

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

ОБЛАСТЬ ПЕРЕТЯГИВАЕТ
ТРАФИК / 14
ИНСТРУМЕНТ
ДЛЯ ЧИНОВНИКА / 16
ВЗРЫВНОЙ ПРИТОК / 18

Вторник, 25 августа 2020 №152

(№6873 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №9–24

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Зарегистрировано в Роскомнадзоре

ПИ №ФС77-76924 9 октября 2019 года

Коммерсантъ

в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

YIT

РЕКЛАМА



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

В ТЫЛУ У ДЕПУТАТОВ И ВИЦЕ-ГУБЕРНАТОРОВ

В начале сентября исполняется год с момента проведения процедуры выборов губернатора Петербурга. По сути же Александр Беглов руководит городом уже без малого два года. Сказать, что ситуация в Северной столице с приходом нового градоначальника принципиально изменилась, нельзя. Главной претензией к предшественнику господина Беглова — Георгию Полтавченко — было то, что он управлял Петербургом слишком пассивно. Но и с приходом в кресло губернатора Александра Беглова прорывных управленческих решений петербургский бизнес не увидел.

Пандемия наглядно показала, что на фоне столичных властей петербургское начальство выглядит слабым и безынициативным. Если осторожность в статусе врио Александра Беглову еще как-то была простительна, то за последний год бизнес-сообщество города определенно ждало от него гораздо большей решительности.

Судя по всему, неумение или нежелание брать на себя ответственность становится основной чертой петербургских градоначальников последнего десятилетия. В период пандемии Александр Беглов уже дважды предлагал брать на себя ответственность за решение судеб города сначала депутатам, а затем своим заместителям. В апреле градоначальник предложил депутатам всех уровней ехать в Москву, «поднимать шум» и выбивать из федеральных ведомств деньги в бюджет. Выбивание денег на город всегда было главной задачей именно губернатора, депутаты же заботятся в лучшем случае о проблемах округа, от которого они избираются.

Второй раз решением проблем города губернатор предложил заняться своим заместителям в июне — когда бизнес уже громко роптал по поводу того, что власти никак не могут снять ограничения на работу торговых центров. Господин Беглов посчитал, что его замы смогут гораздо эффективнее решить эти вопросы, чем он сам.

Подобная тактика может заставить предпринимателей усомниться в том, что в Петербурге есть сильная управленческая команда. И это неизбежно ухудшит инвестиционную привлекательность города.

МОТОР ЗАГЛОХ ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2020 ГОДА ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ПЕТЕРБУРГА СОКРАТИЛСЯ, СОСТАВИВ 94,1%, НЕСМОТРЯ НА СТАБИЛЬНО ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ. ПОКАЗАТЕЛЬ ИЮНЯ (87,9%) — ВТОРОЙ АНТИРЕКОРД ПОСЛЕ НЕРАБОЧЕГО АПРЕЛЯ (79,6%). МНОГИЕ КОМПАНИИ ПОДЧЕРКИВАЮТ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ. ВПРОЧЕМ, ЭКСПЕРТЫ И ЧИНОВНИКИ ПОКА НАСТРОЕНЫ ОПТИМИСТИЧНО И ОЖИДАЮТ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ВО ВТОРОМ ПОЛУГОДИИ.

ЯНА ВОЙЦЕХОВСКАЯ

Самое большое снижение ИПП зафиксировано в сегменте производства транспортных средств (74,4%), отмечают в комитете по промышленной политике, инновациям и торговле (КППИТ) Петербурга. На фоне снижения объемов выпуска продукции в производстве электрического оборудования (ИПП — 81%), в производстве прочих транспортных средств, включая судостроение (83,5%), в производстве машин и оборудования (85,2%) значительно увеличился выпуск продукции в производстве лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях (135,4%), в производстве химических веществ и химических продуктов (113,8%).

Положительная динамика также достигнута в производстве резиновых и пластмассовых изделий (108,4%), в производстве одежды (107,5%), в производстве пищевых продуктов (104,7%). Таким образом, утверждают в КППИТ, спад в отдельных отраслях на 15 и более процентов компенсирован ускоренным приростом на уровне 20 и более процентов в других.

В 2019 году ИПП Петербурга составлял 104,1%, что по темпам прироста почти в два раза выше общероссийского показателя. Петербург занял четвертое место в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в регионах России, поднявшись на одну строчку с прошлого

года. Еще шесть лет назад город в рейтинге АСИ занимал лишь 20-е место.

ОСНОВА ПРОМКОМПЛЕКСА На территории Петербурга расположено более 750 крупных и средних промышленных предприятий. На долю промышленного комплекса приходится около 21% ВРП и почти треть оборота всех организаций города. Более 70% объема промышленного производства Петербурга — это обрабатывающие производства. При этом за шесть месяцев 2020 года ИПП в этом сегменте снизился до показателя 93,8%.

Благодаря многоотраслевой структуре экономики Петербург даже в сложных



НА ДОЛЮ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ПЕТЕРБУРГА ПРИХОДИТСЯ ОКОЛО 21% ВРП И ПОЧТИ ТРЕТЬ ОБОРОТА ВСЕХ ОРГАНИЗАЦИЙ ГОРОДА

условиях макроэкономической нестабильности на протяжении последних лет показывал высокие темпы экономического роста, утверждают в комитете по экономической политике и стратегическому планированию (КЭПиСП). Поэтому комитет сохраняет прогноз на восстановление ИПП до докризисных уровней (104,1%) в 2021–2023 годах.

Общий объем отгруженной промышленной продукции по Петербургу в январе — июне 2020 года составил 1,12 трлн рублей (86,5% к аналогичному периоду предыдущего года), в том числе обрабатывающие производства — 972,6 млрд рублей, говорится в материалах ведомства. Основное влияние на значительное уменьшение объема отгруженных товаров, оказанных работ и услуг обрабатывающих производств оказало существенное снижение объема отгруженных товаров в сфере машиностроения, производства кокса и нефтепродуктов, в металлургии, а также производстве резиновых и пластмассовых изделий, следует из отчета КППИТ. Так, производство транспортных средств и оборудования снизилось за этот период на 51,3%. Впрочем, в июне 2020 года в производстве автотранспортных средств отмечен рост на 1,1% к аналогичному периоду прошлого года.

Предприятиями машиностроительного комплекса за первое полугодие отгружено продукции на общую сумму 335,8 млрд рублей (82,4% к аналогичному периоду прошлого года), пищевой промышленности (86,6 млрд рублей, 97%), производства напитков (31,7 млрд рублей, 93,1%), производства табачных изделий (42,6 млрд рублей, 115,7%), сообщили ВГ в КППИТ.

Добыча полезных ископаемых занимает значительно меньшую долю в структуре производства Петербурга. Однако, согласно данным за шесть месяцев 2020 года, ИПП в добывающих отраслях показал положительную динамику по сравнению с обрабатывающими производствами и составил 102,8%, хотя в июне сократился сразу на 33,8%.

ОЖИДАНИЯ КОМПАНИЙ Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) обрабатывающих производств по итогам пяти месяцев 2020 года упал почти в десять раз по сравнению с аналогичным показателем 2019 года — с 504,5 до 54 млрд рублей. Это минимальный показатель как минимум с 2015 года. При этом прибыль организаций в обрабатывающем производстве снизилась на 72,1%, до 76,4 млрд рублей.

Объем инвестиций в январе — марте 2020 года сократился на 29,3% и составил 7,1 млрд рублей. В июне 2020 года треть предприятий отметила снижение по сравнению с предыдущим месяцем собственных финансовых средств, а также подчеркнули уменьшение прибыли, которая является, по сути, конечным результатом работы предприятий, стимулирующего их дальнейшую производственную деятельность. При этом стоит отметить, что 12% предприятий, участвовавших в опросе КППИТ, ожидают увеличения объемов кредитных и заемных средств.

По итогам мая 2020 года объем кредитов, предоставленных предприятиям обрабатывающей отрасли, составил 38,8 млрд рублей и существенно возрос по сравнению с апрелем (на 39,5%). Однако по сравнению с аналогичным периодом прошлого года рост составил лишь около 2%.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Часть средних и крупных предприятий обрабатывающих производств по итогам июня 2020 года ожидает в ближайшие три месяца увеличения спроса на собственную продукцию как на внутреннем, так и на внешнем рынке, следует из опроса комитета. При этом значительная часть организаций (около 55%) предполагает, что их объем выпуска продукции в июле — сентябре 2020 года останется на прежнем уровне. Ряд компаний предполагает ухудшение экономической ситуации на своем производстве в ближайшие шесть месяцев. Основными причинами они называют неопределенность экономической ситуации, недостаточный спрос, высокий уровень налогообложения, а также высокий процент коммерческого кредита.

ПРОГНОЗЫ КЭПиСП ожидает, что значение ИПП по итогам 2020 года составит 99,5% к 2019 году. В КППИТ оценивают показатель ИПП обрабатывающих производств города в 2020 году на уровне 98,7% к 2019 году. Такой прогноз, утверждают в ведомстве, позволяют делать результаты мониторинга 245 системообразующих предприятий Петербурга. «У 94% компаний ситуация стабильная. Ключевые показатели — выручка, фонд оплаты труда, уровень дебиторской и кредиторской задолженности — демонстрируют признаки восстановления до значений „доковидного“ периода», — говорится в справке комитета.

В частности, ведомство ссылается на положительную динамику резидентов ОЭЗ: их выручка за первый квартал 2020 года выросла на 42%, а во втором квартале, на который пришлась основная часть ограничений в связи с коронавирусом, — на 55% по отношению к уровню прошлого года. По предварительной информации, планов по корректировке объема инвестиций в сторону уменьшения у резидентов нет. «Все это дает основания полагать, что вторую половину 2020 года и 2021 год петербургская промышленность пройдет без потрясений. Правда, сохраняется вероятность наступления второй волны коронавируса и повторных ограничений», — подчеркивают чиновники.

Генеральный директор агентства «Infoline-Аналитика» Михаил Бурмистров считает, что ситуация для петербургской промышленности сложилась далеко не худшим образом во втором квартале 2020 года. «Сказались и высокий уровень диверсификации экономики города, и позитивная динамика в высокотехнологичных отраслях, и бурный рост в медицине и фармацевтике, и устойчивая динамика в пищевой промышленности. В отличие от непродуктивной торговли и сферы услуг, где снятие ограничений выглядело излишне медленным, в связи с чем проблемы у собственников и арендаторов торговых центров оказались более серьезными, чем, например, в Москве, в промышленности и строительстве ограничения и меры поддержки выглядели более взвешенными и рациональными», — отмечает эксперт. Он предполагает, что во втором полугодии промышленность Петербурга будет восстанавливаться быстрее, чем по России в целом, а планируемая сделка по покупке Hyundai автозавода General Motors в Шушарах, производство на котором сейчас заморожено, позволяет рассчитывать на рост выпуска автомобилей в 2021 году, добавляет господин Бурмистров. ■

БЕЗ ОГЛЯДКИ
НА КОРОНАКРИЗИС
ПАНДЕМИЯ КОРОНАВИРУСА НЕ ОКАЗАЛА
ОЩУТИМОГО ВЛИЯНИЯ НА РЫНОК
ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ.
СУММЫ И ОБЪЕМЫ СДЕЛОК
В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ СОХРАНЯЮТСЯ
НА УРОВНЕ 2019 ГОДА, ОТМЕЧАЕТ
БОЛЬШИНСТВО АНАЛИТИКОВ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По данным компании Maris, на конец июля 2020 года общая площадь действующих и создаваемых индустриальных парков (ИП) Санкт-Петербурга и Ленинградской области составляет 3,4 тыс. га, или 6,6% от общей площади ИП на территории РФ. К действующим ИП относятся 18 объектов, на долю которых приходится 60% общей площади. Почти 90% действующих и развивающихся индустриальных зон находятся на территории Ленинградской области.

За семь месяцев 2020 года перечень действующих ИП Петербурга и Ленобласти пополнился одним объектом, получившим положительное заключение МВК с целью дальнейшего присвоения статуса индустриального парка, — это территория ИП «РАУМ Бугры». «Следует отметить, что основной формат развития территории предполагает реализацию проектов преимущественно по схеме built-to-suit. Таким образом, за семь месяцев прирост предложения в сегменте действующих индустриальных парков Санкт-Петербурга и Ленинградской области составил 0,4%, в 2019 году данный показатель не превысил 4%», — рассказала Алена Волобуева, руководитель отдела исследований рынка Maris в ассоциации с CBRE.

ПЕССИМИСТИЧНЫЙ ВЗГЛЯД Валерий Емельянов, аналитик ИК «Фридом Финанс», подсчитал, что из-за коронавируса и последовавшей за ним приостановки деловой активности в первом полугодии промышленное производство в Санкт-Петербурге и Ленинградской области сократилось на 5,9 и 2,85% соответственно. В обрабатывающих производствах, которые предъявляют основной спрос на индустриальные парки, спад составил 6,2 и 1,4%. «В таких условиях нельзя ожидать позитивной динамики в плане предложения и ставок аренды. Кроме того, нужно учитывать, что за минувшие годы сформировался четкий тренд на деиндустриализацию региона», — указывает господин Емельянов. Он уверен, что в среднем половина парков не заполнена, новых объектов не вводится, стоимость покупки и аренды объектов не меняется уже долгое время, балансируя на грани рентабельности для владельцев комплексов.

«На мой взгляд, эти тренды после кризиса будут только усиливаться. Промышленность будет сокращать занимаемые площади, в основном отдавая их в пользу складов, где действительно наблюдается прирост спроса, — полон пессимизма господин Емельянов. — В целом можно сказать, что это мировая тенденция. Она

связана с большей автоматизацией производств, ростом числа fabless-компаний (бесфабричных), с перестройкой всей экономики под цифровые услуги. С инвестиционной точки зрения промзоны, не включенные в мировые логистические цепочки, станут бесполезны уже через пять-семь лет. Сам формат индустриальных парков морально устарел, он родом из первой половины XX века».

Тем не менее другие участники рынка с такой точкой зрения не согласны и полагают, что Санкт-Петербург и Ленинградская область обладают высокими уровнем не реализованного потенциала для развития индустриальных парков. Как говорит госпожа Волобуева, если сопоставить долю региона в экономике страны и соотношение числа индустриальных парков, расположенных на его территории, к общему количеству индустриальных парков в РФ, становится понятно, что у региона есть резерв для развития в этом направлении. Однако, замечает она, темпы развития данного сегмента ограничены объективными экономическими факторами: высоким порогом вхождения в проект, стоимостью ресурсов инженерно-технического обеспечения и их подключения, равно как и стоимостью трудовых ресурсов вкпе с низким уровнем их мобильности.

Госпожа Волобуева отмечает, что в период активной фазы предотвращения распространения пандемии было выпущено несколько нормативно-правовых документов и информационных писем, на основании которых можно сделать вывод, что до конца 2021 года объемы государственной поддержки сектора промышленных парков и технопарков определены, привлечение дополнительных источников финансирования не предполагается. «На второе полугодие 2020 года не запланировано рассмотрение заявок для отбора новых проектов. Таким образом, в ближайшие год-полтора не стоит ожидать существенных изменений в объеме и структуре предложения в анализируемом сегменте. Главным образом будут активно развиваться уже запущенные проекты с сопоставимым горизонтом реализации», — говорит она.

КЛЮЧЕВЫЕ ТРЕНДЫ Директор по коммерческой недвижимости компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Максим Соболев отмечает, что среди ключевых тенденций рынка становится все больше госпроектов. При этом отдельные меры поддержки со стороны государства, действовавшие ранее, сворачиваются. → 12

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ

11 → По данным Maris, после кризиса 2014 года до начала пандемии спрос крупных международных и российских производственных компаний на помещения в индустриальных парках характеризовался стабильной положительной динамикой. «Специфика отрасли, как правило, ограничивала активное спекулятивное строительство. В основном новые объекты реализуются по схеме built-to-suit, то есть под нужды конкретного клиента. В 2019 году наблюдался активный рост спроса со стороны производственных компаний. Так, в общем объеме сделок по аренде производственно-складских мощностей доля промышленных предприятий достигла 34%, опередив логистических операторов (19%). В 2019 году собственными силами производственных предприятий или посредством привлечения профессиональных подрядных организаций в Санкт-Петербурге и Ленинградской области было возведено не менее 180 тыс. кв. м качественных производственных объектов», — рассказала госпожа Волобуева.

Первое полугодие 2020 года отличалось менее активной позицией производственных компаний на рынке аренды качественных производственных площадей. Их доля в объеме сделок по аренде составила 22,5%. В первом полугодии на 30% сократился объем сделок по схеме built-to-suit. Однако уровень активности в сфере девелопмента не снизился. За период с января по июнь 2020 года производственными компаниями для собственных нужд введено в эксплуатацию около 70 тыс. кв. м. По числу выданных разрешений на строительство производственных объектов на территории Петербурга и Ленобласти первое полугодие 2020 года почти в два раза превышает аналогичный показатель первого полугодия 2019 года. Несомненно, планы по реализации данных проектов будут во многом зависеть от эпидемиологической и экономической ситуации в стране и в регионе.

СПАДА НЕТ Аналитиками компании Maris в ассоциации с CBRE не отмечен в первом полугодии 2020 года спад интереса к территориям индустриальных парков в регионе. В действующих индустриальных парках регистрировались новые резиденты. Производственные компании продолжили реализацию проектов по развитию новых производственных мощностей, модернизации существующих в различных отраслях: машиностроение, пищевое производство, фармацевтика, производство

строительных материалов. Основная доля инвестиций в анализируемом периоде приходилась на российские предприятия, тогда как иностранные инвесторы большей частью занимали выжидательную позицию. Возможно, ощущение неопределенности на рынке сохранится до середины следующего года.

Существенные коррективы ввиду изменения экономических условий претерпели главным образом масштабные проекты с участием зарубежных партнеров. Так, итальянская компания Dr. Schaer S.P.A. приостановила реализацию проекта совместного пищевого производства с АО «Росинжиниринг».

«Явного влияния пандемии на ценовые индикаторы рынка в настоящий момент выявить не удастся. Скорее всего, мы будем наблюдать отложенный эффект по итогам года. Однако в условиях замедления темпов роста предложения, практически отсутствия прироста спекулятивного предложения давление на ценовые параметры будет минимальным», — считает госпожа Волобуева.

Ольга Уревич, старший консультант департамента складской, индустриальной недвижимости и земли Colliers International в Санкт-Петербурге, слова коллеги в части того, что коронакризис не оказал влияния на развитие проектов в индустриальных парках, подтверждает.

Такого же мнения придерживается и Евгений Титаренко, партнер Bright Rich I CORFAC Int. «Хотя, конечно, показатели ввода и поглощения несколько изменились. В первом полугодии 2020 года участники рынка индустриально-складской недвижимости заключили 48 ключевых сделок, что на 6% меньше, чем в аналогичный период 2019 года. Объем поглощения уменьшился на 18%, до 241 332 кв. м. Арендная ставка по итогам первого полугодия на объекты класса А в Санкт-Петербурге составляет 336 рублей за квадратный метр в месяц, в классе В — 274 рубля», — приводит данные он.

Максим Соболев добавляет: «На условия приобретения конкретно у нас в индустриальном парке Greenstate коронавирус не оказал влияния. У нас в парке сейчас строится пять предприятий. Стройки не прекращались и в нерабочие весенние дни». Он указывает, что после спада в апреле с начала мая наблюдается растущий спрос. Существенный спрос представляют предприятия интернет-торговли.

Филипп Чайка, руководитель отдела индустриальной и складской недвижимо-

сти IPG.Estate, замечает, что по-прежнему активны фармацевтические компании, например, ООО «Балтфарма» заявило о планах возвести на территории особой экономической зоны «Санкт-Петербург» завод лекарственных средств и производственно-складской корпус площадью 11,4 тыс. кв. м.

«Не отстают по активности и предприятия пищевой направленности. Производитель пищевых ингредиентов ГК «Питерпром» планирует запустить молочный завод площадью 20 тыс. кв. м в индустриальном парке М10 в Тосненском районе Ленинградской области. «НПО технологии» разместит производство пищевых добавок площадью 6 тыс. кв. м на 2 га в ОЭЗ «Новоорловская», — рассказал господин Чайка.

В числе значимых сделок 2020 года госпожа Уревич называет строительство PNK Group распределительного центра для Fix Price площадью 35,5 тыс. кв. м в «PNK Парк Шушары-3», а также распределительного центра для «Вкусвилла» площадью 54 тыс. кв. м. «В 2020 году сохраняют силу ранее сформировавшиеся тенденции: спросом пользуются участки, расположенные максимально близко к городу. С точки зрения локации, как правило, предпочтение отдается южному направлению. Спрос на большие участки формируют компании, подбирающие площадку для строительства складов и распределительных центров», — говорит госпожа Уревич. По ее подсчетам, в структуре резидентов действующих парков лидируют производственные компании: они занимают более 80% от всего объема площадок. Также резидентами индустриальных парков выступают логистические компании и распределительные центры крупных торговых компаний. В среднем заполняемость действующих индустриальных парков на текущий момент составляет 60–65%, тогда как в проектах, расположенных в городской черте, этот показатель может достигать 90–100%.

НЕОДНОРОДНЫЙ ХАРАКТЕР «Среди сложностей в развитии индустриальных парков можно назвать неоднородный характер спроса (не все производства могут соседствовать друг с другом под одной крышей), недостаточную обеспеченность инженерной инфраструктурой в некоторых проектах, а также длительный процесс реализации: не все резиденты готовы ждать этапы согласования и строительства промышленных объектов», — перечисляет госпожа Уревич.

Аналитики говорят, что в целом сегмент индустриальных парков насыщен. По подсчетам Colliers International, в Санкт-Петербурге и Ленинградской области располагается более 30 проектов индустриальных парков общей площадью 5 тыс. га. Функционирует из них почти половина — 14. «Однако в непосредственной близости к КАД в южном направлении, пользующемся большим спросом, в ближайшем будущем возможен дефицит качественного предложения — с хорошей инженерной подготовкой, удобным подъездом и комфортной для строительства современных складов высотой строительства», — полагает госпожа Уревич.

Дмитрий Пилевин, управляющий инвестиционным фондом «ПНК Девелопмент», рассказывает: «В Санкт-Петербурге у PNK Group два индустриальных парка, в которых ведется строительство и есть земля под застройку, — «PNK Парк Софийская КАД» и «PNK Парк Шушары-3». Оба расположены на юге города. И к обоим паркам мы видим активный интерес. Так, в «PNK Парк Софийская КАД» осталось 12 га готовой под застройку земли, а в «PNK Парк Шушары-3» — чуть больше 13 га под строительство индустриального здания площадью 57 тыс. кв. м. В первом полугодии 2020 года PNK Group подписала соглашения на строительство в «PNK Парк Шушары-3» двух объектов общей площадью почти 90 тыс. кв. м. То есть активность в регионе стабильно высокая. Если же говорить в общем про запросы от действующих и потенциальных клиентов по всей России, то их во втором квартале 2020 года больше, чем во втором квартале 2019 года».

При этом эксперты не видят большой необходимости в сосредоточении того или иного индустриального парка на какой-либо специализации. «Девелоперам целесообразно сохранять гибкость, так как тенденции могут меняться. Например, в 2019 году вектор закрываемых сделок сместился в сторону складской недвижимости, тогда как ранее на рынке доминировали сделки производственной направленности», — поясняет Ольга Уревич.

Филипп Чайка согласен с коллегой: «На сегодняшний день нет парков с определенной узкой специализаций. С одной стороны это достаточно рискованно, так как снижает охват целевой группы потенциальных резидентов, с другой стороны, было бы очень полезно иметь индустриальный парк, например, со специализацией размещения пищевых производств или производств II–III класса опасности. Эти предприятия испытывают нехватку инженерно подготовленных площадок для размещения подобных производств вблизи Петербурга».

«По мере стабилизации ситуации с коронавирусом (купирование второй волны без закрытия целых отраслей экономики, разработка вакцины) мы ожидаем увеличения количества обращений потенциальных клиентов», — говорит Максим Соболев. Эксперт уверен, что в следующем году экономика начнет восстанавливаться. «Для тех, кто планировал расширение производственных и складских мощностей, сейчас лучшее время для инвестиций. Благодаря смягчению денежно-кредитной политики ЦБ РФ кредиты сейчас дешевле, как никогда прежде. При этом следует учитывать, что ЦБ может перейти к подъему ставок уже в конце следующего года», — указывает господин Соболев. ■



В первом полугодии 2020 года участники рынка индустриально-складской недвижимости заключили 48 ключевых сделок, что на 6% меньше, чем в аналогичный период 2019 года



ЕВГЕНИЙ ПЛАТЕНКО

«НОВЫЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ВРЯД ЛИ БУДУТ ПОЯВЛЯТЬСЯ»

О СОХРАНЕНИИ ИНТЕРЕСА К ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ (ИП), НЕСМОТЯ НА СЛОЖИВШУЮСЯ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ, ПЛАНАХ ИНВЕСТИТОРОВ РАЗВИВАТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ИХ ТЕРРИТОРИИ, ГОТОВНОСТИ СОБСТВЕННИКОВ ИДТИ НАВСТРЕЧУ РЕЗИДЕНТАМ, А ТАКЖЕ О НОВЫХ ПРОЕКТАХ В ИП GREENSTATE РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ ДИРЕКТОР ПО КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КОМПАНИИ «ЮИТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» МАКСИМ СОБОЛЕВ.

BUSINESS GUIDE: Как вы оцениваете текущую ситуацию на рынке промышленных парков в стране? Каковы особенности петербургской агломерации?

МАКСИМ СОБОЛЕВ: В России насчитывается несколько сотен промышленных парков, поскольку данный сегмент активно развивался на протяжении последних пяти-семи лет. Этим обусловлено и большее количество вакантных площадей по сравнению с соседними странами, где роста рынка ИП в последние годы не наблюдалось. Большинство ИП в России относится к государственному, в то время как в Петербурге и Ленобласти ситуация противоположная: из тридцати ИП около двадцати — частные. Спрос на них формируется в основном за счет логистических предприятий, а также компаний, занятых в сегменте электронной коммерции, которым важна близость к Санкт-Петербургу и основным магистралям. При этом Москва и Московская область зачастую перетягивают на себя потенциальных резидентов, так как Петербург, ввиду его близости к столице, не всегда интересен для создания крупных распределительных центров. Некоторые ИП в отдаленных частях Ленобласти обладают уникальными особенностями, одной из которых является возможность размещения предприятий II класса опасности с санитарной защитной зоной 500 м и более. Такие ИП востребованы, но многих потенциальных резидентов останавливает удаленность от Петербурга.

BG: Какова доля вакантных площадей в промышленных парках нашего региона?

М. С.: Если говорить в среднем по сегменту, то доля вакантных площадей составляет около 50%: где-то больше, где-то меньше. Промышленный парк Greenstate, например, заполнен на 70%. Полагаю, что пять лет — это тот период, за который ситуация с заполняемостью улучшится, так как новые ИП в ближайшее время вряд ли будут появляться.

BG: За счет чего ИП могут конкурировать, помимо локации?

М. С.: Специализация и привлекательность промышленного парка формируются на основе базовых условий: наличия готовых мощностей и градостроительной документации. Помимо локации есть и «мягкие» факторы: количество размещенных в ИП предприятий, состояние территории, а также индивидуальные особенности каждого ИП, которые позволяют сделать выбор в его пользу. Если говорить об ИП Greenstate, то, помимо удобного расположения в 1,5 км от

КАД, среди других наших конкурентных преимуществ возможность размещения предприятий III класса опасности, для которых необходима санитарно-защитная зона до 300 м. Вблизи Петербурга зачастую промышленные парки могут размещать предприятия IV–V классов опасности с санитарно-защитной зоной до 100 м. Кроме того, некоторые промышленные парки имеют свою отраслевую специфику: например, при размещении на территории ИП предприятий пищевой промышленности важную роль играет объем водоснабжения и водоотведения, а также вопросы, связанные с санитарно-защитными зонами пищевых предприятий. В ИП Greenstate мы предлагаем резидентам до 3000 куб. м воды в сутки — это довольно большой объем. Также в Greenstate есть доступ к железной дороге, и такая особенность очень нехарактерна для территорий вблизи КАД. При этом только 5% обращений потенциальных клиентов связаны именно с наличием железной дороги, но для них это является обязательным требованием.

BG: Что может способствовать развитию рынка ИП?

М. С.: Все, что могло поспособствовать его развитию, уже произошло. В Петербурге и Ленобласти промышленных парков хватает, и определенный запас на рынке есть. Резидентам предлагаются инженерно и градостроительно подготовленные территории, то есть земельные участки, предназначенные для строительства заводов и складов. Срок реализации строительного проекта в промышленном парке — примерно полтора года. Спрос на такой продукт сейчас сохраняется, но он не очень высок. Гораздо больший интерес вызывают готовые помещения в ИП, в особенности предназначенные для сдачи в аренду. И поскольку за последние три года спекулятивных инвестиций в производственную недвижимость практически не было, такие помещения найти очень сложно. Я считаю, что в будущем более успешной моделью промышленного парка станет та, где резидентам будут предлагаться в аренду готовые помещения.

BG: Оказала ли пандемия влияние на сегмент?

М. С.: Поскольку основной спрос на ИП формируют малые и средние предприятия, которые за последние полгода практически заморозили свою деятельность, интереса с их стороны не наблюдалось. В мае рынок оживился, но я думаю, что в состоянии

стресса он будет находиться до конца осени. Выправиться ситуация должна к весне следующего года. Тем не менее отмечу, что те компании, которые планировали развивать новые производства, сейчас возобновляют деятельность. Этому способствуют созданные благоприятные условия с точки зрения капитальных вложений: так дешево деньги в России еще никогда не стоили. Если в ближайшие полгода мы снова увидим снижение ставки ЦБ, то инвестиционная активность со стороны резидентов, несомненно, улучшится.

BG: Готовы ли собственники ИП снижать цены?

М. С.: Нет, не готовы. С учетом того, что спрос не очень активен, цена и так уже максимально низкая. Другое дело, что собственники могут разными способами предлагать тот же продукт в привлекательной обертке, например, снижать стоимость земли, но при этом не включать в нее подключение к сетям.

BG: Стал ли подход к клиентам промышленных парков более гибким?

М. С.: Если говорить об ИП Greenstate, то со стороны наших клиентов мы видим обращения, связанные с отсрочкой или уменьшением текущих операционных платежей. С каждым инвестором мы разбираемся индивидуально: с кем-то соглашаемся, с кем-то нет, но стараемся проявлять понимание.

BG: А от чего зависит решение?

М. С.: В основном от объема занимаемых площадей.

BG: Кто ваши основные резиденты?

М. С.: В первую очередь это машиностроительный сектор. Полагаю, что это связано с особенностью региона. Например, наш флагман — ООО «Сименс Технологии газовых турбин» (СТГТ), открывшее в 2015 году свое предприятие на территории нашего ИП. Среди других резидентов — финская компания Ponsse, которая поставляет на российский рынок лесозаготовительную технику, есть производители насосного оборудования, пищевые предприятия, склады различных компаний.

BG: Встречаются ли у резидентов необычные пожелания?

М. С.: Иногда резиденты интересуются, можно ли назвать улицу, которая проходит рядом с их будущим предприятием, специфическим именем. Например, в парке Greenstate уже есть улицы Siemens и Ponsse. Это, конечно, не всегда возможно, но обычно мы идем навстречу. Представители одной из японских компаний — ли-

дера в своем сегменте, завершающей в данный момент строительство своего предприятия, выбирая участок, исходили из совершенно иных критериев, нежели, на пример, российские резиденты. Базовые требования были соблюдены, но было и то, что я отношу к национальной специфике.

BG: Какой динамики развития ИП Greenstate вы ожидаете?

М. С.: С января нами уже было заключено три контракта, один из которых мы подписали 30 марта — в самый разгар пандемии. Я думаю, что до конца года нашими резидентами станут еще три или четыре предприятия. То есть интерес сохраняется. Если говорить о перспективах, то они в первую очередь связаны с развитием экономики. Предположу, что до конца года нас еще будет трясти, а в следующем году мы увидим рост, связанный с возобновлением планов по развитию, а также с отложенным спросом, который уже себя проявляет.

BG: Как вы оцениваете текущие результаты?

М. С.: Положительно. В лучшие времена мы заключали до восьми контрактов в год. Сейчас вряд ли удастся добиться подобного результата, но предпосылок, что 2020 год для нас закончится негативно, нет. Одна из причин, повторяюсь, — дешевые деньги.

BG: Каковы ближайшие планы компании по развитию ИП Greenstate?

М. С.: В данный момент мы работаем над проектом, который в последние несколько лет активно обсуждался. Это так называемый light industrial, сегмент готовых складских и производственных помещений площадью до 300 кв. м для малого бизнеса, который сейчас арендует устаревшие площади на территории бывших заводов. Мы видим в этом потенциал. Согласно нашим расчетам, реализация подобного проекта может приносить инвесторам до 15% доходности в год.

BG: Какую долю территории ИП эти помещения будут занимать?

М. С.: Предполагается, что под данный проект будет выделено до 3% от 100 га территории первой очереди ИП. На ней можно возвести до 10 тыс. кв. м полезных площадей. Если мы увидим хороший спрос и получим адекватный опыт реализации этого проекта, то мы его масштабируем.

BG: В Санкт-Петербурге подобные проекты уже представлены? ■

М. С.: Пока что нет. Есть небольшие готовые помещения по 500–1000 кв. м, в то время как совсем маленьких помещений я не встречал. ■

ОБЛАСТЬ ПЕРЕТЯГИВАЕТ ТРАФИК НА ФОНЕ ПАНДЕМИИ

КОРОНАВИРУСА, ПЕРЕХОДА МНОГИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА УДАЛЕННУЮ РАБОТУ, А УЧАЩИХСЯ — НА ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ ПОСЛЕДОВАЛА ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ МИГРАЦИЯ ЖИТЕЛЕЙ ПЕТЕРБУРГА В ЛЕНИНГРАДСКУЮ ОБЛАСТЬ. В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2020 ГОДА ЭТО СПРОВОЦИРОВАЛО ВЗРЫВНОЙ РОСТ ТРАФИКА МОБИЛЬНОГО ИНТЕРНЕТА В РЕГИОНЕ. ВОЗРОСШАЯ НАГРУЗКА ТРЕБУЕТ ОТ ОПЕРАТОРОВ РАСШИРЯТЬ СЕТИ. ВПРОЧЕМ, ЦЕНА НА УСЛУГИ, НЕСМОТРЯ НА ОЖИДАНИЯ АБОНЕНТОВ И ВОЗРОСШИЕ ИЗДЕРЖКИ, ПОКА НЕ РАСТЕТ, ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ЯНА ВОЙЦЕХОВСКАЯ

Переселение петербуржцев в Ленинградскую область в марте и апреле этого года привело к настоящему буму на рынке связи, сообщил BG первый заместитель главы комитета цифрового развития региона Евгений Хомичев. В среднем общее потребление трафика увеличилось на 35%, а в отдельных локациях в апреле и мае наблюдался четырехкратный рост. Показатели примерно одинаковы как для фиксированной, так и для мобильной связи, при этом потребление трафика в будние и выходные дни сравнялось, подчеркивает господин Хомичев. Участники рынка отмечают, что удаленная работа и обучение увеличили трафик видео.

Сети операторов столкнулись с повышенной нагрузкой на каналобразующее оборудование, а операторы фиксированной связи — с более чем трехкратным ростом числа заявок на подключение к широкополосному доступу в интернет. Для устранения очередей на подключение новых абонентов некоторым операторам пришлось оперативно привлекать дополнительные ресурсы, рассказывают в комитете цифрового развития Ленобласти. Лидерами по росту потребления услуг связи стали пограничные с Петербургом районы, расположенные в западной части области.

ТЕМПЫ РОСТА «Ростелеком», Tele2 и МТС сообщали о росте трафика на 15% в Петербурге в апреле, напоминает директор по внешним связям в Восточной Европе и Средней Азии координационного центра RIPE NCC Максим Буртиков. Дома в основном используется подключение к домашним сетям, а за городом — мобильный интернет, отмечает эксперт. С введением ограничений трафик мобильного интернета вырос в 3,5 раза, подчеркивает он. Специфика просмотра такова: около 50% расходуется в социальных сетях, 30% приходится на YouTube. «В Петербурге трафик перераспределился: из делового центра, торговых комплексов и аэропорта он ушел в спальные районы», — рассказывает эксперт.

Основной рост как голосового, так и дата-трафика пришелся на конец марта и первую половину апреля, еще один пик роста объемов трафика пришелся на майские праздники, когда жители региона стали активнее использовать развлекательные онлайн-сервисы (онлайн-игры, интернет-кинотеатры), сообщили BG в МТС. Продажи сервиса для организации работы разъездного персонала в Петербурге в период с марта по май выросли в 92 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, отметили в операторе. Наибольший рост зафиксирован в строительном, производственном и логистическом сегментах (70% новых подключений), а также в сфере



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ОСНОВНОЙ РОСТ КАК ГОЛОСОВОГО, ТАК И ДАТА-ТРАФИКА ПРИШЕЛСЯ НА КОНЕЦ МАРТА И ПЕРВУЮ ПОЛОВИНУ АПРЕЛЯ, ЕЩЕ ОДИН ПИК РОСТА ОБЪЕМОВ ТРАФИКА ПРИШЕЛСЯ НА МАЙСКИЕ ПРАЗДНИКИ

оптовой торговли (17% новых подключений). В МТС подтверждают рост потребления голосового и интернет-трафика в мобильной и фиксированных сетях Петербурга на 15–20%, а в некоторых районах Ленобласти — в два раза.

Директор по продуктовому маркетингу Yota Дмитрий Рудских говорит, что компания зафиксировала значительное увеличение онлайн-продаж модемов и модемных SIM-карт: на неделе с 16 по 20 марта количество покупок увеличилось в два раза по сравнению с данными за неделю с 9 по 13 марта.

В первые недели ограничений дата-трафик в Ленинградской области увеличился на 36%, далее ситуация стабилизировалась и прирост составлял в среднем до 10% в месяц, заметили в Tele2. Однако рост трафика не означает, что выручка мобильных операторов значительно выросла, ведь полностью выпали доходы операторов от международного роуминга, произошло временное снижение трафика в салоны связи, а часть из них была закрыта, сообщили в компании. При этом пришлось вкладывать значительные средства в расширение сети и увеличение скорости мобильного интернета в новых локациях.

ОБЛАСТНЫЕ ЛИДЕРЫ УДАЛЕННОЙ РАБОТЫ Значительная динамика трафика зафиксирована на территориях, где расположены крупные садоводства Ленобласти: во Всеволожском, Кировском, Тосненском, Выборгском и Приозерском районах. Например, по данным Tele2, на которые ссылается господин Буртиков, лидером стал

Приозерский район (37%) с его знаменитым Карельским перешейком и обширными дачными поселками.

В первом полугодии стабильно росло количество подключений в b2c, пик продаж пришелся на весенние месяцы, делится межрегиональный директор макрорегиона «Северо-Запад» АО «ЭР-Телеком Холдинг» Александр Мотрич. «На самоизоляции людям потребовался быстрый, надежный интернет, чтобы комфортно работать и учиться из дома. Наилучшее качество и скорости обеспечивает проводная оптическая сеть, поэтому к нам стали активно подключаться клиенты, которые до этого выходили в сеть только через мобильные устройства или пользовались не очень качественным интернетом. Также выросло количество подключений в частных домах, поскольку многие решили провести самоизоляцию за городом», — отмечает он. Спрос на подключение загородных домов вырос в среднем в полтора раза, а в апреле количество подключений выросло более чем в два раза, по отношению к марту, подчеркивают в «ЭР-Телеком Холдинге». Стоимость оказания услуг в частном секторе зависит от технологии подключения и может сильно отличаться, добавляют там. В среднем цена тарифа 100 Мбит/с может варьироваться в пределах 1–4 тыс. рублей, оценивает господин Мотрич.

НА ПРОВОДЕ ОФИС Господин Буртиков уверен, что офисный сегмент связи не просел, в частности, из-за возросшего спроса на услуги по организации удаленного режима работы. «Восстановление идет постепенно — это легко проследить по изменениям трафика с постепенным снятием ограничений», — указывает эксперт.

В «ЭР-Телекоме» подчеркивают, что выручка офисного сегмента рынка связи в Петербурге за полгода просела минимум на 5%. Поскольку бизнес-центры пустовали, многие клиенты воспользовались приостановкой использования услуг. «Мы опасались худшего развития событий, но по факту сейчас большинство офисов вернулось к работе. Рынок постепенно восстанавливается, операторы связи получают отсроченные платежи. Мы практически отыграли выручку, недополученную во время карантина», — поясняет господин Мотрич. В марте и апреле многие предприятия заморозили обслуживание, признает он. В результате продажи «ЭР-Телекома» весной упали почти в два раза. Наибольшее снижение активности продемонстрировали малый бизнес и сегмент SOHO (малый и домашний офис). При этом часть компаний, наоборот, активно развивалась — это службы доставки, онлайн-магазины, пункты выдачи, подчеркивает он.

ВЗАИМОСВЯЗАННЫЕ ПРОГНОЗЫ По оценкам комитета цифрового развития Ленобласти, трафик голосовой связи, мобильного, и проводного интернета в регионе будет постепенно снижаться, однако маловероятно, что он опустится до «докоридных» показателей. Скажется и сезонный фактор: с наступлением холодов жители Петербурга вернутся с дач в городские квартиры. Повлияет и изменение режима ограничений на въезд и выезд между регионами и странами. При сохранении ограниченных возможностей для поездок жителей за рубеж в комитете прогнозируют в среднем увеличение объема потребления трафика на 10% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года в будние дни и на 25% — в выходные и праздничные.

Господин Буртиков считает, что модернизация и развитие сетей замедлятся, а влияние кризиса сохранится на ближайшее время, что скажется и на внедрении новых технологий. В целом пандемия подтвердила и усилила значимость телекоммуникаций в жизни, говорит господин Мотрич. «Операторам, по всей видимости, придется серьезно переосмыслить свои бизнес-модели, так как, несмотря на рост подключений, выручка снижается из-за стремительно растущих расходов на развитие сетей», — полагает он. Господин Буртиков подчеркивает, что, несмотря на значительные инвестиции операторов, цены на услуги, вопреки ожиданиям абонентов и возросшим издержкам, пока не растут.

В среднем трафик в сети в «ЭР-Телекоме» растет на 27% в год. «Чтобы справиться с этим потоком данных, операторам приходится постоянно расширять сети, запускать еще более скоростные тарифы. Мы предполагаем, что тренд роста трафика и, как следствие, расширение емкости сетей, распространение скоростных тарифов сохранятся и в 2021–2022 годах», — добавляют в компании.

Что касается загородного потребления, то прелести дачной жизни пришлось по вкусу многим, говорит господин Буртиков. Отчасти динамика рынка связи схожа с всплеском на рынке загородной недвижимости, однако с ослаблением ограничительных мер ситуация выравнивается, уверен он.

Впрочем, многие компании оценили выгоду удаленной работы сотрудников и оставляют этот режим на постоянной основе. «Не забывайте и о безработице, которая тоже коснулась многих, и этот тренд будет только нарастать. У людей нет потребности жить в центре, а обитание в деревне традиционно обходится дешевле. Повлиять на решение вернуться в город может начало учебного года. Но если семьи с детьми не будут зависеть от стационарного школьного образования, то согласятся на это далеко не все», — рассуждает эксперт. ■



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

«КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНАЯ ОТРАСЛЬ — ПАНАЦЕЯ ОТ ТОГО, ЧТОБЫ МИР БИЗНЕСА НЕ ПРОВАЛИЛСЯ В ХАОС»

КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНАЯ ОТРАСЛЬ ПЕТЕРБУРГА ПОСТЕПЕННО ВОССТАНАВЛИВАЕТ РАБОТУ: УЖЕ 29 АВГУСТА В «ЭКСПОФОРУМЕ» СОСТОИТСЯ ПЕРВОЕ ЗА НЕСКОЛЬКО МЕСЯЦЕВ МЕРОПРИЯТИЕ, ЗНАМЕНУЮЩЕЕ СТАРТ ОСЕННЕГО СЕЗОНА, — ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА «АГРОРУСЬ». О ТОМ, ПОЧЕМУ ОНЛАЙН-МЕРОПРИЯТИЯ НИКОГДА НЕ ЗАМЕНЯЮТ ОЧНЫЕ, КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ РАССКАЗАЛ ПРЕЗИДЕНТ РОССИЙСКОГО СОЮЗА ВЫСТАВОК И ЯРМАРОК, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ЭКСПОФОРУМ-ИНТЕРНЭШНЛ» СЕРГЕЙ ВОРОНКОВ.

BUSINESS GUIDE: Все последствия пандемии коронавируса для бизнеса еще предстоит оценить. Как отрасль и крупнейшая конгрессно-выставочная площадка Петербурга переживают этот период?

СЕРГЕЙ ВОРОНКОВ: «Экспофорум», как и вся конгрессно-выставочная отрасль, оказался в очень сложной ситуации: фактически наша деятельность была полностью остановлена почти на пять месяцев из-за ухудшения эпидемиологической обстановки в соответствии с решением правительства страны. За это время всем участникам индустрии удалось объединиться. С помощью консолидации усилий общественных союзов и ассоциаций был разработан и опубликован «Меморандум о поддержке», под которым подписалось более 350 компаний. Впервые за десять лет нас признали отраслью официально, а во время пандемии включили в список особенно пострадавших. В настоящее время со стороны государства выработан комплекс мер поддержки, среди которых субсидирование зарплаты, налоговые каникулы и многие другие меры, которые ранее было сложно себе представить. На федеральном уровне Российский союз выставок и ярмарок (РСВЯ) совместно с Торгово-промышленной палатой разработал регламент проведения конгрессов и выставок, который был утвержден на уровне Роспотребнадзора. Вместе с тем мы изначально настаивали на том, что нам нужны не пособия, а возможность работать. Что касается «Экспофорума», то за период пандемии была разработана антикризисная стратегия, в результате которой персонал не был сокращен, а внеслись корректировки в график его работы. Сейчас отрасль начинает постепенно восстанавливаться: в Петербурге уже удалось добиться снятия ряда ограничений, и в данный момент наш конгрессно-выставочный центр находится в активной стадии подготовки к осеннему сезону.

BG: Ощущается ли поддержка отрасли со стороны местных властей?

С. В.: У властей Петербурга есть понимание того, какое сильное влияние оказывают деловой туризм и конгрессная деятельность на экономику города. Это прописано в первой в стране программе поддержки туриз-

ма, принятой на уровне субъекта. Кроме того, развитие туризма является одной из пяти стратегических целей Петербурга. Отмечу, что половина из 1,2 млн деловых туристов, приезжает на мероприятия, проходящие в «Экспофоруме». Ни в одной другой сфере туристической деятельности такую ситуацию представить невозможно.

BG: Какие меры принимал «Экспофорум» для поддержания деловой активности во время пандемии?

С. В.: В первую очередь мы интересовались у участников и посетителей, какие из мероприятий были бы им наиболее полезны. Также мы объясняли нашим партнерам, что они не понесут дополнительных затрат в связи со сложившейся ситуацией. Во-вторых, за прошедшие четыре месяца «Экспофорум» провел более 30 онлайн-мероприятий и конференций по различным тематикам, которые были просмотрены более 30 тыс. раз. Таким образом, мы формировали новые компетенции и улучшали свои навыки.

BG: Как вы оцениваете результаты проведения онлайн-мероприятий? Продолжите ли вы их практиковать?

С. В.: Ключевое преимущество онлайн-формата состоит в том, что он стирает границы и его можно продвигать везде, вне зависимости от страны проведения. Онлайн дает новые возможности с точки зрения работы с аудиторией в любой точке мира и привлечения спикеров, которые ни за какие деньги не приедут на очное мероприятие. Кроме того, онлайн, в отличие от офлайна, более долговечен. Но у него есть и ряд ограничений. Например, во время проведения очных мероприятий в течение трех дней можно устроить десятки встреч с клиентами. В ином случае на это понадобились бы месяцы или даже годы. Офлайну нет альтернативы, как нет альтернативы человеческому общению. Это прямые контакты, впечатления и эмоции, которые ничем не заменить. Вместе с тем можно использовать преимущество обоих форматов, проводя гибридные мероприятия. Мы планируем продолжать их активно тиражировать. Я считаю, что это новый этап развития «Экспофорума», который наступил из-за карантина и вынужденной дистанционной работы.

BG: Насколько в связи с простым уменьшилась ваша выручка?

С. В.: Практически до нуля. Три направления нашей деятельности — организация собственных мероприятий, сдача в аренду и кейтеринг — сейчас ничего не приносят. При этом затраты остались на прежнем уровне: нам надо платить налоги, зарплату. А новые форматы, связанные с диджитализацией, медиасопровождением и центром компетенций, пока только находятся на подъеме. Но все онлайн-мероприятия — это поддерживающие форматы, поскольку наша антикризисная стратегия — оставаться на радаре.

BG: Когда, по вашему мнению, удастся выйти на показатели прошлого года? Что нужно предпринять для восстановления спроса?

С. В.: Исходя из оптимистичного сценария, в 2021 году падение выручки составит до 40%. Но что-то предсказывать сейчас сложно. Пока, с одной стороны, ограничены международные передвижения, а большинство выставок — события с международным участием. С другой стороны, снизилась платежеспособность клиентов, а выставки и конгрессы — это зеркало экономики, и существует определенная статистическая привязка к национальному и региональному валовому продукту. Также все будет зависеть от ситуации в мире и от того, какое место в нем будет занимать Россия, используя выставки и конгрессы как инструмент для своего развития. Ведь без них невозможно выстроить новый экономический ландшафт: фактически, для того чтобы договориться, достаточно провести одно большое конгрессно-выставочное мероприятие на десятки тысяч участников. Именно поэтому мы считаем нашу отрасль уникальной панацеей от того, чтобы мир бизнеса не провалился в хаос.

BG: Что сейчас находится на повестке в РСВЯ? Какие основные задачи планируется решить до конца текущего года?

С. В.: За период с конца прошлого года до настоящего момента количество членов Российского союза выставок и ярмарок уже увеличилось почти на 30%. Также был разработан ряд ресурсов для коллективного использования — это информационные, маркетинговые и образовательные платформы, которые участники союза вряд ли бы создали самостоятельно. Среди наших первостепен-

ных задач — получение отраслью статуса стратегической, которого она, безусловно, заслуживает. Я убежден, что у России в условиях информационной войны нет иной альтернативы участвовать в мировой повестке, кроме организации и проведения конгрессно-выставочных мероприятий.

BG: Расскажите подробнее о разработанной РСВЯ стратегии развития конгрессно-выставочной отрасли в России. В чем ее основные особенности?

С. В.: В разрабатываемой стратегии выделены существующие на сегодняшний день мировые тренды и вызовы, которые они несут для России, и роли, которые играет конгрессно-выставочная отрасль в их решении. В ней мы также указываем на необходимость поддержания спроса на участие в выставках, предлагая компаниям субсидии, как это делается в развитых странах. Не менее важно и совершенствование соответствующей инфраструктуры, а также общепромышленная координация, поскольку нередко мероприятия в разных регионах конкурируют друг с другом. Хотя, безусловно, конкуренция должна иметь место, ведь территориальный маркетинг никто не отменял, но она часто неэффективна и непродуктивна. Поэтому создание территориально-отраслевой матрицы тоже входит в спектр задач, стоящих перед нами.

BG: Что необходимо сделать, чтобы крупные мероприятия и выставки проводились не только в Москве и Петербурге, но и в регионах? Достаточно ли сейчас у них соответствующих компетенций?

С. В.: Есть объективные факторы. Если говорить о выставках, то отмечу, что у нас гипертрофированная экономическая география: 80% всех финансов, главных офисов компаний, правительственных учреждений сейчас сосредоточено в Москве. Отсюда и структура выставочной деятельности, определяющая распределение экономического потенциала в стране. Однако в развитых экономиках должно быть несколько центров экономического развития. И с этим пока ничего не поделаешь. Если говорить о конгрессной деятельности, то здесь у регионов есть возможности для развития, если они будут концентрироваться на собственных уникальных компетенциях, чтобы проводить мероприятия мирового уровня. ■

ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ЧИНОВНИКА

В ИЮЛЕ АГЕНТСТВО СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ (АСИ) ОПУБЛИКОВАЛО ОЧЕРЕДНОЙ ЕЖЕГОДНЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ РЕЙТИНГ СОСТОЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РЕГИОНАХ РОССИИ. ПЕТЕРБУРГ В НЕМ ЗАНЯЛ ЧЕТВЕРТОЕ МЕСТО, А ЛЕНОБЛАСТЬ — ТРИНАДЦАТОЕ. КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ ЮЛИЯ МАРТЫНЕНКО РАЗБИРАЛАСЬ, НАСКОЛЬКО ВАЖЕН ЭТОТ РЕЙТИНГ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЯ ОБ ИНВЕСТИРОВАНИИ В ТОТ ИЛИ ИНОЙ РЕГИОН.

Большинство опрошенных специалистов пришло к выводу, что в существующих реалиях подобные рейтинги не отражают в полной мере настоящее положение вещей. Сооснователь компании City Life Александр Тяхов рассуждает: «Сложно в период пандемии оценивать изменения инвестиционной привлекательности регионов. Опубликованный рейтинг представляет собой оценку определенных, отдельных параметров и необходим для поддержания конкуренции среди регионов. Серьезные инвесторы вряд ли все-таки руководствуются данным рейтингом, думая о крупных вложениях».

Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге, говорит: «Полагаю, что для действующих игроков рейтинг не оказывает значимого влияния на принятие решений. А для тех немногочисленных инвесторов, которые рассматривают выход в тот или иной регион для размещения производства, экспансии розничной сети или иных инвестиций, само по себе место в рейтинге имеет не столь важное значение. С другой стороны, важны слагаемые этого рейтинга (и в этом он и полезен, на мой взгляд), существенные для конкретного вида бизнеса (например, получение разрешения на строительство или подключение к сетям). В любом случае, принятие инвестиционного решения зависит от массы других субъективных факторов, которые невозможно описать с помощью какого-либо рейтинга».

СУБЪЕКТИВНАЯ ОЦЕНКА Федор Коньков, управляющий партнер института территориального планирования «Урбаника», считает, что любой рейтинг субъективен. Но в целом как инструмент сравнения он представляет определенный интерес, полагает он, хотя скорее не для конкретных инвесторов, а для прессы и профильных экспертов. «Инвестор, как правило, руководствуется не обобщенными данными по региону, а конкретными характеристиками интересных ему территорий — обеспеченностью транспортной и инженерной инфраструктурой, наличием земельных ресурсов и квалифицированных кадров, профессионализмом местных властей», — подчеркивает господин Коньков.

Валерий Емельянов, аналитик ИК «Фридом Финанс», с коллегой согласен: «Эти рейтинги достаточно субъективны, поскольку они базируются на экспертных оценках и на опросах предпринимателей. Очевидно, что подобрать таких специалистов, которые бы знали специфику всех регионов, и такие виды бизнеса, которые бы работали во всех уголках страны, просто нереально. Поэтому рейтинг привлекательности в основном отражает сводное общественное мнение о состоянии российских регионов. Да, это мнение



ОСНОВНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ РЕЙТИНГА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ АСИ — ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ МЕЖДУ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ВЛАСТЯМИ

неслучайных людей, но все же оно субъективно».

По его мнению, основное назначение рейтинга инвестиционной привлекательности — это обмен информацией между региональными властями. Благодаря собранной статистике удастся найти образцово-показательные регионы, например, в вопросах работы электронного правительства и в скорости подключения к сетям. И затем этот опыт пытаются применить в других частях страны. «Так федеральные власти стимулируют конкуренцию между регионами, что на самом деле небесполезное занятие. За последние шесть лет список лидеров заметно поменялся, то есть реформы на местах действительно происходят. Условно говоря, никто не хочет быть последним», — замечает господин Емельянов.

СЛАБЫЙ ОРИЕНТИР Виктор Заглумин, партнер Bright Rich I CORFAC Int., признает, что рейтинги инвестиционной привлекательности, демонстрируя особенности развития региона, могут выступать одним из ориентиров для профессиональных инвесторов. «Также такие рейтинги могут использоваться финансовыми структурами при принятии решения о кредитовании проекта или крупными федеральными компаниями (например ритейлерами) при принятии решения о выходе на рынки регионов. Но в силу того, что методология оценки субъектов не представлена в публичном доступе в полном объеме, ключевым ориентиром для профессиональных

жителей региона), отсутствие коррупции, административных препон и барьеров». Она уверена, что самый большой удар по бизнесу наносят постоянные изменения законодательной базы, изменения без детальной проработки и тестирования. Политическая стабильность также имеет значение для безопасности инвестиций, а она напрямую связана с доверием населения к власти. «В деловом сообществе инвестиционная привлекательность анализируется и обсуждается внутри рынка. Лучший показатель развития и «сигнал» для инвесторов — это стремительное наращивание в регионе разнопрофильных бизнес-портфелей, стремительно развивающийся малый и средний бизнес, приток специалистов высокой квалификации», — полагает госпожа Осетрова.

Господин Тяхов замечает, что Петербург всегда был привлекательным регионом для инвестиций. И последние пять-семь лет инвестиционный климат сильно не менялся (хотя, к примеру, шесть лет назад Петербург находился ниже Ленобласти в рейтинге, которая занимала 13-е место. — ВГ). «Ленобласть недооценена с точки зрения инвестиционной привлекательности — в плане того же самого туризма. Внутренний туризм в настоящее время является драйвером всей туристической отрасли. Ленобласть привлекательна для туристических потоков своими историческими городами, такими как Гатчина или Выборг. Но при этом Ленобласть не готова к потенциальному всплеску внутреннего туризма. Недостаточное количество мест размещения, инфраструктуры, продуманных маршрутов. Огромный потенциал региона лежит также в области санаторно-курортного направления. И в этом смысле новые проекты комплексов апартаментов вдоль южного побережья Финского залива территории, прилегающие к Выборгу, которые смогут предложить, кроме проживания, определенный набор оздоровительных и социальных опций, станут в ближайшем будущем одним из самых востребованных форматов загородного туризма», — рассуждает господин Тяхов.

ИНВЕСТИРОВАНИЕ ВСЕ ЗНАЕТ Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга группы RBI, говорит: «Мы хорошо знакомы с Санкт-Петербургом и Ленобластью, поэтому RBI в меньшей степени оценивает привлекательность локаций по рейтингам, скорее решения принимаются на основании уровня спроса, интереса к локации, насыщенности ее инфраструктурой. Но если необходимо выйти в новый, незнакомый регион, то такой метод будет очень полезен. Например, несколько лет назад мы рассматривали возможность экспансии в другие регионы России. Чтобы оценить их привлекательность, создали свой рейтинг на основе

экономических, социальных и девелоперских показателей. Рейтинг АСИ, на мой взгляд, вызывает уважение, в нем отражены важные параметры. Ленинградская область сейчас действительно „просела“ по сравнению с Петербургом. С отменой режима самоизоляции жизнь за городом стала казаться не такой радужной: нужно тратить время на дорогу, в зависимости от локации могут быть неразвитые инфраструктура и подъездные пути. Но нужно смотреть, как долго продлится такая тенденция, тогда можно будет говорить о новом тренде, а не о разовом явлении».

Анастасия Новгородская, директор по продажам и маркетингу СК «Инвестторг», уверена, что Ленинградская область всегда была привлекательна для реализации проектов нового строительства. «Особенно это видно на примере застройки таких локаций, как Кудрово и Девяткино. Данная недвижимость пользовалась большим спросом, и многие семьи благодаря ее доступности смогли решить квартирный вопрос. Однако территории застраивались достаточно быстро, текущая инфраструктура не справлялась, и на застройщиков власть наложила дополнительные обязательства: строительство дорог, объектов здравоохранения, образования. В настоящее время земельный ресурс Ленобласти на границе с Петербургом практически себя исчерпал. Несмотря на то, что застройщики стали уходить на городские территории, привлекательность Ленобласти пока не упала», — считает она.

Наталья Осетрова заключает: «Я уверена, что если бы рейтинги соответствовали реальному состоянию бизнеса в регионе, то мы бы видели совершенно иную картину деловой активности. Например, мы говорим о повышении рейтинга Петербурга и о снижении Ленобласти в этом рейтинге. Я в таких показателях сомневаюсь. Я девелопер, практик, и я вижу огромную разницу между городом и областью в части согласовательных процедур, и именно по этой причине многие девелоперы перебрались в свое время в Ленинградскую область. Я уже не говорю о том, как системно и профессионально Ленинградская область работала в период пандемии, не блокируя при этом бизнес на 100%, а вырабатывая совместно комбинаторные сценарии точно, соблюдая при этом меры безопасности и профилактики распространения заражения. В постпандемический период мы видим отношение властей Петербурга к малому и среднему бизнесу, к гостям города в целом, на примере странного закона о барах площадью 50 кв. м, по сути, похоронившего образ города как гастрономической столицы мира с множеством уютных, стильных, аутентичных кафе и баров. Здесь же вспоминается жесткая и бескомпромиссная позиция города по открытию торговых центров, идущая наперекор прежде всего собственной налогово-бюджетной политике. Когда бизнес пытается самостоятельно, без поддержки властей, как может, пережить кризис, выбивать из под него стул, не проявив гибкость, не проработав альтернативные меры, ограничившись чрезмерными запретами, — это и есть реальное отношение властей города к бизнесу. Мощный блок категоричных ограничительных мер и отсутствие эффективной стратегии, поддержки со стороны властей — вот что действительно сказывается на инвестиционном климате. Посмотрим, как это отразится в рейтинге АСИ за 2020 год». ■

ПЕТЕРБУРГСКИЕ ОТЕЛИ ВЫЖИВАЮТ ЗА СЧЕТ МОСКВИЧЕЙ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ВОЗГЛАВИЛ АНТИРЕЙТИНГ ЕВРОПЕЙСКИХ ГОРОДОВ ПО ДОХОДНОСТИ ГОСТИНИЦ В ИЮНЕ. АНАЛИТИКИ НАДЕЮТСЯ, ЧТО ПО ИТОГАМ АВГУСТА ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ ГОРОДСКИХ ГОСТИНИЦ ДОСТИГНЕТ 50%. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Санкт-Петербург, Прага и Рим продемонстрировали наибольшее снижение показателя доходности на номер (Revenue per Available Room, RevPAR) в долларах среди европейских городов по результатам первого полугодия 2020 года. Антирейтинг, составленный международной консалтинговой компанией Cushman & Wakefield, возглавил Санкт-Петербург, где доходность на номер упала на 79% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года, до \$14. В Праге снижение составило 73,6% (до \$20), в Риме — 73,3% (до \$32). Замыкают топ-5 Афины (–69%, \$32) и Лиссабон (–68,6%, \$33).

Основной причиной такого существенного сокращения RevPAR стало падение загрузки во всех упомянутых городах. В пятерку городов, где наиболее существенно снизилась загрузка отелей, попали Рим (–65,1%), Прага (–64,5%), Санкт-Петербург (–62,8%), Бухарест (–61,7%) и Таллин (–61,6%).

«Интересно отметить, что подобное существенное сокращение загрузки отмечено в городах, где значительная доля спроса на гостиничное размещение традиционно приходится на туризм, а не на бизнес-поездки. На этом фоне показатели загрузки на таких ключевых рынках, как Лондон (коррекция на 40,6%), Москва (коррекция на 51%) или Париж (коррекция на 51%), выглядят совсем иначе и отражают более равномерное распределение спроса между туризмом и бизнес-поездками. В конечном итоге именно структура спроса на гостиничное размещение на отдельных рынках оказалось определяющей в ситуации, когда поездки с целью отдыха и туризма были полностью приостановлены ввиду ограничений на перемещения, вызванных коронавирусной инфекцией», — прокомментировала Марина Усенко, партнер департамента гостиничного бизнеса и туризма Cushman & Wakefield.

В лидерах по удержанию доходности и загрузки среди туристических центров Европы оказались Манчестер и Лондон. Показатель RevPAR в этих городах снизился на 46,3 и 50,2%, загрузка — на 38,8 и 40,6% соответственно.

Наименьшее снижение доходности по сравнению с другими городами зафиксировано также в Хельсинки (–51,4%), Цюрихе (–54,7%) и Стамбуле (–54,9%). В топ-5 по наименьшему снижению загрузки, помимо Манчестера и Лондона, вошли Баку (–41,3%), Эдинбург (–41,7%) и Мадрид (–46,5%).

В Москве за шесть месяцев 2020 года средняя цена на номер составила

\$77,6 (–10% по сравнению с тем же периодом 2019 года), загрузка — 34,7% (снижение на 36,2 п. п.), а доходность на номер — \$61,1 (–55,9%).

«Практически обнулившийся рыночный спрос из-за экстраординарных правительственных мер по борьбе с коронавирусом был частично замещен бронированиями со стороны госсектора (размещение врачей в московских отелях по фиксированным тарифам в пределах 2–2,5 тыс. рублей). Это позволило удержать загрузку в экономичном и среднеценовом сегментах на уровне 45,8 и 40,9% соответственно», — отметила Марина Смирнова, партнер, руководитель департамента гостиничного бизнеса и туризма Cushman & Wakefield.

В июле, по данным международной консалтинговой компании Colliers International, рынок гостиничной недвижимости Санкт-Петербурга начал постепенно восстанавливаться после карантина. Благодаря возобновлению внутреннего туризма в заполняемость городских отелей к концу лета может достичь 50%. Ожидается, что рынок вернется к докризисным значениям летом 2021 года, считают в Colliers International.

«Согласно недавним опросам, Санкт-Петербург входит в тройку самых востребованных туристических направлений у россиян, что позволяет говорить о перспективах оживления рынка», — говорит Евгения Тучкова, заместитель директора департамента консалтинга Colliers International в Санкт-Петербурге. — При этом основной спрос на гостиницы в краткосрочной перспективе будут формировать индивидуальные путешественники и небольшие группы туристов. Развитие внутреннего туризма позволит петербургским гостиницам по итогам лета достичь заполняемости в 45–50%. В наиболее выигрышной ситуации окажутся отели средней и бюджетной ценовой категорий». Положительный эффект в перспективе также окажет введенный правительством России «туристический кешбэк» — вид государственной компенсации, стимулирующий туризм внутри страны.

В Colliers International обращают внимание, что иностранные туристы традиционно формируют около половины годового турпотока в Санкт-Петербурге, их отсутствие в самый высокий туристический сезон значительно понизит операционные показатели гостиниц по итогам года. Однако рынок гостиничной недвижимости уже преодолел низкую точку

падения, и с открытием международных границ сегмент ожидает более активный рост. «Возобновления зарубежного спроса и частичного восстановления докризисных показателей гостиничного рынка, в частности, по загрузке, мы ожидаем с наступлением летнего сезона следующего года. Перенесенные на этот период события — ПМЭФ и футбольный чемпионат Euro — станут хорошим подспорьем для отельеров», — добавляет госпожа Тучкова.

В условиях кризиса отельеры прибегали к разным способам сокращения операционных расходов — от консервации нескольких этажей здания до введения новых услуг. Некоторые были целиком закрыты на время самоизоляции: Four Seasons Hotel Lion Palace, Sokos Hotel Palace Bridge, Sokos Hotel Olympia Garden, «Lotte Санкт-Петербург» и другие. При этом период закрытия гостиниц варьировался от месяца до трех. По оценкам Colliers International, всего в апреле и мае было закрыто 3900 номеров, или 17% от общего объема рынка качественных гостиниц.

Часть гостиниц для поддержания операционной деятельности предлагала услуги по самоизоляции с возможностью длительного проживания или дневную аренду номера для спокойной работы в удаленном режиме.

Следует отметить, что петербургский рынок восстанавливался иначе, чем столичный. «В отличие от Москвы, первым стал восстанавливаться верхний предел высокого ценового сегмента (upper upscales), который в июне продемонстрировал загрузку на уровне 19%, существенно выше остальных сегментов. Во многом это связано с тем, что индивидуальные туристы, особенно из Москвы, решили воспользоваться ситуацией и посетить Санкт-Петербург в период белых ночей. Также гостиницы Петербурга стали предлагать привлекательные цены на проживание, в среднем опустив тарифы в два раза, благодаря чему многие гости смогли позволить себе размещение в отелях более высоких ценовых сегментов», — уточняет руководитель департамента гостиничного бизнеса JLL Яна Уханова.

Положительная динамика ощущалась в июне и июле. Однако по мере окончания сезона белых ночей наблюдается снижение интереса к Санкт-Петербургу, что также подтверждается данными о бронированиях системы Travel Line, говорят в JLL. ■

ВЗРЫВНОЙ ПРИТОК

НИЗКИЕ СТАВКИ ПО ДЕПОЗИТАМ ЗАСТАВЛЯЮТ НАСЕЛЕНИЕ ИСКАТЬ БОЛЕЕ ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ СРЕДСТВ. ОБЪЕМ РОССИЙСКОГО РЫНКА ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ (ДУ) И КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2020 ГОДА ВЫРОС ДО 8,5 ТРЛН РУБЛЕЙ. НА ДОЛЮ ПЕТЕРБУРГА МОЖЕТ ПРИХОДИТЬСЯ 8–10%, ОЦЕНИВАЮТ ЭКСПЕРТЫ.

ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВА

По данным агентства «Эксперт РА», в первом полугодии 2020 года объем рынка ДУ и коллективных инвестиций достиг 8,5 трлн рублей, увеличившись на 5,4%. «Снижение ключевой ставки Банка России ведет к снижению ставок по банковским вкладам, что, в свою очередь, увеличивает спрос населения на альтернативные инструменты приумножения капитала. В текущих условиях мы видим значительный спрос частных инвесторов на продукты управляющих компаний, что является существенным драйвером роста рынка ДУ и коллективных инвестиций», — говорит Диана Коваленко, младший директор по рейтингам страховых и инвестиционных компаний агентства «Эксперт РА». По оценкам агентства, объем активов под управлением топ-15 УК прибавил во втором квартале 2020 года 345 млрд рублей (+5%), прирост активов топ-5 УК составил 90 млрд рублей, или 2,1%.

Приток средств населения на рынок коллективных инвестиций наблюдается уже не первый год. «Начиная с 2019 года мы видим взрывной приток активов на рынок коллективных инвестиций. Данный процесс четко коррелирует с динамикой локальных рублевых ставок, тренд которым задает ЦБ», — отмечает Андрей Русецкий, управляющий активами БКС. Он приводит следующие цифры: в сегмент коллективных инвестиций ДУ и ОПИФов в 2019 году приток составил 420 млрд рублей, при этом всего физические лица на рынок ценных бумаг (брокерские счета) за этот год завели активов на сумму 1,2 трлн рублей.

Вследствие неоднократного снижения ключевой ставки в 2019–2020 годах доходность по рублевым депозитам сократилась до уровня 4,5–5% годовых, что, в свою очередь, привлекает внимание розничных клиентов к инвестиционным инструментам, добавляет заместитель директора макрорегиона «Запад» Райффайзенбанка по розничному бизнесу Дарина Хохлушина.

По мнению Вадима Логинова, директора по стратегическому развитию УК «Альфа-Капитал», привлечение способствуют также рост фондовых рынков и цифровизация инвестиционных услуг. Кроме того, в какой-то степени сыграл фактор пандемии: в период самоизоляции возрос интерес к удаленным сервисам, а также появилось понимание в необходимости формирования денежных резервов, добавляет эксперт.

«Наблюдается синергетический эффект нескольких факторов: это и развитие института инвестиционного страхования жизни (ИИС) с налоговыми льготами, и более энергичная работа по привлечению на фондовый рынок крупных и новых инвестиционных компаний, входящих в банковские группы, и, конечно, снижение привлекательности банковских вкладов», — говорит генеральный директор УК «Финам Менеджмент» Вадим Прошкинас.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

НЕСМОТЯ НА ВОЛАТИЛЬНОСТЬ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ, НАЧАВШИЙСЯ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2020 ГОДА ПРИРОСТ АКТИВОВ ПРОДОЛЖИЛСЯ ВО ВСЕХ КЛЮЧЕВЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ

Что касается оценки объемов рынка, приходящихся на Санкт-Петербург, то, как отмечает господин Логинов, город занимает второе-третье место после Москвы и Московской области по числу привлекаемых клиентов и суммам активов. «Доля по сегменту ПИФов здесь 8–10%, ДУ физлиц — 6–8%, ИИС — 5–7%», — говорит он.

НЕСМОТЯ НА ВОЛАТИЛЬНОСТЬ По словам госпожи Хохлушиной, в марте 2020 года на фоне роста волатильности и заметного изменения стоимости ценных бумаг и сырья сильно вырос интерес к инвестициям в рублях и к покупке акций, причем не только российских эмитентов. Опытные клиенты восприняли ситуацию как удачный момент и дополнительно инвестировали в приобретение активов по сниженным ценам. Новичкам же было сложно быстро адаптироваться в ситуации финансовой турбулентности и удержаться от импульсной продажи активов, которые потеряли в цене от 1,5–3% (облигации) до 15–20% (акции нефтегазового сектора), рассказывает госпожа Хохлушина. Часть клиентов, по ее словам, воспользовалась ситуацией, вышла из валютных активов с прибылью и приобрела недвижимость, в том числе за рубежом.

«Число клиентов, которые в марте 2020 года совершили перевод на брокерский счет, по сравнению с февралем увеличилось на 78%, а по сравнению с мартом прошлого года выросло в 2,5 раза. Количество транзакций в адрес брокерских счетов за март увеличилось вдвое, а год к году — более чем в четыре раза. Общий объем переводов в рублевом выражении в марте по сравнению с февралем вырос на 42%», — говорит госпожа Хохлушина. При этом средний чек уменьшился на 29%, а доля переводов в валюте стабильно снижается: в марте 2019 года

она составляла 31%, в марте 2020 года — только 18%, добавляет эксперт.

Несмотря на сильнейший рост волатильности на финансовых рынках, начавшийся в первом квартале 2020 года прирост активов продолжился во всех ключевых направлениях, в том числе существенно выросли вложения розничных клиентов в открытые ПИФы и стратегии доверительного управления, отмечает генеральный директор УК «Открытие» Константин Федулинский. По итогам первого полугодия объем средств частных инвесторов в ОПИФ УК «Открытие» увеличился на 22% с начала года и превысил 9 млрд рублей, в индивидуальном доверительном управлении средствами физических лиц прирост составил 12% (объем средств под управлением превысил 51,4 млрд рублей). Притоки в ОПИФы в июне были самыми высокими с января, а по сальдо вводов-выводов июнь также оказался лучшим месяцем в году, обращает внимание господин Федулинский.

Среди инвестиционных стратегий, которые сейчас пользуются наибольшим спросом, Вадим Прошкинас в первую очередь называет стратегии, ориентированные на валютную доходность (еврооблигации), и инвестиции в золото. «Большая часть притоков по обыкновению приходится на стратегии облигаций (рубли и валюта), которые наиболее близки по сути к депозиту. Отличительной особенностью 2019 и 2020 годов стал взрывной рост интереса клиентов к фондам акций», — указывает господин Русецкий.

В июне основной приток пришелся на фонды облигаций, в то время как в предыдущие месяцы лидером по сальдо был фонд «Открытие-Акции», говорит господин Федулинский. «С нашей точки зрения, с отходом от „кризисной“ риторики на передний план вышли более насущные про-

блемы, среди которых главная — поиск продукта, который при небольшой волатильности давал бы доходность, превышающую ставку по депозиту. То есть здесь, вероятно, сработал отложенный спрос, сформировавшийся за время карантинных ограничений», — считает он.

РОСТ ПРОДОЛЖИТСЯ По оценкам агентства «Эксперт РА», по итогам 2020 года рынок может вырасти на 11% к 2019 году и достичь 9 трлн рублей при условии отсутствия обвалов на фондовых рынках, которые приведут к значительному снижению стоимости активов под управлением УК.

Вадим Логинов строит более оптимистичные прогнозы. «По итогам 2020 года рынок УК в России может вырасти на 20–25%, причем сегменты физических лиц будут развиваться быстрее, до 30–40%. Сегмент ЗПИФов сейчас также в числе локомотивов индустрии, а вот пенсионные активы сейчас в стадии стагнации. Для придания индустрии новых импульсов роста нужны новые решения в части развития механизмов добровольных пенсионных накоплений», — считает он. Здесь есть очень хорошие перспективы в части развития инструмента ИИС с использованием диверсифицированных вложений в ПИФы и БПИФы (биржевые ПИФы), добавляет господин Логинов.

БКС также ожидает дальнейшего снижения депозитных ставок и, как следствие, роста активов в 2020 году. С начала года только в ОПИФы сумма привлечения составила около 100 млрд. рублей, несмотря на сложный год, обращает внимание Андрей Русецкий. «Надеемся, что 2020 год станет по показателям лучше предыдущего, основной приток придется на четвертый квартал 2020 года, когда ситуация с пандемией нормализуется, а депозитные ставки достигнут минимумов», — говорит он. БКС ожидает дальнейшего снижения ключевой ставки как минимум на 25 б. п.

«ЦБ снижает ставку последовательно, начиная с 2016 года, и сейчас мы видим инерционную реакцию граждан, которые просто не хотят продлевать свои депозиты, консервативная часть уходит в ОФЗ и корпоративные облигации, более требовательные к доходности — покупают акционные и индексные ОПИФы и БПИФы и акции. Интерес к ЗПИФам также высокий, он может составить до 15% от текущего уровня в 4 трлн рублей», — считает господин Прошкинас.

Что касается Санкт-Петербурга, то, по мнению Вадима Прошкинаса, у города есть потенциал показать более динамичный рост, так как традиционно регионы с определенным лагом повторяют динамику столицы. «Влияние пандемии на рынок оказалось менее критичным, чем изначально прогнозировалось, индексы практически восстановились и даже выросли, главным негативным фактором остается обесценение рубля к доллару и евро», — говорит он. ■

ЭРМИТАЖ ОЦЕНИТ НЕВИДИМОЕ

Энергетический ретрофит для главного музейного комплекса

Исторические здания и современные технологии — не то чтобы «вещи несовместимые», но порой совместить их бывает непросто. Новое помогает сохранять старое, но в стремлении сохранить старое приходится выбирать все более новое. В Государственном Эрмитаже стартовал проект реконструкции трансформаторной подстанции, разработанный компанией Schneider Electric.

Энергоснабжение музея — достаточно тонкая и сложная структура, ведь речь идет не только об обеспечении пожарной безопасности, но и о создании оптимальных климатических условий для экспонатов и комфорта для сотрудников и огромного количества посетителей. Системы, обеспечивающие все эти условия (кондиционирования, отопления, очистки воздуха), в большинстве случаев используют электричество в качестве основного источника питания. И, как правило, они компьютеризированы, что значительно увеличивает нагрузку на сеть и снижает качество электроэнергии. О том, что это такое, среднестатистический потребитель даже не задумывается, поскольку не может его оценить визуально. Зато у специалистов есть не только определение термина, но и высокоточное оборудование, чтобы это качество оценить и повысить.

ПЕРВЫЙ ВО ВСЕМ

История Эрмитажа тесно переплетена с историей техники, здесь всегда применялось самое современное оборудование: первый лифт, первый телеграф, отопление, освещение. По данным Музея истории энергетики Северо-Запада, еще в 1886 году в одном из внутренних дворов Нового Эрмитажа была построена электростанция, которая на протяжении 15 лет была крупнейшей в Европе. «Фабрика электричества» потребляла около 30 тыс. пудов (520 тонн) угля в год, обеспечивая три режима освещения: праздничное (4888 ламп накаливания и 10 свечей Яблочкова), рабочее (230 ламп накаливания) и ночное (304 лампы накаливания). К 1893 году сеть насчитывала уже 30 тыс. ламп накаливания и 40 дуговых ламп, освещая не только здания комплекса, но и Дворцовую площадь.



ВЫЗОВЫ ПРОГРЕССА

Сегодня главный музейный комплекс Государственного Эрмитажа, в который входят шесть связанных между собой зданий, ежегодно потребляет около 10 млн кВт/ч. В нем насчитывается 50–55 тыс. источников света. Некоторые из них (например, исторические люстры) невозможно заменить современными. Технический прогресс решил эту проблему, создав, например, высокотехнологичные светодиодные «копии» исторических ламп накаливания. Но тот же технический прогресс (совместно с рыночной экономикой) создает и новые проблемы.

«Когда у нас были лампы накаливания, качество электроэнергии было лучше, — поясняет главный энергетик музея Александр Исаев. — Сейчас в каждой лампе есть пускорегулирующее электронное устройство. Много ламп — много электронных устройств, которые дают помехи в сеть. Плюс коммерческий вопрос: поставщиком становится тот, кто предлагает минимальную цену — таковы условия тендера, но это, увы, означает потерю качества».

Энергосберегающие лампы, блоки питания оргтехники, частотные преобразователи — все они являются нелинейными нагрузками, вследствие чего появляются

гармоники, искажающие синусоидальную форму сетевого напряжения. «Высшие гармоники могут стать причиной перегрева и перегорания кабелей, появления больших токов в нейтральных проводах, возникновения резонанса в сети, — поясняет менеджер по развитию бизнеса «Цифровая энергетика» компании Schneider Electric Алексей Буй. — Правильное использование данных о гармонических составляющих сети и своевременные меры по снижению их влияния улучшают качество электроэнергии, сокращают затраты и предотвращают выход из строя дорогостоящей техники».

ЭНЕРГИЯ БЕЗ ПОМЕХ

«В Эрмитаже много научных лабораторий, — говорит Александр Исаев. — У них очень дорогое оборудование, и любые искажения сетевого напряжения влияют на точность производимых работ и на работоспособность самого оборудования. Мы не можем полностью предотвратить на этапе закупки наличие характеристик приборов и устройств, оказывающих отрицательное воздействие на сеть, поэтому намерены контролировать и регулировать качество сетевого напряжения на этапе эксплуатации».

Специалисты Schneider Electric провели исследование музейных сетей, составили детальный отчет и совместно с музейными энергетиками определили, где и какое оборудование требуется поставить, чтобы улучшить качество электроэнергии.

В рамках проекта предусмотрены два направления: реконструкция трансформаторной подстанции и организация системы мониторинга.

«Надежность электроснабжения будет достигнута за счет так называемых активных фильтров, — объясняет Алексей Буй. — Это оборудование уникально и позволяет компенсировать искажения в напряжении сетей, возникающие из-за множества нелинейных нагрузок. Кроме того, мы установим систему мониторинга качества электроэнергии, которая будет в режиме онлайн собирать данные о таких параметрах сети, как напряжение, сила тока, частота, мощность, коэффициент мощности. Это позволит отслеживать работу всего остального оборудования, предупреждать аварийные ситуации, оценивать эффективность и контролировать потребление электроэнергии».

НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР

Schneider Electric — мировой лидер в предоставлении цифровых решений для управления электроэнергией и промышленной автоматизации, ведущий свою историю с 1836 года. В России (вернее, тогда еще в СССР) первый проект Schneider Electric в нефтегазовой сфере был реализован в 1974 году в Самаре. В 1980-е годы компания представляла электротехническое оборудование для газопровода Уренгой — Помары — Ужгород. Перечислить все проекты с участием Schneider Electric в новейшей истории страны невозможно. Достаточно сказать, что в Санкт-Петербурге компания обеспечивает работоспособность таких знаковых объектов, как Константиновский дворец, Мариинский театр, Александринский театр, БДТ, «Лахта-центр», «Газпром Арена» и «Сибур Арена», офисное здание компании JetBrains, Западный скоростной диаметр.

«Компания предлагает интегрированные энергоэффективные решения для энергетики и инфраструктуры, промышленных предприятий, культурных, административных и инфраструктурных объектов, — рассказывает региональный директор Schneider Electric Николай Картасиди. — За счет системных решений на основе самого надежного современного оборудования мы можем достигнуть полного контроля над энергией во всех структурах».

Проект создания энергодиспетчерского пульта для Эрмитажа разрабатывался еще в 1968 году (реализация его завершилась в 1982-м), но сотрудничество с Schneider Electric стало возможным спустя почти полвека.

«Теперь мы в составе существующего энергодиспетчерского пульта будем делать одно рабочее место с программным обеспечением Schneider Electric, — рассказывает Александр Исаев. — Компания известная, предлагает и электротехническое оборудование, и технологии, и проектные решения. У них есть интересные возможности, и их оборудование без проблем подключается к существующим системам диспетчеризации. Есть и еще один проект, который мы реализуем на оборудовании Schneider Electric. Это ретрофиты низковольтного оборудования трансформаторных подстанций».

НЕ ПЕРЕВЕЛИСЬ МЕЦЕНАТЫ

Проектная документация модернизации разработана Schneider Electric на безвозмездной основе. Установка активных фильтров запланирована на шести из восьми трансформаторных подстанциях Эрмитажа. К работам на первой уже приступили, остальные будут подключаться по мере поступления средств от благотворителей Фонда друзей Эрмитажа.

«Обычно такие проекты реализуются в рамках пожертвований, — рассказывает Александр Исаев. — Находятся компании и физические лица, которые считают для себя возможным и необходимым помогать развитию культуры и техники, и они вкладывают средства».

* Ретрофит (англ. retrofit — «модифицирование», «модернизация») — модернизация, предусматривающая добавление новой технологии или ее свойств к более старым системам. Энергетический ретрофит — улучшение существующих зданий оборудованием повышенной эффективности энергопотребления.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ СМЕНИЛИ ПОТРЕБНОСТИ

КАРАНТИННЫЕ МЕРЫ СИЛЬНЕЕ ВСЕГО СКАЗАЛИСЬ НА МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ. ОБЪЕМ КРЕДИТОВАНИЯ ЭТОГО СЕГМЕНТА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ В ЯНВАРЕ — МАЕ ОСТАЛСЯ НА УРОВНЕ ПРОШЛОГО ГОДА, НО КРЕДИТЫ НА РАЗВИТИЕ СМЕНИЛИСЬ ЛЬГОТНЫМИ ЗАЙМАМИ ПО ГОСПРОГРАММАМ НА ПОДДЕРЖАНИЕ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ТАКЖЕ УЧАСТИЛИСЬ ЗАПРОСЫ НА РЕСТРУКТУРИЗАЦИЮ. ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВА

Объем кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего бизнеса (МСБ) в Санкт-Петербурге в январе — мае 2020 года, составил 184,9 млрд рублей, что практически соответствует уровню прошлого года — 185,5 млрд рублей, отмечает Дмитрий Рышков, младший аналитик рейтингового агентства НКР, ссылаясь на данные ЦБ РФ. Однако такая динамика обусловлена хорошими результатами первых месяцев, добавляет он. Уже в апреле на фоне введения карантинных мер объемы выдач сократились почти на треть (–29%), тогда как в апреле 2019 года они, напротив, показывали небольшой рост (+1%).

Ситуация с кредитованием стала улучшаться в мае: рост выдач относительно апреля составил 0,7%, говорит господин Рышков. По его мнению, это связано как с некоторым оживлением экономической активности во второй половине месяца, так и с реализацией ряда мер поддержки сектора, в частности, с предоставлением зарплатных кредитов под 0% и льготных ссуд по ставке 2%.

«Активность малого и среднего бизнеса в апреле — июне была крайне низкой. Даже несмотря на беспрецедентные меры государственной поддержки, многие из предпринимателей, особенно в таких сегментах, как туризм, ресторанный бизнес, сфера бытовых услуг, оказались на грани разорения», — сетует старший вице-президент, управляющий Северо-Западным филиалом банка «Открытие» Михаил Иоффе. В этих условиях объем кредитов в апреле и мае резко снизился и лишь с началом выдач в рамках программ с господдержкой ситуация стала несколько выправляться, отмечает банкир. С июня клиенты начали возобновлять инвестиционные проекты, в том числе связанные с покупкой объектов недвижимости, добавляет он.

По словам руководителя дирекции малого бизнеса банка «Санкт-Петербург» Павла Колчина, объем кредитования существенно не изменился, но трансформировался тип потребности: если в 2019 году предприниматели чаще обращались за кредитами на текущие нужды для развития бизнеса, то во втором квартале 2020 года упор был сделан на льготное кредитование пострадавших клиентов по госпрограммам.

«Многие клиенты испытывают потребность в кредитовании на пополнение оборотных средств. В ситуации неопределенности бизнес не иницирует новые проекты, а общая тенденция такова, что клиенты пока не рассчитывают на инвестиционные кредиты», — подчеркивает вице-президент банка «Александровский» Кирилл Каптюгов.

По словам Дмитрия Смирнова, директора департамента малого бизнеса Росбанка, в первом полугодии более 80% кредитов было выдано на цели, связанные с пополнением оборотных средств, покрытием кассовых разрывов.



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

Банки констатируют, что объем средств на счетах клиентов малого бизнеса в первом полугодии снизился незначительно или даже вырос

БЛАГОДАря РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ Несмотря на небольшое падение выдач, общая задолженность по кредитам МСБ в Петербурге за пять месяцев 2020 года все же выросла на 5%, до 12,783 млрд рублей (в прошлом году рост был на уровне 11%, до 26,746 млрд), отмечает господин Рышков. Он полагает, что рост портфеля удалось сохранить во многом за счет активной реструктуризации действующих кредитов и удлинения сроков их погашения. «Благодаря реструктуризации мы пока не видим существенного роста просроченной задолженности: за апрель и май в абсолютном выражении она выросла только на 4%, а ее доля в портфеле — с 11,4 до 11,9%», — приводит данные эксперт.

Просрочка по итогам полугодия серьезно не изменится с учетом реструктуризации как в рамках государственных, так и в рамках собственных программ, согласен господин Иоффе. Он считает, что качество кредитных портфелей банков начнет заметно изменяться в конце года, когда станет окончательно понятны масштаб бизнес-потерь малых и средних компаний и их способность приспосабливаться к изменениям социальной среды.

«Мы ввели пакет антикризисных мер, которые помогли избежать возникновения большинства просрочек. Сейчас же ситуация стабилизируется, так как практически все клиенты возобновили свой бизнес и начинают восстанавливаться», — говорит директор малого бизнеса филиала «Санкт-Петербургский» Альфа-банка Екатерина Бондаренкова.

Коронавирус значительно снизил обороты во многих отраслях, особенно в апреле и мае, в связи с чем клиенты обращались в банк за изменением графиков платежей,

увеличением сроков кредитования по действующим договорам, а также за предоставлением кредитных каникул, указывает Павел Колчин. Пик заявок на кредитные каникулы и на реструктуризацию пришелся на апрель, чаще всего обращались клиенты из тех отраслей, на которые пандемия оказала наибольшее влияние: розничная торговля, услуги для населения и HoReCa, делится Александр Казанский, директор дивизиона «Центр» Уральского банка реконструкции и развития (УБРиР).

Поддержкой Росбанка воспользовалось около 20% клиентов, отмечает Дмитрий Смирнов. Самой популярной мерой стали «кредитные каникулы» в рамках 106-ФЗ. На них пришлось примерно 60% всех реструктуризированных ссуд. Если сравнивать с программой поддержания занятости в рамках 422-ПП (льготные кредиты на поддержку занятости), то программа кредитования по 696-ПП (льготный кредит на возобновление деятельности) пользуется достаточно большим спросом, добавляет господин Смирнов.

Сбербанк по разным антикризисным программам для бизнеса одобрил более 20 тыс. заявок на общую сумму свыше 76 млрд рублей на территории Северо-Запада, сообщили в пресс-службе банка. Из них 98% заявок приходится на поддержку малого бизнеса. Объем одобренной поддержки малого и среднего бизнеса в ВТБ в Санкт-Петербурге и Ленинградской области за период пандемии коронавируса составил более 28 млрд рублей (государственные и собственные программы кредитования и реструктуризации), сообщил начальник управления по департамента регионального корпоративного бизнеса ВТБ Максим Куц.

Банк «Открытие» в рамках программ кредитования под 0 и 2% годовых на начало

июля одобрил в Петербурге кредитов на сумму более 250 млн рублей. В банк «Санкт-Петербург» обратилось более 650 клиентов с запросом на льготное кредитование на общую сумму более 1,5 млрд рублей.

Тем не менее воспользоваться льготными кредитами смогли далеко не все, говорит аналитик ГК «Финам» Алексей Корнев. Например, на льготные кредиты не могут претендовать те, у кого по состоянию на 1 января текущего года имелась задолженность перед федеральным бюджетом. И неважно, действительно ли это неуплаченные налоги или имел место технический сбой. Кроме того, огромное количество предприятий не смогло получить льготные кредиты из-за несовпадения кодов ОКВЭД реально осуществляемой экономической деятельности (параметр, на который до апреля этого года вообще никто не обращал внимания). Аналогичные проблемы были и с численностью персонала, которая не должна была опуститься ниже уровня в 90% от докризисных значений.

СТАБИЛЬНЫЕ ОСТАТКИ Банки констатируют, что объем средств на счетах клиентов малого бизнеса в первом полугодии снизился незначительно или даже вырос. «Несмотря на тяжелый период, связанный с пандемией, средненеменные остатки, включая депозиты, снизились всего на 4% по сравнению с июнем 2019 года. При этом мы отмечаем рост активной клиентской базы в Росбанке», — говорит господин Смирнов.

Объем пассивов малого бизнеса вырос с начала года на 8,5% и достиг 19,95 млрд рублей, подчеркивает Дарина Хохлушина, заместитель директора макрорегиона «Запад» Райффайзенбанка по розничному бизнесу. Положительная динамика, по ее словам, обусловлена притоком более чем 5 тыс. новых клиентов. В банке «Открытие» средства петербургских предпринимателей выросли на 1,2%, добавляет господин Иоффе.

В Северо-Западном Сбербанке объем средств на счетах малого бизнеса за полугодие почти не изменился. В банке «Санкт-Петербург» средства до востребования выросли, а депозиты остались на том же уровне. В «Александровском» рост остатков на счетах малого бизнеса составил 8%, что связано с сокращением инвестиционных планов и переходом к сберегательной модели, указывает господин Каптюгов.

«Если сравнивать результаты помесячно, то пик объема пришелся на февраль и март. С апреля мы наблюдали снижение в среднем на 5–7%. Изменения в основном произошли в сферах, которые в большей степени пострадали от пандемии, — ресторанный, гостиничный бизнес, туроператоры. По ним прослеживается снижение остатков в сравнении с периодом прошлого года», — заключает госпожа Бондаренкова. ■

ОФИСЫ УХОДЯТ В МИНУС

ВО ВТОРОМ КВАРТАЛЕ 2020 ГОДА ВПЕРВЫЕ В ИСТОРИИ ОФИСНОГО РЫНКА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ОБЪЕМ ЧИСТОГО ПОГЛОЩЕНИЯ ОПУСТИЛСЯ НИЖЕ НУЛЯ ОДНОВРЕМЕННО В БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ КЛАССА А И КЛАССА В И ДОСТИГ РЕКОРДНОЙ ОТМЕТКИ В 48 ТЫС. КВ. М. РАНЕЕ ОТРИЦАТЕЛЬНОЕ ЧИСТОЕ ПОГЛОЩЕНИЕ НАБЛЮДАЛОСЬ В КРИЗИСНЫЕ 2009 И 2015 ГОДЫ. ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводит компания JLL. Чистое поглощение — это показатель, используемый для анализа спроса. Оно не является суммой всех сделок, это разница между объемом занятых площадей на конец и на начало рассматриваемого периода (квартала или года). Актуальность его на падающем рынке обусловлена тем, что сделки продолжают закрываться и их количество может сохраняться на докризисном уровне, а объем пустующих офисов продолжает расти. Чистое поглощение учитывает не только новые сделки, но и высвобождение площадей арендаторами, поэтому оно может быть близко к нулю или даже отрицательным, поясняют в компании.

«Рынок офисной недвижимости за двадцать лет уже трижды проходил через кризисы. Продолжительность цикла между фазами роста и спада — шесть лет. И каждый кризис мы фиксировали отрицательное чистое поглощение офисов, рост вакантности и снижение арендных ставок», — комментирует Наталия Киреева, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге.

Она отмечает, что с каждым новым кризисом масштабы отрицательного чистого поглощения в офисном сегменте увеличиваются. Причиной этого является не столько глубина падения экономики в целом, сколько растущий с каждым годом объем офисного рынка. Позитивным фактом здесь является то, что в отрицательную зону поглощения уходит ненадолго — максимум на один-два квартала, потом ситуация восстанавливается, а за счет снижения арендных ставок пустующие площади снова начинают заполняться.

ПОДРУБИЛИ НА ВЗЛЕТЕ Рынок офисной недвижимости в Петербурге встретил 2020 год в активной фазе роста. Спрос увеличивался, как следствие, арендные ставки повышались, а девелоперы активизировали строительство. Но пандемия и локдаун в конце марта привели к снижению деловой активности. Многие арендаторы не смогли пережить период простоя, что привело к сокращению арендованных площадей в лучшем случае или к прекращению деятельности компаний в худшем.

За полгода свободные офисы появились в 44 бизнес-центрах, которые ранее были заполнены на 100%. Если в декабре 2019 года площади предлагались в 219 объектах, то уже в июне 2020 года их количество увеличилось до 263. Однако массовую миграцию арендаторов в поисках лучшей локации сдерживают высокие арендные ставки.

«Помимо малого и среднего бизнеса, в 2020 году также приостановили поиски новых офисов и отказались от планов по расширению текущих площадей IT-компании. Компании в сфере информационных технологий оставались драйверами спроса на офисы в течение послед-



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

УЖЕ СЕЙЧАС НАМЕТИЛАСЬ МИГРАЦИЯ ИЗ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ КЛАССА А В ОБЪЕКТЫ КЛАССА В. КОМПАНИИ СОКРАЩАЮТ СВОИ ПЛОЩАДИ, ВСЕ ЧАЩЕ ВСТРЕЧАЕТСЯ СУБАРЕНДА

них пяти лет. Петербург уже называли «IT-Меккой» и пророчили славу Кремниевой долины. Во время пандемии айтишники с наименьшими трудностями перешли на удаленную работу, которую и раньше практиковали. Однако мы уверены, что это состояние временное. Опыт показывает, что недостаточно просто нанять талантливого программиста и перевести персонал на удаленную работу. Давно замечено, что эффективность живой коммуникации в офисе значительно выше, чем по телефону или по видеосвязи. Именно поэтому IT-компании продолжали расширяться и строить новые офисы по всему миру, а не перешли полностью на удаленку, хотя техническая возможность была уже давно», — считает госпожа Киреева.

По ее прогнозам, во второй половине 2020 года отрицательное чистое поглощение вряд ли снова будет наблюдаться на рынке офисов. Положение дел может улучшиться за счет скидок на те офисы, которые пустуют уже достаточно долго по среднерыночным меркам (более шести месяцев).

«В некоторых сферах бизнеса работа из дома будет практиковаться и дальше, сотрудникам разрешат работать дистанционно несколько дней в месяц или неделю, но основная активность вернется в офисы. Интеграция новых сотрудников в коллектив, приобщение к корпоративной культуре, мозговые штурмы и новые идеи, которые рождаются в процессе живого общения с коллегами, — все это менее эффективно, а иногда и невозможно на удаленке», — считает госпожа Киреева.

РЫНОК ПОЛУЧИЛ ПЯТЕРКУ По данным компании Knight Frank St. Petersburg, по итогам первого полугодия 2020 года на рынке качественной офисной недвижимости было введено в эксплуатацию пять объектов арендопригодной площадью 44,8 тыс. кв. м, при этом 80% объема пришлось на объекты класса В. Данный показатель выше результатов аналогичного периода прошлого года почти в два раза. Все введенные объекты предназначены для аренды. Итоги ввода первого полугодия 2020 года позволили увеличить показатель суммарной арендопригодной площади до 3,7 млн кв. м.

По итогам июня 2020 года, по данным Knight Frank St. Petersburg, суммарная площадь вакантных помещений составила 233,4 тыс. кв. м, что на 48% больше, чем в конце 2019 года. В первую очередь на увеличение показателя свободного предложения повлияло пополнение рынка новыми площадями. Кроме того, отмечена тенденция переезда арендаторов из бизнес-центров класса А в менее качественные объекты. Доля свободных помещений в классе А составила 4,5%, увеличившись на 1 п. п. по сравнению с итогами 2019 года. Аналогичная ситуация сложилась в классе В, где доля вакантного предложения увеличилась на 1,5 п. п., составив по итогам первого полугодия 2020 года 6,9%. Наибольшее увеличение доли вакантных площадей произошло в локациях «Центральный-1» и «Центральный-2», где суммарно доля увеличилась на 7 п. п. Кроме того, значительно увеличилась суммарная доля вакансии в локациях «Василеостровский-1» и «Василеостровский-2» — на 9 п. п.

По данным Knight Frank St. Petersburg, по итогам первого полугодия 2020 года на рынке офисной недвижимости классов А и В было арендовано 33 тыс. кв. м площадей. Данный результат меньше показателей аналогичного периода 2019 года на 23%. Наиболее значительное снижение произошло в классе А, где было арендовано на 30% меньше, чем в первом полугодии 2020 года. При этом средняя площадь арендованного помещения увеличилась на 24%, достигнув величины в 1654 кв. м.

Лидирующие позиции в сделках аренды заняли компании нефтегазового сектора, на долю которых пришлось 35% (+9 п. п. по сравнению с первым полугодием 2019 года). При этом значительно — на 20 п. п. — сократилась доля компаний IT-сектора, составив 31% сделок. В значительной степени себя проявили промышленные компании, которые смогли занять третье место по количеству арендованных площадей.

Несмотря на эпидемиологическую обстановку и, как следствие, сложную экономическую ситуацию, в течение первого полугодия 2020 года запрашиваемые ставки аренды в большинстве офисных объектов не изменились (среднее по-объектное изменение запрашиваемых арендных ставок в классе А — 0,9%, в классе В — 0,3%), отмечают в Knight Frank St. Petersburg.

Позиция некоторых собственников бизнес-центров по отношению к арендаторам привела к росту показателя вакантного предложения, что повлекло за собой увеличение средневзвешенных показателей по ставкам аренды. ➔ 22

21 → В связи с тем, что в основном освобожились дорогостоящие офисные площади в популярных деловых локациях, средне-взвешенная ставка аренды в классе А составила 2285 рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС и операционные расходы, увеличившись на 14% по сравнению с итогами 2019 года. Средневзвешенная ставка аренды в классе В увеличилась более значительно — на 23% и составила 1588 рублей за квадратный метр в месяц.

Михаил Тюнин, заместитель генерального директора Knight Frank St. Petersburg, говорит: «Офисный рынок ощутимо отреагировал на ситуацию с карантином. Уровень вакансий возрос, и в течение второй половины года тенденция к ее увеличению сохранится. Уже сейчас заметилась миграция из бизнес-центров класса А в объекты класса В, компании сокращают свои площади, все чаще встречается субаренда. В связи с этим можно предположить, что к концу года ставки аренды снизятся, особенно в объектах класса А. Удаленный формат работы для многих компаний уже стал нормой и, по нашим оценкам, продлится как минимум до конца 2020 года».

В Knight Frank St. Petersburg замечают, что всего в городе в стадии строительства находится около 230 тыс. кв. м офисных площадей, которые планируются к вводу до конца 2020 года. Итоги первого полугодия 2020 года при сохранении активной динамики строительства бизнес-центров дают основания предполагать, что итоговые показатели ввода будут на уровне заявленных объемов.

До конца 2020 года на рынке продолжится тенденция увеличения доли вакантного предложения, которая может достичь показателя в 10%. Увеличение предложения в связи с вводом новых объектов и оптимизация за счет освобождения существующих площадей могут привести к снижению запрашиваемых арендных ставок.

ДРЕЙФ К КОВОРКИНГАМ «Становится очевидным, что существующая реальность ограничений будет сопутствовать бизнесу как минимум до конца года, поэтому тенденция удаленного формата работы не потеряла свою актуальность. В связи с этим формат коворкингов продолжит свое активное развитие и позволит составить серьезную

конкуренцию классическим офисам», — говорят в Knight Frank St. Petersburg.

В Cushman & Wakefield с такими выводами согласны и прогнозируют, что рынок коворкингов Петербурга по итогам года вырастет на 50%. По данным компании, рынок коворкингов и гибких пространств сейчас составляет 39 тыс. кв. м. Там замечают, что в Москве этот сегмент в 2020 году вырастет не менее чем на 55–60%, до 290 тыс. кв. м (около 23 новых площадей). По данным аналитического отчета Market Beat от Cushman & Wakefield, в июле 2020 года объем рынка flex-офисов Москвы составлял 206 тыс. кв. м, доля сетевых операторов — 76%.

В Петербурге работают преимущественно локальные операторы гибких рабочих пространств («Практик», Growup, Page и др.). В то же время присутствует и международный оператор — Regus. Не исключено, что в связи с повышением интереса потенциальных арендаторов к данному сегменту другие международные игроки рынка коворкингов обратят внимание на рынок Санкт-Петербурга, делают вывод аналитики.

«Сегодня flex-офисы начинают активно конкурировать с классической арендой. Гибкие рабочие пространства — один из немногих сегментов, который смог быстрее других адаптироваться к трансформирующейся реальности и предложить потенциальным арендаторам продукты, которые отвечают их новым потребностям», — отметила Наталья Никитина, руководитель департамента офисной недвижимости Cushman & Wakefield.

Годовой рост рынка московских коворкингов в 2019 году составил 52%. В январе 2020 года в столице работало 115 гибких рабочих пространств общей площадью 182 тыс. кв. м. Ранее рынок коворкингов рос на 30–40% в год. Эксперты Cushman & Wakefield объясняли динамику 2019 года сделками с участием крупных игроков. Сетевые операторы заняли основную долю рынка гибких рабочих пространств. В частности, запустились проекты WeWork, Space 1, SOK, Business Club, CEO Spaces. Сегодня гибкие офисы также развиваются в других крупных городах — Казани, Екатеринбурге и Новосибирске. ■

ОКРУГ УВИДЕЛ ПЕРСПЕКТИВУ НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ В СЗФО, КАК И ВО ВСЕМ МИРЕ, ПРОШЛО ПОД ЗНАКОМ КОРОНАКРИЗИСА, РЯД КРУПНЫХ ПРОЕКТОВ В РЕГИОНАХ ПРОДОЛЖАЛ СВОЕ РАЗВИТИЕ. КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ НАТАЛЬЯ КУТОВАЯ ИЗУЧАЛА НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫЕ ТОЧКИ РОСТА В РЕГИОНАХ ОКРУГА.

Василий Довбня, директор департамента консалтинга Colliers International в Санкт-Петербурге, говорит, что сейчас в СЗФО реализуется пять стратегических проектов, которые коренным образом изменят регион. Во-первых, это завод по переработке и сжижению газа («Газпром») и газохимический комплекс (АО «Русгаздобыча») в Кингисеппском районе. «Два мегапроекта, по сути, градообразующих, которые могут существенно повлиять на развитие всей Ленинградской области: создание новых квалифицированных рабочих мест, строительство жилья, транспортной сети, инфраструктуры», — говорит господин Довбня. Завершение строительства трассы М11 также улучшит автомобильное сообщение Северо-Запада с центральными регионами страны.

Еще один важный стратегический проект — порт Усть-Луга, который предполагает развитие существующих терминалов, строительство новых и расширение действующих производств. «Рост грузооборота крупного морского порта является сильным стимулом к развитию новых производств, логистических комплексов, а как следствие — развитию транспортной, жилой, социальной инфраструктуры», — указывает господин Довбня.

Следующий значимый проект — Северный морской путь. Планируемое развитие Северного морского пути окажет глобальное влияние на развитие Мурманска и Архангельска. Немаловажно и развитие внутреннего туризма. «Пандемия существенно повлияла на перераспределение туристических потоков. Например, резко вырос туристический поток в Калининградскую область и на Балтику. Высокий

нереализованный туристический потенциал имеют все области в составе СЗФО», — полагает господин Довбня.

Валерий Емельянов, аналитик ИК «Фридом Финанс», к самым важным проектам, которые планируются к сдаче в этом году, относит строительство комплекса по производству сжиженного газа в Выборгском районе Ленобласти в бухте недалеко от Высоцка (127 млрд рублей инвестиций); строительство предприятия по обогащению калийно-магниевых солей в Багратионовском районе Калининградской области (69 млрд); метаноловый завод в Архангельске (40 млрд); проект судостроительного завода в Белокаменке Мурманской области (25 млрд); строительство компрессорной станции в деревне Куровицы Ленобласти; вторую очередь обогащательной фабрики на месторождении алмазов на Ломоносовском ГОК в Архангельской области.

«Безусловно, главный интерес представляет первый из проектов: на границе с Финляндией выстроен целый промышленный комплекс. Сам по себе объем инвестиций — это уже вклад в экономику района и региона, сопоставимый с годовым муниципальным бюджетом за 25 лет. Также стоит отметить калийно-магниевое производство в Калининградской области. Для экономики региона нехарактерна крупная разработка природных ископаемых, за исключением янтаря. И масштаб проекта по местным меркам огромен. Район с населением 32 тыс. человек принял на себя инвестиции почти на 70 млрд рублей», — замечает эксперт.

Федор Коньков, управляющий партнер института территориального планирования «Урбаника», считает, что с

точки зрения проектов федерального масштаба наиболее крупным и важным в макрорегионе является проект развития Арктической зоны, который затрагивает территории Архангельской и Мурманской областей, а также НАО. Центром реализации проекта выбран Архангельск, и в случае его успешной реализации городу может быть дан существенный толчок как с точки зрения развития экономики, так и с точки зрения бизнес-активности и научно-образовательной деятельности. «Мурманск в меньшей степени выиграет от данного проекта, но активизация Арктического Севера страны положительно повлияет и на него, в том числе в части традиционных отраслей — морских транспортных перевозок и рыбного промысла. В целом комплексный проект должен укрепить транспортные связи с остальным Северо-Западом и повысить качество жизни в северных городах. Важно понимать, что отток населения из них продолжится, так как климатические условия там по-прежнему будут дискомфортными», — полагает господин Коньков.

Директор Ассоциации кластеров и технопарков России Андрей Шпиленко считает, что в СЗФО после Петербурга прежде всего интерес вызывает Псковская область — регион, не являющийся лидером по уровню экономического развития в федеральном округе, однако на текущий момент, по мнению эксперта, обладающий наиболее динамично развивающейся промышленной инфраструктурой. В данном субъекте РФ с 2016 года функционирует промышленный электротехнический кластер, сформированный на базе промышленных предприятий, являющихся лидерами российского рынка электротехни-

ческой отрасли. Всего в контур кластера сегодня включено 12 производственных предприятий-участников. «В настоящее время в рамках промышленного кластера планируется реализация нового совместного проекта участников кластера, направленного на разработку и освоение производства комплектных распределительных устройств, используемых при сборке электротехнического силового оборудования», — рассказывает господин Шпиленко.

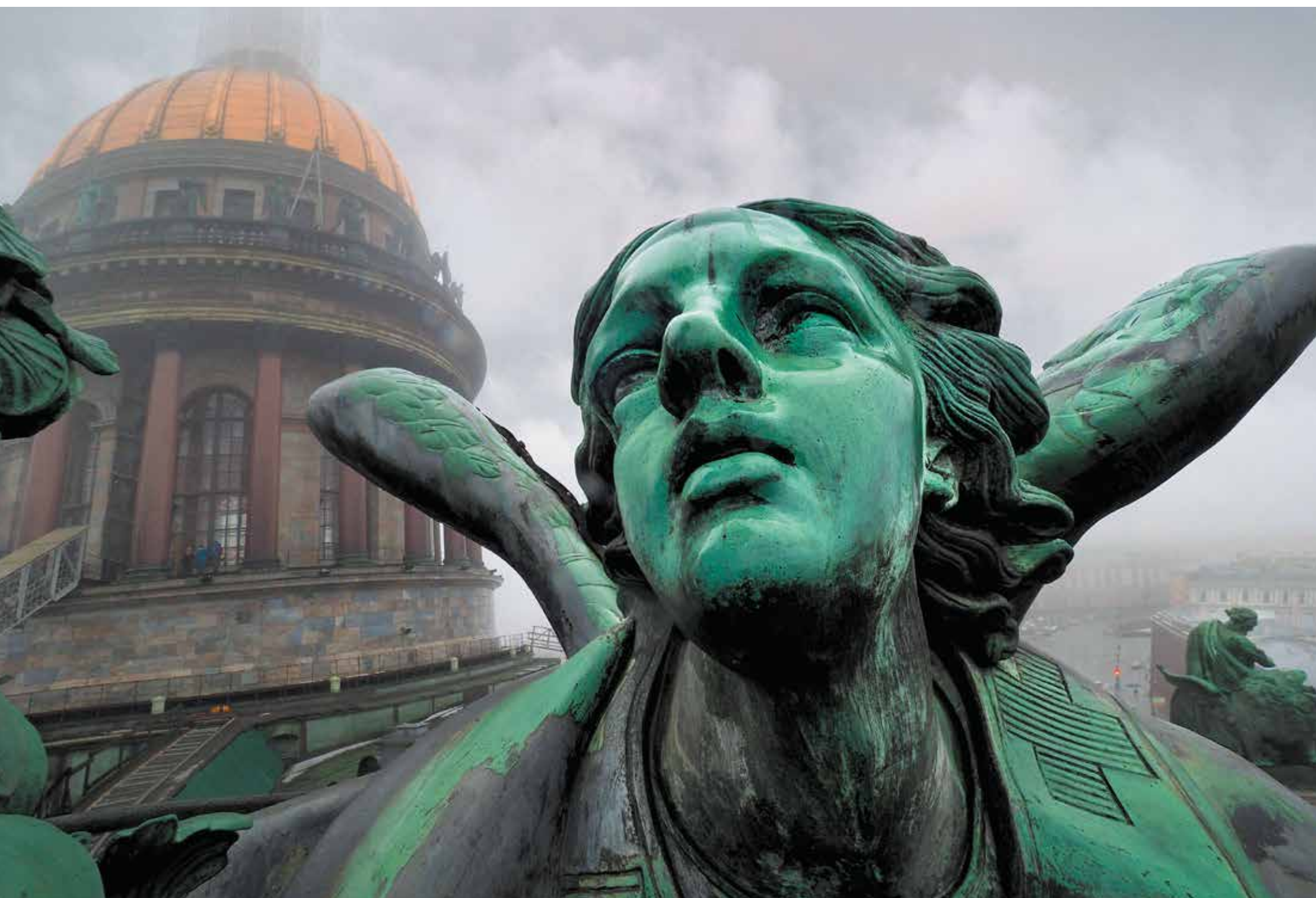
Другим регионом, на территории которого создается промышленный технопарк в рамках реализации мероприятий нацпроекта «МСП», является Республика Карелия. Проект создания промышленного технопарка «Южная промзона» также был одобрен Минэкономразвития России в 2018 года и планируется к завершению в сентябре 2020 года. Реализация данного проекта обеспечит рост налоговых поступлений в бюджет республики, позволит создать новые рабочие места, нарастить объем инвестиций в основной капитал по региону, а также создать платформу для комплексного развития и поддержания бизнес-проектов в сфере камнеобработки на всех стадиях жизненного цикла.

В Калининградской области в 2019 году был создан кластер янтарной промышленности Калининградской области. w«В рамках „Янтарного кластера“ планируется создание технопарка, специализирующегося на производстве янтарной продукции в поселке Коврово, пространства для креативных индустрий и ювелирного дизайна в Калининграде, а также реконструкция и модернизация горнодобывающего комплекса Янтарного комбината», — сообщил господин Шпиленко. ■

ТОЧКИ РОСТА

ВЕЩЬ ДЕЛ

с «Коммерсантом» **spb.kommersant.ru**



SPB.KOMMERSANT.RU

ПОСТОЯННОЕ ОБНОВЛЕНИЕ САЙТА

ТОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ И ГЛУБОКИЙ АНАЛИЗ

ОБЪЕКТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ К ФАКТАМ,
КОМПЕТЕНТНОСТЬ И БЕСПРИСТРАСТНОСТЬ

ОДНО ИЗ САМЫХ АВТОРИТЕТНЫХ
И ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ИЗДАНИЙ
ДЛЯ ЛЮДЕЙ, ПРИНИМАЮЩИХ РЕШЕНИЯ

РЕКЛАМА, «16+»

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА НАШИ КАНАЛЫ
TELEGRAM И FACEBOOK



Коммерсантъ.ru[®]
в Санкт-Петербурге

spb.kommersant.ru

ПЕТЕРБУРГСКАЯ
ЛЕНТА НОВОСТЕЙ
В ДВА КАСАНИЯ

1.



[ВОЙТИ](#) | [Регистрация](#)

[ГАЗЕТА](#) [ПРИЛОЖЕНИЯ](#) [ВЛАСТЬ](#) [ДЕНЬГИ](#) [ОГОНЁК](#) [WEEKEND](#) [НАУКА](#) [РЕГИОНЫ](#) [UK](#) [FM93.6](#)

[САНКТ-ПЕТЕРБУРГ](#) [ВОЛГОГРАД](#) [ВОРОНЕЖ](#) [ЕКАТЕРИНБУРГ](#) [КАЗАНЬ](#) [КРАСНОДАР](#) [КРАСНОЯРСК](#) [НИЖНИЙ НОВГОРОД](#) [НОВОСИБИРСК](#) [ПЕРМЬ](#) [РОСТОВ-НА-ДОНУ](#)
[САМАРА](#) [УФА](#) [ХАБАРОВСК](#) [ЧЕЛЯБИНСК](#)

2.



РЕКЛАМА, «16+»