержка лизингу легковых автомобилей оказывает развитие каршеринга в крупных городах, а также расширение таксопарков. «Несмотря на снижение объемов господдержки, автолизинг

остается крупнейшим сегментом на лизинговом рынке с долей 34,5%. На мой взгляд, механизмы стимулирования рынка плавно переходят от господдержки к естественным рыночным инструментам, к которым можно отнести плановое обновление автопарков», — считает она.

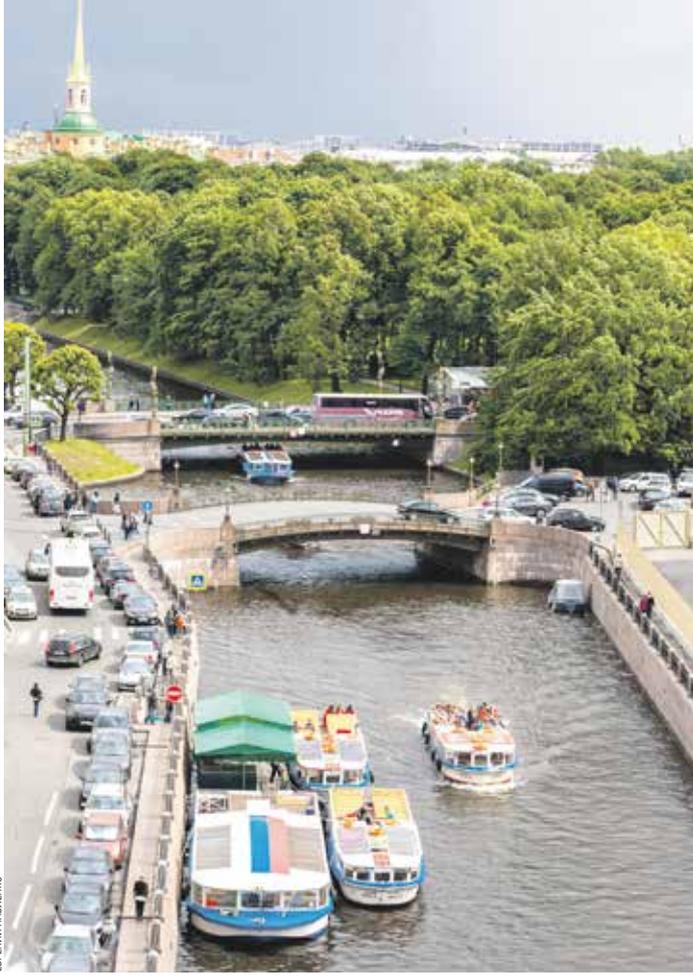
Региональный директор по Северо-Западному федеральному округу ГК «Интерлизинг» Анна Голикова отмечает, что субсидирование лизинга обеспечило 790% продаж грузовой и строительной техники. Поэтому существенное сокращение объемов господдержки в 2019 не могло не сказаться на объеме продаж в первом квартале. Субсидия на колесную технику была выбрана уже в конце февраля. Лимит остался лишь у нескольких крупных игроков.

«Судьба программы на дорожно-строительную технику по-прежнему остается под вопросом. Мы знаем, что лимит на поддержку этого сегмента рынка выделен, но до сих пор не знаем, как он будет использован и найдется ли там место лизингу», — обращает внимание госпожа Голикова.

### ПОДСТРОИТЬСЯ ПОД СИТУАЦИЮ

В существующих условиях участники отрасли постепенно пересматривают свои стратегии. «Игроки рынка начали лучше оценивать свои риски. Кроме того, лизинговые компании стали активнее выходить на долговой рынок. Мы начали это делать в 2017 году, разместив дебютный выпуск облигаций объемом 100 млн рублей на Московской бирже. В 2018 году мы предложили инвесторам еще два выпуска облигаций ООО «Директ Лизинг». На наш взгляд, участники рынка лизинга стали активнее прибегать к финансированию посредством долгового рынка», — говорит Виктор Бочков.

Ксения Балясова полагает, что на фоне снижения объемов госсубсидирования автолизинга крупные федеральные лизингодатели для поддержания бизнеса будут запускать собственные льготные программы, жертвуя частью своей маржи и подталкивая других игроков к увеличению риск-аппетита. Так, уже в 2018 году на рынке был отмечен рост доли игроков, маржа которых показала отрицательную динамику, с 38 до 56%, что во многом было обусловлено ужесточением конкуренции среди лизинговых компаний. «Пойти на подобные меры в 2019 году игрокам позволит уровень маржи, который за последние три года восстановился и составляет в среднем по рынку 4,5–5%. Компании второго и третьего эшелона в борьбе за клиентов будут прибегать к неценовым методам конкуренции, снижая авансы по сделкам, и расширять клиентские сервисы, а также предлагать клиентам экспресс-продукты по более высоким ставкам, смягчая при этом критерии риск-менеджмента», — считает госпожа Балясова. ■



СРЕДНИЙ ВОЗРАСТ ФЛОТА, РАБОТАЮЩЕГО НА ЭКСКУРСИОННО-ПРОГУЛОЧНЫХ МАРШРУТАХ В ПЕТЕРБУРГЕ, СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО ДЕСЯТИ ЛЕТ, А ВОЗРАСТ СКОРОСТНЫХ СУДОВ — БОЛЕЕ 26 ЛЕТ

ЕВГЕНИЙ ГЛАВЧЕНКО

# ТУРИСТЫ ШВАРТУЮТСЯ К АРТЕРИЯМ

**В 2018 ГОДУ ПО РЕКАМ И КАНАЛАМ ПЕТЕРБУРГА ПРОЕХАЛОСЬ РЕКОРДНОЕ КОЛИЧЕСТВО ПАССАЖИРОВ МАЛОМЕРНЫХ СУДОВ — ПОЧТИ 3 МЛН ЧЕЛОВЕК, ЭТО В 1,7 РАЗА БОЛЬШЕ, ЧЕМ В 2017 ГОДУ. ВО МНОГОМ НА ЭТО ПОВЛИЯЛИ ЧЕМПИОНАТ МИРА ПО ФУТБОЛУ И ТЕПЛАЯ ПОГОДА. КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ РЫНОК РЕЧНЫХ ПЕРЕВОЗОК СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ В НАВИГАЦИЮ 2019 ГОДА, ИЗУЧАЛА КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ ЯНА ВОЙЦЕХОВСКАЯ.** ЯНА ВОЙЦЕХОВСКАЯ

В 2018 году, по данным речного регистра, к Петербургу было приписано 401 судно, обслуживающее пассажирские перевозки по экскурсионно-прогулочным и пригородным маршрутам. Всего, по данным ГКУ «Агентство внешнего транспорта» (АВТ), подконтрольного комитету по транспорту Петербурга, в городе зарегистрировано 94 компании-судовладельца. На рынке работает 18 компаний-перевозчиков, которые имеют лицензии. Они входят в Ассоциацию владельцев пассажирских судов Санкт-Петербурга, которая подсчитывает количество перевезенных пассажиров. К тем 3 млн человек, которые обслужили в 2018 году члены ассоциации, можно прибавить еще около 500 тыс. человек, которые, по оценкам экспертов, обслужили компании, не входящие в организацию или являющиеся нелегальными перевозчиками. Без этой теневой составляющей емкость рынка круизных услуг оценивается примерно в 2,8 млрд рублей, а с учетом сопутствующего бизнеса — 3,6 млрд рублей, считает генеральный директор агентства «Infoline-Аналитика» Михаил Бурмистров.

По итогам 2018 года Петербург мог принять 8,2 млн туристов (исходя из данных отелей и турагентств), но с учетом сервисов аренды жилья турпоток мог достигнуть 15 млн человек, заявляли ранее в комитете по развитию туризма. При этом, по данным ГБУ «Городское туристско-информационное бюро», изменилась продолжительность пребывания: вместо трех-шести дней иностранцы остаются в городе до двух недель. Средняя сумма, которую иностранные туристы тратят в Петербурге в день, составляет €100–200 (молодежь), €300 (взрослые), €300–500 (бизнес-путешественники), подсчитали в бюро.

Крупнейшими игроками рынка речных перевозок являются «Астра Марин», «Нева Тревел Компани», «Водоходь», «Смольнинское пароходство». В среднем стоимость водного тура составляет 500–700 рублей. Участники рынка называют пять основных сегментов бизнеса речных перевозок: дневные прогулки по рекам

и каналам, дневные по Неве и Финскому заливу, ночные разводные мосты, линии в Петергоф и Кронштадт. В последние годы в связи с развитием территорий, прилегающих к Невской губе Финского залива, популярности маршруты и стали набирать популярность маршруты на двухпалубных теплоходах, включающие выход по Малой Неве в Финский залив с остановками на Елагином и Крестовском островах, отмечают в Агентстве внешнего транспорта. Набирают популярность маршруты в Финский залив, где открываются панорамы на новые символы города — стадион «Газпром Арена», небоскреб «Лахта-центр», мост Бетанкура.

По данным Единого центра водного туризма (партнерство «Нева Тревел Компани», «Драйвер» и «Смольнинское пароходство»), занимает около 30% рынка), самыми популярными маршрутами экскурсий в 2018 году стали ночной круиз-концерт (поездка под разводными мостами с музыкой), экскурсии на английском языке, City Cruise (маршрут с пятью остановками), а также поездки на метеорах в Петергоф. В компаниях отмечают, что количество иностранных пассажиров увеличилось на 15%, в основном за счет представителей Бразилии, Германии, Дании, Аргентины и Мексики.

В навигацию 2018 года более 30 тыс. туристов стали пассажирами водных экскурсий маршрута City Cruise в Петербурге (формат Hop-On Hop-Off заработал в 2015 году, он объединен с автобусом City Tour), что на 36% больше показателя за 2017 год. Согласно мнению генерального директора судоходной компании «Одиссея» Ивана Макеева, которое он высказывает в научной статье, за форматом круговых речных туров будущее: так организовано движение водного пассажирского транспорта в Европе. В историческом центре Петербурга, отмечает он, можно получить ряд отлаженных, популярных круговых маршрутов с высоким уровнем безопасности.

**ПРИЧАЛЬНАЯ ИСТОРИЯ** В 2014 году Смольный запустил программу развития

сети городских причалов общего доступа и сдачи их в аренду. С 2014 по 2018 год количество причалов увеличилось с 4 до 18, а количество швартовок — с 400 до 26 тыс. Оператором городских причалов является АВТ. Бизнес становится клиентоориентированным, отмечает генеральный директор Единого центра водного туризма Юлия Беленовская. «Все больше появляется брендированных, хорошо организованных причалов: с информационными стендами, цветовой навигацией для удобства пассажиров. Билеты можно приобретать заранее онлайн и предъявлять при посадке электронный номер заказа», — говорит она.

В навигацию 2019 года будут работать 18 городских причалов общего пользования, говорят в АВТ. Операторы готовятся к открытию двух новых причалов на Васильевском острове, также летом планируется запустить линию в Кронштадт из центра города, где, кроме метеоров, будет работать и скоростной катамаран «Грифон», построенный на Средне-Невском судостроительном заводе и впервые начавший эксплуатацию в прошлом году.

Средний возраст флота, работающего на экскурсионно-прогулочных маршрутах в Петербурге, составляет около десяти лет, а возраст скоростных судов — более 26 лет, приводят статистику в АВТ. По оценке участников рынка, средний возраст судов составляет около 20 лет. Стоимость новых скоростных судов, производимых АО «Судостроительный завод „Вымпел“», ОАО «Зеленодольский завод им. Горького», ОАО «Средне-Невский судостроительный завод», составляет более 300 млн рублей, говорят в АВТ. При этом, отмечает господин Макеев, ежегодный прирост количества судов до 2025 года составит до 5%. Это, по его мнению, вместе с сохранением темпов роста пассажиропотока приведет к дефициту водного пространства: например, круговой маршрут по Фонтанке будет занимать 90–100 минут вместо 60–70 минут сейчас. Решить эту проблему, по его мнению, могут синхронизация и разделение маршрутов.

**ПЛАНЫ НА ЛЕТО** В 2019 году АВТ рассчитывает на аналогичный пассажиропоток «при благоприятных погодных условиях». Операторы также прогнозируют отложенный спрос внутренних туристов, которые по тем или иным причинам (например, из-за взлета цен на отели) отказались в прошлом году от поездки в Петербург и планируют приехать в этом, кроме этого, отмечают в Едином центре водного туризма, может сыграть на руку сарафанное радио чемпионата мира по футболу 2018 года, которое привлечет за собой новую волну иностранных туристов.

Однако, по оценке господина Бурмистрова, в 2019 году достигнуть показателей прошлого года будет крайне тяжело. Это объясняется тем, что сократится количество туристических посещений с учетом фактора чемпионата мира по футболу. В денежном выражении, прогнозирует господин Бурмистров, емкость рынка в 2019 году уменьшится примерно на 15% в случае благоприятных погодных условий и на 25%, если температура будет близкой к среднему за последние десять лет уровню. Отрасль нуждается в мерах, направленных на привлечение пассажиропотока, в первую очередь — в увеличении срока безвизового нахождения в Петербурге пассажиров морских международных круизных судов, считает эксперт.

В Петербурге также существовал проект «Аквабус», перевозки осуществлялись по установленным городом маршрутам. Однако из-за низкого спроса и высокого уровня субсидии (в 2012 году она составила 75 млн рублей), которая выплачивалась перевозчикам, компании отказались от проекта. «В комитет по транспорту поступают предложения от судостроительных компаний по организации субсидируемых маршрутов водного транспорта с использованием нового флота. При появлении коммерчески обоснованных предложений и при наличии бюджетных ассигнований появится возможность организации субсидируемых маршрутов водного транспорта», — говорят в АВТ. ■

# ОБЕСПЕЧИТЬ ВЕРТИКАЛЬНУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

## НА ДЕЛОВОМ ЗАВТРАКЕ, ОРГАНИЗОВАННОМ ИД «КОММЕРСАНТЬ» СОВМЕСТНО С КОМПАНИЕЙ МТС, ПРЕДСТАВИТЕЛИ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА ОБСУДИЛИ ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И АКТУАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА, А ТАКЖЕ ПРОАНАЛИЗИРОВАЛИ ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ И ИНТЕРНЕТА ВЕЩЕЙ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СТРУКТУР.

МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

Сергей Бабунов, заведующий кафедрой государственных (муниципальных) и корпоративных закупок ФГБОУ ДПО «ИРДПО», отмечает значительное увеличение количества возбужденных уголовных дел, связанных с нарушениями при проведении закупочных процедур. «От заказчиков сейчас ждут не просто правильно проведенной процедуры, а чтобы данная процедура позволяла обеспечить так называемую вертикальную и горизонтальную эффективность при закупке», — полагает эксперт. По мнению господина Бабунова, инициаторы закупки в данном случае выступают в качестве самого «слабого звена», поскольку у некоторых из них могут возникать трудности при написании технических заданий в соответствии с изменениями в законодательстве. «В Уголовном кодексе в прошлом году появились новые статьи для тех, кто работает по 44-ФЗ, а именно для сотрудников контрактных служб, членов комиссий, для экспертов», — поясняет господин Бабунов. Например, заказчиком может быть разработано излишне сложное и укрупненное техническое задание, которое в итоге привело к победе конкретного поставщика. «В случае если при этом ущерб нанесен не был, то наступает административная ответственность за ограничение конкуренции и наказание в виде штрафа. Но если техническое задание привело к тому, что организация не только ограничила конкуренцию, но и уплатила излишние средства, переплатила в особо крупном размере, а именно более, чем 2,25 млн рублей, то для заказчиков возникают серьезные риски наступления уголовной ответственности», — говорит господин Бабунов. Среди других рисков он также выделяет наделение слишком большими полномочиями инициаторов в подразделениях организаций заказчика при отсутствии дублирующего контроля.

**УГОЛОВНЫЙ КОДЕКС РАСШИРЕН** По словам господина Бабунова, в прошлом году произошло то, чего регуляторы до бивались в течение нескольких лет, и Уголовный кодекс был расширен. В качестве примера он приводит статью 200.4. «Злоупотребления», в том числе создание преимущественных условий сотрудниками контрактных служб участникам, когда деяние осуществляется, исходя из личной заинтересованности, и причинило крупный ущерб. «Наказание может быть до трех лет лишения свободы, если это было совершено группой лиц, то статья предполагает ограничение свободы до семи лет», — поясняет эксперт. Говоря о статье 200.6 «Заведомо ложное экспертное заключение в сфере закупок», появившейся прошлой осенью, господин Бабунов напоминает, что по 44-ФЗ проведение экспертизы любых принимаемых товаров, работ и услуг обязательно: либо внешне, либо внутри организации. «Раньше ответственности как



**УЧАСТНИКИ ДЕЛОВОГО ЗАВТРАКА ПРИШЛИ К ВЫВОДУ, ЧТО ГОСЗАКУПКИ — ОДИН ИЗ САМЫХ АКТУАЛЬНЫХ ДЛЯ БИЗНЕСА ВОПРОСОВ ХОТЯ БЫ ПОТОМУ, ЧТО В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ФИКСИРУЕТСЯ ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ УВЕЛИЧЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА ВОЗБУЖДЕННЫХ УГОЛОВНЫХ ДЕЛ, СВЯЗАННЫХ С НАРУШЕНИЯМИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ЗАКУПОЧНЫХ ПРОЦЕДУР**

таковой отдельно не было предусмотрено, теперь, в случае если эксперт дал заключение, которое повлекло причинение крупного ущерба, наказание может составлять до одного года лишения свободы. Также если то же деяние повлекло за собой смерть двух или более лиц, то это может повлечь лишение свободы сроком от пяти до семи лет», — говорит он.

Сергей Бабунов напомнил, что все конкурентные процедуры по 44-ФЗ с января перешли в электронную форму. Эксперт заметил, что в стране около 450 тыс. заказчиков, но в конце 2018 года только чуть более 1% начали тренироваться проводить конкурсы, запросы предложения и запросы котировок в электронной форме. По словам господина Бабунова, с января текущего года появился Единый реестр участников закупок (ЕРУЗ). После регистрации организация появляется в ЕРУЗ и участники в течение суток автоматически прописываются на электронных площадках. «Все участники в течение этого года получают личные кабинеты в ЕРУЗ и продолжают работать не через предыдущие шесть площадок, а через восемь. Сейчас в списке электронных площадок „Сбербанк-АСТ“, ЕЭТП, „РТС-тендер“, ОСЭТ, НЭП, Российский аукционный дом, „ТЭК-торг“, ЭТП ГПБ. Также на АСТ ГОЗ проходят закрытые электронные закупки», — говорит господин Бабунов. В части процедур, по словам эксперта, планируется упростить подачу заявок, подачу деклараций, предоставление документов. В части электронных аукционов также произошли изменения. «Если начальная цена контракта не превышает 3 млн рублей, то срок рассмотрения первых частей заявок не может превышать один рабочий день с даты окончания срока. Также произошли изменения в части величины шага в электронном аукционе. Протокол разногласий теперь может быть размещен на электронной площадке в отношении соот-

ветствующего контракта не более одного раза», говорит Сергей Бабунов.

**УМНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ** В рамках второй сессии делового завтрака представители компании МТС рассказали участникам об использовании цифровых технологий в госсекторе, концепции «Умный Петербург» и безопасном хранении данных. Алена Нечитайло, эксперт направления IoT компании МТС, рассказала, что в настоящее время государственный сектор генерирует более 80% спроса на покупку технологий и выступает катализатором для развития интернета вещей, в том числе в контексте регулирования. «Это хорошо прослеживается в отрасли розничной торговли. Достаточно назвать те нормативно-правовые шаги, которые государство сейчас применяет в отношении поэтапной маркировки товара, отображения цен, а также реформ, связанных с контрольно-кассовой техникой», — говорит госпожа Нечитайло. В апреле 2017 года стартовала программа «Умный Санкт-Петербург», задачей которой является улучшение качества жизни населения посредством внедрения и использования информационных и инновационных технологий. «Компания МТС принимает участие в разработке четырех блоков решений в рамках утвержденного паспорта проекта „Умный Санкт-Петербург“, в том числе безопасности, энергетики, окружающей среды и ЖКХ», — сообщает Алена Нечитайло.

Говоря о безопасности, эксперт рассказала, что системы видеонаблюдения и видеоаналитики сейчас достигли больших высот и закрывают ряд потребностей как государственных, так и частных заказчиков. «Интеллектуальные системы распознают лицо, настраивают, эмоциональный фон, возраст субъекта — всего в платформе встроены алгоритмы распознавания более 1000 стандартных объектов. Например, при строительстве при нарушении трудовой

дисциплины могут пострадать люди, выйдя на участок без каски. Система видеоаналитики оперативно реагирует на такие вещи, отправляя „аларм“ сотруднику службы охраны труда», — говорит эксперт. По ее словам, интернет вещей помогает повсеместно, в том числе решает экологические проблемы городов. «Обычно коммунальные службы вывозят мусор по определенному графику. Но в большинстве случаев мусорные контейнеры заполняются гораздо раньше. Видеоаналитика и ультразвуковые датчики помогают оперативно реагировать, оценивая наполняемость контейнеров. Работая в комплексе, данная система информирует транспортную компанию, которая может направить автомобиль на объект раньше», — говорит Алена Нечитайло. По ее словам, транспортные средства при этом оснащены системами ГЛОНАСС, таким образом государственные службы могут определить местонахождение автомобиля, понять, работает ли шофер в рамках смены и, в конечном счете, обладать полным спектром данных, необходимых для координации комплексной работы подразделения. «Интернет вещей в данном случае также может оптимизировать процесс: необходимо подключить коннектор к прибору учета — и сотрудники УК в режиме реального времени смогут контролировать все, что происходит на территории», — резюмирует госпожа Нечитайло.

Также эксперт рассказала об еще одном применении интернета вещей — об оптимизации затрат на электроосвещение. Данные системы позволяют коммерческим и государственным организациям регулировать интенсивность освещения территории вокруг бизнес-центров, школ и больниц, анализируя интенсивность трафика. По подсчетам компании МТС, система позволяет сэкономить до 50% энергоресурсов.

Помимо использования интернета вещей в рамках цифровизации, современные технологии помогают коммерческим предприятиям и госсектору хранить большое количество данных с помощью облачных технологий. Кирилл Кошулин, эксперт направления #CloudMTC, рассказал: «Облачные сервисы — это модель предоставления мощностей на площадке исполнителя через интернет и через другие каналы связи. В первую очередь „облака“ помогают компаниям уйти от больших капитальных затрат. Не нужно покупать и обслуживать собственное IT-оборудование. Как показывает наш опыт, оптимизация текущих затрат на IT составляет 25–30% ежемесячно. Второй момент — надежность. Облачные сервисы МТС предоставляет на базе своих центров обработки данных (ЦОД). Они построены с использованием дублирования инженерных систем. Чтобы добиться такой же устойчивости в собственной серверной, понадобится очень много ресурсов». ■

# РИСК ДЛЯ ЭНЕРГЕТИКА

ИД «КОММЕРСАНТЪ» ПРОВЕЛ КОНФЕРЕНЦИЮ, ПОСВЯЩЕННУЮ АКТУАЛЬНЫМ ВОПРОСАМ СОВРЕМЕННОЙ ЭНЕРГЕТИКИ ДЛЯ ИГРОКОВ ЭЛЕКТРОСЕТЕВОЙ ОТРАСЛИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ. В РАМКАХ МЕРОПРИЯТИЯ ПРЕДСТАВИТЕЛИ БИЗНЕСА И ПРОФИЛЬНЫХ КОМИТЕТОВ ОБСУДИЛИ КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ, ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ, А ТАКЖЕ УГОЛОВНО-ПРАВОВЫЕ РИСКИ, ХАРАКТЕРНЫЕ ДЛЯ ТЭК. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

Дискуссии по вопросу платы за резерв мощности ведутся уже довольно давно. В настоящее время сложилась ситуация, при которой электросетевые компании обязаны содержать сети для обеспечения потребителей мощностями, которые фактически не используются. По словам Алексея Полинова, заместителя генерального директора по экономике и финансам ПАО «Ленэнерго», при подключении к электрическим сетям потребители завышают объемы резервируемой мощности, не неся впоследствии никаких дополнительных экономических издержек за неиспользуемую мощность. «В соответствии с требованиями действующего законодательства у сетевых компаний отсутствуют право и обязанность требовать подтверждение запрашиваемой мощности от потребителей», — говорит господин Полинов. По данным Минэнерго, за период с 2010 по 2016 год потребители получили сетевую мощность в размере 65 ГВт, а фактическая потребляемая мощность составляет 7,5 ГВт (12% от заявленной). В целом по стране объем неиспользуемой мощности составляет около 160 МВт (66% от максимальной присоединенной мощности). «В качестве аргументации крупные потребители приводят пример: мы за эту мощность заплатили при строительстве сетей. Однако они забывают, что это касается только капитальных затрат, которые они компен-

сировали при технологическом присоединении. Расходы на текущее обслуживание инфраструктуры ложатся на всех потребителей региона. Происходит рост объемов строительства объектов электросетевого хозяйства для новых потребителей вместо использования незагруженных мощностей. В результате растут тарифы, перегружаются инвестиционные программы, а в конечном итоге страдают те потребители, которые эффективно используют все свои мощности. При этом они вынуждены компенсировать затраты на содержание резервных мощностей и подстанций, которые созданы для других потребителей. Это нарушает один из основных принципов государственного регулирования тарифов, согласно которому должен достигаться баланс экономических интересов между поставщиками и потребителями электроэнергии», — заявляет Алексей Полинов.

Ключевая экономическая задача, по мнению господина Полинова, — обеспечение справедливого перераспределения платежей между потребителями в соответствии с мощностью, зарезервированной для них. В качестве инструмента в данном случае выступает платеж за резерв мощности. «Потребитель, у которого отсутствует неиспользованная мощность, от введения данного механизма только выиграет: он будет платить меньше за передачу электрической

энергии. Таким образом, произойдет правильное экономическое распределение затрат», — заключает эксперт.

**ПУТЬ ДЛЯ ЭКОНОМИИ** По оценкам ПАО «Ленэнерго», в Санкт-Петербурге резерв мощности составляет 2,2 ГВт (42%) и 1,7 ГВт — в Ленобласти (50%). «Мы видим, что при введении платы за резерв тарифная ставка на содержание сетей может сократиться на 25%. Мы предполагаем, что примерно половина резерва мощности может высвободиться в ближайшее время, а потребность в создании новых мощностей существенно сократится. Можно сэкономить 3–4 млрд рублей инвестиционных расходов по Петербургу и 2–3 млрд по Ленобласти», — рассказывает господин Полинов. По его словам, введение платы за резерв окажет положительное влияние на развитие электроэнергетики, а также создаст правильную экономическую основу для развития сетевых компаний.

Цифровая трансформация электроэнергетики — одна из целей реализации национальной программы «Цифровая экономика», утвержденной правительством РФ и закрепленной в «майских указах» президента. «Использование современных технологий при взаимодействии с клиентами позволяет нам значительно упростить этот процесс, сделать его максимально комфортным для потре-

бителей, добиться принципиально нового качества поддержки и обслуживания. Усовершенствованный личный кабинет клиента ПАО «Ленэнерго» уже сейчас предоставляет широкий спектр услуг в режиме онлайн. Перед компанией стоят задачи по реинжинирингу и автоматизации внутренних бизнес-процессов компании, оптимизации процедур клиентских обращений», — резюмирует Максим Мамаев, советник генерального директора ПАО «Ленэнерго». По его словам, «Ленэнерго» стремится к тому, чтобы более 90% обращений клиентов поступало дистанционно, реализует комплекс мер, направленных на сокращение времени обработки обращений и увеличение пропускной способности центров обслуживания клиентов.

Многие участники мероприятия обсуждали положения 522-ФЗ, где речь идет о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с развитием систем учета электрической энергии. По мнению Жанны Айгильдиной, заместителя генерального директора по экономике и финансам АО «ЛОЭСК», данный закон конкретен, инновационен и глобален. «Во-первых, с 1 июля 2020 года в случае отсутствия прибора учета, его поломки или истечении срока эксплуатации его нужно фактически демонтировать и бесплатно заменить сетевой или сбытовой (в зависимости от типа потребителя) организацией. → 26



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

УЧАСТНИКИ КОНФЕРЕНЦИИ КОНСТАТИРОВАЛИ, ЧТО В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ СЛОЖИЛАСЬ СИТУАЦИЯ, ПРИ КОТОРОЙ ЭЛЕКТРОСЕТЕВЫЕ КОМПАНИИ ОБЯЗАНЫ СОДЕРЖАТЬ СЕТИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ МОЩНОСТЯМИ, КОТОРЫЕ ФАКТИЧЕСКИ НЕ ИСПОЛЗУЮТСЯ

25 → Несмотря на то, что реализация закона не предполагает роста тарифов, нагрузка на сетевую компанию, тем не менее, огромна. По данным ЛОЭСК, в течение 16-летнего периода из амортизации (то есть за счет проектов надежности энергоснабжения) должно быть потрачено около 2,7 млрд рублей. Во-вторых, с 1 января 2022 года сетевые и сбытовые компании должны будут обеспечить доступ всех потребителей к данным коммерческого учета. Очевидно, что впереди еще много конфликтных ситуаций, касающихся бухгалтерских и налоговых аспектов», — говорит госпожа Айгильдина. Эксперт также считает, что проект требований к функционалу приборов учета избыточен, например, для физических лиц. «Сомнительно, что это может понадобиться значительному числу потребителей. Для реализации подобного функционала также необходимы огромные средства», — заключает Жанна Айгильдина.

### ПЕРСПЕКТИВЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Еще один важный аспект, который затронула госпожа Айгильдина, — перспективы ценообразования технологических

присоединений. «Когда ввели льготы и полностью освободили заявителя от оплаты строительства и реконструкции сетевого имущества при присоединении до 150 кВт, все участники рынка говорили о связанных с этим проблемах. Экономисты предложили создать институт оценки адекватности заявляемой мощности целям бизнеса, например, в виде независимой структуры или органа исполнительной власти, которые будут анализировать, действительно ли мелкому магазину требуется такое количество мощности. Такое предложение было подвергнуто критике, поскольку в условиях doing business все должно быть проще и дешевле — это государственный тренд», — добавляет эксперт. При этом, считает она, мы получаем ситуацию, при которой сетевые компании создают сетевое имущество, которое потом простаивает. «Важно понимать, что это не льготы, ведь льготы должны носить адресный характер, а здесь фактически появляется еще один вид перекрестного субсидирования, когда за одного потребителя, освобожденного от таких затрат, платят все остальные», — говорит госпожа Айгильдина.

В рамках конференции также поднималась тема уголовно-правовых рисков топ-менеджмента энергетических компаний. По словам Татьяны Ножкиной, партнера адвокатского бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры», в последнее время все чаще возбуждаются дела и выносятся приговоры в отношении компаний топливно-энергетического комплекса. Основными группами преступлений в сфере ТЭК являются посягательства на энергетическую общественную безопасность (ст. 215.1–215.3 УК РФ), против здоровья населения и общественной нравственности (ст. 238), а также преступления, посягающие на экологическую безопасность (ст. 246–247 и 250–254). «В Уголовном кодексе есть три статьи, непосредственно связанные с деятельностью ТЭК. Это прекращение или ограничение подачи электрической энергии либо отключение от других источников жизнеобеспечения (ст. 215.1), приведение в негодность объектов жизнеобеспечения (ст. 215.2), а также самовольное подключение к нефтепроводам, нефтепродуктопроводам и газопроводам либо приведение их в негодность (ст. 215.3). Отдельно хочется выделить не относящуюся, на первый взгляд, к ТЭК

ст. 238 УК РФ, которая предусматривает ответственность, в том числе, за выполнение работ или оказание услуг, не отвечающих требованиям безопасности. В настоящее время возбуждение уголовных дел по данным статьям происходит все чаще», — отмечает госпожа Ножкина. Что касается экологической безопасности, то адвокат поясняет, что экологические преступления могут быть общего характера, например, нарушение правил охраны окружающей среды при производстве работ или нарушение правил обращения с опасными отходами, а также специальные виды преступлений. «В качестве примера можно привести посягающее на экологическую безопасность использование и порчу земель, вод и атмосферы», — комментирует юрист. Татьяна Ножкина добавляет, что против компаний топливно-энергетического комплекса также часто возбуждаются уголовные дела по статьям, характерным и для других видов бизнеса. «Наиболее распространенными составами преступлений являются мошенничество, присвоение и растрата, преднамеренное банкротство, уклонение от уплаты налогов, злоупотребление полномочиями», — сообщает госпожа Ножкина. ■

# РЫНОК СНОВА ПОВОРАЧИВАЕТ К ДЕФИЦИТУ

## ДОЛЯ НЕЗАНЯТЫХ СКЛАДОВ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ДОСТИГЛА МИНИМУМА С 2014 ГОДА. НА ЭТОМ ФОНЕ НАЧАЛСЯ РОСТ АРЕНДНЫХ СТАВОК.

РОМАН РУСАКОВ

По данным компании JLL, доля свободных площадей на рынке качественной складской недвижимости Санкт-Петербурга сократилась до 3,6% по итогам первого квартала 2019 года. За первые три месяца года показатель снизился на треть и достиг наименьшего значения с середины 2014 года. Основной причиной уменьшения вакантности является минимальный объем ввода складов на протяжении последних двух лет. При этом в 2019 году из-за переноса ряда проектов с прошлого года аналитики JLL прогнозируют существенное увеличение рынка складской недвижимости — на 187,1 тыс. кв. м. Из них 38 тыс. кв. м было введено в первом квартале в составе новой очереди логопарка «Осиновая Роща». Также среди крупных проектов текущего года можно выделить распределительный центр «Магнита» (34 тыс. кв. м), «Логопарк М10» (27 тыс. кв. м) и очередную фазу «RAUM Бурги» (26 тыс. кв. м).



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2019 ГОДА НА РЫНКЕ КАЧЕСТВЕННОЙ СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА БЫЛО ВВЕДЕНО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ШЕСТЬ ОБЪЕКТОВ СУММАРНОЙ ПЛОЩАДЬЮ 63 ТЫС. КВ. М

«Ввод этих крупных по меркам Петербурга складов приведет к тому, что средняя площадь введенных в эксплуатацию объектов достигнет максимума с 2015 года и составит 23,5 тыс. кв. м», — комментирует Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге. — Практически все крупнейшие будущие объекты предназначены для сдачи в аренду и еще имеют свободные площади. Исключение составляет только распределительный центр «Магнита», реализуемый для собственных нужд компании. В связи с этим мы прогнозируем небольшое увеличение доли свободных площадей до 4–4,5% к концу года».

По данным Knight Frank St. Petersburg, по итогам первого квартала 2019 года на рынке качественной складской недвижи-

мости Петербурга было введено в эксплуатацию шесть объектов суммарной площадью 63 тыс. кв. м. Данный показатель значительно превзошел не только результат первого квартала 2018 года, но и показатели аналогичных периодов в предыдущие шесть лет. Как говорилось выше, около 60% данного объема площадей ввелось в составе нового корпуса в комплексе «Осиновая Роща». По данным Knight Frank St. Petersburg, тенденция к увеличению спекулятивного ввода в первом квартале 2019 года продолжилась: 85% новых площадей было предназначено для рынка аренды. Единственным объектом, построенным для собственных нужд, стал склад компании «Нэнси» пло-

щадью 3,4 тыс. кв. м на территории «Мельного технопарка».

Введенный корпус в логопарке «Осиновая Роща» был заполнен на этапе строительства, что повлияло на высокий объем чистого поглощения в первом квартале, которое достигло максимума с четвертого квартала 2016 года и составило 97,5 тыс. кв. м. «В связи со значительным ростом чистого поглощения и заметным падением доли свободных площадей мы впервые с 2013 года наблюдаем увеличение ставок аренды на рынке складской недвижимости Петербурга», — добавляет Владислав Фадеев. — Максимальные запрашиваемые ставки аренды в качественных складских комплексах Петербурга на конец первого

квартала 2019 года составили 420–470 рублей за квадратный метр в месяц (включая НДС и операционные расходы). Как и ранее, коммерческие условия каждой сделки обсуждаются индивидуально, в зависимости от профиля и требований клиента».

Объем сделок аренды со складами классов А и В по итогам первого квартала 2019 года, по данным Knight Frank St. Petersburg, превзошел показатель первого квартала 2018 года в 2,7 раза и составил около 49 тыс. кв. м.

Илья Князев, руководитель отдела складской и промышленной недвижимости Knight Frank St. Petersburg, отмечает, что в первом квартале 2019 года арендаторы из сегмента розничной торговли сохранили за собой лидирующую позицию в сделках аренды: объем занятых ими площадей составил около 34 тыс. кв. м.

«В целом заявленные коммерческие условия на аренду качественных складов с конца 2018 года не претерпели значительных изменений и остались на уровне 450–550 рублей за квадратный метр в месяц для объектов класса А и 400–500 рублей — для объектов класса В, включая НДС и операционные расходы», — говорят аналитики Knight Frank St. Petersburg.

По данным компании, до конца 2019 года заявлено к вводу в эксплуатацию 124 тыс. кв. м складских площадей. Кроме того, стало известно о нескольких новых проектах качественных складских комплексов. «Например, заявлено строительство мультиформатного комплекса класса А общей площадью 38 тыс. кв. м для федерального поставщика промпродукции и подарков компании «Проект 111» с ориентировочным сроком ввода в эксплуатацию в 2020 году», — рассказали в Knight Frank St. Petersburg. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ  
СТРАНИЦЫ

# Коммерсантъ БАНК

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ  
БАНК



Коммерсантъ  
СПб. филиал

**BUSINESS  
GUIDE**

ПРИЛОЖЕНИЕ  
К ГАЗЕТЕ  
«КОММЕРСАНТЪ»,  
ПОСВЯЩЕННОЕ  
АКТУАЛЬНЫМ  
ВОПРОСАМ РЫНКА  
ФИНАНСОВЫХ  
ИНСТРУМЕНТОВ  
СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО  
РЕГИОНА

28 ИЮНЯ  
2019

ФОРМАТ — А3.  
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ВЫПУСКЕ

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

Доходность  
до 15% годовых\*\*



Y | A | R | D  
R E S I D E N C E \*

# Мы построили ваши планы

Апартаменты у Невского проспекта

+7(812)325-00-00

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

НАЗВАНИЕ ОБЪЕКТА YARD RESIDENCE (\*ЯРД РЕЗИДЕНС). ЗАСТРОЙЩИК – ООО «ЯЛТА», ОГРН: 1089847130009. ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА WWW.YARD.RU И НАШ.ДОМ.РФ  
Входит в Группу компаний «Ярд». Санкт-Петербург, ул. Херсонская, д. 43/12 лит. А, Yard Residence. Тел.: (812) 325-00-00. 214 ф.з. Предложение не является публичной офертой. \*\*Доходность 15 процентов годовых обеспечивается путем передачи собственником готовых апартаментов (площадью 27, 25 м<sup>2</sup>, стоимостью 4 800 000 руб.) в аренду управляющей компании «Нолеус» по цене 2500 руб./сутки, при средней заполняемости 80 %.  
Подробности в отделе продаж.