

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

КОМПАНИИ

ЦИФРОВОЙ ДЕТОКС / 22
БАРРЕЛЬ С АРОМАТОМ КОФЕ / 28
ПРАВОСУДИЕ В СТИЛЕ ZOOM / 40
ФЛИБУСТЬЕРЫ ТРИКОЛОРА / 44

3

4

3

4

5

4

3

2

4

4

Среда, 30 сентября 2020 №178
(№6899 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №9–52
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-76924 9 октября 2019 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

LEGENDA
INTELLIGENT
DEVELOPMENT

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

 **СБЕРЛИЗИНГ**
АО «Сбербанк Лизинг»


Северо-Западная
пригородная пассажирская
компания

 **Ленстройтрест**

GATCHINA  GARDENS
REGIONAL RESORT

Л С Р


ПОЛИТЕХ
Санкт-Петербургский
политехнический университет
Петра Великого

Некоммерческая организация
 **ФОНД СОДЕЙСТВИЯ КРЕДИТОВАНИЮ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА,
МИКРОКРЕДИТНАЯ КОМПАНИЯ**
Санкт-Петербург

 **ВОСХОД**
ТАМОЖЕННЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ
ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

 **КРАСНАЯ СТРЕЛА**
строительная компания

 **MANGO
OFFICE**

**мой
бизнес**
центр оказания услуг

BUSINESS GUIDE

РЕКЛАМА



GRANDVIEW

Рассрочка на 4 года

Премиум-класс на Петровском острове



Видовые квартиры
с открытыми террасами



Собственный выход
на набережную Малой Невы



Парковая аллея
и ландшафтный сквер



**Петербургская
Недвижимость**



SetlGroup

33-55555
elita-spb.ru

Предложение действительно с 01.09.2020 по 30.09.2020. Предложение «Рассрочка на 4 года» действительно при условии заключения Договора участия в долевом строительстве в отношении квартиры любого метража в ЖК Grand View с оплатой в рассрочку. Рассрочка предоставляется Застройщиком: 5 равных взносов по 20% от цены договора каждый, один раз в год, в течение 4 лет с даты заключения Договора. Внесение 1-го взноса осуществляется открытием аккредитива в течение 5 банковских дней с даты подписания Договора. Количество квартир ограничено. ЖК Grand View (ЖК «Гранд Вью»): СПб, Петровский пр., д. 26, лит. Ж, кад. номер ЗУ 78:07:0003212:1401. Застройщик ООО «Ринова». Проектная декларация на сайте ЕИСЖС (наш.дом.рф). Подробности предложения по тел. +7 (812) 33-55555. Реклама



ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE «КОМПАНИИ»

ВНИМАНИЕ, БУХУЧЕТ!

Когда мы в этот раз стали ранжировать компании по приросту выручки, выяснилось, что в топ выходят не структуры с триллионными оборотами, а малоизвестная фирма из Купчино, торгующая автодетальями. Ее выручка в 2017 году была 1,6 млрд рублей, в 2018-м — 1,4 млрд, а в 2019-м — 1,8 трлн. Такой разрыв показали еще несколько юрлиц, ранее в рейтинг не попадавшие и не имевшие возможности за прошлый год настолько критически нарастить обороты. Оказалось, что данные отчетности по части компаний за 2019 год приведены не в тех единицах — помноженными на тысячу. Раньше бизнес сдавал бухгалтерскую отчетность в центр информации Росстата и копию — в Федеральную налоговую службу. С 2020 года вся отчетность проводится через инфоресурс ФНС. Оттуда ее берут и системы проверки контрагентов, выборками которых мы пользуемся при составлении рейтинга.

По словам представителей «СПАРК-Интерфакс», описанные выше «баги» обычно происходят из-за ошибочного заполнения форм бухгалтером самой компании. Партнер налоговой практики BMS Law Firm Давид Капианидзе отмечает, что с перебоями работает система ФНС.

«Михаил Мишустин давно планировал соединение Росстата и ФНС, так как это одни и те же деньги, но в разных смыслах. Теперь как премьер он это осуществил. Для налогоплательщиков это хорошо, потому что принцип „одного окна“ сокращает время и затраты», — считает доцент кафедры оценочной деятельности и корпоративных финансов университета «Синергия» Наталья Бондарева. По мнению господина Капианидзе, такие изменения всегда сопровождаются долгим периодом адаптации, во время которого возникают различные ошибки в показателях: «Для бизнеса это дополнительная нагрузка, так как придется проверять все данные за ФНС, пока система не заработает нормально».

Мы же были вынуждены перепроверять информацию в компаниях и вручную убирать из исследования игроков, чьи показатели за 2019 год очевидно ошибочны. В сервисе ФНС есть возможность корректировать данные, напоминают в СПАРКе. ВГ советует проявить бдительность и воспользоваться ею.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

КОРОЛЕВСТВО НОВЫХ ИДЕЙ

СТОЛКНУВШИСЬ С ВНЕПЛАНОВОЙ ОСТАНОВКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПАДЕНИЕМ СПРОСА, БИЗНЕС ИСКАЛ ВЫХОД В ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА И УСЛУГ. НЕКОТОРЫМ ОНА ПОЗВОЛИЛА НЕ ТОЛЬКО СОХРАНИТЬ КОЛЛЕКТИВЫ И НИВЕЛИРОВАТЬ ВЫПАДЕНИЕ ДОХОДОВ ОТ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, НО И ВЫЙТИ НА НОВЫЕ РЫНКИ И ДАЖЕ ЗНАЧИТЕЛЬНО НАРАСТИТЬ ОБОРОТЫ. ВГ ИЗУЧАЛ ПРИМЕРЫ КОМПАНИЙ, ДЛЯ КОТОРЫХ КРИЗИС СТАЛ ВРЕМЕНЕМ ВОЗМОЖНОСТЕЙ.

АНАСТАСИЯ ЦЫБИНА

Обусловленный пандемией период выступил лакмусовой бумажкой в российской экономике, испытывав на прочность большинство сфер бизнеса. Для одних он стал причиной дефолта, а другим послужил стимулом к инновациям и развитию иных возможностей. «Процесс диверсификации бизнеса и производств в 2020 году достигает рекордных максимумов и уже превысил прошлогодний показатель на 12%, а у нас впереди еще несколько месяцев», — говорит член совета директоров ПАО «Тольяттиазот» Николай Неплюев. — Примерно 37% компаний Петербурга активно задействовали антикризисные меры. И это только официально оглашенные реоптимизации, о которых мы знаем из заявлений самих компаний и общей статистики. На самом деле значительно большая доля предприятий проводила диверсификацию, но не всем удалось».

САМОЗАЩИТА Самым логичным шагом на пути диверсификации стало освоение производства дефицитных в период пандемии позиций и продуктов, в первую очередь — различных средств индивидуальной защиты (СИЗ). В комитете по промышленной политике, инновациям и торговле Петербурга (КППИТ) сообщили, что на производство СИЗ перепрофилировались более сотни предприятий и предпринимателей. Среди наиболее ярких примеров перечисляют компании Red Fox, «Нордпласт», «Стайер», «Вилан» и «Экотен». Петербургские инженеры разработали оборудование и автоматизированную линию для производства масок мощностью 100 тыс. штук в день. В пик пандемии выпуск масок составлял до 800 тыс. штук в день.

«В период самоизоляции мы столкнулись с падением продаж, в апреле они

упали на 63% в натуральном выражении», — говорит Елена Тумасян, директор по маркетингу компании «Нордпласт», выпускающей детские пластиковые игрушки. — И мы очень быстро развернули производство в сторону изготовления средств защиты. Инвестиции в покупку новых линий составили более 35 млн рублей. Помимо этого, мы закупили материалы и обучили персонал». По состоянию на август маски и антисептики занимали 90% оборота компании, продавались они через торговые сети и аптеки. При этом «Нордпласт» не планирует отказываться от производства основной продукции, а новую намерен оставить в линейке и после завершения пандемии: в недалеком будущем, считают представители компании, общество будет использовать СИЗ чаще. → 14



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

ПРЕДПРИЯТИЯ НЕ ПЛАНИРУЮТ ОТКАЗЫВАТЬСЯ ОТ ВЫПУСКА НЕРОДНЫХ ДЛЯ СЕБЯ «КОВИДНЫХ» КАТЕГОРИЙ ТОВАРОВ, ВЕРЯ В СОХРАНЕНИЕ ОБЪЕМОВ СПРОСА НА НИХ И ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ ЭПИДЕМИИ

АЛЬТЕРНАТИВА



Lot-online.ru



Эффективный партнер для продажи любых видов активов

Универсальная электронная площадка РАД Lot-online создана в 2010 году

На сегодняшний день электронная площадка РАД – один из крупнейших операторов электронных торгов в сегменте реализации имущества в интересах государства, государственных компаний и корпораций, а также в рамках государственных и корпоративных закупок. Высокая эффективность проходящих на площадке торгов обеспечивается синергией различных направлений её работы



С 2010 ГОДА

РАД – в числе лидеров аукционных продаж в России



~ 500 МЛРД ₽

общая сумма заключенных сделок



РАБОТАЕТ по 44-ФЗ и 223-ФЗ

ЭТП РАД – единственная в России универсальная площадка, которая проводит все виды торгово-закупочных процедур



ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ПРОДАВЕЦ

уполномоченный Правительством РФ на продажу имущества в регулируемых государством сферах



Lot-online – КРУПНЕЙШАЯ ЭТП*

по продаже имущества в интересах государства



№ 1** в БАНКРОТСТВЕ

реализация имущества в процедурах несостоятельности

*Распоряжения: № 1419 от 29.07.2014; № 1914 от 28.09.2015

**Согласно официальной статистике ЕФРСБ на 2019 год



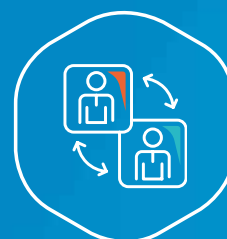
Акции,
доли



Земельные
участки



Коммерческая
и жилая
недвижимость



Права
требования



Движимое
имущество

На ЭТП РАД Lot-online реализуются:

- ✓ государственное и муниципальное имущество
- ✓ квоты на вылов морских биоресурсов
- ✓ непрофильное имущество банков
- ✓ имущество в интересах компаний с госучастием и госкорпораций
- ✓ частное имущество
- ✓ проблемное имущество

ЭТП РАД Lot-online – крупнейшая площадка по продаже стрессовых активов:

- ✓ имущество в рамках процедуры банкротства
- ✓ имущество ликвидируемых финансовых организаций
- ✓ залоговое имущество
- ✓ права требования

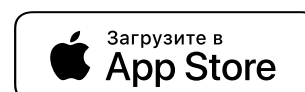
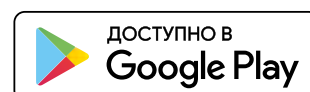
Преимущества ЭТП РАД Lot-online

Единственная из 8 федеральных операторов ЭТП, являющаяся профессиональным продавцом имущества, уполномоченным Правительством РФ.

- ✓ комплексная услуга организатора и оператора ЭТП
- ✓ более 700 000 посетителей в месяц
- ✓ география – вся Россия
- ✓ покупатели по всем категориям имущества
- ✓ активы из первых рук
- ✓ максимально лояльные тарифы (для направлений, в которых тарифы предусмотрены)
- ✓ поддержка 24 × 7
- ✓ развернутый инструментарий для организатора и участника

Мобильное приложение

Максимальная база объектов продажи из первых рук



11 → Компания Mixit, выпускающая уходовую и декоративную косметику для лица, тела и волос в Подмоскowie, с марта перешла на производство антисептических средств: санитайзеров разного объема, антибактериального мыла и гелей для душа, а также масок. «За одну рабочую неделю нам удалось переориентировать производственные мощности. С лета 2019 года мы выпускали антисептики в яркой упаковке, с модной отдушкой, хотя никогда не делали ставку на этот вид продуктов,— делится опытом сооснователь Mixit Олег Пай.— Поскольку у нас есть собственная материально-техническая база, лаборатория, технологи, современное оборудование и разработка, мы успели за два дня переписать формулу существующего продукта, подобрать сырье и начать реализовывать первые партии антисептических средств. Довольно оперативно зарегистрировали продукт в соответствующих инстанциях. Мощность производства позволяет вырабатывать от 25 до 40 тыс. единиц». Основные затраты, подчеркивает господин Пай, были связаны с закупками изопропилового спирта, стоимость которого выросла с 70 до 1015 рублей за литр. «Карантинный» ассортимент составляет сейчас 2% выпускаемых продуктов.

В процесс включилась не только легкая промышленность, но и представители тяжелого машиностроения. В июле производитель геотермальных и низкотемпературных воздушных тепловых насосов «Силагнис» скорректировал продуктовую линейку предприятия в особой экономической зоне Петербурга (ОЭЗ). Он принял решение о выпуске медицинских изделий бытового и промышленного назначения — антисептики, флаконы, тест-системы для лабораторий. «Ранее мы планировали начать строительство второй очереди предприятия в ОЭЗ, но в условиях пандемии решили использовать существующие площади и диверсифицировать наше производство, сохранив рабочие места и оказывая посильную помощь стране в покрытии дефицита необходимых товаров,— комментирует исполнительный директор ООО «Силагнис» Гузаль Касимова.— На данный момент соотношение старых и новых продуктов составляет 60 к 40, при этом новая линейка заняла почти 80% выручки предприятия».

ДЕЛО НЕ В ДЕНЬГАХ В Министерстве промышленности и торговли России констатируют, что в стране по каждому виду антиковидной продукции сформировались опорные регионы-производители: «В части медицинских масок это Москва, Тверская, Брянская и Нижегородская области. По защитным костюмам — Московская, Свердловская, Ленинградская и Ивановская области. Антисептики — Ставропольский край. В период пандемии переориентировалось более 2 тыс. предприятий легкой промышленности». Максимальные суточные мощности российских производителей, по данным Минпромторга, сегодня достигают 14 млн медицинских масок, 530 тыс. респираторов, 200 тыс. защитных костюмов, 115 тыс. пар перчаток, 50 тыс. защитных очков и 380 тыс. литров антисептиков.

При этом не всегда переналадка линий влетала в копеечку. По словам Владимира Буйвидиса, сооснователя и руководителя фирмы — производителя интерактивного оборудования BM Group, налаживание

выпуска оборудования для предотвращения эпидемий (бесконтактных санитайзеров, киосков Immuo, тепловизоров, сигнальных ворот) потребовало менее 1 млн рублей. Их составили затраты на НИОКР и маркетинговые расходы по выводу товара на рынок. «Сейчас доля этой продукции составляет около 20% от всех продаж компании, за ближайшие несколько месяцев планируется довести ее до 40%»,— рассказывает господин Буйвидис. Его группе компаний диверсификация позволила увеличить выручку, чистую прибыль «и уверенно смотреть в будущее».

АО «Ледванс» для запуска в Смоленске производства бактерицидных ламп Ledvance Tibera UVC инвестиции не потребовались: они собираются на тех же линиях, что и люминесцентные. «Сложность состояла в том, чтобы наладить поставку качественных комплектующих, прежде всего специального увиолевого стекла для производства безозоновых бактерицидных ламп. Оно выпускается в очень ограниченном количестве на трех-четыре европейских предприятиях, поэтому дефицит отмечается в целом на мировом уровне. И это мешает увеличению мощности завода еще на 40%»,— делится менеджер по развитию бизнеса компании «Ледванс» Екатерина Журавлева. По ее словам, диверсификация производства помогла нивелировать двадцатипроцентное снижение спроса на люминесцентные лампы, связанное как с глобальным переходом на светодиодное освещение, так и с ограничениями в строительстве и других отраслях на фоне пандемии коронавируса. Производственные мощности позволяют выпускать до 80 тыс. единиц новой продукции ежедневно, ее доля в общем объеме производства составляет около 50%.

ИНТЕРЕСЫ ГОСУДАРСТВА Все перечисленные BG компании намерены оставить нововведения в продуктовой линейке, так как уверены в сохранении спроса. Теми же бактерицидными лампами, отмечает госпожа Журавлева, Роспотребнадзор рекомендовал оснащать помещения бюджетным и коммерческим организациям с высокой циркуляцией персонала и посетителей, а это и торговые-развлекательные центры, и коммерческие организации по реализации товаров и оказанию услуг любых масштабов, и офисы государственных организаций и корпораций. Для поддержания эффективности бактерицидных установок эти лампы будут необходимы как расходный материал, периодически требующий замены.

Резидент петербургской ОЭЗ, компания «Биопалитра», рассчитывает выйти на поле диагностики новой инфекции: в пандемию она заявила о готовности запустить производство тест-систем на определение COVID-19. Компания выполнила НИР и ОКР по разработке теста на суммарные антитела к SARS CoV-2 совместно с компаниями «Некстген» и «Генетико», выступив производственной площадкой и соразработчиком, и ожидает выдачу регистрационного удостоверения на серию по 430-му постановлению правительства, предполагающему ускоренную регистрацию. «Мы переключились на разработку количественного теста на антитела к COVID, который ориентирован на определение защитного титра антител после вакцинации или после перенесенной

инфекции. Все качественные тесты в настоящий момент говорят только о факте контакта иммунной системы с патогеном. Количественный тест должен ответить на вопрос о степени защиты организма от повторного заражения или об эффективности вакцинации»,— рассказал директор «Биопалитры» Николай Максимов. Вывод новых продуктов запланирован в горизонте трех-пяти лет.

«Ряд наших резидентов диверсифицировали свои проекты и производства, используя свои мощности, накопленный кадровый потенциал и высокотехнологичное оборудование. Компании «Биохит», «Вертекс», «Силагнис» подтвердили возможность, при существующем запросе от госорганов и города, быстро подстроиться под необходимость выпуска дефицитной продукции»,— комментирует генеральный директор АО «ОЭЗ Санкт-Петербург» Тамара Рондалева.

В Смольном отмечают, что за первое полугодие объемы отгрузки лекарственных средств и применяемых в медицинский целях материалов в Петербурге увеличились на 31,7%, до 24,9 млрд рублей.

С НОВЫМИ СИЛАМИ Николай Неплюев считает ярким примером успешной оптимизации петербургскую компанию «Экспофорум-Интернешнл». «Когда из-за карантина были закрыты и простаивали комплексы «Ленэкспо» и «Экспофорум», ситуация для них могла оказаться критической,— вспоминает эксперт.— Однако «Экспофорум» даже не рассматривал свои действия как стратегию выживания. Для них это была возможность, которую они успешно использовали для развития, модернизации и обновления компании. Были запущены инновационные проекты по внедрению диджитализации и освоению нового для компании медиапространства в глобальной сети, созданы новые отделы, привлечены соответствующие специалисты и реализованы проекты, до которых раньше руки никак не доходили. Кризис не только не пошатнул позицию компании, но и способствовал ее выходу на новые рынки».

Владелец ювелирного дома Cluev Илья Ключев, обладая двадцатилетним опытом работы на рынке цветных камней и бриллиантов, в пандемию первый раз столкнулся с ситуацией, когда невозможно увидеть и оценить качество камня, что, несмотря на все технические новшества, не позволяет принимать правильные решения о покупке. «Фактически поставки цветных камней и бриллиантов в Россию были остановлены. Самым правильным решением было бы приобретать камни, ограненные в России. Однако наша страна, добывая алмазов на \$4,5 млрд в год, гранит бриллиантов в лучшем случае на \$100 млн»,— рассказывает господин Ключев.

Выкупив у «Алросы», основного поставщика алмазов и бриллиантов в России, всю продукцию, компания столкнулась с дефицитом обработанных камней. Решение было найдено неожиданно: ювелирный дом арендовал простаивающие производственные мощности в Смоленске, собрал коллектив из 15 человек и приобрел у «Алросы» первую партию неограненных камней стоимостью \$100 тыс. «Через месяц работы мы не только ограднили 200 бриллиантов, но и получили дополнительную маржинальность в 15%. Теперь наша стратегия по развитию брил-

лиантового рынка России — за счет продаж относительно крупных камней средней стоимостью в несколько миллионов рублей с потенциалом годового оборота в 2 млрд рублей — дополнилась созданием коллекции Russian Cut со средней стоимостью в несколько сотен тысяч рублей и потенциальным годовым оборотом в 5 млрд рублей. Это существенно расширяет наши возможности и прибыль для инвесторов»,— гордится господин Ключев.

НА СЧЕТ ЛОЯЛЬНОСТИ Наибольший урон период самоизоляции нанес индустрии офлайн-развлечений — все объекты, приносящие прибыль, перестали функционировать. И представители малого и среднего бизнеса в этой сфере принялись искать варианты.

Посещаемость квест-комнат упала, и сеть интерактивных развлечений «Клаустрофобия», вложив в исследования российского и зарубежного рынков 2,3 млн рублей, решила инвестировать еще более 5 млн рублей в производство онлайн-продуктов. На выходе компания получила уникальную технологию «Аватар», позволяющую удаленно управлять человеком, физически находящимся на локации, и попутно создала несколько онлайн-продуктов в области b2b и b2c. По словам генерального директора сети Владимира Жиганова, за время карантина выручка «Клаустрофобии» упала на 70%, но благодаря быстрой адаптации и запуску новых продуктов компания смогла продолжить деятельность и избежать 100% убытков.

С апреля по июнь в четыре раза по сравнению с аналогичным периодом 2019 года увеличилась выручка проекта My Hygge Box, несмотря на то, что эти месяцы не сезон для подарков ручной работы, которыми занимается компания. «Мы переориентировались на другой рынок сбыта и расширили ассортимент, ввели бесконтактную адресную доставку подарков: многие люди хотели поддержать близких какой-то милой посылкой, — объясняет основательница проекта Анна Кальченко.— Чтобы доставка была еще быстрее и удобнее клиенту, мы начали продавать свою продукцию на маркетплейсах Wildberries, Ozon и «Яндекс.Маркет». В организацию поставок вложили несколько сотен тысяч рублей, но окупили их уже во второй месяц».

Николай Неплюев считает, что благодаря критической ситуации, в которую попали игроки многих рынков, повысилась лояльность к партнерству и сотрудничеству со стороны многих компаний, как внутри собственной отрасли, так и на рынке в целом. «Многие поняли, что прежде всего необходимо повышать конкурентоспособность за счет качества продукции, доверия потребителей и поддержки партнеров, а не стремиться к автономии. Этот нюанс впоследствии положительно скажется на улучшении климата в бизнесе, снижении агрессивной рекламы и повышении качества продукции,— полагает эксперт.— Большой импульс к развитию получили логистика и диджитализация экономики». Те компании, которые обанкротились, смогут начать заново в качестве субподрядчиков в партнерстве с более прогрессивными и надежными флагманами рынка, оптимистичен господин Неплюев. «В итоге мы получим стабилизацию рыночной экономики, и это обнадеживает»,— заключает он. ■

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

НАМ ДОВЕРЯЮТ САМОЕ ЦЕННОЕ!

Более 2 миллионов пациентов



РЕКЛАМА

Адреса клиник:

- 📍 Дунайский пр., д. 47
- 📍 пр. Ударников, д. 19

- 📍 ул. Маршала Захарова, д. 20
- 📍 Выборгское ш., д. 17

Информация предоставлена ООО «Меди Лен». Лицензия №ЛО-78-01-010991 от 22.07.2020. ООО «Меди Проф». Лицензия №ЛО-78-01-007928 от 26.06.2017.
ООО «Меди ком». Лицензия №ЛО-78-01-009995 от 16.07.2019



СМ-Клиника
многопрофильный медицинский холдинг

+ 7 (812) **435 55 55**
круглосуточная запись

ОСТАНОВКА НА КРАСНЫЙ

ВИРУСНЫЕ ВЕЯНИЯ НЕ ОБОШЛИ СТОРОНОЙ РОССИЙСКИЕ АВТОЗАВОДЫ, ЗАСТАВИВ ИХ ПРИТОРМОЗИТЬ ВЫПУСК МАШИН. НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ ОТНОСИТЕЛЬНО БЫСТРО УДАЛОСЬ ВЕРНУТЬСЯ К РАБОТЕ И ДАЖЕ ЗАПУСТИТЬ ПРОЕКТЫ РАЗВИТИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ АВТОРЫНКА И ПРЕДПРИЯТИЙ ОСТАЮТСЯ НЕОПРЕДЕЛЕННЫМИ. ДМИТРИЙ БЫЧИН

ЧЕРНЫЙ АПРЕЛЬ Согласно данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), в апреле этого года в РФ было продано 38,9 тыс. автомобилей, что ниже показателя апреля 2019-го сразу на 72,4%. «Российская автомобильная промышленность столкнулась с крупнейшим месячным падением розничных продаж за всю историю статистических данных, собираемых АЕБ. „Черный апрель“ 2020 года нанес сильнейший удар по ликвидности дилеров, а в среднесрочной перспективе — даже по их устойчивости», — отмечал тогда глава комитета автопроизводителей АЕБ Томас Штерцэль.

На фоне ограничений и режима нерабочих дней в связи с пандемией коронавируса все три петербургских автозавода — Toyota, Nissan и Hyundai — приостановили работу в конце марта. Раньше всех к ней вернулся Hyundai: предприятие возобновило деятельность в одну сокращенную смену уже 13 апреля. Конвейеры Toyota заработали 12 мая, а с 18 мая — и Nissan. «Все ведущие заводы так или иначе останавливали производство из-за вводимых в стране ограничений, вызванных пандемией. Летом это сказалось сокращением дилерских запасов и дефицитом автомобилей, в том числе всех ведущих брендов — Lada, Kia, Hyundai, Skoda и других», — перечисляет ведущий эксперт агентства «Auto-Dealer-СПб» Евгений Еськов. — Для кого-то дефицит наступил в июле, для кого-то в августе. Все зависело от сроков, в которые останавливались заводы».

Судя по апрельской статистике продаж, сильнее всего пострадал Hyundai: они снизились на 84%, до 2,4 тыс. автомобилей. Выпускаемых на петербургском заводе компании моделей Solaris было продано лишь 603 штуки — на 4,5 тыс. меньше, чем в апреле 2019 года. Продажи кроссовера Creta, также собираемого в Петербурге, составили чуть более 1 тыс. (минус 5 тыс. к апрелю 2019 года). Модели заняли 19-е и 8-е места соответственно в топ-25 самых востребованных в РФ.

Реализация автомобилей Toyota упала на 70%, до 2,6 тыс. машин. Camry и RAV4 в Петербурге было продано 649 (минус 2 тыс. год к году) и 601 (минус 1,6 тыс.) единиц. Позиции в рейтинге — 16-я и 20-я соответственно.

Nissan в апреле продемонстрировал не столь сильную динамику падения, как у двух других автопроизводителей (минус 59%), однако в физическом объеме реализация составила 1 тыс. машин, что вдвое меньше, чем у Hyundai и Toyota. Кроме того, ни одна из моделей концерна в апреле текущего года не вошла в топ-25 продаваемых на российском рынке.

ВОССТАНОВЛЕНИЕ С ПАДЕНИЕМ В мае и июне российский рынок продолжал падать, в июле продемонстрировал кратковременный рост на 6,8% и в августе вновь упал на 0,5%. «Признаки восстановления



HYUNDAI ОФОРМЛЯЕТ ПОКУПКУ ЗАВОДА GENERAL MOTORS В ПЕТЕРБУРГЕ. НЕ ИСКЛЮЧЕНО, ЧТО КОМПАНИЯ ПЕРЕНЕСЕТ СЮДА ЧАСТЬ СБОРКИ С КАЛИНИНГРАДСКОГО «АВТОТОРА»

рынка, появившиеся после длившегося с начала года периода волатильности, похоже, исчерпали себя. Август традиционно не самый активный месяц, однако дальнейшее ослабление рубля могло стимулировать продолжение роста», — говорил в связи с результатами последнего летнего месяца господин Штерцэль с надеждой, что в сентябре на фоне мер государственной поддержки ситуация на российском автомобильном рынке и тенденции его развития до конца года будут более ясными.

Nissan в августе продемонстрировал падение продаж более чем на треть, до 3,9 тыс. авто, а выпускаемый на петербургском заводе Qashqai занял 18-е место в топ-25 наиболее востребованных моделей с результатом 1,8 тыс. (минус 321 штука год к году).

Продажи Hyundai в прошлом месяце выросли почти на четверть, до 17,5 тыс. автомобилей. Creta разошлась тиражом в 7,6 тыс. (плюс 2 тыс.), Solaris — 4,9 тыс. (плюс 454 машины). Кроссовер занял в топе четвертую строчку, седан — шестую.

Отрицательную динамику в 22% за август показала Toyota, реализовав 7,1 тыс. автомобилей. RAV4 и Camry заняли 14-е и 13-е места в рейтинге самых продаваемых с результатами 2,5 тыс. (минус 426) и 2,7 тыс. (минус 169) машин соответственно.

ИЗ РОССИИ С БОЛЬЮ Евгений Еськов отмечает, что у всех городских автозаводов положение в настоящее время разное. «Hyundai — это массовый сегмент, где как минимум на ближайшие несколько месяцев будет действовать хотя бы программа поддержки авторынка. Toyota продолжает выпускать всего две модели, на которые есть стабильный спрос. Тут не может быть слишком большого падения или слишком серьезного роста в ближайшее время.

Nissan находится в каком-то застывшем состоянии: марка постепенно становится похожа на такие бренды, как Suzuki или Mazda, хотя по объемам продаж заметно их выше. Но на это влияют решения глобального руководства, поэтому российское представительство сейчас работает с теми моделями, которые есть. Частично заводу помогает расширение парка каршеринга, где популярны автомобили Qashqai», — размышляет эксперт.

Источник, близкий к автомобилестроительной отрасли Петербурга, отмечает, что Toyota делает производственную ставку на хорошо продаваемые в России модели, не часто экспериментируя с выводом новых, тщательно и долго анализируя рынок перед тем, как все-таки это случается. «Такая позиция, с одной стороны, формирует пул постоянных клиентов, которые в случае ухудшения экономической ситуации лишь отложат покупку на время, но не откажутся от нее, с другой — позволяет максимально оптимизировать работу производственной площадки, если говорить о выпускаемых в России моделях», — считает он, добавляя, что у Toyota есть преимущество в виде востребованности у корпоративных клиентов и госорганов. В мае японский концерн также объявил, что будет экспортировать автомобили российской сборки в Армению.

Аналогичные фактор спроса есть у Hyundai: его седан популярен в таксопарках и каршеринге, а экспорт моделей российской сборки налажен в ряд стран СНГ. Но даже без учета этого модели концерна, выпускаемые на заводе в Петербурге, числятся среди наиболее продаваемых в России, а менеджмент неоднократно говорил, что площадка работает с максимальной загрузкой. В конце июля компания Hyundai подала ходатайство о покупке завода General Motors в Петербурге, кото-

рый прекратил работу в 2015 году, и уже в начале августа получила одобрение ведомства на приобретение. Детали переговоров ни одна из сторон не комментирует, будущее назначение законсервированного завода в случае его покупки корейским автоконцерном также неизвестно, однако в настоящее время автомобили Hyundai собираются также и в Калининграде на площадке «Автотора», и вариант, при котором компания решит перенести в Петербург производство части модельной линейки, не исключен.

Nissan в апреле объявил о сокращении на своем петербургском заводе около 450 сотрудников из 2 тыс. в связи с неблагоприятной ситуацией на автомобильном рынке РФ в целом, которая в тот момент усилилась пандемией. Тогда же было объявлено и о переходе завода к работе в одну смену. Концерну не приходится рассчитывать на большие продажи в корпоративные автопарки и такси, остается только каршеринг. Японская компания сосредоточилась на производстве в Петербурге автомобилей популярного класса кроссоверов и в августе даже объявила о запуске новой технологии на площадке — нанесении двухкомпонентного лака на автомобили, что повышает устойчивость кузова к химическим и механическим воздействиям.

В период пандемии ряд СМИ сообщали о планах по закрытию заводов Nissan, фигурировала в них и российская площадка. В мае концерн объявил об уходе из России своего бренда Datsun. По мнению экспертов, у Nissan есть возможность вариативности использования петербургского завода с учетом альянса с Renault, Mitsubishi и АвтоВАЗом, однако насколько с учетом неблагоприятного рынка такие форматы будут экономически целесообразны, пока неизвестно. ■

«В ТЕКУЩИХ УСЛОВИЯХ СУБСИДИРОВАНИЕ ПОМОГАЕТ СМЯГЧИТЬ ПАДЕНИЕ РЫНКА И СТИМУЛИРУЕТ СПРОС»

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2020 ГОДА «СБЕРЛИЗИНГ» ПОДТВЕРЖДАЕТ ЛИДЕРСТВО СРЕДИ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ ПО ОБЪЕМУ НОВОГО БИЗНЕСА. КОМПАНИЯ ИЩЕТ ПУТИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ И НОВЫХ ИСТОЧНИКОВ ДОХОДА. О ВАЖНОСТИ ДЛЯ КЛИЕНТОВ КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ СЕРВИСОВ, ВОЗМОЖНОСТИ ПОЛУЧАТЬ ГОСПОДДЕРЖКУ И ЗАКЛЮЧАТЬ СДЕЛКИ ОНЛАЙН ВВГ РАССКАЗАЛА ДИРЕКТОР СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ФИЛИАЛА АО «СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» ЕКАТЕРИНА ПОПОВА. ВИКТОР СБОРОВ

BUSINESS GUIDE: Как пандемия повлияла на лизинговый рынок? Какие новые тренды появились?

ЕКАТЕРИНА ПОПОВА: Безусловно, влияние оказалось достаточно серьезным. В наибольшей степени пострадали авиация, туристическая отрасль, сфера услуг. Да и в целом приостановлена реализация крупных инвестиционных проектов. Вместе с тем летом мы наблюдали активный рост продаж розничного лизинга. В этом есть как элемент так называемого отложенного спроса, который реализовался после снятия ряда ограничений, так и фактор падения доходов в отраслях. С учетом снижения оборотов для многих клиентов лизинг становится более привлекательными, особенно с использованием различных программ господдержки и субсидирования.

Что касается трендов, то основной из них — уход в онлайн-продажи и переход на удаленный режим работы. Мы оказались хорошо подготовленными к этому: еще в 2019 году у нас был запущен и отработан процесс электронного подписания сделок. Наши сотрудники мобильны и могут работать с ноутбуком из любой точки России, а системы позволяют безопасно обрабатывать все данные через защищенные каналы. Пандемия лишь придала импульс некоторым диджитал-процессам. Например, мы расширили функционал личного кабинета клиента: теперь лизинг можно оформить полностью дистанционно, без контакта с клиентским менеджером. Клиент загружает документы в личный кабинет, выбирает автомобиль в нашем электронном стоке, куда подключены крупнейшие дилеры-партнеры, получает одобрение и подписывает сделку электронно-цифровой подписью. На протяжении всего срока лизинга обмен документами также будет происходить электронно, что экономит время и расходы клиента. На сегодняшний день 82% сделок подписывается электронно-цифровой подписью.

BG: Как вы оцениваете текущий уровень конкуренции на рынке и ваши позиции на нем?

Е. П.: Несмотря на пандемию, бизнес растет. По итогам шести месяцев объем розничного лизинга в Северо-Западном филиале увеличился на 15% по сравнению с первым полугодием 2019 года, а в целом по компании рост составил 33%. Мы сохранили лидерство в отрасли, подтвердив первое место среди лизинговых компаний по объему нового бизнеса. Конкуренция на нашем рынке очень высокая и давно выходит за рамки ценовой. Мы продолжа-



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

ем работать над продуктовой линейкой. Сейчас продумываем набор сервисных услуг, которые обеспечат нашим клиентам не просто финансовую аренду, но и определенное сопровождение автомобиля.

BG: Можно ли выделить какой-то флагманский продукт в бизнесе «СберЛизинга», на что вы делаете ставку?

Е. П.: Мы работаем во всех отраслях и сегментах экономики, разрабатывая индивидуальные продукты под потребности сегмента. В малом и микробизнесе концентрируемся на скорости и простоте, более 40% сделок одобряется без предоставления финансовой отчетности за восемь часов. Если говорить про средний и крупный бизнес, то это гибкость. Такие сделки рассматриваются за семь-десять рабочих дней, их объем — до 300 млн рублей. Есть и индивидуальные решения для сложно структурированных проектов: они учитывают все особенности сделки.

BG: Работаете ли вы по программам субсидирования и насколько они востребованы?

Е. П.: В текущих условиях субсидирование — это реальная поддержка отрасли, которая помогает смягчить падение рынка и

стимулирует спрос. Мы работаем по всем программам — это и 811-я субсидия на специализированную технику (постановление правительства РФ от 3 июня 2020 года № 811.— **BG**), и 669-я на газомоторную технику (ПП РФ от 13 мая 2020 года), но максимальный эффект дает 649-я субсидия — покупка в лизинг колесной техники (ПП РФ от 8 мая 2020 года). С начала 2020 года объем сделок «СберЛизинга» с 649-й субсидией превысил 13 млрд рублей с более чем 3 тыс. клиентов. В Северо-Западном филиале субсидией воспользовался 361 клиент, объем сделок составил 1,2 млрд рублей.

Что касается крупного бизнеса, то здесь большой интерес вызывает постановление правительства № 1340, регламентирующее субсидирование промышленного оборудования. Ряд наших клиентов увязывает свои инвестиционные программы с применением этой меры поддержки.

Помимо этого, мы являемся членами Национальной газомоторной ассоциации и считаем газомоторное топливо перспективным направлением. В нашей компании основную долю продаж техники на ГМТ

составляют марки КамАЗ, ГАЗ, а также автобусы ЛИАЗ и ПАЗ. Также активно работаем с компаниями — партнерами по совместным программам, предоставляя клиентам максимальный уровень скидок по основным брендам в сегменте легковых автомобилей и выгодные акции, предложения в сегменте грузовых авто и спецтехники.

BG: Если говорить о крупном бизнесе, с какими отраслями вы больше всего работаете?

Е. П.: Мы предлагаем сотрудничество всем отраслям, при этом с учетом специфики региона у нас есть экспертиза в ключевых отраслях Северо-Запада: лесозаготовительной отрасли, промышленности, перевозках. В этом году мы финансировали и промышленное оборудование для производителя бумаги с поставкой из Италии, и пул вагонов для оператора железнодорожной отрасли, и спецтехнику для наших постоянных клиентов, занимающихся дорожным строительством. За время пандемии существенно пострадала основная отрасль наших клиентов — перевозки. Но мы рассчитываем на скорейшее восстановление. Под каждую область бизнеса мы находим индивидуальное решение.

BG: Что знакового за последний год было сделано в сфере клиентского сервиса?

Е. П.: Если отойти от диджитал-процессов, то знаковым я бы назвала запуск ряда новых услуг. Например, за время пандемии в условиях ограничений мы поняли, насколько может быть востребованной помощь клиенту в выборе подходящего автотранспорта и подбора поставщика. Теперь у нас есть эта услуга: компания обозначает параметры, мы подбираем технику и предлагаем поставщиков этой модели по всей стране с наилучшими условиями.

Недавно запустили первую некредитную программу «Помощь на дороге». Это комплексный сервис для владельцев предмета лизинга. Программа включает в себя такие опции, как эвакуация автомобиля, экстренная техническая помощь, юридические консультации, аварийный комиссар, такси и другие услуги, помогающие водителю в сложных ситуациях в формате 24/7. На данный момент услуга доступна на базе трех филиалов с дальнейшим масштабированием на всю сеть. Планируем широкую линейку таких дополнительных продуктов — до десяти, часть из которых будет доступна уже до конца 2020 года. Цель — диверсификация бизнеса, новые источники доходов. ■

ПЕРЕСЕСТЬ НА ГИБРИДНУЮ МОДЕЛЬ

ЗАКРЫТИЕ АВТОСАЛОНОВ ЗАСТАВИЛО ДИЛЕРОВ ПЕРЕЙТИ В ФОРМАТ ОНЛАЙН-ПРОДАЖ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛИЛИ ИМ НЕ ПРЕКРАЩАТЬ РАБОТУ ПОЛНОСТЬЮ, ХОТЬ И НЕ УБЕРЕГЛИ ОТ ПОТЕРИ ВЫРУЧКИ. УЧАСТНИКИ РЫНКА ПРИЗНАЮТ, ЧТО ПОСЛЕ ОТКРЫТИЯ ЦЕНТРОВ СОХРАНЯТ E-COMMERCE ЛИШЬ КАК ОДИН ИЗ КАНАЛОВ РЕАЛИЗАЦИИ, ТАК КАК АВТОБИЗНЕС ОСТАЕТСЯ КОНСЕРВАТИВНОЙ ОТРАСЛЮ. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

С началом пандемии работа автосалонов в Петербурге была запрещена, и участники рынка были вынуждены перестраивать схемы реализации автомобилей, перейдя на дистанционную работу с конца марта. «Внешний фактор заставил автодилеров развивать онлайн-продажи, и даже если подобная схема раньше не была налажена, это было сделано в первую неделю самоизоляции», — подчеркивали ведущие игроки отрасли. Но запланированный объем продаж за этот период так и не был достигнут.

АНТИРЕКОРДЫ По данным аналитического агентства «Auto-Dealer-СПб», в первый месяц после закрытия точек продаж, в апреле, петербургский авторынок достиг исторического минимума: в автосалонах города было реализовано 3208 новых машин, таким образом, продажи сократились на 72%. До этого момента худшим результатом был показатель января 2010 года, когда объем продаж новых автомобилей составил 5055 штук — на 49% меньше, чем в январе 2009 года. При этом неофициальный спад продаж апреля к марту для большинства автодилеров, по их собственным оценкам, составлял до 90%. В мае ситуация была немногим лучше: продано 4572 новых автомобиля, что на 61% меньше, чем за май 2019 года. По словам ведущего эксперта агентства «Auto-Dealer-СПб» Евгения Еськова, подобный результат не стал неожиданным. «В Петербурге уже два месяца запрещена работа автосалонов, дилеры работают дистанционно, что не обеспечивает им планируемого объема продаж», — говорил он в конце мая. Самым популярным автомобилем в период онлайн-продаж в Петербурге стал Hyundai Creta: за апрель и май было продано 403 машины. В тройку рейтинга вошли также Volkswagen Polo (321) и Kia Rio (301).

ДВИЖЕНИЕ С ОГРАНИЧЕНИЯМИ Собеседники BG в начале пандемии признавали, что хоть и рассматривают интернет-ритейл в качестве выхода, но выхода временного, так как автобизнес считается довольно консервативным сегментом. «Онлайн-продажи, на мой взгляд, обесценивают эмоции от приобретения автомобиля», — отмечал административный директор регионального холдинга «Аксель Групп» Андрей Кузьмин.

Аналогичного мнения придерживался и Роман Слуцкий, генеральный директор ГК «Аларм-Моторс». По его словам, в компании не очень оптимистичны в оценке реального интереса аудитории к покупкам в интернете. «Так повелось, что покупатель хочет сначала потрогать свою машину», — объяснял он. Кроме того, говорят участники рынка, многие дилеры называли онлайн-выдачу автомобиля на соседней АЗС,



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ТОТАЛЬНО УЙТИ В ДИСТАНЦИОННЫЕ ПРОДАЖИ НЕ ПОЛУЧИТСЯ. БОЛЬШИНСТВО ЛЮДЕЙ ПЕРЕД ПОКУПКОЙ ПРЕДПОЧИТАЕТ УВИДЕТЬ И ОПРОБОВАТЬ МАШИНУ

что, по их мнению, не соответствовало «духу установленных государством ограничений».

Формат онлайн-продаж — новый для клиентов, поэтому рынку потребовалось время для формирования потребительского опыта онлайн-покупок. Хотя постепенно люди начали к ним привыкать, отмечали в середине режима самоизоляции в компании «Рольф». По словам Александра Кустова, директора по развитию дилерского бизнеса холдинга «Максимум», в этих условиях компании удалось перестроиться на e-commerce довольно быстро: автомобиль мог быть продан клиенту в кредит с trade-in, а также с установкой дополнительного оборудования — полностью дистанционно. При этом авто доставляют непосредственно к дому клиента. Однако в связи с неотлаженностью процессов увеличился срок выполнения операций сотрудниками дилерского центра. «Если раньше сложная комплексная сделка могла быть проведена за шесть-восемь часов с момента выбора до выдачи автомобиля, то сейчас на это уходит в два-три раза больше времени», — рассказывал он в первый месяц закрытия автосалонов.

Несмотря на то, что офисы продаж продолжали работать удаленно, с соблюдением всех необходимых предосторожностей для недопущения распространения коронавирусной инфекции, было разрешено открыться сервисным центрам по ремонту и обслуживанию автомобилей.

СЛОВА ПОДДЕРЖКИ В связи с вынужденной приостановкой работы петербургские автодилеры потеряли практически все источники выручки — за счет онлайн

проходили лишь единичные продажи. Это побудило ритейлеров обратиться к властям с просьбой оказать им поддержку и включить в список наиболее пострадавших от распространения коронавирусной инфекции отраслей.

В начале апреля участники рынка направили обращение губернатору Петербурга Александру Беглову. Они аргументировали свою просьбу тем, что пандемия может привести к волне банкротств дилерских предприятий, которых в городе около 300 с общей численностью сотрудников более 30 тыс. и совокупным фондом заработной платы около 25 млрд рублей в год. Под письмом подписались более двадцати руководителей и собственников компаний. В числе прочего они просили сократить налоги и сборы либо предоставить отрасли государственные субсидии в размере региональных и местных налогов, о налоговых каникулах, продлении срока действия специальных налоговых режимов, а также об освобождении от арендной платы за имущество Петербурга, находящееся в их пользовании. Однако реакции со стороны властей города не последовало.

Наряду с письмом губернатору, уже на федеральном уровне, представители авторитейла пытались добиться включения в перечень отраслей, наиболее пострадавших из-за эпидемии. В итоге так и произошло, но из-за большого оборота автодилеры не смогли попасть в категорию малого или среднего бизнеса, на который распространяется поддержка. Автодилеры указывали на несправедливость этого решения, поскольку за торговыми оборотами в большинстве случаев стоит минимальный уровень доходности. Так, по сло-

вам президента ассоциации «Российские автомобильные дилеры» Олега Мосеева, оборот отрасли в год составляет примерно 3 трлн рублей, а выручка в месяц — около 300 млрд.

АКТИВНАЯ РЕАБИЛИТАЦИЯ Спустя почти 2,5 месяца петербургским автосалонам было разрешено возобновить работу при условии соблюдения мер предосторожности. С 8 июня они открывались при условии, что смогут сократить число посетителей в помещении максимум до десяти, отказаться от тестовых поездок, обеспечить регулярную дезинфекцию автомобилей перед передачей покупателю и выставочных образцов. Согласно стандартам безопасности, посетители также должны быть обеспечены средствами индивидуальной защиты и соблюдать дистанцию не менее 1,5 метра.

В итоге за июнь, по данным агентства «Auto-Dealer-СПб», продажи новых легковых автомобилей по сравнению с июнем 2019 года снизились всего на 16%, что значительно лучше динамики прошлых месяцев: было реализовано 10 650 новых машин, при этом с начала года рынок сократился на 27%. А уже в июле авторынок Петербурга оказался в плюсе: по итогам месяца продажи новых легковых машин увеличились на 11% относительно того же месяца прошлого года, что стало самым большим ростом продаж с сентября 2018 года. Учитывая этот результат, за семь месяцев 2020-го в Петербурге было продано 62 236 машин (–22% год к году). Участники отрасли связали рост продаж с государственными программами поддержки авторынка, очередным падением рубля, возможностью приобрести машины, которые ранее не были реализованы из-за ограничений в работе дилерских центров, по старым ценам, отложенным спросом, а также с ожиданием второй волны пандемии.

Что касается продолжения использования онлайн-продаж, то, по словам представителя компании «Рольф», с открытием дилерских центров большинство сделок вернулось в традиционный формат: чаще всего покупатели предпочитают увидеть автомобиль и пройти тест-драйв, прежде чем его купить. Роман Слуцкий подчеркивает, что «Аларм-Моторс» планирует сохранить и развивать основные элементы онлайн-продаж. Холдинг «Максимум», по словам Александра Кустова, больше ориентирован на омниканальную продажу, когда у клиента будет возможность часть процесса покупки пройти онлайн, а часть — «в реале». «Мы уверены, что омниканальный формат приобретения автомобилей на рынке будет востребован уже в ближайшем будущем, и рассчитываем, что через год уже 70% наших сделок будет происходить таким образом», — прогнозирует господин Кустов. ■



АЛЕКСАНДР ЮРЯКОВ

«ДЛЯ РЫНКА ТАМОЖЕННЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ПЕРВОСТЕПЕННОЕ ЗНАЧЕНИЕ ИМЕЕТ РЕПУТАЦИЯ»

ПОД ВЛИЯНИЕМ ПАНДЕМИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ОБОРОТ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО РЕГИОНА СОКРАТИЛСЯ НА 13,3%. О ТОМ, ОТРАЗИЛСЯ ЛИ СПАД НА ВОСТРЕБОВАННОСТИ ТАМОЖЕННЫХ БРОКЕРОВ, О РЕГУЛИРОВАНИИ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И БОРЬБЕ ЗАКОНОДАТЕЛЯ С «СЕРЫМ» СЕГМЕНТОМ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ МИХАИЛУ КУЗНЕЦОВУ РАССКАЗАЛ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ГИЛЬДИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ОКАЗАНИЯ УСЛУГ В ОБЛАСТИ ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА И ВЭД «ГЕРМЕС» ПАВЕЛ КОРЧАЖКИН.

BUSINESS GUIDE: Как пандемия повлияла на экспортно-импортные операции на Северо-Западе?

ПАВЕЛ КОРЧАЖКИН: Распространение коронавируса стало причиной закрытия границ, введения ограничений на поставки товаров и снижения спроса на ряд категорий. В марте и апреле заметно просели морские перевозки из-за остановки китайских предприятий, до сих пор остаются сложности в логистике авиационных грузов из-за прекращения пассажирского авиасообщения. Статистика Федеральной таможенной службы (ФТС) показывает, что за первое полугодие 2020 года экспорт из регионов Северо-Запада сократился на 13,7% и составил \$20,6 млн. Импорт за тот же период сократился на 12,8%, до \$15,9 млн. Тем не менее по некоторым категориям (потребительские товары, электроника) объем морских поставок после перезапуска китайских заводов постепенно выравнивается. Это же касается и количества выдаваемых деклараций, которое находится на уровне прошлого года.

BG: Привела ли эпидемия к снижению спроса на услуги таможенных представителей?

П. К.: В 2020 году таможенные представители выпустили около половины от общего числа деклараций, что сопоставимо с результатами 2018 и 2019 годов. Стабильность спроса на их услуги объясняется сложностью взаимодействия с таможенными органами. Законодательство, регулирующее внешнеэкономическую деятельность (ВЭД), постоянно меняется, и уследить за всеми подводными камнями может только эксперт в данной области. Без регулярного мониторинга ситуации риск допустить ошибку в декларации и получить штраф значительно возрастает. Кроме того, передача этих функций профессионалам на аутсорсинг обходится гораздо дешевле и эффективнее, чем содержание целого отдела ВЭД.

BG: Государство взяло курс на упрощение таможенных процедур и их перевод в электронную форму. Приведет ли это в перспективе к снижению спроса на услуги таможенных брокеров?

П. К.: Введение электронного декларирования облегчило работу и дало возможность решить часть проблем онлайн, избавившись от надоевших бумажек. Но ощущение, что без таможенных брокеров теперь можно обойтись, обманчиво. Одновременно с

цифровизацией ужесточились таможенные проверки участников ВЭД, которые, как показывает практика, могут произойти и через полтора, и через три года после ввоза или вывоза груза. Так, в 2019 году по результатам проверок в бюджет было доначислено на 20% больше финансовых средств, чем в 2018-м. Поэтому во избежание штрафов и пени участники рынка готовы обращаться к профессионалам.

BG: Какие компании можно отнести к числу лидеров рынка таможенных представителей?

П. К.: По числу выданных деклараций наиболее крупным игроком является компания «ДХЛ-Экспресс». Она аффилирована с международным экспресс-перевозчиком DHL и занимается оформлением его грузов. Следом за ней идет ЗАО «Ростэк — таможенный брокер», имеющее отдаленное отношение к таможенной службе, поскольку ранее занималось эксплуатацией объектов таможенной инфраструктуры. На третьем месте находится компания «Центурион-логистик», которая специализируется на работе с авиационными грузами, прежде всего «Аэрофлота». В топ-10 также входят компании «Елтранс+», «ВТП Сервис Групп», «Таможенный брокер», «Мэйджор Карго Сервис», «Восход», «Профиль Евро» и ТК «Руста-Брокер». Большинство из них попало в рейтинг за счет широкого спектра услуг и длительного присутствия на рынке таможенных услуг. Особняком на их фоне стоят структура Союза ветеранов таможенной службы «ВТП Сервис Групп» и кэптивная компания Магнитогорского металлургического комбината «Таможенный брокер».

BG: Может ли текущая ситуация поменять расстановку сил в рейтинге крупнейших брокеров?

П. К.: Рынок уже давно устоялся, лидеры определились и прочно удерживают свои позиции на протяжении последних лет. Поэтому драматических изменений в первой десятке мы не ожидаем. Изменения возможны только в нижней части рейтинга, в том числе за счет банкротств. На протяжении последних десяти лет на рынке наблюдается процесс укрупнения, связанный с тем, что небольшие компании не выдерживают конкуренции с лидерами рынка, имеющими профессиональную команду, собственные склады хранения и долгосрочные партнер-

ские отношения с таможенными перевозчиками. Сейчас в России насчитывается примерно 500 таможенных представителей, и их число продолжит сокращаться.

BG: В первой десятке таможенных компаний представлены в основном московские компании. Чем это объясняется, учитывая концентрацию основных портовых мощностей на Северо-Западе?

П. К.: Москва просто более крупный рынок. Там находятся все крупнейшие ритейлеры, штаб-квартиры банков. Большое значение для этого бизнеса также имеет близость к лицам, принимающим решения, и возможность вести с ними диалог. Кроме того, Москва отличается более развитой складской инфраструктурой. Тем не менее среди петербургских брокеров тоже есть компании, которые входят в первую десятку крупнейших. Например, член нашей гильдии ООО «Восход», который работает с крупными международными компаниями.

BG: Насколько высок порог входа на этот рынок?

П. К.: Для того чтобы стать брокером, достаточно обеспечить гарантию таможенных платежей в размере €500 тыс. Но самое сложное не выйти на рынок, а остаться на нем. Если брокер допустил несколько административных нарушений, не оплатил платежи или стал фигурантом уголовного дела, то он автоматически выпадает из реестра ФТС. И вернуться туда будет сложно, поскольку необходимо будет доказать, что ты являешься добросовестным участником рынка и у тебя отсутствуют штрафы.

BG: Фиксируете ли вы рост присутствия на рынке «серых» брокеров?

П. К.: Их число сокращается, но медленнее, чем хотелось бы. Недобросовестные участники рынка, работающие в тени, разрушают бизнес легальных игроков и снижают объем поступлений в бюджет. Поскольку для рынка таможенных представителей первостепенное значение имеет репутация, то такой инструмент, как рейтинги, позволяет участникам ВЭД понять, с кем из них можно работать, ничем не рискуя. Стоимость услуг цивилизованных брокеров выше, но при этом они готовы разделять риски клиента, нести издержки, если не смогли выполнить свою работу в срок. Кроме того, от репутации брокера зависит глубина проверки таможи, будет ли она запрашивать дополнительные документы и так далее.

BG: Почему жесткое регулирование со стороны ФТС не приводит к росту теневого сектора?

П. К.: Добросовестным компаниям невыгодно рисковать своим бизнесом, который строился годами. Когда ты вкладывал деньги и силы в создание инфраструктуры, прозрачной бухгалтерии и обучение специалистов, тебе проще идти по пути конкуренции.

BG: Как вы оцениваете текущий уровень взаимодействия между брокерами и таможенными органами?

П. К.: Основной вопрос, который беспокоит участников рынка, — введение категорирования по аналогии с Белоруссией и Казахстаном. Мы считаем, что для тех игроков, которые работают на рынке более десяти лет, не допускали нарушений, имеют достаточное количество специалистов в штате и внесли обеспечение, можно минимизировать риски. Речь идет о скорости оформления документов, количестве досмотров и финансовых проверок. В каждом из федеральных округов можно создать саморегулируемую организацию, которая будет солидарно отвечать за нарушение каждого из своих членов и сможет применять к нему санкции в виде исключения из реестра. Это позволит разгрузить ФТС, поскольку вместо ведения реестра таможенных представителей ведомство сможет отслеживать только реестр саморегулируемых организаций.

BG: Как вы считаете, почему механизм саморегулирования до сих пор не введен?

П. К.: У ФТС другой взгляд на этот вопрос. Для них не имеет значения, будет ли таможенных брокеров 500 или 520. Для них важнее собираемость платежей и отсутствие нарушений. Во все остальные процессы они не хотят вмешиваться, полагая, что конкурентная борьба должна определить, какой из брокеров лучше.

BG: Государство намерено проводить политику по упрощению доступа экспортеров к господдержке и ужесточению контроля за импортерами. Как это отразится на бизнесе брокеров?

П. К.: Увеличение объема экспорта никак не предполагает сокращения импорта. Внешняя политика любого государства строится на взаимном обмене товарами, и ужесточение контроля лишь увеличит количество клиентов, которые захотят воспользоваться услугами таможенного представителя. ■

УВЕРЕННАЯ ДИСТАНЦИЯ

ПЕРЕХОД В ОНЛАЙН СТАЛ ШОКОМ ДЛЯ ОЧНОГО ОБУЧЕНИЯ. НО КАК ПАНДЕМИЮ ПЕРЕНЕСЛИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ СЕРВИСЫ, РАБОТАВШИЕ В ИНТЕРНЕТЕ ВСЕГДА? С ОДНОЙ СТОРОНЫ, У НИХ УВЕЛИЧИЛАСЬ КОНКУРЕНЦИЯ — В «ЦИФРУ» ВЫШЛИ ДАЖЕ ТЕ, КТО НИКОГДА О НЕЙ НЕ ЗАДУМЫВАЛСЯ. С ДРУГОЙ — ОНИ СТАЛИ ОБЛАДАТЕЛЯМИ МАКСИМАЛЬНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА, ВЕДЬ ПОКА ПРЕДСТАВИТЕЛИ «ТРАДИЦИОННОЙ ШКОЛЫ» УЗНАВАЛИ О СУЩЕСТВОВАНИИ ZOOM, ДРУГИЕ ПРОВОДИЛИ СВОЙ ТЫСЯЧНЫЙ WEBINAR.

МАРИНА ЦАРЕВА

По данным совместного исследования рынка онлайн-обучения TalentTech, «Не-тологии» и EdMarket, весь мировой рынок образования в 2019 году измерялся суммой \$6,5 трлн. Уже к 2025 году этот показатель может достигнуть \$8 трлн, а к 2030-му — \$10 трлн. В России объем рынка онлайн-образования в 2019 году составлял 38,5 млрд рублей со среднегодовым темпом прироста в 20%. В конце 2023 года объем рынка, по прогнозам специалистов, перевалит отметку в 60 млрд рублей. И если в 2014 году в российское интернет-образование было совокупно инвестировано \$8,8 млн, то только за январь — август 2019 года вложения перевалили за \$34,5 млн.

Коронавирус однозначно ускорил процессы развития рынка образования в интернете. И темпы его роста в России прямо указывают на потенциал сегмента в нашей стране, говорит директор ООО «Цифровое образование», IT-холдинга TalentTech и основатель онлайн-школы «Фоксфорд» Алексей Половинкин. «В этом году из-за пандемии рост оказался и вовсе огромным — на целых 60%: опытные игроки нарастили базу пользователей, появились новые сервисы», — констатирует он. Рост числа образовательных платформ на рынке ужесточает конкуренцию, обрекая на повышение и качество этих проектов. «Сервисы будут стремиться предложить не только самый качественный контент, но и наилучший пользовательский опыт. Однако настоящий бум нас ждет, если общеобразовательные школы начнут массово применять цифровые инструменты», — уверен господин Половинкин. — Как только диджитал станет привычным для школ, рынок образовательных сервисов значительно вырастет, в том числе благодаря тому, что уровень доверия к онлайн-образованию повысится».

Растет и уровень доверия к онлайн-сервисам и системам прокторинга. «Образовательные платформы, например Coursera, победили предвзятое отношение к онлайн-дипломам. Для успешной реализации проекта дистанционной проверки знаний через интернет решающее значение играют не технологии, которые уже есть, а организация процесса. На платформе Coursera экзаменом под присмотром системы онлайн-прокторинга завершается дорогостоящий курс компании Cisco по подготовке специалистов по кибербезопасности. Тем самым образовательная платформа придает результатам оценки доверие и со стороны Cisco, и со стороны работодателей, которые нанимают обладателей таких дипломов на ответственные посты инженеров по кибербезопасности», — рассказыва-



ВИКТОР КОРОТКОВ

НА ФОНЕ МАССОВОЙ МИГРАЦИИ УСЛУГ В ОНЛАЙН СЕРВИСЫ СТРЕМЯТСЯ ПРЕДЛОЖИТЬ НЕ ТОЛЬКО КАЧЕСТВЕННЫЙ КОНТЕНТ, НО И НАИЛУЧШИЙ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИЙ ОПЫТ

ет сооснователь компании ProctorEdu Артем Козин.

Резкий подъем спроса на онлайн-курсы зафиксировали и аналитики группы Qiwi, проанализировавшие транзакции по платежным каналам. Большинство из них приходится именно на онлайн-курсы: офлайн-обучение занимает лишь небольшую долю, и в пандемию она еще сократилась. В целом за первое полугодие 2020 года оборот категории онлайн-образования вырос в 4,8 раза. Второй квартал, на который пришелся режим самоизоляции, отметился четырехкратным ростом оборота в сравнении со вторым кварталом прошлого года. Средний чек покупки онлайн-курсов в первом полугодии 2020 года составил 4960 рублей — это в 5,3 раза выше, чем за аналогичный период прошлого года. Пиковые значения зафиксированы в майские праздники: количество транзакций выросло в 2,5 раза в сравнении с аналогичным периодом 2019-го. Самыми популярными категориями среди жителей России старше 18 лет стали изучение языков, тренинги по продажам, созданию бизнеса и личностному росту, а для детей — иностранные языки и курсы подготовки к ЕГЭ и ОГЭ.

Руководитель российского образовательного проекта InternetUrok Павел Арсеньев, напротив, считает, что перераспределения сил не произошло: «Когда все школы перешли на дистанционное обучение, лишь у немногих по-

лучилось организовать процесс качественно. Недовольные родители пошли в первую очередь к тем, кто уже умеет преподавать в интернете, — к онлайн-школам, образовательным ресурсам и к репетиторам по Skype. Здесь свою роль сыграло умение перестроиться, и, конечно, выиграли те, кому это удалось». Из заметных тенденций господин Арсеньев отмечает рост бесплатных продуктов у онлайн-школ: «В нашей библиотеке видеуроков более половины материалов доступно бесплатно, и в апреле мы наблюдали значительный всплеск интереса: количество пользователей на сайте, регистраций и оплат абонементов в 8–10 раз превышало показатели аналогичного периода прошлого года. Если в среднем мы наблюдали 3–3,5 млн уникальных посетителей сайта в месяц (или 100–120 тыс. в сутки), то в апреле фиксировали скачки до 700 тыс. в сутки. А в первые дни сентября прирост аудитории сайта составил 30% по отношению к прошлому году, даже несмотря на то что учебный год для всех начался в стенах школ». Летом спрос на онлайн-обучение упал. «В июне и июле все наши показатели были гораздо ниже прогнозов, и статистика пугала. Предположительно все дело в том, что все и так уже успели устать от домашнего образования весной. Но в сентябре был компенсационный скачок: настала пора учиться», — отмечает генеральный директор InternetUrok.

Основатель образовательного кластера в области функциональной интегративной медицины, ЗОЖ и биохакинга PLS University Ольга Апреликова также говорит, что к лету рынок edtech в онлайн-не ощутил небольшой спад. Среди причин эксперт называет перенасыщение его теми, кто пришел из офлайна: «Часто такие игроки использовали заниженную ценовую политику и даже демпинг для входа на онлайн-рынок, из-за чего средний чек на покупку курсов снизился на 5–20%». Повлияло на снижение спроса и окончание обучения у детей, достижение пика экономической рецессии, начавшейся вместе с карантином, и очевидная усталость интернет-пользователей от онлайн. По словам госпожи Апреликовой, большая часть пользователей и до карантина даже не открывала приобретенные курсы, а к его завершению доля слушателей, доходящих до конца обучения, упала ниже 3%.

По словам Ивана Себедаша, директора по продукту «Учи.ру», пиковые значения интереса к онлайн-курсам были пройдены в начале апреля. «Спрос на репетиторов будет существовать и дальше, возможно, не в таком размере как раньше, — полагает он. — Также многие из тех, кто до пандемии предпочитал только офлайн-формат, начнут совмещать оба. На самом деле, прямой зависимости между спросом на онлайн- и офлайн-обучение нет. Если сравнивать объемы их бюджетов, то в первой категории он гораздо меньше. И даже если онлайн вырастет в два раза, на рынке офлайн-образования такой рост скажется незначительно».

Генеральный директор Webinar Group Александр Альперн перспективы тех, кто на время пандемии вышел из офлайна в онлайн, оценивает неоднозначно. «Безусловно, многие из тех, кому во время пандемии пришлось временно перейти в онлайн, вернутся к очной модели — офлайн-образование никуда не исчезнет и спрос на него будет существовать и дальше. Но кто-то оценит преимущества дистанционного обучения: например, отсутствие расходов на аренду или возможность привлекать клиентов из других городов — и если и не перейдет в онлайн полностью, то будет совмещать оба формата». В пример господин Альперн приводит лектории и компании, которые после снятия ограничений задумались о сокращении офисных площадей в пользу более гибких коворкингов и свободного графика работы. То же, по словам эксперта, будет происходить и в образовании: многие не захотят отказываться от преимуществ дистанционного обучения и найдут способ совмещать его с очным. ■

«ЭТО ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ НЕИЗБЕЖНО БУДЕТ АКТИВНЫМ»

В АВГУСТЕ КОНСОРЦИУМ НА БАЗЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ПОЛИТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ПЕТРА ВЕЛИКОГО, САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО МОРСКОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА, НИИ ГРИППА ИМ. СМОРОДИНЦЕВА И ТЮМЕНСКОГО ГОСУНИВЕРСИТЕТА ПОЛУЧИЛ СТАТУС НАУЧНОГО ЦЕНТРА МИРОВОГО УРОВНЯ (НЦМУ) В ОБЛАСТИ ПЕРЕДОВЫХ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ. BG ПОВОРОРИЛ С РЕКТОРОМ ПОЛИТЕХА АНДРЕЕМ РУДСКИМ О ПРОГРАММЕ НАУЧНОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ И О ТОМ, КАК СТУДЕНТЫ БУДУТ ВОВЛЕЧЕНЫ В ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. БЕСЕДОВАЛА ЕКАТЕРИНА ДАНИЛОВА



ЕВГЕНИЙ ПЛАТЕНКО

BUSINESS GUIDE: Что статус НЦМУ дает университету?

АНДРЕЙ РУДСКИЙ: Для петербургского Политеха это во многом продолжение работы по созданию экосистемы развития и внедрения передовых производственных технологий. В ближайшие годы основой конкуренции будут не столько собственно технологии, цифровые решения, сколько экосистемы их развития. Центр уже сейчас де-факто выступает ядром формирования целого ряда экосистем знаний, компетенций и технологий. У организаций — участниц консорциума есть тридцатилетний опыт проведения исследований и внедрения цифровых решений в высокотехнологические отрасли экономики. Это происходит как в России, так и за рубежом. И такое объединение, как НЦМУ, позволит значимо масштабировать эту деятельность.

BG: Какие существующие на базе Политеха проекты позволили этот статус получить?

А. Р.: Конкурсный отбор по государственной поддержке создания и развития НЦМУ проходил на основе целого ряда критериев. Это и опыт проведения исследований по направлениям деятельности центра, и развитость научной инфраструктуры, интегрированность в международную научную деятельность, актуальность и перспективность планируемых исследований и многое другое. Политех ведет научные исследования по более чем 30 темам — их результаты соответствуют мировому уровню, а где-то даже превышают его.

В мае 2015 года Политехнический университет стал лидером кросс-отраслевого и кросс-рыночного направления Национальной технологической инициативы (НТИ) «Технет». Через три года это позволило нам создать центр компетенций НТИ по направлению «Новые производственные технологии». Среди главных достижений — прогнозирование развития первого приоритета Стратегии научно-технологического раз-

вития России и разработка «дорожной карты» по сквозной цифровой технологии «Новые производственные технологии» для национальной программы «Цифровая экономика».

BG: Среди достижений университета отмечалось взаимодействие с «Ростехом» и «Росатомом».

А. Р.: Да, с госкорпорацией «Росатом» университет связывает многолетнее сотрудничество. У Политеха есть лицензия Ростехнадзора на эксплуатацию блоков атомных станций. В 2004–2005 годах наши специалисты занимались конечно-элементным анализом и оценкой работоспособности главного циркуляционного насоса Тяньваньской АЭС и по просьбе руководства «Атомстройэкспорта» выезжали в КНР для работы с китайскими коллегами. В 2007 году инновационный проект наших инженеров по разработке методики обоснования прочности, работоспособности и продления ресурса элементов АЭС высоко оценило экспертное сообщество. По заказу концерна «Росэнергоатом» мы выполняли цикл работ для обеспечения надежности и безопасности эксплуатации Смоленской атомной станции.

Если говорить о последних проектах, то это разработка цифрового двойника вибросита для системы очистки бурового раствора для научно-производственного объединения «Центротех», входящего в состав «Росатома». Сейчас университет участвует в проекте «Северный морской транзитный коридор» по созданию комплексной транспортно-логистической системы для международных транзитных морских грузоперевозок на маршруте Азия — Европа через Северный морской путь.

В случае с «Ростехом» также можно называть десятки проектов, в первую очередь в интересах наших стратегических партнеров — Объединенной двигателестроительной корпорации и ее предприятий. Помимо этого, мы сотрудничаем с холдингом «Вертолеты России» и КамАЗом.

BG: Как НЦМУ будет работать в университете по разным направлениям?

А. Р.: В целом университет будет работать как и прежде — проводить научные исследования на мировом уровне, сотрудничать с другими организациями и промышленными партнерами, которым это интересно. Мы будем разрабатывать новые научно-исследовательские программы, которые будут направлены на кросс-отраслевой трансфер технологий и мультидисциплинарных результатов научных исследований центра.

По каждому направлению у консорциума имеется серьезный научно-исследовательский, проектный задел. Одна из тем исследования по искусственному интеллекту будет посвящена разработке его алгоритмов и технологий для решения задачи непрерывного улучшения и оптимизации производственного процесса для компаний реального сектора экономики. Курировать это будет Лаборатория промышленной системы потоковой обработки данных нашего центра, у которой уже есть большой опыт работы в этой сфере. Например, они делали интеллектуальную систему контроля технического состояния объекта в процессе строительства на базе технологий лазерного сканирования. Результат этого труда уже применяется заказчиком — Plaza Lotus Group. Также лаборатория вместе со специалистами из Высшей школы экономики разрабатывала программно-аппаратный компонент для прогнозирования сбоев системы хранения данных по заказу Минобрнауки.

BG: Есть ли в планах Политеха взаимодействие с городскими властями по проектам, которые планируется реализовывать в новом статусе?

А. Р.: Это взаимодействие неизбежно будет активным уже хотя бы потому, что три из четырех организаций консорциума НЦМУ — петербургские. У всех налажено плотное сотрудничество с производственными компаниями, научно-исследовательскими учреждениями, институтами разви-

тия, различными структурами городской и федеральной власти.

BG: Как получение такого статуса отразится на студентах?

А. Р.: Каждое научное направление охватывает не только исследования, но и подготовку молодых ученых и инженеров. По темам НЦМУ запущено 57 новых программ, их количество и качество будет постоянно расти. Развитие кадрового потенциала и кросс-отраслевой трансфер компетенций прописаны в целях создания НЦМУ, поэтому результаты деятельности центра будут находить оперативное отражение в материалах учебных программ СПбПУ и вузов консорциума. Кроме того, из планируемой численности задействованных в программе научных кадров, а это 880 человек, 51% составят молодые исследователи. В СПбПУ — в частности, в Институте передовых производственных технологий — успешно применяется образовательная модель «Университет 4.0», предполагающая подготовку «инженерного спецназа», в том числе через участие студентов в реальных рыночных проектах университета. Это означает, что наши магистранты будут вовлечены в решение научно-исследовательских задач НЦМУ, что для них, конечно, будет уникальным опытом и мощнейшим стимулом для профессионального развития.

Наконец, программой НЦМУ предусмотрено сотрудничество с ведущими мировыми вузами: Университетским колледжем Лондона, Мюнхенским университетом прикладных наук, Берлинским техническим университетом, Политехническим университетом Милана, Шанхайским институтом технической физики Китайской академии наук и другими. Это сотрудничество также предполагает трансфер компетенций, обмен опытом и совместную проектную работу, а значит, у наших будущих специалистов будет беспрецедентная возможность почувствовать себя студентами ведущих мировых университетов и коллегами сильнейших экспертов из самых разных стран. ■

ВНЕ СЕТИ БОЛЬШОЙ МЕЧТОЙ СУЩЕСТВЕННОЙ ЧАСТИ НАСЕЛЕНИЯ ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ СТАЛО НЕСКОЛЬКО ПРОСТЫХ ВЕЩЕЙ — ОТКЛЮЧИТЬ ТЕЛЕФОН И УЕХАТЬ КУДА-ТО, ГДЕ НЕ ЛОВИТ ИНТЕРНЕТ. ВГ РАЗБИРАЛСЯ, КАК БИЗНЕС НАМЕРЕН БОРОТЬСЯ С УСТАЛОСТЬЮ АУДИТОРИИ ОТ ОБИЛИЯ ЦИФРОВОГО КОНТЕНТА И КАКОЕ БУДУЩЕЕ ЖДЕТ ПОПУЛЯРНЫЕ ФОРМАТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ОНЛАЙНЕ. МАРИНА ЦАРЕВА

«ЭТО ЗАКОНЧИТСЯ ХОРОШО» В июне на сайте кинотеатра «Окко» появилось рекламное предложение с бесплатным доступом к фильмам на все лето со слоганом «Вы это заслужили». По всей видимости, реклама была рассчитана на инсайт потребителя, который устал от самоизоляции и теперь нуждается в какой-то награде за честное нахождение дома. В период самых жестких ограничений многие онлайн-кинотеатры открывали бесплатный доступ к контенту, тем самым поддерживая свою аудиторию, а теперь некоторые игроки делают то же самое, но с другой целью.

Во время самоизоляции в Санкт-Петербурге появились постеры «Любовь и дружбу никакие карантин не отменяют» и «Это закончится хорошо» сети пекарен-кондитерских «Буше», а на стаканчиках с кофе навынос писали «Мир будет прежним». Потребительским инсайтом пекарни стала усталость людей от непонятного времени, самоизоляции и вируса: в кондитерской встали на сторону людей, которым надоело слышать, что пандемия необратимо изменила мир и как раньше уже не будет. После снятия ограничений «Буше» выпустила небольшой ролик с приглашением прийти в кофейню и послушать приглашенных туда музыкантов, завершив его слоганом «Все то же ТХПО и Буше». Такой подход к коммуникациям подтверждает, что далеко не все люди и компании желают мириться с новой реальностью.

Генеральный директор Brandson Branding Agency (Total Identity Group) Елена Юферева говорит, что постковидный тренд на получение «живого» опыта подтверждается как специалистами в образовательной сфере, которая была вынуждена перебраться в онлайн, так и участниками, например, фитнес-рынка: «Доля онлайн-тренировок, популярных в период карантина, после послабления ограничительных мер сократилась почти вдвое. Проводя предварительное исследование для образовательного проекта по брендингу от Brandson (TSN) и „Школы девелопера“, мы выяснили, что 45% респондентов готовы отказаться от онлайн-формата ради „живого“ интенсива и готовы заплатить на 15–20% больше».

НОВАЯ РОСКОШЬ После длительного опыта изоляции и вынужденного онлайн у некоторых людей могли появиться неприятные ассоциации и усталость от постоянного нахождения в интернете: и работа, и отдых, и коммуникация с друзьями переключались в формат онлайн-встреч, что не могло не сказаться на эмоциональном состоянии. Инна Анисимова, генеральный директор коммуникационного агентства PR Partner, считает, что цифровой детокс и возможность быть вне сети можно назвать новой роскошью: «В ближайшие годы появится не один бизнес,

позволяющий потребителям быть только в офлайне, здесь и сейчас: наслаждаться природой и не корить себя за это, чувствовать и быть полноценным без сети». Уже сейчас есть курсы ретритов молчания, медитаций Випассана, восхождения на вершины гор, но, как отмечает эксперт, это не массовая история — нужны финансы, выносливость и осознание потребности в подобных активностях. Тренд только зарождается.

Эксперт по организационной психологии Granatum Solutions Полина Житомирская называет усталость от онлайн неоднозначным понятием: с одной стороны, вебинаров действительно стало много, они доступны, ушла новизна, люди привыкли к ним и даже успели понять, что они бывают довольно скучные. «С другой стороны, этот рынок очень глубокий, и он пока еще не занят даже на 50%. Тут можно работать по нескольким направлениям и развиваться, например, по тематике. Мы видим, что есть много тренингов и вебинаров на общие, даже банальные темы. Люди начинают понимать, что просто прийти и провести вебинар уже недостаточно, важно сделать его интересным, подобрать актуальную и необычную тему. И в этом плане для игроков рынка открывается довольно большой и перспектив-

ный пласт работы», — рассуждает госпожа Житомирская.

По словам Марии Высоцкой, коммерческого директора агентства Red Digital, за время вынужденной изоляции и увеличенного присутствия аудитории в онлайн начал расти показатель так называемой «баннерной слепоты», из-за чего рекламодатели вынуждены пересмотреть свое отношение к планированию рекламных кампаний в пользу более вовлекающих форматов. Вместе с тем, замечает она, выросли показатели досматриваемости по-настоящему креативных видео: «Мы связываем это с тем, что недобор офлайн-впечатлений частично компенсируется желанием получить больше интересного контента онлайн».

«В какой-то момент у пользователей началась информационная интоксикация», — говорит Гульнара Тазетдинова, эксперт-практик по продажам и построению клиентского сервиса в технологичных проектах. — Потребление цифрового контента снижается, и требования к его качеству увеличиваются. Никому уже не нужны просто какие-то бесплатные курсы или марафоны. Хочется, чтобы курсы приносили реальную пользу и были практически применимы — за это пользователи готовы платить».



ЦИФРОВОЙ ДЕТОКС И ПОЛУЧЕНИЕ «ЖИВОГО» ОПЫТА СТАНОВЯТСЯ ВОСТРЕБОВАННЫМ ПРОДУКТОМ, НЕ ОДИНАКОВО ДОСТУПНЫМ КАЖДОМУ

БЕЗ УСТАЛИ ОНЛАЙН Часть экспертов уверена, что резкий переход в диджитал эмоционально затронул лишь небольшую часть населения. Президент компании Modum Lab Дмитрий Кириллов считает, что усталость могла сказаться только на тех, кто раньше не умел пользоваться онлайн-конференциями и чатами: «Весь мир уже давно успешно работает с этими сервисами, и вряд ли тут можно сказать о какой-то особой усталости».

Екатерина Вронская, пресс-секретарь коммуникационной группы iMARS, также считает, что виртуальная коммуникация давно является неотъемлемой составляющей деятельности и свободного времени проведения многих людей, а пандемия лишь продемонстрировала необходимость создания некоторых новых и модернизации существующих привычек в общении, вдумчивого использования цифровых технологий, которые значительно упростили взаимодействие между людьми и повысили эффективность некоторых процессов. «Именно поэтому вероятное будущее бизнес-коммуникации — за дистанционным взаимодействием, которое оставит реальные встречи только для стратегически важных моментов», — подчеркивает она.

МЕЖ ДВУХ ФОРМАТОВ Большинство экспертов сходятся во мнении, что в постковидное время самым лучшим решением будет смешение онлайн и офлайна: это поможет пользователям цифрового контента преодолеть усталость. Грамотно совмещать эти форматы удастся с рынком интеллектуальных площадок, которые предлагают пользователям множество различных инструментов: интерактивные доски, деление на группы, инструменты для управления групповой динамикой в онлайн-режиме, создание интерактивной атмосферы в целом. «В итоге они позволяют иногда даже превзойти эффективность офлайн-мероприятий. Это направление также имеет широкие возможности для развития, туда можно и нужно идти. Я наблюдаю за реакцией людей, которые приходят на такие площадки в первый раз и еще не ожидают увидеть такую интерактивность. Многие стесняются включать камеру, они думают, что просто пришли посмотреть или послушать, а тут приходится самим говорить, писать, показывать себя как на офлайн-мероприятии, высказывать свое мнение, работать, креативить, брейнштормить. Кроме того, такое взаимодействие в онлайн может сэкономить бюджет: не нужно платить за аренду помещения, оплачивать проживание и транспортные расходы эксперта, который раньше ездил по городам», — рассказывает о плюсах онлайн Полина Житомирская, добавляя, что секретом успеха в ближайшем будущем станет бесшовное соединение двух форматов взаимодействия. ■

«МЕНЕДЖМЕНТ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ И ТАК ЖИВЕТ В „ОБЛАКАХ“»

ПАНДЕМИЯ УСКОРИЛА ЦИФРОВИЗАЦИЮ ДЕЛОВЫХ ПРОЦЕССОВ, ОСОБЕННО В ЧАСТИ СВЯЗИ. КАКИЕ РЕШЕНИЯ ВОСТРЕБОВАНЫ НА РЫНКЕ И ЧТО ЖДЕТ СЕГМЕНТ ОБЛАЧНЫХ КОММУНИКАЦИЙ ДЛЯ БИЗНЕСА В ПЕРСПЕКТИВЕ, РАССКАЗЫВАЕТ РУКОВОДИТЕЛЬ МАКРОРЕГИОНА «СЕВЕРО-ЗАПАД» КОМПАНИИ «МАНГО ТЕЛЕКОМ» АЛЕКСЕЙ ГОРБУНОВ. ПОДГОТОВИЛА ВЕРА КОЧЕТКОВА

BUSINESS GUIDE: Как вообще меняется уровень цифровизации петербургского бизнеса?

АЛЕКСЕЙ ГОРБУНОВ: Лет пять назад уровень цифровизации в Петербурге, по нашим исследованиям, был приблизительно 5%, сейчас он в три раза больше — около 15%. Но все зависит от сферы. Рынок облачных сервисов в прошлом году вырос более чем на 20%. Пандемия однозначно подстегнула интерес к облачным технологиям, не только к виртуальным АТС (автоматическим телефонным станциям. — **BG**). Это видно даже по компаниям, которые раньше к нам не обращались, а сейчас обращаются.

BG: Каким, например?

А. Г.: Агентства недвижимости, автобизнес, из области FMCG (товары повседневного спроса или широкого потребления. — **BG**), крупный ритейл, фирмы, предоставляющие медицинские услуги, — не маленькие центры, а большие сети. Многие фабрики и заводы, у которых административный персонал вынужденно был отправлен домой, проявили интерес. Запросов от финансового сектора стало значительно больше, хотя банки сами по себе очень консервативны.

BG: С чем связаны перемены?

А. Г.: Раньше многие не доверяли «облакам»: «Что там с безопасностью?», «Я не хочу выносить сор из избы, хочу все у себя хранить». Сейчас люди понимают, что без этого уже никак не обойтись. Это надежно, это безопасно и это выгоднее, чем развивать инфраструктуру на своих серверах: дешевле, быстрее и масштабируется под потребности бизнеса. Есть у тебя сегодня большой спрос — увеличил объемы закупаемых у оператора услуг, что-то изменилось — уменьшил.

Кроме того, приходит новое поколение менеджеров: X, Y стали и становятся управленцами, даже у них уже абсолютно другой уровень доверия к облачным сервисам. Что говорит о Z, которые сейчас достигают совершеннолетия. Они буквально с детства в «облаках», жить без этого не могут. И еще один важный аспект: люди понимают, что изоляция может повториться. Значит, нужно иметь подстраховку, инструмент, который позволит в любой момент очень быстро наладить работу.

BG: Кому удалось наиболее эффективно сделать это во время пандемии?

А. Г.: Быстрее всех, естественно, «переехали» многочисленные сервисы доставки, они и так были практически удаленными. Они доукомплектовали оборудование, расширили колл-центры, потому что количество заказов резко увеличилось. На мой взгляд, эти бизнесы в принципе не испытывали особых сложностей при переходе на удаленный режим работы.



BG: Но спад все-таки был?

А. Г.: За первые два месяца 2020 года в Петербурге мы показывали рост в 15–16% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Потом рост замедлился. Есть такой показатель, как количество минут разговоров клиентов, и на графике четко видно, что с марта он начал падать. То есть наши клиенты — а они только b2b — стали меньше общаться со своими клиентами. Это продолжалось в марте, апреле и мае. А в июне произошел резкий скачок, превысивший все исторические максимумы: компании стали возвращаться в бизнес, нужно было срочно активировать клиентскую базу, запускать новые рекламные кампании, начать продавать — и трафик в минутах резко и сильно вырос.

BG: Удаленка уже закончилась?

А. Г.: Часть наших клиентов не спешит возвращать сотрудников в офис, да и у меня такие же мысли. Есть вакансии, но я не планирую расширять офис и увеличивать затраты. Арендная плата, хозяйственные расходы — облачные продукты позволяют здорово сэкономить на этом. Новые сотрудники будут работать дома. Вполне возможно, наши клиенты ведут себя так же. «Облака» хороши тем, что стирают географические границы: неважно, где офис, где сотрудники, где производство. Вы же тоже можете написать статью, не присутствуя в редакции. Есть корпоративные мероприятия, тренинги в режиме

онлайн, видеоконференции — у них тоже колоссальный рост.

BG: Сложно ли контролировать таких сотрудников?

А. Г.: Инструменты, которые мы предоставляем, позволяют делать это достаточно эффективно. Самый простой пример — наш собственный отдел продаж. Работая из дома, сотрудники — с учетом того, что это молодые ребята, у которых масса увлечений, — не только не снизили, а, наоборот, повысили производительность. Для руководителя визуализируются все показатели: сколько звонков они сделали, сколько приняли, где пропустили, кто именно и почему, как выглядят результаты конкретного сотрудника против средних показателей по отделу за день, а одного подразделения — против другого и так далее.

Еще до пандемии мы запустили услугу речевой аналитики, которая позволяет в автоматическом режиме оценить телефонные переговоры с клиентами по содержанию и сформировать отчет. Он показывает, что сказал или что должен был, но не сказал менеджер, кого из конкурентов в разговоре вспомнил клиент. Выручка по этой услуге растет. И это тренд: сегодня востребовано то, с помощью чего руководитель экономит свое время, но получает полноценный контроль и оценку работы коллектива. Для операторов контактных центров, продавцов, консультантов можно

организовать удаленные рабочие места и в режиме онлайн смотреть, что делают эти сотрудники и правильно ли, слушать, помогать им и даже суфлировать — все что угодно! На такие вещи мы делаем ставку.

BG: В каких секторах и какие перспективы вы видите для развития компании?

А. Г.: Мы растем ежегодно и планируем расти дальше. По выручке на рынке виртуальных АТС мы абсолютные лидеры на протяжении последних лет. До недавнего времени нашими клиентами в основном были компании малого и среднего бизнеса. Сейчас — среднего и крупного. Лидерство достигается за счет продукта. Мы занимаемся только коммуникациями для бизнеса, мы в этом специалисты и ни на что другое не отвлекаемся.

Важно понимать, что бизнесу необходим не отдельно стоящий продукт, даже если самый хороший, а решение. Я и перед сотрудниками ставлю задачу не продать конкретный продукт, а понять, как у клиентов организован бизнес-процесс, а не телефония. Направление, в котором мы активно движемся, — это интеграции. Глобальная идея в том, чтобы различные каналы взаимодействия наших клиентов с их клиентами — будь то телефон, социальная сеть или мессенджер — объединились с CRM, другими бизнес-приложениями и аналитикой, чтобы в итоге возникала омниканальная коммуникационная платформа, встроенная в бизнес-процесс. ■

ДО ЛУЧШИХ ВРЕМЕН

ПРАВИТЕЛЬСТВО ПЕТЕРБУРГА ПРИЗНАЛО, ЧТО ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОБСТАНОВКА ЗАМЕДЛЯЕТ ТЕМПЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ, ЗАСТАВЛЯЕТ ПЕРЕСМАТРИВАТЬ ПРОГНОЗЫ И ПЕРЕОЦЕНИВАТЬ РИСКИ ПО ЗАПЛАНИРОВАННЫМ ПРОЕКТАМ. ВПРОЧЕМ, УВЕРЕНЫ ЧИНОВНИКИ, ИНТЕРЕС К ГОРОДУ ОСТАЕТСЯ СТАБИЛЬНЫМ. АНАЛИТИКИ НАСТАИВАЮТ НА РАСШИРЕНИИ ПЕРЕЧНЯ ОТРАСЛЕЙ ДЛЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНВЕСТОРОВ, ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ ТРЕБОВАНИЙ К НИМ И ВВЕДЕНИИ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ, ПОЛАГАЯ, ЧТО ДРАЙВЕРАМИ МОГУТ СТАТЬ ТУРИСТИЧЕСКИЕ И ФАРМАКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОЕКТЫ.

ЯНА ВОЙЦЕХОВСКАЯ

Такую оценку состояния инвестклимата предоставили ВГ в комитете по инвестициям (КИ) Петербурга. Среди мер, которые направлены на стимулирование вложений в новом десятилетии, в ведомстве выделяют введенный с 2020 года инвестиционный налоговый вычет. Однако в комитете не смогли назвать организации, которые воспользовались данной мерой поддержки в текущем налоговом периоде.

В первую очередь, отмечают в КИ, пандемия отразилась на деятельности инвесторов в транспортной сфере: падение пассажиропотока сказалось на аэропорте Пулково, трамвайной сети «Чижик», трассе ЗСД (все реализованы на основе ГЧП). Согласно условиям партнерства, недостающую прибыль до минимально гарантированного дохода инвесторам должно компенсировать государство. Параллельно, отмечают в ведомстве, замедлились темпы развития промышленных предприятий: в первом полугодии индекс промышленного производства составил 94,1%, несмотря на стабильно положительную динамику последних лет.

НЫНЕШНИЙ ЗАДЕЛ В Смольном напомнили, что на 2021 год из-за секвестра бюджета перенесено строительство развязки ЗСД в районе Шкиперского протока. Адресно-инвестиционная программа Петербурга на 2020 год составляет 67,7 млрд рублей, она была урезана на треть в рамках корректировки бюджета. Изначальная его версия, утвержденная в ноябре 2019 года, предполагала, что доходы города составят 674,9 млрд рублей (эта сумма сократилась до 573,1 млрд рублей в весеннюю корректировку), а расходы — 727,7 млрд рублей (весной траты были сокращены до 677,1 млрд). В начале сентября комитет по финансам предложил сократить доходы до 545,3 млрд рублей, расходы — до 656,5 млрд, что примерно соответствует показателям бюджета трехгодичной давности.

Впрочем, в коминвесте не ожидают серьезных сдвигов по другим проектам, находящимся в активной фазе, так как они носят долгосрочный характер. «Анализ

предыдущих кризисных периодов показывает наличие факторов отложенного спроса инвестиционной активности», — уверены в ведомстве.

Партнер компании «Бизнес Развитие» Валерия Голянова также считает, что затишье не будет долгим: «ГЧП выгодно для обеих сторон. С одной стороны, такие инфраструктурные проекты являются имиджевыми для власти, с другой — частный инвестор имеет стабильный доход от их реализации».

Пока правительство Петербурга сохраняет планы по реализации двух крупных проектов ближайших лет — строительства Широкой магистрали скоростного движения, известной под названием Восточный скоростной диаметр, интерес к которому проявлял ВТБ, и хоккейной арены СКА на месте разрушенного СКК «Петербургский», инвестором которого, по данным «Ъ», выступают структуры Геннадия Тимченко.

При этом инвестиционная активность Петербурга уже существенно снизилась, что, безусловно, окажет влияние на перспективу ближайших трех лет, считает управляющий Санкт-Петербургским филиалом РГС-банка Елена Веревокина. Падение доходов частных инвесторов из-за нефтяного и коронакризиса в совокупности с недостаточным госстимулированием инвестиций могут привести к существенному сжатию инвестпроектов, согласна Валерия Голянова, добавляя, что объективно откладывать некоторые проекты до лучших времен заставляет и падение спроса и доходов населения.

ПОТОМКИ БЫЛОЙ СЛАВЫ После перевода Валентины Матвиенко в Москву в Петербурге начался кризис власти, говорит старший руководитель проектов группы компаний SRG Татьяна Козлова. Новые крупные и амбициозные частные инвестиции практически не заявлялись, и после 2011 года идет планомерное снижение их объема, отмечает она. Управляющий директор консультационной группы «ТИМ» Виктор Миронов согласен: «После завершения крупных строек, фундамент ко-

торых был заложен еще в 2000-е годы — аэропорт Пулково, ЗСД, «Лахта-центр», — в городе не видно знаковых проектов, способных выделить Петербург на карте России и способствовать развитию местного бизнеса. Запустить новые яркие проекты город не может — не хватает креатива и административной воли».

В 2010 году объем инвестиций в основной капитал вырос в десять раз по сравнению с 2000 годом и составил \$13 млрд, аргументирует госпожа Козлова. Такой уровень сохранялся до 2014 года, но после завершения в 2013–2014 годах ранее начатых проектов к 2019 году объем инвестиций упал примерно на 30% в долларовом выражении, приводит данные аналитик. «Первое полугодие 2020 года пока не показало значительного снижения инвестиций, в долларовом эквиваленте падение составило всего 6%. Скорее всего, последствия замедления экономики мы увидим в сводных показателях в 2021 году», — уверена она.

В ближайшие два года, по мнению председателя правления банка «Фридом Финанс» Геннадия Салыча, инвестиционная деятельность будет заключаться преимущественно в завершении уже начатых проектов. Новые идеи будут осуществляться с госучастием или финансовый уровень инвестпроекта будет средним — 0,5–1 млрд рублей.

МЕРЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ Генеральный директор управляющей компании города-спутника «Южный» (девелопером выступает УК «Старт Девелопмент») Сергей Хромов допускает, что инвестиционный цикл ряда договоров с участием Петербурга будет сдвинут на год-два. «Из любого кризиса легче выходить благодаря реализации крупных инфраструктурных проектов, которые станут основным драйвером перезапуска всех без исключения отраслей и обеспечат мультипликативный эффект от вложений всех уровней. Крупный инфраструктурный объект обеспечивает работу тысячам малых и средних предприятий, создает десятки тысяч рабочих мест уже на этапе реали-

зации. Этот тезис ярко демонстрируют примеры Китая и США, экономики которых быстро росли после кризиса 2008 года благодаря прямым государственным вливаниям и качественным проектам ГЧП», — говорит он.

Господин Хромов уверен, что город должен сохранить планы по капитальным вложениям в крупные проекты транспортной инфраструктуры — ВСД, Южной широтной магистрали, линий ЛРТ и второй кольцевой автодороги, тем более что проекты еще в «бумажной» стадии и заморозки строительных работ по ним не требуется.

По мнению госпожи Голяновой, властям Петербурга необходимо расширить перечень отраслей для приобретения статуса стратегического инвестора. Кроме того, к компаниям, у которых сумма вложений составляет менее 1 млрд рублей, предъявляют избыточные требования к опыту реализации аналогичных проектов на сумму не менее 2 млрд рублей, считает она, и это является оградительным условием. Негативные эффекты есть и в процедуре проведения торгов госимущества, подчеркивает эксперт. «Не предусмотрена легальная процедура физического просмотра объекта. Если кардинально не изменить механизмы стимулирования инвестиций в город, то объем таких инвестпроектов существенно снизится в перспективе двух-трех лет», — указывает эксперт.

Госпожа Веревокина отмечает, что в текущих геополитических условиях ближневосточные и азиатские инвестиционные потоки более доступны, чем западные. И приводит в пример активную презентацию Москвы и Республики Татарстан как субъектов для инвестиций на выставке в Дубае.

Пока есть санкции и коронавирусные ограничения, Петербургу целесообразно развивать внутренний туризм и фармакологические проекты, добавляет госпожа Козлова. Город может «повернуться лицом» к проблемам предпринимателей и ввести дополнительные льготы по налогам для наиболее интересных отраслей. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

АМБИЦИЯМ ИНВЕСТОРОВ В ПЕТЕРБУРГЕ МЕШАЕТ КРИЗИС ВЛАСТИ. ЕЕ НЕСПОСОБНОСТЬ СФОРМУЛИРОВАТЬ ИСПОЛНИМЫЕ ДОГОВОРЕННОСТИ НЕ РЕДКО УЖЕ НА СТАРТЕ ПРЕВРАЩАЕТ ГРОМКИЙ ПРОЕКТ В ДОЛГОСТРОЙ

«МЫ РАДЫ, ЧТО МОРСКОЙ ФАСАД ПЕТЕРБУРГА БУДЕТ ОПРЕДЕЛЯТЬСЯ „ГРУППОЙ ЛСР“» ВО ВРЕМЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА НА НАМЫВНЫХ ТЕРРИТОРИЯХ ВАСИЛЬЕВСКОГО ОСТРОВА «ГРУППА ЛСР» РЕШИЛА ПОПОЛНИТЬ ПОРТФЕЛЬ, КУПИВ ПОЧТИ ЗА 3 МЛРД РУБЛЕЙ ПРАВА НА СОЗДАНИЕ И ОСВОЕНИЕ ИХ СЕВЕРНОЙ ЧАСТИ. О СТАБИЛЬНОСТИ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ, СПРОСЕ НА КОМПАКТНЫЕ ПЛАНИРОВКИ И О ТОМ, КАК НАМЫВ СТАНЕТ ПРИГОДНЫМ ДЛЯ ЖИЗНИ, КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ РАССКАЗАЛ КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ — СЕВЕРО-ЗАПАД» ДЕНИС БАБАКОВ.

BUSINESS GUIDE: В отчете о финансовых результатах первого полугодия говорится о стабильных доходах компании, благодаря, в том числе, динамике продаж в Санкт-Петербурге. За счет каких сегментов они выросли и почему?

ДЕНИС БАБАКОВ: За шесть месяцев 2020 года выручка направления «девелопмент» в Петербурге выросла на 31% в сравнении с показателями прошлого года. Рост происходил по большей части за счет недвижимости массового сегмента. Это связано как с нашей успешной работой в первом квартале, так и с появлением субсидированной ипотеки, которая дала толчок рынку в целом и продажам в частности. В первом полугодии также неплохо реализовывались проекты бизнес-класса, в особенности после повышения кредитного лимита до 12 млн рублей. В эти рамки вписывается много компактных и функциональных квартир в ЖК «Морская набережная» и Riviere Noire. В элитном сегменте, в свою очередь, ситуация оставалась стабильной. В период пандемии произошло понятное снижение объемов продаж, но в следующих месяцах компания продолжила наращивать количество сделок.

BG: Как вы оцениваете перспективы онлайн-продаж, которые застройщики начали активно применять во время пандемии?

Д. Б.: Сделки в удаленном режиме проходили и ранее, например, при работе с покупателями из регионов. Но если говорить о первой полностью дистанционной сделке — с ЭЦП и электронной регистрацией, то она случилась в середине марта. Дальше мы только развивали направление как один из инструментов продаж. Например, среди покупателей есть те, кто по каким-то причинам не хочет контактировать с нашими сотрудниками. В их распоряжении есть сайт, где представлен весь доступный ассортимент квартир. Там ее можно бесплатно забронировать, при дистанционном участии менеджера сформировать договор и отправить его на регистрацию. Вместе с тем я не думаю, что онлайн станет доминирующим способом продаж, поскольку покупка недвижимости была и остается крупнейшей финансовой сделкой в жизни человека. Покупатели хотят иметь больше контакта с теми, кто продает им квартиру, особенно если речь идет об еще не построенном жилье. Полагаю, что от офлайна полностью не уйти.

BG: Что вы можете сказать об интересе покупателей к проектам «Группы ЛСР», срок реализации которых превышает пятьдесят лет?

Д. Б.: Люди выбирают прежде всего место. А комплексное это освоение территории



АЛЕКСЕЙ СМАГИН

или нет — уже не так важно. Даже если мы говорим о длительном проекте, как, например, ЖК «Новая Охта» в рамках освоения территории совхоза Ручьи, то каждый квартал там сдается с уже готовой инфраструктурой — торговой и социальной. Покупка квартиры в подобных проектах не означает, что люди на протяжении нескольких лет будут жить на стройке. У покупателей интерес есть к хорошим местам, к продуманным проектам и планировкам квартир.

BG: Один из комплексов компании, «Морская набережная», строится на намывных территориях Васильевского острова, где пока очевиден недостаток социальной и торговой инфраструктуры. Когда эта локация станет комфортным местом для жизни и какое участие в этом принимает группа?

Д. Б.: Я считаю, что к моменту сдачи наших первых корпусов, в конце 2022 — начале 2023 года, этот район станет весьма комфортным для жизни. Мы занимаемся благоустройством территории, создавая пешеходную набережную и парк, прокладываем внутриквартальные дороги, а также возводим социальные объекты — три школы и четыре детских сада. Один из них — в первой очереди строительства жилого комплекса, мы начнем возводить его уже в следующем году. Уверен, что со временем ситуация здесь будет только улучшаться.

BG: А как же нагрузка на транспортную инфраструктуру?

Д. Б.: Дороги есть уже сейчас и будут строиться дальше. Процесс формирования улично-дорожной сети здесь уже необратим, как необратима застройка этой части Васильевского острова. В наших планах и в планах города — приложить к этому максимальные усилия.

BG: Будет ли город успевать за строительством жилья на намыве?

Д. Б.: Я не вижу для этого никаких препятствий.

BG: На первоначальном этапе заявлялось, что в ЖК «Морская набережная» не будет студий, но они появились. С чем связаны изменения в планировочных решениях?

Д. Б.: Мы видим спрос на квартиры небольшого метража, в том числе — в сегменте бизнес-класса. При этом надо понимать, что студии в таких проектах по стоимости могут быть сопоставимы с двухкомнатными квартирами в жилье массового сегмента. Покупатели, которые их выбирают, хотят жить в определенной локации, с хорошим видом из окна, но не готовы переплачивать за лишнюю площадь. И, что немаловажно, это не инвестиционные квартиры, а жилье для жизни. В целом эта тенденция является общемировой: мы видим это в Нью-Йорке, Лондоне. Можно сказать, что мы одни из первых ее уловили и будем в дальнейшем развивать. Вместе с тем доля таких квартир в проекте остается небольшой. Мы стараемся сохранять разумную квартирографию.

BG: Какова в комплексе доля инвестиционных квартир и насколько с момента старта продаж возросли цены?

Д. Б.: Доля инвестиционных покупок в общем объеме продаж компании никогда не была велика. Она колеблется в пределах 10–15%, и мы не стремимся ее наращивать. Со старта продаж в прошлом году цена квартир в ЖК «Морская набережная» уже выросла на 30–50%, поскольку спрос на них высок. Так или иначе, недвижимость остается хорошим вложением средств, в особенности, если у нее есть потенциал

для роста в цене, как, например, на намыве — эта локация еще не до конца оценена.

BG: Именно с этим было связано решение о приобретении права на создание северной части намыва у АО «Терра Нова» и дальнейшей его застройки, о котором недавно было объявлено?

Д. Б.: Это сбалансировало наш портфель в пользу высокомаржинальных проектов бизнес-класса. На намыве предстоит много работы, как минимум на ближайшие десять лет. И, наверное, больше никто в городе не смог бы с ней справиться. Значительную роль сыграла синергия «Группы ЛСР»: силами компании «ЛСР. Базовые» она сможет сформировать территорию, а девелоперский блок, «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад», обладает достаточным опытом для ее освоения. Такой комбинации больше ни у кого нет. Мы рады, что морской фасад Петербурга будет в большей степени определяться «Группой ЛСР», а не кем бы то ни было еще.

BG: Есть ли у компании интерес к южному берегу Финского залива?

Д. Б.: Мы завершили там проект комплексного освоения территории ЖК «Южная акватория» и пока не планируем приступить к новым проектам в той локации.

BG: Сохраняет ли компания интерес к объявленным Смольным аукционам по покупке жилья для очередников и является ли заявленная цена в 96,5 тыс. рублей за квадратный метр конкурентной?

Д. Б.: Если нас будут устраивать условия, мы будем принимать участие в аукционах. А конкурентна ли цена — покажет количество заявок от застройщиков.

BG: Как вы оцениваете ситуацию на рынке апартаментов в Петербурге?

Д. Б.: Мы считаем наиболее интересным формат апартаментов, максимально приближенных к жилью. Так, в комплексе NEOPARK мы не предлагаем услуги по управлению и не пытаемся конкурировать с гостиницами. Апартаменты в нем — это аналог квартиры, только по более выгодной цене. Но на фоне того, что в ближайшее время планируется внести изменения в законодательство и приблизить апартаменты к жилью, их стоимость, несомненно, будет возрастать.

BG: Изменились ли требования покупателей к планировкам квартир за последние годы?

Д. Б.: Как я говорил, на первый план выходит функциональность. В решениях начинают доминировать европланировки: около 90% квартир, предлагаемых нашей компанией, евроформата. Время жилья площадью 500 кв. м практически ушло, это уже никому неинтересно. ■

«ГАЗПРОМ НЕФТЬ» ОТСТОЯЛА ГРАНИЦЫ

ВЕРХОВНЫЙ СУД ПОДТВЕРДИЛ ПРЕДЕЛЫ ОХРАННЫХ ЗОН НА ПРИНАДЛЕЖАЩЕМ ДОЧЕРНЕЙ КОМПАНИИ «ГАЗПРОМА» УЧАСТКЕ В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА. ТЕПЕРЬ НАЧАЛУ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА НА ОХТИНСКОМ МЫСЕ, ГДЕ ПЛАНИРУЕТСЯ РАЗМЕСТИТЬ ОФИСЫ КОМПАНИИ, ПРАКТИЧЕСКИ НИЧЕГО НЕ УГРОЖАЕТ: ОБЕЩАЮТ ДОРАБОТАТЬ КОНЦЕПЦИЮ ДО КОНЦА ГОДА И ПРИСТУПИТЬ К РАЗРАБОТКЕ ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ. ОДНАКО О СРОКАХ НАЧАЛА СТРОИТЕЛЬСТВА ГОВОРЯТ С ОСТОРОЖНОСТЬЮ. ГРАДОЗАЩИТНИКИ, ПРИНЦИПИАЛЬНО ВЫСТУПАЮЩИЕ ПРОТИВ ВОЗВЕДЕНИЯ ЗДАНИЙ НА ОХТЕ, В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, НАДЕЮТСЯ НА РЕВАНШ. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

КОМПРОМИССНОЕ РЕШЕНИЕ В начале марта компания «Газпром нефть» объявила результаты закрытого международного конкурса на разработку общей архитектурной концепции развития территории Охтинского мыса в Петербурге. В середине 2000-х годов здесь планировалось построить небоскреб, который впоследствии из-за многочисленных протестов жителей города был перенесен на Лахту. Над нынешними концепциями работали семь архитектурных бюро из России, Франции, Германии, Японии и Нидерландов, а победителем стала японская компания Nikken Sekkei, назвавшая свой проект Crystal Vessel («Хрустальный корабль»). Примечательно, что финансовые рамки для участников не устанавливались. По предварительным оценкам, на реализацию проекта понадобится от четырех до пяти лет.

Nikken Sekkei задумала строительство на находящемся в собственности дочерней компании «Газпрома» участке площадью 4,7 га двух зданий под нужды компании, средней высотой 28 метров, а также общественного парка, выходящего на набережную Невы. Его, по предварительным оценкам, смогут ежедневно посещать до тысячи человек. При этом 0,8 га, охраняемые государством, по заверениям «Газпром нефти», будут вынесены за пределы застройки. Предусматривается также создание общественной обзорной площадки под открытым небом.

С критикой в адрес проекта практически сразу выступили градозащитники, принципиально отвергающие любую застройку мыса и считающие, что на его территории нужно разбить археологический парк, а не офисные пространства. Противники застройки, в частности, высказывали мнение, что участок «Газпром нефти» должен выкупить город. Архитекторы приняли победившую концепцию неоднозначно: проект критикуют в том числе за то, что будущее здание не имеет отношения к истории Петербурга и не впишется в сформировавшийся городской ландшафт.

Участники делового сообщества, напротив, называли проект долгожданным, добавляя, что его реализация позволит избавиться от много лет огороженного синим забором «позорного пятна» на карте Петербурга и сделать район одним из самых привлекательных в городе, современным продолжением центра. Генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге Андрей Косарев указал на то, что нынешняя концепция является «компромиссной и сбалансированной».

Эдуард Тиктинский, президент группы RBI, считает, что проект даст дополнительный импульс развития и Красногвардейско-



ОТМЕНА СТРОИТЕЛЬСТВА НА УЧАСТКЕ ИНВЕСТОРА, ПРЕДУПРЕЖДАЮТ ЭКСПЕРТЫ, ОТСРОЧИТ И ПОЯВЛЕНИЕ НОВЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРОСТРАНСТВ

му району, и городу в целом. «Тем более что этот район уже сегодня начал становиться новым центром притяжения: за последние годы в нем появились новые культурные, выставочные пространства. Представленный общественности архитектурный проект — интересный и современный, он кажется уместным здесь», — говорит господин Тиктинский. Претензии, добавляет он, неизбежны при любом раскладе: всегда найдутся активисты, которым не нравятся любые перемены, даже если речь идет о депрессивных или заброшенных территориях.

По словам Игоря Кокорева, руководителя отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, создание здания штаб-квартиры компании «Газпром нефть» на Охтинском мысе послужит катализатором развития окружающих территорий, в первую очередь площадки ЦКБМ (ей занимается «Тандем-Истейт») и многофункционального комплекса «Септем Сити» (SRV, первой очередью развития территории стал действующий ТРЦ «Охта Молл»). «Опосредованно оно повлияет и на другие территории в окружении, особенно большие резервы для развития есть на Якорной и Магнитогорской улицах. Также появление штаб-квартиры на мысе закрепит за этой частью города статус одного из крупнейших деловых районов — с учетом уже существующих офисных центров „Санкт-Петербург Плаза“ и Eightedges», — рассуждает эксперт. Отмена проекта, предупреждает он, на неопределенный срок отложит появление и парка, и музея на этой территории. «Поэтому с точки зрения развития города правильнее было бы вести диалог

не об отмене проекта, а о его корректировке», — указывает господин Кокорев.

В ПРАВОВОМ ПОЛЕ Чтобы не допустить застройки, противники проекта обратились в Куйбышевский суд и оспаривали в нем распоряжения комитета по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры Петербурга (КГИОП), по которым археологическое наследие Охтинского мыса взято под охрану лишь частично. Один из истцов, депутат городского Законодательного собрания Борис Вишневский, отмечал, что любая застройка мыса уничтожит все расположенные на нем памятники. КГИОП, в свою очередь, говорил, что истцы пытаются отменить единственный документ, который накладывает обязательства по сохранению выявленного объекта на собственника рассматриваемого участка. При этом охраняемые обязательства КГИОП основаны на неопубликованном приказе Министерства культуры, базирующемся на утвержденной в 2018 году экспертизе Айрата Ситдикова, компетентность которой градозащитники ставили под сомнение. Вместе с тем ранее ее поддержали Национальный комитет Международного совета по сохранению памятников и достопримечательных мест (ИКОМОС) и научно-методический совет по культурному наследию при Минкультуре РФ.

Попытки остановить реализацию проекта городской ареной не ограничились. Парламентарий Борис Вишневский и его представитель Павел Шапчиц подали иск в Верховный суд РФ о признании недействующим того самого, секретного, приказа

Минкультуры о включении части территории Охтинского мыса в Единый государственный реестр объектов культурного наследия с целью недопущения его застройки. Через несколько дней аналогичный иск подала и «Газпром нефть», но уже для получения финального решения о границах объекта культурного наследия до начала строительства общественно-делового центра на собственном участке, а также для компетентной оценки историко-культурной экспертизы Айрата Ситдикова. На втором заседании Верховного суда, состоявшемся в начале августа, судья принял решение оставить в силе соответствующий приказ Минкультуры.

«Решение Верховного суда РФ подтвердило охранные зоны на Охтинском мысе. Четко обозначенные границы позволяют „Газпром нефти“ продолжить детальную проработку архитектурной концепции общественно-делового комплекса и парка», — прокомментировали ВГ в компании.

Градозащитники назвали решение «абсолютно незаконным и возмутительным» и намерены продолжить борьбу, в частности, обжаловать его в Апелляционной коллегии. По мнению опрошенных ВГ экспертов, шансы на отмену решения Верховного суда составляют не более 10–15%. Что касается неопубликованного приказа, по словам собеседников ВГ, гриф «секретно» получают все приказы Минкультуры, связанные с объектами культурного наследия, чтобы обеспечить защиту от «черных копателей».

В Петербурге судебные споры продолжаются. На конец сентября назначено очередное заседание по иску противников застройки Охтинского мыса к КГИОП, а на начало октября — «дочки» «Газпрома» к комитету. Она требует признать границы охранных зон недействительными, а фактически в очередной раз пытается «окончательно подтвердить установленные государством охранные зоны и ограничения».

Несмотря на то, что с момента представления концепции прошло уже более полутора лет, в «Газпром нефти» отмечают, что по сей день она находится на этапе доработки, которая должна завершиться к концу 2020 года. «После чего начнется разработка проектной документации», — обещают в «дочке» «Газпрома». При этом конкретные сроки начала строительных работ на Охтинском мысе в «Газпром нефти» комментируют довольно осторожно, и пока преждевременно говорить, что на площадку удастся выйти до конца следующего года. «Есть ряд факторов, от которых зависят сроки реализации проекта, в том числе финальное содержание внутреннего наполнения комплекса, применяемые технологии, а также разработка и согласование документации», — объясняют в компании. ■

«КУРОРТЫ СТАНОВЯТСЯ САМОЙ ЛИКВИДНОЙ И КАПИТАЛОЕМКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ»

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА ГОРОДА-КУРОРТА GATCHINA GARDENS НАТАЛЬЯ ОСЕТРОВА — О ТОМ, В КАКОЙ СТЕПЕНИ ПРОЕКТ СООТВЕТСТВУЕТ МИРОВОМУ ТРЕНДУ НА ЗДОРОВЬЕ И КАК ИНВЕСТИРОВАТЬ В НЕДВИЖИМОСТЬ ВО ВРЕМЕНА ПАНДЕМИИ. ПОДГОТОВИЛА НАТАЛЬЯ ЛАВРИНОВИЧ



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

BUSINESS GUIDE: Насколько формат курортной недвижимости популярен в мире?

НАТАЛЬЯ ОСЕТРОВА: Очень популярен. Если говорить о местах, благотворно влияющих на здоровье человека, то это прежде всего курорты. Мы привыкли к активному отдыху в течение двух-четырех недель где-нибудь в Турции или Египте. Но было бы несправедливо утверждать, что такой отдых оздоравливает — чаще наоборот. Есть курорты бальнеологические, климатические, где проживание длительное, а цена на недвижимость гораздо выше, чем в жарких странах. Если мы говорим о здоровье человека, то самые комфортные локации — как раз зоны с умеренным климатом. Мы победили в конкурсе Urban Awards в номинации «Лучшая курортная недвижимость России», где участвовали и Крым, и Краснодарский край. А выиграла Ленинградская область, северный регион.

BG: Здоровье в этом году стало основным трендом.

Н. О.: Чтобы проходить через новые вызовы и испытания, нужно прежде всего иметь крепкий иммунитет. В первую очередь его формирует системный подход — привычки, составляющие здоровый образ жизни: прогулки и пробежки на свежем воздухе, посещение wellness & spa, бассейнов, регулярное использование самокатов, велосипедов. Посмотрите на Швецию, Данию, Норвегию — страны со схожей с нами климатической зоной, на Швейцарию, Англию, немецкий Шварцвальд или Баден-Баден. Везде заметна одна и та же тенденция: курортная недвижимость совмещается с функциями постоянного семейного проживания.

BG: Но здесь важно, чтобы существовала развитая инфраструктура.

Н. О.: Да, инфраструктура — тот якорь, который сегодня удерживает развитие пригородов. Раньше мы сетовали на отсутствие хорошей транспортной логистики, сейчас этот вопрос снят с повестки дня. Я считаю, транспортная логистика в Ленинградской области идеальная, по крайней мере, в ее южной части: Киевское шоссе, которое введено в эксплуатацию, новое скоростное Московское шоссе, реконструкция трассы А120 и Таллинского шоссе, абсолютно комфортный доступ к любой точке в периметре 60–80 км от аэропорта Пулково.

BG: Развивая загородные территории, было бы логично синхронизировать планы правительства и частных инвесторов.

Н. О.: Один миллиард инвестиций хорошо, а два миллиарда всегда лучше. Так работают во всем мире, но для того чтобы эту идею реализовать, нужен какой-то драйвер или веская причина. Как ни странно, в 2020 году такой причиной стал COVID: он изменил наше мировоззрение, вытолкнул из мегаполиса и будет продолжать децентрализовывать жилую среду. Если раньше мы работали ради достижения результатов в краткосрочной перспективе, то сейчас пришло время работать на качество.

В Ленинградской области для этого есть все. 2,5 млн жителей в пандемию выехали сюда из города буквально потоком. Это была стрессовая ситуация, тем не менее область справилась с вызовом. Правительство сработало очень эффективно, применяя в том числе и точечный метод оценки рисков, было сделано зонирование, учитывались и плотность населения, и риск распространения заражения, определены «красные», «желтые» и «зеленые» зоны. «Красные» — это эпицентр заражения, прежде всего многоэтажная недвижимость с высокой плотностью застройки. В итоге именно она больше всех упала в цене. Мир уже не будет прежним — трансформируется и строительная отрасль.

Петербург и область — это золотое место для развития туризма. Но мы не только путешествуем внутри своей страны или региона: поездка с работы домой — тоже маленькое турне. Согласитесь, приятно после сложного трудового дня вернуться домой на курорт, погрузиться в атмосферу отдыха. Комфортное жилье — прежде всего малоэтажное, с пониженной плотностью застройки, интегрированными в природные ландшафты местами семейного досуга, с многофункциональной инфраструктурой.

BG: Потребитель готов к этому?

Н. О.: Конечно, готов. Более того, мы сегодня видим дефицит малоэтажной, комфортной для ежедневного времяпровождения недвижимости, отсюда и резкий рост цен на нее. Емкость рынка увеличилась как минимум в 2–2,5 раза, цены на недвижимость хорошего качества выросли на 30, а то и на 40%. Ценность в комбинаторике, комплексности инфраструктуры и влияния курортнологических возможностей с точки зрения устойчивого сохранения здоровья. В любом случае, сегодня никто не спрашивает: «А что у вас с элитными ресторана-

ми?». Все говорят: «А что с чистой водой, велодорожками? А как с воздухом? Будут ли работать парки, если снова карантин?»

BG: И что вы отвечаете?

Н. О.: Наша концепция называется «Жизнь в парке». Мы строим парки и интегрируем туда недвижимость различного назначения. Плотность застройки изначально была минимальная, и это позволяет обеспечить социальное дистанцирование.

BG: Каковы инвестиционные возможности у проекта?

Н. О.: Мы начинали бронирование от 136 тыс. рублей за квадратный метр, а сейчас нет ничего дешевле 165 тыс. рублей. Этот рост произошел с мая по сентябрь 2020 года, притом что бюджет на рекламу был снижен вдвое. Преимущество бронирования — фиксированная в договоре цена, и само по себе оно бесплатно. Мы работаем как инвестиционная платформа и для покупателей даем возможность купить по хорошей стоимости то, что будет стоить еще дороже. Это очевидно: во всем мире курортная недвижимость на 15–30% дороже альтернативных вариантов недвижимости в своем классе.

BG: Какой процент у вас инвестиционных сделок?

Н. О.: Мы очень долгое время развивали и инвестировали сами, не привлекая партнеров по одной простой причине: деньги необходимы долгие, тогда мы можем снять риски полностью и провести комплексную инженерную подготовку.

BG: Насколько это важно?

Н. О.: Крайне важно. Чтобы территория стабильно развивалась, нужно закупить газ не на три дома, которые ты сегодня строишь, а на всю потенциальную площадь. Мы получили лицензию на недропользование до 2045 года. Бурили скважины — 12 вместе с резервными, каждая по 123 м глубиной, чтобы обеспечить территорию водой высочайшего природного качества. Наши шведские инвесторы поставили такую задачу: по их мнению, через пять-шесть лет никто не будет приобретать недвижимость с неидеальной водой. Они знают, о чем говорят. Средняя продолжительность жизни женщины в Швеции — 84–86 лет. Почти 30 лет назад в стране стартовала программа «Чистая вода». И мы придем к этому, если не утратим инстинкт самосохранения.

BG: Насколько легко переложить шведские запросы на российские реалии?

Н. О.: Пока, я думаю, кроме нас это не получилось сделать ни у кого. Мы привели

в проект 13 млн куб. м газа, создали собственный водоканал, интегрировав в схему коммунальной отрасли региона, получили лицензию на недропользование, а это очень сложно — как получить лицензию на нефть. Нам нужна была устойчивая энергетика, и мы подписали контракт на 12 мегаватт, обеспечивающих всю территорию первого инвестиционного этапа, а это 100 га. Производство строительных работ — самый последний и не самый сложный этап, при хорошем качестве документации. В реализации любого проекта с высоким уровнем качества 70% времени занимает документальная проработка.

BG: В составе проекта есть бизнес-парк.

Н. О.: Да, пригородные деловые резиденции. Бизнесмены выехали в пригород и столкнулись с новой проблемой: нет никакой деловой инфраструктуры, нет возможностей разместить представительство, провести за городом деловую встречу на хорошем техническом уровне. Мы изначально запланировали малоэтажные деловые резиденции, с апарт-отелями европейского формата, спортивными клубами, ресторанами. Под это уже подготовлен земельный ресурс с инженерной инфраструктурой, wellness & spa отель, мы проектируем школу, детские сады. Для комфортной встречи со старостью будет оказывать услуги резиденция «Золотой возраст». Такого количества емких бизнес-кейсов на одной территории, как сегодня у нас, не представлено ни у кого в регионе. Но именно это позволит нам стать автономным, трудоспособным городом, сохранять экономическую устойчивость.

BG: Три совета российским девелоперам, которые вслед за вами попробуют реализовать такой же проект.

Н. О.: Прежде всего — иметь гарантию комплексного инженерного обеспечения. Ее отсутствие может убить весь поток инвестиций. Второе: если вы хотите возводить по-настоящему серьезный проект, его нужно реализовывать через государственную экспертизу, это позволит работать с банком и получить проектное финансирование. Третий пункт: не делать ни шагу без подготовленных документов. Сначала нужно все согласовать, оформить разрешительную документацию и только потом вкладывать деньги. Это золотое правило, если его не нарушать, все будет в порядке. Но для этого нужно иметь крепкую нервную систему. ■

ГОРЮЧИЙ РИТЕЙЛ

АВТОЗАПРАВОЧНЫЕ СТАНЦИИ ПЕРЕСТАЮТ БЫТЬ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ПРОДАВЦАМИ БЕНЗИНА И НАЧИНАЮТ ВСЕ БОЛЬШЕ ЗАРАБАТЫВАТЬ НА СОПУТСТВУЮЩИХ ТОВАРАХ. ДЛЯ ЭТОГО ОНИ ФОРМИРУЮТ ПАРТНЕРСТВА С ТОРГОВЫМИ СЕТЯМИ И РЕСТОРАННЫМИ ОПЕРАТОРАМИ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, НЕТОПЛИВНЫЙ БИЗНЕС В ПЕРСПЕКТИВЕ МОЖЕТ ПРИНОСИТЬ УЧАСТНИКАМ РЫНКА ДО 30% ПРИБЫЛИ. МИХАИЛ КУЗНЕЦОВ

Мировой опыт показывает, что магазины и кафе могут быть для автозаправок не только дополнительным сервисом, но и ощутимым источником доходов. По данным американской ассоциации NACS, объединяющей магазины на АЗС, сопутствующие товары приносят участникам рынка более высокий доход, чем продажа бензина, из-за возможности устанавливать высокую наценку. Согласно их статистике, на нетопливные товары приходится 30,8% в общей выручке сетей, при этом они приносят 60,5% прибыли. Российские игроки подобными показателями похвастаться не могут. Источник BG на топливном рынке указывает, что доля сопутствующих доходов в структуре прибыли сетей АЗС варьируется от 7 до 30%. Из международных игроков успешнее всего нетопливный бизнес развивают Shell (около 30%) и Neste (более 20%), приводит данные он. Среди российских компаний лидирует «Газпром нефть» с долей в 15–20% от прибыли.

Первый вице-президент Российского топливного союза Леонид Чурилов полагает, что подобные отличия объясняются разными моделями поведения покупателей. «В развитых странах другая потребительская культура. Там автомобилисты могут приехать на АЗС, чтобы выпить кофе и перекусить, а не купить бензин», — замечает он. На западных рынках, в отличие от России, на АЗС разрешено торговать алкоголем, который занимает 12–16% в обороте сопутствующих товаров, добавляет эксперт. Генеральный директор компании «РусХОЛТС» Александр Кузьмин считает, что при анализе ситуации более правильно смотреть на абсолютные показатели: «Зарубежные компании часто зарабатывают на магазине или кафе не так много, но из-за того, что они дешево продают топливо, это заметная величина в структуре доходов». По мнению господина Чурилова, на российском рынке долю от продажи сопутствующих товаров реалистично довести до 30%.

Самым ходовым товаром на АЗС является кофе. В «Татнефти» приводили данные, что доход от одной чашки эквивалентен 15 литрам топлива, а в ЛУКОЙЛе называли горячий напиток высокомаржинальным баррелем. Кофе — товар номер два после топлива во всем мире, констатирует Александр Кузьмин. По его подсчетам, продажи кофе на заправках в России ежегодно растут на 20%. В «Газпром нефти» сообщили, что в первом полугодии 2020 года выручка от продажи горячих напитков в России и странах СНГ увеличилась на 22%, до 2,5 млрд рублей. За этот период, уточнили в компании, было реализовано свыше 19,4 млн чашек горячих напитков: на 17% больше, чем в январе — июне 2019 года. Помимо кофе, в число наиболее продаваемых позиций входят вода, сигареты, хот-доги, бургеры и товары импульсного спроса, перечисляет господин Чурилов. А такие товары, как масла или фильтры, имеют низкую доходность и могут продаваться два-три месяца. Весь российский рынок нетопливных продаж можно оценить примерно в 120 млрд рублей, подсчитал господин Кузьмин.

МАГАЗИН НА КОЛЕСАХ При развитии нетопливного бизнеса участники рынка используют разные модели. Часть из них предоставляет площади на своих заправках в аренду ритейлерам и ресторанным операторам, другие отдают им в управление свои станции. Также на рынке есть примеры, когда топливные компании покупают франшизу и начинают самостоятельно развивать магазины или заведения общепита под известным брендом.

Одним из первых партнерские отношения с ритейлерами в Петербурге начала выстраивать «Газпром нефть», передавшая 40 станций в управление Stopexpress (одним из его владельцев является бывший гендиректор «Ленты» Владимир Сенькин). Затем холдинг «Фазтон» пытался откры-

вать на своих заправках розничные точки под брендом Spar, но владевшая лицензией на этот бренд компания «Интерторг» покинула рынок. Переговоры о переходе заправки под управление торговой сети «Лэнд» вела Петербургская топливная компания (ПТК), рассказывает господин Чурилов. Партнерство предполагало, что ритейлер также будет открывать на них свои магазины, но в связи с покупкой ПТК компанией «Роснефть» не сложилось.

Еще одно направление сотрудничества с торговыми сетями для АЗС — продажа их продукции. Так, «Азбука вкуса» поставляет готовую еду на заправки Shell, а «Вкусвилл» отгружает снеки, молочные продукты и кулинарию на станции «Газпром нефти». В последней сообщили, что дополнительно запустили возможность заказать продукты из сервиса «Утконос» и забрать их на нескольких заправках в Москве. В рамках партнерства онлайн-ритейлер также собирается установить на станциях «Газпром нефти» два своих продуктомата.

Эффективное взаимодействие между ритейлерами и сетями АЗС возможно только на региональном уровне, уверен господин Чурилов. «Передать сеть из нескольких тысяч станций торговой сети нереально. У X5 Retail Group или Burger King все строится по шаблону, а торговые залы заправок отличаются по площади. Создавать уникальный формат в зависимости от существующего торгового зала им неинтересно, потому что это не конвейер. Кроме того, есть регионы, где ритейлеры и так активно присутствуют, и появление дополнительных магазинов на заправках приведет к каннибализации трафика», — объясняет он.

РЕСТОРАННЫЙ ЗАЕЗД Топливные компании налаживают контакты и с ресторанными сетями. В «Газпром нефти» приводили данные, что такое сотрудничество позволит в среднем увеличить трафик одной станции на 5–7%, а реализацию нефтепродук-

тов — на 3–5%. В прошлом году компания анонсировала планы по запуску на своих заправках 100 ресторанов быстрого питания, назвав среди потенциальных партнеров Burger King, KFC, McDonald's и Mgrill. В этом году «Газпром нефть» также начала сотрудничество с сетью пекарен «Буше», которая будет открывать на заправках компании корнеры с сэндвичами, выпечкой, тортами, готовой едой в контейнерах, сырами и кофе.

Несколько отличающуюся стратегию выбрал концерн Shell, ставший франчайзи-партнером сети Pizza Hut. В компании объясняли, что проект является частью глобальной стратегии по повышению доли нетопливного бизнеса в структуре доходов до 50% к 2025 году. Как рассказал руководитель Pizza Hut в России Александр Нигматуллин, топливная компания открыла на своих АЗС десять таких заведений: по четыре в Москве и Петербурге и по одной — в Ленинградской области и Казани. Их выручка сопоставима со стандартными ресторанами Pizza Hut, а средний чек выше, уточнил он.

Популярность кафе на АЗС в последнее время растет, а магазинов — падает, подчеркивает господин Кузьмин. «В магазине у дома цены ниже на 25–30%. И в таком случае непонятно, зачем ехать на заправку и покупать такой же товар, только дороже. Туда имеет смысл ехать, только если возникла веская причина, например, когда идет дождь и сломалась щетка стеклоочистителя», — указывает он. Рестораны Pizza Hut, Burger King или McDonald's на заправках ничем не отличаются от других заведений этих сетей, тогда как магазины на заправках уступают по ассортименту магазинам у дома, согласен господин Нигматуллин.

До наступления кризиса консалтинговая компания NPD Group прогнозировала, что кафе на заправках, вероятно, будут развиваться быстрее рынка фуд-сервиса в целом. Пандемия оказала негативное влияние на сферу общепита, но при этом заведениям на заправочных станциях этот период дался легче, чем некоторым другим сегментам рынка. В NPD Group подчеркивали, что индустрии фуд-сервиса удалось удержаться на плаву, в том числе, за счет заправок, которые не прекращали работать. Тем не менее с июня 2019 по июль 2020 года визиты на АЗС в восьми крупнейших городах России сократились на 20%.

Впрочем, несмотря на негативное влияние коронавируса, развитие нетопливного бизнеса сохранит актуальность для сетей АЗС, поскольку доходность от продажи сопутствующих товаров стабильнее, чем от топлива, ожидает господин Чурилов. И у вертикально интегрированных нефтяных компаний, по мнению господина Кузьмина, потребность в развитии нетопливного бизнеса сохранится, так как для них это способ повысить эффективность и доходность бизнеса. ■



ПОПУЛЯРНОСТЬ КАФЕ НА АЗС В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ РАСТЕТ, А МАГАЗИНОВ — ПАДАЕТ, ТАК КАК ОНИ ЗНАЧИТЕЛЬНО УСТУПАЮТ ТРАДИЦИОННОМУ ФОРМАТУ АССОРТИМЕНТОМ И ЦЕНАМИ

«МСБ СЕЙЧАС НАДО НЕ ТОЛЬКО ПОДДЕРЖИВАТЬ, НО И СОХРАНЯТЬ»

БИЗНЕС В 2020 ГОДУ СТОЛКНУЛСЯ С СЕРЬЕЗНЫМИ УБЫТКАМИ, НЕБОЛЬШИМ ПРЕДПРИЯТИЯМ ДЛЯ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПОНАДОБИТСЯ МИНИМУМ ГОД, УВЕРЕНА ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР НО «ФОНД СОДЕЙСТВИЯ КРЕДИТОВАНИЮ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА, МИКРОКРЕДИТНАЯ КОМПАНИЯ» АЛЕКСАНДРА ПИТКЯНЕН. УВЕЛИЧИЛОСЬ ЧИСЛО ОБРАЩЕНИЙ ЗА КРЕДИТАМИ И ПОРУЧИТЕЛЬСТВАМИ. ФОНД, В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, НАЧАЛ ВЫДАВАТЬ БЕЗЗАЛОГОВЫЕ ЗАЙМЫ ДЛЯ ПОПОЛНЕНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ И УПРОЩАЕТ ТРЕБОВАНИЯ К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ. БЕСЕДОВАЛА МАРИЯ КУЗНЕЦОВА



BUSINESS GUIDE: Компании из каких отраслей обращались в фонд чаще всего с начала кризиса?

АЛЕКСАНДРА ПИТКЯНЕН: Рынок впервые столкнулся с таким внешним вызовом, как пандемия, повлекшим карантин и большие убытки. Последствия распространения коронавирусной инфекции ощутили компании вне зависимости от их размера и отраслевой принадлежности. Что касается обращений в фонд, то традиционно первое место делают торговые и производственные компании. С начала кризиса увеличилось число заявок от предприятий сферы услуг, в том числе туристических, а также от компаний, расположенных в торговых центрах.

BG: На какие цели чаще всего предприниматели планируют направить эти средства?

А. П.: На текущие расходы, в основном на заработную плату, а также на погашение платежей: аренду, коммунальные услуги, закупку сырья и материалов; еще на пополнение оборотных средств. Крупные вложения сейчас никто не производит.

BG: Увеличилось ли количество обращений в фонд?

А. П.: По сравнению с прошлым годом оно заметно выросло и по программе предоставления поручительств, и по программе предоставления микрозаймов. По поручительствам число заявок повысилось на 40%: банки требуют предоставление залога, а предприниматели не могут его обеспечить, тем более в текущих условиях. За займами стали обращаться вдвое чаще, поскольку банки сейчас не очень активно кредитуют малый бизнес. У фонда есть возможность привлечь средства более оперативно с использованием упрощенного комплекта документов. Мы индивидуально рассматриваем каждый случай, если есть отклонение от стандарта. Фонд старается идти навстречу предпринимателям, выдавая необходимые средства.

BG: Какие новые механизмы поддержки МСБ появились во время пандемии?

А. П.: По программе «Займы без залога на выплату заработной платы» была изменена формула расчета. Если ранее срок финансирования составлял шесть месяцев, то сейчас он увеличен до 12 ме-

сяцев. Кроме этого, мы запустили новый продукт. Теперь фонд выдает предпринимателям беззалоговые займы для пополнения оборотных средств, а не только на зарплату. Расчет и условия аналогичные. Конечно, мы рекомендуем, чтобы средства направлялись на ФОТ, но в случае необходимости их можно тратить, например, и на исполнение контракта, закупку материалов или арендные платежи. На две эти программы было выделено 2 млрд рублей. Пока что мы рассматриваем их в качестве антикризисной меры, так как применяются пониженные ставки. Так, в первый год ставка по кредиту составляет 1%. Проценты капитализируются и начинают выплачиваться только с 13-го месяца. Со второго года ставка увеличивается до 2%, с третьего — до 3% годовых. При этом максимальный срок займа составляет 36 месяцев.

Предприниматели, которые привлекли средства по этим программам, при условии сохранения численности сотрудников могут в 2023 году получить в комитете по промышленной политике, инновациям и торговле Петербурга безвозмездную субсидию на развитие деятельности, которая рассчитывается как процент от основного долга по договору предоставляемого фондом займа.

BG: Появились ли дополнительные требования к заемщикам в текущих условиях?

А. П.: Мы, напротив, стараемся упростить требования со своей стороны. Беззалоговые займы — как раз пример подобного подхода. Ранее фонд в качестве залога не рассматривал даже товары в обороте, принимая во внимание только твердый залог. К сожалению, для предприятий, действующих в сфере реализации подакцизных товаров, пока остаются ограничения по 209-ФЗ. Но, насколько мне известно, обсуждается их снятие. Поэтому мы продолжаем принимать заявки от таких компаний и, как только ограничения будут отменены, будем предоставлять им займы.

Активно работает гарантийное направление. Так как фонд может самостоятельно предоставлять поручительства до 100 млн рублей, предприниматели предпочитают обращаться к нам, в реги-

ональную гарантийную организацию, а в федеральную структуру — в случае превышения данной суммы. Кроме того, в отличие от федеральных программ, распространяющихся только на предприятия, пострадавшие от пандемии, в нашем фонде были добавлены дополнительные коды ОКВЭД, и перечень отраслей, которые могут рассчитывать на поддержку, значительно расширен.

BG: Какие условия должны быть выполнены, чтобы получить заем?

А. П.: Предприниматель должен предоставить уставные документы, финансовую отчетность, которая уже была сдана в налоговую инспекцию, согласие на предоставление персональных данных, а также анкету и заявку. Рассмотрение обращения занимает один-два дня, а физически деньги поступают на счет предпринимателя в течение трех дней. Также мы обращаем внимание на штатное расписание, так как сумма займа зависит от численности сотрудников. Объем средств займа не должен превышать 5 млн рублей. Насколько мне известно, при оказании федеральных мер поддержки речь идет о сопоставимых суммах.

BG: Каков на данный момент общий объем выданных средств?

А. П.: По двум продуктам было проведено около 450 консультаций на сумму более 1 млрд рублей. В итоге было подано 150 заявок на сумму 1 млрд рублей, из которых уже выдано около 300 млн рублей. Остальные заявки пока находятся в работе.

BG: Планируется ли докапитализация фонда из городского бюджета?

А. П.: По состоянию на 1 января 2020 года наша капитализация составляла 3,8 млрд рублей, из которых 200 млн на текущий момент зарезервировано на реализацию программы микрофинансирования. Из оставшихся средств был сформирован гарантийный капитал, он направлен на предоставление поручительств.

В мае в рамках первого пакета мер поддержки из средств резервного фонда правительства Санкт-Петербурга на программу предоставления поручительств было дополнительно выделено 700 млн рублей. Эти средства нам очень помогли, так как

по гарантийному направлению отмечается небывалый рост. Всего было выдано поручительств на сумму 2,5 млрд рублей, а 7,5 млрд рублей составили средства, привлеченные в бизнес. По стандартным программам займов поток обращений также постоянно растет, и на докапитализацию данного направления было направлено около 300 млн рублей. Эти займы предоставляются под 5% годовых для всех компаний, под 3% — для производственных и под 1% — для компаний из списка пострадавших отраслей.

В рамках второго пакета мер поддержки фонд был докапитализирован еще на 2 млрд рублей, которые как раз были направлены на программы беззалоговых займов на зарплату и возобновление деятельности. Если ситуация не изменится в лучшую сторону, мы снова направим заявку с просьбой о докапитализации.

BG: Каковы ваши прогнозы на развитие ситуации до конца года?

А. П.: Мы ориентируемся на данные эпидемиологов и готовимся к тому, что предприниматели продолжат к нам активно обращаться, а фонд, в свою очередь, готов оказывать им всестороннюю поддержку. Если ситуация улучшится, то отменять программы мы пока не планируем, поскольку понимаем, что на восстановление деятельности и выход на докризисные показатели предприятиям необходим как минимум год — это при позитивном сценарии развития событий. На случай ухудшения ситуации прогнозы делать крайне затруднительно.

BG: Сам фонд готов к возможному негативному экономическому сценарию?

А. П.: Да, поскольку в текущей ситуации мы очень оперативно получили необходимые средства от правительства города. Первый миллиард был выделен буквально в считанные дни, и 2 млрд рублей пришли еще через месяц. Мы понимаем, что МСБ в текущей ситуации надо не только поддерживать, но и сохранять, ведь основные налоговые отчисления идут в бюджет именно от них. Также немаловажно сохранить рабочие места, ведь достаточно большая часть населения города работает в МСБ, и этим людям нужно выплачивать зарплату. ■

РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ СЗФО ПО ДИНАМИКЕ РОСТА

№	КОМПАНИЯ	РЕГИОН	ОТРАСЛЬ	АБСОЛЮТНЫЙ ПРИРОСТ ВЫРУЧКИ (2017-2019 ГОДЫ), МЛН РУБ.	ВЫРУЧКА,
					2019 год
1	ООО «АГРОТОРГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ПРОЧАЯ В НЕСПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	472929,5	1234350,4
2	ПАО «ГАЗПРОМ НЕФТЬ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	435315,5	1809830,9
3	ООО «ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	217023,6	1099060,8
4	АО «КОЛЬСКАЯ ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ»	МУРМАНСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ПРОЧИХ ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ	160001,2	210686,6
5	ООО «ЛУКОЙЛ-КОМИ»	РЕСПУБЛИКА КОМИ	ДОБЫЧА НЕФТИ	115354,5	442375,6
6	АО «АПАТИТ»	ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ДОБЫЧА МИНЕРАЛЬНОГО СЫРЬЯ ДЛЯ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ПРОИЗВОДСТВА МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ	111785,1	216108,0
7	ООО «ГАЗПРОМ ПЕРЕРАБОТКА»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО НЕФТЕПРОДУКТОВ	108291,4	146859,8
8	ООО «ГАЗПРОМ ГАЗОНЕФТЕПРОДУКТ ХОЛДИНГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	105444,5	105517,2
9	ПАО «СЕВЕРСТАЛЬ»	ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ЧУГУНА, СТАЛИ И ФЕРРОСПЛАВОВ	98057,5	457587,9
10	ООО «ЭЛЛАДА ИНТЕРТРЕЙД»	КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ	93328,5	229032,3
11	ООО «ГАЗПРОМ ГАЗОНЕФТЕПРОДУКТ ПРОДАЖИ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ, ВКЛЮЧАЯ АВИАЦИОННЫЙ БЕНЗИН	72571,9	104306,3
12	ООО «ТД „ЭЛЕКТРОТЕХМОНТАЖ“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИМ ОБОРУДОВАНИЕМ, МАШИНАМИ, АППАРАТУРОЙ И МАТЕРИАЛАМИ	71294,1	72079,7
13	ООО «ЛЕНТА»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО ПИЩЕВЫМИ ПРОДУКТАМИ, ВКЛЮЧАЯ НАПИТКИ, И ТАБАЧНЫМИ ИЗДЕЛИЯМИ В НЕСПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	59890,6	445021,3
14	ООО «ГАЗПРОМНЕФТЬ-РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОДАЖИ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ, ВКЛЮЧАЯ АВИАЦИОННЫЙ БЕНЗИН	45106,3	617911,6
15	ООО «НОВАТЭК-УСТЬ-ЛУГА»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО НЕФТЕПРОДУКТОВ	40296,7	218767,4
16	АО «ФИЛИП MORRIS ИЖОРА»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ТАБАЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ	39060,0	111223,0
17	ООО «ГАЗПРОМНЕФТЬ – ТРЕЙД ОРЕНБУРГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ НЕФТЬЮ	37969,3	57655,8
18	АО «ВАД»	ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	СТРОИТЕЛЬСТВО АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ И АВТОМАГИСТРАЛЕЙ	34289,9	89676,7
19	АО «АВИАКОМПАНИЯ „РОССИЯ“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПЕРЕВОЗКА ВОЗДУШНЫМ ПАССАЖИРСКИМ ТРАНСПОРТОМ, ПОДЧИНЯЮЩИМСЯ РАСПИСАНИЮ	31670,1	126481,6
20	ООО «ХЕНДЭ МОТОР МАНУФАКТУРИНГ РУС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ	31117,6	182283,9
21	ООО «СЭТЛ СТРОЙ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗАКАЗЧИКА-ЗАСТРОЙЩИКА, ГЕНЕРАЛЬНОГО ПОДРЯДЧИКА	30859,4	37740,6
22	ООО «ГАЗПРОМ НЕФТЬ ШЕЛЬФ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДОБЫЧА НЕФТИ	29115,0	85613,5
23	ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЛАСТИ СВЯЗИ НА БАЗЕ ПРОВОДНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	28688,6	319725,7
24	ООО «ГАЗПРОМНЕФТЬ-РАЗВИТИЕ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	РАЗВЕДЧНОЕ БУРЕНИЕ	28295,4	30211,5
25	АО «ПО „СЕВМАШ“»	АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ	СТРОИТЕЛЬСТВО КОРАБЛЕЙ, СУДОВ И ПЛАВУЧИХ КОНСТРУКЦИЙ	28277,1	117064,1
26	АО «ПЕТЕРБУРГСКАЯ СБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЕЙ	27891,0	154494,5
27	АО «ГАЗПРОМНЕФТЬ-АЗРО»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	26084,1	86061,8
28	ООО «РН-СЕВЕРО-ЗАПАД»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	24820,2	31119,3
29	ООО «ГАЗПРОМНЕФТЬ МАРИН БУНКЕР»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	22844,3	69843,8
30	ООО «ГАЗАРТСТРОЙ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ И НЕЖИЛЫХ ЗДАНИЙ	22300,2	52078,4
31	ООО «СТД „ПЕТРОВИЧ“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ СКОБЯНЫМИ ИЗДЕЛИЯМИ, ЛАКОКРАСОЧНЫМИ МАТЕРИАЛАМИ И СТЕКЛОМ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	22151,5	59238,4
32	ООО «БАЛТИЙСКАЯ ТОПЛИВНАЯ КОМПАНИЯ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	22105,6	27352,7
33	ООО «ТРАНСОЙЛ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВСПОМОГАТЕЛЬНАЯ ПРОЧАЯ, СВЯЗАННАЯ С ПЕРЕВОЗКАМИ	20963,6	107502,1
34	ООО «КВАРТА»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	20690,8	20995,2
35	ООО «ГК „УЛК“»	АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ПИЛОМАТЕРИАЛОВ, КРОМЕ ПРОФИЛИРОВАННЫХ, ТОЛЩИНОЙ БОЛЕЕ 6 ММ; ПРОИЗВОДСТВО НЕПРОПИТАННЫХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ И ТРАМВАЙНЫХ ШПАЛ ИЗ ДРЕВЕСИНЫ	19767,4	19873,5
36	ООО «ГАЗПРОМ ТРАНСГАЗ УХТА»	РЕСПУБЛИКА КОМИ	ТРАНСПОРТИРОВАНИЕ ПО ТРУБОПРОВОДАМ ГАЗА	19668,5	231898,6
37	АО «СЕВЕРСТАЛЬ ДИСТРИБУЦИЯ»	ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ МЕТАЛЛАМИ В ПЕРВИЧНЫХ ФОРМАХ	19362,1	49276,8
38	ООО «ГАЗПРОМНЕФТЬ – КОРПОРАТИВНЫЕ ПРОДАЖИ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	19347,0	143405,5
39	ООО «ЭРКАФАРМ СЕВЕРО-ЗАПАД»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ СРЕДСТВАМИ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ (АПТЕКАХ)	19201,8	31859,8
40	АО «КАРЕЛЬСКИЙ ОКАТЫШ»	РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ	ДОБЫЧА ЖЕЛЕЗНЫХ РУД ОТКРЫТЫМ СПОСОБОМ	17899,5	77103,9
41	ООО «ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	17585,8	113901,5
42	АО «ТИХВИНСКИЙ ВАГОНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ЛОКОМОТИВОВ И ПОДВИЖНОГО СОСТАВА	16373,2	66074,3
43	ООО «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ – СЕВЕРО-ЗАПАД»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ И НЕЖИЛЫХ ЗДАНИЙ	15616,6	53484,6
44	ООО «ЛУКОЙЛ-УХТАНЕФТЕПЕРЕРАБОТКА»	РЕСПУБЛИКА КОМИ	ПРОИЗВОДСТВО НЕФТЕПРОДУКТОВ	14702,8	60302,2
45	АО «ГРУППА „ИЛИМ“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ЦЕЛЛЮЛОЗЫ, ДРЕВЕСНОЙ МАССЫ, БУМАГИ И КАРТОНА	13658,5	124070,5
46	ООО «ГСП-2»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ И НЕЖИЛЫХ ЗДАНИЙ	13203,5	25920,1
47	ООО «КОНТУР СПБ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	12995,0	16384,0
48	ООО «ГАЗПРОМ ИНВЕСТ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ИНЖЕНЕРНЫХ КОММУНИКАЦИЙ ДЛЯ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ, ГАЗОСНАБЖЕНИЯ	12913,5	48407,9
49	ЗАО «СОДРУЖЕСТВО-СОЯ»	КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО НЕРАФИНИРОВАННЫХ РАСТИТЕЛЬНЫХ МАСЕЛ И ИХ ФРАКЦИЙ	12870,4	50282,6
50	ООО «РЕНСТРОЙДЕТАЛЬ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ТОВАРНОГО БЕТОНА	12539,2	20665,4
51	ООО «ГАЗПРОМНЕФТЬ – БИТУМНЫЕ МАТЕРИАЛЫ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО НЕФТЕПРОДУКТОВ	12485,8	39340,7
52	ПАО «АКРОН»	НОВГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО УДОБРЕНИЙ И АЗОТНЫХ СОЕДИНЕНИЙ	12328,9	67112,3
53	ООО «АДВ-СЕРВИС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕКЛАМНЫХ АГЕНТСТВ	12215,6	12908,7
54	ООО «БУНКЕР-СЕРВИС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	11776,7	12755,9
55	ЗАО «БИОКАД»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ	11598,2	24100,6

млн руб.		валовая прибыль, млн руб.			чистая прибыль, млн руб.			активы всего, млн руб.			капитал и резервы, млн руб.			рентабельность реализации, %			рентабельность активов, %			рентабельность собственного капитала %			год осно-вания
2018 год	2017 год	2019 год	2018 год	2017 год	2019 год	2018 год	2017 год	2019 год	2018 год	2017 год	2019 год	2018 год	2017 год	2019 год	2018 год	2017 год	2019 год	2018 год	2017 год	2019 год	2018 год	2017 год	
1035979,2	761420,9	319900,4	278282,8	207702,4	7206,1	10127,9	10060,8	366313,1	334710,3	284641,8	100522,8	93316,7	80739,7	0,58	0,98	1,32	1,97	3,03	3,53	7,17	10,85	12,46	1998
2070008,7	1374515,4	241968,3	260867,8	225818,6	216871,7	90172,1	154863,0	1794260,8	1818737,4	1588334,9	463763,5	370588,1	408664,0	11,98	4,36	11,27	12,09	4,96	9,75	46,76	24,33	37,89	1995
1192168,0	882037,2	39755,1	44646,6	10911,5	-18351,6	-1722,3	-16151,1	1102180,6	1070259,8	973573,4	905379,2	793586,7	685269,4	-1,67	-0,14	-1,83	-1,67	-0,16	-1,66	-2,03	-0,22	-2,36	1996
57680,0	50685,3	9232,8	13832,6	9790,6	-9868,5	6758,1	3112,4	282319,8	91914,1	76218,5	539,9	77286,2	58860,5	-4,68	11,72	6,14	-3,50	7,35	4,08	-1827,98	8,74	5,29	1998
466363,7	327021,0	173064,7	201184,1	117935,1	43944,7	49175,9	34264,5	553696,1	552175,9	544454,7	428438,8	384494,0	335318,2	9,93	10,54	10,48	7,94	8,91	6,29	10,26	12,79	10,22	2001
203281,5	104322,9	82961,7	85544,4	43892,0	39685,3	31871,9	20750,7	250613,1	234927,4	208485,1	140012,5	121659,2	102573,4	18,36	15,68	19,89	15,84	13,57	9,95	28,34	26,20	20,23	1992
66945,1	38568,4	13058,9	9812,1	10105,0	4101,2	1380,6	11307,9	654205,3	636069,7	550761,0	617683,5	594111,0	412259,7	2,79	2,06	29,32	0,63	0,22	2,05	0,66	0,23	2,74	2007
2062,3	72,8	10604,7	52,4	2,2	-4413,3	-370,7	-27,6	33193,1	20175,1	18430,2	22502,7	19895,2	15215,7	-4,18	-17,98	-37,95	-13,30	-1,84	-0,15	-19,61	-1,86	-0,18	1992
432772,5	359530,4	108312,9	135333,4	98296,4	105731,5	124269,3	130178,9	497065,9	390636,2	432402,9	180633,3	176756,3	183481,1	23,11	28,71	36,21	21,27	31,81	30,11	58,53	70,31	70,95	1993
198164,0	135703,8	19605,5	16144,2	9827,3	-4679,6	2675,2	7821,8	64235,5	61305,3	43897,2	3077,9	7757,5	5082,3	-2,04	1,35	5,76	-7,29	4,36	17,82	-152,04	34,48	153,90	1999
60379,7	31734,5	4556,8	3187,6	1633,6	510,0	805,8	862,9	18251,9	8263,2	4298,4	2829,9	2815,6	2479,2	0,49	1,33	2,72	2,79	9,75	20,07	18,02	28,62	34,80	2009
56057,9	785,6	10652,2	8243,4	250,5	1810,2	2952,7	1092,7	32832,3	24356,7	9463,4	16077,7	14550,4	2266,5	2,51	5,27	139,09	5,51	12,12	11,55	11,26	20,29	48,21	2014
438812,0	385130,7	122897,8	117779,9	97706,8	9146,5	5140,2	6908,7	277834,8	249197,5	225343,4	64839,5	55693,0	50552,7	2,06	1,17	1,79	3,29	2,06	3,07	14,11	9,23	13,67	2003
661916,0	572805,3	33457,9	27103,0	29055,6	11838,4	9409,3	8961,7	62501,0	54719,5	49126,5	11971,7	9542,6	9061,7	1,92	1,42	1,56	18,94	17,20	18,24	98,89	98,60	98,90	2008
223288,7	178470,7	13828,7	3696,7	8004,1	12593,8	4309,5	6844,2	74686,4	57387,7	62993,8	14795,1	9201,3	17691,8	5,76	1,93	3,83	16,86	7,51	10,86	85,12	46,84	38,69	2007
105888,3	72163,0	38680,5	38342,0	23579,1	2453,3	21294,0	12518,7	114818,4	101130,2	81315,4	38731,2	36277,8	12707,9	2,21	20,11	17,35	2,14	21,06	15,40	6,33	58,70	98,51	1996
52303,3	19686,5	17,2	22,8	15,1	33,7	20,3	4,3	5958,8	8952,3	8672,2	33,7	20,4	4,0	0,06	0,04	0,02	0,56	0,23	0,05	99,86	99,76	107,74	2009
81703,5	55386,8	8833,6	5945,7	3832,7	6728,6	4005,1	3288,7	43540,6	41288,4	46714,5	14540,3	7811,7	3806,6	7,50	4,90	5,94	15,45	9,70	7,04	46,28	51,27	86,39	1994
114516,9	94811,5	2068,5	1316,9	2052,9	2119,5	1647,7	4195,6	37725,6	32775,8	29247,4	7477,5	7222,1	5666,5	1,68	1,44	4,43	5,62	5,03	14,35	28,34	22,82	74,04	1994
169379,9	151166,3	13800,4	15511,7	13922,3	9529,3	6393,0	6732,2	85210,1	89592,5	72263,6	44674,7	35145,3	28752,4	5,23	3,77	4,45	11,18	7,14	9,32	21,33	18,19	23,41	2008
20197,1	6881,2	2785,6	642,6	139,2	1541,4	92,8	8,9	34159,4	8175,6	4062,9	1763,4	222,0	129,2	4,08	0,46	0,13	4,51	1,14	0,22	87,41	41,80	6,89	2007
92442,2	56498,5	45266,1	54615,4	23819,4	30250,0	40430,5	12090,0	177529,5	181227,3	150819,2	60794,8	50760,0	21894,7	35,33	43,74	21,40	17,04	22,31	8,02	49,76	79,65	55,22	2002
305939,2	291037,1	17708,8	24041,5	24919,9	-3363,0	5381,4	8889,0	663048,8	602685,5	581524,6	238758,7	247451,6	272879,8	-1,05	1,76	3,05	-0,51	0,89	1,53	-1,41	2,17	3,26	2002
6677,0	1916,1	2823,1	935,3	434,3	409,3	279,8	48,4	23924,3	4789,4	1639,2	928,0	798,4	567,1	1,35	4,19	2,53	1,71	5,84	2,95	44,11	35,04	8,53	2007
107392,5	88787,1	1268,3	5209,8	8120,8	4956,9	6615,9	8892,2	634673,4	508713,7	449045,4	65146,9	61623,0	54002,1	4,23	6,16	10,02	0,78	1,30	1,98	7,61	10,74	16,47	2008
136720,3	126603,5	114372,1	99590,7	90958,4	1747,6	1372,5	1267,8	16910,6	15897,0	15579,7	2223,5	2275,8	1956,3	1,13	1,00	1,00	10,33	8,63	8,14	78,60	60,31	64,81	2005
80716,7	59977,7	4466,9	5902,3	3742,2	1722,7	2052,1	2135,6	40204,1	35636,0	37626,7	15652,0	14955,4	13971,1	2,00	2,54	3,56	4,28	5,76	5,68	11,01	13,72	15,29	1997
21083,5	6299,1	3282,8	1216,9	627,7	-359,6	-1455,9	-436,8	11932,0	10942,4	6924,5	-519,6	-160,1	781,7	-1,16	-6,91	-6,93	-3,01	-13,31	-6,31	69,20	909,52	-55,88	2017
71541,7	46999,4	11137,1	11825,3	8019,8	5040,9	8326,8	3185,7	27086,3	32329,2	22962,7	14124,9	17410,8	12269,7	7,22	11,64	6,78	18,61	25,76	13,87	35,69	47,83	25,96	2007
36256,8	29778,2	2398,4	833,7	-564,0	567,5	-329,4	-604,5	32035,0	33382,6	27294,2	-1590,7	-2414,7	-1798,5	1,09	-0,91	-2,03	1,77	-0,99	-2,21	-35,68	13,64	33,61	2014
48505,2	37086,8	15867,5	13298,9	10437,2	2921,4	2104,0	1485,7	17202,6	13355,9	9795,9	8189,9	5918,5	4154,7	4,93	4,34	4,01	16,98	15,75	15,17	35,67	35,55	35,76	2006
23069,9	5247,1	1424,5	1697,2	624,0	359,5	875,3	23,9	3997,3	11776,2	4453,3	1348,4	802,5	113,6	1,31	3,79	0,46	8,99	7,43	0,54	26,66	109,07	21,07	2007
110386,8	86538,5	15759,2	18176,4	12882,1	14178,2	15933,9	13028,9	61499,9	57608,2	38950,5	44322,4	42308,2	32675,3	13,19	14,43	15,06	23,05	27,66	33,45	31,99	37,66	39,87	2003
2701,9	304,4	1355,6	235,4	1,3	425,0	61,4	-0,1	2522,3	2408,1	296,7	486,4	61,3	0,0	2,02	2,27	-0,02	16,85	2,55	-0,02	87,39	100,07	125,58	2016
553,1	106,1	8520,4	194,1	3,3	3082,9	-1157,2	6,3	46917,9	47487,9	314,0	7715,9	6127,2	11,2	15,51	-209,23	5,96	6,57	-2,44	2,02	39,96	-18,89	56,68	2011
220269,3	212230,1	15755,8	12172,8	12020,6	3443,7	134,9	160,9	79036,5	54455,5	55161,0	28018,1	26576,5	26052,4	1,49	0,06	0,08	4,36	0,25	0,29	12,29	0,51	0,62	1999
37422,8	29914,7	4040,0	3140,2	3050,7	1885,9	1414,8	1525,8	10009,1	6678,8	3714,0	4699,2	2813,3	1398,6	3,83	3,78	5,10	18,84	21,18	41,08	40,13	50,29	109,10	1994
151762,6	124058,5	11449,6	1038,1	3091,9	5166,6	-3028,6	-1119,7	12938,6	8481,7	10197,5	3891,3	-1275,4	1753,3	3,60	-2,00	-0,90	39,93	-35,71	-10,98	132,77	237,47	-63,86	2002
23683,2	12658,0	2921,9	2937,6	1400,5	208,8	36,4	67,5	15974,0	16599,6	9606,7	211,1	3633,2	67,6	0,66	0,15	0,53	1,31	0,22	0,70	98,93	1,00	99,99	2017
69338,4	59204,4	47961,5	43606,6	34081,2	39044,8	30726,2	26920,1	75430,3	61076,2	55675,0	46842,5	39797,7	28071,5	50,64	44,31	45,47	51,76	50,31	48,35	83,35	77,21	95,90	1993
105807,6	96315,6	14277,4	14172,7	13197,1	863,6	702,3	690,9	15509,7	15554,6	12740,7	1725,7	1263,5	1252,1	0,76	0,66	0,72	5,57	4,52	5,42	50,05	55,58	55,18	2004
57696,6	49701,1	8961,7	3127,6	4447,1	2530,4	-2894,9	-140,2	57193,5	49724,3	58966,4	14385,5	11855,1	14750,0	3,83	-5,02	-0,28	4,42	-5,82	-0,24	17,59	-24,42	-0,95	2007
54731,9	37868,0	15050,6	13179,6	11598,9	11915,6	10213,3	8394,8	155513,5	145398,5	140694,2	34106,5	28243,9	24030,6	22,28	18,66	22,17	7,66	7,02	5,97	34,94	36,16	34,93	2001
48573,1	45599,4	10868,8	6198,2	5811,7	4942,0	1957,6	12,7	29686,2	27734,3	24496,8	23274,3	20292,2	18333,6	8,20	4,03	0,03	16,65	7,06	0,05	21,23	9,65	0,07	1994
155701,0	110412,0	49001,0	83191,0	44328,0	21293,3	35640,0	18956,0	206279,7	164213,0	135126,0	35319,1	35215,0	22439,0	17,16	22,89	17,17	10,32	21,70	14,03	60,29	101,21	84,48	2006

№	КОМПАНИЯ	РЕГИОН	ОТРАСЛЬ	АБСОЛЮТНЫЙ ПРИРОСТ ВЫРУЧКИ (2017-2019 ГОДЫ), МЛН РУБ.	ВЫРУЧКА, 2019 год
56	АО «АЗМ-ТЕХНОЛОГИИ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ЯДЕРНЫХ РЕАКТОРОВ И ИХ СОСТАВНЫХ ЧАСТЕЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ ДЛЯ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ	11126,0	20408,4
57	ООО «ЭНЕРГО-СТРОЙ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ И НЕЖИЛЫХ ЗДАНИЙ	11001,1	24118,4
58	АО «СТРОЙТРАНСНЕФТЕГАЗ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ИНЖЕНЕРНЫХ КОММУНИКАЦИЙ ДЛЯ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ, ГАЗОСНАБЖЕНИЯ	10989,6	164178,8
59	АО «БАЛТИЙСКИЙ ЗАВОД»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО КОРАБЛЕЙ, СУДОВ И ПЛАВУЧИХ КОНСТРУКЦИЙ	10988,4	20654,3
60	ООО «ГАЗПРОМ ТРАНСГАЗ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТРАНСПОРТИРОВАНИЕ ПО ТРУБОПРОВОДАМ ГАЗА	10689,5	83805,8
61	АО «ОЛЕНЕГОРСКИЙ ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ»	МУРМАНСКАЯ ОБЛАСТЬ	ДОБЫЧА ЖЕЛЕЗНЫХ РУД ОТКРЫТЫМ СПОСОБОМ	10508,1	22865,0
62	ООО «МОНОПОЛИЯ.ОНЛАЙН»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВСПОМОГАТЕЛЬНАЯ ПРОЧАЯ, СВЯЗАННАЯ С ПЕРЕВОЗКАМИ	10505,3	12867,4
63	ООО «ЛУКОЙЛ-СЕВЕРО-ЗАПАДНЕФТЕПРОДУКТ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	10484,9	81879,6
64	АО «РЭП ХОЛДИНГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ТУРБИН	10395,7	18938,0
65	ОАО «ВЕЛИКОЛУКСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ»	ПСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО СОЛЕНОГО, ВАРЕНОГО, ЗАПЕЧЕНОГО, КОПЧЕНОГО, ВЯЛЕНОГО И ПРОЧЕГО МЯСА	9667,8	33639,5
66	ООО «РОЛЬФ ЗСТЕЙТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ЛЕГКОВЫМИ АВТОМОБИЛЯМИ И ЛЕГКИМИ АВТОТРАНСПОРТНЫМИ СРЕДСТВАМИ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	9366,6	50974,4
67	ООО «СТРОЙПРОЕКТСЕРВИС»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВСПОМОГАТЕЛЬНАЯ ПРОЧАЯ, СВЯЗАННАЯ С ПЕРЕВОЗКАМИ	9298,3	11924,2
68	АО «МЭЛОН ФЭШН ГРУП»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ОДЕЖДОЙ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	8807,5	22706,2
69	ООО «РУСДЖАМ СТЕКЛОТАРА ХОЛДИНГ»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ПОЛЫХ СТЕКЛЯННЫХ ИЗДЕЛИЙ	8778,1	19101,2
70	ООО «КОМБИТ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ КОМПЬЮТЕРАМИ И ПЕРИФЕРИЙНЫМИ УСТРОЙСТВАМИ	8473,1	10952,2
71	ПАО «ТГК-1»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ	7985,8	90836,9
72	ООО «ГАЗПРОМ ГАЗОМОТОРНОЕ ТОПЛИВО»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ГАЗА	7978,4	10382,9
73	ООО «ГАЗПРОМ ПРОЕКТИРОВАНИЕ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЛАСТИ АРХИТЕКТУРЫ, ИНЖЕНЕРНЫХ ИЗЫСКАНИЙ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТЕХНИЧЕСКИХ КОНСУЛЬТАЦИЙ В ЭТИХ ОБЛАСТЯХ	7894,6	15000,6
74	ООО «ТК „БЛАГО“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ПИЩЕВЫМИ МАСЛАМИ И ЖИРАМИ	7870,3	19464,2
75	АО «СЕГЕЖСКИЙ ЦБК»	РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ	ПРОИЗВОДСТВО ЦЕЛЛЮЛОЗЫ И ДРЕВЕСНОЙ МАССЫ	7793,9	23587,6
76	ПАО «РОССЕТИ ЛЕНЭНЕРГО»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПЕРЕДАЧА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРИСОЕДИНЕНИЕ К РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫМ ЭЛЕКТРОСЕТЯМ	7689,4	82371,3
77	ООО «СКФ ГЕО»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	РАБОТЫ ГЕОЛОГО-РАЗВЕДОЧНЫЕ, ГЕОФИЗИЧЕСКИЕ И ГЕОХИМИЧЕСКИЕ В ОБЛАСТИ ИЗУЧЕНИЯ НЕДР И ВОСПРОИЗВОДСТВА МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОЙ БАЗЫ	7674,7	10380,6
78	ООО «БИ-ЭР-ПИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ АВТОТРАНСПОРТНЫМИ СРЕДСТВАМИ	7653,3	7656,3
79	ЗАО «АРКТИКСЕРВИС»	МУРМАНСКАЯ ОБЛАСТЬ	РЫБОЛОВСТВО МОРСКОЕ	7491,9	13739,4
80	ООО «СТАРКОМ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ И НЕЖИЛЫХ ЗДАНИЙ	7416,7	7815,3
81	ООО «В КОНТАКТЕ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	РАЗРАБОТКА КОМПЬЮТЕРНОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, КОНСУЛЬТАЦИОННЫЕ УСЛУГИ В ДАННОЙ ОБЛАСТИ И ДРУГИЕ СОПУТСТВУЮЩИЕ УСЛУГИ	7392,5	22629,2
82	ООО «ГСП-7»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ И НЕЖИЛЫХ ЗДАНИЙ	7315,9	14060,9
83	ООО «ОБЪЕДИНЕННЫЕ ПИВОВАРНИ ХЕЙНЕКЕН»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ПИВА	7306,9	35881,9
84	АО «ЗВРИКА»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ В ОБЛАСТИ ЕСТЕСТВЕННЫХ И ТЕХНИЧЕСКИХ НАУК ПРОЧИЕ	7181,1	11492,9
85	АО «УСТЬ-ЛУГА ОЙЛ»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ТРАНСПОРТНАЯ ОБРАБОТКА ГРУЗОВ	7174,8	26904,5
86	ООО «ИЗ-КАРТЭКС ИМЕНИ П. Г. КОРОБКОВА»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ОДНОКОВШОВЫХ ПОЛНОПОВОРОТНЫХ ЭКСКАВАТОРОВ И ПОГРУЗЧИКОВ	7145,1	14374,3
87	АО «ТРАНСНЕФТЬ-СЕВЕР»	РЕСПУБЛИКА КОМИ	ТРАНСПОРТИРОВАНИЕ ПО ТРУБОПРОВОДАМ НЕФТИ	7060,2	22888,2
88	ООО «ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА „ФОСФОРИТ“»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ПРОЧИХ ОСНОВНЫХ НЕОРГАНИЧЕСКИХ ХИМИЧЕСКИХ ВЕЩЕСТВ	6954,0	24831,7
89	ООО «АМНИВАРУС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ФРУКТАМИ И ОВОЩАМИ	6918,1	7559,9
90	ООО «АРКАДА»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ПРОЧИМИ ПИЩЕВЫМИ ПРОДУКТАМИ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	6867,5	6927,8
91	ООО «ГАЗПРОМ ЭКСПОРТ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ПРОЧИХ УСЛУГ В ОБЛАСТИ ДОБЫЧИ НЕФТИ И ПРИРОДНОГО ГАЗА	6830,2	15555,4
92	ООО «ТК ПРОГРЕСС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО ПИЩЕВЫМИ ПРОДУКТАМИ, ВКЛЮЧАЯ НАПИТКИ, И ТАБАЧНЫМИ ИЗДЕЛИЯМИ В НЕСПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	6716,2	11674,9
93	ЗАО «ИНТЕРНЕТШЛ ПЕЙПЕР»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ЦЕЛЛЮЛОЗЫ, ДРЕВЕСНОЙ МАССЫ, БУМАГИ И КАРТОНА	6630,8	47225,9
94	АО «НОРДАВИА — РЕГИОНАЛЬНЫЕ АВИАЛИНИИ»	АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПЕРЕВОЗКА ВОЗДУШНЫМ ПАССАЖИРСКИМ ТРАНСПОРТОМ, ПОДЧИНЯЮЩИМСЯ РАСПИСАНИЮ	6402,2	13349,4
95	АО «АГРОПРОДУКТ»	КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ГОТОВЫХ КОРМОВ ДЛЯ ЖИВОТНЫХ	6379,1	59011,1
96	ООО «НОВГОРОДПРОДУКТ»	НОВГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ САХАРОМ, ШОКОЛАДОМ И САХАРИСТЫМИ КОНДИТЕРСКИМИ ИЗДЕЛИЯМИ	6340,2	9669,3
97	ООО «СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ „М.ПИТЕР“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ И НЕЖИЛЫХ ЗДАНИЙ	6297,3	6328,7
98	ООО ПКП «ТИТАН»	АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ	ЛЕСОЗАГОТОВКИ	6059,4	16964,4
99	ООО «ДОМ ОДЕЖДЫ»	НОВГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ОБУВЬЮ И ИЗДЕЛИЯМИ ИЗ КОЖИ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	5983,5	20189,2
100	АО «ВОРКУТАУГОЛЬ»	РЕСПУБЛИКА КОМИ	ДОБЫЧА КОКСУЮЩЕГОСЯ УГЛЯ ПОДЗЕМНЫМ СПОСОБОМ	5982,7	34301,0

МЕТОДИКА ПОДГОТОВКИ РЕЙТИНГА

Объектом исследования являются компании нефинан-
совой сферы, зарегистрированные в Северо-Западном
федеральном округе и обеспечившие выручку за прошед-
ший год не менее 1 млрд рублей. Исключаются городские
и федеральные государственные унитарные предприятия.
Источник базовых показателей — система профессио-
нального анализа рынков и компаний «СПАРК-Интерфакс»
(www.spark-interfax.ru), основными партнерами которой
являются Федеральная налоговая служба, Федеральная
служба государственной статистики, Федеральное казна-
чейство, Верховный суд и Центральный банк Российской
Федерации и другие источники, в числе которых министер-
ства и ведомства, ключевые СМИ и сами компании.
Объединение компаний по группам и консолидация
данных не осуществляется. В рейтинге могут встречать-
ся юридические лица, входящие в один холдинг или

группу компаний, если каждое из них удовлетворяет его
входным параметрам.
В исследование включены только фирмы, существующие
на рынке не менее трех лет. Компании ранжируются по
абсолютному показателю прироста выручки за последние
два года. Те организации, выручку которых за 2017 или
2019 год система не показала, не учитываются. Опубли-
кован топ-100.
Расчет показателей рентабельности, приведенных в
таблице, выполнен сотрудниками газеты «Коммерсантъ»
в Санкт-Петербурге на базе величин чистой прибыли
компаний за последние три года. При желании читатель
может рассчитать рентабельность, опираясь на по-
казатель валовой прибыли, также приведенной в таблице.
Данные скомпонованы по наименованию показателя,
чтобы у читателя была возможность проследить их
динамику из года в год.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ — отношение
чистой прибыли за период к выручке за период.
Упрощенно: данный показатель дает представление
о том, какова доля чистой прибыли в каждом рубле
выручки компании.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ АКТИВОВ — отношение чистой
прибыли за период к величине активов на конец периода.
Упрощенно: данный показатель дает представление о том,
сколько рублей чистой прибыли приходится на рубль активов.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА —
отношение чистой прибыли за период к величине
собственного капитала на конец периода. Упрощенно:
данный показатель дает представление о том,
сколько рублей чистой прибыли приходится на рубль
собственного капитала. ■

млн руб.		валовая прибыль, млн руб.			чистая прибыль, млн руб.			активы всего, млн руб.			капитал и резервы, млн руб.			рентабельность реализации, %			рентабельность активов, %			рентабельность собственного капитала %			год осно- вания
2018 год	2017 год	2019 год	2018 год	2017 год	2019 год	2018 год	2017 год	2019 год	2018 год	2017 год	2019 год	2018 год	2017 год	2019 год	2018 год	2017 год	2019 год	2018 год	2017 год	2019 год	2018 год	2017 год	
16549,0	9282,5	2879,4	2048,6	14,9	-82,1	369,5	-1601,9	70896,7	47590,1	41194,6	8782,6	8399,9	8030,4	-0,40	2,23	-17,26	-0,12	0,78	-3,89	-0,94	4,40	-19,95	2007
8713,4	13117,3	4386,6	175,3	620,2	1639,8	228,9	181,5	7144,2	7211,4	3725,7	1845,8	575,9	779,1	6,80	2,63	1,38	22,95	3,17	4,87	88,84	39,74	23,30	2001
186530,4	153189,2	22760,7	18932,5	9987,8	5359,5	6755,2	-8934,6	104307,9	128998,4	112561,3	10166,1	8914,9	1980,9	3,26	3,62	-5,83	5,14	5,24	-7,94	52,72	75,77	-451,04	2004
25584,3	9665,9	-6195,2	-627,1	-150,6	-6444,2	-1032,4	2675,8	140726,3	127477,9	106178,4	-3868,2	1406,0	2438,4	-31,20	-4,04	27,68	-4,58	-0,81	2,52	166,59	-73,43	109,73	1992
77194,6	73116,3	10835,3	8518,8	9148,5	1365,8	108,6	1609,1	65942,6	63595,8	47747,3	51480,9	52565,1	37373,6	1,63	0,14	2,20	2,07	0,17	3,37	2,65	0,21	4,31	1999
16129,8	12356,8	12129,7	5959,2	3078,3	8840,0	4667,8	2104,2	12782,3	10763,7	11485,3	9580,4	7740,3	9072,5	38,66	28,94	17,03	69,16	43,37	18,32	92,27	60,30	23,19	1993
7125,8	2362,1	737,7	383,1	103,9	12,1	13,0	18,9	1951,7	1096,4	545,0	190,5	33,7	20,7	0,09	0,18	0,80	0,62	1,19	3,46	6,33	38,67	91,13	2015
83368,0	71394,7	14176,7	10142,3	12006,1	2129,5	2425,6	-731,4	17485,9	21682,9	15223,6	6402,0	4285,7	1889,0	2,60	2,91	-1,02	12,18	11,19	-4,80	33,26	56,60	-38,72	2000
23212,8	8542,2	2710,7	2012,2	826,9	-2910,1	-2455,1	-3103,5	37586,9	43266,7	34406,4	-16687,7	-13777,6	-11322,5	-15,37	-10,58	-36,33	-7,74	-5,67	-9,02	17,44	17,82	27,41	2004
24125,8	23971,7	4788,9	3907,7	3519,2	392,3	-410,7	1242,7	12120,4	11697,8	10171,2	-623,9	-979,2	-748,9	1,17	-1,70	5,18	3,24	-3,51	12,22	-62,87	41,94	-165,92	1993
51841,6	41607,8	3926,6	3064,7	2356,3	243,1	517,1	674,1	8032,0	9366,5	7963,7	2936,4	3563,0	3081,0	0,48	1,00	1,62	3,03	5,52	8,46	8,28	14,51	21,88	2005
4871,2	2625,9	314,5	193,2	139,6	55,0	-3,8	49,6	7960,5	3070,7	2173,1	253,3	203,1	206,9	0,46	-0,08	1,89	0,69	-0,12	2,28	21,71	-1,86	24,00	2011
17265,5	13898,7	11833,6	8786,6	7113,9	1258,8	912,4	644,8	8008,9	6597,3	5275,9	3090,8	2431,9	2219,5	5,54	5,28	4,64	15,72	13,83	12,22	40,73	37,52	29,05	2005
17812,0	10323,1	6865,7	5966,5	3393,0	1475,3	497,6	-550,8	20890,6	20392,1	20034,7	6078,1	4602,8	4105,2	7,72	2,79	-5,34	7,06	2,44	-2,75	24,27	10,81	-13,42	1999
17494,6	2479,1	332,9	393,4	128,1	253,4	107,8	88,3	6083,3	9968,5	1857,8	299,9	196,4	88,6	2,31	0,62	3,56	4,17	1,08	4,75	84,51	54,89	99,60	2016
87079,9	82851,2	11848,6	10779,5	10758,6	9494,6	7098,7	7261,0	131369,7	126052,4	125380,4	104835,7	97825,6	92614,9	10,45	8,15	8,76	7,23	5,63	5,79	9,06	7,26	7,84	2005
3410,5	2404,5	-288,7	-870,5	-606,8	-2609,8	-2458,3	-1768,3	29974,5	27275,4	20087,1	23105,1	25714,8	18741,8	-25,14	-72,08	-73,54	-8,71	-9,01	-8,80	-11,30	-9,56	-9,44	2006
7355,9	7106,0	1713,1	-899,3	23,7	1,2	-2670,0	-1244,0	23734,1	16424,4	7271,1	11377,2	11287,1	2316,8	0,01	-36,30	-17,51	0,01	-16,26	-17,11	0,01	-23,66	-53,69	2000
17856,4	11593,9	1596,2	1225,8	903,4	4,8	10,4	10,3	2788,3	2721,2	1083,9	25,0	29,3	18,9	0,02	0,06	0,09	0,17	0,38	0,95	19,07	35,46	54,29	2015
22693,6	15793,7	9726,8	9519,7	5785,5	5851,6	1768,6	1057,6	40580,3	39730,0	37798,8	3021,2	2319,5	3006,5	24,81	7,79	6,70	14,42	4,45	2,80	193,69	76,25	35,18	1999
76449,6	74681,9	24092,2	19198,0	20765,1	12704,9	10386,2	12561,0	226796,5	214720,4	205677,6	151068,2	139701,9	131736,2	15,42	13,59	16,82	5,60	4,84	6,11	8,41	7,43	9,53	1993
3471,7	2705,8	734,9	-1476,2	-1611,2	747,7	-2653,0	-1737,5	2399,0	1781,0	2138,4	-3190,4	-3938,1	-1285,1	7,20	-76,42	-64,21	31,17	-148,96	-81,25	-23,44	67,37	135,20	2008
3635,6	3,0	792,7	364,9	3,0	344,5	95,1	0,1	1737,0	1283,6	3,9	384,5	138,0	3,8	4,50	2,62	2,89	19,83	7,41	2,19	89,59	68,92	2,29	2014
7638,1	6247,5	11785,5	5965,4	5125,7	10071,1	6484,8	4327,2	21576,3	12181,9	9655,2	14469,5	10883,3	8725,7	73,30	84,90	69,26	46,68	53,23	44,82	69,60	59,58	49,59	1992
4430,1	398,6	973,4	169,7	147,0	0,4	6,3	5,1	3945,7	2972,2	891,3	1,1	22,6	16,3	0,01	0,14	1,27	0,01	0,21	0,57	41,52	27,84	31,03	2009
19309,1	15236,8	13012,3	10850,1	8868,3	8177,0	7059,3	5562,3	16906,4	22512,2	15173,2	13107,1	19730,2	12670,9	36,13	36,56	36,51	48,37	31,36	36,66	62,39	35,78	43,90	2007
11201,6	6745,0	-1993,8	-179,3	-358,2	-2010,4	-361,2	-331,2	15170,1	3142,0	8294,4	-2702,8	-692,4	-331,2	-14,30	-3,22	-4,91	-13,25	-11,50	-3,99	74,38	52,16	100,00	2016
30821,5	28574,9	15339,9	12976,5	12378,6	2238,5	-622,1	-900,8	27980,0	26487,8	25958,7	3800,3	1561,8	2183,9	6,24	-2,02	-3,15	8,00	-2,35	-3,47	58,90	-39,83	-41,25	1998
3673,0	4311,8	411,6	416,8	481,6	123,6	17,7	394,6	10468,6	13276,3	5414,9	945,3	821,7	804,1	1,08	0,48	9,15	1,18	0,13	7,29	13,07	2,15	49,08	1996
21008,5	19729,7	22794,7	16820,1	15485,3	18751,5	16316,5	12801,9	29932,6	34387,6	31462,0	28262,7	32326,6	25607,1	69,70	77,67	64,89	62,65	47,45	40,69	66,35	50,47	49,99	1997
10545,2	7229,2	4679,5	3072,5	1671,5	2521,6	1562,6	453,1	11485,1	8127,1	7350,8	5244,8	3406,5	1957,1	17,54	14,82	6,27	21,96	19,23	6,16	48,08	45,87	23,15	2004
19193,7	15828,0	8252,1	6758,3	4265,1	4020,9	2595,6	1176,1	47641,1	47335,7	41306,0	41600,3	37371,5	33557,1	17,57	13,52	7,43	8,44	5,48	2,85	9,67	6,95	3,50	1994
24747,1	17877,6	3791,8	6505,7	2789,3	1554,0	4804,9	1005,6	25940,9	32317,2	20448,7	20968,2	21914,4	17608,7	6,26	19,42	5,63	5,99	14,87	4,92	7,41	21,93	5,71	2001
3322,5	641,8	368,7	88,2	н/д	107,3	26,9	4,7	1266,5	1272,7	84,2	140,0	32,7	5,8	1,42	0,81	0,74	8,47	2,11	5,62	76,65	82,26	81,63	2016
1180,1	60,3	1348,3	699,9	60,3	10,9	2,1	-0,4	1263,0	461,6	39,2	12,7	1,8	-0,3	0,16	0,18	-0,72	0,86	0,45	-1,12	86,15	119,19	129,67	2017
12370,4	8725,2	12642,9	9444,5	5963,9	29908,2	15813,4	105374,4	487546,4	592361,7	459173,2	99307,2	85254,8	138866,6	192,27	127,83	1207,71	6,13	2,67	22,95	30,12	18,55	75,88	1999
8748,4	4958,7	2205,7	1644,3	708,3	50,0	16,0	5,1	1445,6	1291,7	830,8	131,4	80,9	64,9	0,43	0,18	0,10	3,46	1,24	0,61	38,02	19,77	7,85	2012
46020,7	40595,1	14182,3	14470,0	12710,0	5026,4	7084,9	5435,0	24551,1	27075,1	24293,9	19114,7	21688,3	19483,4	10,64	15,40	13,39	20,47	26,17	22,37	26,30	32,67	27,90	2002
7980,1	6947,2	899,8	375,1	374,5	108,8	-2388,5	1,1	3402,0	2356,4	2619,9	1473,7	-13207,9	-10819,4	0,82	-29,93	0,02	3,20	-101,36	0,04	7,39	18,08	-0,01	2004
64303,3	52632,0	8286,8	8046,5	4684,9	3015,0	328,5	1505,0	20809,4	22957,6	26216,3	652,3	-2362,6	-2691,2	5,11	0,51	2,86	14,49	1,43	5,74	462,18	-13,90	-55,92	2009
6368,2	3329,1	599,1	353,5	121,5	193,7	43,3	54,1	407,0	539,9	263,0	301,4	107,7	64,1	2,00	0,68	1,63	47,60	8,02	20,59	64,27	40,20	84,46	2006
2539,3	31,3	248,8	6,7	3,1	56,6	5,1	0,0	1711,5	805,3	30,7	61,8	5,2	0,1	0,89	0,20	0,04	3,31	0,63	0,04	91,68	97,82	11,50	2017
14505,2	10905,0	1481,1	935,2	854,4	717,0	438,1	405,1	9064,6	7498,6	6309,0	3749,9	3408,0	2985,6	4,23	3,02	3,71	7,91	5,84	6,42	19,12	12,85	13,57	1991
16343,3	14205,7	4246,1	3643,7	2796,5	689,2	317,6	670,6	10415,5	8850,9	7048,9	3911,9	3222,7	2903,6	3,41	1,94	4,72	6,62	3,59	9,51	17,62	9,86	23,10	1998
29356,6	28318,3	9709,8	10454,2	9084,2	74,6	6403,9	4089,1	34886,8	28560,3	23207,2	18742,1	18989,0	14332,0	0,22	21,81	14,44	0,21	22,42	17,62	0,40	33,72	28,53	1992

РЕЗУЛЬТАТЫ

По итогам 2019 года юрлицо сети «Пятерочка» — ООО «Агроторг» — вернулось на позиции лидера рейтинга компаний СЗФО по динамике развития. С 2016-го темпы роста сети год к году замедлялись — тогда она выручила вдвое больше, чем в 2015-м (481,7 млрд против 228,9 млрд рублей), на следующий год прирост составил 58%, в 2018-м — 36% и в 2019-м — 19%. Однако в ретроспективе двух лет компания прибавила заметнее, чем ближайшая соперница — «Газпром нефть». При этом переиграть нефтегазового гиганта по объему бизнеса пока никому не под силу: его выручка в 2019 году составляет более 15% суммарного оборота первой сотни рейтинга (всего 11,8 трлн), у «Агроторга» — 10%. В этом году мы были вынуждены удалить часть компаний из исследования в связи с некорректным отображением их данных, что делает невозможным сравнение показателей

2019 и 2017 годов, на котором стоитя ранжирование. С 1 января 2020 года вступила в силу новая редакция 402-ФЗ от 06.12.2011, в соответствии с которой организации больше не обязаны подавать бухгалтерскую отчетность в Росстат (откуда впоследствии ее черпали системы проверки контрагентов) и парал

«НАДО ИСХОДИТЬ ИЗ ТОГО, ЧТО ПЕТЕРБУРГ И БЛИЖАЙШАЯ ЛЕНОБЛАСТЬ — ЭТО ЕДИНАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ»

ИСКУССТВЕННОЕ СДЕРЖИВАНИЕ ОБЪЕМОВ ВВОДА ЖИЛЬЯ В МЕГАПОЛИСЕ ВЕДЕТ К РОСТУ ЦЕН И ОТТОКУ ПОКУПАТЕЛЕЙ В РЕГИОНЫ, ПРИ ЭТОМ ЖЕЛАЕМЫЕ МИНИСТЕРСТВОМ СТРОИТЕЛЬСТВА 5 МЛН КВ. М ДЛЯ ПЕТЕРБУРГА ИЗБЫТОЧНЫ, СЧИТАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОПЕРАЦИОННОГО БИЗНЕСА ГК «ЛЕНСТРОЙТРЕСТ» ДЕНИС ЗАСЕДАТЕЛЕВ. О ПОИСКАХ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ, ИНТЕРЕСАХ ПОКУПАТЕЛЕЙ И ПЕРСПЕКТИВАХ СДАЧИ КВАРТИР «ПОД КЛЮЧ» ОН РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ.

BUSINESS GUIDE: Как на работу компании повлияла пандемия и как ситуация обстоит сейчас?

ДЕНИС ЗАСЕДАТЕЛЕВ: Начиная с марта мы стали ощущать снижение спроса. Эта тенденция продолжилась и в апреле, который оказался довольно сложным месяцем: никто не мог понять, что происходит и как дальше будут развиваться события. Мы, со своей стороны, не останавливали работу на стройплощадках, однако приняли ряд антикризисных мер, в числе которых — переход на онлайн-продажи. По итогам апреля около 90% договоров заключалось таким образом. Надо сказать, что мы и ранее использовали этот инструмент, но до текущего момента он не был настолько востребован. Все-таки квартира — уникальный предмет для приобретения. Покупатели считают: чем больше общения живую, тем надежнее. Вместе с тем продажи онлайн позволили сократить срок сделки с двух до одного месяца. По итогам марта и апреля мы выполнили план по реализации на 60%. С мая начались оживление и активизация спроса. Во-первых, был снят ряд ограничений, и, несмотря на то, что наш центральный офис был закрыт, клиенты могли приезжать к нам на стройплощадки. Кроме того, заработали меры поддержки, в частности, субсидированная ипотека, вследствие чего с использованием кредитных средств банка стало заключаться до 80% сделок по сравнению с 60–65% годом ранее. Мы как застройщик тоже разработали ряд интересных предложений для клиентов. Можно резюмировать, что по итогам мая — августа наблюдался повышенный спрос со стороны покупателей. В настоящее время мы перешли в офлайн, но возможность совершения операций дистанционно сохранили.

ВГ: Каковы ваши прогнозы развития рынка до конца года?

Д. 3.: Многое будет зависеть от того, как сложится ситуация с субсидированной ипотекой, поскольку таких низких ставок рынок еще не видел. Есть несколько вариантов развития событий: отмена ипотеки с господдержкой, ее продление на текущих условиях или продление на других условиях. От этого решения во многом будет зависеть результат года. Если судить исходя из тенденций, то по уровню спроса этот год будет сопоставим с предыдущими. В последнее время общий объем продажи жилой недвижимости в Петербурге и агломерации сохраняется на уровне 4 млн кв. м в год. При этом осеннего всплеска ожидать не стоит, так как в этом году он пришелся на летние месяцы.

ВГ: Ожидаете ли вы дальнейшего роста цен на жилье?

Д. 3.: Уже в текущем году мы наблюдали на рынке существенный рост цен. И связан он



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

не только с появлением субсидированной ипотеки, но и с реформой долевого строительства, результатом которой, в том числе, стало сокращение предложения из-за ухода с рынка недобросовестных застройщиков. По моим прогнозам, оно продолжит сокращаться и в следующем году, а цена еще какое-то время будет расти, прежде чем прийти к равновесному значению.

ВГ: Согласны ли вы с позицией Минстроя, что в Петербурге необходимо вводить в эксплуатацию около 5 млн кв. м жилья, а не 3 млн кв. м, на которых настаивает Смольный?

Д. 3.: Существует устоявшийся норматив: для развития современного города объем ввода всех видов недвижимости включая жилую, офисную и коммерческую должен составлять один квадратный метр на жителя. По моему мнению, ввод 5 млн кв. м в год только жилья является избыточным, в то время как 3 млн кв. м я считаю недостаточным, так как искусственное сдерживание может привести к существенному росту цен и оттоку покупателей в Ленобласть. Чтобы подобного не случилось, необходимо исходить из того, что Петербург и ближайшая Ленобласть — это единая агломерация, которая должна развиваться сбалансированно.

ВГ: Как вы оцениваете обеспеченность города социальными объектами?

Д. 3.: Эта проблема перестала быть такой острой, какой была три-четыре года назад. А в ближайшее время, полагаю, и вовсе будет окончательно решена. За последние годы в Петербурге появилось много детских садов, школ и поликлиник, и темпы их строительства довольно высоки. Как правило,

эта обязанность возложена на застройщика. Единственное, чего пока не хватает, это единых и четких правил игры.

ВГ: Разделяете ли вы мнение о росте требовательности покупателей и о том, что будущим жильцам необходимо не только передавать качественные квартиры, но и создавать для них комфортную среду?

Д. 3.: Создание комфортной среды является частью философии нашей компании, в рамках которой «Ленстройтрест» реализует проекты еще с 2012 года. Долгое время мы были в этом пионерами и теперь рады, что в проектах других застройщиков это становится неотъемлемым атрибутом. Фактически это эволюционное развитие жилищного девелопмента: первоначальный спрос на жилье уже удовлетворен, покупатель становится более разборчивым, что хорошо. Девелоперы отвечают на новые требования и начинают задумываться не только о квадратных метрах, но и о продукте — термине, которого ранее не было в жилищном строительстве. Теперь качественной должна быть не только квартира, но и среда проживания. Мы проектируем не квадратные метры, а жилые процессы, не ограничиваясь лишь благоустройством двора. Наша задача — создать пространства для прогулок, занятий спортом, отдыха различных возрастных групп. То есть место, где интересно и которое не захочется покидать.

ВГ: Насколько в связи с этим увеличивается финансовая нагрузка на покупателя?

Д. 3.: Несущественно, так как это не вопрос бюджета, а вопрос подхода. Здесь важно сделать не дорого, а грамотно.

ВГ: Менялась ли со временем квартирография в проектах «Ленстройтреста»?

Д. 3.: Наша компания была одной из первых, кто вывел на рынок квартиры с европланировками. В жилом комплексе «Юттери» они сразу стали пользоваться большим спросом. В проекте «Янила Кантри» в Янино такие квартиры также уходят в первую очередь. И если на начальном этапе их доля составляла 15% от общего числа, то сейчас она может достигать до 40%. Кроме того, по каждой из квартир мы предлагаем 10–15 вариантов планировочных решений, чтобы каждый покупатель мог найти свое. В целом мы стараемся предугадать, что будет нужно покупателю через несколько лет.

ВГ: Насколько популярны квартиры с отделкой?

Д. 3.: Около 60% квартир приобретается покупателями с отделкой. У нас большая вариативность: человек может выбрать для себя квартиру без отделки, или с отделкой от застройщика в двух разных вариантах, или с индивидуальной отделкой от партнерской компании.

ВГ: Каковы перспективы нового жилья с меблировкой?

Д. 3.: Я думаю, это правильный путь, к которому уже частично готов и покупатель. В наших жилых комплексах есть предложения квартир с кухнями. Следующим шагом должны стать полностью меблированные квартиры. Уверен, что спустя несколько лет мы придем к сдаче жилья «под ключ», чтобы человек мог сразу въехать в квартиру после передачи ему ключей.

ВГ: Охотно ли сейчас застройщики пополняют земельный банк?

Д. 3.: Да, но предложение очень ограничено. Полноценного рынка земли в Петербурге сейчас нет: город не выставляет новые наделы на продажу, а для освоения участков, которые предлагают частные продавцы, в большинстве случаев необходимы дополнительные усилия из-за имеющихся ограничений.

ВГ: А как насчет вашей компании?

Д. 3.: Мы активно занимаемся поиском новых земельных участков. Что касается города, то мы интересуемся небольшими наделами с возможностью застройки 20–40 тыс. кв. м жилья. А в пригороде рассматриваем большие пятна под застройку. В настоящее время мы находимся на этапе закрытия одной из сделок. Это будет редевелопмент территории недалеко от станции метро «Проспект Просвещения» с возможностью строительства на участке около 30 тыс. кв. м недвижимости комфорт-класса. ■



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

КРУПНЫЕ КОМПАНИИ, ПРИЗНАННЫЕ СИСТЕМООБРАЗУЮЩИМИ, ВО ВРЕМЯ ДЕЙСТВИЯ РЕЖИМА ОГРАНИЧЕНИЙ ПРОДОЛЖАЛИ ВОЗВЕДЕНИЕ ОБЪЕКТОВ

Специалисты аналитического центра «Дом.РФ» подсчитали, насколько часто застройщики переносили сроки строительства в период с июня 2019 года по август 2020-го. По проектам площадью 3,3–3,7 млн кв. м российские девелоперы меняли сроки ввода в эксплуатацию в среднем каждый месяц, а пик переносов наблюдался в июле 2019 года, что обусловлено корректировкой проектной документации в связи с переходом на проектное финансирование. При этом весной 2020-го существенных отклонений от исторических значений не зафиксировано.

Темпы запуска новых проектов последнего периода пандемии также существенно не изменили, отмечают в «Дом.РФ». В марте в преддверии введения жестких ограничений мер застройщики поспешили опубликовать новые проектные декларации в общей сложности на 4,3 млн кв. м жилья. Схожий скачок наблюдался в июне 2019 года на фоне ожидания реформы долевого строительства. Как и тогда, за всплеском последовало снижение объемов запускаемых проектов и их стабилизация. В среднем за месяц застройщики публикуют проектные декларации на 2,2–2,3 млн кв. м будущей жилой недвижимости.

Устойчивость отрасли дополнительно поддержали новые правила финансирования жилищного строительства, вступившие в силу с 1 июля 2019 года, говорится в исследовании: девелоперы, ведущие деятельность с использованием эскроу-счетов, имеют стабильное банковское финансирование и не зависят от продаж квартир в своих проектах. На конец августа 2020 года объем многоквартирного строительства в России составляет 99 млн кв. м, из которых почти 40% приходится на проекты, реализуемые по схеме эскроу.

«Результаты проведенного нами исследования показывают, что строительная отрасль успешно справилась с негативными явлениями в экономике, вызванными пандемией коронавируса. Переносы сроков ввода по текущим проектам не показывают значительного роста, а запуски новых проектов находятся в пределах обычных колебаний. Во многом этому способствовали своевременные меры, принятые государством: в их числе поддержка спроса

за счет программы льготной ипотеки на новостройки под 6,5%, а также субсидирование ставок по кредитам застройщиков», — цитируют в отчете «Дом.РФ» заместителя руководителя аналитического центра Никиту Белоусова.

ОБЛАЧНЫЕ УСЛУГИ Руководитель входящего в Setl Group консалтингового центра «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева отмечает, что холдинг был включен в новый перечень системообразующих компаний, которые особенно важны для экономики страны. «Как системообразующая организация мы продолжали строительство всех объектов в прежнем темпе во время действия режима коронавирусных ограничений, благодаря чему все жилые комплексы будут сданы в срок, а обязательства перед дольщиками выполнены в полном объеме. Также нам удалось быстро перевести работу отдела продаж компании «Петербургская недвижимость» (брокер проектов Setl Group. — **ВГ**) в онлайн-режим», — рассказывает госпожа Трошева, добавляя, что онлайн-сервисы компания начала развивать еще год назад. Адаптируясь к текущей ситуации, она перевела в онлайн весь цикл сделки.

Компания «Главстрой-СПб» в марте 2020 года изменила работу, чтобы минимизировать риски для клиентов, сотрудников и партнеров. Меры предосторожности, которые реализуются до сих пор, были приняты на строительных площадках, говорит гендиректор компании Александр Лелин. Серьезным вызовом, по его словам, стала организация продаж в условиях закрытия офисов и МФЦ. «Но наши менеджеры полноценно работали с клиентами в удаленном формате, по телефону и через интернет, — вспоминает господин Лелин. — «Главстрой-СПб» оперативно переключился на электронную регистрацию сделок в Росреестре с использованием электронной подписи, а в августе компания провела первую сделку с онлайн-ипотекой — кредитный договор и ДДУ были подписаны покупателем удаленно».

Для президента группы RBI Эдуарда Тиктинского очевидно, что услуги по дистанционному оформлению и сопровождению сделок, которые компания отрабо-

СТАВКА ПОМОГЛА НАСТРОИТЬСЯ

ДЕВЕЛОПЕРЫ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ ПОЛУЧИЛИ, ВОЗМОЖНО, НАИБОЛЕЕ СУЩЕСТВЕННУЮ ПОДМОГУ ОТ ВЛАСТЕЙ — ЛЬГОТНУЮ ИПОТЕКУ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ. ОНА ПРОДОЛЖАЛА СТИМУЛИРОВАТЬ СПРОС НА ЖИЛЬЕ ДАЖЕ ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ РЕЖИМА ЖЕСТКОЙ САМОИЗОЛЯЦИИ. УЧАСТНИКАМ РЫНКА ПРИШЛОСЬ ПЕРЕФОРМАТИРОВАТЬ РАБОТУ, НО НА ТЕМПЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ КОРОНАВИРУС ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ПОВЛИЯЛ. ДМИТРИЙ БЫЧИН

тала за последние месяцы, уже навсегда останутся стандартом для отрасли. «Клиенты от этого только выиграют, — считает он. — Но надо понимать, что коммуникации с менеджером и просмотр уже построенного объекта после снятия ограничений вернулись в прежний режим: люди хотят видеть вживую то, что они покупают».

УДАЛЕНКА НА ПОСТОЯНКУ Setl Group сохранила весь штат сотрудников. Если брать холдинг в целом, оценивает госпожа Трошева, то примерно 50% состава работало в удаленном формате. Если рассматривать отдельные компании, статистика иная: в «Петербургской недвижимости», которая занимается продажей квартир на первичном рынке, большая часть штата работала удаленно, а группа компаний Setl Stroy — наоборот, так как весь строительный цикл в период ограничений не останавливался.

В апреле 2020 года компания «Главстрой-СПб» тоже была включена в перечень системообразующих организаций российской экономики в сфере строительства и ЖКХ, а также в перечень системообразующих предприятий Петербурга, и в том числе это накладывает на компанию обязательства в части кадровой политики, напоминает господин Лелин. «Численность сотрудников компании колеблется в пределах допустимых норм, сокращения штата нет. В марте в рамках мер профилактики коронавируса большинство офисных сотрудников было временно переведено на удаленную работу. Сейчас мы в основном вернулись к офисному режиму, но сохранили некоторые ее практики. Например, регулярно проводим совещания в режиме видеоконференций, что действительно удобно и экономит время», — замечает он.

RBI не сокращала ни зарплаты, ни сотрудников, утверждает господин Тиктинский. Компания продолжила активно закупать новые земельные участки и нанимать персонал. На 2020 год группа анонсировала цель приобрести участки для строительства минимум 200 тыс. кв. м недвижимости, и этот план, по словам господина Тиктинского, успешно выполняется. «Практически все сотрудники еще весной

перешли на удаленку, и часть из них, согласно проведенному нами опросу, не против работать в таком режиме и дальше, — добавляет он. — Мы рассматриваем возможность, например, создания зоны коворкинга для сотрудников, которые будут посещать офис лишь в определенные дни, а основную часть времени работать дома».

ЛЕТО ВЗАЙМЫ По словам застройщиков, у них не было необходимости в реструктуризации кредитов. У Setl Group высокий уровень ликвидности и большой объем собственных средств на счетах, при этом низкий уровень долговой нагрузки, констатирует госпожа Трошева. При этом спрос сейчас поддерживается в основном программой льготной ипотеки, замечает она: «Доля ипотечных сделок на первичном рынке — около 80%, при этом 90% из них заключаются именно с использованием льгот. Поэтому крайне важно, чтобы меры правительственной поддержки продолжали действовать, а ставки по ипотечным кредитам снижались и дальше».

По наблюдениям господина Тиктинского, кризис поднял спрос на загородные проекты и снизил эффект от традиционного летнего затишья, так как в этом году не так много людей разъехались отдыхать по курортам. «Сыграла свою роль и государственная поддержка ипотеки», — согласен он. В летние месяцы продажи компании выросли почти в 1,8 раза по сравнению с аналогичным периодом 2019 года, а по сравнению с январем — маем 2020-го — в 1,5 раза. Выводя новые проекты на рынок в этих нестандартных условиях, надо «семь раз отмерить», считает президент RBI. «Но вывод нового элитного проекта на 12-й Красноармейской улице показал, что качественный и по-своему уникальный проект, тем более при дефиците предложений на рынке, всегда будет востребован: 15% квартир нашли своих покупателей в первый же день», — делится он. С началом кризиса в марте RBI несколько скорректировала планы продаж, но в итоге каждый месяц перевыполняла и скорректированные планы, и сделанные в ноябре 2019 года. ■

«НИКТО НЕ СМОТРИТ НА КОТЕЛ, ВАЖЕН КОНКРЕТНЫЙ ПРОЕКТ»

ЗАСТРОЙЩИКИ В АВГУСТЕ ФИКСИРОВАЛИ РЕКОРДЫ ПРОДАЖ, НО ЭТО ВРЕМЕННОЕ ЯВЛЕНИЕ: ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС И ЛЬГОТНАЯ ИПОТЕКА ЗАКОНЧАТСЯ, А ПЛОХАЯ МАКРОЭКОНОМИКА И ПРОБЛЕМЫ В ОТРАСЛИ ОСТАНУТСЯ. О ТЕНДЕНЦИЯХ РЫНКА И ДИНАМИКЕ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ РАССКАЗЫВАЕТ РУКОВОДИТЕЛЬ ХОЛДИНГА LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ. БЕСЕДОВАЛА ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

BUSINESS GUIDE: Как вы оцениваете текущую ситуацию, пережили ли отрасль и компания коронакризис?

ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ: В этом вопросе очень важно разделить текущий момент, сегодняшнюю конъюнктурную ситуацию, от тех последствий и перспектив, которые мы будем наблюдать в течение длительного срока. Сейчас рынок достаточно сбалансирован и активен, потому что происходит реализация отложенного из-за изоляции, почти полугодового спроса. В весенние месяцы было сокращение продаж, в некоторые — до 30%. В июне начался возврат покупателей, в июле этот процесс активизировался. Август у многих, в том числе и у нас, был месяцем больших объемов продаж. У нас не так ярко это проявилось, потому что начальные бюджеты выше рыночных. Но коллеги по цеху, продающие массовое жилье, фиксируют рекорды. Это краткосрочное явление, тем более что отложенный спрос сейчас стимулируется льготной ипотекой. Рано или поздно он иссякнет, и что тогда будет со стабильным базовым спросом — большой вопрос.

BG: И что же, по-вашему, будет?

В. С.: Очень сложно сейчас давать оценку, потому что, если смотреть на фундаментальную экономику, все совсем нехорошо, а ведь это основа развитию и прогнозам по любому рынку. Экономика России в 2020 году, если судить по ВВП, находится на уровне 2013 года.

Пока еще льготная ипотека является серьезным драйвером. Пока еще мы имеем разумный баланс со спросом и предложением. Пока еще есть что продавать. Думаю, что объем продаж в этом году по сравнению с прошлым сократится. При всей активности осенних месяцев достичь тех объемов, которые мы фиксировали в 2019-м, не удастся. На самом деле это хорошо: объем должен сокращаться.

BG: Почему?

В. С.: Потому что платежеспособный спрос таким высоким уже не будет. Потому что градостроительный потенциал в Петербурге достаточно слабый: миллионы метров, которые были в полях, просто невозможно быстро компенсировать в городские локация. Если экономика проседает, если доходы падают — а они падают, какую бы нам ни приводили совершенно нелепую статистику, — то любое потребление, даже такого товара, как недвижимость, неизбежно должно корректироваться в меньшую сторону. Пока мы этого не наблюдаем.

BG: Финансовые потери компании от кризиса велики?

В. С.: Мы недавно опубликовали отчетность за первое полугодие, она хорошая. Стабильный рост от показателей прошлого



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

года. В начале 2020-го мы потеряли от плана в продажах, но сейчас активно это наверстываем и, думаю, что по итогам года выйдем на базовые показатели. Посмотрим, как себя покажут осенние месяцы, это очень важно. В ноябре можно будет говорить о том, как складывается год с точки зрения объемов.

В этом году мы запланировали большие объемы ввода жилья. У компании объектов не так много, поэтому мы в этом смысле дискретны: в 2018 году попали в десятку по объемам ввода, а если брать только объекты городских локаций, то в шестерку; в 2019 году ничего не вводили; в 2020-м будет два больших объекта — более 100 тыс. кв. м.

BG: Деятельность не приостанавливали?

В. С.: Стройки работали. Более того, ситуация с изоляцией позволила по ряду работ даже нарастить темпы. Тут важно сказать спасибо городским властям за то, что они не пошли на кардинальные меры, потому что последствия от остановки строек, на мой взгляд, были бы очень плохими. Вряд ли власти беспокоились за судьбу застройщиков, скорее их волновало, что будет с теми, кто непосредственно стройку ведет, — тысячами трудовых мигрантов, которые останутся без работы и не смогут уехать домой. Сохранение работы строек как раз локализовало эти трудовые ресурсы, обеспечило им занятость.

BG: А что происходило с трудовыми ресурсами в вашей компании?

В. С.: Мы не сокращали штат, и даже в планах такого не было: компания количественно растет. За неполный 2020 год число сотрудников увеличилось более чем на 30%. Мы перешли на удаленку и только сейчас из нее постепенно выходим, соблюдая правила безопасности. Были настроены непересекающиеся потоки, состав инженерно-технических работников был закреплен на объекте без возможности посещения офисов. Только три человека в компании — руководители строительного блока — имели право заниматься кросс-посещением, то есть ездить и в главный офис, и на стройки. Офисы продаж также были изолированы по отношению к головному. Это позволило избежать определенных рисков, хотя случаи выявления заболевания в компании были.

BG: Режим самоизоляции вызвал появление новых форматов предоставления услуг. Будут ли они востребованы, когда все закончится?

В. С.: Мы вообще достаточно позитивно оцениваем этот период, из которого будут вынесены уроки и практическая польза. В первое время нужно было перестроиться на онлайн-режим, и мы на этом фронте проделали большую работу. Так же, как и многие, мы быстро перешли на полный цикл онлайн-сделок, и сегодня

этот инструментарий позволяет компании в зависимости от возможностей клиента организовать сделку как угодно: вся она или любая ее часть может быть проведена онлайн.

Раньше люди не готовы были покупать квартиры онлайн, а сейчас всю составляющую продажи и общения с клиентами можно эффективно переносить в сеть. Безусловно, живой показ, живое общение лучше. Но нет теперь такой категоричности: если не получается, давайте откладывать до тех пор, пока получится. У нас настроены показы и презентации, многие операционные вещи автоматизированы и прекрасно работают в онлайн. В перспективе многие бизнес-процессы будут иметь такую комбинацию: лишнего времени ни у кого нет, как и уверенности в том, что все закончилось.

BG: Удаленка закончилась — какие изменения произошли в работе офиса?

В. С.: Мы регулярно проводим тесты, ввели определенные правила — выхода из отпуска, работы в подразделениях. Сейчас все больше и больше людей возвращаем в офис на постоянную работу. Посмотрим, что будет дальше. Я не загадываю, скажу лишь, что сегодня компания достаточно хорошо мобилизована для работы в любых режимах. Я сам человек совсем не «онлайн», но даже я уже могу вот так на экране смотреть на людей (ин-

тервью проходит дистанционно.— **BG**). Мы по-прежнему, даже работая в офисе, большие совещания проводим в Zoom, не собираясь в одном помещении. Так что плюсы у этого периода есть: информационные, коммуникационные, операционные. А минусы, надеюсь, со временем уйдут.

BG: Какие меры господдержки в этот период помогли?

В. С.: Нам столько всего наобещали, а по факту сработало то, что всегда работало,— субсидирование ипотечной ставки. Оно позволило нам разработать совместные программы с банками и ставку для заемщика — честную, настоящую ставку — снизить до 3,5%. И это, конечно, здорово стимулировало наши сделки. Общее субсидирование ипотеки в целом на рынке сказало хорошо и нам, в частности, помогло вернуть продажи к плановым показателям. Если в среднем по результатам 2019 года и начала 2020-го, до введения субсидирования, доля ипотечных сделок компании составляла 66–67%, то сегодня — около 85%, то есть почти все сделки — с ипотекой.

Еще очень важным инструментом поддержки была компенсация ставки по проектному финансированию до ключевой. Мы получили эту льготу по тем кредитным линиям, на которые распространялись правила, и это заметно помогло. Но такие меры поддержки, как отсрочки по налогам, сокращение социальных отчислений,— все это было не сильно значимым для нас.

На мой взгляд, самым важным тут была и остается способность местной власти быстро принимать решения и не тормозить проект. Хочется, чтобы власти осознали, что потеря времени и торможение инвестиционного процесса — это самое плохое, что может быть в этой ситуации. Помощь нужна не финансовая, а в ускорении согласовательных процедур. Тем более, что для власти эти меры незатратны.

BG: Ощущается ли поддержка отрасли со стороны местных властей?

В. С.: Существует вечная конфликтная тема — обременение застройщиков. Никто не хочет на эту тему разговаривать откровенно, потому что откровенный логичный разговор разбивает огромное количество абсолютно некорректных, но пользующихся популярностью у власти утверждений. А без решения этого вопроса никаких цифр по национальным проектам никто никогда не получит. Очевидно, что предусмотренный на проектами объем ввода жилья и в лучшие-то годы сложно собирался. Системно без серьезной включенности власти — открытой позиции и готовности развивать стройку — ничего не будет. Мы видим очень сильное различие между федеральной властью и местной в представлении о реальном положении дел. Наверное, если цифры не будут улучшаться, то рано или поздно федеральная власть стукнет кулаком. Если «низы не хотят», «верхи» им расскажут, что и как нужно делать.

BG: А чего именно не хотят низы?

В. С.: Понять и принять тот факт, что невозможно загружать все в себестоимость. Это точно не увеличивает доступность жилья, точно не позволяет строить больше и точно никак не позволяет улучшать качество проектов. Сегодня только половину себестоимости составляет стройка, другая половина — это то, что не относится ни к застройщику, ни к проекту и его каче-

ству. Безумные техусловия, очень дорогая земля, особенно если подготовленная, социальная инфраструктура, огромное количество потерь, связанных со временем, в том числе процентные расходы на цикле проекта... Если в твои 50% что-то добавляю, ты должен что-то оттуда убрать, а это возможно только с ухудшением качества.

BG: Далеко не всем игрокам рынка это кажется неосуществимым...

В. С.: За то десятилетие, что существует Legenda — а этот рубеж мы преодолеем в конце сентября,— идеология не меняется: мы стремимся улучшать качество от проекта к проекту. За это время компания сильно поменяла ментальность и у застройщиков, и у покупателей. Мы много вещей привнесли первыми на рынок. Об этом можно долго рассказывать. Полагаю, не так много компаний в последние десять лет внесли такой вклад в качественное изменение рынка, как мы.

BG: Какие тренды, рожденные карантином, будут в ближайшей перспективе определять вектор развития рынка?

В. С.: Режим самоизоляции в первую очередь способствовал тому, что очень много людей имели возможность по-настоящему оттестировать жилье, в котором живут. У многих были отложенные планы улучшать что-то, и сейчас приходят покупатели, которые говорят: «Не надо нам ничего рассказывать. Когда мы посмотрим на ваши проекты и планировки, мы понимаем, что вы предлагаете». Несколько месяцев нахождения дома всей семьей очень наглядно показали многим людям, насколько нефункциональна, неидеальна та недвижимость, которой они владеют. У них сейчас очень хорошее понимание, что нужно, а что не нужно. Тест-драйв прошел удачно, и это для нас, конечно, плюс.

BG: А какие covid-независимые тенденции вы наблюдаете на рынке?

В. С.: Закончилось «закадье», остаются какие-то последние пятнышки. «КОТ-образование» исполнило свою историческую миссию...

BG: Что же придет на замену?

В. С.: Уже приходит. Расширение больших кластеров в городе, в том числе — бывших промышленных территорий, находящихся достаточно близко к центру. Ключевой земельный ресурс — это промышленный пояс. Показательный пример — Октябрьская набережная: рынок не получает никакого роста качества — ни буквально, ни градостроительного. Эти крупные территории необходимы только для того, чтобы удерживать объем предложения. Печально сознавать, но качество вновь формируемых городских локаций оставляет желать лучшего. Я, во всяком случае, вижу лишь «фантичные», копирайтерские заявления, говорящие, что проекты стали лучше, но не вижу фактически этого в построенных объектах.

BG: В каких сегментах этот тренд особенно заметен?

В. С.: Стандарты, классы, сегменты — сегодня все это превратилось в такой винегрет... Классообразование стало бессмысленным, все сводится к стандартам отдельно взятого застройщика: от одного, где бы он ни строил, ничего ждать не надо, а стандарты и подход другого позволяют говорить о хорошем базовом качестве и, соответственно, прогрессии внутри линейки. В городских локациях вообще отсутствует эконом-класс, по крайней мере, как явление в продвижении. Все проекты называют комфортом, а дальше — беско-

нечные лингвистические экзерсисы («комфорт плюс», «бизнес-минус» и прочее). То же самое происходит с бизнес-классом, сегодня у него есть только локационная способность так называться: если место позволяет за уши притянуть бизнес-класс, значит, это будет бизнес-класс.

В элитном сегменте предложение достаточно сильно сокращается. Петровский остров, где, по сути, сконцентрирована большая часть этого рынка, охватывает то же репозиционирование: «бизнес» активно уходит в «премиум», но по качеству проекты очень сильно разнятся.

Забавно — и это достаточно свежее явление на рынке,— что объект может претерпевать репозиционирование в течение своего жизненного цикла: стартовав как «комфорт» или «бизнес», на каком-то этапе стать «бизнесом» или «премиумом».

BG: С чем это связано?

В. С.: Это лежащий на поверхности способ капитализации проекта застройщиком. Он понимает, что рядом появляются похожие объекты в худшей локации, которые называются комфорт-плюсом, и у него возникает очевидная возможность свой объект поднять чуть повыше. И под это репозиционирование добавляются какие-то несущественные «фантичные» элементы «качества».

Сегодня есть еще один достаточно важный тренд: единичные проекты в сложившейся застройке в так называемых «советских спальниках» перестают быть востребованными, они проигрывают в цене активно застраивающимся кластерам. К примеру, ценовое предложение в Каменке в кластере, где представлено очень много строящихся проектов: несмотря на то, что это совершенно новая застраиваемая территория, цены в ней выше, чем отдельно взятые предложения в сложившихся, хороших спальниках. Это парадоксально, но факт. Тот же самый проспект Просвещения не сильно кому-то интересен, особенно если не очень близко к метро. Такие локации, как Купчино, становятся ценовыми аутсайдерами. Они продаются лучше, чем Шушары или Девяткино, но новым городским кластерам сильно проигрывают в цене.

BG: Меняется ли соотношение проектов различных сегментов в портфеле компании и от чего это зависит? Какие проекты вы сейчас рассматриваете?

В. С.: Большинство готовящихся сейчас объектов — в высоких классах. У нас мощно пополнился саббренд Legenda Business, и при этом нам не хватает в адресной программе нового поколения Legenda Smart. Компания активно работает над земельным банком. За календарный год, с прошлого июня, мы приобрели четыре больших участка и планируем покупку еще двух площадок на конец этого и начало следующего года. К сожалению, развитие земельного банка — дело очень трудно планируемое. Тяжело обеспечить нужное количество объектов в саббрендах для сбалансированного развития.

BG: А каким должно быть это соотношение?

В. С.: Идеальное соотношение существует только «здесь и сейчас», в моменте. Но если смотреть на циклы, даже если они составляют около двух лет, рынок заметно меняется. То, что я бы назвал идеальной процентовой год назад, сейчас уже не было бы таковой. Сегодня в идеале у нас должно быть как минимум 30–40%

Legenda Smart, около 40% Legenda Business, а оставшаяся небольшая доля — Legenda Premium. Но в той адресной программе, которая будет запускаться в ближайшее время, доминирует Legenda Business, с выпадением Legenda Smart. Мы планируем ее сбалансировать и рассчитываем на достаточно серьезный рост показателей выручки: имеющиеся в портфеле компании проекты большие по размеру, и базовая цена в них достаточно высокая.

BG: Серьезный рост — это сколько?

В. С.: К 2022 году — почти двукратный. По итогам 2019 года выручка компании составила 8,5 млрд рублей, в этом году мы рассчитываем выручить немногим больше. В 2021-м это будет 12–14 млрд рублей, а в 2022-м — 20 млрд.

BG: А как продвигается столичный проект?

В. С.: Проектируется, согласовывается. Тут как раз ситуация с изоляцией повлияла негативно: многие инвестиционные и согласовательные процессы затормозились и в Москве, и в Петербурге, нарушив наши планы. Переговорный процесс тоже подвис: все-таки сложно развивать адресную программу по Zoom, требуются живые контакты. Надеюсь, мы не очень много времени потеряли.

BG: Есть ли планы по наращиванию объемов?

В. С.: Компания растет. В апреле мы попали в федеральный список системообразующих предприятий, то есть перешагнули порог в 400 тыс. кв. м в строительстве. Сформированный земельный банк — около 600 тыс. кв. м. Но подчеркну: нам метры ради метров не нужны. Мы хотим расти, только если это обеспечивает сохранение и развитие качества внутри проектов. Расширение за счет бетонометров противоречит и нашей экономической модели, и идеологии, и продукту. Мы хотим расти в тех сегментах, в которых видим возможность делать хорошо, видим необходимые нам базовую цену и маржинальность — чтобы быть успешными и стабильными в партнерстве с банками. Кстати, мы отметили высокую степень доверия банков к нашей модели. Ведь по новым правилам банки вообще перестали смотреть на застройщика: сколько лет он на рынке, сколько миллионов метров построил — все это перестало иметь значение. Никто не смотрит на котел, важен конкретный проект: насколько он устойчив, выдерживает ли стресс-сценарии, какая у него маржинальность. И в этом смысле модель «Легенды» банками полностью принимается.

BG: Какие еще финансовые инструменты вы используете для привлечения средств?

В. С.: Активно работаем с публичными заимствованиями. Недавно разместили на Московской бирже третий заем — хороший спрос, хорошая ликвидность. Понятно, что котировки эмитентов третьего эшелона в кризис сильно просели. У нас тоже было проседание, но все вернулось в нормальное русло. Подчеркну: основные держатели наших облигаций — это физические лица, и их сегодня более 6 тыс. То есть это не скрытая форма банковского финансирования, а бумаги, которые реально постоянно торгуются.

В целом можно сказать, что девелоперы с эффективной и устойчивой бизнес-моделью и уверенной финансовой ликвидностью имеют гораздо более стойкий иммунитет к различным изменениям, влияющим на отрасль. ■

ШОПИНГ ОСОБОГО РЕЖИМА

ОПАСНОСТЬ ЗАРАЖЕНИЯ СЕРЬЕЗНО ПОВЛИЯЛА НА ПОКУПАТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПЕТЕРБУРЖЦЕВ: ВЕСНОЙ ОНИ СКУПАЛИ КРУПЫ, ЛИМОНЫ И ЧЕСНОК, СТОЛКНУЛИСЬ С ДЕФИЦИТОМ МЕДИЦИНСКИХ ТОВАРОВ И НАШЛИ СЕБЕ МАССУ ЗАНЯТИЙ НА ВРЕМЯ САМОИЗОЛЯЦИИ. ОГРАНИЧЕНИЯ ПЕРЕМЕНИЛИ ГОРОЖАН В ОНЛАЙН-ШОПИНГ, ОДНАКО ОМРАЧИТЬ ПОЗИТИВ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ И ТРАДИЦИОННЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ МОЖЕТ НАЧАВШЕЕСЯ ЕЩЕ ПЯТЬ ЛЕТ НАЗАД СНИЖЕНИЕ РЕАЛЬНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ, КОТОРОЕ ИЗ-ЗА ПАНДЕМИИ ПРОБИЛО ВТОРОЕ ДНО. ОЛЬГА БЕЛЫХ

Нетипичная модель поведения покупателей проявлялась по мере развития ситуации вокруг распространения коронавируса. Если в феврале повышенный спрос на продукты питания длительного хранения не наблюдался, то в начале марта продажи начали расти двузначными темпами. При этом продуктовый набор практически не изменился — люди заказывали то же самое, но в гораздо большем объеме, вспоминает управляющий и сооснователь сервиса igoods Григорий Кунис. По данным Nielsen, в начале марта спрос на гречку подскочил на 29,6%, на рис — на 33,9%, на замороженные блюда — на 40,9%, напельмени — на 28,4%, на макаронные изделия — на 18,8% по сравнению с тем же периодом прошлого года. «В первую нерабочую неделю — в конце марта — клиенты заказывали килограммы консервов, по десять пачек круп, макарон, туалетной бумаги и салфеток», — перечисляет Григорий Кунис. Он добавил, что если до начала режима самоизоляции средний вес покупки составлял 25 кг, то в пиковые периоды — от 40 до 60 кг. Средний чек в Москве тогда достигал 8 тыс. рублей, а в остальных регионах присутствия был на уровне 5–6 тыс. рублей. В апреле и мае спрос также был высоким, однако число заказов с десятками пачками круп снизилось, рассказывает господин Кунис.

Тогда ажиотажный спрос охватил лишь 10% покупателей, уточняет гендиректор агентства Infoline Иван Федяков: «То есть только один из десяти закупался впрок, остальные же реагировали абсолютно сдержанно». В этом эксперт видит заслугу торгового бизнеса, так как ему удалось оперативно отреагировать на стремительно возросший объем продаж.

Во время пандемии петербуржцы стали заказывать больше овощей, чем в том же периоде прошлого года, отмечают в «Сбермаркете». Среди них — лук, помидоры и огурцы. Ближе к лету к овощам прибавились фрукты, мороженое и вода, добавляет Григорий Кунис. Согласно данным «Сбермаркета», любимым продуктом жителей города были и остаются бананы, которые во втором квартале 2020 года покупали почти в 14 раз чаще, чем за тот же период 2019 года. Популярностью пользовался и чеснок (увеличение продаж в 11 раз), а также лимоны (в семь раз).

ОХОТА ЗА МАСКОЙ Всплеск покупательской активности распространился не только на продукты питания. Помимо салфеток и туалетной бумаги, петербуржцы активно скупали медицинские товары. Как сообщили аналитики «Яндекс.Денег» (входит в экосистему Сбербанка), в марте объем таких платежей возрос на 40% по сравнению с тем же месяцем прошлого года. Оборот увеличился на 60%, в апреле — на



КАРТИННЫЕ ДНИ ГОРОЖАНЕ ПРОВОДИЛИ И ЗА ОБУСТРОЙСТВОМ КВАРТИР И ДАЧ, ПРИОБРЕТАЯ СТРОИТЕЛЬНУЮ И СИЛОВУЮ ТЕХНИКУ, БЫТОВЫЕ ПРИБОРЫ И САДОВЫЕ ТОВАРЫ

18%, в мае — на 14%. Из-за дефицита популярных позиций в аптеках некоторые петербургские ритейлеры добавили их в свой ассортимент. По словам совладельца ГК «220 Вольт» Алексея Федорова, группа начала производить антисептик, а также стала реализовывать дезинфицирующие средства, респираторы и маски.

Во время самоизоляции петербуржцы захотели обновить электронику. По данным «Aliexpress Россия», в этот период жители города чаще всего покупали смартфоны, наушники, телевизоры, бортовые компьютеры, телевизоры, мыши и клавиатуры, а также электронные тонометры. В топе продаж площадки значатся также товары для чистоты и уборки, платья, футболки и рубашки, женские и мужские сумки. «Самой необычной, но практичной покупкой в Петербурге стал токарный станок за \$2 тыс.», — рассказали в «Aliexpress Россия».

ДОМАШНИЕ РАЗВЛЕЧЕНИЯ Режим самоизоляции и закрытие развлекательных заведений заставили жителей города сидеть дома, подарив массу свободного времени. Петербуржцы его пытались провести с пользой, занявшись саморазвитием. Так, этой весной заметно увеличился спрос на онлайн-курсы, тренинги, мастер-классы и лекции по сравнению с таким же периодом прошлого года, говорят аналитики «Яндекс.Денег». В частности, количество платежей по этим позициям в марте выросло на 15%, в апреле — на 19%, в мае — на 45%. Оборот платежей в марте подрос на 25%, в апреле подскочил на 98%, в мае — на 89%. Подтверждая статус культурной столицы, во время пандемии жители города стали больше читать. Число платежей петербуржцев за книги в марте выросло на 56% по сравнению с этим же месяцем 2019 года, а оборот — на 12%, добавили в «Яндекс.Деньгах».

Карантинные дни горожане проводили и за обустройством квартир или дач. За март — июль продажи садовой техники, по данным господина Федорова, увеличились на 55% по сравнению с тем же периодом прошлого года, силовой и строительной — на 28%, климатической (водонагреватели и вентиляторы) — на 29%. «Сэкономив на отпуске, клиенты стали покупать более дорогие, премиальные товары, за счет чего средний чек покупок увеличился с 4,5 до 6 тыс. рублей, а за счет увеличения объема комплектующих — лесок, пил для цепей, масел и прочего — потребительская корзина увеличилась в части количества приобретаемого товара», — подчеркнул господин Федоров.

Отвлечься от суровой реальности помогали онлайн-кинотеатры. После ужесточения мер по борьбе с COVID-19, дневная аудитория, смотрящая «Кинопоиск HD» за неделю марта выросла более чем на 50%, а посещаемость Okko и Amediateka увеличилась на 30%. Рост аудитории наблюдался в марте — апреле, но уже в мае начался его отток. По данным SimilarWeb, по итогам месяца он достигал 30%. Эксперты «Б» связывали негативную динамику с окончанием акций с бесплатным доступом к контенту и улучшением погоды. Тем не менее в этом году рынок онлайн-кинотеатров в денежном выражении (если не будет второй волны инфекции и новых ограничений) может возрасти на 20–25%, прогнозировал гендиректор агентства Telecom Daily Денис Кусков. В 2019 году он оценивался на уровне 27 млрд рублей. Глобально нарастить аудиторию онлайн-кинотеатрам помогут показы эксклюзивного контента, которые набирают популярность на многих платформах, полагает Иван Федяков.

Закрывшиеся на время карантина фитнес-центры мотивировали жителей Петер-

бурга создать альтернативу спортзала у себя дома. По словам Алексея Федорова, в связи с этим компания начала продавать новые для себя категории: турники, товары для йоги и гантели. Кроме того, на полках магазинов электроинструментов, универсамов и даже булочных стали появляться настольные игры, которые помогли самоизолирующимся разнообразить свой досуг.

МЕЖДУ ЕДИНИЦЕЙ И НУЛЕМ Пандемия переманила покупателей в онлайн-пространство. По данным Ивана Федякова, в 2020 году к 40–45 млн россиянам, регулярно приобретающим товары в интернет-магазинах, прибавилось еще 10–12 млн человек. «Как минимум 25% тех, кто в период самых жестких ограничений сделал свой первый заказ, повторили его несколько раз за июль — август. То есть если в марте — апреле из-за закрытых магазинов это была вынужденная мера, то летом покупатели перешли в онлайн, когда это уже стало обязательно», — пояснил господин Федяков. В ГК «220 Вольт» объем онлайн-заказов в марте — июле этого года возрос на 108% по сравнению с аналогичным периодом 2019-го, отмечает Алексей Федоров. Доля покупателей старше 55 лет выросла на 20%, дополнил он. В igoods число интернет-заказов увеличилось за шесть месяцев этого года в 3,4 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Благодаря этому оборот компании по итогам 2020-го может достигнуть около 12 млрд рублей (2019 год — 2,6 млрд рублей). По мнению Григория Куниса, до пандемии главной проблемой всех игроков e-grocery было отсутствие покупательской привычки заказывать продукты онлайн. «Теперь она сформировалась, а страх перед покупкой мяса, овощей, молочных продуктов в интернете ушел», — сказал он. В «Aliexpress Россия» уверены, что даже после снятия ограничений покупатели не станут отказываться от этого формата: «Например, 40% петербуржцев считают, что онлайн-шопинг — это удобно. Другая причина любви к нему — заманчивые ценовые предложения».

Однако подпортить планы как онлайн-, так и офлайн-ритейлеров может снижение реальных доходов населения, которое началось в России еще пять лет назад, напоминает господин Федяков. «И события 2020 года нас в этой яме опустили еще глубже. Мы умудрились провалиться на второе дно. Восстанавливаться после этого надо не один год», — уверен глава Infoline. Поэтому эксперт прогнозирует затяжной период негативной динамики. «Россия оказалась отброшена на десять лет назад, и даже в 2023 году мы не вернемся на уровень 2014 года. Это очень печально и трагично», — резюмировал Иван Федяков. ■

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+»

ПРАВОСУДИЕ В СТИЛЕ ZOOM

В ФЕВРАЛЕ 2020 ГОДА У ЮРИСТОВ И ОБЩЕСТВЕННОСТИ ВЫЗВАЛО НЕДОУМЕНИЕ РЕШЕНИЕ СУДА О ПРИНУДИТЕЛЬНОЙ ГОСПИТАЛИЗАЦИИ ПЕТЕРБУРЖЕНКИ, ВЕРНУВШЕЙСЯ С ОТДЫХА НА ОСТРОВЕ ХАЙНАНЬ, А УЖЕ ЧЕРЕЗ ПАРУ МЕСЯЦЕВ ЗА ПОБЕГ ИЗ ОБСЕРВАТОРА НАЧАЛИ ВОЗБУЖДАТЬ УГОЛОВНЫЕ ДЕЛА. НОВЫЙ ПЛАСТ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, ТОРЖЕСТВО ФОРС-МАЖОРА И ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ — ВГ ПОПЫТАЛСЯ ОБРИСОВАТЬ ТЕНДЕНЦИИ «КАРАНТИННОГО» ПРАВА. МАРИНА ЦАРЕВА

ОБСЕРВАЦИЯ И НАКАЗАНИЕ Первым громким кейсом, связанным с коронавирусом, в России стала принудительная госпитализация петербурженки Аллы Ильиной. В конце января девушка вернулась из Китая и через несколько дней обратилась к врачам с жалобой на боль в горле. Узнав о заграничной поездке, специалист направил пациентку в Клиническую инфекционную больницу имени Боткина. Анализы на коронавирус показали отрицательный результат, но из больницы Аллу не выписали. Тогда она взломала замок на двери и сбежала.

Эта история приобрела широкий резонанс, и 17 февраля Петроградский районный суд Санкт-Петербурга первым в России принял решение о принудительной госпитализации пациентки с подозрением на коронавирус. А через два дня Невский райсуд города вынес аналогичное решение в адрес другой беглянки.

Юристы в разговорах с „Ъ“ называли эти постановления «параюридическими» и «основанными скорее на бытовых, а не правовых нормах». На тот момент в России не было документов, имевших достаточную юридическую силу для принятия решений с поправкой на угрозу от нового вируса.

Новый побег из обсерватора в Санкт-Петербурге через месяц привел уже к возбуждению уголовного дела. В конце марта Георгий Образцов прилетел из Швейцарии. За несколько дней до его возвращения главный санитарный врач РФ Анна Попова издала постановление, согласно которому все, кто прибывает из-за рубежа, должны самоизолироваться на 14 дней. Мужчина отправился на домашний карантин, однако позже был пойман на нарушении режима и по решению Роспотребнадзора помещен в обсерватор «Заря» в поселке Репино, из которого, выбравшись через окно, сбежал на следующий день. 28 марта господина Образцова задержали по месту жительства, а региональный следственный комитет возбудил уголовное дело по ст. 236 УК РФ (нарушение санитарно-эпидемиологических правил). Впрочем, после относительной стабилизации эпидемиологической обстановки в середине июня его прекратили. Адвокат Георгия Образцова Нодар Боколишвили рассказывал, что правоохранители за время расследования провели всего одно следственное действие — допрос в качестве обвиняемого — и в действиях мужчины не нашли состава преступления.

ПОВЫШЕННАЯ ОПАСНОСТЬ С Пониженной готовностью Уже весной в Петербурге, как и в других регионах, появился документ, декларирующий по-



СВОД «ВИРУСНЫХ» ПРАВИЛ ПОКА НЕУСТОЙЧИВ, ЧТО РАСШИРЯЕТ СВОБОДУ СИЛОВЫХ ОРГАНОВ В ДЕЙСТВИЯХ И ФОРМУЛИРОВАНИИ СУТИ НАРУШЕНИЙ

вышенную готовность к чрезвычайной ситуации: 31 марта в городе начал действовать так называемый «режим самоизоляции». Правозащитники пытались оспорить введенные ограничения, ссылаясь на их несоответствие действующему законодательству, однако этот иск не был удовлетворен.

К тому моменту суды Петербурга начали формировать практику по административным делам о нарушении режима самоизоляции. Первое время решения были противоречивыми. В апреле Ленинский райсуд оштрафовал Алексея Полищука на 15 тыс. рублей за прогулку с ребенком на детской площадке по ч. 2 ст. 6.3 КоАП (нарушение законодательства в области обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения), хотя эта статья могла применяться лишь к тем людям, в адрес которых выносились отдельные предписания. В апелляции решение отменили, а гуляющих в закрытых парках людей начали привлекать к ответственности по ч. 1 новой ст. 20.6.1 КоАП (невыполнение правил поведения при чрезвычайной ситуации или угрозе ее возникновения). Ее включили в КоАП 1 апреля наряду с другими «коронавирусными» изменениями в законодательстве.

ФЕМИДА ПРИБОЛЕЛА Пандемия интегрировалась не только в законодательное регулирование, но и в существо юридической профессии, сам юридический бизнес. «Фактически у нас появилось законодательство в стиле Zoom, правосудие в стиле Zoom и работа адвокатов и правоприменителей тоже в стиле Zoom», — констатирует старший партнер коллегии адвокатов Pen & Paper Константин Добрынин. — При этом Россия не была бы Россией, если бы не было некоторых особенностей во всем этом новом и неизведанном. В частности, сложностей для адвокатов при работе в суде. Zoom-правосудие умурилось сконцентрировать все то негативное, что свойственно нашей Фемиде и глухой бюрократической государственной машине: отсутствие понимания необходимости социальной самоорганизации, информационная закрытость судов и хаотичное информирование участников процесса о самих процессах, о времени процессов, о переносах. Казалось бы, мелочи, которые не так сложно организовать, однако суды не спешили этого делать. Не говоря о несоблюдении или неорганизации судами элементарных требований к минимальной защите всех участников процесса. Просьбы адвокатов об этом считались какими-то избыточными, и

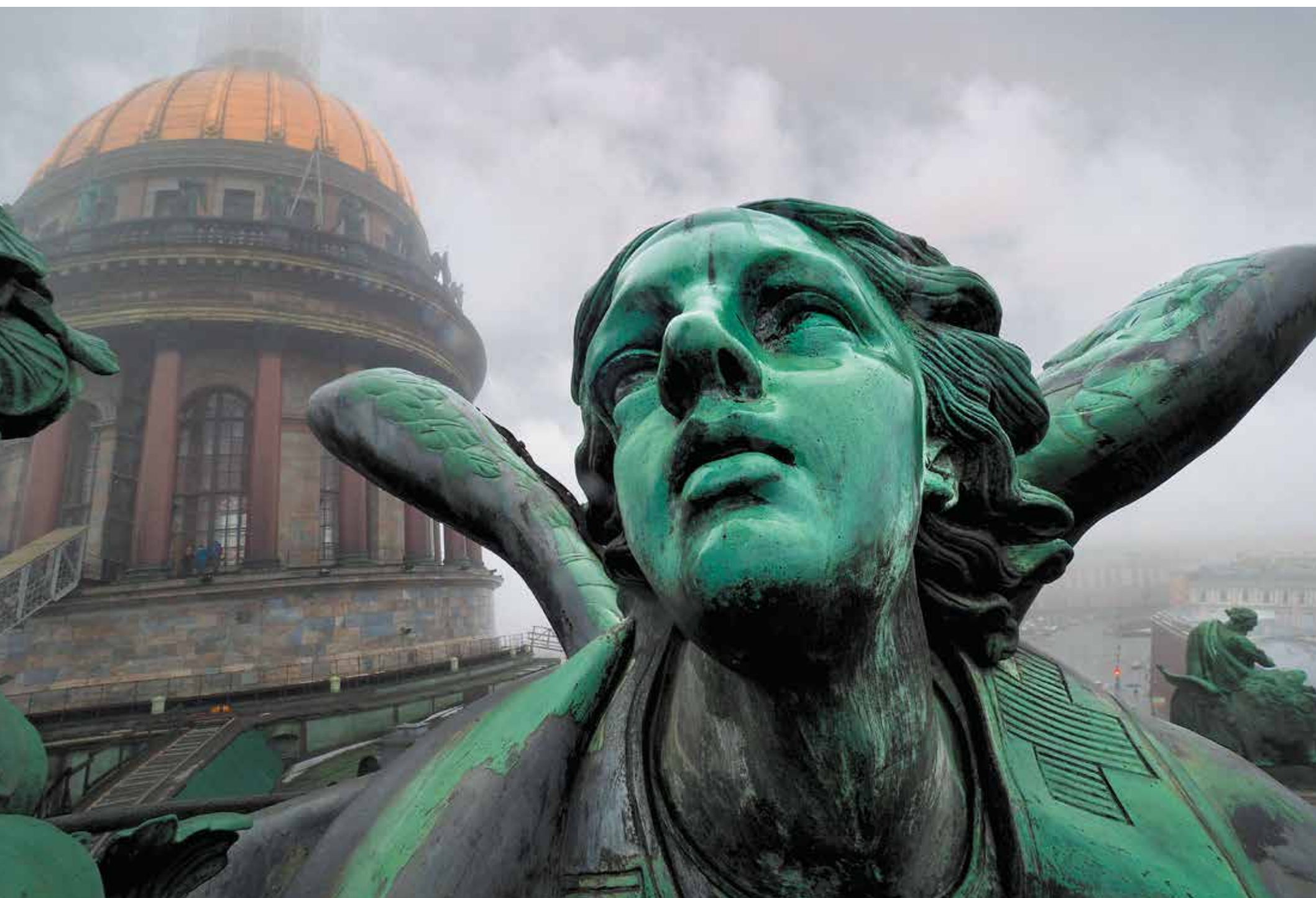
предполагалось, что это все забота самих адвокатов, но не судов и не государства».

Подсветила эпидемия и ряд правовых проблем, о которых раньше всерьез не задумывались. Руководитель группы коммерческой практики Bryan Cave Leighton Paisner (Russia) Владислав Вдовин рассказывает: «В учебниках по праву эпидемии традиционно относят к форс-мажору. И тут выяснилось, что сослаться на форс-мажор смогли лишь считанные компании. Дело в том, что возможность выполнить обязательство по договору — предоставить помещение, произвести оплату — сохраняется, а отсутствие денежных средств, нарушения обязательств контрагента, резкое падение спроса либо физическая невозможность пользоваться торговым помещением из-за введенных ограничений к форс-мажору не относятся. Верховный суд выпустил разъяснения по форс-мажору, для госзакупок были предусмотрены специальные правила освобождения от ответственности, а Торгово-промышленная палата упростила выдачу сертификатов о форс-мажоре». Обострились, на взгляд господина Вдовина, вопросы о возможности и пределах ограничения свободы гражданина — вышла на новый уровень тема сбора и использования информации о гражданах.

Руководитель судебно-арбитражной практики АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» в Санкт-Петербурге Евгений Гурченко говорит, что наиболее важным в условиях эпидемии стало появление целого пласта нового законодательства: «Это уникальный случай в истории, когда многие страны ввели специальное регулирование, направленное на поддержку экономики. Нередко осуществлялся пересмотр многих институтов, которые формировались долгие годы. Среди наиболее интересных и важных можно отметить специальное регулирование арендных отношений, корпоративных отношений и процедур банкротства. Данные изменения во многом определяют тенденции и на следующие годы, когда споры дойдут до судов». С точки зрения судебной практики юрист отмечает крайне быструю реакцию Верховного суда РФ на принятие нового законодательства. «Однако ключевая тенденция — это второе дыхание удаленного рассмотрения дел. Фактически за несколько месяцев судебная система прошла больший путь, чем за предыдущие годы», — уверен господин Гурченко. — С другой стороны, ограничения, связанные с пандемией, привели к значительному ограничению процессуальных прав участников, что зачастую было совершенно неоправданным и в какой-то мере нивелировало основные задачи судопроизводства». ■

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



ВСЕПОГЛОЩАЮЩЕЕ ЗАВТРА

ЗАПЛАНИРОВАННЫЕ ДО ЭПИДЕМИИ СДЕЛКИ M&A ЛИБО ЗАВЕРШЕНЫ, ЛИБО ЛИШЬ ОТЛОЖЕНЫ НА БОЛЕЕ СПОКОЙНЫЙ ПЕРИОД. ОДНАКО РЫНОК ЗАМЕДЛИЛО ВВЕДЕНИЕ МОРАТОРИЯ НА БАНКРОТСТВО КОМПАНИЙ ИЗ НАИБОЛЕЕ ПОСТРАДАВШИХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ. ПОКА ОНИ НЕ БОЯТСЯ ЗАДЕРЖИВАТЬ РАСЧЕТЫ С КОНТРАГЕНТАМИ, НО УЖЕ В ОКТЯБРЕ ОКОНЧАНИЕ ЗАПРЕТА МОЖЕТ СТАТЬ ТРИГГЕРОМ ДЛЯ БАНКРОТСТВ И ПРИВЕСТИ К РОСТУ ЧИСЛА СДЕЛОК ПО СЛИЯНИЮ И ПОГЛОЩЕНИЮ. АНАСТАСИЯ ЦЫБИНА

За восемь месяцев 2020 года срыва сделок M&A не наблюдалось, говорят данные проекта Mergers.ru (о слияниях и поглощениях в России). Правда, часть из них была приостановлена по техническим причинам — из-за отсутствия доступа в регистрирующие органы. «Скорее всего, были отмены небольших сделок, не объявленные публично», — говорит менеджер Mergers.ru Катерина Туфанова. — Но более тривиальный вариант как для продавцов, так и для покупателей во время кризиса — отложить сделку и наблюдать за условиями на рынке».

Среди свершившихся и заметных в регионе в последнее время госпожа Туфанова отмечает инвестиции ВТБ в комплекс «Игора Драйв», покупку Hyundai завода GM в Петербурге (в стадии оформления, оценочная стоимость — \$30 млн), смену собственников производителя йогуртов Velle (покупатель компания Onyx Stone Fund Ltd., оценочная стоимость 350–380 млн рублей).

Старший директор направления «Оценка и финансовый консалтинг» группы компаний SRG Эдуард Данилов дополняет этот список покупкой ООО «Т2 РТК Холдинг» у компании «ТД Медиа» 100% акций поставщика услуг IT-биллинга НПФ «Беркут», сумма которой может быть в диапазоне от 4,5 до 4,7 млрд рублей. Закрыта сделка по приобретению в рамках преимущественного права выкупа ПАО «Роснефть» 10% акций АО «Санкт-Петербургская международная товарно-сырьевая биржа». «Интересным активом для инвесторов стала доля 41,7% в компании «Галактика», занимающейся производством молочной продукции в Гатчине», — продолжает господин Данилов. — Компания находилась в поисках стратегического инвестора для развития. В 2019 году ими интересовались холдинг «Эконива» и финский агрохолдинг Valio. В июне совладельцем ГК «Галактика» стало ООО «Латео»».

Продана недвижимость «Хладокомбината № 1», чье производство перемещается за пределы Петербурга. Сеть «О'Кей» купила у X5 гипермаркет «Карусель». «Аладушкин Групп» объявила о готовности продать миноритариям 75% акций в АО «Племенной завод «Ралти»». Также из планируемых сделок — продажа торгово-логистического комплекса «Юлмарт» на Пулковском шоссе: банк «Санкт-Петербург», у которого объект находится в залоге, в январе выставил его на продажу за 750 млн рублей.

Совершенные и объявленные сделки демонстрируют интерес инвесторов к пищевым производствам, сельскохозяйственным активам и активам на рынке продуктового ритейла в регионе. Кризисное



ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТОРЫ НЕ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В ПРИОБРЕТЕНИИ РОССИЙСКИХ АКТИВОВ НА ФОНЕ САНКЦИЙ, А ВНУТРЕННИЕ ОСТОРОЖНИЧАЮТ ИЗ-ЗА ВРЕМЕННЫХ БАНКРОТНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ

время играет на руку компаниям, специализирующимся на сделках с недвижимостью и имущественными комплексами, отмечает начальник аналитического отдела ИК ЛМС Дмитрий Кумановский. Это проекты на многие годы, говорит он, и пандемия резко ухудшила переговорные позиции владельцев объектов, имеющих обязательства перед банками. В условиях невозможности ведения бизнеса они готовы были предлагать скидки к оценке недвижимости.

При этом бума M&A-сделок не наблюдается: внешние инвесторы не заинтересованы в приобретении российских активов на фоне санкций, а внутренние вынуждены осторожничать из-за банкротных ограничений на фоне пандемии. Свершившиеся сделки в то же время обрели яркий характер стресс-продаж, констатирует Дмитрий Кумановский: покупатель быстро проводит сделку с дисконтом, с активным участием банка — держателя залогов, или иностранные владельцы просто продают объекты и компании, покидая Россию из-за резко увеличившихся рисков или изменения нашим государством условий для ведения бизнеса.

НЮАНСЫ РАЗОРЕНИЯ В апреле правительство России для поддержания отраслей, наиболее пострадавших от последствий пандемии, на полгода ввело мораторий на возбуждение дел о банкротстве по заявлению кредиторов. Действие постановления может быть продлено после 6 октября 2020 года. «Перечень отраслей закрытый: в нем либо указаны конкретные организации, либо есть отсылка на ОКВЭД. Но было бы справедливее установить неограниченный круг лиц», — комментирует заведующий бюро адвокатов «Де-юре» Никита Филиппов. — Например, могла быть использована формулировка, что меры поддержки действуют в отношении тех организаций, выручка которых снизилась более чем в два раза по сравнению с довирусным периодом. Привязка моратория к ОКВЭД не учитывает, что кризис носит системный характер и затрагивает все сферы экономической деятельности». Сам мораторий на банкротство не является панацеей для организаций, добавляет господин Филиппов, однако в комплексе с другими мерами — кредитными каникулами, беспроцентными кредитами на зарплату,

отсрочкой арендных платежей и безвозмездными субсидиями — может стать спасательным кругом для многих фирм.

По мнению Дмитрия Сорокина, консультанта O2 Consulting, эта мера была эффективной и оправданной для тех предпринимателей, которым позволила продержаться в сложный период и впоследствии продолжить деятельность, но одновременно поставила в крайне неблагоприятное положение их контрагентов — потенциальных и фактических кредиторов, которые сами испытывали значительные финансовые затруднения. «Если брать в расчет, что в списке значатся крупнейшие игроки отраслевых сегментов, можно сделать вывод о том, что период моратория предоставил эксклюзивную возможность для проведения реструктуризационных мероприятий, целесообразность и необходимость которых существовала и до наступления пандемии», — полагает господин Сорокин.

Для восстановления финансового состояния организации, полностью обездвиженной последствиями коронавируса, шести месяцев недостаточно, добавляет

господин Филиппов. Полугодовой период моратория, по его мнению, скорее просто отсрочит банкротство компаний.

Зато данная мера активно препятствует созданию условий для слияний и поглощений. «Владельцы активов не боятся не исполнять обязательства перед контрагентами и банками, тогда как ранее вынуждены были либо продавать компанию или ее активы, либо терять контроль над бизнесом», — рассуждает господин Кумановский.

БУДУЩЕЕ НЕСОСТОЯВШЕГОСЯ БАНКРОТА «После отмены моратория неизбежен рост корпоративных конфликтов, что может стать триггером роста банкротств, а также слияний и поглощений. Из-за неплатежей кредиторы смогут забирать бизнесы своих должников, а инвесторы — заключать сделки с существенным дисконтом», — прогнозирует господин Филиппов. Мотивом некоторых сделок может послужить желание использовать преимущества моратория компаниями, не вошедшими в «ковидный перечень», ведь присоединение к мораторному должнику автоматически распространит соответствующие льготы на присоединившееся лицо.

Партнер и руководитель практики слияний и поглощений и корпоративного права АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» Аркадий Краснихин также ожидает всплеска активности на рынке M&A: «Во-первых, потому что возобновятся приостановленные проекты. Во-вторых, за время пандемии одни стали испытывать трудности и искать выход из бизнеса либо дополнительные инвестиции, а другие — чувствовать себя даже увереннее, чем ранее. Для слияний и поглощений это благоприятная конъюнктура».

Екатерина Туфанова, напротив, не предвещает резкого роста числа таких кейсов. «Выход из кризиса — дело небыстрое. Покупатели будут с осторожностью рассматривать возможность приобретения какого-либо бизнеса и более тщательно отбирать активы», — полагает она. — Однако вынужденная приостановка деятельности фактически разорила некоторые отрасли, такие как туризм, ресторанный и гостиничный бизнес, кинотеатры и сферу развлечений в целом. В этих областях, скорее всего, будет рост активности, так как стоимость объектов будет не очень высокой, что не может не привлечь инвесторов, занимающихся distress-активами». В целом восстановления активности на рынке M&A, как в регионе, так и по стране, в Mergers.ru ожидают не раньше конца 2021 года.

По словам партнера аудиторско-консалтинговой группы «БДО Юникон» Эдуарда Румянцова, этому мешает целый ряд факторов: финансовая нестабильность субъектов экономики, дефицит ликвидности, закрытые границы и протекционизм. Он прогнозирует сделки в традиционных отраслях: нефтегазовой, офлайн-ритейле, производстве мебели, секторах недвижимости, транспорта и IT (электронный документооборот, финтех, онлайн-образование, кибербезопасность, облачные технологии), сфере телекоммуникаций (интернет и сотовая связь), логистики (в первую очередь доставка). Тренд определяется новыми потребительскими предпочтениями и ожиданиями бизнеса в результате влияния карантина. Есть закономерный интерес инвесторов к фармацевтическим производствам, считает эксперт: массовое производство вакцины потребует лицензированных производственных площадок. ■

ФИСКАЛЬНЫЙ МАРАФОН

СЕКВЕСТР БЮДЖЕТА ПЕТЕРБУРГА 2020 ГОДА, А ТАКЖЕ ПАДЕНИЕ ЦЕН НА НЕФТЬ, ВОЛАТИЛЬНОСТЬ РУБЛЯ И ПОСЛЕДСТВИЯ КОРОНАВИРУСА ЗАСТАВЛЯЮТ ГОРОДСКОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО ГАРАНТИРОВАТЬ ПОСТУПЛЕНИЕ СРЕДСТВ ХОТЯ БЫ В РАМКАХ СНИЖЕННЫХ ПРОГНОЗОВ. БОЛЬШИНСТВО БИЗНЕСМЕНОВ И ЮРИСТОВ НА ЭТОМ ФОНЕ ОЖИДАЮТ УЖЕСТОЧЕНИЯ РАБОТЫ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ. ЯНА ВОЙЦЕХОВСКАЯ

Согласно осенним расчетам комитета финансов Петербурга, доходная часть городского бюджета снижена почти на 20%, до 545,3 млрд рублей, по сравнению с первоначальным прогнозом. Основную часть доходов составляют НДС и налог на прибыль организаций — совместно они формируют более 70% поступлений.

Предприниматели и юристы констатируют налоговое и полицейское давление из-за необходимости пополнять дефицитный бюджет, разрыв в котором в 2020 году достиг рекордных 111,2 млрд рублей. Вниманию Федеральной налоговой службы (ФНС) наиболее подвержены крупные налогоплательщики, считает партнер департамента налогов и права Deloitte в СНГ Антон Зыков. Но в «Газпроме», «Газпром нефти», «Балтике», X5 Retail Group и ЛСР, как и в самой ФНС, не прокомментировали вопросы BG.

Проблема регионов в том, что самые крупные налогоплательщики в последнее время были переведены в специализированные инспекции прямого подчинения ФНС России, поэтому территориальным налоговым инспекциям остались менее крупные компании, малые и средние предприниматели и физические лица, говорит господин Зыков. Многие МСБ и даже отдельные физлица, которых территориальные инспекции раньше обходили вниманием, окажутся под прицелом территориальных налоговых органов, так как достойных «мишеней» покрупнее в местных инспекциях просто не осталось.

Впрочем, некоторые крупные налогоплательщики города в нынешних условиях рассчитывают даже получить льготы. Так, в Heineken ведут переговоры с властями об освобождении пивоваренных предприятий от налога на имущество. В компании отмечают, что основной объем налогов дают акцизы на пиво, полностью зачисляемые в бюджет Петербурга, а объем налога на имущество невелик. Освобождение от него позволило бы снизить себестоимость продукции, нарастить объемы и, соответственно, увеличить акцизные отчисления в бюджет города, уверяют в Heineken.

За восемь месяцев 2020 года собираемость налога на прибыль организаций в Петербурге составила 76,6%, НДС — 57,3%. По данным сайта nalog.ru, за шесть месяцев 2020 года в Петербурге проведено 18 выездных налоговых проверок — минимум вдвое меньше, чем за первые полгода 2019-го. При этом «средний чек» по итогам проверки вырос всего на 10%, с 75 до 82 млн рублей, отмечает Антон Зыков: «Если в бюджет Петербурга 2020 года заложены не только текущие поступления налогов, но и доначисления по проверкам на уровне прошлого года, то налоговикам придется очень постараться».

ВЕРШИНА АЙСБЕРГА Последствия эпидемии привели к снижению прибыли бизнеса, с другой стороны, потребности государства в получении доходов, формируемых с уплаты налогов, резко возросли из-за необходимости выполнять обещания по господдержке населения — субсидированию заработной платы, выплатам на детей, а также потерявшим работу, поясняет партнер компании «Бизнес Развитие» и член Адвокатской палаты Петербурга Валерия Голянова. «Во время кризиса выживут не все, но деньги с кого-то надо брать», — говорит член Ассоциации юристов в сфере ликвидации и банкротства Анна Максимова. Эффект от усиления контроля со стороны ФНС очевиден и подтверждается сообщениями о более чем 50% росте поступлений от налогов за 2013–2017 годы, добавляет она.

Ранее, вспоминает юрист «Ракеты» Николай Данилов, ФНС проверяла одного налогоплательщика из тысячи, в планах — сократить проверку до одного из 2 тыс. При этом показатель проверок по крупному бизнесу — два из 1 тыс. предприятий, а МСБ — одно на 5 тыс.

ФНС занята не только бизнесом, но и физлицами. Президент РФ Владимир Путин запустил этот процесс, заявив о повышении НДС до 15% на заработок свыше 5 млн рублей в год, а также налога на дивиденды, которые российские физлица выводят на свои зарубежные счета, подчеркивает госпожа Максимова. В течение августа клиентам юриста, которые являются акционерами иностранных компаний, массово стали поступать запросы

и акты о нарушениях в отчетности подконтрольных им зарубежных фирм, сданной в 2020 году. Хотя по аналогичным отчетам, сданным в 2018 и 2019 годах, активных проверок не было. Кроме этого, органы эффективно используют привлечение к субсидиарной ответственности: показатель взыскиваемости — ключевой критерий KPI налоговиков.

Несмотря на то, что ФНС констатирует кратное снижение выездных налоговых проверок (ВНП) из года в год, суммы доначислений на одну проверку на протяжении последних трех лет продолжают неумолимо расти: с 15,4 млн рублей в 2017-м до 33,5 млн рублей в 2019 году, констатирует госпожа Максимова. Для сравнения, за прошлый год поступления по контрольно-аналитической работе, без проведения проверок, составили 346 млрд рублей, что на 50 млрд больше, чем в 2018 году, в то время как по результатам ВНП поступило всего 195 млрд рублей.

Редки случаи доначисления в рамках ВНП ниже суммы привлечения к уголовной ответственности, отмечает Валерия Голянова, этот аргумент используется для сбора налогов. Резкий рост запросов о предоставлении документов и пояснений от ФНС наблюдался после возобновления работы налоговых инспекций (проверки были приостановлены с 1 апреля по 30 июня), вспоминает член Палаты налоговых консультантов России Светлана Алаева. Активизировалась работа контрольно-аналитических отделов, которые отрабатывают так называемые разрывы по НДС, добавляет она. → 44



В ИЮЛЕ ЦБ ФИКСИРОВАЛ РЕКОРДНЫЙ ОБОРОТ НАЛИЧНОСТИ В СТРАНЕ, ЧТО СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ О РОСТЕ ТЕНЕВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ И СУММ НЕУЧЕТНЫХ НАЛОГОВ

43 → По словам вице-президента инвестиционной компании QBF Владимира Масленникова, основной задачей ФНС на 2020 год является выявление теневых доходов населения и превращение их в источник налоговых поступлений. Масштабы теневого сектора в России и так были весьма значительны, замечает управляющий партнер АБ «Юшин и партнеры» Анатолий Юшин, а в ситуации экономического кризиса он только увеличится. Сокращение доходов предприятий приведет к росту наличных расчетов, переходу части бизнеса на неофициальную зарплату с целью сокращения расходов, особенно в тех отраслях, на которые не распространяются меры государственной поддержки в связи с коронавирусом, объясняет он.

ЦБ уже констатирует рекордные цифры по обороту наличности в стране: на июль 2020 года в обороте находится 12,4 трлн рублей (год назад эта цифра была почти на 20% меньше), подчеркивает руково-

дитель налоговой практики юридической фирмы «Клифф» Наталья Кордюкова: «Наличность — это всегда маркер „околотеневое“ слоя экономической деятельности. Учитывая определенную агрессивность налоговых органов, сначала за „ушедших в тень“ заплатят более добропорядочные налогоплательщики».

В ПОИСКАХ ИСТОЧНИКОВ Нацеленность налогоплательщиков на получение незаконного налогового обогащения в принципе не зависит от состояния внутренней экономики страны, уверена главный налоговый консультант юридической фирмы Tax Compliance Юлия Павлова. По мнению консультанта департамента юридической практики Alliance Legal CG Никиты Роженова, налоговые органы не могут строить свою работу исключительно с оглядкой на ситуацию в экономике, позволяя собирать налоги то с большим, то с меньшим усердием. «Речь идет скорее о продолжении

плановой и кропотливой деятельности по выявлению неблагонадежных налогоплательщиков», — считает он.

Несмотря на эти аргументы, некоторые предприниматели и юристы выступают за проведение налоговой амнистии. Госпожа Голянова в своем обращении (есть в распоряжении ВГ) уполномоченному по делам предпринимателей при президенте РФ Борису Титову предлагает амнистировать неуплату НДС и налога на прибыль и вытекающие из них уголовные преступления статей 198–199.3 и 193.1 УК РФ. Генеральный директор агентства Infoline Иван Федяков также считает, что осенью государство могло бы объявить амнистию по делам обычных бизнесменов, совершенных в «военный период» пандемии, и начать работу с чистого листа в четвертом квартале 2020 года. По его словам, до этого государство удостаивало таких мер только крупный, олигархический бизнес, например, в рамках амнистии иностранного капитала,

хотя 99% российских предпринимателей даже не имеют счета за границей.

Эксперты напоминают о неналоговых способах пополнения бюджета — доходов от акций и долей участия в госкорпорациях, продажи госимущества и передачи его в аренду. Самый адекватный из них — увеличение эффективности работы госкорпораций, дивиденды от которых должны пополнять бюджеты и иные государственные и околосударственные фонды, подчеркивает Наталья Кордюкова. Если эти методы не используются, остается только повышение налогов — ставок и механизмов собираемости.

Другим действенным способом пополнения бюджета является контроль за эффективностью использования бюджетных средств. «К сожалению, в этой сфере государство делает значительно меньше, чем в области увеличения налоговой нагрузки на бизнес», — констатирует Анатолий Юшин. ■

ФЛИБУСТЬЕРЫ ТРИКОЛОРА

РЕЖИМ НЕ МОЖЕТ ДЕЙСТВОВАТЬ ЛИШЬ СИЛАМИ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ СТРУКТУР — ПОЛИЦЕЙСКИМ НЕ К ЛИЦУ МЕШАТЬ НАБЛЮДАТЕЛЯМ НА ВЫБОРАХ ИЛИ ИЗБИВАТЬ ПОЛИТИЧЕСКИХ ОППОНЕНТОВ. ПРЕДСТАВИТЕЛЯМ ВЛАСТИ НЕОБХОДИМЫ РЫЧАГИ, НЕ СВЯЗАННЫЕ С НИМИ НАПРЯМУЮ, НО ИГРАЮЩИЕ В ИХ ИНТЕРЕСАХ. КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ ОЛЕГ ДИЛИМБЕТОВ ПРИСМОТРЕЛСЯ К АКТОРАМ, НА ПЕРВЫЙ ВЗГЛЯД, ДАЛЕКИМ ОТ ПОЛИТИКИ, НО В НУЖНУЮ МИНУТУ ГОТОВЫМ ПОДДЕРЖАТЬ ГОСУДАРСТВО И СЛОВОМ, И ДЕЛОМ.

В России, как известно, свобода политической мысли не является аксиомой. Но некоторые околополитические объединения государство готово терпеть и даже поддерживать, если имеет возможность насаждать неограниченному кругу лиц через них свои интересы. Другие же самостоятельно создает для любви и уважения

к действующему режиму, хотя нередко формулирует эту цель как «память о предках».

Сами по себе различные военно-патристические общества, национальные движения, спортивные секции или фанатские объединения, говорят эксперты, реальной политической силы в нынешней России не

имеют. Зато в частном порядке их членов можно использовать, например, для провокаций на выборах или для нападений на независимых оппозиционных политиков и общественных деятелей. Подобные нападения участились в августе и сентябре 2020 года. В частности, в Петербурге неоднократно был избит бывший глава,

а ныне — сотрудник штаба Алексея Навального Александр Шуршев. Последний раз двое неизвестных атаковали его на Нарвском проспекте 13 августа: повалили на землю и били ногами, в том числе по голове. Ранее на господина Шуршева нападали перед муниципальными выборами 2019 года, в ходе активной стадии избирательной кампании штаба. По всем эпизодам полиция отказала в возбуждении уголовных дел.

После этих событий был отравлен сам Алексей Навальный, в Москве избит молодой политик и фигурант «Московского дела» Егор Жуков, а в Петербурге покалечили борца с незаконной торговлей Алексея Виноградова и сожгли его машину. Разумеется, доказательной базы о заказчиках нападений нет. Представителей «Единой России» пока не били и не травлили.

Личности, которые борются — далеко не всегда законными способами — с оппозицией и «невыгодными» общественниками, называются титушками. Термин берет начало в событиях украинского Майдана: им называли провокаторов и подстрекателей, которых негласно использовали власти. Такие типы используются на выборах, особо активно — на прошлогодних муниципальных выборах в Петербурге. Сотрудники подставной массовки появлялись на избирательных участках и в комиссиях: создавали фейковые очереди, провоцировали независимых кандидатов и мешали наблюдению за подсчетом голосов. В общей массе это были крепко скроенные молодые люди, нередко выходцы с Кавказа. → 48



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ЧИНОВНИКАМ ТЯЖЕЛО И ДАЖЕ КАК-ТО ЗАЗОРНО ИСКРЕННЕ ПОДДЕРЖИВАТЬ ГЛУБОКО ИДЕЙНЫЕ И ВОИНСТВЕННО НАСТРОЕННЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ, НО ТЕ ПРЕКРАСНО ПОДХОДЯТ НА РОЛЬ МАССОВКИ

ИНТЕРЕСЫ

honka
nova

РЕКЛАМА

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК НА ФИНСКОМ ЗАЛИВЕ



При участии международного архитектурного бюро Woods Bagot.

honkanova.ru / 320-50-60

РОДНЫЕ ВЕСИ — ТОЛЬКО ЕСЛИ

ЗАКРЫТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО АВИАСООБЩЕНИЯ КАК МЕРА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЮ КОРОНАВИРУСА СТИМУЛИРОВАЛО РОССИЯН ОТПРАВИТЬСЯ В ПОЕЗДКИ ПО СТРАНЕ. МНОГИХ УДИВИЛИ И ЦЕНЫ, И КАЧЕСТВО УСЛУГ В СРАВНЕНИИ С ЗАРУБЕЖНЫМИ. ОНИ ПРИЗНАЮТСЯ, ЧТО ПРИ ОТКРЫТЫХ ГРАНИЦАХ ПРЕДПОЧТУТ ОТДЫХ НЕ В РОССИИ, ПОЭТОМУ ПОВТОРИТЬ ПОКАЗАТЕЛИ 2020 ГОДА ТУРОТРАСЛИ БУДЕТ СЛОЖНО.

ЯНА ВОЙЦЕХОВСКАЯ

Летом 2019 года 83% полетов были совершены по России, а в 2020 году их стало на 15% больше, говорит руководитель пресс-службы сервиса для планирования путешествий OneTwoTrip Елена Шелехова. «Мы полагаем, что в следующем году путешественники вновь смогут ездить за границу, однако вряд ли количество зарубежных перелетов сильно вырастет по сравнению с 2019 годом», — комментирует специалист.

Безусловно, основной спрос пришелся на юг России. На этом направлении отмечается значительный рост путешествий на машине. Пандемия подстегнула автотуризм, констатирует председатель петербургского «Автoclуба А24» Денис Шубин. Например, на дорогу от Петербурга до Крыма расходы на бензин составят около 12 тыс. рублей, что вдвое меньше стоимости билетов на поезд, приводит данные эксперт.

Жители Петербурга проявили повышенный интерес к поездкам в северные города и на восток страны, отмечает Елена Шелехова. Этому способствовало снижение стоимости авиабилетов в июне — августе: средняя цена поездки из Санкт-Петербурга в Петропавловск-Камчатский составила 23,4 тыс. рублей в одну сторону, что почти на 60% меньше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. На 40% дешевле летом 2020 года можно было слетать в Южно-Сахалинск (цена составила 25,1 тыс. рублей), от 5 до 25% снизилась средняя цена на перелеты на Алтай. В Барнаул отправлялись за 11,4 тыс. рублей, в Горно-Алтайск — за 14,3 тыс. рублей. Средняя стоимость билетов в Иркутск составила 13,9 тыс. рублей (ниже на 25%), а в Улан-Удэ — 9,7 тыс. рублей (ниже на 40%). Привлекательнее стали цены и на билеты в Якутск — 21,4 тыс. рублей (ниже на 30%). В сентябре 2020 года по большинству направлений поездки были еще выгоднее. Тенденцию на снижение среднего чека за авиабилет на дальневосточные направления России (от –18 до –34%) отмечают и в «Туту.ру». Тренд подтверждают в Aviasales, подчеркивая, что спрос на Горно-Алтайск повысился более чем в три раза.

МЕСТНЫЙ КОЛОРИТ В целом впечатления от поездок по стране хорошие, описывают в Aviasales: люди открывают для себя новые места, делятся фотографиями достопримечательностей и пейзажей, рассказывают о региональной кухне. Однако целый ряд критериев ограничивает внутренний туризм. Во-первых, это стоимость услуг, которая формируется отельерами часто без оглядки на рынок, подчеркивает президент НКО «Рустайм» Анна Виноградова. Во-вторых, более привлекательные, чем в прошлом году, но для многих все же высокие цены на авиабилеты.



ЖИТЕЛИ ПЕТЕРБУРГА В НЕВЬЕЗДНЫЕ МЕСЯЦЫ СТРЕМИЛИСЬ В СЕВЕРНЫЕ ГОРОДА И НА ВОСТОК РОССИИ, А ТЯГУ К МОРЮ УТОЛЯЛИ В РЕКАХ И ОЗЕРАХ СОСЕДНИХ РЕГИОНОВ

Гостиницы можно понять, поскольку туристический сезон в России скоротечен, надо успеть заработать, говорит госпожа Виноградова. На этом фоне недоумение вызывают качество сервиса и клиентоориентированность персонала: туристы, привыкшие к уровню услуг на зарубежных курортах, стали довольно требовательны и к российским предложениям. Вместе с этим, добавляет основатель турагентства Go Travel Наталья Ансталь, некоторые клиенты по-философски отнеслись к отдыху в Крыму и Сочи — приятная ностальгия по детству и юношеству, воспоминания о семейных поездках в подростковом возрасте.

Но путешественники отмечают большое количество отдыхающих на российских курортах и неготовность инфраструктуры к такому наплыву. Хромает также разнообразие и ассортимент предложений сферы гостеприимства.

Компания Media Research Family (MRF), проанализировав обратную связь туристов в социальных медиа с середины апреля до середины июля, выявила, что уровень позитивных сообщений не намного превышает уровень негатива. «Перспектива ограничения международ-

ного туризма в пользу внутреннего воспринималась с сарказмом и вызывала агрессию. Соппротивление выражалось и в отношении „навязанного“ со стороны правительства России внутреннего туризма. Мало кто готов променять песчаные пляжи Египта на сочинскую гальку», — отмечают в MRF, ссылаясь на то, что более половины всех отзывов касалось высоких цен и низкого уровня сервиса. В то же время положительные отзывы описывали самобытность и красоту природы.

Опрошенные BG собеседники, которые провели свой отпуск в путешествиях по России, говорят, что поездка обошлась недешево: цены на развлечения и в общепите не сильно отличаются от Петербурга. Анастасия Герда на фоне ограничений на международные полеты вернула деньги за тур в Болгарию и купила путевку в Крым: «Мы знали куда едем. Не нужно ждать ежедневной уборки номеров, фена в ванной комнате и свежих полотенец с утра на полочке. Относиться проще, взять все необходимое с собой для личного комфорта и наслаждаться природой и морем», — советует она. Хотя, признается путешественница, юг России в дальнейшем будет рассматривать только для отдыха продолжительностью до

пяти дней, а для более длительных поездок выберет заграничные курорты.

Евгений Шматко, который провел отпуск в Геленджике, удивлен менталитету жителей Кубани: «Живут на море, наслаждаются солнцем, а счастья не видно. Разочаровало отличие между ожиданиями и реальностью с экскурсиями, которые красивые только на картинках». Елена Плотникова полетела на Байкал в село Горячинск в Бурятии. «Я приехала только за изумительной природой. Пляж песочный, но ни туалетов, ни кабинок для переодевания нет, бегали в ближайший лесок», — рассказывает она.

ПЕРСПЕКТИВЫ НОВОГО СЕЗОНА Эксперты и туристы расходятся в прогнозах о том, как сложится сезон внутреннего туризма в 2021 году с учетом опыта этого года. В «Туту.ру» отмечают, что пассажиры уже бронируют билеты на новогодние праздники: только 25% планируют полететь за рубеж, 75% настроены на отдых в России. Отдельный турсектор рассчитан на российскую курортную инфраструктуру, это прежде всего ведомственные туристы, которым выезд за границу запрещен, отмечает госпожа Виноградова. → 48

«КОГДА ГРАНИЦЫ МНОГИХ ГОСУДАРСТВ ЗАКРЫТЫ, ПОПУЛЯРНОСТЬ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА РАСТЕТ»

ПАДЕНИЕ ПАССАЖИРОПОТОКА ИЗ-ЗА СНИЖЕНИЯ МОБИЛЬНОСТИ НА ФОНЕ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА КОСНУЛОСЬ ВСЕХ ВИДОВ ТРАНСПОРТА. ИСКЛЮЧЕНИЕМ НЕ СТАЛО И АО «СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ ПРИГОРОДНАЯ ПАССАЖИРСКАЯ КОМПАНИЯ» (СЗППК). ВПРОЧЕМ, ЭТО НЕ ОСТАНАВЛИВАЕТ ЕЕ В РАЗВИТИИ НОВЫХ ТУРИСТИЧЕСКИХ МАРШРУТОВ НА ЭЛЕКТРОПОЕЗДАХ «ЛАСТОЧКА» И ЗАПУСКЕ НОВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ДО КУДРОВО И СЕРТОЛОВО. О ПЕРСПЕКТИВАХ ПРИГОРОДНЫХ ЭЛЕКТРИЧЕК С ЗАМЕСТИТЕЛЕМ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО РАЗВИТИЮ СЗППК СЕРГЕЕМ МАКСИМОВЫМ БЕСЕДОВАЛА КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ ЕКАТЕРИНА ЗАГВОЗДКИНА.

BUSINESS GUIDE: Восстановился ли с началом учебного, делового года пассажиропоток на пригородном железнодорожном транспорте?

СЕРГЕЙ МАКСИМОВ: По итогам восьми месяцев 2020 года пассажиропоток в пригородном сообщении в зоне обслуживания СЗППК сократился на 31% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. Значительное снижение произошло в связи с вводом с 15 марта 2020 года мер по противодействию и распространению новой коронавирусной инфекции, а с 30 марта по 30 апреля и с 6 по 8 мая — с введением ограничительных мер и нерабочими днями. Максимальное снижение пассажиропотока было зафиксировано в апреле, оно составило 71% к апрелю 2019 года.

BG: С чем это связано?

С. М.: Во-первых, частичное сохранение удаленного режима работы. В нашей компании некоторые сотрудники продолжают дистанционную деятельность. Аналогичная ситуация и в других отраслях. Во-вторых, ограничения снимаются постепенно: только в середине сентября открылись фуд-корты в торговых центрах и кинотеатры, поэтому поездки в целях досуга тоже были исключены продолжительное время. Безусловно, такие тренды повлияют на мобильность. В СЗППК мы различаем зимний и летний пассажиропоток. Летом он больше за счет дачного и туристического сектора. Зимой среднесуточный пассажиропоток составляет до 200 тыс. человек, летом — 300 тыс., в отдельные дни достигает 320 тыс. человек. Это приличное колебание.

BG: Наблюдает ли компания увеличение спроса на туристические поездки?

С. М.: В условиях, когда границы многих государств закрыты, популярность внутреннего туризма растет — пассажиры открывают для себя новые маршруты и направления. Санкт-Петербург и Ленинградская область богаты историческим наследием, а действующая сеть маршрутов пригородного сообщения охватывает практически весь регион.

Совместно с субъектами мы прорабатываем удобное расписание, стыковку пригородных поездов с поездами дальнего следования, развиваем маршрутную сеть электропоездов «Ласточка», сейчас они охватывают такие туристические маршруты, как Выборг, Великий Новгород, Гатчина, Зеленогорск, Ораниенбаум, Приозерск и Петергоф.



На направлении в Великий Новгород запущен специальный абонементный билет «Туристические будни». Он ориентирован на внутренний туристический пассажиропоток и позволяет пассажиру экономить до 25% по отношению к разовой поездке.

В сентябре этого года компания разработала специальный абонемент для однодневных туристических поездок в Царское Село и Павловск. Он также позволяет экономить до 18% на стоимости проезда по отношению к разовой поездке. С 2018 года в летний период СЗППК организует поездки в «Туристическом вагоне» электропоезда «Ласточка» в Выборг. Проект реализуется совместно с Гильдией экскурсоводов областного города. В пути пассажиры могут узнать много интересных фактов из истории населенных пунктов, через которые проходит маршрут следования поезда, а по прибытии — продолжить прогулку по Выборгу с гидами.

Кроме этого, для индивидуальных туристов в направлении Павловска, Выборга, Ораниенбаума, Гатчины, Великого

Новгорода, Белоострова, Луги и Невской Дубровки через приложение izi.Travel доступны бесплатные аудиогиды «Экспресс в историю».

BG: Как развивалась география курсирования «Ласточек»?

С. М.: Эти поезда эксплуатируются компанией с 2015 года. Первым стал маршрут в Выборг, сейчас он является самым популярным. Всего в зоне обслуживания компании двенадцать маршрутов «Ласточек» (от Санкт-Петербурга до Великого Новгорода, Волховстроя, Выборга, Зеленогорска, Калища, Каннельярви, Кузнечного, Луги, Мельничного Ручья, Ораниенбаума, Сосново и Тосно. — **BG**), а их доля в общем объеме пассажиров — почти четверть. В 2020 году электропоездами «Ласточка» воспользовались более 6 млн пассажиров, а всего с начала эксплуатации — более 36 млн человек. СЗППК продолжит развивать маршрутную сеть этих электропоездов. В настоящее время прорабатывается техническая возможность их эксплуатации на участке Санкт-Петербург — Тихвин.

BG: Каковы планы компании по развитию новых маршрутов и закупке подвижного состава?

С. М.: На полигоне деятельности компании существует ряд перспективных маршрутов, которые требуют развития, это Санкт-Петербург Ладужский — Кудрово, Санкт-Петербург Финляндский — Сертолово. Кудрово отнесено к зоне интенсивной урбанизации. В соответствии с проектной документацией застройщиков, к концу 2020 года численность населения города Кудрово составит более 107 тыс. жителей. Подавляющее большинство выезжают на работу в Петербург. Сертолово также динамично развивается. При реализации всех этих проектов компания должна учитывать тот факт, что данные участки не электрифицированы и для их обслуживания потребуются использование дизельного моторвагонного подвижного состава. Для реализации развития перечисленных маршрутов, а также восполнения парка выбывающего по сроку службы подвижного состава мы планируем приобретение данных поездов. ■

46 → Однако, по мнению исполнительного директора Альянса туристических агентств Натальи Осиповой, чтобы сгладить сезонность, туроператорам необходимо уже в сентябре предлагать поездки по РФ на Новый год. А 43% респондентов в опросе «Туту.ру» признались, что будут отдыхать в России только из-за невозможности улететь за границу.

Сезон 2021 года будет зависеть от экономической ситуации в стране. «Сейчас многие не могут позволить себе отдых. Если финансовое состояние улучшится, а туры за границу будут по цене соотносимы с местными, то, безусловно, выбор будет в пользу зарубежной поездки», — считает директор департамента по развитию гостиничного бизнеса Федерации рестораторов и отельеров России Олимпиада Знаменская.

В компании «Тинькофф Путешествия» BG сообщили, что доля билетов на международные рейсы занимает только около 30% заказов сервиса. «Люди продолжают летать по России даже после открытия международных направлений, едва ли спрос быстро восстановится до соотношения 70 на 30», — уверены там.

Поток путешественников из европейской части страны на Алтай в 2020 году вырос, отмечают в администрации региона, хотя обычно составляет только около 15% (в основном на Алтай приезжают жители Новосибирской, Омской, Томской и Кемеровской областей).

Динамика глубины бронирования свидетельствует и о повышенном интересе к отдыху на кавказских Минеральных Водах, добавляют в Министерстве туризма и оздоровительных курортов Ставропольского края. Там уверены, что загрузка санаториев в сентябре — декабре 2020 года превысит показатели соответствующего периода 2019 года. Сахалин готов принимать до 500 тыс. туристов ежегодно, сообщил губернатор Сахалинской области Валерий Лимаренко на форуме Ostrova 2020.

Пока сложно оценить, как повлияли на внутренний туризм меры государственной поддержки в виде возврата части потраченной на отпуск суммы (программа кешбэка), считает вице-президент QBF Владимир Масленников. Хотя опрошенные BG представители туриндустрии констатируют провал программы: из 15 млрд рублей, выделенных правительством РФ на выплаты, к концу августа россияне получили лишь 100 млн. Оставшиеся средства могли бы быть переправлены на субсидирование авиабилетов, говорят источники BG. Например, популяризации дальневосточных направлений может способствовать единый авиабилет для молодежи стоимостью до 12 тыс. рублей с дотационным тарифом: он может соединить Южно-Сахалинск, Петропавловск-Камчатский, Хабаровск и Владивосток.

В «Туту.ру» замечают, что, несмотря на доступность авиабилетов в России, сформировался отложенный спрос на зарубежные поездки. «Например, когда появились новости о том, что Черногория готова принимать российских туристов, количество поисков сразу выросло почти в десять раз. Причем авиабилеты начинают покупать еще до получения официального подтверждения со стороны российских властей», — характеризуют поведение покупателей в сервисе. ■

44 → Политолог Дмитрий Витушкин убежден, что герои, которые были на виду в девяностых и нулевых, просто стали менее публичны. «Конкретных названий может не быть — они постоянно меняются, а какие-то группы в именах и вовсе не нужны. Я бы выделил ультраправых, хотя они не так активны, как в нулевые годы. Те же ролетики, реконструкторы. Если мы вспомним титушек, которые были у нас на прошлых выборах, это в основном кавказцы. Мне кажется, что сейчас все подобные акторы привлекаются какими-то политическими силами, самостоятельных нет. Привлекаются они обычно за деньги, а не за идею», — считает господин Витушкин.

ПРЕДАННЫЕ МЯЧУ Футбольные болельщики, по словам политических активистов и участников фанатского движения, к политике не привлекаются, так как сложно управляемы. Их акции укрепляют имидж страны только для тех россиян, кто уважает силу. Речь идет о неприязни, например, к украинским или грузинским оппонентам. Престиж России в глазах части ее граждан подняла и массовая драка во французском Марселе между английскими и российскими ультрас. Рэпера Feduk (настоящее имя Федор Инсаров) это побоище даже вдохновило записать трек Tour de France.

Однако во внутренней политике подобные движения участия не принимают. По словам Александра Шуршева, скорее привлекаются сторонние спортсмены, и в частном порядке. «Сейчас редко берутся люди из фанатских группировок. Часто это кавказские структуры. Как они называются и имеют ли какую-то четкую организацию, я не знаю. В Адмиралтейском районе я слышал про спортсменов из Университета Лесгафта (Государственный университет физкультуры и спорта имени Лесгафта. — BG). Борцы какие-то, но довольно хлипенькие, правда. Мы прямо находили, что они имеют отношение к университету. И, возможно, они как-то были задействованы у дома на Римского-Корсакова, когда люди там защищали историческую брусчатку. На разборки вместе с главой местной администрации приходили какие-то качки», — рассказывает оппозиционер.

При этом некоторые фанатские объединения, так называемые «фирмы», создали свои юридические лица и теперь занимаются вполне легальными, в отличие от массовых беспорядков, делами. Например, «Невский фронт». Еще в 2005 году они устроили массовую драку с ОМОНом на Исаакиевской площади, в результате которой пострадали шесть полицейских и были задержаны около 50 фанатов.

Теперь, согласно описанию на официальном сайте, «Невский фронт» занимается выстраиванием диалога «футбольный клуб „Зенит“ — фанаты — милиция», а также продвижением детского спорта и патриотического воспитания. «Тренируют наших детей многие ребята из фанатского круга, воспитывая тем самым в ребятах идеологию фанатского движения, приучая к походам на стадион и организованной поддержке футбольного клуба „Зенит“ и сборной России», — говорится в рубрике «О нас». У организации даже есть свой стадион с трибуной на сто человек, расположенный на Пражской улице во Фрунзенском районе.

Говоря о патриотическом воспитании, в «Невском фронте» отмечают, что ни одно памятное мероприятие во Фрунзенском районе города не проходит без их участия. Речь идет об акциях памяти погибших в Великой Отечественной войне или, например, крестных ходах. «Школа выполняет важнейшую социальную задачу, отвлекая детей от негативного влияния улицы», — говорится в разделе сайта об организации.

ВОЗВЫШЕННОЕ ЧУВСТВО ВЕРНОСТИ В Петербурге существует несколько военно-патриотических организаций — как государственных, так и частных. Например, военно-патриотический клуб «Ратоборец» при Спасо-Парголовском храме. В 2019 году он присоединился к Юнармии — организации, объединяющей, по собственным данным, 719 тыс. детей по всей России. «Основная цель клуба — формирование важнейших духовно-нравственных и социальных ценностей, высокого патриотического сознания, возвышенного чувства верности к своему Отечеству, готовности к выполнению гражданского долга, подготовка к прохождению службы в рядах Российской Армии», — говорится на сайте «Ратоборца». В частности, дети учатся проходить полосу препятствий и стрелять.

Много объединений, где молодежь воспитывают в том же духе, и при правительстве города. Например, клуб «Рубеж», относящийся к существующему в форме СПб ГБУ центру «Дзержинец», также ставит своей целью патриотическое воспитание. Оно складывается из «лекций, экскурсий, интерактивных уроков, книжных выставок, встреч с выдающимися людьми, показов фильмов на военно-патриотическую тематику».

ДЕЛА ДАВНО МИНУВШИХ ДНЕЙ Политизированными бывают реконструкции. Нередко участие в подобных мероприятиях принимают как раз члены различных военно-патриотических клубов. Но дело в данном случае не в конкретных людях, которым просто иногда нравится чувствовать себя воинами Красной армии, спасающими Родину от фашистских захватчиков. Дело, как водится, в деньгах. Масштабные реконструкции требуют серьезных вложений и проходят по торжественным датам, в праздновании которых участвуют государственные деятели. Именно они выделяют деньги на подобные акции, в связи с чем на импровизированном поле Куликовской битвы иногда можно увидеть, например, батлву «Единой России» или людей в шарфах с ее логотипом.

Сами реконструкторы, говорят опрошенные BG эксперты, вряд ли имеют какую-то политическую силу. Скорее они ненамеренно могут служить декорацией, а действо — площадкой для личного пиара амбициозных чиновников, желающих примерить на себя роль советского солдата или рыцаря. Тех же людей, что в публичном пространстве гордятся чужими победами как своими.

ВОИНЫ АЛЛАХА Весьма логично, что власти нередко привлекают к незаконным методам борьбы представителей воинственных народов. Пример в Петербурге — муниципальные выборы 2014 и 2019 годов. Здесь, в частности, в муниципалитете «Екатерингофский» в ходе под-

счетов и пересчетов голосов на участках находились крепко скроенные молодые люди кавказской внешности, которые жаждали следить за движением бюллетеней. Их рвение было столь сильным, что попытки участия в процессе независимых наблюдателей и даже некоторых членов УИК жестко подавлялось. Возникли и конфликты с журналистами.

Подобные персонажи не представляются и не вступают в диалог. Чьи интересы они защищают, догадаться нетрудно, однако прямых доказательств этому нет. По наблюдениям корреспондентов «Ъ», наиболее дружелюбно на участках они контактируют с конкретными кандидатами и членами избиркомов, которые, по всей видимости, и отбирают их в частном порядке. Единственным отличительным знаком этих ребят является их этническая принадлежность. Принадлежность каким-то организациям или спортивным клубам в подобных ситуациях не просматривается.

ПРАВЫЕ СО ВСЕХ СТОРОН Неонацистские группировки во втором десятилетии XXI века непубличны и не очень активны на улицах. Видные функционеры подобных «тусовок» ушли в политику — как в России, так и за рубежом. В 2015 году в Петербурге прошел Международный русский консервативный форум, а по сути — слет неонацистов со всего мира. В нем приняли участие лидеры правых партий и движений из Европы и даже США. На входе, писала «Новая газета», задерживали антифашистов, которые пришли выразить несогласие с проведением этого мероприятия.

Примечательно, что люди, придерживающиеся именно ультраправой, антисемитской или расистской идеологии, полностью поддерживают внешнюю политику России. На том форуме, например, они положительно оценивали аннексию Крыма, выступили против санкций в отношении России, а представитель британской ультранационалистической «Лиги жизни» Джим Доусон заявил, что завидует россиянам, потому что во главе их страны стоит «настоящий мужчина» Владимир Путин.

РЯЖЕНЫЕ-ЗАРЯЖЕННЫЕ Казаки всегда выступали на стороне власти, но особое внимание привлекли после протестов 2016–2017 годов. Тогда некие люди, облаченные в соответствующие фольклорные наряды, избивали протестующих на митингах нагайками. После такого происшествия в Москве на Пушкинской площади, случившегося 5 мая 2017 года, Центральное казачье войско заявило, что выражало свою гражданскую позицию, но в противоправных действиях не участвовало.

В Петербурге в подобных историях — тоже в 2017 году — «засветился» «Православный союз казаков „Ирбис“». Тогда эта организация заявила о готовности разогнать митинг против передачи Исаакиевского собора РПЦ, однако не сделала этого. Активными действиями петербургские казаки в последнее время не отмечались. Они проводят собственные мероприятия: дни памяти павших в Первой мировой войне русских воинов, панихиды, активно участвуют в крестных ходах. Лишь события 2017 года хранят память о том, на защиту чьих интересов они встанут в нужную минуту. ■

ПРОДОЛЖАЕТСЯ ПОДПИСКА НА ГАЗЕТУ «КОММЕРСАНТЪ»

Ищите нас в официальном каталоге Почты России
«Подписные издания»

Коммерсантъ (понеделник-пятница)

П5553 - на год

П5554 - на полугодие

П5547 - на любой срок

Коммерсантъ (суббота)

П4672 - на любой срок

Вы также можете обратиться
в агентства альтернативной подписки:

— ООО «СЗА „Прессинформ“» (тел. 337-16-26),

— ООО «Урал-Пресс СПб» (тел.: 378-66-44, 677-32-07).

**ПОДПИСЫВАЕМСЯ ПОД КАЖДЫМ СЛОВОМ.
ПОДПИШИТЕСЬ И ВЫ.**

НОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ В БИЗНЕС-КЛАССЕ

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ, ТАК ДОЛГО ПУГАВШЕЕ ЗАСТРОЙЩИКОВ, ПОСТЕПЕННО СТАНОВИТСЯ НОРМОЙ: УЖЕ ЧЕТВЕРТЬ ЖИЛЬЯ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ СТРОИТСЯ С ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ. К ЧИСЛУ ПИОНЕРОВ ПРИСОЕДИНИЛАСЬ И ГРУППА КОМПАНИЙ «КРАСНАЯ СТРЕЛА» — С ЖИЛЫМ КОМПЛЕКСОМ У МОСКОВСКИХ ВОРОТ, НАЗВАННЫМ В ЧЕСТЬ ВЕЛИКОГО УЧЕНОГО. ВЕРА КОЧЕТКОВА

Для застройщика это первый опыт работы по схеме проектного финансирования, где продажи будут осуществляться с использованием эскроу-счетов.

НЕ ТАК СТРАШЕН ЧЕРТ По данным ЦБ РФ, сумма кредитных линий, открытых банками для застройщиков в рамках проектного финансирования строительства жилья, в России выросла с начала 2020 года в два раза: на 1 сентября она составила 1,8 трлн рублей (1 января этот показатель равнялся 922 млрд рублей). В Санкт-Петербурге с использованием проектного финансирования строится почти 26% жилья (2,9 млн кв. м из 11,3 млн) — таковы данные Единой информационной системы жилищного строительства «Наш.дом.рф» на 2 сентября.

«Проектное финансирование — динамичная отрасль, позволяющая девелоперам брать за самые амбициозные проекты, — говорит вице-президент банка «Дом.РФ» Анна Авдокушина. — Санкт-Петербург — один из самых перспективных рынков жилищного строительства в стране. Наш банк финансирует в городе уже 11 проектов».

Август, правда, продемонстрировал сокращение объемов жилищного строительства в Петербурге на 192 тыс. кв. м, тогда как в целом по России впервые с июня 2019 года наблюдается рост объемов. Впрочем, прошлогодние рекорды эксперты объясняют как раз тем, что в преддверии перехода на проектное финансирование многие застройщики спешили запустить максимальное число новых проектов, чтобы строить их по старым правилам.

NOBLESSE OBLIGE В сентябре 2020 года стало известно, что банк «Дом.РФ» направит финансирование в объеме более 6,3 млрд рублей на строительство жилого комплекса «Менделеев» на Московском проспекте, 114. Ранее ГК «Красная стрела» выкупила участок под его строительство площадью 2,63 га у финансовой группы QBF.

Комплекс расположен недалеко от станции метро «Технологический институт», где более десяти лет преподавал ученый Дмитрий Менделеев, а также руководил Палатой мер и весов (ныне — НИИ метрологии имени Менделеева). Там сейчас расположен музей-квартира Дмитрия Ивановича, установлены два памятника ему и огромная мозаика с изображением самого известного его «детища» — Периодической таблицы химических элементов. К слову, похоронен ученый тоже недалеко от будущего ЖК — на Литераторских мостках.

Возможно, на выбор имени оказало влияние и то, что он принимал активное участие, как сказали бы теперь, в развитии бизне-



СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «КРАСНАЯ СТРЕЛА»

ЛОКАЦИЯ В РАЙОНЕ СТАНЦИИ МЕТРО «ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ» ПЛОТНО СВЯЗАНА С ЖИЗНЬЮ И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ДМИТРИЯ ИВАНОВИЧА МЕНДЕЛЕЕВА

са: Менделеев был членом первого все-российского объединения предпринимателей — комитета Общества для содействия русской промышленности и торговли. «Какой я химик, я — политико-эконом», — говорил автор Периодической таблицы. «Богатство и капитал, — считал Менделеев, — равно труду, опыту, бережливости, равно началу нравственному, а не чисто экономическому». Своей «третьей службой», помимо науки и педагогики, он называл службу «по мере сил и возможности на пользу роста русской промышленности» и был одним из самых востребованных экспертов для трех министров финансов — Бунге, Вышнеградского и Витте.

В СТИЛЕ МЕСТА Проект жилого комплекса бизнес-класса разработан архитектурной студией Евгения Подгорного «Интерколумниум» и Специальным проектно-конструкторским бюро еще в 2017 году для прежнего владельца участка. Правда, тогда он был безымянным.

«Менделеев» будет интегрирован в контекст окружающей застройки Московского проспекта в стиле советского неоклассицизма. Фасады жилого дома решены с использованием характерных элементов так называемой «сталинской архитектуры»: рустованные стены высокого первого этажа, акцентные межэтажные тяги с лаконичным орнаментом, карнизы, сдержанное двухцветное решение отделки в бежевых и серых тонах.

Комплекс состоит из трех корпусов переменной этажности: пять, десять и одиннадцать этажей, не считая отапливае-

мого подземного паркинга. Первые этажи отведены под коммерческие помещения с витражным остеклением и отдельными входами. На верхних расположены видовые квартиры, из окон которых можно любоваться Московскими триумфальными воротами, Московским садом, Воскресенским собором Новодевичьего монастыря и панорамой города.

Локация говорит сама за себя: в 300 м — станция метро «Московские ворота», в 5 км — Исаакиевская площадь, а в 14 км — аэропорт Пулково. Детские сады и школы, поликлиники, магазины и рестораны — рядом. В радиусе 3 км расположены сразу 15 крупных государственных вузов. Выезд на ЗСД по Благодатной улице — в 3 км, а на КАД по Московскому проспекту — в 9 км.

ТАБЛИЦА «МЕНДЕЛЕЕВА» Жилой комплекс позиционируется как семейный: на вооружение взят афоризм знаменитого химика: «Высшая цель политики яснее всего выражается в выработке условий для размножения людского».

Две трети квартир — семейного формата: двух-, трех- и четырехкомнатные площадью от 70 до 165 кв. м. Даже студии и «однушки» имеют увеличенную площадь — до 65,7 кв. м. Проектом предусмотрены европланировки с большими кухнями-гостиными и классические планировки с увеличенной площадью кухни-столовой.

«Кухня-гостиная или кухня-столовая — это сердце дома, — уверена директор по маркетингу ГК «Красная стрела» Марина Агеева. — Здесь есть место для семей-

ных праздников или вечеров с друзьями. И при этом хозяйка не теряет нить общего разговора и не чувствует себя прислугой, бегающей туда-сюда между кухней и гостиной. Это удобно и в повседневной жизни: мама готовит, а ребенок играет тут же, под присмотром и в контакте с ней». В полном соответствии семейному контексту в одном из корпусов появится детский сад на 90 мест. А на закрытой охраняемой внутренней территории будут оборудованы две детские и спортивная площадки.

Общая площадь комплекса — 85 тыс. кв. м, он рассчитан на 538 квартир. На каждом этаже будет расположено от одной до шести квартир, в некоторые из них предусмотрен индивидуальный доступ на лифте. «Небольшое количество жителей, когда соседи знают друг друга, если не по имени, но хотя бы в лицо, — залог безопасности», — говорит госпожа Агеева.

Квартиры имеют характеристики бизнес-класса: высокие потолки — 3–3,3 м, отдельные гардеробные, кладовые, большие санузлы, хозблоки, остекленные лоджии, места для установки кондиционеров.

ЦЕНА ВОПРОСА Окончание строительства запланировано на четвертый квартал 2023 года. В ближайшее время «Красная стрела» планирует выйти на стройплощадку и до конца текущего года открыть продажи квартир. Впрочем, теперь с этим можно не торопиться: партнерские отношения с банком позволяют застройщику не зависеть от динамики продаж. А потребителю — выбирать жилье на более высокой стадии строительной готовности, уменьшая риски получения недостроя. В целом эксперты положительно оценивают новый механизм финансирования строительства жилья. А потенциальные покупатели готовятся к тому, что приобрести подешевле уже вряд ли получится.

«До введения эскроу-счетов покупатели вкладывались в жилье на стадии котлована и компенсировали риски ценой квадратного метра, — поясняет госпожа Агеева. — Сейчас же, когда деньги дольщиков до окончания строительства заперты на эскроу-счетах и застройщик должен строить за счет банковских кредитов, ему нет смысла на ранних этапах строительства продавать сильно дешевле. Кроме того, в цену квадратного метра теперь «защиты» проценты за пользование девелопером банковским кредитом. Так что, например, ипотечные покупатели, доля которых растет и уже превышает две трети от всех продаж у большинства застройщиков, платят банку дважды: те самые проценты за финансирование стройки, а также процент по ипотеке. А чтобы по окончании строительства через два-три года деньги на эскроу-счетах не превратились в пшик, конечно, учитывается и перспективная инфляция». ■

— **Анфиса, как вы считаете, популярный нынче детокс — это слепая дань моде или действительно эффективное оздоровление всего организма, жизненная необходимость?**

— Многие считают, что детокс не нужен организму, ничего не надо чистить, в организме все работает как надо и само себя чистит. О'кей, но при условии, что ты живешь в экологически чистом месте, что у тебя нет стрессов, потому что стрессы — это мощно, гормоны скачут, холестерин растёт, все плохо. Все органы зажимаются, блокируются от стрессов элементарно. Если ты питаешься чистой едой, которую ты сам лично вырастил в огороде, и там нет никаких вредных элементов — ни ГМО и прочего, если ты дышишь чистым воздухом, регулярно делаешь физическую работу — вот тогда, возможно, твой организм будет как-то сам грамотно работать.

Но мы все живем совсем не в таких условиях, соответственно, у нас накапливается куча всякого лишнего от стрессов, нервов, токсинов. И наивно полагать, что организм с этим справится, ну это смешно. Особенно с любовью к выпивке, например, и разгульным образом жизни. Ну не справляется организм.

— **Чтобы быть здоровым и счастливым, нужно заниматься собой. Это так?**

— Нужно о себе заботиться с юных лет, помогать своему организму функционировать в нужном ему режиме. И по-

АНФИСА ЧЕХОВА:

«СЮДА ИМЕЕТ СМЫСЛ ЕХАТЬ. И ЭТО НАДО ДЕЛАТЬ ОБЯЗАТЕЛЬНО»

Все хотят быть здоровыми, энергичными и выглядеть привлекательно и молодо. Очистение организма под контролем специалистов — действенный путь к красивой фигуре и здоровому телу и духу. В карельском центре интегративной медицины — клинике «Кивач» разработана и уже более 20 лет применяется методика детоксикации организма — очищения на клеточном уровне. Известная российская теле- и радиоведущая, певица, киноактриса Анфиса Чехова, недавно побывавшая в «Киваче» рассказала, почему выбрала программу детокс и приехала в «Кивач» уже в четвертых раз.

этому сюда имеет смысл ехать, можно и детям сюда ездить. И это надо делать обязательно, потому что, честно про себя скажу, прочищается голова очень сильно. Соответственно, за тем и нужно ехать в «Кивач», чтобы последующие несколько лет до нового приезда сюда ты жил веселеньким, бодреньким, чтобы у тебя поток мыслей был незамутненный, чистый, чтобы была кожа хорошая, фигура стройная и все члены в организме подвижные.

— **Возможности клиники позволяют проводить полную диагностику организма за короткий срок. А вы делали Check Up****?**

— Конечно, сюда приезжают не только за детоксом, сюда приезжают, если

есть проблемы бесплодия, стрессового характера, со здоровьем. Очень удобно, что за эту неделю, пока ты все равно голодаешь и тебе нечего делать, можно сделать полный Check Up**** своего организма, провериться, сходить ко всем врачам. Почему я люблю ходить в «Киваче» по врачам? Потому что в Москве ты тратишь по 2 часа только на дорогу. А в клинике ты тратишь на нее 2 минуты. И здесь за неделю, за две, за три — у кого как запущено здоровье и какие есть возможности, можно пролечить все свои хронические заболевания и сделать все, чтобы их не допустить.

— **Вы посещали «Кивач» уже несколько раз. Почему выбираете именно эту клинику?**



— Я за то, чтобы не лечить, когда уже все разваливается, а все-таки не допускать, чтобы все разваливалось. Вот я за это. Я за этим приехала в «Кивач» уже в четвертый раз, потому что не хочу быть старой больной женщиной, которая потом будет сюда приезжать, так как у нее организм отказывается дальше работать. Я хочу сюда приезжать только на профилактику.



ГЛАВНЫЕ
ПРЕИМУЩЕСТВА:



ДЕТОКС



ДИАГНОСТИКА
CHECK UP**



ANTI AGE™



ПЛАСТИЧЕСКАЯ
ХИРУРГИЯ



КОСМЕТОЛОГИЯ

Более 20 лет клиника занимается очищением организма (детоксом) по специально разработанным программам, она специализируется на интегративной медицине и была признана «Лучшей Detox*** и Anti Age** клиникой» (премия Aurora Beauty & Health European Awards 2014). Здесь применяются передовые подходы к диагностике и лечению, включая вегеторезонансное тестирование, гемосканирование, спектральную фототерапию, квантовую эндовазальную терапию, лимфотропную терапию.

* Клиника «Кивач». Лауреат в номинации «Лучшая Detox*** клиника», «Лучшая Anti Age** клиника». Премия Aurora Beauty & Health European Awards. **Антивозрастная. ***Детокс. ****Обследование. Услуги по профилю «Пластическая хирургия» предоставляются ООО «Кивач Эстетик плюс». Лицензия ЛО-10-01-001336 от 4 марта 2020 г. Не является публичной офертой. Реклама.

Клиника «Кивач»: 186202, Республика Карелия, Кондопожский р-н, с. Кончезеро
8 (800) 100-80-30
www.kivach.ru

Клиника «Кивач» получила звание «Признанное совершенство 5 звезд» по международной модели EFQM.



Это означает, что в клинике процессы обслуживания, лечения, развития, планирования и управления инновациями организованы совершенно и соответствуют идеальной модели Европейского фонда управления качеством.



СЕМЕН СЛЕПАКОВ:

«ЗДЕСЬ МОЖНО АБСТРАГИРОВАТЬСЯ ОТ ЖИЗНИ В БОЛЬШОМ ГОРОДЕ, ПРИВЕСТИ СЕБЯ В ПОРЯДОК»

Где сейчас можно отдохнуть так, чтобы эффективно снять накопившуюся усталость, восстановить свое здоровье, душевный комфорт и повысить иммунитет? Известный российский бард, актер, сценарист и продюсер Семен Слепаков для этих целей выбрал карельский центр интегративной медицины — знаменитую клинику «Кивач». С невозмутимым лицом и присущим ему чувством юмора шоумен поделился своими впечатлениями о пребывании в клинике.

— **Семен, вы первый раз в Карелии?**

— Да. Я первый раз в Карелии. Так получилось, что, когда я был кавээнщиком, объездил всю Россию и СНГ, но почему-то в Карелии не был. Болел, может быть. Пропустил, в общем, Карелию. У вас очень красиво, здорово, душевно. Мне климат нравится летний: тепло, но не жарко. Мне очень нравится Карелия. Хотя неважно, нравится она мне или нет — она в принципе очень красивая, мое мнение просто объективно.

— **Когда вы впервые услышали о клинике «Кивач»?**

— Один мой товарищ все время рассказывал мне про «Кивач», как бы на-

мекая на то, что я уже начал плохо выглядеть. Говорил: «Пора, пора, Семен! Годы берут свое». Но я ездил, честно говоря, за границу пару раз на такие же точно мероприятия. И хочу сказать, что в клинике «Кивач» совершенно не хуже, чем там. А во многом даже лучше, потому что здесь учитываются какие-то особенности нашего менталитета. А что касается всяких процедур, оборудования и специалистов — опять же, качество ничем не уступает. И это не политинформация, просто так и есть. Если бы так не было, я бы не сказал.

— **Что о врачах клиники скажете?**



— Хорошие очень врачи. Все заботливые. Задают всякие вопросы. Когда ты им говоришь, что в Москве обследуешься у серьезного специалиста, они отвечают: «Нам все равно — мы все равно скажем, как мы думаем, никаких авторитетов у нас нет». Больше всего понравился травматолог. Я у него, правда, не был — мы с ним в баскетбол играли, и он получил травму во время игры. В общем, мы травмировали травматолога.

— **С вашей точки зрения, каковы основные причины ехать в «Кивач»?**

— Послушайте, я думал, что здесь все заточено только под потерю веса. Но я увидел, что сюда многие с детьми приезжают, есть различные программы: не только детокс, но и антистресс, укрепление иммунитета. Сюда можно поехать и абстрагироваться от жизни в большом городе, мегаполисе, привести себя в порядок, даже если ты не страдаешь избыточным весом. А если уж страдаешь, то тут вообще прямо скажу: «Тебе, дружок, уже в «Кивач» пора. «Кивач» по тебе плачет».

— **Планируете приехать в «Кивач» еще?**

— Приеду, конечно. Я же разжирею очень скоро опять. Я же приеду в Москву и начну сразу пить и объедаться. И я думаю, что недели через три вернусь.

FAMILIA

ДОМ НА ПЕТРОВСКОМ

КВАРТИРЫ
ПРЕМИУМ-КЛАССА

от 205 ТЫС. РУБ./М²



Росстройинвест

331 50 00 | rsti.ru

*Фамилия. Застройщик ООО «РСТИ-Фамилия». Проектная декларация на сайте наш.дом.рф
Адрес участка: Санкт-Петербург, Петровский пр., д. 20, лит. С. Реклама