

30 лет
Лучшее рядом!



777-00-00
medi.clinic



СТОМАТОЛОГИЯ

КОСМЕТОЛОГИЯ

**ПЛАСТИЧЕСКАЯ
ХИРУРГИЯ**

СЕМЕЙНАЯ МЕДИЦИНА

**ЛАЗЕРНАЯ КОРРЕКЦИЯ
ЗРЕНИЯ**

MEDI

СИСТЕМА КЛИНИК МЕДИ

- 25 клиник элит- и бизнес-класса в Санкт-Петербурге и Москве
- Опыт и профессионализм врачей
- Ведущие мировые технологии
- Безупречный сервис
- Система менеджмента качества

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
КОМПАНИИ

Четверг, 30 сентября 2021 №177
(№7139 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–52
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-76924 9 октября 2019 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

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



 **дом.ру**
бизнес

ДЮВЕРНУА **ЛИГАЛ**

 **FREEDOM**
finance
ООО ИК «ФРИДОМ ФИНАНС»



 **ПСК**

 **Ростелеком**
Технологии возможностей

РЕКЛАМА



АВТОГРАФ
в центре



ВЫСОКИЙ
КОМФОРТ-КЛАСС



КВАРТИРЫ С ОТКРЫТЫМИ
ТЕРРАСАМИ



ВСЕСЕЗОННЫЙ
ЭКОПАРК ВО ДВОРЕ

Квартира 0 руб.*

первый
ВЗНОС

*Предложение действительно с 01.09.2021 по 15.11.2021 (субто до даты изменения банком условий кредитования). Кредит предоставляет АКБ «Абсолют Банк» (ПАО) (ген. лмц. № 2306 от 11.08.2015 г.). При заключении договора участия в долевом строительстве в отношении квартир-студии общей площадью 26,95 м2 стоимостью 7 224 912 руб. в ЖК «Автограф в центре» по программе «Ипотека без первоначального взноса» с оформлением договора страхования, а также предоставления полного пакета документов. Первый взнос 0 руб. Срок кредита 362 месяца. Сумма кредита 7 224 912 руб. Ежемесячные платежи в течение 12 мес. с даты выдачи кредита - 43 783 руб., процентная ставка 6,1% годовых, на оставшийся срок 350 месяцев - 53 310 руб., процентная ставка 8,1% годовых. Погашение кредита - аннуитетными платежами. Досрочное погашение без ограничений по сумме, в любой день. Размер неустойки за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по возврату основного долга: 0,06% годовых от суммы просроченной задолженности по Кредиту за каждый день просрочки. Подробнее о кредите на сайте www.absovlubank.ru. Возможны дополнительные расходы: аренда сервисной ячейки/безналичная форма расчета/аккредитив; гос. регистрация договора участия в долевом строительстве, закладной; услуги нотариуса; страхование. Количество квартир ограничено. ЖК «Автограф в центре»: СПб, Литовский пр., д. 236, кадастровый номер 33/78:13:0007319:2047. Застройщик ООО «Специализированный застройщик «Сэтл-Литовский». Проектная декларация на сайте ЕИСЖС (нашдом.рф). Подробности предложения по телефону +7 (812) 33-55555. Реклама.



Петербургская
Недвижимость



SetiGroup

33-55555
3355555.ru



ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА,

РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE «КОМПАНИИ»

ЭКОНОМИКА ГЕННОЙ МОДИФИКАЦИИ

В этом году мы вновь вынуждены были «допиливать» выгрузку из бухгалтерских отчетов компаний, которые теперь заливаются исключительно через систему ФНС, вручную. В последнем исследовании выяснилось, что в них встречаются ошибки, связанные с использованием неверных единиц измерения, отчего выручка организации, ранее оперировавшей миллионами, в 2019 или 2020 году превращается в миллиарды и автоматически переносит игрока на самый верх рейтинга по динамике роста. Такие баги проверяются сравнением порядков показателя за конкретный год в отчетах разных лет — чаще всего они просто не совпадают. Также мы отказались от публикации имен фирм с пометкой о недостоверности сведений по ЕГРЮЛ или о приостановлении ФНС операций по их счетам.

В сомнительных случаях BG запрашивал верификацию данных и в самих компаниях. В части из них мы получили подтверждение ошибочности представленных в «СПАРК-Интерфакс» показателей, но в некоторых прирост имел логическое объяснение. В частности, ООО «Легенда Констракшн», зарегистрированное в 2018 году, по его итогу показало выручку в 5 млн рублей, к концу 2019-го нарастило ее до 3 млрд, 2020-го — в грубом округлении — до 5 млрд. «2018 — год создания. Рост выручки с 2019 года связан с ростом портфеля объектов, по которым „Констракшн“ оказывает генподрядные услуги. По полугодию 2021-го у нас около 2 млрд, значит, по году будет как минимум на уровне 2020-го», — говорят в Legenda Intelligent Development, в контур которой входит юрлицо. А вологодская «Северная сбытовая компания» (структура холдинга «ИнтерРАО») с января 2019 года исполняет функции гарантирующего поставщика электроэнергии в регионе, из-за чего уже к началу 2020-го ее выручка превратилась из 80 млн в 15 млрд рублей, а к концу года превысила 16 млрд.

В опубликованной сотне в результате ковидного года убавилось число компаний по добыче и реализации ресурсов. Зато появились инфраструктурные подразделения монополистов, свидетельствующие о том, что нефтегаз и энергетики ударились в стройку. О том, как укрупняется госбизнес и сжимается на этом фоне малый, что на повестке у городских властей и почему отрасли развлечений не до смеха — читайте на страницах BG.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МАЛЫХ ФОРМ

С АВГУСТА 2019 ПО АВГУСТ 2021 ГОДА КОЛИЧЕСТВО МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ (МСП) В СЕВЕРО-ЗАПАДНОМ РЕГИОНЕ УМЕНЬШИЛОСЬ НА 4,1%. НАИБОЛЬШЕЕ СОКРАЩЕНИЕ ПРОИЗОШЛО В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ — 7,8 И 3,4% СООТВЕТСТВЕННО. ПРИ ЭТОМ ЧИСЛО САМОЗАНЯТЫХ С РАСПРОСТРАНЕНИЕМ ИХ ОФИЦИАЛЬНОГО СТАТУСА В РОССИИ РАСТЕТ. ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ ЭТИХ СФЕР АНАЛИТИКИ СВЯЗЫВАЮТ С УПРОЩЕНИЕМ НАЛОГОВОЙ И АДМИНИСТРАТИВНОЙ НАГРУЗКИ.

ЕКАТЕРИНА ЗАГВОЗДКИНА

В августе 2019 года в Северо-Западном регионе насчитывалось 678 тыс. субъектов МСП, к августу 2021-го их количество снизилось до 650 тыс. В Петербурге динамика также была отрицательной: за аналогичный период — сокращение с 349 до 337 тыс. субъектов, приводит статистику старший аналитик информационного агентства Credinform Евгений Насиров. По данным Петростата (на ноябрь 2020 года), около 50% МСП зарегистрировано в качестве ИП, 46% — как микропредприятия, 4% — малые, 0,36% — средние. Среднесписочная численность их работников в Петербурге на 10 августа 2021 года составила чуть более 1 млн человек, следует из Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства.

За январь — март 2021 года оборот малых (без учета микро-) предприятий составил 527,4 млрд рублей. Половина этой суммы приходится на торговлю и ремонт автотранспортных средств и мотоциклов (264,2 млрд рублей), далее идут обрабатывающие производства (80,8 млрд), строительство (42 млрд), транспортировка и хранение (39,2 млрд), говорят данные Петростата. По итогам 2020 года оборот малых предприятий составил 2,1 трлн рублей, это сопоставимо с результатом 2019 года и чуть превышает результат 2018-го.

По мнению аналитиков, вынужденные ограничения деловой активности и мировой экономической кризис незначительно повлияли на количество МСП. Возможно, объясняет господин Насиров, введенный зимой 2020 года мораторий на банкротство и поддержка государства позволили держать массовые ликвидации среди микро-, малых и средних предприятий. Среди основных причин сокращения количества МСП он выделяет успешную борьбу Федеральной налоговой службы (ФНС) с фирмами-однодневками и появление возможности зарегистрироваться в статусе самозанятого.

БОЛЬШЕ САМОСТИ В подтверждение этих слов динамика самозанятых в Санкт-Петербурге и Северо-Западном регионе демонстрирует противоположную сегменту МСП направленность. В июне 2019 года во всем Северо-Западном регионе насчитывалось 436 человек, из них 143 в Петербурге; в июне 2021-го количество самозанятых в Северо-Западном регионе составило 280 тыс., из которых 180 тыс. зарегистрированы в Северной столице.



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ СТРАНЫ НАПРЯМУЮ ЗАВИСИТ ОТ РАЗМЕРОВ СЕГМЕНТА МСП. В ИНТЕРЕСАХ ЭКОНОМИКИ — ОСЛАБИТЬ РЕГУЛЯТОРНЫЕ НАСТРОЙКИ БИЗНЕСА, КОТОРОМУ НЕ ИДУТ МАСШТАБЫ

«До 2019 года в России нельзя было официально зарегистрировать статус самозанятого. Только с 2019-го в тестовом режиме и в определенных регионах началась регистрация граждан, а уже с 1 июля 2020 года программа распространилась на всю Россию», — объясняет господин Насиров.

По определению Центра развития и поддержки предпринимательства Петербурга, самозанятые граждане — физические лица и индивидуальные предприниматели, получающие доходы от деятельности, при которой у них нет работодателя и они не привлекают наемных работников. В соответствии с законом доход самозанятого не должен превышать 2,4 млн рублей в год. Таким образом, физлица и ИП, не нанимающие работников по трудовым договорам, могут добровольно перейти на специальный налоговый режим и платить с доходов от своей деятельности только налог по льготной ставке — 4% (в случае поступления платежа от физического лица) или 6% (от юрлица). Ставки обещают не увеличивать до 2029 года.

Согласно последним данным ФНС (на 1 октября 2020 года), основную массу самозанятых формируют репетиторы, помощники по дому (уборка, ведение хозяйства), а также няни и сиделки.

Стать предпринимателем в 2021 году стало легче, уверены аналитики: достаточно зарегистрировать статус самозанятого — и можно начинать экономическую

деятельность. «В отличие от юридических лиц, нет необходимости вести бухгалтерскую отчетность и нести ответственность за штат сотрудников. Однако риски в такой предпринимательской деятельности выше, так как ИП или самозанятый отвечает по всем обязательствам своим имуществом», — подчеркивает господин Насиров.

Управляющий партнер экспертной группы Veta Илья Жарский объясняет резкий рост числа самозанятых и другими причинами. Правительство РФ в качестве поддержки выдавало кредиты на зарплату, но из-за того, что сумма таких кредитов преимущественно рассчитывалась на основании МРОТ, сохранению эффективности бизнеса поддержка не способствовала. «Бизнес, по сути, либо закрывался, либо оставался на плаву, но при этом доходы сотрудников держались на крайне слабых показателях, что привело к миграции кадров, в том числе — к перетоку их в статус самозанятых или в теневой сектор», — говорит господин Жарский.

От самозанятых не требуется содержание онлайн-кассы, нет необходимости делать фиксированные взносы и сдавать налоговую отчетность. Основные недостатки режима — ограничение годовой суммы дохода. А вопрос невозможности иметь наемных сотрудников решается заключением договора подряда, в том числе, с теми же самозанятыми. → 20

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

«НАША ЗАДАЧА — ПОДДЕРЖАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ»

С МАЛЫМ И СРЕДНИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ СВЯЗАНО ОКОЛО 1,5 МЛН ЖИТЕЛЕЙ ПЕТЕРБУРГА. ЭТА СФЕРА ИМЕЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ БЫСТРО ПОДСТРОИТЬСЯ ПОД ОБСТОЯТЕЛЬСТВА И ПЕРЕПРОФИЛИРОВАТЬ БИЗНЕС, НО КРИЗИС ВСЕ РАВНО ОТРАЖАЕТСЯ НА НЕЙ ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ, ЧЕМ НА ДРУГИХ. О ТОМ, ПОЧЕМУ ГОСУДАРСТВО ПОДДЕРЖИВАЕТ МСП, А ПРОГРАММА ПОМОЩИ РАСШИРЕНА НА НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И САМОЗАНЯТЫХ, В ИНТЕРВЬЮ ЕКАТЕРИНЕ ЗАГВОЗДКИНОЙ РАССКАЗАЛА ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР НО «ФОНД СОДЕЙСТВИЯ КРЕДИТОВАНИЮ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА, МИКРОКРЕДИТНАЯ КОМПАНИЯ» АЛЕКСАНДРА ПИТКЯНЕН.

BUSINESS GUIDE: Как складывается 2021 год для фонда — сколько компаний получили его поддержку с 1 января и на какую сумму?

АЛЕКСАНДРА ПИТКЯНЕН: В 2021 году мы выдали 165 беззалоговых займов на общую сумму 600 млн рублей. По программе предоставления поручительств — рост по сравнению с 2020 годом: фонд выдал 273 поручительства на сумму свыше 4 млрд рублей, что позволило предпринимателям привлечь финансовые ресурсы на сумму около 10 млрд. При этом изначально KPI на 2021 был 8 млрд рублей, и на текущий момент мы значительно перевыполнили годовой план, установленный Минэкономразвития. По программе микрофинансирования с залоговым обеспечением также наблюдается рост количества обращений — мы уже выдали 113 займов на 436 млн рублей, темп роста по сравнению с аналогичным периодом 2020 года составил 165%. За весь прошлый год фонд выдал 168 займов на 575 млн рублей, и сейчас по программе залоговых займов мы практически приближаемся к годовому плану. Лимит по программе микрофинансирования на 2021-й — 600 млн рублей. Если потребуются докапитализация, мы обратимся с заявкой к правительству.

На текущий момент уже предоставлена субсидия из бюджета в 143 млн рублей на выплаты по дефолтам. Средства пойдут на погашение задолженности предпринимателей перед банками. В прошлом году мы закладывали 140 млн рублей на выплаты по дефолтам и выплатили 30 млн рублей, в этом году также закладывали около 160 млн рублей, но пока выплатили значительно меньше — около 20 млн. По нашим оценкам, субсидия не будет израсходована полностью, скорее всего, остаток средств будет перенесен на следующий год.

Мы видим, что заемщики в целом справляются с нагрузкой и дефолтов меньше даже, чем до кризиса: банки предоставляют отсрочки и реструктуризации. Фонд также рассматривает каждый случай индивидуально, предоставляет отсрочку от трех до шести месяцев в зависимости от сложности экономической ситуации заемщика. Все это для того, чтобы предприниматель мог выйти на докризисные показатели, по крайней мере погасить свои кредиты, чтобы он не вышел в дефолт. Наша задача — не утопить заемщика в кредитных платежах, мы понимаем, что ситуация непростая. С пандемией неод-



АЛЕКСАНДРА ПИТКЯНЕН

нозначное положение: с одной стороны, есть оживление со стороны предпринимателей и в этом году бизнес-активность пошла вверх, с другой стороны, ограничения пока сохраняются.

BG: В 2021 году фонду потребуется докапитализация?

А. П.: Мы пока не планируем запрашивать докапитализацию, средств достаточно. В 2020 году мы получили дополнительно 3,8 млрд рублей, сейчас активы фонда — 7,9 млрд рублей. Из них часть зарезервирована на программу предоставления поручительств — 4,4 млрд и 2,6 млрд рублей выданы как беззалоговые займы, 0,9 млрд рублей — как залоговые займы. На текущий момент коэффициент мультипликатора составляет 1,9 по программе предоставления поручительств, но мы можем поднять его до 3,5.

BG: На 10 августа 2021 года число учтенных в Статистическом регистре Росстата хозяйствующих субъектов (юридических лиц и филиалов) МСП составляет 337,5 тыс. единиц. Это меньше, чем в 2017 году. В чем причина такой динамики? Каковы будут результаты по итогу года — их станет меньше, чем в 2020-м, когда насчитывалось 359,7 тыс. единиц?

А. П.: В целом этот год серьезно изменил картину бизнеса, все мы об этом знаем. И кризис перед руководством большого количества компаний поставил необходи-

мость принятия различных решений, неоднозначных и сложных, по оптимизации существующего бизнеса: сокращение издержек, переход на работу в другие отрасли деловой деятельности. Это объясняет уменьшение числа субъектов МСП.

Постепенно кризис начнет отступать, и предприниматели будут проявлять большую активность. В этом году у нас заработала программа поддержки начинающих предпринимателей — были внесены изменения в приказы Минэкономразвития. Нормативная база позволяет предоставлять финансовые ресурсы практически с самого старта. Теперь мы можем предлагать их предпринимателям по программе предоставления поручительств и залоговых займов. Фонд рассматривает в связке текущие и предыдущие, докризисные успехи предпринимателя, оценивает бизнес-план и на основании этих данных принимает решение о выдаче займа до 5 млн рублей, если в залог будет предоставлен объект недвижимого имущества, и до 1 млн рублей, если в качестве залога выступит транспорт или спецтехника. Мы также запустили программу поддержки самозанятых, до 500 тыс. рублей можем предоставлять под залог имущества при направлении упрощенного пакета документов от заявителя.

BG: Можно ли утверждать, что в 2021 году предприниматель — это желаемая про-

фессия? Или риски и кризисы отталкивают желание заниматься своим делом?

А. П.: В Петербурге около 1,5 млн человек задействовано в малом бизнесе. Предприниматель — это определенный склад характера и типа личности. Если человек настроен работать и вести собственный бизнес, он уже вряд ли захочет работать по найму. У нас есть большое количество примеров компаний, когда, если даже что-то не пошло в бизнесе, предприниматель в дальнейшем меняет направление, подстраиваясь под текущую ситуацию, и снова приходит в фонд. Например, индивидуальный предприниматель Наталья Смирнова, которая занималась пошивом свадебных платьев и дорогостоящей одежды, в кризис перешла на выпуск спецодежды и масок. Компания «Биопин Фарма» ранее занималась производством различных очищающих средств, в кризис же стала выпускать средства защиты, гели, маски и спецодежду. «Нехим», клиент фонда на протяжении последних 14 лет, также перепрофилировался на выпуск обеззараживающих средств.

Если компания начинающая, то, как правило, она сталкивается с большим количеством проблем, часто предприниматели приходят, чтобы решить ситуацию с банком. Кроме того, зачастую наблюдаются проблемы с финансовой грамотностью, но не всегда предприниматели могут позволить себе финансового директора или, например, отдельного специалиста для ведения учета.

Также остаются вопросы с высокими ставками, несмотря на большие вливания в программы господдержки. В отличие от коммерческих банков у нас как микрокредитной компании с государственным участием есть льготные программы займов для компаний — производителей средств защиты, спецодежды: в первый год ставка составляет 1%, во второй — 2% и в третий — 3%. В принципе, по программе микрофинансирования ставка не выше ставки рефинансирования — 5%. Мы наблюдаем тенденцию банков активно предоставлять кредиты, не требующие 100% залогового обеспечения. Обычно это происходит при запросе малых сумм в тех банках, где есть возможность за счет собственных средств предоставлять кредитные ресурсы. Но при этом растут требования к формированию резервов, что находит отражение в высоких процентных ставках, а если предприниматели рассчитывают на беззалоговое кредитование, ставка будет еще выше. ■

Надежный проводник к защищенному электронному документообороту

LITORIA

- обеспечение корректной работы с электронной подписью
- соответствие ФЗ «Об электронной подписи»
- реализация функций доверенной третьей стороны
- качество, подтвержденное независимым тестированием по системе NIST PKITS
- техническая поддержка 24/7



Реклама 18+

Litoria

АСЭП

Ankey
ASAP

8 (800) 101-71-00

www.gaz-is.ru

GIS
ГАЗИНФОРМ
СЕРВИС

17 → У МСП больше социальных и гражданских обязательств перед сотрудниками: взносы, отчетность, аренда помещений, регулярные расходы на содержание бизнеса, а учитывая низкую покупательную способность и регулярно дорожающие ресурсы, очевидно, выживание бизнеса маловероятно, утверждает господин Жарский. Соответственно, для каких-то сегментов бизнеса осознанный, а главное грамотный переход в статус самозанятых — действенный выход из ситуации, считает он.

ИНГРЕДИЕНТЫ РОСТА Аналитики утверждают, что уровень развития экономики напрямую зависит от сегмента малого предпринимательства. Чем он больше, тем выше конкурентоспособ-

ность экономики, размер ВВП и развитость страны, поясняет господин Насиров. В некоторых регионах России доля занятых в секторе МСП превышает 23%, а это сотни тысяч человек, делится председатель «Деловой России» Дмитрий Панов. Кроме этого, во многих случаях именно малое предпринимательство является ключевым источником инноваций, прорывных технологий, а также профессиональных кадров, которые затем перетекают в крупные производства.

В Credinform отмечают: быстрее всего после кризисных событий 2020 года восстановятся отрасли с высоким спросом, в частности, IT-индустрия — они стали востребованным в период цифровизации экономики и меньше всего подвержены

турбулентности. Помимо этого, по наблюдениям господина Панова, после кризиса быстро восстанавливаются предприятия сферы бытовых услуг, производства медицинских изделий, строительства на загородном рынке, торговли транспортными средствами, склады, онлайн-образование и отдельные направления внутреннего туризма.

Однако прогнозировать полное восстановление сегмента МСП рано, и есть высокие риски дефолтов бизнеса, укрупнения среди устойчивых игроков и поглощения слабых сильными, полагает господин Жарский. В развитых странах доля малого и среднего предпринимательства всегда держится на высоком уровне, что формирует значительную часть доходов

местных бюджетов: это стабильная налоговая база, а также гарантированное наличие рабочих мест в наиболее дифференцированном секторе. «В России, в отличие от экономик развитых стран, по-прежнему превалирует государственный сектор, где индексация зарплат и сохранение государственных гарантий должно выполняться регулярно, и, как бы это грустно ни звучало, это в какой-то степени связывает властям руки в части организации поддержки и защиты независимого бизнеса. Решение проблемы во многом зависит от снижения бюрократической и регуляторной нагрузки, а также от дальнейшего смягчения налогового режима для отдельных категорий МСП», — уверен эксперт. ■

МУСОРУ НАШЛИ РАСПОРЯДИТЕЛЯ

В НАЧАЛЕ СЕНТЯБРЯ АО «НЕВСКИЙ ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ОПЕРАТОР» ОФИЦИАЛЬНО ПОЛУЧИЛО СТАТУС РЕГИОНАЛЬНОГО ОПЕРАТОРА ПО ОБРАЩЕНИЮ С ТВЕРДЫМИ КОММУНАЛЬНЫМИ ОТХОДАМИ НА ТЕРРИТОРИИ ПЕТЕРБУРГА, ПОДПИСАВ ДЕСЯТИЛЕТНЕЕ СОГЛАШЕНИЕ СО СМОЛЬНЫМ. ПРИСТУПИТЬ К ВЫПОЛНЕНИЮ ОБЯЗАННОСТЕЙ ОНО ДОЛЖНО НЕ ПОЗДНЕЕ 2022 ГОДА. ВПЕРЕДИ — ТЕНДЕРЫ НА ВЫБОР ПОДРЯДЧИКОВ ПО ТРАНСПОРТИРОВКЕ ТКО, РАСЧЕТ ТАРИФА ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И УТВЕРЖДЕНИЕ ЕДИНОЙ КОНЦЕПЦИИ ОБРАЩЕНИЯ С ОТХОДАМИ НА ТЕРРИТОРИИ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ. ВСЕ ЭТО ПРОИСХОДИТ НА ФОНЕ ПРОВАЛЬНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ «МУСОРНОЙ РЕФОРМЫ» ПО ВСЕЙ СТРАНЕ, КОНСТАТИРУЮТ ЭКСПЕРТЫ. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

ОЖИДАЕМЫЙ ПОБЕДИТЕЛЬ Победа «Невского экологического оператора» (НЭО) в конкурсе на право заключения соглашения об организации деятельности по обращению с твердыми коммунальными отходами (ТКО) в соответствии с территориальной схемой, утвержденной распоряжением городского комитета по благоустройству, не стала для участников рынка неожиданной. Конкурс был объявлен комитетом по природопользованию, охране окружающей среды и обеспечению экологической безопасности Санкт-Петербурга в июле этого года. Как и предполагали опрошенные ВГ эксперты, основная конкуренция в итоге развернулась между НЭО и «Управляющей компанией по обращению с отходами в Ленинградской области» (УКООЛО).

Каждая из них имела необходимые финансовые и административные ресурсы. Так, учредителями НЭО являются Петербург, Ленобласть, ВТБ и «Интер РАО»: компания была создана с прицелом на статус регионального оператора в конце прошлого года. УКООЛО же, являющаяся регоператором Ленобласти, связывают с банком «Санкт-Петербург».

Среди других возможных участников называли «Автопарк № 1 „Спецтранс“» Анатолия Язева, структуру «Ростеха» — «РТ-Инвест», а также крупных столичных и региональных операторов по обращению с отходами. Однако в конечном счете на конкурс вышли лишь НЭО и «дочка» УКООЛО — Ленинградская областная экологическая компания (ЛОЭК), которая незадолго до даты окончания подачи заявок направила в Федеральную антимонопольную службу России жалобу на орга-



ИЗ 8,5 ТЫС. СВАЛОК В РОССИИ, ВКЛЮЧАЯ БОЛЕЕ 900 В ЧЕРТЕ ГОРОДОВ, ПО ФЕДЕРАЛЬНОМУ ПРОЕКТУ ПЛАНИРУЕТСЯ ЛИКВИДИРОВАТЬ И РЕКУЛЬТИВИРОВАТЬ ВСЕГО 191

низатора конкурса. Претензии ЛОЭК, в частности, касались методологии расчета стоимости услуг регионального оператора, налогообложения, даты начала работ, отсутствия информации о тарифах в конкурсной документации, а также отсутствия полномочий у комитета по природопользованию на проведение конкурсного отбора. В Смольном это отрицали. ФАС признала жалобу необоснованной.

На фоне рассмотрения жалобы в ведомстве о своем видении «мусорной реформы» высказалась председатель комитета по обращению с отходами Ленинградской области Анастасия Кузнецова. По ее словам, которые приводил официальный телеграм-канал правительства области, регион, выступая одним из учредителей «Невского экологического оператора», «заинтересован в его вы-

ходе на петербургский рынок обращения с отходами, поскольку именно в нем сконцентрированы финансовые и технологические ресурсы, которые позволят обеспечить системное и современное решение по переработке мусора, а также необходимую экологическую безопасность». Незадолго до этого госпожа Кузнецова сменила прежнего главу комитета Алексея Пименова, увольнение которого

участники рынка связывают, в том числе, с претензиями Смольного к областному комитету по обращению с отходами, а также с приостановкой конкурса на выбор регионального оператора из-за жалобы «дочки» УКООЛО.

После вынужденной приостановки комиссия рассмотрела заявки обоих участников, в итоге к конкурсу была допущена одна — «Невского экологического оператора», предложившего выполнить необходимые мероприятия за 125,6 млрд рублей при максимальной цене контракта в 131 млрд. Заявка ЛОЭК не была допущена к конкурсу. Она, в свою очередь, запросила за услуги 125 млрд рублей. Согласно закону, компания может оспорить решение ФАС, а также итоги конкурса, однако на момент подготовки материала информация об этих действиях отсутствует. Тем не менее, подчеркнула в разговоре с BG Наталья Беляева, заместитель председателя комитета по переработке отходов и вторичных ресурсов «Деловой России», факт возможной подачи иска не означает обнуление результатов конкурса и Петербург в «мусорную реформу» вступит.

СТОПКИ ПЛАНОВ По условиям договора НЭО должен приступить к выполнению своих обязанностей не позднее 1 января 2022 года. Для организации процесса обращения с твердыми коммунальными отходами компании предстоит заключить договоры с действующими в регионе лицензированными операторами. В соответствии с законодательством необходимо будет провести тендер и выбрать по его итогам подрядчиков, с которыми будут заключены контракты на транспортировку ТКО. Кроме того, необходимо заключить контракты на обработку, утилизацию, обезвреживание и захоронение отходов с отраслевыми предприятиями, определенными действующей территориальной схемой, а также создать единую систему контроля на всех стадиях обращения отходов.

«Задействованная конкурсная процедура не позволяет на данной стадии перечислить потенциальных партнеров и субподрядчиков. При этом, кто бы ни стал победителем, конечную ответственность перед потребителями услуги и жителями обоих регионов будет нести наша компа-

ния», — говорят в пресс-службе НЭО. Завершающим шагом должно стать утверждение комитетом по тарифам Петербурга ставки, на основании которой уже будут заключаться договоры с потребителями. «К этому моменту компания завершит создание сервисной инфраструктуры для необходимой организации договорной работы с собственниками ТКО», — планирует регоператор. В компании говорят, что уже ведется формирование абонентской базы, и в соответствии с требованиями, предусмотренными действующим законодательством, потребители — как население, так и юридические лица и индивидуальные предприниматели — будут проинформированы о порядке заключения договоров на оказание услуг по обращению с твердыми коммунальными отходами.

При этом единая концепция обращения с ТКО на территории Петербурга и Ленобласти до 2030 года, соглашение о реализации которой постоянно откладывалось, пока что представлена не была. Она призвана определить планы создания в регионе мусороперерабатывающей инфраструктуры, выбор и обоснование технологии переработки отходов, необходимый объем мощностей и мест размещения производственных комплексов с учетом объемов образования ТКО (Петербург ежегодно генерирует около 2 млн тонн, которые свозятся на территорию Ленинградской области), их морфологического состава, и планы распределения транспортных потоков. Кроме того, в концепцию входит разработка экономической модели, в рамках которой должны быть определены необходимые объемы привлечения инвестиций, сроки и источники их окупаемости.

В компании уверяют, что планируют «в скором времени» представить системобразующий отраслевой документ, отражающий текущее состояние системы обращения с ТКО Санкт-Петербурга и Ленинградской области и основные параметры ее развития на десятилетнюю перспективу. «Концепция обращения с ТКО не имеет аналогов и является беспрецедентной, учитывая отхообразование, все транспортные потоки и объекты размещения. Правительства Санкт-Петербурга и Ленинградской области проделали большую работу по синхронизации планов размеще-

ния новых мусороперерабатывающих производств и развития отрасли в целом. Подготовка концепции проходит под контролем Российского экологического оператора и федеральных органов власти», — уточняют в НЭО. Как только документ будет готов, он будет представлен общественности и экспертам, а также будет использоваться при реализации реформы оборота ТКО.

Пока что лишь известно, что под размещение комплексов по переработке отходов обсуждается выделение пяти участков: двух на территории Петербурга и трех — в Ленобласти. Чтобы разделить транспортные потоки, подбор ведется на севере и юге города. Территория СПб ГУП «Завод по механизированной переработке бытовых отходов» (МБПО-2) на Волхонском шоссе точно будет вовлечена в оборот — НЭО уже заключил соответствующий договор аренды движимого и недвижимого имущества.

«В любом случае, в ручном режиме регоператору придется выстраивать всю схему самостоятельно. А основной вопрос, который будет волновать население, — это тариф. Финансовая сторона касается каждого человека. Каким образом он сформирован: от площади или от количества прописанных? Население, оплачивая услугу, желает видеть разницу: что было и что стало. А для этого, по опыту других регионов, необходимо время», — рассуждает директор Экспертного департамента Российского экологического общества Наталия Ткаченко.

По словам Алексея Коренева, аналитика ФГ «Финам», диапазон услуг региональных операторов колеблется в пределах от 250 до 1500 рублей. «Из-за недоверия к тарифной системе со стороны населения плата, которую в итоге собирают коммунальщики за свои услуги, явно ниже той, что должна быть. Это может привести к банкротству или прекращению услуг со стороны ряда региональных операторов», — рассуждает господин Коренев.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ТРЕШ Так называемая «мусорная реформа» стартовала в большинстве городов страны в 2019 году. При этом центрам федерального значения — Москве, Петербургу и Севастополю — было позволено вступить в нее на три года позже, в 2022-м.

Реализацию «мусорной реформы» эксперты называют если не катастрофической, то точно далекой и от идеала, и даже от планов: сейчас перерабатывается только 7% отходов, а более 90% поступает на свалки. «Всего в стране насчитывается без малого 8,5 тыс. свалок, в том числе более 900 — в черте городских округов. Притом, что федеральный проект „Чистая страна“ рассчитан на ликвидацию и рекультивацию всего 191 свалки. Таким образом, в проекте уже заложено сохранение более 700 свалок в городской черте. А суммарная площадь всех российских свалок сопоставима с площадью Греции», — замечает Алексей Коренев. По подсчетам экспертов, в 32 регионах России возможности мусорных полигонов будут полностью исчерпаны к 2024 году, а 17 из них окажутся переполненными уже в следующем году. «Изначально реформа предполагала к 2030 году сократить захоронение отходов с нынешних 94% до 50%, а также построить современную структуру для сортировки, переработки, раздельного сбора мусора и утилизации отходов, — констатирует господин Коренев. — На сегодняшний день темпы прироста объемов твердых коммунальных отходов составляют около 1–2% в год. При такой скорости увеличения количества мусора и явной пробуксовке системы „мусорной реформы“ заявленных целей не удастся достичь даже теоретически».

Наталия Ткаченко добавляет, что нерешенными остаются многие системные проблемы: нет должного количества объектов инфраструктуры, ограниченный перечень утилизируемых отходов, нет повсеместного обеспечения контейнерами для раздельного сбора. «Если в той же Европе предусмотрены просто драконовские штрафы даже за бумажный стаканчик, выкинутый не в тот контейнер, то у нас зачастую даже собранный по отдельным контейнерам мусор в итоге сгружается валом в одну мусорную автомашину, что делает всю предыдущую работу по раздельному сбору бессмысленной. В целом же, несмотря на громкие декларации, касающиеся необходимости проведения „мусорной реформы“, по факту дело продвигается крайне медленно, явно отставая от темпов увеличения объемов ТБО», — резюмирует господин Коренев. ■

СЕМИЛЕТНИЙ ПРОКАТ ПЕТЕРБУРГСКИЕ АВТОДИЛЕРЫ В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ 2021 ГОДА ПОКАЗЫВАЮТ ОТЛИЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ. БОЛЬШЕ МАШИН ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД ПОСЛЕДНИЙ РАЗ БЫЛО ПРОДАНО В 2014 ГОДУ, К ЗАВЕРШЕНИЮ КОТОРОГО ИХ НЕ БЫЛО ДАЖЕ В ШОУРУМАХ, А В ЛИДЕРАХ НАХОДИЛИСЬ СОВСЕМ ДРУГИЕ МАРКИ. ДЕНИС ГАВРИЛОВ

ХОЛОДНЫЙ ДУШ 2014-ГО «Семь лет назад рубль за год обесценился к доллару на 40%. Падение национальной валюты вызвало огромный ажиотаж в автосалонах города, так как население понимало: купить автомобиль по прежним ценам скоро будет уже невозможно», — рассказывает ведущий эксперт аналитического агентства «Auto-Dealer-СПб» Евгений Еськов. Он вспоминает, что в декабре 2014 года был установлен абсолютный рекорд для автомобильного рынка Петербурга: дилеры продали за месяц 20 987 новых машин. Это достижение

за семь следующих лет превзойти так и не удалось. По итогам года было продано 192 110 новых легковых и легких коммерческих автомобилей — на 6% меньше результата 2013 года и на 9% меньше рекордного для Петербурга 2012 года.

Роман Слуцкий, генеральный директор ГК «Аларм-Моторс», говорит, что для большинства автопроизводителей конец 2014 года стал «холодным душем» и отправной точкой для принятия дальнейших стратегических решений по развитию автобизнеса в стране. «Большая распро-

дажа декабря стала временным раем для автодилеров, но принесла тяжелые убытки для производителей, так как основная часть себестоимости распроданных автомобилей была сформирована на импорте», — замечает он. По словам Сергея Новосельского, директора по маркетингу и цифровым продуктам инвестиционной компании «Икс 2» (владеет автохолдингом РРТ), в тот момент сильно изменилась структура покупателей машин в Петербурге: «До 30% сделок заключались с клиентами из Белоруссии и Казахстана,

которые поехали „обналичивать“ валютные запасы, пользуясь выгодным курсом». Владислав Рыдаев, генеральный директор ГК «Прагматика», к характеристике 2014 года подходит с точки зрения цикличности развития бизнеса. «На этапе подъема ты управляешь продажами, складом и маржинальностью. Расслабляешься, растешь в штате. На этапе спада режешь бюджеты, сокращаешь персонал, избавляешься от чемоданов без ручки. Стандартный набор инструментов», — рассуждает эксперт. → 22

21 → Господину Новосельскому конец 2014 года запомнился активной проработкой вариантов развития событий, большим количеством финансовых и маркетинговых стратегий, которые готовились исходя из разных сценариев. «Дилеры продумывали, как действовать дальше, как оптимизировать портфель брендов, как выживать в связи с решением General Motors об уходе», — вспоминает он. В тот момент игроки рынка стали догадываться, что некоторые марки могут его покинуть. «Было очевидно, что Chevrolet, Opel и Ford очень скоро начнут активные консультации со своими штаб-квартирами по полному или частичному сворачиванию своего бизнеса в стране», — поясняет господин Слуцкий. По его словам, уже в начале 2015 года стало понятно, что ведущие мировые эксперты явно переоценивали перспективы своего присутствия на рынке с учетом новых законов джунглей, которые практически отсекали возможность продажи значительных объемов автомобилей без локализации производства».

ДРУГИЕ ЛИДЕРЫ Самым популярным автомобильным брендом в 2014 году в Петербурге стал Renault. «Марка заняла первое место в рейтинге продаж второй год подряд. И последний. Больше мы ее не видели на лидирующей позиции», — говорит Евгений Еськов. Одной из причин этого падения, по мнению Романа Слуцкого, стала новая политика альянса Renault-Nissan в сотрудничестве с АвтоВАЗом, которая предусматривала постепенное развитие модельного ряда и объемов про-

даж Lada в России. А Renault должен был стать «более премиальным брендом». Владислав Рыдаев еще одним важным фактором называет переход команды по продажам и маркетингу из «Renault Россия» в АвтоВАЗ. «Модельный ряд Renault, несмотря на вносимые изменения, оставался максимально консервативным, и ключевой акцент делался на надежность, а не на дизайн или функциональное оснащение», — рассказывает Сергей Новосельский. — Тогда как основные конкуренты — Hyundai и Kia — предложили высокий уровень оснащения и интересный дизайн по доступной цене. У Renault из перечисленного была только цена. В результате клиенты проголосовали рублем».

С 2015 по 2020 год лидерами на автомобильном рынке Петербурга становились Hyundai или Kia. Секрет стабильности Kia, по мнению господина Слуцкого, в активном развитии бренда и модельного ряда, а также наличии локального производства и крепкой дилерской сети. Господин Новосельский к этому добавляет гарантийную поддержку — Kia и Hyundai первыми перешли на пятилетнюю гарантию. А господин Рыдаев считает, что, помимо роста модельного ряда, лидерство Kia обеспечивается в нынешнее время созданием полноценной экосистемы мобильности.

Если у Kia в 2014 году было второе место по объему продаж автомобилей, то у Hyundai — восьмое. «Успех Hyundai в последние годы обеспечен появлением кроссовера Creta», — полагает Роман Слуцкий. В дальнейшем многие покупатели меняли этот автомобиль на более высокие модели кроссоверов марки.

В первую тройку в 2014 году также входил Volkswagen, в последующие годы марка обычно замыкала первую пятерку.

«Стоимость „входного билета“ на бестселлер марки — Polo — постоянно росла, а уровень благосостояния покупателей — снижался. Кроме того, бренд попытался привлечь более молодое поколение, но вся дизайн-концепция Volkswagen в большей степени ориентирована на консервативную, более взрослую аудиторию. И здесь была допущена ошибка именно в позиционировании бренда», — считает Сергей Новосельский. При этом, отмечает Роман Слуцкий, немецкая марка демонстрирует стабильный объем продаж в Петербурге — около 11 тыс. автомобилей каждый год. На бренд, по его мнению, влияет то, что в портфеле концерна VAG «распределение ролей и объемов среди марок тщательно стратегически спланировано и сбалансировано со стороны штаб-квартиры». Именно по этой причине другой представитель концерна — Skoda — скоро может опередить Volkswagen по объемам продаж. В Петербурге по итогам первой половины нынешнего года это уже произошло.

Пока главным событием 2021 года на автомобильном рынке Санкт-Петербурга стало лидерство Lada. Марка вышла на первое место по итогам первого полугодия. «В последний раз таким достижением отечественный бренд мог похвастаться десять лет назад», — указывает Евгений Еськов. «Второе дыхание марке придал альянс с Renault», — говорит Владислав Рыдаев. — Появились новые модели, но главное — в Тольятти перетекли мировые стандарты автобизнеса». Роман Слуцкий подтверждает, что автомобили Lada стали лучше в дизайне, качестве, технологиях. «Их приобретение наиболее широко субсидируется государством. Очевидно, и сама дилерская сеть марки

сегодня вышла на совершенно новый для себя уровень», — резюмирует эксперт. Сергей Новосельский напоминает, что у Lada произошло полное обновление модельного ряда — состоялся запуск Vesta и XRay, произошел редизайн линейки Granta/Kalina. По его мнению, марка окончательно закрепилась в статусе полноценного конкурента лидеров массового сегмента — Kia, Hyundai и Renault.

ПРЕКРАСНОЕ ДАЛЕКО Господин Слуцкий считает, что в следующие семь лет петербургский авторынок сохранит объемы продаж на уровне 140–160 тыс. автомобилей в год. Лидеры, по его мнению, останутся прежними. Японским брендам будет тяжело сохранить свою долю и объемы реализации в массовом сегменте. При этом китайские марки Haval, Geely, Chery и другие уже к 2024 году завоюют около 10–12% рынка. На этом фоне ряд «малых» брендов в условиях обостряющейся конкуренции покинет российский рынок. «Если говорить о премиуме — мне кажется, что „немецкая тройка“, Porsche и Land Rover пока находятся вне опасности. В то же время таким брендам, как Lexus, Volvo и Infiniti, вскоре будет тяжелее соперничать с современными корейскими и китайскими автомобилями премиум-сегмента — в частности, Genesis и CheryExeed», — заключает Роман Слуцкий.

По мнению Сергея Новосельского, структура рынка может сильно измениться, если начнутся серьезные инфраструктурные преобразования — например, активное развитие электромобилей. Это может спровоцировать рост доли тех производителей, которые уже сейчас делают ставку на развитие линейки электрокаров.

Владислав Рыдаев рассчитывает, что объем рынка, если не произойдет сильных потрясений, будет плавно увеличиваться. Причиной станет рост населения Санкт-Петербурга. Постепенно начнет расширяться доля b2b-клиентов за счет шеринговых сервисов. Дилеры, по его прогнозу, освоят прокат, подписку, продажу машин с пробегом в соотношении один к одному с новыми автомобилями. «Работа дилеров будет все больше встраиваться в матрицу брендов, постепенно снижая предпринимательский характер бизнеса и его общую прибыльность. Дилерский бизнес укрупнится. Усилится риск превращения автомобильных брендов в сборочное производство для ведущих интернет-гигантов, которые знают о клиентах больше и общаются с ними чаще», — прогнозирует эксперт.

Сергей Новосельский также считает, что парадигма классического дилерского бизнеса будет полностью пересмотрена. «Импортёры стремятся максимально заменить дилера в процессе продажи автомобиля, и это неизбежно ведет к изменению подхода к организации бизнес-модели на автомобильном рынке. Сами дилеры вряд ли куда-то исчезнут — я не думаю, что импортёры смогут заменить дилеров в части технического обслуживания и продажи запасных частей и аксессуаров», — делится господин Новосельский. По его мнению, глобальная цифровизация автомобильного бизнеса делает ненужными «автоцентры-дворцы», которые были ранее построены. По этой причине возможен тренд на создание салонов, объединяющих мультибрендовые шоурумы с едиными сервисными центрами, или просто точек выдачи автомобилей. ■



В БУДУЩЕМ, ПО ПРОГНОЗУ ДИЛЕРОВ, ОНИ ОСВОЯТ ПРОКАТ, ПОДПИСКУ И ПРОДАЖУ МАШИН С ПРОБЕГОМ ПОРОВНУ С НОВЫМИ АВТОМОБИЛЯМИ, А ШИКАРНЫЕ АВТОЦЕНТРЫ ПРЕВРАТЯТСЯ В ПРОСТЫЕ ТОЧКИ ВЫДАЧИ СРЕДСТВ ПЕРЕДВИЖЕНИЯ

«ИНТЕРЕСНЕЕ НАЧИНАТЬ РАБОТАТЬ В НОВОЙ ЛОКАЦИИ СРАЗУ»

ПРИОБРЕТЕНИЕ ГК «ПСК» УЧАСТКА НА НАБЕРЕЖНОЙ РЕКИ КАРПОВКИ, ГДЕ ДО ЭТОГО РАСПОЛАГАЛАСЬ ГОСТИНИЦА «СЕВЕРНАЯ КОРОНА», СТАЛО ОДНИМ ИЗ САМЫХ ЗАМЕТНЫХ СОБЫТИЙ ГОДА НА ГОРОДСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ. О ПОДХОДАХ К ПОПОЛНЕНИЮ ЗЕМЕЛЬНОГО БАНКА, ОСОБЕННОСТЯХ РАБОТЫ В ИСТОРИЧЕСКОМ ЦЕНТРЕ И О ТОМ, ПОЧЕМУ ПЕТЕРБУРГ ПОДХОДИТ АМБИЦИОЗНЫМ ДЕВЕЛОПЕРАМ, В ИНТЕРВЬЮ BG РАССКАЗАЛ ВЛАДЕЛЕЦ КОМПАНИИ МАКСИМ ШТЕРН. БЕСЕДОВАЛА МАРИЯ КУЗНЕЦОВА



BUSINESS GUIDE: Как вы оцениваете текущее состояние строительной отрасли в Петербурге, схлынул ли прошлогодний ажиотажный спрос?

МАКСИМ ШТЕРН: В Петербурге отстает развитие дорог и метро. Последний пример инфраструктурной работы на опережение — станция метро «Парнас», но это было давно. Строительная отрасль двигает город сама: создает социальную инфраструктуру, переосмысливает кварталы, борется за право изъять историческую часть от пустырей, недостроев и ветхости. Таково сейчас положение вещей. Ажиотажный спрос уходит в прошлое, объем продаж на рынке сокращается, но растет средний чек. В сегменте бизнес-класса за первое полугодие этого года мы увеличили выручку на треть. В сегменте апартаментов — почти вдвое.

BG: В течение 2021 года ПСК активно пополняла земельный банк. Планируете ли вы закрывать другие сделки в этом году, какие локации находятся в сфере интересов?

М. Ш.: Мы рассматриваем локации как неповторимый фактор и отбираем участки очень тщательно. При этом умеем создавать на рынке громкие новости, и покупка участка на набережной Карповки, 31,— тому пример. У нас нет стратегической цели пополнять земельный банк про запас и на перспективу, интереснее начинать работать в новой локации сразу. Поэтому убеждаемся заранее, что проект не зависнет из-за новых согласований или пересмотров ППТ и прочего.

Недавно мы приобрели участок под проект комфорт-класса напротив Новоорловского заказника и уже начали строительство. В таком же ключе, с возможностью начать работать сразу, рассматриваем еще несколько локаций под жилую недвижимость комфорт-класса и апартаменты. О некоторых можем объявить уже в этом году.

BG: Среди наиболее интересных и дорогостоящих объектов в вашем портфеле — земельный участок на Карповке. У этого места сложная история, не смутила она вас при принятии решения о покупке? На каком этапе находится реализация проекта?

М. Ш.: Приобретение этого участка стало сделкой года, и внимание к проекту соответствующее. Но почти любая точка на карте Петербурга несет за собой ка-

кую-нибудь историю. Она у города такая, какая есть, и если всего смущаться, то, пожалуй, можно прекращать строить. Истории больше интересуют СМИ и любителей городских легенд. Это громкие заголовки и прочее. Возможно, есть и те, кто просто ревнует. Но жить прошлым несколько противоестественно, да и мы работаем на будущее. В данном случае у нас своя картина: этот проект нам по плечу, мы можем сделать его безупречно. Значит, делаем. Сейчас на площадке завершаются демонтажные работы, на освобожденных участках готовятся котлованы, устраиваются свайные поля под новый фундамент. Этап демонтажа был удлинен, но это гарантировало аккуратность работ. В остальном все в графике — на этапе нулевого цикла три будущих корпуса жилого комплекса, планомерно разворачиваем работу на всей площадке.

BG: Участники рынка часто говорят, что намеренно не работают в центре города из-за возможных сложностей, связанных с потребительским экстремизмом со стороны градозащитников. Каков ваш опыт в этом вопросе?

М. Ш.: Отказ от работы в центре связан еще и с тем, что не все компании готовы строить в сложных условиях, в окружении исторической застройки. У нас иллюзий на этот счет никогда не было, но всегда были нужные компетенции. Как говорится, выбирайте сложные задачи — там меньше конкурентов. Наглядные примеры решений подобных задач — перед глазами всех наших специалистов. Два раза в месяц мы проводим объезды площадок и объектов с руководителями проектов и подразделений. Таким образом, у всех есть объемная картина происходящего, и мы держим руку на пульсе ежедневно.

Возвращаясь к градозащите, нужно сказать о ее ключевой проблеме: девелопмент по умолчанию рассматривается как враг, везде видятся сговоры. Это формирует токсичный статус очень многих перспективных локаций. Мы ждем, что ситуация будет меняться, город должен подключаться к вопросу. В свою очередь, бизнес, в отличие от оппонентов, предлагает реализуемые решения. Мы обновили уже два сквера в исторических районах рядом с построенными домами. То есть минус пустырь с заброшенным зданием,

как после войны, плюс новый дом и новое благоустройство квартала. Или новый детский сад с реконструкцией. Удивительно, но и у этого есть свои противники.

BG: Один из сегментов вашего бизнеса — апарт-отели. Пользуется ли такой формат доходной недвижимости популярностью у петербуржцев?

М. Ш.: Лучше всего на этот вопрос отвечает статистика продаж: спрос такой, что нам необходимо регулировать его ценой. Но просто строить апартаменты, потому что на данной земле нельзя строить жилье, в современных реалиях будет ошибкой. Проекты должны обеспечиваться управлением, предоставляющим инвесторам доходность, а арендаторам — сервис и комфорт. Наша управляющая компания PSK Invest уже проделала огромную работу, разработала оснащение и меблировку сети апарт-отелей Avenir. Инвесторы получают тот продукт, который им обещали.

BG: Сейчас возведение социальных объектов ложится на плечи застройщиков. Как вы считаете, со стороны властей это верное решение? Как это влияет на себестоимость строительства?

М. Ш.: Обсуждать принципиальное решение, пожалуй, поздно. Государство давно дало понять, что за темпами нового строительства оно не успевает и соразмерного финансирования социальной инфраструктуры у него нет. Конечно, есть открытые финансовые отчеты о том, что экономика недополучила триллион рублей в 2020 году. Но если бы и получила, куда бы эти деньги были направлены — вопрос. Строительный сектор не имеет на федеральном уровне лобби, которое позволяло бы подключать государство к вопросу социального строительства в большем объеме. Вопросы были к отсутствию со стороны властей единого подхода: у кого-то соинфраструктуру выкупали, у кого-то — нет, и она передавалась городу безвозмездно. Затем была создана градкомиссия, определяющая социальные обязательства для застройщиков. В том числе, для небольших объектов, когда строительство отдельного детского сада или школы нецелесообразно. Тогда застройщику предлагается перечислить пропорциональную сумму адресно. Если это то самое решение вопроса справедливого подхода ко всем объектам и застрой-

щикам, то его можно приветствовать. Конечно, себестоимость квадратного метра будет расти, поскольку материалами и строительными ресурсами эти объекты обеспечиваются по рыночным ценам.

BG: Планируете ли ПСК выходить в новые сегменты?

М. Ш.: Сейчас мы сфокусированы на жилой недвижимости в премиальном сегменте, комфорт-классе и апартаментах. Например, премиум-класс в дефиците, и у нас есть возможность работать с высоким спросом и при этом реализовать один из самых ярких проектов в городе. Комфорт-класс также был интересен всегда: в нашем портфеле три проекта, последний из них — напротив Новоорловского заказника — один из лучших участков локации. В коммерческую недвижимость мы уже вышли: построили и ввели в эксплуатацию культурно-досуговый центр Green Park в Славянке в прошлом году. Это невероятно востребованный проект районного значения. Сеть апарт-отелей Avenir также не является конечной в виде трех объектов, ее мы будем развивать, видим в этом направлении большой потенциал.

Есть и другие направления, например, театр «Легенда». Как бизнесмену мне интересны новые сферы, где нужно постараться для достижения успеха. Иногда это пересечение личных интересов и коммерческого потенциала. Иногда это просто вклад в развитие, который у бизнеса должен быть и всегда был. История нашего города в этом плане показательна.

BG: Комфортно ли девелоперам в целом работать в Петербурге? Становится ли дружелюбнее инвестиционный климат в городе и нет ли у вас планов выхода в другие регионы?

М. Ш.: Здесь сложно уйти от банального, но наш город особенный. Что бы там ни происходило на рынке и около него, сам факт работы в прекрасном окружении воодушевляет. Инвестиционный климат мог бы быть лучше, но это специфика. В конечном счете правило простое: можешь работать здесь и сейчас — добро пожаловать. И это точно про нас. Региональная экспансия в планах пока нет. Петербург мне нравится тем, что позволяет собирать яркий портфель проектов и очень хорошо подходит для амбициозных девелоперов. ■

ТЕХНОЛОГИИ ДВИЖУЩЕЙ СИЛЫ

ПРОГРАММА ТРАНСФОРМАЦИИ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ МОДЕЛИ, ВНЕДРЕННАЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ «ОДК-КЛИМОВ» (ВХОДИТ В ОБЪЕДИНЕННУЮ ДВИГАТЕЛЕСТРОИТЕЛЬНУЮ КОРПОРАЦИЮ «РОСТЕХА»), ПОЗВОЛИЛА УСКОРИТЬ ПЕРЕХОД ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ К ФОРМАТУ «УМНОГО» ЦИФРОВОГО ПРОИЗВОДСТВА И ПОВЫСИТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ АВИАПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ГЛОБАЛЬНОМ РЫНКЕ. КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ АРТЕМ АЛДАНОВ РАЗБИРАЛСЯ, КАКОЙ ПУТЬ ПРОШЛО ПРЕДПРИЯТИЕ И КАК РАБОТАЮТ ЕГО ЦЕХА В НОВОЙ ПАРАДИГМЕ.

Эксперты видят авиастроение будущего как «умную фабрику», где продукция изготавливается на основе цифрового производства, позволяющего получить изделия с максимальным качеством в минимальный срок. Все технологические звенья в ней предельно автоматизированы, по сути, это предприятие-трансформер, линии которого способны быстро обновляться и перестраиваться. Все подсистемы управляются автономной системой благодаря промышленному интернету вещей, объектом управления становится весь жизненный цикл изделия (PLM-управление), включая интеграцию с логистикой и сервисными центрами. Именно по этому пути идет дочерняя структура «Ростеха» — ОДК.

В ТРАНСКРИПЦИИ ОДК Объединенная двигателестроительная корпорация концепцию «фабрик будущего» интегрирует в свою деятельность с помощью масштабной программы трансформации индустриальной модели (ТРИМ), включающей техперевооружение, создание центров технологических и производственных компетенций, компактных производственных комплексов, линий конечной сборки, программы по развитию производственной системы. По задумке руководства, это обеспечит опережающий темп роста производительности труда и конкурентоспособность изготавливаемой продукции.

АО «ОДК-Климов» первым среди предприятий корпорации встало на рельсы трансформации производства, когда в 2010 году было принято решение о строительстве нового конструкторско-производственного комплекса в Приморском районе Петербурга. Объем инвестиций в проект составил 6 млрд рублей, реализован он был при государственной поддержке.

Применение современных технологий как в области разработки и производства, так и в области управления было основной задачей обновления компании. Существующий производственный комплекс позволяет выпускать двигатели полностью российского производства, одновременно выполнять научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, включая сборку и испытания.

КРУГ КОМПЕТЕНЦИЙ Программой ТРИМ предполагается, в частности, создание на предприятиях центров специализаций — локальных точек производства двигателей и их деталей по ключевым компетенциям компаний. «ОДК-Климов» специализируется на производстве деталей и сборочных единиц, конечной сборке и испытаниях вертолетных двигателей.

«Исторически сложилось так, что наша ключевая компетенция — это разработка



ЗА ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ДОЛЯ ОБОРУДОВАНИЯ С ЧПУ НА ЗАВОДЕ ВЫРОСЛА С 3% ДО БОЛЕЕ ЧЕМ 20%

и проектирование новых изделий. Когда прорабатывалась концепция трансформации производства предприятия, мы исходили из того, что разработчик должен отвечать за весь жизненный цикл своих изделий, включая и разработку, и изготовление, и сервис. Сегодняшняя конструкторско-производственная база позволяет выполнять все эти задачи», — отмечает исполнительный директор АО «ОДК-Климов» Александр Ватагин.

РОБОТИЗАЦИЯ ЦЕХОВ В 2014 году мощности предприятия без остановки производства были полностью переведены на новую площадку, там был реализован проект по импортозамещению производства вертолетных двигателей семейства ТВ3-117/ВК-2500.

В целом, рассказали в «ОДК-Климов», за последние несколько лет в рамках техперевооружения доля оборудования с ЧПУ на предприятии выросла с 3% до более чем 20%. Например, рабочая лопатка для турбины компрессора, одна из самых сложных в изготовлении и ответственных деталей авиадвигателя, проходит обработку на линии станков глубинного шлифования. Работа высокотехнологичного оборудования почти не требует участия человека, оператор выполняет только загрузку заготовки и контрольные операции после ее выпуска.

Чтобы оборудование действовало исправно, на производстве внедрена автоматизированная система «Диспетчер», которая подсчитывает фактическую наработку станков. Это позволяет осуществлять переход с планово-предупредительных ремонтов на обслуживание по наработке. Данные о работе станков используются для определения и оценки проблемных мест.

Комплектацию деталей для сборки со склада осуществляет роботизированная система. В соответствии с планом производства она подбирает необходимые комплектующие для поставки их на конвейерную линию. Хранение в системе организовано по узловому принципу, то есть все детали одного узла хранятся в одном боксе, поэтому процесс заполнения сортиров для конвейерной линии происходит очень быстро.

Особое место в развитии производства «ОДК-Климов» занимают аддитивные технологии. На предприятии тестируется новейшее программное обеспечение, направленное на виртуальную отработку конструкции на предмет возможности оптимизации выращивания на 3D-принтере. Это необходимо для того, чтобы заранее выявлять решения, позволяющие получить заготовки деталей с размерами, максимально близкими к номинальным, а также минимизировать риски появления дефек-

тов при аддитивном изготовлении и пост-обработке, сократить период создания нового двигателя.

Индустриальная модель «ОДК-Климов» выстроена на принципах организации широкой кооперации с максимально эффективным использованием собственных производственных площадей — при увеличении производственной мощности они сократились более чем в полтора раза. В кооперацию по производству авиадвигателей входит более 40 российских компаний, прежде всего, предприятия ОДК: Московское машиностроительное предприятие имени В. В. Чернышева, «ОДК-Уфимское моторостроительное производственное объединение», производственный комплекс «Салют» (Москва) и другие.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

Сейчас производственная и испытательная базы АО «ОДК-Климов» позволяют производить в кооперации и испытывать на собственных стендах серийные двигатели и изделия в рамках НИОКР. Предприятие серийно выпускает вертолетные двигатели семейства ВК-2500 (ТВ3-117) и ТВ7-117В, разрабатывает самолетные двигатели ТВ7-117СТ (гражданская версия — ТВ7-117СТ-01), реактивные двигатели РД-33, РД-33МК, РД-93 и РД-93МА. В перечень продукции входят вертолетные редукторы, турбостартеры, коробки самолетных агрегатов и системы автоматического управления авиадвигателей. В перспективе на территории «ОДК-Климов» будут испытывать и собирать двигатели ВК-650В, ВК-1600В и гибридную силовую установку.

Положение «ОДК-Климов» на рынке очень устойчивое, отмечает ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов, что обусловлено в первую очередь широкой продуктовой линейкой и диверсификацией деятельности компании. «В настоящее время „ОДК-Климов“ увеличивает выпуск гражданской продукции, что также способствует укреплению позиций предприятия и позволяет получить хорошие операционные результаты», — добавляет эксперт.

В целом ситуацию в отечественном авиационном двигателестроении господин Баранов оценивает удовлетворительно. «Значительный интеллектуальный потенциал отрасли и развитие технологий делают ее одной из ведущих в мире, позволяют обеспечить силовыми установками различные летательные аппараты. Безусловно, инновации в отечественном авиационном двигателестроении есть, в том числе за счет продуктов „ОДК-Климов“, без них было бы невозможно сохранять его конкурентоспособность», — заключает он. ■

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ПЕТРА ВЕЛИКОГО

Крупнейший технический университет страны с более чем вековыми традициями в прошлом и яркими достижениями в настоящем.

Позиции университета в международных предметных рейтингах:



Engineering & Technology
TOP 200



Engineering & Technology
TOP 200



лучших вузов России
TOP 10

Благодаря сильнейшим научными школам, опережающей подготовке кадров нового поколения и устойчивой среде, формирующей инженерные компетенции высочайшего уровня, Политех сегодня способствует выводу национальных технологических продуктов на глобальный уровень научной, образовательной и инновационной деятельности, тем самым становясь глобально конкурентоспособным научно-образовательным центром мирового масштаба.



ВЫХОД ИЗ ФОРСАЖА

СОКРАЩЕНИЕ ЛИМИТА ПО ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕЧНОЙ ПРОГРАММЕ СУЩЕСТВЕННО ОГРАНИЧИЛО ОБЪЕМ ДОСТУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ. СО 2 ИЮЛЯ ПРЕДЕЛЬНАЯ СУММА КРЕДИТА СОСТАВЛЯЕТ 3 МЛН РУБЛЕЙ ВМЕСТО ПРЕЖНИХ 6–12 МЛН, А МАКСИМАЛЬНАЯ СТАВКА ПОВЫШЕНА С 6,5 ДО 7% ГОДОВЫХ. НА ТАКИХ УСЛОВИЯХ ИПОТЕКА С ГОСПОДДЕРЖКОЙ СТАНОВИТСЯ НЕИНТЕРЕСНОЙ ПОКУПАТЕЛЯМ ИЗ ПЕТЕРБУРГА. ОТЧАСТИ ЕЕ МОГУТ ЗАМЕНИТЬ «СЕМЕЙНАЯ ИПОТЕКА» ИЛИ СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ БАНКОВ И ДЕВЕЛОПЕРОВ. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

Программа ипотеки с господдержкой была развернута в разгар коронавирусных ограничений, как самый сложный период прошлого года, характеризующийся состоянием неопределенности. Она не просто помогла строительной отрасли, оказавшейся в непростых условиях из-за перехода на проектное финансирование и развития пандемии, но и стала основным драйвером ажиотажного спроса на первичном рынке. Директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест» Ян Фельдман вспоминает, что до начала действия этой программы в проектах компании количество сделок с привлечением ипотечного кредитования было на уровне 65% от общего числа договоров, сейчас их доля выросла до 90%.

Подталкивающая часть собеседников BG назвала запуск программы льготной ипотеки «исключительно позитивным опытом для девелоперов». «Благодаря этой мере для застройщиков, особенно жилья комфорт-класса, период пандемии прошел не просто безболезненно, но даже в плюс. Не было никаких простоев в продажах, спрос был на высоком уровне и что самое важное — выросли продажи семейных планировок», — говорит Андрей Кириллов, представитель компании «Мегалит — Охта Групп».

ВЫГОДА В СТИЛЕ FLASH Нарастив продажи, девелоперы начали приобретать новые площадки под застройку: совокупно с начала 2021 года они вложили более \$1 млрд в покупку земельных участков в Петербурге под жилье.

Существенное влияние на спрос оказали также девальвация рубля и общая экономическая неопределенность. «Дальнейший переход на проектное финансирование, удорожание площадок под строительство, строительных материалов и рабочей силы в совокупности с активным сокращением предложения привели к стремительному росту цен, который замедлился только в начале 2021 года», — рассказывает директор департамента жилой недвижимости Colliers Елизавета Конвей.

По словам Светланы Московченко, руководителя отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, рост цен в элитном

сегменте с начала 2020 года составил 30%, в бизнес-классе — 48%, а жилье массового спроса подорожало на 39%. «За счет снижения ставки по ипотеке сэкономить смогли покупатели, которые приобрели квартиру в начале действия льготной программы или в объектах, где цены возросли менее чем на 20–30%. Остальные переплатят банку на 5–15% больше, чем это было до программы с субсидированной ставкой или в лучшем случае ничего не выиграют», — констатирует эксперт. Выгоду же получают застройщики, обеспечив постоянную загрузку, государство, которому идет больше налогов, а также банки, потому что для них ипотечные займы — наиболее ликвидный актив в розничном портфеле, продолжает управляющий партнер экспертной группы Veta Илья Жарский.

Согласно опубликованным данным Банка России, по итогам первого полугодия 2021 года объем выданных ипотечных кредитов в рублях и иностранной валюте в Петербурге составил 180,86 млрд рублей — в 1,7 раза больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом их количество с января по июнь 2021 года выросло год к году в 1,4 раза, до 44,8 тыс. единиц.

Эксперты отмечают, что новый ипотечный лимит в 3 млн рублей фактически становится неактуальным для рынков Петербурга и Москвы и направлен больше на регионы. Последний месяц действия программы по старым правилам — июнь 2021-го, по наблюдению руководителя консалтингового центра «Петербургская недвижимость» (Setl Group) Ольги Трошевой, стал одним из пиковых для покупки жилья в новостройке в ипотеку: 82–85% сделок у основных застройщиков на рынке совершалось с ее использованием, большая часть из них (почти 90%) — с льготной. Те люди, что давно планировали покупку квартиры, старались успеть до завершения программы, объясняет эксперт.

ЭФФЕКТ ИДЕТ НА НЕТ По мнению вице-президента Glorax Руслана Сырцова, высокие категории жилья в меньшей степени ощутят изменения условий госпрограммы: «Естественно, мы увидим

планомерный рост ставок, что отразится на доле ипотечных договоров в структуре продаж застройщиков. Но существенно он не скорректируется, скорее всего, рынок останется в тех же объемах — около 65% сделок в сегменте массового спроса будет заключаться с использованием ипотечных средств. В бизнес-классе доля таких договоров составит 50%, в премиум-классе — 39%».

Вместе с тем, считает Сергей Софронov, коммерческий директор ГК «ПСК», рынок готовился к снижению спроса в первые месяцы после потенциальной отмены льготной программы. «Кроме того, июль и август всегда были месяцами с невысокой покупательской активностью относительно среднегодовой. В целом спрос снизился, но какова в том снижении реальная доля льготного ипотечного фактора, однозначно ответить пока невозможно», — добавляет он.

По прогнозу вице-президента Bescar Asset Management Катерины Соболевой, в 2021 году спрос на ипотеку с господдержкой сохранится на высоком уровне. «Однако доля таких кредитов будет постепенно уменьшаться на фоне роста ключевой ставки, а также с учетом значительного объема уже реализованного рефинансирования под более низкий процент», — отмечает она.

АЛЬТЕРНАТИВА ДЛЯ РОСТА Взамен, считают участники рынка, может увеличиться интерес к семейной ипотеке, поскольку для Петербурга и Ленобласти размер кредита по ней остается прежним — 12 млн рублей. Воспользоваться программой могут семьи, в которых имеется рожденный после 1 января 2018 года ребенок, являющийся гражданином РФ. И если в первом полугодии 2021 года доля семейной ипотеки в общей выдаче кредитов в России составляла 3,5%, то, по оценкам аналитиков Сбербанка, расширение программы может повысить этот показатель до 7%. «По сути, программа субсидированной ипотеки сохранилась только для данной группы покупателей. Это мера поддержки положительно отразится на обеспечении семей новым жильем», — прогнозирует Светлана Московченко.

По мнению Екатерины Пчелкиной, начальника отдела маркетинга холдинга РСТИ, заменить ипотеку с господдержкой семейная может лишь отчасти. «Согласно опросам, более 50% наших покупателей — это семьи без детей (39%) и семьи с уже взрослыми детьми (13%)», — аргументирует она. И все же, добавляет господин Софронov, количество семей, которые смогут воспользоваться программой, очень велико, и это важный фактор: с точки зрения строительной компании, он означает интерес к семейным планировкам, к двух- и трехкомнатным квартирам.

Как замечает Антон Мороз, вице-президент НОСТРОЙ, развитие ипотечной линейки — это сохранение высокого спроса на жилье, а спрос является важным аспектом развития рынка. «В дальнейшем необходимо развивать и расширять „ипотечное меню“ для всех категорий граждан: льготная ипотека (7%), семейная (4–5%), сельская (3%), ИЖС (6%), ипотека на приобретение первого жилья (6%). При широкой ипотечной линейке и стабильно низких ставках можно избежать резких всплесков, стимулирующих рост цен», — убежден господин Мороз.

Некоторые девелоперы уже разработали собственные программы, аналогичные субсидированной ипотеке, для поддержания охвата большей аудитории, чем семьи. «Программы рассчитаны на любого покупателя, но на определенные квартиры и объекты. Как правило, на первые годы ипотечного кредита предлагается пониженная процентная ставка, по истечении этого срока — стандартная, действующая на текущий момент в банке», — рассказывает госпожа Московченко.

Если сравнить рынок жилой недвижимости с самолетом, то льготная ипотека — это режим форсажа, иллюстрирует Сергей Софронov: «Но он не может длиться все время — слишком затратный. Далее нужно делать маневр, переходить в стадию крейсерского полета». Поскольку программа придала мощный импульс сфере жилой недвижимости, теперь нужно развивать потребительские характеристики предлагаемого продукта, резюмирует эксперт. ■



РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ПЕРЕХОДИТ В СТАДИЮ КРЕЙСЕРСКОГО ПОЛЕТА. С ОКОНЧАНИЕМ ИПОТЕЧНОГО АЖИОТАЖА СТИМУЛИРОВАТЬ ПОКУПАТЕЛЯ БУДЕТ КАЧЕСТВО КВАРТИР И ФИНАНСОВЫХ ПРОДУКТОВ

КОМФОРТ-КЛАСС ПРИРАСТАЕТ ИНФРАСТРУКТУРОЙ

КВАРТИРЫ, НЕ ПЕРЕГРУЖЕННЫЕ ВЕЩАМИ, КОЛЯСОЧНЫЕ И КЛАДОВЫЕ ЗА ПРЕДЕЛАМИ ЖИЛОГО ПРОСТРАНСТВА, ДВОРЫ БЕЗ МАШИН, СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПЛОЩАДКИ ДЛЯ ВЫГУЛА СОБАК И ЗАПРАВКИ ДЛЯ ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ — ЗАПРОСЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ НЕДВИЖИМОСТИ НЕ ОГРАНИЧИВАЮТСЯ НАЛИЧИЕМ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ И ТРАДИЦИОННОГО БЛАГОУСТРОЙСТВА. И ЗАСТРОЙЩИКИ СТРЕМЯТСЯ ИХ УДОВЛЕТВОРЯТЬ. АННА ЧУРУКАЕВА

ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ ОПЦИЯ На смену жилью класса эконом пришло жилье класса комфорт, и это касается не только одиночных проектов, но и масштабной застройки. Таким образом девелоперы реагируют на ожидания покупателей: европейские планировки, спортивные и игровые площадки, места для прогулок, безбарьерная среда становятся не дополнительным бонусом, а обязательной опцией. При этом важным остается наличие инфраструктуры — транспортной, социальной, бытовой. И пользоваться ею покупатель хочет сразу после получения ключей. «Наши клиенты хотят иметь возможность отдать ребенка в детсад или школу сразу после заселения, поэтому мы возводим социальные объекты параллельно со строительством жилых комплексов», — говорят в ЛСР.

«Большая доля наших клиентов — семейные люди, которым важно отдать ребенка в школу или сад поблизости, — продолжает коммерческий директор «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад» Денис Бабаков. — В настоящее время рынок недвижимости восстанавливается, а программы с господдержкой и ипотека со сниженными ставками способствуют поддержанию разумного спроса на квартиры. Осенью мы предлагаем потенциальным покупателям с детьми очень привлекательные условия — например, ставку 1,3% на весь срок кредитования по программе семейной ипотеки. В ней могут участвовать семьи, в которых ребенок родился не ранее 2018 года».

Говоря об объектах комфорт-класса, специалисты «Группы ЛСР» называют три локации, недавно выведенные в продажу: вторую очередь жилого комплекса «Ручьи» как продолжение Северного проспекта, «Октябрьскую набережную» на первой береговой линии Невы, рядом с Обуховским мостом, и «Морскую милю» на пересечении улицы Маршала Казакова и проспекта Маршала Жукова.

С 1 сентября на территории первой очереди «Ручьев» начал работать детский сад с бассейном, в общем в двух очередях будет четыре дошкольных учреждения и два образовательных. По детскому саду и школе построят в «Октябрьской набережной» и «Морской миле» к моменту сдачи первых этапов комплексов — к концу 2024 года.

Потенциальные покупатели также обращают внимание на транспортную доступность жилья. Поблизости от второй очереди «Ручьев» метро появится в отложенной перспективе, однако выезд на КАД — на расстоянии вытянутой руки, а в пешей доступности — одноименная железнодорожная станция. От «Октябрьской набережной» 20 минут езды на общественном транспорте до станции метро «Ломоносовская», за то же время на машине



ПОКУПАТЕЛИ НЕБОЛЬШИХ КВАРТИР ТАКЖЕ СТРЕМЯТСЯ ПОСЕЛИТЬСЯ ВБЛИЗИ ЗЕЛЕННЫХ ЗОН И ГУЛЯТЬ ВДОЛЬ БЛАГОУСТРОЕННЫХ НАБЕРЕЖНЫХ

можно добраться до Литейного моста, а за 10 минут — до ТРК «Мега Дыбенко». В 350 метрах от первого корпуса «Морской мили» строится новая станция метро «Казаковская», от которой до пересечения со станцией метро «Кировский завод» — один прогон.

«Станцию „Казаковская“ мы планируем открыть в конце 2024-го, — подтвердили в комитете по развитию транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга. — Выход будет находиться у магазина „О’Кей“. Кроме того, в первом квартале 2021 года правительством Санкт-Петербурга во исполнение поручения вице-премьера РФ Марата Хуснуллина были направлены предложения по дополнительной потребности финансирования строительства петербургского метрополитена. Возможно, новые станции метро на севере города появятся раньше запланированных сроков».

ТРЕНД — БЕЗ БАЛКОНОВ Что касается требований к самим квартирам, то они со временем меняются. С одной стороны, сохранились желание и необходимость экономить, поэтому студии и небольшие однокомнатные квартиры — традиционно самый ходовой товар. С другой стороны, покупатель хочет даже на компактной площади обойтись без лишних шкафов, спрятать их или вообще вынести наружу.

Именно поэтому в новых домах появляются отдельные гардеробные зоны в квартирах, колясочные.

«Трендом становятся квартиры без балконов. Такая покупка обойдется клиенту дешевле, так как не придется переплачивать за ненужные квадратные метры, — подтверждает господин Бабаков. — К тому же сегодня многие превращают балкон в склад для хранения вещей, что портит эстетический облик фасадов. Для этих целей в ЖК „Морская миля“ и „Октябрьская набережная“ запроектированы кладовые. Кроме того, в каждой парадной предусмотрены колясочные. Еще один тренд, особенно ярко проявившийся за время пандемии, — экологичность: те, кто не может позволить себе загородный дом или таунхаус, также хотят жить в зеленом уголке, гулять в парках и по благоустроенным набережным, дышать свежим воздухом, а не выхлопными газами — и немного сверх того».

Внутренняя территория ЖК «Ручьи» будет ограничена для проезда машин (по проекту запроектированы паркинги), разделена на зоны активного и пассивного отдыха для разных возрастов. Автомобилей не будет и во дворах «Морской мили», здесь соорудят подземный — с выходом из лифта — и надземный паркинги на 2 тыс. машино-мест. «Октябрьская набережная» собирается похвастать зарядкой

для электрокаров и специальной площадкой для выгула собак.

Почти все комплексы «Группы ЛСР» находятся в местах рядом с городскими зелеными зонами, подчеркивают специалисты компании. Например, жители «Октябрьской набережной» смогут гулять по набережной и по саду «Дача Чернова». Приятный бонус в ЖК «Морская миля» — близость к Финскому заливу.

При благоустройстве упор идет на создание экологической среды, в том числе за счет богато озелененной территории. Основной «фишкой» концепции становятся крупномерные, цветники из многолетников, а также малые архитектурные формы. Например, в «Морской миле» будут созданы уютные зеленые дворы с деревьями и кустарниками, характерными для местного климата: хвойниками, кленами и липами, сиренью, черемухой, чубушником.

ДЕМПИНГ ИЛИ СИМПТОМ РИСКА Наконец, один из самых важных вопросов, который решает для себя каждый покупатель, особенно в 2021 году, когда цены на новостройки выросли в среднем по стране на 21% за второй квартал, — приобретать жилье сейчас или подождать возможного отката, снижения стоимости. Реальные доходы населения сокращаются, поэтому люди склонны верить любым информационным вбросам о снижении цен на квартиры, отказываясь от покупок.

Однако застройщики не пойдут на это даже при недостатке спроса, считают эксперты. Девелоперы столкнулись с целым рядом вызовов: это и система эскроу-счетов, благодаря которой дома строятся без привлечения средств дольщиков, что априори дороже; и рост цен на строительные материалы и рабочую силу; и сокращение предложения. В Петербурге и Ленинградской области есть тенденция к увеличению нагрузки на застройщиков по социальным объектам, инфраструктуре — все это отражается на цене.

В введенных в продажу объектах комфорт-класса «Группы ЛСР» цены за студии площадью от 20 кв. м начинаются от 3,4–4 млн рублей: чуть дешевле в «Ручьях», чуть дороже в «Морской миле». Сейчас предлагают квартиры в первых корпусах (в «Ручьях» — первые дома второй очереди). По завершении их строительства число сданных квартир группы увеличится на 15,5 тыс.

«На старте продаж цены традиционно самые выгодные, — отмечает Денис Бабаков. — Ко времени сдачи дома через два-три года они вырастут как минимум на 20–30%, а это значит, что, вложив деньги в недвижимость сейчас, инвестор не просто сохранит сбережения, а даже заработает». ■

Я ЕМУ РАС СКАЗАЛА — ОН НЕ ПОНИМАЕТ

ЛЕТОМ НА ОДНОЙ ИЗ ГОРОДСКИХ ПЛОЩАДОК ПРОИЗОШЕЛ ИНЦИДЕНТ: ЖЕНЩИНА ПЫТАЛАСЬ ВЫГНАТЬ С НЕЕ ВОСПИТАННИКОВ ЦЕНТРА ОСОБЕННЫХ ДЕТЕЙ «КАКАЯ РАЗНИЦА», ТАК КАК ОНИ «ПУГАЛИ ЕЕ РЕБЕНКА». BG ПОИНТЕРЕСОВАЛСЯ, КАК В ПЕТЕРБУРГЕ ЛЮДИ С РАССТРОЙСТВАМИ АУТИСТИЧЕСКОГО СПЕКТРА (РАС) МОГУТ ВЗАИМОДЕЙСТВОВАТЬ С ТЕМИ, У КОГО ИХ НЕТ, ВЕДЬ РАСТИ ВМЕСТЕ СО ВСЕМИ НЕ ПОЗВОЛЯЮТ ОТНЮДЬ НЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ. ОЛЕГ ДИЛИМБЕТОВ, АЛЕКСАНДР ПРОСЯНИК

26 июля в жилом комплексе «Балтийская жемчужина» местная жительница начинает прогонять с игровой площадки воспитанников центра «Какая разница». Детей с расстройствами аутистического спектра привели играть во дворе второго корпуса дома № 18 по улице Адмирала Черокова, но места им там не нашлось. Женщина, вышедшая гулять со своим ребенком, потребовала тьюторов покинуть территорию ЖК, поскольку «больные дети пугают наших детей» и «у нас еще этого не было в доме». В порыве недовольства она угрожала фонду «Какая разница» скорейшим переездом, игнорируя аргументы о том, что дети имеют право гулять на площадке. Собственница квартиры звонит в управляющую компанию и уже от нее требует убрать «непонятно каких детей»: «Вы отсюда съедете... Идите с вашими детьми, у вас там качели есть. Я не понимаю, почему вы сюда приходите. Вы здесь гулять не будете. У вас есть ваш двор. Еще и в вашем дворе мы выясним, можете ли вы там гулять с детьми вот с этими особенностями».

Следственный комитет России (СКР) реагирует на ситуацию, начав проверку по факту инцидента на детской площадке. На своей странице в соцсети «ВКонтакте» вице-губернатор Петербурга Ирина Потехина отмечает, что ситуация получила большой общественный резонанс, а центр помощи детям с особенностями развития «Какая разница» начал получать от неравнодушных людей существенную материальную поддержку. С ее слов, «справедливость восторжествовала».

В комментариях под постом госпожи Потехиной развязывается дискуссия. По мнению многих петербуржцев, учителя в классах по 30 человек не успевают уделять одинаковое количество времени обычным и особым детям. Специалисты не хватает, равно как и поддержки, а «бегать по инстанциям» зачастую нет времени. Часть горожан и вовсе уверена, что инклюзивное образование в Петербурге существует исключительно на бумаге. «Кроме коррекционной школы, вариантов нет, директора школ категорически отказываются от неуспевающих детей. Отношение в школах к таким детям, мягко говоря, — лишь бы картину не портили. Так что понимающих педагогов единицы, а среди людей тем более», — делятся родители.

Мама девочки Алисы Анна Чистякова рассказывает BG, как обстоят дела в ресурсном классе (в отличие от инклюзивного образования, где особые дети учатся вместе с обычными, ресурсные классы состоят исключительно из детей с особенностями развития, с другими классами они взаимодействуют на переменах, в столовой и на физкультуре). «Мы сталкивались



В ШКОЛАХ С ИНКЛЮЗИЕЙ НИЖЕ УРОВЕНЬ БУЛЛИНГА. НО ДЛЯ ЕЕ ОРГАНИЗАЦИИ НУЖНЫ КУРАТОР КЛАССА И СУПЕРВИЗОР, А ТАКЖЕ ПРОСВЕТИТЕЛЬСКАЯ РАБОТА СО ВСЕМИ — ОТ ОХРАННИКА ДО ГЛАВЫ ОТДЕЛА ОБРАЗОВАНИЯ

с непониманием со стороны взрослых в большей степени. Инклюзия предполагает работу со всеми — от охранника до главы отдела образования. Сейчас уже сотрудники школы и учителя привыкли к нам и нашим детям: оказалось, что все не так страшно. Есть миф, что дети с аутизмом агрессивные, могут кусаться и изводить весь класс. Мы хотели бы рассказать и показать, что это не так, а особенности поведения, которые присутствуют, корректируются и адаптируются специалистами по прикладному анализу поведения, которые также включены в учебный процесс. Особенности есть у всех: кто-то, когда нервничает, кусает губы, кто-то крутит кольцо, а ребенок с РАС может кружиться или прыгать. Это такая особенность — как ребенок с диабетом может пользоваться инсулиновым шприцем или придерживаться диеты. Все мы разные, и обладая этой информацией, легче адаптироваться к окружающему миру и нормотипичным сверстникам, и детям с РАС», — говорит госпожа Чистякова.

Детям, которые получают инклюзивное образование, необходим куратор класса и супервизор, обеспечивающие методи-

ческую поддержку. Это может стоить от полумиллиона рублей в год. Родители вынуждены платить самостоятельно, так как эти люди не являются сотрудниками школы. Для того и возникают некоммерческие организации (НКО), включающие семей с особыми детьми в различные проекты и привлекающие спонсоров.

В Петербурге, по словам ответственной за образование Ирины Потехиной, нет практики передачи детей с особенностями в частные центры за счет государства. «У нас есть обязанность обеспечить всех детей образованием. Государственное образование во многом стандартизировано, и, несмотря на то, что с 2012 года существует понятие „индивидуальный маршрут“, а это очень дорого, рядом со стандартизированной работой государства появляется что-то нестандартное. Я горячий сторонник всех альтернативных форм образования, но их пока маловато», — описывает ситуацию госпожа Потехина. — Мы пока не можем сказать, что инклюзивное образование доступно всем, но мы его активно внедряем. Но есть большая категория родителей, которая боится, когда особые дети появляются рядом. Это

очень тонкий вопрос, и его невозможно одним постановлением правительства решить». Вице-губернатор отмечает также, что необходимо достаточное количество подготовленных педагогов, умеющих работать с детьми с РАС. Процент таких детей в обычном классе должен быть очень маленьким, ведь в противном случае все внимание может достаться им. «Это одно из самых больших опасений родителей, что все внимание уйдет троим особым детям в ущерб остальным 25. И если мы считаем, что должно быть не более трех детей в одном классе, то количество подготовленных педагогов должно быть очень высоким», — подчеркивает госпожа Потехина. — Самой системе образования нужна серьезная доработка».

По данным председателя петербургского регионального отделения Всероссийской организации родителей детей-инвалидов, директора АНО «ЭЛЕОС» Натальи Денисовой, в Петербурге около 20 НКО работают с детьми с РАС. «Главная проблема инклюзивного образования — не в детях и родителях, а в кадровой составляющей школ. Следует отметить, что в школах с инклюзией ниже уровень буллинга. Мы бесконечно говорим об этой проблеме, но в высшей школе сейчас нет такой дисциплины „педагог прикладного анализа поведения“. Учителям нужно понимать природу поведения особенных детей, уметь устанавливать причинно-следственную связь. Для сопровождения детей с РАС в обычных классах необходим тьютор, который, согласно требованиям Минтруда, как раз обязан владеть прикладным анализом поведения. Из-за этого НКО самостоятельно организуют курсы для педагогов, но они не длительные — 72–80 часов, чего явно недостаточно», — рассказывает госпожа Денисова. — Кроме того, нет практики у студентов в инклюзивных классах. Крайне важный момент: в так называемых коррекционных школах совсем иные ставки, иная система оценки эффективности образования, а общеобразовательные школы даже с особыми детьми вынуждены, как и все, отчитываться о показателях успеваемости. Особые дети, конечно, тянут школу вниз, и героические директора, которые держат эту ношу, вынуждены выслушивать критику, как школьники, из-за низких показателей».

В России, заключает эксперт, необходима пропаганда того, что люди с особенностями развития — не хуже их нормотипичных соотечественников. «У нас существует маргинализация семей с детьми-инвалидами. Принято считать, что такие дети рождаются только в неблагополучных семьях, но это совершенно не так», — категорична директор ЭЛЕОС. ■

«СКОРО ОСНОВНОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИЕЙ ЮРИСТОВ БУДЕТ НЕ КОММЕРЧЕСКОЕ, А КРЕПОСТНОЕ ПРАВО»

УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ «ДЮВЕРНУА ЛИГАЛ» ЕГОР НОСКОВ СОВЕТУЕТ РОССИЙСКИМ БИЗНЕСМЕНАМ ФОРМАЛЬНО СООТВЕТСТВОВАТЬ БУКВЕ ЗАКОНА НАСТОЛЬКО, ЧТОБЫ ДАЖЕ РАСШИРИТЕЛЬНОЕ ТОЛКОВАНИЕ НЕ НАХОДИЛО В ИХ ДЕЙСТВИЯХ СОСТАВ ПРЕСТУПЛЕНИЯ. В ИНТЕРВЬЮ BG — ПОЧЕМУ КОРПОРАТИВНЫЕ КОНФЛИКТЫ В СТРАНЕ РАЗБИРАЮТСЯ В УГОЛОВНЫХ ДЕЛАХ, А НЕ СУДАМИ, КАК ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВАЯ СДЕЛКА МОЖЕТ СТАТЬ ПРИЧИНОЙ ПРЕСЛЕДОВАНИЯ, А ТАКЖЕ ЧТО РОДНИТ РЫНОК ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ С РИТУАЛЬНЫМ. БЕСЕДОВАЛ ОЛЕГ ДИЛИМБЕТОВ

BUSINESS GUIDE: В России притесняют многие сферы деятельности, в том числе и адвокатуру, что вы об этом думаете?

ЕГОР НОСКОВ: Адвокатура в России — действительно многочисленное, но разрозненное сообщество. Как оказалось, ее представителей очень легко атаковать, поскольку весомой политической силы адвокаты не представляют. Это неудивительно: так как в уголовном процессе от адвоката зависит очень немного. В странах — поставщиках иноагентов арест и уголовное дело против адвоката — всегда грандиозный скандал. У нас же это обыденность.

Тем не менее по сравнению с другими направлениями специалисты в уголовном праве чрезвычайно востребованы — просто в связи с большим количеством уголовных дел, задержаний и следственных действий. Другие отрасли права, которые последние двадцать лет делали кассу большинству юридических фирм — например, корпоративное, — отдаются на аутсорсинг все реже и реже из-за укрупнения околосударственных структур и массовых банкротств малого и среднего бизнесов.

В свою очередь, большинство законодательных инициатив очень напоминает движение во времени в обратную сторону, и, как мы шутим, скоро основной специализацией юристов будет не коммерческое, а крепостное право.

BG: Какая юриспруденция востребована в наше время?

Е. Н.: Та, которая связана с конфликтами. По сути, партнеры юридических фирм переквалифицируются в конфликтологов или медиаторов.

BG: Как изменилось понятие корпоративного конфликта?

Е. Н.: В теории корпоративный конфликт происходит между акционерами или между акционерами и менеджментом предприятия. Сейчас в это понятие попадают также конфликты бизнесменов, компаний друг с другом, заказчиков и поставщиков. Именно такие споры являются не только наиболее маргинальным, но и рискованным бизнесом российских юридических фирм. Международные юрфирмы в России этим, как правило, не занимаются, специализируясь на сопровождении транснациональных сделок: слияниях и поглощениях. Российским юридическим фирмам на сокращающемся частном секторе зара-



ЕГОР НОСКОВ

батывать все сложнее. Крупнейшие околосударственные компании сами становятся транснациональными и начинают пользоваться услугами международных игроков. А сотням и тысячам средних компаний приходится обслуживать стагнирующий частный бизнес, которого становится все меньше. Так что современные юридические услуги все больше напоминают ритуальные.

BG: Резко ли нынешние реалии вашей деятельности контрастируют с тем, что было, например, три года назад?

Е. Н.: В стагнирующей экономике происходит всплеск неисполнения обязательств друг перед другом. Обычно бизнесу легче перекредитоваться, привлечь инвестора, но когда денег в системе остается все меньше, получается — как в любимой моими детьми игре Fortnite, где пространство все время сжимается. В такой экономике возрастает частота неисполнения обязательств. Денег становится меньше, происходит кризис неплатежей, а затем — всплеск корпоративного насилия, который приводит к уголовным делам.

BG: Уголовные последствия для тех, кто не исполняет обязательства, — это проблема?

Е. Н.: Да. В России многие годы складывается нерешаемая ситуация, когда в лю-

бой гражданско-правовой сделке можно увидеть состав преступления. В широком смысле экономика — это не только деньги, но и производящие товары и услуги люди, а в первую очередь — предприниматели. И если они вместо того, чтобы заниматься своим делом, тратят свое время и нервы и здоровье на допросы, суды и взаимодействие с проверяющими, то это порождает и социальные проблемы.

Превратить любой коммерческий конфликт в уголовное дело можно на множестве уровней любого из правоохранительных органов. В нашумевшем деле Baring Vostok российский суд закрепил практику, что в любом сложном опционном соглашении, заключенном по иностранному праву, российским следственным органом может быть выявлено преступление. Легкость переквалификации арбитражного спора в уголовное дело порождает уже не нервность, а панические настроения в бизнесе.

Идея общества с ограниченной ответственностью, известная со времен римского права, заключается в том, что собственник рискует только имуществом, внесенным в уставный капитал, а не всем своим имуществом, а заодно и личной свободой. Тем не менее за последние несколько лет практически все отзывы лицензий у коммерческих банков закончи-

лись уголовными делами и субсидиарной ответственностью банкиров.

BG: Какой вид бизнеса сейчас наиболее рискован?

Е. Н.: Любое дело, связанное с государственным финансированием. Каждая госкопейка находится под строжайшим контролем, и мне сложно представить системно неинтегрированного предпринимателя, который возьмется сейчас что-то строить или поставлять на бюджетные деньги. Не хватит газетной полосы, чтобы перечислить всех арестованных подрядчиков крупных государственных строек.

BG: Мы только что избрали новых депутатов Государственной думы. Что они должны сделать, чтобы улучшить ситуацию?

Е. Н.: Я думаю, Госдуме нужна политическая воля, чтобы это изменить. Но есть предположение, что избранные депутаты не посчитают эту проблему настолько приоритетной, насколько она видится приоритетной мне.

BG: Если рассчитывать на это не приходится, как бизнесмен сам может себя обезопасить?

Е. Н.: Любой бизнес в России сейчас чрезвычайно сложно вести, поминутно не входя в нарушение Уголовного кодекса. Правила игры, которые придумали не предприниматели, зачастую предполагают постоянное совершение действий, которые при расширительном толковании легко могут стать составом таких преступлений, как коммерческий подкуп, дача взятки или мошенничество. Единственный совет: нужно знать Уголовный кодекс и формально соответствовать букве закона настолько, чтобы даже расширительное толкование не в пользу бизнесмена не находило состава преступления.

BG: Как вы оцениваете наличие такой меры пресечения, как заключение под стражу по экономическим преступлениям?

Е. Н.: Думаю, что все юристы и бизнесмены солидарны: это чрезмерно, так как изолировать от общества в первую очередь необходимо лиц, представляющих общественную опасность. В большинстве европейских стран в качестве гарантии, что лицо не скроется от суда и следствия, используются залоговые инструменты. Этот инструмент крайне непопулярен в нашей стране, так как не находящийся под замком подозреваемый не склонен идти на признание вины, которая со времен СССР считается у нас царицей доказательств. ■

ПОЛНЫЙ ПОРТФЕЛЬ IPO НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ ПОКУПАЮТ И ПРОДАЮТ АКЦИИ УЖЕ ПОЧТИ 14 МЛН ЧЕЛОВЕК, И ЦЕНТРОБАНК ОПТИМИСТИЧНО ПОЛАГАЕТ, ЧТО В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ ЭТИМ ЗАЙМЕТСЯ КАЖДЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНЫЙ ГРАЖДАНИН. ОДНАКО ПРИМЕРНО ПОЛОВИНА БРОКЕРСКИХ СЧЕТОВ ВСЕ ЕЩЕ ОСТАЮТСЯ ПУСТЫМИ ИЛИ НЕЗНАЧИТЕЛЬНЫМИ. ВГ СОВМЕСТНО С КОМПАНИЕЙ «ФРИДОМ ФИНАНС» ДЕЛИТСЯ, КАК ПРЕОДОЛЕТЬ ТРУДНОСТИ В МИРЕ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ПРЕУСПЕТЬ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ. ПОДГОТОВИЛА АННА ЧУРУКСАЕВА

Главная причина внимания к биржевым инструментам — невысокие ставки по депозитам: хочется, чтобы деньги работали более эффективно, а не просто слегка обгоняли инфляцию. В идеале — вложиться бы в гиганта типа Apple, Microsoft или Facebook, только на старте, чтобы потом заработать на их сумасшедшем росте.

Вложиться на старте — значит приобрести акции во время их первичного размещения, когда компания выходит на биржу и становится публичной. IPO (Initial Public Offer) — достаточно затратный для компаний процесс, после которого им придется отчитываться перед самой биржей, регуляторами и, конечно, инвесторами. Но именно инвесторы в этой истории самое замечательное, ведь их участие означает для бизнеса живые деньги, прямо сейчас, надолго и без всяких кредитов.

Фондовые биржи есть по всему миру и самые крупные — в США. В год на IPO здесь выходит несколько сотен компаний, в 2021-м, например, уже 740. Интерес к ним огромный — на следующий день или через месяц после размещения акции мо-

гут подорожать на 100%, на 500%. Бумаги продолжают расти и на вторичном рынке. Так, акция Amazon на IPO в 1997 году стоила \$16, сейчас — \$3456. По статистике более 77% сделок IPO оказываются прибыльными для вдумчивых и терпеливых инвесторов.

Российские предприниматели тоже стремятся на американские биржи. Ozon, «Яндекс», HeadHunter, МТС — уже там. И о своих IPO-планах заявляют все новые игроки, например, «Делимобиль», ЦИАН, «Вкусвилл» и СПб Биржа.

Чтобы преуспеть в биржевом мире, нужны знания — как определить ликвидные и неликвидные бумаги, и опыт — когда пора продавать, когда лучше выдержать паузу. У обычного человека часто не хватает времени погружаться в эти тонкости. А ряд интересных финансовых инструментов доступен только квалифицированным инвесторам.

Решить проблему нехватки специальных знаний, времени и доступа к зарубежным площадкам можно с помощью биржевых фондов (Exchange Traded Funds,

ETF). Профессиональные управляющие формируют готовый портфель из ценных бумаг, а инвестор приобретает пай, то есть часть этого портфеля. Существуют фонды на акции разных стран или секторов экономики.

Другой пример — Фонд первичных размещений — биржевой паевой инвестиционный фонд, который создан для работы с акциями компаний, выходящих на IPO, преимущественно на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE) и бирже NASDAQ. Он был запущен в 2020 году, и за это время вырос более чем на 260%: на данный момент его чистые активы оцениваются в сумму около \$630 млн.

Фонд участвовал в IPO таких компаний, как Ozon, Coursera, Airbnb. Преимущественно в портфеле — высокотехнологичные бизнесы, которые разрабатывают программное обеспечение, занимаются обработкой данных или развивают биотехнологии. Самые перспективных новичков выбирают аналитики инвесткомпаний «Фридом Финанс», оперирующей на рынке с 2008 года и входящей в десятку круп-

нейших брокеров России (по итогам первого полугодия 2021-го — в топ-8 по числу зарегистрированных клиентов). Компания является частью холдинга Freedom Holding Corp, акции которого торгуются на NASDAQ.

Уже оправдались ставки Фонда первичных размещений на финансовую платформу Upstart Holdings, платформу для электронной коммерции BigCommerce, биотехнологическую компанию CureVac, разработчика лекарств для лечения рака BioAtla, облачную компанию по хранению данных Snowflake. Котировки каждой значительно выросли уже в первые месяцы: минимум — на 170%, максимум — на 526%.

Среди особенностей фонда: «процентная страховка» от рисков — на каждую компанию в портфеле приходится не более 10%; однократная, а не за каждую отдельную компанию, комиссия; высокая аллокация, то есть удовлетворение заявки. Пай фонда можно купить (или продать) и за рубли — на Московской бирже, и за доллары — на СПб Бирже и Казахстанской фондовой бирже, минимальная сумма — 2,5 тыс. рублей.

В ближайшее время Фонд первичных размещений примет участие в своего рода предпродаже — pre-IPO СПб Биржи, крупнейшей российской площадки с более чем 11 млн счетов с активами на сумму свыше \$5 млрд. На ней торгуются иностранные ценные бумаги — более 2 тыс. ликвидных акций с листингом на NYSE и NASDAQ, немецкие акции, депозитарные расписки на китайские, индийские и российские компании, множество разных ETF. В 2020 году чистая рентабельность площадки оставила 38%, операционный доход с 2019 по 2020 год вырос в 4,6 раза. В нее готовы вкладываться и отечественные, и зарубежные инвесторы, в основном — из Европы. Капитализация, по прогнозам аналитиков крупных брокерских компаний (АТОН, ITI Funds), будет варьироваться от \$1,5 млрд до \$3 млрд, а цена одной акции составит 950–970 рублей, доходность IPO — 70%.

Точная дата размещения неизвестна, предположительно — в течение ближайшего полугодия, так что для неквалифицированных инвесторов pre-IPO — это единственная возможность приобрести акцию площадки до официального размещения. Шанс редкий, тем более считается, что именно на СПб Биржу в первую очередь придут все те экономические активные россияне, которых упоминал Центробанк.

Для самого Фонда первичных размещений участие в pre-IPO СПб Биржи при таких условиях обещает обернуться взрывным ростом, а значит, от этого выиграет каждый владелец пая. ■



ОЛЕГ НИКИТИН

В ЭТОМ ГОДУ НА АМЕРИКАНСКИХ ФОНДОВЫХ БИРЖАХ РАЗМЕСТИЛИСЬ БОЛЕЕ 700 КОМПАНИЙ. РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ТОЖЕ СТРЕМЯТСЯ ИМЕННО ТУДА

глобас!

ОНЛАЙН СЕРВИС ПРОВЕРКИ КОНТРАГЕНТОВ



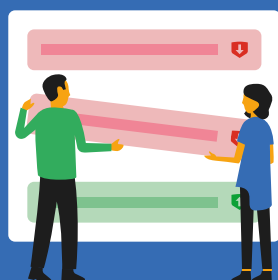
Быстрый и эффективный поиск контрагента в России и в любой стране мира. Максимальное количество источников.



Аффилированность в бизнесе. Прямые и скрытые связи между юридическими и физическими лицами.



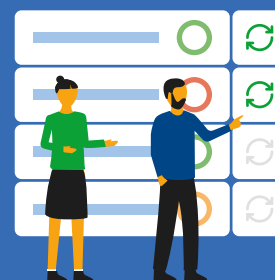
Экспресс-оценка платежеспособности контрагента для принятия бизнес-решений. Минимизация рисков.



Оперативная оценка контрагента по критериям собственного «чек-листа» и согласно требованиям внутреннего регламента.



Контроль дебиторской задолженности. Платежная дисциплина контрагента.



Регулярное отслеживание изменений у контрагентов. Оперативная проверка списка компаний. Сравнительный анализ конкурентов.



Систематизированные сведения об участниках закупок. Поиск поставщиков. Помощь в выборе маркетинговой стратегии.



Соблюдение требований должной осмотрительности. Быстрое составление отчета для ФНС при проверке и в налоговом споре.



Более 50 источников



API-сервис



Веб-версия
и мобильное приложение

Назовите промокод «**глобас**»
и получите тестовый доступ
к Информационно-аналитической системе Глобас!

НАДЕЖНО, ОПЕРАТИВНО, ДОСТУПНО
РОССИЯ И ВЕСЬ МИР



+7 (812) 406-84-14

welcome@credinform.ru

www.globas.ru, www.credinform.ru

Credinform

РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ СЗФО ПО ДИНАМИКЕ РОСТА

№	КОМПАНИЯ	РЕГИОН	ОТРАСЛЬ	АБСОЛЮТНЫЙ ПРИРОСТ ВЫРУЧКИ (2018-2020 ГОДЫ), МЛН РУБ.	ВЫРУЧКА,
					2020 год
1	АО «КОЛЬСКАЯ ГМК»	МУРМАНСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ПРОЧИХ ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ	618550,5	676230,5
2	ООО «АГРОТОРГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ПРОЧАЯ В НЕСПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	453660,5	1489639,7
3	АО «ГАЗСТРОЙПРОМ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗАКАЗЧИКА-ЗАСТРОЙЩИКА, ГЕНЕРАЛЬНОГО ПОДРЯДЧИКА	248028,0	249269,9
4	ООО «ГАЗПРОМ ГАЗОНЕФТЕПРОДУКТ ХОЛДИНГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	197697,3	199759,7
5	ООО «ГАЗПРОМ ГАЗОНЕФТЕПРОДУКТ ПРОДАЖИ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ, ВКЛЮЧАЯ АВИАЦИОННЫЙ БЕНЗИН	77583,1	137962,8
6	ООО «ГАЗПРОМ ПЕРЕРАБОТКА»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО НЕФТЕПРОДУКТОВ	76878,0	143823,1
7	ООО «ГАЗПРОМНЕФТЬ-РАЗВИТИЕ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	РАЗВЕДОЧНОЕ БУРЕНИЕ	66718,8	73395,8
8	ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЛАСТИ СВЯЗИ НА БАЗЕ ПРОВОДНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	42318,5	348257,7
9	ООО «СЭТЛ СТРОЙ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗАКАЗЧИКА-ЗАСТРОЙЩИКА, ГЕНЕРАЛЬНОГО ПОДРЯДЧИКА	34757,0	54954,1
10	ООО «ЛЕНТА»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО ПИЩЕВЫМИ ПРОДУКТАМИ, ВКЛЮЧАЯ НАПИТКИ, И ТАБАЧНЫМИ ИЗДЕЛИЯМИ В НЕСПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	29359,8	468171,8
11	ООО «ТД „ЭЛЕКТРОТЕХМОНТАЖ“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИМ ОБОРУДОВАНИЕМ, МАШИНАМИ, АППАРАТУРОЙ И МАТЕРИАЛАМИ	24662,8	80720,7
12	ООО «СТД „ПЕТРОВИЧ“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ СКОБЯНЫМИ ИЗДЕЛИЯМИ, ЛАКОКРАСОЧНЫМИ МАТЕРИАЛАМИ И СТЕКЛОМ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	24159,7	72664,9
13	ООО «ТД „СОДРУЖЕСТВО“»	КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ЗЕРНОМ, НЕОБРАБОТАННЫМ ТАБАКОМ, СЕМЕНАМИ И КОРМАМИ ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЖИВОТНЫХ	24049,6	60248,0
14	АО «ОСК»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО КОРАБЛЕЙ, СУДОВ И ПЛАВУЧИХ КОНСТРУКЦИЙ	23669,1	85665,0
15	ООО «СТРОЙПРОЕКТСЕРВИС»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВСПОМОГАТЕЛЬНАЯ ПРОЧАЯ, СВЯЗАННАЯ С ПЕРЕВОЗКАМИ	20846,2	25717,4
16	ООО «ГК „УЛК“»	АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ПИЛОМАТЕРИАЛОВ, КРОМЕ ПРОФИЛИРОВАННЫХ, ТОЛЩИНОЙ БОЛЕЕ 6 ММ; ПРОИЗВОДСТВО НЕПРОПИТАННЫХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ И ТРАМВАЙНЫХ ШПАЛ ИЗ ДРЕВЕСИНЫ	20310,0	20863,0
17	ПАО «СЕВЕРСТАЛЬ»	ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ЧУГУНА, СТАЛИ И ФЕРРОСПЛАВОВ	18106,7	450879,3
18	АО «СЕВЕРСТАЛЬ ДИСТРИБУЦИЯ»	ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ МЕТАЛЛАМИ В ПЕРВИЧНЫХ ФОРМАХ	17383,0	54805,8
19	ООО «СЕВЕРНАЯ СБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ»	ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ТОРГОВЛЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЕЙ	16186,6	16268,4
20	ЗАО «БИОКАД»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ	15565,1	33375,9
21	АО «АВТОТОР»	КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ	15357,7	67867,9
22	ООО «АРТИС-АГРО ЭКСПОРТ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ЗЕРНОМ, НЕОБРАБОТАННЫМ ТАБАКОМ, СЕМЕНАМИ И КОРМАМИ ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЖИВОТНЫХ	14982,2	43831,8
23	ООО «СРП»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕСТОРАНОВ И УСЛУГИ ПО ДОСТАВКЕ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ	13062,9	14612,5
24	ОАО «ВЕЛИКОЛУКСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ»	ПСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО СОЛЕНОГО, ВАРЕНОГО, ЗАПЕЧЕНОГО, КОПЧЕНОГО, ВЯЛЕНОГО И ПРОЧЕГО МЯСА	12420,3	36546,1
25	ООО «МОНОПОЛИЯ.ОНЛАЙН»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВСПОМОГАТЕЛЬНАЯ ПРОЧАЯ, СВЯЗАННАЯ С ПЕРЕВОЗКАМИ	12190,4	19316,2
26	АО «ПО „ВОЗРОЖДЕНИЕ“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ И АВТОМАГИСТРАЛЕЙ	12015,3	18065,6
27	ООО «РЕНСТРОЙДЕТАЛЬ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ТОВАРНОГО БЕТОНА	11446,8	22770,2
28	ООО «АДВ-СЕРВИС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕКЛАМНЫХ АГЕНТСТВ	11435,1	18926,8
29	ООО «МОРДРАГА»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ДНООЧИСТИТЕЛЬНЫХ, ДНОУГЛУБИТЕЛЬНЫХ И БЕРЕГОУКРЕПИТЕЛЬНЫХ РАБОТ	11332,1	15182,6
30	ООО «ГАЗПРОМ ПРОЕКТИРОВАНИЕ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЛАСТИ АРХИТЕКТУРЫ, ИНЖЕНЕРНЫХ ИЗЫСКАНИЙ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТЕХНИЧЕСКИХ КОНСУЛЬТАЦИЙ В ЭТИХ ОБЛАСТЯХ	11299,2	18655,1
31	ООО «БСС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИЕЙ	11136,9	35720,0
32	ПАО «СОВКОМФЛОТ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО ВОПРОСАМ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И УПРАВЛЕНИЯ	10843,4	15818,8
33	АО «АПАТИТ»	ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО УДОБРЕНИЙ И АЗОТНЫХ СОЕДИНЕНИЙ	10842,6	214124,0
34	ООО «ГРУППА КОМПАНИЙ МЕГА-АВТО»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ЛЕГКОВЫМИ АВТОМОБИЛЯМИ И ЛЕГКИМИ АВТОТРАНСПОРТНЫМИ СРЕДСТВАМИ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	10820,3	11052,2
35	ООО «ТГК-2 ЭНЕРГОСБЫТ»	АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ	ТОРГОВЛЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЕЙ	10418,4	14038,2
36	ООО «ТД „ПОЛИМЕТАЛЛ“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ НЕСПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ	10286,9	20696,3
37	ООО «ГАЗПРОМНЕФТЬ-ГЕО»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ПРОЧИХ УСЛУГ В ОБЛАСТИ ДОБЫЧИ НЕФТИ И ПРИРОДНОГО ГАЗА	10069,0	11108,5
38	АО «ФИЛИП МОРРИС ИЖОРА»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ТАБАЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ	9876,5	115764,7
39	ООО «ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ЭЛЕКТРОМОНТАЖНЫХ РАБОТ	9833,2	17766,9
40	АО «СОСНОВОБОРЭЛЕКТРОМОНТАЖ»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ЭЛЕКТРОМОНТАЖНЫХ РАБОТ	9672,2	15106,0
41	ООО «ГАЗПРОМ ГАЗОМОТОРНОЕ ТОПЛИВО»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ГАЗА	8738,6	12149,0
42	ООО «ГАЗОНЕФТЕПРОДУКТ СЕТЬ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	8695,3	73363,1
43	ООО «УМНЫЙ РИТЕЙЛ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ПО ПОЧТЕ ИЛИ ПО ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ ИНТЕРНЕТ	8481,8	8491,2
44	ООО «Д1»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ПРОЧИМИ ПИЩЕВЫМИ ПРОДУКТАМИ, ВКЛЮЧАЯ РЫБУ, РАКООБРАЗНЫХ И МОЛЛЮСКОВ	8480,9	10023,1
45	ООО «ЮНИФРОСТ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ РЫБОЙ, РАКООБРАЗНЫМИ И МОЛЛЮСКАМИ, КОНСЕРВАМИ И ПРЕСЕРВАМИ ИЗ РЫБЫ И МОРЕПРОДУКТОВ	8428,4	13425,5
46	АО «АЗМ-ТЕХНОЛОГИИ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ЯДЕРНЫХ РЕАКТОРОВ И ИХ СОСТАВНЫХ ЧАСТЕЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ ДЛЯ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ	8367,2	24916,2
47	ООО «ГАЗПРОМНЕФТЬ ВОСТОЧНО-ЕВРОПЕЙСКИЕ ПРОЕКТЫ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ И НЕЖИЛЫХ ЗДАНИЙ	8172,3	8187,4
48	ООО «ГРОТЕКС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ СУБСТАНЦИЙ	7834,5	12571,9
49	АО «ИЗЛОН ФЭШН ГРУП»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ОДЕЖДОЙ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	7782,1	25047,6
50	АО «ПЕТРОЭЛЕКТРОСБЫТ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЕЙ	7714,8	14377,1
51	ООО «ГАЗПРОМНЕФТЬ-ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОНСУЛЬТАТИВНАЯ И РАБОТЫ В ОБЛАСТИ КОМПЬЮТЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	7631,5	16158,5
52	ООО «ГАЗПРОМ ТРАНСГАЗ УХТА»	РЕСПУБЛИКА КОМИ	ТРАНСПОРТИРОВАНИЕ ПО ТРУБОПРОВОДАМ ГАЗА	7562,4	227831,7
53	ООО «ТК „БЛАГО“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ПИЩЕВЫМИ МАСЛАМИ И ЖИРАМИ	7521,5	25377,9
54	АО «ОЛЖОН»	МУРМАНСКАЯ ОБЛАСТЬ	ДОБЫЧА ЖЕЛЕЗНЫХ РУД ОТКРЫТЫМ СПОСОБОМ	7485,6	23615,4
55	ООО «ТК „ПРОГРЕСС“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО ПИЩЕВЫМИ ПРОДУКТАМИ, ВКЛЮЧАЯ НАПИТКИ, И ТАБАЧНЫМИ ИЗДЕЛИЯМИ В НЕСПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	7406,8	16155,2

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
2019 год	2018 год	2020 год	2019 год	2018 год	2020 год	2019 год	2018 год	2020 год	2019 год	2018 год	2020 год	2019 год	2018 год	2020 год	2019 год	2018 год	2020 год	2019 год	2018 год	2020 год	2019 год	2018 год	
210686,6	57680,0	132903,4	9232,8	13832,6	104798,2	-9868,5	6758,1	330727,8	282319,8	91914,1	105338,0	539,9	77286,2	15,50	-4,68	11,72	31,69	-3,50	7,35	99,49	-1827,98	8,74	1998
1234350,4	1035979,2	382343,6	319900,4	278282,8	8204,0	7206,1	10127,9	419387,2	366313,1	334710,3	108726,8	100522,8	93316,7	0,55	0,58	0,98	1,96	1,97	3,03	7,55	7,17	10,85	1998
105988,2	1242,0	11378,5	12691,5	194,1	-1147,3	3774,1	125,7	879527,7	463598,1	96198,9	125641,2	88017,5	125,8	-0,46	3,56	10,12	-0,13	0,81	0,13	-0,91	4,29	99,92	2018
105517,2	2062,3	21106,3	10604,7	52,4	5294,2	-4413,3	-370,7	45177,6	33193,1	20175,1	31245,2	22502,7	19895,2	2,65	-4,18	-17,98	11,72	-13,30	-1,84	16,94	-19,61	-1,86	1992
104306,3	60379,7	3704,7	4556,8	3187,6	39,6	510,0	805,8	13121,5	18251,9	8263,2	2869,5	2829,9	2815,6	0,03	0,49	1,33	0,30	2,79	9,75	1,38	18,02	28,62	2009
146859,8	66945,1	10754,0	13058,9	9812,1	2885,9	4101,2	1380,6	650425,9	654205,3	636069,7	609809,5	617683,5	594111,0	2,01	2,79	2,06	0,44	0,63	0,22	0,47	0,66	0,23	2007
30211,5	6677,0	5345,3	2823,1	935,3	2504,2	409,3	279,8	22846,3	23924,3	4789,4	3022,9	928,0	798,4	3,41	1,35	4,19	10,96	1,71	5,84	82,84	44,11	35,04	2007
319725,7	305939,2	16673,9	17708,8	24041,5	-9297,5	-3363,0	5381,4	797136,4	663048,8	602685,5	278104,0	238758,7	247451,6	-2,67	-1,05	1,76	-1,17	-0,51	0,89	-3,34	-1,41	2,17	2002
37740,6	20197,1	7955,0	2785,6	642,6	4715,3	1541,4	92,8	36344,6	34159,4	8175,6	3978,7	1763,4	222,0	8,58	4,08	0,46	12,97	4,51	1,14	118,51	87,41	41,80	2007
445021,3	438812,0	129323,9	122897,8	117779,9	14810,4	9146,5	5140,2	228019,5	277834,8	249197,5	77631,7	64839,5	55693,0	3,16	2,06	1,17	6,50	3,29	2,06	19,08	14,11	9,23	2003
72079,7	56057,9	13186,4	10652,2	8243,4	3994,9	1810,2	2952,7	32925,3	32832,3	24356,7	19845,0	16077,7	14550,4	4,95	2,51	5,27	12,13	5,51	12,12	20,13	11,26	20,29	2014
59238,4	48505,2	20280,4	15867,5	13298,9	4461,3	2921,4	2104,0	18933,9	17202,6	13355,9	6001,2	8189,9	5918,5	6,14	4,93	4,34	23,56	16,98	15,75	74,34	35,67	35,55	2006
24939,1	36198,3	4649,3	3730,9	6834,5	553,7	106,9	102,4	34597,4	11059,8	14975,3	1559,4	987,0	880,0	0,92	0,43	0,28	1,60	0,97	0,68	35,51	10,83	11,63	2006
68832,0	61996,0	799,7	335,2	447,9	1501,2	509,7	294,6	1170206,1	986607,2	795157,2	301541,2	253363,3	249827,5	1,75	0,74	0,48	0,13	0,05	0,04	0,50	0,20	0,12	2007
11924,2	4871,2	4178,5	314,5	193,2	3342,0	55,0	-3,8	20716,3	7960,5	3070,7	2796,8	253,3	203,1	13,00	0,46	-0,08	16,13	0,69	-0,12	119,50	21,71	-1,86	2011
18089,0	553,1	6884,7	5890,2	194,1	-7368,7	-77,1	-1157,2	45753,5	43485,2	47487,9	-3690,7	3860,9	6127,2	-35,32	-0,43	-209,23	-16,11	-0,18	-2,44	199,66	-2,00	-18,89	2011
457587,9	432772,5	133335,4	108312,9	135333,4	114861,5	105731,5	124269,3	517967,1	497065,9	390636,2	206369,9	180633,3	176756,3	25,47	23,11	28,71	22,18	21,27	31,81	55,66	58,53	70,31	1993
49276,8	37422,8	4911,3	4040,0	3140,2	2513,5	1885,9	1414,8	11654,5	10009,1	6678,8	4212,7	4699,2	2813,3	4,59	3,83	3,78	21,57	18,84	21,18	59,66	40,13	50,29	1994
15374,2	81,8	6399,6	10617,0	36,7	12,7	2,5	-3,2	2862,2	2883,1	1808,4	712,1	699,4	696,8	0,08	0,02	-3,87	0,45	0,09	-0,17	1,79	0,36	-0,45	2018
24100,6	17810,8	24597,5	18651,4	14110,1	12241,2	7198,5	7461,5	40702,7	30283,8	27310,3	32102,4	25861,2	20802,4	36,68	29,87	41,89	30,07	23,77	27,32	38,13	27,84	35,87	2001
43413,7	52510,3	4237,0	2371,1	4011,9	-882,6	221,7	3299,3	18659,6	21444,6	13467,4	695,8	1578,4	1356,6	-1,30	0,51	6,28	-4,73	1,03	24,50	-126,85	14,05	243,20	1994
26990,0	28849,6	2621,0	1116,3	2264,6	20,4	44,0	114,7	13143,4	8961,9	9167,2	854,7	834,3	790,3	0,05	0,16	0,40	0,16	0,49	1,25	2,39	5,27	14,51	2002
15846,4	1549,6	1773,1	1414,6	183,1	426,1	36,3	52,0	9521,1	9322,6	7084,2	8375,6	7948,5	6059,4	2,92	0,23	3,35	4,47	0,39	0,73	5,09	0,46	0,86	2018
33639,5	24125,8	5282,0	4788,9	3907,7	-646,9	392,3	-410,7	18799,8	12120,4	11697,8	-1303,7	-623,9	-979,2	-1,77	1,17	-1,70	-3,44	3,24	-3,51	49,62	-62,87	41,94	1993
12867,4	7125,8	865,6	737,7	383,1	35,7	12,1	13,0	3071,2	1951,7	1096,4	226,2	190,5	33,7	0,18	0,09	0,18	1,16	0,62	1,19	15,77	6,33	38,67	2015
5418,7	6050,4	5600,7	822,0	866,0	3719,5	20,0	19,7	14370,0	6290,8	6139,1	6451,3	3116,2	3017,2	20,59	0,37	0,33	25,88	0,32	0,32	57,65	0,64	0,65	1997
20665,4	11323,5	1024,3	191,6	258,9	236,4	215,5	195,0	9378,7	11826,0	5548,0	1363,7	1127,2	1178,1	1,04	1,04	1,72	2,52	1,82	3,51	17,34	19,12	16,55	2005
12908,7	7491,7	106,4	27,4	881,3	256,5	120,3	810,3	5265,9	2648,7	2631,9	718,2	461,7	341,5	1,36	0,93	10,82	4,87	4,54	30,79	35,72	26,06	237,30	2017
5524,2	3850,6	1617,3	341,2	77,4	1194,5	191,3	-69,6	1453,1	1043,5	335,1	633,8	478,5	-20,2	7,87	3,46	-1,81	82,21	18,33	-20,78	188,48	39,97	345,30	2005
15000,6	7355,9	2029,1	1713,1	-899,3	17,5	1,2	-2670,0	27046,8	23734,1	16424,4	11395,7	11377,2	11287,1	0,09	0,01	-36,30	0,06	0,01	-16,26	0,15	0,01	-23,66	2000
30293,1	24583,2	-550,2	-67,9	-99,5	620,2	577,3	451,2	15438,2	13414,3	14130,1	2937,8	2432,6	1855,4	1,74	1,91	1,84	4,02	4,30	3,19	21,11	23,73	24,32	1996
9445,0	4975,4	13761,5	7441,4	3147,7	13448,9	7204,7	2869,6	83721,0	36398,9	30558,5	82959,4	35554,7	29784,8	85,02	76,28	57,67	16,06	19,79	9,39	16,21	20,26	9,63	1995
216108,0	203281,5	89725,2	82961,7	85544,4	27654,0	39685,3	31871,9	284248,7	250613,1	234927,4	129198,4	140012,5	121659,2	12,91	18,36	15,68	9,73	15,84	13,57	21,40	28,34	26,20	1992
14508,0	232,0	443,7	343,5	128,2	16,7	11,2	5,7	5292,7	7350,6	1386,6	1380,3	1494,7	105,6	0,15	0,08	2,48	0,31	0,15	0,41	1,21	0,75	5,44	2007
13004,8	3619,8	4843,5	4177,3	1086,9	47,7	50,9	2,0	3346,7	3242,0	3131,5	338,9	291,2	240,3	0,34	0,39	0,05	1,42	1,57	0,06	14,07	17,48	0,82	2010
11522,8	10409,4	2818,8	1720,7	1763,6	227,9	65,8	138,7	7097,8	4914,6	3159,8	1769,3	1541,5	1475,6	1,10	0,57	1,33	3,21	1,34	4,39	12,88	4,27	9,40	2005
9068,6	1039,5	599,3	765,1	96,5	360,7	393,4	25,0	3421,4	3048,0	1049,8	564,3	400,3	31,9	3,25	4,34	2,41	10,54	12,91	2,38	63,92	98,28	78,43	2006
111223,0	105888,3	43672,1	38680,5	38342,0	22583,3	2453,3	21294,0	93961,3	114818,4	101130,2	51300,9	38731,2	36277,8	19,51	2,21	20,11	24,03	2,14	21,06	44,02	6,33	58,70	1996
6378,0	7933,7	2840,4	642,3	569,0	3010,3	460,5	235,9	14718,0	7544,7	6947,8	1766,6	277,4	271,5	16,94	7,22	2,97	20,45	6,10	3,40	170,40	166,02	86,91	2012
8810,6	5433,9	1263,6	568,2	705,6	673,5	18,1	48,8	9750,9	6537,0	6276,6	1333,9	602,5	587,4	4,46	0,21	0,90	6,91	0,28	0,78	50,49	3,00	8,31	1992
10382,9	3410,5	20,7	-288,7	-870,5	-1782,1	-2609,8	-2458,3	37109,8	29974,5	27275,4	33269,7	23105,1	25714,8	-14,67	-25,14	-72,08	-4,80	-8,71	-9,01	-5,36	-11,30	-9,56	2006
72339,4	64667,9	8017,2	8215,9	4788,2	287,2	-199,3	-2904,2	18537,6	20527,0	19912,2	12150,3	11863,1	12062,4	0,39	-0,28	-4,49	1,55	-0,97	-14,59	2,36	-1,68	-24,08	2014
309,4	9,4	2637,0	-15,9	0,0	-3511,9	-694,1	-8,0	3870,1	452,0	27,0	1778,2	-703,0	-8,8	-41,36	-224,31	-85,16	-90,75	-153,58	-29,71	-197,49	98,74	90,66	2017
11192,8	1542,3	723,7	547,0	28,6	308,9	149,1	1,8	457,9	486,9	334,0	226,8	150,9	1,8	3,08	1,33	0,12	67,45	30,62	0,55	136,20	98,78	99,46	2017
8338,7	4997,1	1383,8	502,2	240,8	790,0	567,3	22,2	4095,3	3185,7	953,7	1440,2	650,2	102,2	5,88	6,80	0,44	19,29	17,81	2,33	54,86	87,26	21,73	2004
20408,4	16549,0	5930,8	2879,4	2048,6	5301,4	-82,1	369,5	71570,5	70896,7	47590,1	13546,7	8782,6	8399,9	21,28	-0,40	2,23	7,41	-0,12	0,78	39,13	-0,94	4,40	2007
19781,7	15,2	2803,9	5380,7	5,2	-1179,6	18806,5																	

№	КОМПАНИЯ	РЕГИОН	ОТРАСЛЬ	АБСОЛЮТНЫЙ ПРИРОСТ ВЫРУЧКИ (2018-2020 ГОДЫ), МЛН РУБ.	ВЫРУЧКА, 2020 год
56	ООО «ПЕТЕРБУРГСКАЯ ТОПЛИВНАЯ КОМПАНИЯ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	7383,6	18209,1
57	ООО «В КОНТАКТЕ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	РАЗРАБОТКА КОМПЬЮТЕРНОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, КОНСУЛЬТАЦИОННЫЕ УСЛУГИ В ДАННОЙ ОБЛАСТИ И ДРУГИЕ СОПУТСТВУЮЩИЕ УСЛУГИ	7187,3	26496,4
58	ООО «НПФ „ХЕЛИКС”»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЛАСТИ МЕДИЦИНЫ ПРОЧАЯ, НЕ ВКЛЮЧЕННАЯ В ДРУГИЕ ГРУППИРОВКИ	6864,8	10121,8
59	ЗАО «СОДРУЖЕСТВО-СОЯ»	КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО НЕРАФИНИРОВАННЫХ РАСТИТЕЛЬНЫХ МАСЕЛ И ИХ ФРАКЦИЙ	6731,2	57643,5
60	АО «КАРЕЛЬСКИЙ ОКАТЫШ»	РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ	ДОБЫЧА ЖЕЛЕЗНЫХ РУД ОТКРЫТЫМ СПОСОБОМ	6628,1	75966,5
61	ООО «РАДИУС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ ПО ПРОЧИМ ВИДАМ ОРГАНИЗАЦИИ ПИТАНИЯ	6618,6	6620,5
62	АО «УСТЬ-ЛУГА ОЙЛ»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ТРАНСПОРТНАЯ ОБРАБОТКА ГРУЗОВ	6603,6	27612,1
63	ООО «ГСП-СЕРВИС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ ПРОЧИХ МЕСТ ДЛЯ ВРЕМЕННОГО ПРОЖИВАНИЯ	6529,0	14578,0
64	ООО «ИНТЕРГРУПП»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ И НЕЖИЛЫХ ЗДАНИЙ	6483,6	7443,8
65	АО «КОВДОРСКИЙ ГОК»	МУРМАНСКАЯ ОБЛАСТЬ	ДОБЫЧА ЖЕЛЕЗНЫХ РУД ОТКРЫТЫМ СПОСОБОМ	6398,2	44936,5
66	ООО «ГСП-2»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ И НЕЖИЛЫХ ЗДАНИЙ	6362,2	26151,3
67	ООО «САЛАВАТСКИЙ НФК»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ПЛАСТМАСС И СИНТЕТИЧЕСКИХ СМОЛ В ПЕРВИЧНЫХ ФОРМАХ	6257,0	8273,2
68	ПАО «РОССЕТИ ЛЕНЭНЕРГО»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПЕРЕДАЧА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРИСОЕДИНЕНИЕ К РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫМ ЭЛЕКТРОСЕТЯМ	6196,1	82645,7
69	АО «ВЕРТЕКС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ	6190,6	13979,6
70	ООО «МАРКА»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ЛЕГКОВЫМИ АВТОМОБИЛЯМИ И ЛЕГКИМИ АВТОТРАНСПОРТНЫМИ СРЕДСТВАМИ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	6186,4	12306,4
71	ООО «БИ-ЗР-ПИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ АВТОТРАНСПОРТНЫМИ СРЕДСТВАМИ	6176,8	9812,4
72	АО «ФОРТ ГРУПП ДЕВЕЛОПМЕНТ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМЫМ ИМУЩЕСТВОМ ЗА ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ИЛИ НА ДОГОВОРНОЙ ОСНОВЕ	6147,4	6209,6
73	ООО «МОРТРАНССЕРВИС»	КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МОРСКОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА	6091,2	6251,3
74	АО «КОНДОПОЖСКИЙ ЦБК»	РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ	ПРОИЗВОДСТВО БУМАГИ И КАРТОНА	6071,7	7570,5
75	ООО «АРКАДА»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ПРОЧИМИ ПИЩЕВЫМИ ПРОДУКТАМИ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	5987,2	7167,3
76	ООО «СПЛАТ»	НОВГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ПАРФЮМЕРНЫМИ И КОСМЕТИЧЕСКИМИ ТОВАРАМИ	5949,1	8117,2
77	ООО «ВАН ООРД РДМК»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ГИДРОТЕХНИЧЕСКИХ СООРУЖЕНИЙ	5910,6	6057,7
78	ЗАО «ЛЕСОЗАВОД 25»	АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ПИЛОМАТЕРИАЛОВ, КРОМЕ ПРОФИЛИРОВАННЫХ, ТОЛЩИНОЙ БОЛЕЕ 6 ММ; ПРОИЗВОДСТВО НЕПРОПИТАННЫХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ И ТРАМВАЙНЫХ ШПАЛ ИЗ ДРЕВЕСИНЫ	5819,5	16986,5
79	ООО «ВЕЛИКОЛУКСКИЙ СВИНОВОДЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС»	ПСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	ЖИВОТНОВОДСТВО	5581,3	21058,4
80	ООО «ТОРГСЕРВИС 78»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ПРОЧАЯ В НЕСПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	5464,3	7636,8
81	ООО «ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ БЫТОВЫМИ ЭЛЕКТРОТОВАРАМИ	5402,5	14622,9
82	ООО «ВОСХОД»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ФРУКТАМИ И ОВОЩАМИ	5228,3	10258,9
83	АО «ПЕТЕРБУРГСКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ТРАКТОРОВ ДЛЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	5203,3	19070,5
84	АО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК „СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ”»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПОДГОТОВКА К ПРОДАЖЕ СОБСТВЕННОГО НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА	5166,5	8924,3
85	ООО «РУССКОЕ МОРЕ – АКВАКУЛЬТУРА»	МУРМАНСКАЯ ОБЛАСТЬ	РЫБОВОДСТВО МОРСКОЕ	5159,4	8371,0
86	АО «ЕВРОСИБ СПБ-ТРАНСПОРТНЫЕ СИСТЕМЫ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВСПОМОГАТЕЛЬНАЯ ПРОЧАЯ, СВЯЗАННАЯ С ПЕРЕВОЗКАМИ	5144,0	17158,0
87	ООО «ЛЕНТЕХСТРОЙ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ И НЕЖИЛЫХ ЗДАНИЙ	5000,5	7239,0
88	ООО «МЕЖРЕГИОНГАЗ ТЕХНОЛОГИИ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ И НЕЖИЛЫХ ЗДАНИЙ	4914,1	9484,6
89	НАО «МФК СЕВЕРО-ЗАПАД»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИЕЙ	4904,2	10282,4
90	ООО «СК „М.ПИТЕР”»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ И НЕЖИЛЫХ ЗДАНИЙ	4891,6	7430,9
91	ООО «СТЭП»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ И НЕЖИЛЫХ ЗДАНИЙ	4848,5	9630,6
92	ООО «КВС-СТРОЙ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ И НЕЖИЛЫХ ЗДАНИЙ	4838,0	5660,8
93	ООО «СК „ОРИОН ПЛЮС”»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	СТРОИТЕЛЬСТВО АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ И АВТОМАГИСТРАЛЕЙ	4831,4	8086,1
94	ООО «МАКСИМУМ ПРИМОРСКИЙ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ЛЕГКОВЫМИ АВТОМОБИЛЯМИ И ЛЕГКИМИ АВТОТРАНСПОРТНЫМИ СРЕДСТВАМИ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	4785,6	4785,9
95	ООО «ТД „БЛАГО”»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ПИЩЕВЫМИ МАСЛАМИ И ЖИРАМИ	4675,3	6067,5
96	ООО «ЛЕГЕНДА КОНСТРАКШН»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗАКАЗЧИКА-ЗАСТРОЙЩИКА, ГЕНЕРАЛЬНОГО ПОДРЯДЧИКА	4638,5	4643,5
97	ООО «АЛЬТАСТРОЙ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ И АВТОМАГИСТРАЛЕЙ	4571,2	6127,0
98	ООО «ТЕХДОРИНВЕСТ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ НЕСПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ	4568,5	5441,2
99	ООО «СК „КАМЕНКА”»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗАКАЗЧИКА-ЗАСТРОЙЩИКА, ГЕНЕРАЛЬНОГО ПОДРЯДЧИКА	4525,4	8708,4
100	ООО «ХЕНДЭ МОТОР МАНУФАКТУРИНГ РУС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ	4494,9	173874,8

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 профес-
сионального анализа рынков и компаний «СПАРК-
Интерфакс» (www.spark-interfax.ru), основными
партнерами которой являются Федеральная налоговая
служба и ее Государственный инфоресурс бухгалтерской
(финансовой) отчетности (ресурс БФО), Федеральное
казначейство, Верховный суд РФ, Центральный банк,
Единый федеральный реестр сведений о банкротстве
и другие, в числе которых министерства и ведомства,
ключевые СМИ и сами компании.
Мы исследуем отчетность по Российским стандартам

бухгалтерского учета, неконсолидированную. В рейтинге
могут встречаться юридические лица, входящие в один
холдинг или группу компаний, если каждое из них удов-
летворяет входным параметрам.
В выборку включены только фирмы, существующие на
рынке не менее трех лет. Компании ранжируются по абсо-
лютному показателю прироста выручки за последние два
года. Те организации, выручку которых за 2018 или 2020
год система не показала, не учитываются. Опубликован
топ-100.
Показатели рентабельности рассчитаны сотрудниками
редакции на базе чистой прибыли компаний за последние
три года. При желании читатель может рассчитать
рентабельность, опираясь на величины валовой прибыли,
также приведенные в таблице. Данные скомпонованы
по наименованию показателя, чтобы прослеживалась их
динамика из года в год.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ — отношение
чистой прибыли за период к выручке за период. 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.
Дает представление, сколько рублей чистой прибыли
приходится на рубль активов.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА —
отношение чистой прибыли за период к величине
собственного капитала на конец периода. Показывает,
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
2019 год	2018 год	2020 год	2019 год	2018 год	2020 год	2019 год	2018 год	2020 год	2019 год	2018 год	2020 год	2019 год	2018 год	2020 год	2019 год	2018 год	2020 год	2019 год	2018 год	2020 год	2019 год	2018 год	
15975,3	10825,5	2711,5	2708,0	1596,3	372,2	-20,6	-299,4	3457,8	3125,5	2033,1	384,8	12,7	33,3	2,04	-0,13	-2,77	10,76	-0,66	-14,73	96,71	-162,85	-899,82	1998
22629,2	19309,1	14886,1	13012,3	10850,1	7948,5	8177,0	7059,3	12518,5	16906,4	22512,2	8533,2	13107,1	19730,2	30,00	36,13	36,56	63,49	48,37	31,36	93,15	62,39	35,78	2007
4810,7	3257,0	5864,0	2211,9	1309,6	1342,5	88,4	27,5	3233,1	1530,2	987,6	1799,2	456,7	68,3	13,26	1,84	0,84	41,53	5,78	2,79	74,62	19,36	40,32	1998
50282,6	50912,3	7444,9	4143,7	5606,6	1553,2	1171,0	-1165,7	30742,1	36086,5	41002,0	2968,1	1414,9	243,9	2,69	2,33	-2,29	5,05	3,24	-2,84	52,33	82,76	-477,90	2005
77103,9	69338,4	46433,6	47961,5	43606,6	36107,5	39044,8	30726,2	79587,2	75430,3	61076,2	45950,0	46842,5	39797,7	47,53	50,64	44,31	45,37	51,76	50,31	78,58	83,35	77,21	1993
2255,7	1,9	348,9	122,9	1,0	229,0	23,8	-2,7	1718,6	1790,6	15,5	267,2	38,2	13,9	3,46	1,06	-145,20	13,33	1,33	-17,43	85,70	62,42	-19,51	2016
26904,5	21008,5	23971,4	22794,7	16820,1	20123,2	18751,5	16316,5	29244,6	29932,6	34387,6	18298,4	28262,7	32326,6	72,88	69,70	77,67	68,81	62,65	47,45	109,97	66,35	50,47	1997
7434,2	8049,0	-1021,8	-1303,9	235,7	-879,0	-1388,0	2,1	12134,3	7677,3	4269,0	-1813,3	-1387,4	0,6	-6,03	-18,67	0,03	-7,24	-18,08	0,05	48,47	100,04	363,99	2016
4802,9	960,2	1105,9	1395,4	353,6	210,9	687,5	23,6	10368,9	15755,3	14328,1	1538,3	1438,8	796,7	2,83	14,31	2,45	2,03	4,36	0,16	13,71	47,78	2,96	2015
41964,8	38538,4	28108,5	25018,8	23037,5	12237,3	11672,1	11105,9	74004,2	53447,3	40755,3	29423,2	17195,2	15535,6	27,23	27,81	28,82	16,54	21,84	27,25	41,59	67,88	71,49	1995
25920,1	19789,1	-793,2	5986,9	-2054,7	-5203,8	2230,7	-2428,3	59247,7	31457,6	15530,2	-6080,2	-876,5	-1769,9	-19,90	8,61	-12,27	-8,78	7,09	-15,64	85,58	-254,51	137,19	2016
5889,5	2016,2	482,7	330,9	23,3	100,8	65,6	-8,8	1424,5	486,5	29,6	101,4	40,6	-25,1	1,22	1,11	-0,44	7,07	13,49	-29,69	99,41	161,76	35,04	2008
82371,3	76449,6	22266,3	24092,2	19198,0	14147,0	12704,9	10386,2	255092,3	226796,5	214720,4	173005,0	151068,2	139701,9	17,12	15,42	13,59	5,55	5,60	4,84	8,18	8,41	7,43	1993
10305,0	7789,0	9891,2	7112,2	5538,0	1731,0	1087,1	900,4	13247,2	10996,4	8899,5	6800,0	5088,6	4001,5	12,38	10,55	11,56	13,07	9,89	10,12	25,46	21,36	22,50	1999
7565,1	6120,0	626,7	-37,4	-88,3	2,1	6,2	5,6	4593,5	2028,0	1278,8	356,8	354,7	348,5	0,02	0,08	0,09	0,05	0,31	0,44	0,59	1,76	1,60	2014
7656,3	3635,6	481,9	792,7	364,9	137,0	344,5	95,1	2401,9	1737,0	1283,6	521,5	384,5	138,0	1,40	4,50	2,62	5,70	19,83	7,41	26,27	89,59	68,92	2014
141,3	62,2	1556,1	20,5	-16,1	1393,6	19,1	-16,1	1805,2	4845,5	2966,7	891,2	3,4	-16,1	22,44	13,54	-25,83	77,20	0,39	-0,54	156,38	563,07	100,06	2017
598,7	160,1	883,8	-46,7	-63,9	676,5	-84,0	-56,6	7273,6	344,4	593,2	470,7	-205,8	-121,8	10,82	-14,03	-35,36	9,30	-24,39	-9,55	143,73	40,81	46,48	1997
8908,1	1498,8	-182,4	895,4	161,4	-518,1	9,9	2,6	9788,7	10409,2	9389,6	8167,9	8366,8	8344,0	-6,84	0,11	0,18	-5,29	0,09	0,03	-6,34	0,12	0,03	2018
6927,8	1180,1	1197,4	1348,3	699,9	3,3	10,9	2,1	788,8	1263,0	461,6	16,0	12,7	1,8	0,05	0,16	0,18	0,42	0,86	0,45	20,83	86,15	119,19	2017
6410,2	2168,0	2206,3	1895,5	638,3	3,1	9,8	318,8	3453,7	2789,9	1561,5	83,6	222,2	435,0	0,04	0,15	14,70	0,09	0,35	20,41	3,75	4,41	73,28	2005
471,9	147,0	347,9	105,6	33,5	203,9	33,2	-23,3	8334,7	626,5	358,0	348,8	145,0	111,8	3,37	7,03	-15,83	2,45	5,30	-6,50	58,46	22,89	-20,82	2003
12730,9	11167,0	5469,8	2492,7	3404,2	2046,6	269,4	1433,1	9508,1	10285,9	10251,3	7403,0	5646,4	5377,0	12,05	2,12	12,83	21,52	2,62	13,98	27,65	4,77	26,65	1998
18057,9	15477,1	5549,0	4686,6	4848,1	3448,7	3245,6	1952,3	22873,6	19072,5	20137,8	13991,7	10546,0	7286,9	16,38	17,97	12,61	15,08	17,02	9,69	24,65	30,78	26,79	2008
4259,8	2172,5	974,0	536,5	258,2	178,2	63,7	26,8	1636,8	1149,8	707,3	63,7	31,0	15,7	2,33	1,49	1,24	10,89	5,54	3,79	279,54	205,15	170,85	2015
10405,6	9220,4	3847,3	2914,8	2600,4	2,9	33,7	26,3	8185,6	5561,9	4165,4	135,1	132,2	98,5	0,02	0,32	0,29	0,04	0,61	0,63	2,17	25,46	26,68	2016
6719,4	5030,6	387,7	500,6	193,6	92,5	79,1	47,8	2667,2	2111,2	1557,0	287,9	195,4	116,3	0,90	1,18	0,95	3,47	3,75	3,07	32,14	40,47	41,10	2011
14634,2	13867,1	-421,9	-1050,6	-1933,7	302,8	272,4	334,9	14440,1	13726,9	12458,6	3236,5	2933,7	3600,8	1,59	1,86	2,42	2,10	1,98	2,69	9,36	9,29	9,30	1995
6460,9	3757,8	1647,4	715,1	727,4	1084,5	676,3	783,6	10627,0	16705,7	16205,1	5227,2	4742,7	5066,4	12,15	10,47	20,85	10,21	4,05	4,84	20,75	14,26	15,47	1992
8798,3	3211,6	3267,8	3827,5	1225,6	2618,0	2544,1	448,8	16118,7	11141,6	8841,5	8136,2	6577,7	4033,6	31,27	28,92	13,97	16,24	22,83	5,08	32,18	38,68	11,13	2007
15141,0	12014,0	926,4	694,1	1133,5	22,4	75,3	450,1	6177,6	4785,8	3613,7	1290,1	1358,3	1308,0	0,13	0,50	3,75	0,36	1,57	12,45	1,74	5,54	34,41	2001
1830,8	2238,5	1263,4	287,2	217,2	906,5	38,0	0,0	3155,3	1820,9	1573,9	944,5	38,0	9,9	12,52	2,07	0,00	28,73	2,08	0,00	95,98	99,87	0,37	2011
6023,1	4570,5	900,5	958,0	1137,9	-179,4	406,4	500,5	14797,4	9767,2	6596,3	1389,5	806,4	746,4	-1,89	6,75	10,95	-1,21	4,16	7,59	-12,91	50,39	67,06	2000
7567,8	5378,3	0,3	87,5	84,3	449,7	340,9	110,4	4564,2	3394,9	2660,1	1659,1	1209,4	868,5	4,37	4,50	2,05	9,85	10,04	4,15	27,10	28,19	12,71	1992
6328,7	2539,3	642,4	248,8	6,7	320,6	56,6	5,1	1798,6	1711,5	805,3	382,4	61,8	5,2	4,31	0,89	0,20	17,83	3,31	0,63	83,85	91,68	97,82	2017
6835,5	4782,1	1831,6	1011,4	886,2	1138,9	755,7	714,8	12201,0	6563,9	3388,0	1041,4	802,5	646,7	11,83	11,05	14,95	9,33	11,51	21,10	109,36	94,16	110,53	2012
6447,4	822,8	461,4	500,3	69,5	179,0	292,4	38,5	2631,7	2917,0	735,6	509,9	330,9	38,5	3,16	4,53	4,68	6,80	10,02	5,23	35,11	88,37	99,97	2017
3860,7	3254,7	461,4	277,6	388,2	201,3	111,4	200,6	2985,4	2341,4	1296,7	495,7	294,4	283,0	2,49	2,89	6,16	6,74	4,76	15,47	40,61	37,84	70,90	1998
1700,9	0,3	165,2	73,8	0,3	81,3	23,2	0,0	894,7	581,7	38,5	104,5	23,2	0,0	1,70	1,36	7,88	9,08	3,98	0,07	77,80	99,83	66,67	2017
4060,1	1392,2	208,2	222,4	239,9	7,1	2,3	7,5	2286,8	1525,0	1522,3	17,0	9,8	7,6	0,12	0,06	0,54	0,31	0,15	0,50	42,03	23,13	99,87	2018
2859,2	4,9	68,6	-34,3	-4,0	21,8	22,3	0,0	1719,6	1448,0	262,4	23,9	24,3	2,0	0,47	0,78	0,63	1,27	1,54	0,01	91,27	91,64	1,53	2018
4096,8	1555,7	25,6	27,5	0,0	4,3	10,6	24,9	4604,3	3824,4	1563,8	38,4	34,2	0,5	0,07	0,26	1,60	0,09	0,28	1,59	11,15	31,03	4988,00	2009
3825,4	872,7	118,2	631,0	260,7	69,2	94,1	11,2	1011,7	1148,2	1229,4	199,4	130,1	36,0	1,27	2,46	1,28	6,84	8,20	0,91	34,72	72,31	30,96	2012
5404,6	4183,0	3683,3	1452,1	1054,0	2336,7	1160,4	395,7	57249,4	51938,8	31621,0	823,3	736,6	576,2	26,83	21,47	9,46	4,08	2,23	1,25	283,81	157,53	68,67	2013
182283,9	169379,9	16659,4	13800,4	15511,7	5711,1	9529,3	6393,0	114161,3	85210,1	89592,5	50385,8	44674,7	35145,3	3,28	5,23	3,77	5,00	11,18	7,14	11,33	21,33	18,19	2008

РЕЗУЛЬТАТЫ

Впервые за то время, что мы используем для анализа выгрузку из СПАРК, а не запрашиваем данные у самих компаний (в 2014 году это позволило сравнить тысячи предприятий вместо семидесяти добровольцев в 2013-м), на первой строчке рейтинга по изменению объемов бизнеса в ретроспективе двух лет — не юридическое лицо сети «Пятерочка» или дочерние структуры «Газпрома». И если «Агроторг», заметим, с выручкой за прошлый год, вдвое превысившей оборот победителя, остался в топе, то ПАО «Газпром нефть» вместе с другими заведомо «динамичной» сотни (такими как ООО «Лукойл-Коми», ООО «Новатэк-Усть-Луга», АО «Группа „Илим“» и АО «Авиакомпания „Россия“») ушла в самый конец списка из почти 3 тыс. юрлиц: в 2020 году в сравнении с 2018-м в десятках и сотнях миллиардов измерялись их потери.

Во главу рейтинга встала Кольская горно-металлургическая компания. По неочищенной выручке за пару лет «дочка» «Норильского никеля» прибавила 618,6 млрд рублей — и в прошлом, и в 2019 году она более

чем втрое росла по отношению к году ранее. Исключая НДС и акцизы, в 2020-м КГМК выручила 674,7 млрд рублей (против 208,6 млрд в 2019-м). Львиная доля этой суммы — более 39% — приходится на продажи палладия и соединений: за год компания семикратно нарастила объем их реализации (264,6 млрд рублей против 36,5 млрд), следует из пояснительной записки к бухгалтерской отчетности. Однако цены на палладий падают, что, по мнению экспертов, связано с сокращением объемов выпуска автомобилей на двигателях внутреннего сгорания, а также с возможностью замены этого металла на более дешевые при изготовлении катализаторов (например плат

ВЕРСТКА НАДЕЖДЫ

АДМИНИСТРАЦИЯ ПЕТЕРБУРГА И ФНС ПО РЕГИОНУ ПРЕДСТАВИЛИ ПЕРВЫЕ ОЦЕНКИ БЮДЖЕТА ГОРОДА С 2022 ПО 2024 ГОД. ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ, ЧТО ДОХОДЫ ДОСТИГНУТ 1 ТРЛН РУБЛЕЙ. ОПРОШЕННЫЕ ВГ АНАЛИТИКИ ПОДТВЕРЖДАЮТ УВЕРЕННЫЕ ТЕМПЫ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ ГОРОДА И ОЖИДАЮТ СОКРАЩЕНИЯ ДЕФИЦИТА БЮДЖЕТА, ЗА КОТОРЫМ ПОСЛЕДУЕТ СНИЖЕНИЕ ОБЛИГАЦИОННЫХ ЗАЙМОВ И, КАК СЛЕДСТВИЕ, ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ.

ЕКАТЕРИНА ЗАГВОЗДКИНА

Во время нулевых чтений законопроекта о городском бюджете в августе заместитель руководителя Управления Федеральной налоговой службы России по Санкт-Петербургу Владимир Полежаев сообщил, что в 2021 году в казну должно поступить 676,3 млрд рублей налогов, в 2022 году — 774,9 млрд, а в 2023 году — 925,1 млрд рублей. Согласно осенней корректировке проекта бюджета на 2021 год, доходы составят 782,5 млрд рублей, расходы — 786,1 млрд, таким образом, дефицит бюджета снизится на 86,1 млрд, до 3,6 млрд рублей.

Еще в предвыборный 2018 год, будучи исполняющим обязанности губернатора Петербурга Александр Беглов заявлял, что к 2024 году бюджет города будет составлять 1 трлн рублей. После кризиса 2020 года на фоне пессимистичных ожиданий из-за пандемии коронавируса, волатильности рубля и нефтяного рынка власти Петербурга заложили рекордные показатели дефицита за последние десять лет. Впрочем, итоговые результаты были не такими критичными: фактический дефицит составил 39,6 млрд рублей вместо заложенных 111,2 млрд рублей.

ТЕКУЩАЯ ДИНАМИКА По состоянию на 1 августа 2021 года в бюджет города поступило 188,8 млрд рублей (или 63% от утвержденной в бюджете на 2021 год суммы) в виде НДФЛ, 141,5 млрд рублей (89%) — налога на прибыль, 31,2 млрд рублей (57%) — налога на имущество, 141,5 млрд рублей в виде акцизов (89%), отмечают в Fitch Ratings. «Фактическое исполнение как минимум идет вровень с утвержденным бюджетом — налоги на имущество не коррелируют напрямую с экономическими циклами — и даже опережает по нескольким налогам. Судя по всему, экономика города уверенно восстанавливается и развивается», — говорит аналитик компании Fitch Константин Англичанов. Согласно промежуточным показателям, многие регионы из рейтингуемых Fitch в России демонстрируют неплохие темпы роста, подчеркивает он.

За семь месяцев 2021 года рост налоговых и неналоговых доходов Петербурга составил 28% по сравнению с аналогичным периодом 2020-го, говорит эксперт

группы региональных рейтингов АКРА Максим Першин. Такой рост доходов города стал возможен благодаря снятию большей части ограничений, связанных с коронавирусной инфекцией, на фоне массовой вакцинации населения. Другим важным фактором стало улучшение конъюнктуры на рынке углеводородов, что положительно отражается на поступлениях по налогу на прибыль. Рост доходов Санкт-Петербурга в этом периоде, добавляет в АКРА, сопоставим со среднероссийскими темпами — около 25%.

В результате локдаунов в первой половине 2020 года, закрытия границ и других санитарных мер существенно снизилась экономическая активность, были нарушены отлаженные связи и логистические цепочки, снизился спрос на отдельные виды товаров и услуг, напоминает господин Англичанов. Как следствие бюджет Петербурга недополучил налоговых доходов, а расходы, наоборот, выросли, поскольку нагрузка на социальную сферу, в основном на здравоохранение, существенно увеличилась. Консервативный сценарий Fitch на 2021 год предполагает сопоставимый с 2020 годом дефицит, и, судя по всему, будет скорректирован в меньшую сторону с учетом складывающейся динамики.

«Во второй половине 2020 года и в первой половине 2021 года происходит восстановительный рост, вызванный нормализацией деловой активности, постепенным снятием ограничений и ростом спроса как внутри страны, так и в целом по миру. Экономика Санкт-Петербурга, являясь достаточно диверсифицированной и глобализированной, отыгрывает этот сценарий в полной мере», — заключает эксперт.

Традиционно наибольшая часть расходов города приходится на образование, социальную политику, здравоохранение, ЖКХ и транспорт. И в 2022–2024 годах эти сферы останутся наибольшими в структуре расходов городского бюджета, полагает господин Першин. Учитывая практику планирования бюджета с дефицитом 8–15% налоговых и неналоговых доходов в течение последних пяти лет, в АКРА ожидают, что на 2022 год он также будет сверстан с дефицитом. Пока закон



ПОСЛЕ КРИЗИСА 2020 ГОДА ВЛАСТИ ПЕТЕРБУРГА ЗАЛОЖИЛИ РЕКОРДНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕФИЦИТА ЗА ДЕСЯТЬ ЛЕТ. ФАКТИЧЕСКИ ОН СОСТАВИЛ 39,6 МЛРД РУБЛЕЙ ПРОТИВ ПРОГНОЗНЫХ 111,2 МЛРД

о бюджете предусматривает дефицит в 2022 году в размере 53,4 млрд рублей, однако в новой редакции он может быть существенно скорректирован, соглашаются специалисты.

ДОЛГОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Исходя из ожиданий АКРА, в следующем году с высокой долей вероятности власти предусмотрят размещение облигаций или привлечение банковских кредитов. По мнению Максима Першина, привлечение городом коммерческого долга в 2022 году будет зависеть от фактических темпов роста доходов.

По состоянию на середину сентября, Петербург не размещал новых облигаций, поэтому в Fitch полагают, что план на 2022 год также будет изменен в сторону уменьшения. «В своем рейтинговом сценарии на 2021–2025 год мы ожидали около 30 млрд рублей нового долга в 2021 году и 46 млрд рублей в 2022 году (без учета погашений). Вторая половина 2021 года и ожидания по 2022 году внесут свои коррективы, но уже сейчас можно сказать, что, скорее всего, новые размещения будут в меньшем объеме. По нашим данным, объем погашения долга у города в 2022 году сравнительно небольшой — около 6,3 млрд рублей», — делится Константин Англичанов.

По данным ВГ, в 2021 году Петербургу может не потребоваться размещение облигаций, хотя в 2020-м власти активно использовали этот инструмент. Тогда средства в бюджете восполнили три выпуска облигаций — на 25 и 30 млрд рублей, а в конце года еще на 6,1 млн рублей. Кроме этого, банк «Россия», ставший единственным участником конкурса Смольного, предоставил кредит в размере 15 млрд рублей. Цена контракта составила 787,5 млн рублей. Ставка по кредиту — 5,25%. Средства привлечены до 29 октября 2021 года. В 2021 году финансовый блок закладывал возможность размещения облигаций в размере до 90 млрд рублей, но, вероятнее всего, выставит на торги только оказание услуг по предоставлению кредита в форме возобновляемой кредитной линии с лимитом 15 млрд.

ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ Доходы Петербурга в 2022 году составят 874,3 млрд рублей

(рост на 12% по сравнению с фактическим показателем 2021 года), в 2023 году — 960,2 млрд рублей, в 2024 году — превысят 1 трлн рублей, следует из проекта бюджета администрации города. Расходы превысят триллион уже в 2023 году. При этом профицит бюджета в комитете финансов пока не прогнозируют. В 2022-м и 2023-м дефицит составит 43,8 и 46,5 млрд рублей соответственно, а в 2024 году сократится до 30,2 млрд (не выше 5,2% по отношению к собственным доходам бюджета).

Аналитик «Фридом Финанс» Евгений МIRONЮК, наблюдая выход на устойчивую траекторию восстановления после пандемии, позитивно оценивает увеличение финансирования по основным статьям расходов. «Доходы казны вырастут. Тяжелая эпидемиологическая ситуация в городе в связи с COVID-19 не раз попадала в фокус внимания общественности. Это побудило увеличить расходы на медицину, которые, как ожидается, вырастут на 18,6 млрд рублей. Сфера ЖКХ дополнительно получит 20 млрд рублей. Столь масштабное субсидирование даст возможность стабилизировать рост тарифов. Рост доходной части бюджета позволит дофинансировать районные администрации на 48 млрд рублей», — подчеркивает эксперт.

В Fitch ожидают номинального роста ВВП — на 7,8% в 2022 году и на 4,9% в 2023-м, однако в своем рейтинговом сценарии для связанных с экономическими циклами наиболее волатильных источников доходов города, таких как налог на прибыль, применяют понижающий коэффициент –1,08%. Вместе с этим смена регистрации головной компании «Газпрома» в Петербурге, о которой стало известно этим летом, может увеличить поступления по налогу на прибыль в региональный бюджет. Хотя аналитики затрудняются оценить эффект от поступлений налога на прибыль, указывая на принадлежность компании к консолидированной группе налогоплательщиков и «непрозрачную бухгалтерскую магию». В 2020 году налог на прибыль организаций (175,7 млрд рублей, +5,7% к 2019 году) и НДФЛ (более 300 млрд рублей, +5,1%) сформировали более 70% доходов бюджета Петербурга (670,7 млрд рублей). ■

«ИНВЕСТОРЫ МОГУТ РАССЧИТЫВАТЬ НА ВОЗВРАТ СРЕДСТВ В ТЕЧЕНИЕ ТРИНАДЦАТИ ЛЕТ»

СОЗДАНИЕ КОМПЛЕКСА ОБЪЕКТОВ

ДЛЯ ТУРИСТОВ И ОТДЫХАЮЩИХ В КРОНШТАДТЕ ДОЛЖНО ЗАВЕРШИТЬСЯ В 2025 ГОДУ.

ЧТО УЖЕ СДЕЛАНО И КАК ИНИЦИАТОРАМ ВИДИТСЯ РЕЗУЛЬТАТ, ОТВЕТИЛА

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТНОГО ОФИСА ПО СОЗДАНИЮ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КЛАСТЕРА «ОСТРОВ ФОРТОВ» КСЕНИЯ ШОЙГУ.

СПРАШИВАЛА ЕКАТЕРИНА ЗАГВОЗДКИНА

BUSINESS GUIDE: Этим летом была открыта вторая очередь парка «Остров фортов». Сколько людей посетило его с начала реализации проекта и на какой туристский трафик рассчитывает организатор после завершения работ?

КСЕНИЯ ШОЙГУ: Парк ориентирован в первую очередь на кронштадтцев, хотя он сразу полюбился и жителям других районов Санкт-Петербурга, и гостям из других регионов. Мы не выделяли специально туристский трафик из совокупного числа посетителей, поэтому оперировать можем только общими цифрами. С момента открытия в августе прошлого года парк принял более 1,2 млн посетителей. Что касается ежегодного турпотока, мы ориентируемся на цифру 3 млн человек к 2025 году.

BG: Какова схема финансирования проекта? Какие инвесторы уже привлечены, сколько они готовы вложить и какие объекты хотят построить?

К. Ш.: «Остров фортов» — проект комплексного развития территории, включающий социальные и коммерческие объекты, памятники культурного наследия и инфраструктуру общего пользования. Разработанная нами финансовая smart-модель позволяет диверсифицировать источники и привлекать средства для каждого типа объектов. По коммерческой инфраструктуре мы изначально прорабатывали с инвесторами модели, с которыми они должны были согласиться, понимая, какой уровень доходности получают. Период окупаемости чуть дольше, чем у объектов в центре мегаполиса, но тем не менее на возврат средств в течение 13 лет, что является вполне обычным сроком для подобных инфраструктурных проектов, инвесторы могут рассчитывать. В отношении музейной составляющей или объектов социального значения об окупаемости говорить не приходится: они ее не подразумевают. Нет ни одного музея, который был бы прибыльным в прямом смысле слова. Можно вспомнить Эрмитаж и Лувр — даже такие крупнейшие культурные центры дотируются. Их роль в обществе не коммерческая, а социокультурная и просветительская.

Что касается уже привлеченных инвесторов, то на проходившем в июне Петербургском международном экономическом форуме мы подписали соглашение с группой компаний «Алькор» о строительстве ряда объектов кластера. В их числе — яхтенный порт с технической инфраструктурой, апартаментами и пунктом пропуска через госграницу, жилой массив на 1430 квартир, поликлиника и два детских дошкольных образовательных учреждения, гранд-отель категории «четыре звезды» с номерным фондом 200 номеров. Их ГК «Алькор»



ПРЕСС-СЛУЖБА КСЕНИИ ШОЙГУ

строит за свои деньги в рамках совместно разработанного и согласованного с городскими властями инвестплана, учитывая потребности Кронштадтского района. Сумма привлекаемых инвестором средств, по предварительной оценке, составит более 16 млрд рублей. А «Остров фортов» выполняет функцию института развития и способствует созданию социальной, туристской и обеспечивающей инфраструктуры территории.

BG: Каков общий объем инвестиций в реализацию проекта и сколько уже в него вложено?

К. Ш.: Он составит от 40 до 60 млрд рублей. 70–80% необходимого финансирования уже найдено.

BG: Как будет развиваться транспортная доступность комплекса? Какими способами можно добраться до него, кроме автомобиля, и будет ли увеличена площадь парковки?

К. Ш.: Вопрос повышения транспортной доступности Кронштадта — наиважнейший. С самого начала работы над проектом мы уделяли ему самое пристальное внимание и активно работали над его решением. Уже есть результаты. Ответственными органами власти приняты необходимые решения. Не только на региональном, но и на федеральном уровне, за что большое человеческое спасибо заместителю председателя правительства РФ Марату Хуснуллину. На ПМЭФ-2021 мы с Минстроем России и правительством Санкт-Петербурга подписали

«Протокол о реализации мероприятий по созданию объектов транспортной инфраструктуры». На дорожное строительство в Кронштадте выделяют 4,9 млрд рублей из бюджета города и 3 млрд рублей из федерального. К 2025 году будут построены и реконструированы шесть объектов улично-дорожной инфраструктуры в Кронштадте, в том числе пешеходная набережная от морского портового комплекса до сквера «Инчхон», а также реконструирована развязка с КАД на въезде в город. Эти меры позволят решить застарелую проблему кронштадтских пробок и обеспечить в нем беспрепятственное автомобильное движение. Комитет по развитию транспортной инфраструктуры Петербурга уже начал проектирование новых автодорог Кронштадта. Работа по расширению парковочных пространств тоже уже ведется. В начале этого года открыта перехватывающая парковка на въезде в Кронштадт. На территории «Острова фортов» в ближайшей перспективе появится парковка на 620 машиномест. Парковочные места в соответствии с нормативами также создаются при каждом из новых объектов кластера.

BG: Что будет сделано на территории фортов «Кроншлот», «Петр Первый» и «Император Александр Первый» и когда можно будет посетить первые отреставрированные объекты?

К. Ш.: Форты подлежат бережной реставрации. Будет сохранен их исторический облик первой трети XX века. На всех трех фортах будет произведена реставрация гранитных и кирпичных стен, кровли и сводов казематов, лестниц, воссозданы утраченные декоративные элементы фасадов, раскрыты исторические оконные и дверные проемы.

На территории «Кроншлота» планируется построить музейный комплекс, посвященный первому форту Кронштадта, площадку для торжественных мероприятий, рестораны, сувенирные магазины и кинотеатр. «Петр Первый» встретит гостей музеем минно-взрывного дела, смотровыми площадками, рестораном и винным погребом. Там также будут организованы большие пространства для проведения культурно-массовых мероприятий, в том числе ярмарок. В форте «Император Александр Первый» расположатся музей истории борьбы с инфекционными заболеваниями, ресторанный комплекс и гостиничные номера.

Реставрация фортов завершится в 2024 году, затем должны быть закончены точечные проекты по их приспособлению к современному использованию. Таким образом, «Кроншлот», «Петр Первый» и «Император Александр Первый» откроются для посетителей к 2025 году вместе со всеми остальными объектами кластера.

BG: Ранее сообщалось, что в комплекс войдет 19 исторических зданий. Какова функция этих объектов в прошлом и как они будут приспособлены для современного использования?

К. Ш.: В основном это здания первой половины XX века, где находились различные службы и заведения, связанные с фортами и береговыми батареями. В качестве примера — четыре строения из ансамбля форта «Петр Первый», расположенные на территории музейно-исторического парка «Остров фортов»: «Камбуз», «Управление», «Караульная» и «Пороховая лаборатория». По названиям нетрудно понять их прошлое предназначение. После завершения реставрации они будут также выполнять обеспечивающие функции, только уже не для военных, а для гостей парка. В здании «Камбуза», в частности, разместится крытый ресторан, где можно будет с комфортом перекусить, невзирая на капризы изменчивой кронштадтской погоды.

BG: Какого класса жилье будет построено?

К. Ш.: Инвестор построит жилой массив, включающий комплекс малоэтажных жилых зданий общей площадью 126,5 тыс. кв. м. Он расширит жилой фонд Кронштадта на 1430 квартир различного уровня в соответствии с потребительским спросом.

BG: Что стало ключевым фактором успешности реализации проекта?

К. Ш.: Ключевым фактором, конечно, являлась инициатива президента РФ Владимира Путина сделать Кронштадт городом-музеем. Успех предопределило и то, что изначально у нас была очень динамичная команда, которая с первых дней начала активно заявлять о значимости проекта и продвигать его на всех уровнях, находить пути решения задач и добиваться результатов даже в самых непростых условиях. За счет человеческого фактора мы смогли сделать очень многое, а сделаем еще больше.

BG: Насколько увеличится население Кронштадта после 2025 года?

К. Ш.: Оно более или менее стабильно на протяжении многих лет. Администрация Кронштадтского района не прогнозирует взрывного демографического роста в ближайшие годы. Думаю, что новый жилой фонд, который появится в городе в рамках нашего проекта, будет частично использован самими кронштадтцами для улучшения условий проживания. Какую-то часть квартир приобретут петербуржцы в качестве летних апартаментов. Сколько постоянных новых жителей получит Кронштадт с вводом жилых комплексов «Центральный» и «На набережной», пока прогнозировать трудно, но не думаю, что влияние на демографию района будет серьезным. ■

ГОДНЫХ КОНТЕНТОВ ДИРИЖЕР

НОВЫЕ МЕТОДЫ SMM РОЖДАЮТСЯ И ПРОВЕРЯЮТСЯ НЕПОСРЕДСТВЕННО В ПРОЦЕССЕ РАБОТЫ. ПОЛУЧИТЬ ПОЛНОЕ И МАКСИМАЛЬНО ПРИБЛИЖЕННОЕ К ПРАКТИКЕ ЗНАНИЕ О НИХ В ОДНОМ МЕСТЕ ПОКА НЕВОЗМОЖНО. ПРИ ВСЕМ ОБЪЕМЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НЕ ХВАТАЕТ SMM-СПЕЦИАЛИСТОВ, СПОСОБНЫХ ОБЕСПЕЧИТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ВИДЕНИЕ И РЕПРЕЗЕНТАЦИЮ БИЗНЕСА В СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИА. КСЕНИЯ ПОТАПОВА

Как комплексный инструмент для продвижения бизнеса и решения других его задач с помощью социальных сетей Social Media Marketing помогает компаниям контактировать со своей целевой аудиторией через платформы, на которых она находится, тем самым стирая некоторые границы между брендом и конкретным человеком. Это позволяет наращивать лояльность и аудиторию бренда среди тех, у кого есть схожие принципы и идеалы. «Например, лидогенерирующий SMM позволяет таким компаниям, как „Дом одет“ и „Синнабон“ получать крупные контракты на обустройство жилья или услуги по франшизе. Благодаря раскрученным аккаунтам в соцсетях рестораны обеспечивают хорошую посадку и трафик. Бренду „Новотерская“ удалось избежать банкротства исключительно благодаря тому, что вокруг него сложилось сильное комьюнити», — перечисляет руководитель коммуникационного агентства Mygribs Светлана Соколова.

Завод, где производилась «Новотерская», был вынужден заморозить работу, когда из-за проблем с дорожным покрытием подъездную дорогу к производству полностью закрыли. СМИ не проявляли интереса к ситуации. Но работа с комьюнити в соцсетях позволила добиться того, что пользователи начали писать слова поддержки, предлагать свои решения, приезжать и снимать маршрут, как они добираются до производства. «Таким образом мы получили не только активное движение в соцсетях, но ситуацию широко осветили и целевые СМИ. В результате сегодня к заводу, хоть и медленно, но строится новая дорога. А предприятие возобновило работу, пусть пока и не в полном объеме», — рассказывает госпожа Соколова.

В последнее время городской рынок SMM сильно вырос. По оценкам маркетингового агентства «Цифровые истории», его объем составляет около 30 млрд рублей. «Петербургский рынок SMM был передовым для России и в свое время стал столицей SMM в диджитал-рекламе», — считает директор отдела рекламы «Цифровых историй» Давид Бичия. — Сейчас картина сравнялась. Можно точно сказать, что мы отличаемся высоким уровнем перформансов в социальных сетях: много интересных подходов не рассмотрено на Западе, а родилось именно в России».

По мнению Анны Калугиной, генерального директора PA Cristal Media и члена Клуба лидеров в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, особенность регионального рынка заключается в том, что здесь достаточно широк IT-сектор, поэтому на рынке SMM большая конкуренция, и здесь все время рождаются видные кейсы.

Однако, как замечает операционный директор коммуникационного агентства Mygribs Максим Болонкин, большинство



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПРИСУТСТВИЯ В СЕТЯХ — МАЛО. ЧТОБЫ ЭТО ДАВАЛО ЭФФЕКТ, НАДО УМЕТЬ СТАВИТЬ КОРРЕКТНЫЕ КРІ В КОНТЕКСТЕ ЗАДАЧ КОМПАНИИ, ОТСЛЕЖИВАТЬ ИХ С ПОМОЩЬЮ АНАЛИТИКИ И ВОВРЕМЯ КОРРЕКТИРОВАТЬ

крупных рекламных компаний и бюджетов сосредоточено в Москве: «Притом что Петербург второй по масштабам город, практически все агентства, которые участвуют в тендерах, стремятся работать на московском рынке и более успешные закреплены именно там».

ФОРМА И СОДЕРЖАНИЕ Основными направлениями SMM остаются продакшн и производство контента — за счет блогеров, таргетированной рекламы и других методов. Это настолько плотно вошедшая в жизнь услуга, что практически каждое агентство предлагает ее в пуле своих возможностей. «В большинстве рекламных агентств, как правило, есть отдел SMM. Но уровень этих услуг, осознанности и вовлечения будет совершенно разным. Есть также агентства, специализирующиеся на SMM и коммуникациях», — говорит Максим Болонкин.

«Судя по нашему последнему опыту, лучшие проекты получаются, когда есть человек инхаус (в компании), у которого 50–100% времени занимают SMM-задачи, и один или несколько подрядчиков. Аутсорсом сложно покрывать внутренние вещи, такие как привлечение сотрудников для генерации контента. В то же время инхаус-специалист не может быть человеком-оркестром и решать в одиночку все задачи — от комьюнити (общения с подписчиками) до фотосъемок», — рассуждает генеральный директор агентства Molinos Виктория Егоренко. — Держать целую команду внутри тоже редко оправданно. А вот в симбиозе инхауса и аутсорса получается хороший результат за оптимальный бюджет».

Большие бренды чаще выбирают рекламные агентства, а малый и средний

бизнес — конкретных специалистов под небольшие задачи. «Отдельных специалистов сейчас, безусловно, больше. Но мало кто из них способен полноценно вести заказчика middle или middle+, — добавляет госпожа Егоренко. — Весь SMM уже почти невозможно качественно покрывать одним человеком. Нужны комплексные компетенции: тексты, дизайн, включая моушен (анимационный дизайн), продакшн фото и видео, таргетированная реклама, блогеры и аналитика. Поэтому полноценное ведение SMM-проектов возможно только командой. Редкий фрилансер имеет такое количество помощников под рукой. Зато на фрилансе много специалистов, способных качественно закрыть небольшие части: SMM-копирайтеры, сторис-мейкеры, фотографии».

АКТУАЛЬНЫЙ ЗАПРОС По мнению доцента Высшей школы экономики (НИУ ВШЭ) Наталии Беляковой, сейчас SMM находится в фазе перехода от поддерживающей («надо, потому что так делают все») к обеспечивающей функции. Ландшафт медиапотребления кардинально изменился, и социальные сети позволяют большому числу бизнесов решать с их помощью задачи информирования, формирования лояльности и даже конверсии. При этом говорить о смерти «традиционных» СМИ некорректно — практически все они перешли в социальные сети за своей аудиторией, за исключением специальных нишевых форматов.

«Популярная услуга SMM-агентств — сопровождение брендов в социальных сетях „под ключ“. Волшебные таблетки привлекательны, однако число разочаро-

ванных заказчиков, отдавших было SMM на аутсорс, но затем вернувших его назад, множится. Дело в том, что целеполагание SMM-присутствия у брендов разное, а соцмедиа — просто один из каналов для достижения целей. И не всегда виноваты SMM-специалисты — порой сам заказчик формулирует цель как „обеспечение присутствия“ бренда. Но где здесь целевое действие? Присутствие — не самоцель, по большому счету — вообще не деятельность. А вот что важно и в дефиците на рынке — оценить эффект деятельности. Первое — поставить корректные KPI и отслеживать их выполнение с привлечением аналитики. Второе — иметь компетенцию их скорректировать как оперативно, так и на длинном цикле. Таков актуальный запрос к квалификации SMM-специалиста. К сожалению, 90% из них на рынке „заточены“ на трансляцию того, что хочет сказать бренд, а возможности таргетинга обеспечивают техническую возможность этой агрессивной атаки на сознание. Ощутима нехватка стратегического видения социальных сетей в контексте коммуникационных (или бизнесовых, или гуманитарных) задач компании», — добавляет госпожа Белякова.

ПОЗНАНИЕ СЕТИ По словам участников рынка, методы и инструменты SMM разрабатываются исключительно практикой и конкретными, специализирующимися на этом агентствами. «Придумать что-то новое очень сложно, но с появлением социальных сетей возникают и новые возможности, инструменты и стратегии, которые проверяются только эффективностью во времени», — поясняет Анна Калугина из Cristal Media.

Обучением SMM в основном занимаются действующие агентства с большим опытом. Поскольку наиболее эффективно все осваивается именно в процессе работы.

«На рынке есть несколько крупных онлайн-площадок, которые обучают SMM. Хороший вариант, чтобы прокачать отдельные навыки — работу с таргетированной рекламой, видео или конкретной соцсетью. В этом смысле рынок почти сформирован. Другое дело, что комплексным цифровым коммуникациям учиться почти негде, — сетует Наталия Белякова. — Вузовский цикл обновления программ не успевает за практикой, а индивидуальную образовательную траекторию обеспечивают пока считанные вузы страны. Поэтому нет гарантии, что, овладев пятью классными навыками, человек сможет овладеть стратегическим видением. Таким образом, при кажущемся избытке предложения в сфере SMM-образования навыкам дирижирования каналами коммуникаций, умению настроить сквозную аналитику — основу электронного маркетинга — не учат практически нигде». ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

«НЕ ПОВАЛЬНАЯ РОБОТИЗАЦИЯ, А ВОЗМОЖНОСТИ»

РЫНОК ТЕЛЕКОМА ДЛЯ ФИЗЛИЦ НАСЫТИЛСЯ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД, ЗАТО БИЗНЕСУ ОН МОЖЕТ ПРЕДЛОЖИТЬ РЕШЕНИЯ, КОТОРЫЕ КАРДИНАЛЬНО МЕНЯЮТ БЕЗОПАСНОСТЬ И УДОБСТВО ПРОЦЕССОВ, СЧИТАЕТ ДИРЕКТОР МАКРОРЕГИОНА «СЕВЕРО-ЗАПАД» КОМПАНИИ «ЭР-ТЕЛЕКОМ ХОЛДИНГ» (БРЕНДЫ «ДОМ.РУ», «ДОМ.РУ БИЗНЕС») АЛЕКСАНДР МОТРИЧ. КАК ЦИФРОВЫЕ ПРОДУКТЫ ВСТРАИВАЮТСЯ В КЛАССИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ И ОТВЕЧАЮТ ЗАПРОСАМ НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ, ОН РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ АННЕ ЧУРУКСАЕВОЙ.

BUSINESS GUIDE: Пандемия повлияла на спрос на ваши услуги?

АЛЕКСАНДР МОТРИЧ: В апреле и мае прошлого года, когда объявили локдаун, был очень резкий рывок в массовом сегменте (b2c). Многие считали, что дома можно обойтись мобильным интернетом, но для работы и учебы им потребовался надежный и быстрый широкополосный. А наши сети пропускают до 950 Мбит/с. В сегменте b2b наблюдались обратные процессы: клиенты приостанавливали пользование услугами. Сейчас, спустя полтора года, все уже адаптировалось к ситуации и работают по-прежнему. Например, мы построили сеть скоростного доступа в интернет в Ленинградской области. Адаптируем под новую реальность решения для бизнеса.

BG: При этом у вас появились и обусловленные коронавирусом услуги: умное видеонаблюдение определяет, кто без защитной маски; тепловизионный терминал измеряет температуру человека за 0,3 секунды...

А. М.: В классическом телекоме мало динамики. Годами продавать триаду «интернет + телевидение + IP-телефония» довольно скучно. Кроме того, рынок услуг для физических лиц насытился еще лет пять назад. А вот для бизнеса еще многое можно сделать. При этом мы не какие-то особенные, даже не инновационные, не строим модные экосистемы, хотя, наверное, что-то в них есть. Мы просто изучаем бизнес клиента и говорим: «Вот это вы делаете вручную и долго, а мы можем быстро, недорого и удобно». Ключевое слово тут — «удобно». Например, сейчас на входе на предприятиях нужно измерять работникам температуру. Если каждому к руке аппарат подносить, это сильно затянет процесс, возникнет длинная очередь. Поэтому мы сделали систему, которая работает быстро и незаметно, а если что-то не так, автоматические двери просто не откроются, турникет не повернется.

Решение с масками тоже можно адаптировать под разные задачи. Например, когда нужно проконтролировать, носят ли работники на предприятии пищевой промышленности перчатки. Или проследить, что сотрудники на вредном производстве пользуются средствами индивидуальной

защиты, ведь это им жизненно необходимо. За порядком до красных глаз может следить человек или это автоматически сделает наша система аудио- и видеонаблюдения с десятками датчиков по периметру.

BG: Такие решения доступны только для крупного бизнеса? Ведь у нас люди до сих пор обходятся дешевле машин.

А. М.: Это стереотип, все зависит от предпринимателя. Продвинутого руководителя быстро принимает решение, когда понимает, что некто или нечто может делать то же самое, что и его работники, но при этом не ошибается, не устает и не требует повышения зарплаты. С машиной ты получаешь гарантированный результат 24/7.

Но у нас нет цели сэкономить на человеке или сделать предприятие без людей: мы убираем их от ненужной и нелюбимой работы. Так что это не повальная роботизация, а возможности. Как поступить с возможностью — каждый решает сам. Вот, крупное предприятие по добыче полезных ископаемых, у них была древняя система, показывающая задымление. А мы знаем: чуть что не так с погодой или сотовой связью — работа симки может замедлиться, а под землей критически важны даже доли секунды, ведь это жизни людей. Мы пришли и сказали: «Давайте сделаем ту же самую систему, но основанную на технологии LoRaWAN, которая не требует новой батарейки в течение десяти лет, подает сигналы за несколько миллисекунд даже с большой глубины, быстро их обрабатывает и визуализирует?» Нам ответили: «Да, скорее возьмите наши деньги!»

BG: А все клиенты так реагируют? И кто к кому приходит: вы к ним или они к вам?

А. М.: Обычно это мы приходим и рассказываем, что можем сделать. Несколько лет назад в пермской школе произошла трагедия, которая заставила задуматься об эффективной системе безопасности. Мы предложили городской администрации: «Давайте в одной школе сделаем образец, вы посмотрите и потом закупите у нас на все остальные?»

Наша система позволяет распознавать машины, подъезжающие к периметру, и тут же сверять их номера с базой данных. Если в базу добровольно занесены дан-

ные, мы видим, что это папа ученика приехал, все в порядке. Если номера в базе нет, автомобиль стоит у ограды дольше положенного времени — количество разрешенных минут можно задать, тут же поступает сигнал, охранник выходит и проверяет обстановку. Или в школу по временным пропускам проходят гости: у них есть полчаса и подняться им разрешено только на второй этаж, в актовый зал — метки гостей отслеживаются. И если вдруг мы видим одну метку на четвертом этаже около вентиляционного выхода, значит, нужно принимать меры. Еще мы добавили распознавание эмоций — тоже полезная функция. Сейчас наша система стала в Перми городским стандартом. Более того, уже Москва ее закупает для своих школ.

BG: На каждый случай есть готовые решения?

А. М.: Вовсе нет, примерно 50% у нас дорабатывается под конкретного клиента. К примеру, есть решение для контроля за наполняемостью полок в магазине — мы его подстроили, чтобы оценивать наполняемость ковша. И сэкономили деньги заказчику: оказалось, рабочие выезжали с полупустым транспортом, чтобы получить больше премий. Другой пример: настраивали облачную телефонию для сети «Обойкин». Учили большое количество точек, предложили перенаправлять звонки не по географическому принципу, а на дежурный магазин — ускорили время обработки. Бывает, что к нам обращаются с запросом, при обработке которого мы предлагаем другое решение, более простое и выгодное. Но чаще всего мы описываем наши возможности и спрашиваем, что из этого интересно. Например, у нас совершенно не цифровизованный агробизнес. Когда мы пообщались с производителями, то увидели, что агрометрия — это очень перспективно.

BG: Сколько вам приносят эти эксперименты?

А. М.: Пока новые услуги дают нам 7% от всего дохода, но год назад это был ноль, а в следующем году 7% превратятся в 15%. В новом офисе на Почтамтской у нас будет демозона, также в течение двух лет мы планируем построить в Петербурге и еще

нескольких городах — Мурманске, Омске, Челябинске и других — технопарки. Один из таких — Almaz Digital — мы открыли в сентябре в Саратове. Это поможет наглядно продемонстрировать, на что мы способны. Пока, например, мы создаем какое-то решение для кафе, потом к нам приходит владелец соседнего заведения и хочет то же самое, то есть работает сарафанное радио.

BG: А что вы делаете для рестораторов?

А. М.: В первую очередь обеспечиваем их клиентов Wi-Fi. Это не просто дополнительная услуга, чтобы гости не скучали в ожидании заказа, это ценный инструмент. Закон обязывает пользователей авторизоваться с помощью номера телефона, а система запоминает связку «номер телефона и mac-адрес устройства» и открывает доступ в интернет. Так владельцы получают информацию о клиентах и могут разработать для них специальные предложения и увеличить продажи. Плюс на стартовой странице доступа в сеть есть место для баннера или видео, вообще любого контента, монетизирующего бизнес.

Наши датчики измеряют температуру, влажность — любые параметры на кухне, вплоть до степени прожарки стейка. А если вывести трансляцию с видеонаблюдения на сайт и показывать, что происходит на кухне, то можно и соблюдение гигиенических мер в заведении доказать, и онлайн-развлечение для гостей устроить. Это решение и для стройплощадки можно адаптировать. Будет не просто шоу, а инструмент, который покажет, что работы идут по плану и застройщику можно доверять.

BG: Говоря об инвестициях, чего вам не хватает сейчас?

А. М.: Скорости и ресурсов. Понимаете, мы же сами не знаем, на что способны. До пандемии, например, мы не думали, что можем создавать такие простые и удобные решения в области видеонаналитики. Но потребовалось отслеживать ношение масок — решение появилось, и теперь мы применяем его в других сферах. Что мы придумаем через год, к чему подтолкнет жизнь? Может, придет талантливый клиент, скажет: «Хочу вот это!» — и мы поймем, что это нужно не только ему, но и всем нам. ■

«ВОТ СОЛО ЗАКОНЧИЛОСЬ — И МЫ ПРОДОЛЖАЕМ»

ИЗБИРАТЕЛЬНАЯ КАМПАНИЯ В ПЕТЕРБУРГЕ ОСТАВИЛА ЗА БОРТОМ ВСЕХ НЕЗАВИСИМЫХ КАНДИДАТОВ-САМОВЫДВИЖЕНЦЕВ. ИХ БЫЛО НЕМНОГО, ПО ОЦЕНКАМ ВГ, ВСЕГО ЧЕТЫРЕ. АФФИЛИРОВАННОСТЬ ОСТАЛЬНЫХ — НОМИНАЛЬНО НЕЗАВИСИМЫХ — С РАЗЛИЧНЫМИ ПОЛИТИЧЕСКИМИ СИЛАМИ ИЛИ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТЬЮ БЫЛА ЗАМЕТНА ИЗ-ЗА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ УПОМЯНУТОЙ ЧЕТВЕРКЕ ПРИ АГИТАЦИИ И СБОРЕ ПОДПИСЕЙ ЗА ВЫДВИЖЕНИЕ. О БИТВЕ НАЦИСТА С РОЛЛ-АПОМ, ЗАДЕРЖАНИЯХ СБОРЩИКОВ И «САМОВОЛЬНОМ ЗАХВАТЕ» ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ С ПОМОЩЬЮ СТОЛОВ — В МАТЕРИАЛЕ КОРРЕСПОНДЕНТА ВГ ОЛЕГА ДИЛИМБЕТОВА.

Период выдвижения кандидатур стартовал 25 июня. Уже на следующий день независимые кандидаты стали отчитываться о первых собранных подписях. На выборы в ЗакС все четверо шли впервые. Речь идет о зампреде Либертарианской партии Марине Мацапулиной (2-й округ, Центральный район), националисте Савве Федосееве (17-й округ, Кировский район), муниципальном депутате МО «Правобережный» Федоре Грудине (9-й округ, Невский район) и бывшей главе штаба Алексея Навального в Петербурге (впоследствии признан экстремистской организацией и запрещен в России) Ирине Фатяновой (3-й округ, Петроградский район).

Сомнения в успехе последней были изначально. И причина тому — не скандалы или низкий рейтинг, а российское законодательство. Незадолго до выборов депутаты Госдумы приняли закон, согласно которому руководителям и участникам экстремистских и террористических организаций, а также аффилированным с ними лицам нельзя избираться в представительные органы власти от года до трех лет — в зависимости от степени участия. «Коллективный Запад хочет ослабить Россию» и «через сеть всевозможных организаций внедрить в наши органы власти своих агентов влияния», говорил один из авторов законопроекта депутат Василий Пискарев. К слову, несмотря на обратную силу этого акта, он не распространяется на такие организации, как «Талибан» (признан террористическим, запрещен в РФ) или «Аль-Каида» (признана террористической, запрещена в РФ).

В начале сбора подписей еще не было ясно, применят ли к Ирине Фатяновой данный закон. 15 июля, в разгар «сборительной» кампании, к ее сборщикам на Введенской улице подошли полицейские и потребовали держаться друг от друга подальше — два человека, по их словам, образовывали несогласованное массовое мероприятие. Кроме того, нарекания у полиции вызвал стол, размещенный сборщиками у станции метро «Петроградская». Стражи порядка взяли за защиту вверенную им территорию от несогласованного с районной администрацией объекта, ввиду чего сборщикам пришлось заполнять подписные листы на планшетах.

Менее расторопны полицейские оказались, когда неизвестный атаковал ролл-ап с изображением госпожи Фатяновой у станции метро «Чкаловская». Мужчина с руническими татуировками и футболкой «Кубанский НС-Фронт» (НС



В ГОРОДСКОЙ ПАРЛАМЕНТ ПОПАЛ ТОЛЬКО ОДИН САМОВЫДВИЖЕНОЦ, И ТОТ ПРЯМО АФФИЛИРОВАН С «ЕДИНОЙ РОССИЕЙ» — ДОЧЬ ЭКС-СПИКЕРА ЗАКСА ВЯЧЕСЛАВА МАКАРОВА МАРИНА ЛЫБАНЕВА, СРАЗУ ПОСЛЕ ВЫБОРОВ РЕШИВШАЯ СМЕНИТЬ ФАМИЛИЮ НА ОТЕЧЕСКУЮ

— национал-социалистический) сперва пытался порвать, а затем порезал плакат ножом. На резонный вопрос о цели его действий гражданин прокричал в адрес изображенной кандидатки что-то сумбурно-нецензурное. Оценка была связана с еврейскими корнями Ирины Фатяновой. Также полиция не торопилась помогать сборщикам, когда в разных точках на них кидались пожилые провокаторы.

Вскоре экс-глава штаба все же была снята с выборов за связь с экстремистской организацией, которой было признано ее прежнее место работы. Все шло к тому, что ей удалось бы собрать необходимое количество подписей, но закон оказался выше воли избирателей.

У Марины Мацапулиной проблемы начались 14 июля: под конец рабочего дня сразу на нескольких точках были задержаны ее сборщики. Шесть человек были доставлены в территориальные отделы полиции. Четверым из них вменили ст. 7.1 КоАП РФ (самовольное занятие земельного участка) и ст. 5.10 КоАП (проведение предвыборной агитации вне агитационного периода и в местах, где ее проведение запрещено). Причиной недовольства стражей порядка вновь явились столы, хотя в упомянутой выше истории Ирины Фатяновой сборщиков у «Петроградской» пощадили: другой округ — другие правила. После этого инцидента госпожа Мацапулина написала открытое письмо главам Центризбиркома и петербургского избиркома Элле Памфиловой и Наталье Чечиной. Элла Памфило-

ва отреагировала, обратившись к главе МВД Владимиру Колокольцеву с просьбой «осадить орлов», а вернее, потребовать максимально корректного отношения к сборщикам подписей.

В итоге Марина Мацапулина не попала на выборы. Там она могла бы составить конкуренцию такому политическому мажоранту, как Борис Вишневский, — лидеру фракции «Яблоко» в ЗакСе Петербурга и замглавы федеральной партии. Избирательные комиссии находили в собранных подписях кандидатки то больше, то меньше недействительных подписей. В итоге в судах ей было необходимо «отбить» всего девять, но сделать этого не удалось.

В тот же день, когда проходил «рейд по Мацапулиной», как его успели окрестить представители некоторых СМИ, аналогичные проблемы начались у простого русского кандидата — так он сам себя называет — профессионального кузнеца Саввы Федосеева. Однако в Кировском районе, чтобы их заработать, не понадобилось даже ставить стол. Двое сборщиков господина Федосеева работали на Трамвайном проспекте, когда к ним подошли сотрудники полиции. Обнаружив на планшетках молодых людей надпись «Савва Федосеев 2021» на зеленом фоне с белой каемочкой, они сочли это незаконной агитацией. Не будучи экспертами в электоральном законодательстве, полицейские отпустили сборщиков без протоколов. На следующий день, 15 июля, снова из-за стикеров были задержаны

три сборщика подписей в пользу националиста. Господин Федосеев отмечал, что блюстители правопорядка вежливы не были: не представлялись и в грубой форме требовали пройти с ними в отдел. Но сборщики вновь были отпущены без протоколов. Савва Федосеев также не попал в избирательный бюллетень из-за превышения брака в подписных листах.

Независимый кандидат в Невском районе Федор Грудин не сталкивался с таким ожесточенным сопротивлением. Но для его сборщиков задержания коллег стали «звоночком»: муниципальный депутат, когда в отделениях полиции появились сторонники Марины Мацапулиной и Саввы Федосеева, свернул сбор и отправил коллег работать только на следующий день. Кроме того, в его районе то и дело обнаруживались проделки «мразотных левых активистов». Например, агитационный баннер Федора Грудина закрасили надписью «против всех» со знаком анархистов. Те же малограмотные лица, судя по всему, портили остановки: «Тотализм. Власть рождает ежидивенцев» (орфография сохранена). Случались и автопроезды — постоянные звонки с разных неизвестных номеров, не позволяющие кандидату работать с телефоном.

Господин Грудин самостоятельно завершил избирательную кампанию, не дождавшись окончания периода сбора подписей. 24 июля он сообщил, что потерял математические шансы собрать необходимые ему 5,5 тыс., и снял свою кандидатуру.

Невероятно, особенно на фоне брака в подписях Марины Мацапулиной и Саввы Федосеева, выглядит судьба кандидата от партии «Новые люди» — экс-судьи Уставного суда Ольги Герасиной. Она также должна была собирать подписи, ведь выдвинула ее непарламентская партия. Согласно источникам ВГ, эта кандидатура была согласована со Смольным, и именно она — будто купила лотерейный билет. Территориальный избирком № 7, принимая решение о регистрации госпожи Герасиной, нашел 18,9% (при максимуме в 5%) брака в подписных листах бывшей служительницы Фемиды. Но она подала жалобу в горизбирком Петербурга, тому не удалось получить оригиналы этих листов в необходимые сроки, а копии члены СПБИК рассматривать не стали. Комиссия решила, что любые недоработки системы должны трактоваться в пользу кандидата: нет подписей — нет брака. Госпожа Герасина, таким образом, попала в бюллетень на выборах депутатов Законодательного собрания Петербурга. ■

«С ПОЯВЛЕНИЕМ СВЯЗИ ТЕРРИТОРИИ НАЧИНАЮТ ДЫШАТЬ СОВЕРШЕННО ПО-ДРУГОМУ»

В РЕГИОНАХ МНОЖЕСТВО БЕЛЫХ ПЯТЕН, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО НАПОЛНЯТЬ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ, КОНСТАТИРУЕТ

ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ — ДИРЕКТОР МАКРОРЕГИОНАЛЬНОГО ФИЛИАЛА «СЕВЕРО-ЗАПАД» ПАО «РОСТЕЛЕКОМ» АЛЕКСАНДР ЛОГИНОВ. В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ МИХАИЛУ КУЗНЕЦОВУ ОН РАССКАЗАЛ О ПРЕОДОЛЕНИИ ЦИФРОВОГО НЕРАВЕНСТВА, СОВМЕСТНЫХ С ПЕТЕРБУРГСКИМИ ВЛАСТЯМИ ПРОЕКТАХ И ТРЕНДАХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ.



ЕВГЕНИЙ ПАРЛЕНКО

BUSINESS GUIDE: «Ростелеком» намерен упразднить семь макрорегиональных филиалов в рамках новой стратегии. Почему принято такое решение?

АЛЕКСАНДР ЛОГИНОВ: Пандемия подтвердила, что многие процессы можно вести дистанционно. Сегодня нам важно быстрее принимать решения, быть ближе к клиенту, слышать его и оперативно адаптироваться под запрос. Поэтому в компании меняется модель управления и организационная структура. Переформатирование предполагает, что часть рутинных операций будет централизована. К примеру, у нас уже существуют общие центры обслуживания по бухгалтерским и кадровым вопросам — в Воронеже, Нижнем Новгороде и Новосибирске. Специалисты этих подразделений обрабатывают документы всех филиалов «Ростелекома». Колл-центры и сервисы по формированию и доставке счетов клиентам тоже централизованы и частично автоматизированы. Аналогичный подход планируется использовать и для других базовых процессов. Глобально такое разделение труда существует на уровне стран и регионов, тем более нужно стремиться применять этот подход внутри компании. Он позволит сотрудникам концентрироваться на своей непосредственной работе и делать ее лучше, а не заниматься сразу всем.

BG: Как это отразится на функционале макрорегиона «Северо-Запад»?

А. Л.: Вместо макрорегиона появится представительство по Северо-Западу, которое продолжит заниматься операционными процессами, так что глобально ничего не изменится. На уровне Петербурга сохраняются такие задачи, как техническая политика, взаимодействие с клиентами, закупки, маркетинг.

BG: Каковы финансовые результаты макрорегиона в 2020-м и первом полугодии 2021 года?

А. Л.: «Ростелеком» в целом увеличил выручку по итогам 2020 года на 15%, до 547 млрд рублей. Положительная динамика сохранилась и на протяжении шести месяцев этого года: наша выручка выросла на 9% и составила более 270 млрд рублей. Результаты Северо-Западного макрорегиона сопоставимы. Рост наблюдался по всем каналам: услуги для физлиц, корпоративных клиентов и органов

власти. Подобные результаты обеспечили повышение эффективности работы и сокращение издержек, а также завершение консолидации мобильного бизнеса Tele2.

BG: Какие направления бизнеса являются для вас приоритетными?

А. Л.: Когда-то в структуре нашей выручки преобладала телефония, а широкополосная передача данных и интерактивное телевидение считались новыми услугами. Сейчас эти сегменты формируют основную часть дохода и продолжают пользоваться спросом у населения, бизнеса и госструктур. Однако мы видим растущий запрос на новые цифровые сервисы для решения производственных или бытовых задач. В прошлом году выручка от этого направления в «Ростелекоме» выросла на 60%. Во многом это связано с пандемией, в период которой телеком-компания сыграла ключевую роль в обеспечении плавного перехода предприятий и жителей страны на удаленный режим работы и досуга.

BG: На какие цифровые продукты делаете ставку вы?

А. Л.: Их много, и они касаются всех сфер нашей жизни: от технологий умных домов, включая развлекательные сервисы, до создания цифровой экономики в целом. Одним из важнейших направлений для нас является обеспечение кибербезопасности бизнеса и государства. У нас есть большой секьюрити-центр в Москве, а также сеть киберполигонов в различных городах, которые занимаются защитой информации крупных промышленных предприятий и госструктур. Актуальность таких продуктов растет с каждым днем. За время пандемии количество киберпреступлений в России увеличилось почти в два раза. Защита от них становится обязательным элементом цифровой гигиены.

BG: В расчете на спрос со стороны каких клиентов был открыт ваш центр обработки данных в Петербурге?

А. Л.: Мы не можем называть клиентов, но в их числе есть крупные предприятия, госорганы, учебные заведения, чьи персональные данные, включая коммерческую тайну, мы храним. Спрос на эти услуги растет, поскольку приходит понимание, что необходимо концентрироваться на основном деле, а непрофильные функции отдавать на аутсорсинг. В условиях

роста объема передачи данных строить собственные ЦОД для предприятий становится все менее оправданно: создание и поддержка этой инфраструктуры требуют огромных затрат.

BG: Намерены ли вы нарастить число ЦОД в Петербурге за счет строительства новых объектов или покупки существующих?

А. Л.: Имеющийся — на 800 стойко-мест и занимающий 4 тыс. кв. м — пользуется высоким спросом, но свободных мощностей здесь еще достаточно. Сегодня все понимают, что для быстрого обмена информацией необходимо размещать инфраструктуру как можно ближе к клиенту, ведь от этого будут зависеть перспективы разворачивания сетей 5G и 6G и связанных с ними технологий. В этом случае IT может дать дополнительный импульс для развития отдаленных территорий. Поэтому сегодня мы рассматриваем варианты строительства ЦОД и в других регионах Северо-Запада.

BG: Каких показателей по цифровизации в них вам удалось добиться?

А. Л.: Важным направлением нашей деятельности является устранение цифрового неравенства — это один из приоритетов государственной политики. В стране в целом и на Северо-Западе в частности до сих пор есть населенные пункты, где вообще отсутствует связь. Звучит как нонсенс, но в регионах остается большое количество белых пятен, которые необходимо наполнять телекоммуникационной инфраструктурой. В рамках второго этапа проекта «УЦН 2.0» мы устанавливаем базовые станции, которые дадут жителям доступ к цифровым сервисам. С появлением связи территории начинают дышать совершенно по-другому, растет их потенциал, туда приходит новый бизнес, развивается экотуризм. В этом году несколько базовых станций мы устанавливаем в Ленинградской, Псковской, Вологодской областях и Республике Коми, а в следующем собираемся активнее двигаться в поселки Калининградской области. Там хорошей мобильной связью планируется обеспечить 70 населенных пунктов.

BG: Какие цифровые проекты реализуются в Петербурге?

А. Л.: Здесь важной для нас является организация городской системы интеллек-

туального видеонаблюдения. Согласно стратегии, до 2025 года в Петербурге должно появиться 180 тыс. видеочкамер: из них 20 тыс. мы уже установили совместно с правительством в прошлом году и около 3 тыс. делаем в этом. Кроме того, с нашим участием в городе реализуется проект по замене панелей домофонов жилых домов на современные, с функцией видеонаблюдения. Статистика показывает, что там, где есть такие системы, преступность сокращается в разы либо полностью исчезает.

Еще одно направление — системы фото- и видеофиксации. Культура вождения в Петербурге оставляет желать лучшего. Например, сегодня водитель безнаказанно может не пропустить пешехода или заехать за стоп-линию, если рядом нет представителя ГИБДД. Наличие фото- и видеофиксации позволит предотвратить подобные ситуации. В этом году мы устанавливаем 280 таких комплексов, большая часть из них уже работает. В тех городах, где есть эта система, аварийность снизилась кратно.

BG: На какие тренды вы ориентируетесь при выстраивании долгосрочной стратегии?

А. Л.: Технологии быстрой передачи сигнала, такие как 5G и 6G, будут развиваться. Соответственно, мы будем строить или расширять инфраструктуру под новые задачи, чтобы обеспечить равные возможности доступа к современным цифровым сервисам. С точки зрения потребительского поведения подход к пользователю будет становиться более индивидуальным. Системы искусственного интеллекта все лучше понимают пользователя, анализируя его поведение, в том числе в социальных сетях, что вызывает спрос на интеграцию с рекомендательными сервисами.

Еще один важный вызов — взаимодействие с новым поколением, уже совершеннолетним, которое родилось с мобильными телефонами и различными гаджетами в руках и всегда было подключено к сети. Важно научиться понимать их язык и разговаривать на нем, чтобы этим людям тоже были интересны наши продукты и сервисы. Мы будем наблюдать за перечисленными трендами и подстраиваться под запросы наших клиентов. ■

НЕМАЯ СЦЕНА

СФЕРА ЗРЕЛИЩНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ СИЛЬНО ПОСТРАДАЛА ВО ВРЕМЯ КАРАНТИНА. НО ЕСЛИ ТЕАТРЫ УЖЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИ МОГУТ ПРОГНОЗИРОВАТЬ ВЫХОД СЕГМЕНТА НА ДОПАНДЕМИЙНЫЙ УРОВЕНЬ, ТО КОНЦЕРТНАЯ ОТРАСЛЬ, ПО СЛОВАМ ЕЕ УЧАСТНИКОВ, НАХОДИТСЯ НА ГРАНИ ВЫЖИВАНИЯ.

КСЕНИЯ ПОТАПОВА

АФИША ХВОРИ Начиная с 18 марта 2020 года петербургские театры не могли принимать зрителей в течение нескольких месяцев. В сентябре того же года был установлен порог заполняемости зала в 25%. В этом случае одновременно смотреть спектакль на Малой сцене БДТ могли не более 19 зрителей. Затем разрешили заполнять зал на 50%, потом на 75%. «В целом началась совсем другая жизнь, когда невозможно что-то прогнозировать в принципе — даже с утра нельзя сказать, состоится вечерний спектакль или нет», — говорит Ольга Романецкая, директор Молодежного театра на Фонтанке.

Сейчас театры продолжают играть при условии заполняемости не более чем на 75%. Но отток зрителей произошел не только из-за ограничений. «Хотя прошло довольно много времени с момента открытия, многие боятся ходить в театры. Билеты в основном покупают за один-два дня до спектакля, потому что возможна замена или отмена из-за болезни артиста», — поясняет директор — художественный руководитель театра «Приют комедианта» Виктор Минков.

«Пандемия и последовавший локдаун на длительное время лишили артистов и музыкантов сценической практики и контакта с публикой, что негативно сказалось на их психологическом состоянии. Когда появилась возможность выступать при заполняемости в 25%, стало легче, но ненадолго, так как довольно тяжело выходить на сцену и видеть зал, заполненный только на четверть», — делится Давид Голощекин, основатель и художественный руководитель Санкт-Петербургской государственной филармонии джазовой музыки. — Спасает понимание, что это не ты неважный артист, а так сложились обстоятельства. Сейчас разрешено выступать при заполняемости в 75%, это почти полный зал. Но здесь возникает другая проблема. Мы в Филармонии джазовой музыки четко соблюдаем эти требования: просто не продаем больше билетов. Но я был на других концертах, где, несмотря ни на что, залы заполняются до отказа. При этом зрители в основном стараются снимать маски во время концертов. Иногда мне приходится со сцены обращаться к посетителям с просьбой не нарушать указания Роспотребнадзора, а главное — стараться сохранить здоровье — свое и того, кто сидит рядом. В целом же в творческом отношении при планировании и разработке концертных программ сохраняется общая нервность, потому что до сих пор непонятно, что произойдет в следующий момент, надолго ли разрешено проведение выступлений и сколько еще продлится вся эта ситуация».

Молодежный театр на Фонтанке за 2020 год недополучил около 70 млн рублей. «Приют комедианта» за время простоя без зрителей потерял около 42 млн рублей прибыли от продажи билетов. «Комитет по культуре Санкт-Петербурга сохранил нам субсидию, которая покрывает



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПРИ РАЗРЕШЕННОЙ ЗАПОЛНЯЕМОСТИ ТЕАТРОВ В 75% ВЛАСТИ ПРАКТИЧЕСКИ ЗАПРЕТИЛИ КОНЦЕРТЫ И ОПЕНЗІРЫ. ОРГАНИЗАТОРЫ ПРЕДУПРЕЖДАЮТ, ЧТО ЕСЛИ ПРАВИТЕЛЬСТВО НЕ УСТАНОВИТ ВНЯТНЫЕ ПРАВИЛА, ОТРАСЛЬ ЖДЕТ ГИБЕЛЬ

содержание здания и базовую зарплату сотрудников. В период пандемии мы полностью лишились доходов, поэтому было сложно выплачивать надбавки и оплачивать дополнительные расходы. Это удалось сделать за счет пересмотра бюджета и отказа от части расходов», — рассказывает Юлия Стрижак, директор театра «Мюзик-Холл».

«На финансовое состояние БДТ сильно повлияли изменения в афише, связанные с COVID-19. Перед каждым спектаклем мы делаем артистам тесты на коронавирус. Но играя на сцене без масок, они все равно находятся в зоне повышенного риска. В итоге с февраля 2020 года нам пришлось отменить или перенести около ста спектаклей, сумма возвратов денег за билеты исчисляется миллионами рублей. Выжить и избежать повышения уровня цен помогла государственная субсидия», — добавляет Татьяна Архипова, директор Большого драматического театра имени Г. А. Товстоногова.

«При этом до сих пор остается большое количество вводов в спектакли в связи с болезнью артистов. Одна из последних ситуаций — мы за три часа ввели актрису на главную роль в премьерный спектакль», — говорит госпожа Романецкая.

БЕЗВРЕМЕННЫЙ НЕСЕЗОН Жесткие антиковидные ограничения коснулись концертов. По словам Михаила Шурыгина, президента группы компаний NCA, пандемия оказала чудовищное воздействие на индустрию. «Отрасль буквально уничтожена: люди второй год находятся без работы, специалисты с многолетним опытом меняют профессию, не с чего платить зарплаты, нечем возвращать деньги за

отмененные мероприятия. Если в ближайшее время правительство не разработает какие-то меры поддержки или хотя бы понятные, а главное, работающие правила для проведения мероприятий, то мы будем обсуждать уже окончательную гибель индустрии, которая формировалась десятилетиями», — поясняет он.

Организаторы концертов уверены в несправедливости запретов на их проведение. «Мы наблюдаем двойные стандарты со стороны Роспотребнадзора и других контролирующих органов. Практически по всей стране концерты до сих пор запрещены. При этом проходит „Новая волна“ при стопроцентной заполняемости, празднование 800-летия Нижнего Новгорода, Петербургский международный экономический форум, „Алые паруса“ и другие мероприятия. Но невозможно бороться с коронавирусом только в одной отрасли. Я каждую неделю совершаю авиаперелеты — в аэропорту люди находятся без масок, в автобусах и самолетах тоже. Гипермаркеты и метро ежедневно посещают миллионы человек. Работают театры, разрешены уличные мероприятия, но запрещены только концерты, даже опен-эйры», — рассуждает президент корпорации РМІ Евгений Финкельштейн. — Наша отрасль — единственная, которая пострадала и единственная, которой не помогли, в отличие от тех же государственных театров. В прошлом году наша компания отработала в минус, при этом сократив 70% персонала. Например, в „Кассир.ру“ пришлось сократить 400 человек».

Причины сложившейся ситуации, по мнению представителей отрасли, кроются в отсутствии продуктивного диалога с теми, кто устанавливает правила. «Безус-

ловно, эти люди — профессионалы, и они действуют с благими намерениями, но у них нет того опыта, который есть у представителей индустрии, они не погружены в этот сложный, практически ювелирный процесс», — считает господин Шурыгин.

COVID-free-концерты — тренд, продиктованный временем. В настоящее время они, по словам эксперта, активно проходят в Москве, но никак не могут распространиться на регионы. При проведении таких мероприятий организатор теряет около 30% аудитории, но это хоть какая-то возможность осуществлять деятельность.

«В Петербурге диалог с властью идет. Мы вышли с предложениями ввести правила игры — например, разрешить посещение концертов только с QR-кодами, отрицательными ПЦР-тестами или сертификатами о прививке. Но ответа пока так и не получили. Правительство города, видимо, ждет разъяснений Роспотребнадзора, а пока их нет, не хочет брать на себя ответственность и принимать решения самостоятельно», — отмечает господин Финкельштейн.

«Недавно мы с Ассоциацией концертно-театральных и билетных организаций (КТИБО) провели пресс-конференцию, посвященную этой проблеме. И я надеюсь, что наш голос будет услышан. Если нам просто дадут возможность работать, мы сможем хотя бы попытаться выйти из крутого пика, в котором находимся. Однако прогнозы самые неутешительные, и даже если в ближайшее время работа будет возобновлена в полном объеме, на полное восстановление понадобится минимум три-четыре года. И это еще довольно оптимистичный прогноз», — заключает господин Шурыгин. → 44

«В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ ФОРМЫ НУЖНО НАПОЛНЯТЬ КРАСОТОЙ И СМЫСЛОМ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР PLACEBO/25 СТАНИСЛАВ ПОПОВ ОТВЕЧАЕТ НА ВОПРОСЫ BG В ХОДЕ ПУТЕШЕСТВИЯ ПО АЛТАЮ. НА СЛЕДУЮЩИЙ ДЕНЬ ОН ВЕРНЕТСЯ К ПРИВЫЧНОМУ УКЛАДУ И БУДЕТ ДЕЛИТЬ РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ МЕЖДУ ПЕТЕРБУРГСКИМ TEMPLE OF DEER, СТОЛИЧНЫМИ ПРОЕКТАМИ, АМСТЕРДАМОМ И ИНДОНЕЗИЙСКОЙ ФАБРИКОЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ МЕБЕЛИ: КАЖДЫЙ МЕСЯЦ У EVENT-КОМПАНИИ ПО 160 МЕРОПРИЯТИЙ. ПОДГОТОВИЛА НАТАЛЬЯ ЛАВРИНОВИЧ

BUSINESS GUIDE: Вы пишете на сайте: «Мы не афишируем своих имен, поскольку не обременены излишним тщеславием». Тем не менее какие-то вехи истории у вас есть?

СТАНИСЛАВ ПОПОВ: Мы начали с организации мероприятий на базе собственных пространств. Клиентский сервис пятизвездочного класса: аренда с дизайнерской и эксклюзивной мебелью, прокат светозвукового оборудования high-класса и гастрономия. Всегда готовили на своих площадках, не пуская на них кейтеринговые службы: гость ведь ассоциирует все с местом, где он находится, для нас важно сохранять бренд и его имидж, поэтому мы не можем рисковать. Работа внутри event-индустрии позволила собрать вокруг себя не только ивентов, но и архитекторов, управленцев и приступить к выполнению той задачи, над которой мы работаем сегодня: сформировать компанию с русскими корнями, которая будет создавать продукты будущего.

Тринадцать лет назад, когда я начинал заниматься ивентами, услуги перепродавали не с двадцатипроцентной наценкой, а умножали цены в десять раз. Наша задача была — выстроить прозрачную для всех деятельность. На удивление, мы были одними из первых, кто это сделал. Тогда визионерский подход аккумулировал вокруг нас единомышленников, людей прогрессивных взглядов. Поэтому после девелоперской и дизайнерской деятельности мы обратились к творчеству: задумали объединить вокруг себя интересных художников. Они продолжают диалог, который мы ведем, посредством творчества.

BG: Temple of Deer открылся в мае. Проект развивается теми темпами, на которые вы рассчитывали?

С. П.: Мы живем в современных реалиях. Последнее мероприятие, которое там прошло, было в июне. Концерты Pharaoh, ЛСП и остальные были отменены или перенесены. Но мы к такого рода историям относимся философски. Летом посещали европейские музыкальные фестивали, знакомились с крупными букинг-агентствами, планируя календарь 2022 года, так что смотрим в будущее.

BG: Вы русско-голландская компания. Что, помимо учредителей и инвестиций, в ней голландского?

С. П.: Мы очень сильно связаны с Нидерландами. Часть команды и инвесторов — голландцы. Которые, между прочим, верят в Россию! Я сам какое-то время жил в Амстердаме и Роттердаме. Там мы познакомились с голландскими дизайнерами, которые готовили для нас первые проекты. Амстердам — суперэстетичный город, очень прогрессивный с точки зре-



PLACEBO/25

ния ментальности и культуры. Кроме того, у нас есть фабрика мебели в Индонезии, а эта страна была голландской колонией. Управляющий фабрикой, кстати, потомок колонистов.

BG: Правильно ли я понимаю, что в течение года в Петербурге появится четыре проекта компании, учитывая существующие?

С. П.: Строго говоря, это всего два объекта. Один находится на Английском проспекте, 60А, — это ресторан Mr. Pinky с барбершопом. Там же будет отель Loft'el. А второй — Temple of Deer — редевелопмент завода «Арсенал», где довольно большие площади, 15 тыс. кв. м. Из них мы пока освоили 6 тыс., остальные подлежат реновации. Мы немного скорректировали планы в Санкт-Петербурге: все-таки есть еще проекты в Москве, и там нет ограничений.

BG: Важна ли для вас поддержка властей?

С. П.: Как минимум нам хотелось бы более плотно с ней взаимодействовать. В Москве нам выдали кредит в 12 млн рублей для зарплат сотрудникам. Учитывая объемы компании, это капля в море, но все равно поддержка. В Петербурге мы подаем заявки на проведение мероприятий, и на них просто не отвечают. Пока мы сфокусированы на развитии тех проектов, которые уже открыли в Северной столице.

BG: Сколько помещений в Loft Hall сейчас арендованы?

С. П.: В проекте на Арсенальной набережной — пять. У нас очень разные лофты, самый маленький — в Москве — на 2 тыс. кв. м. Петербургский называется Loft #7, сейчас этот проект привлекает большие частные корпоративные компании.

BG: В вашей марке мебели Asceti.ca какой предмет самый дорогой в эмоциональном плане, а какой — в монетарном?

С. П.: Мы не оцениваем ее с точки зрения продажной стоимости — для нас куда важнее кинестетика и раскрытие образа и истории, как это, например, происходит в ресторане Mr. Pinky. Если же говорить о цифрах, то аналоги мебели, которые поступают в Россию — пятиметровые столешницы из тика или махагони, — продают по миллиону рублей и больше. В следующем году мы планировали открыть первый магазин мебели в Москве, возможно, сделаем это и в Петербурге.

BG: Насколько деятельность компании зависит от сезона? И отразилась ли на этом пандемия?

С. П.: До пандемии сезонность была очень четкая: сентябрь-ноябрь — презентация новых продуктов, декабрь-январь — новогодние корпоративы, февраль-март-апрель — опять вывод новых продуктов, лето — период свадеб.

85% наших клиентов — маркетинг. Мы делали презентации новых моделей Bentley и BMW, все выходы на рынок продуктов Xiaomi, презентации игр, например, World of Tanks и «Умный дом», все банки являлись нашими клиентами, начиная от «Сбера» и заканчивая Альфа-банком. Мы проводим 140–160 мероприятий в месяц, даже сейчас в пандемийный период.

BG: Сколько у вас сотрудников?

С. П.: Если говорить обо всех 12 проектах, то число сотрудников доходит до тысячи. Мы обучаем и воспитываем их сами, этого требует необходимость поддерживать высокий сервис. К слову, количество персонала в современном мире — не главное достоинство, может быть, даже недостаток. Бывают таланты, когда один стоит десятых. Есть возможность автоматизировать рабочие процессы. Мы работаем

с личностями и стараемся максимально раскрыть потенциал каждой из них.

BG: Среди ваших вакансий — кибертренер по CS:GO с зарплатой в \$4 тыс. У вас все играют?

С. П.: Компании, добившиеся успеха в гейминге, являются одними из самых передовых. Это организации, построившие свои системы вокруг задачи — достичь определенного результата в короткий промежуток времени с конкретными персонажами. Есть такая компания Valve, держатель игр Counter-Strike, Half-Life, платформы Steam и других. У них очень интересная корпоративная культура — что-то мы заимствуем. А кибертренер нужен потому, что у нас, действительно, в штате есть люди, которые играют. Гейминг давно стал ролевой моделью внутрикорпоративных отношений. Многие современные IT-компании, такие как «Яндекс», русское отделение Google, «Самокат», Mail.ru Group, регулярно проводят соревнования по Counter-Strike. Мы даже вели короткие переговоры с Кириллом Boomb14 Михайловым, это один из участников команды NaVy, которая в этом году выиграла турниров больше чем на \$8 млн.

BG: Почему везде фигурирует голова оленя? Это ваш тотем?

С. П.: Я часто слышу этот вопрос, но хотел бы задать встречный: а что еще удивило ваш взгляд, что привлекло внимание? Вы можете узнать у меня любой секрет успеха наших продуктов и о любой точке на пути их становления, но спрашиваете об этом... В одном из рендеров будущих пространств дизайнер смело предложил использовать много голов оленей. Сначала это выглядело как китч, а потом мы превратили это в свою «фишку», наполнили внутренними смыслами: ветвистые рога демонстрируют благородство намерений. Это главная мысль Placebo/25: «Filled with meaning». В современном мире формы нужно наполнять красотой и смыслом.

BG: Среди ваших четырех офисов есть и Гуанчжоу.

С. П.: Мы производим большое количество мебели, текстиля и посуды — где-то по своим дизайнам, где-то по чужим, авторским. Сейчас очень сильно развивается именно китайский дизайн. Мы также очень многому научились в китайской культуре гостеприимства. Она, на мой взгляд, опережает европейскую. Про российскую я даже не говорю! Сейчас мы как раз путешествуем по Алтаю: здесь уникальная природа, все настолько красиво, но сервис...

Мы считаем, что люди крутые именно через те продукты, которые они создают, в том, как они влияют на окружающий мир. Конечно, мы не идеальны, и ошибки случались. Но мы учимся. ■

42 → В НОВЫХ ДЕКОРАЦИЯХ По аналогии с другими отраслями одним из трендов последних полутора лет в театрально-концертной сфере стал активный переход в онлайн. «Еще год назад мы обсуждали волну онлайн-концертов и активно развивали эту тему, у нас было несколько крупных онлайн-фестивалей, например, „Рок на Волге“ или „Петербург live“, концерты истории в честь юбилеев Бродского и Есенина. Сегодня мы продолжаем работать с онлайн, ищем новые формы, разрабатываем проекты глобального характера», — делится президент NCA.

«Во время пандемии мы реализовали несколько успешных онлайн-проектов, в частности, особой популярностью пользовался „Путеводитель по оркестру“ при участии художественного руководителя театра Фабио Мастранджело. Проект в живой и интересной форме представлял историю музыкальных инструментов в оркестре. Также мы показали в записи лучшие концерты театра и оперные спектакли Санкт-Петербургского международного фестиваля „Опера — всем“», — делится госпожа Стрижак.

Однако, по мнению госпожи Романецкой, в приоритете по-прежнему живой театр. «Онлайн стал важной находкой, но остался все же на вторых ролях. Тем не менее мы не вернемся к той ситуации, которая была до пандемии, и без онлайн не сможем», — подчеркивает она.

В отношении перспектив развития госпожа Романецкая уверена, что в тренде остаются не только спектакли, но и мероприятия, которые создаются вокруг них, в том числе творческие встречи и вечера. Запускается проект Министерства культуры «Пушкинская карта», направленный на привлечение в театры молодой аудитории. Благодаря этой программе школьники и студенты смогут получить финансовую поддержку на посещение культурных учреждений. «Молодежь сейчас перестает общаться друг с другом офлайн, поговорить с человеком для них очень сложно, проще написать смс, ведь для непосредственного общения необходимы особые навыки и внутренние затраты. Мне кажется, театр помогает молодым людям расширять границы общения, а „Пушкинская карта“ этому только способствует», — заключает Ольга Романецкая.

В целом, по словам участников театральной сферы, ситуацию пока сложно прогнозировать, как и в большинстве областей. По мнению Юлии Стрижак, в этом сезоне к допандемийному уровню вернуться не удастся. Виктор Минков считает, что это может произойти не менее чем через год после снятия всех ограничений на посещаемость и образования коллективного иммунитета у населения города.

«К сожалению, прогнозировать сейчас что-либо крайне сложно. Главная надежда — выйти на стопроцентную заполняемость зала. Но сейчас нас всячески предупреждают о четвертой волне. Если мы останемся на 75%, то, конечно, выживем. Но не сможем достигнуть уровня до пандемии еще года два, потому что увеличивать цены на билеты в наши планы не входит», — говорит директор Молодежного театра на Фонтанке.

Что касается концертной отрасли, то прогнозировать развитие событий игроки не берутся. По их словам, сейчас индустрия просто пытается выжить. ■

СЛОЖНАЯ РАСКАДРОВКА

ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД О СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ И, В ЧАСТНОСТИ, ПЕТЕРБУРГСКОЙ АНИМАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОМУ СООБЩЕСТВУ БЫЛО ИЗВЕСТНО НЕМНОГО. СЕГОДНЯ, ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ, ЭТО ВОСТРЕБОВАННЫЙ ЗАРУБЕЖНЫМ ЗРИТЕЛЕМ КОНТЕНТ. НО РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ МУЛЬТИПЛИКАЦИИ СДЕРЖИВАЕТСЯ ДЕФИЦИТОМ КАДРОВ — НА ФОНЕ ОТСУТСТВИЯ В ВУЗАХ НЕОБХОДИМЫХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ И ОТТОКА ЛЮДЕЙ В БОЛЕЕ ДЕНЕЖНЫЙ GAMEDEV. КСЕНИЯ ПОТАПОВА



СЕЙЧАС ХУДОЖНИКИ РАБОТАЮТ НА ГРАФИЧЕСКИХ ПЛАНШЕТАХ, НО СОХРАНЯЕТСЯ И КЛАССИЧЕСКАЯ ТЕХНИКА РИСОВАНИЯ. ОСТРО НЕ ХВАТАЕТ СТУДИЯМ СЦЕНАРИСТОВ И СКРИПТ-ДОКТОРОВ

Участники рынка едины во мнении, что сейчас индустрия мультипликации (или анимации) на подъеме. Александра Артемьева, продюсер компании StoryTime, констатирует активное развитие и рост отрасли в последнее десятилетие. За предыдущие два года количество российских анимационных брендов увеличилось в два раза.

По мнению Антона Кальченко, доцента кафедры режиссуры анимации и мультимедиа Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения (СПбГИКиТ), осязаемый подъем после шестилетнего спада наблюдается в индустрии только с 2018–2019 годов. «Если раньше студии лишь перебивались заказами, то сейчас из-за большого спроса со стороны экосистем типа „Яндекса“ и Сбера, которые проявили интерес к „Смешарикам“ и „Союзмультфильму“ соответственно, в индустрии произошел взрывной рост и появилось много новых проектов», — поясняет он.

В 2019 году «Яндекс» и ГК «Рики» подписали соглашение о сотрудничестве. В рамках партнерства планировалось объединить контентную, технологическую и аудиторную экспертизы для создания детских проектов для семейной аудито-

рии. В 2020-м Сбербанк и киностудия «Союзмультфильм» создали совместное предприятие с целью производства мультфильмов для детей, сериалов для дошкольников и школьников и полнометражных фильмов для семейной аудитории.

«Лично я ощущаю этот подъем следующим образом. СПбГИКиТ выпускает режиссеров анимации, которые востребованы значительно меньше, чем непосредственно аниматоры. И раньше наши выпускники редко устраивались на работу по профилю. Но сейчас их востребованность выросла. И трудиться по специальности отправляется не менее 30–40% молодых специалистов», — иллюстрирует господин Кальченко.

ПЕТЕРБУРГСКИЙ КОЛОРИТ По словам госпожи Артемьевой, в индустрии существует негласное мнение, что Петербург является условной «столицей анимации» из-за большого количества проживающих здесь специалистов. «Сегодня объем анимации, производимой в нашем городе студиями „Петербург“ и „Мельница“, а также более молодыми компаниями, продолжает расти и усиливать позиции на рынке», — согласна Дарья Давыдова, генеральный ди-

ректор студии «Петербург» (входит в ГК «Рики»). — В советское время анимации в Петербурге практически не существовало, все производство было в сосредоточено в Москве. Но именно здесь в двухтысячных годах с появлением проектов „Смешарики“ и „Три богатыря“ сформировалась современная анимация, которая сегодня успешно развивается в нашей стране и активно выходит на зарубежный рынок. А уже впоследствии она стала создаваться в столице».

В целом анимационный рынок сегодня сложно делить по территориальному признаку. «В нашей команде работают специалисты из разных городов России и мира. Но если говорить про творческие нюансы, то петербургскую анимацию отличает трепетный подход к написанию сценариев, режиссуре и самому производству», — добавляет госпожа Давыдова. — Все это накладывает легкий флер — особый стиль, узнаваемый не только на российском, но и на зарубежном рынках. Мы просто не можем себе позволить делать плохие проекты. Конечно, нам пока недотянуть до уровня Pixar, как и большинству анимационных студий, тем не менее мультсериалы типа „Малышариков“ или „Тима и Тома“ успеш-

но уходят на экспорт».

Северную столицу действительно сложно отделить от Москвы. «Мне кажется, что петербургская анимация, как коммерческая, так и авторская,— более продуманная и рассчитанная на зрителя. Если в Москве анимацию всегда поддерживали сверху, то петербургская зиждется на самостоятельности. Илья Попов (основатель ГК „Рики“), Сергей Сельянов и Александр Боярский (соучредители студии „Мельница“) рассчитывали в первую очередь именно на свои силы и на то, что получат от этого какую-то прибыль. Поэтому в Петербурге более проработанные сценарии, идеи фильмов,— рассуждает господин Кальченко.— Нашу авторскую анимацию возглавляет Константин Бронзит, который дважды номинировался на „Оскар“ и один раз входил в шорт-лист премии. Это огромное достижение российской анимации. А вообще, многие петербуржцы работают сегодня в студиях, юридически расположенных в других городах. Например, „Три кота“ вроде московский проект, но создан нашим земляком Дмитрием Высоким. То же самое „Джинглики“ — первый проект, который продали стриминговому сервису Netflix. Над ним работал петербуржец Антон Верещагин».

ОТ РУКИ Вне зависимости от техник исполнения мультипликация в целом делится на авторскую и коммерческую. В авторской, поясняет госпожа Артемьева, основная роль отведена режиссеру анимации и творческой команде в большей степени. В коммерческой, условно, главенствует продюсер, но этот факт не отменяет важнейшую роль всей творческой и производственной команд в этих проектах. «Петербург объединяет и тех, и тех, а кроме этого, специалистов узкопрофильных про-

фессий, таких как аниматоры, художники-постановщики, композеры, сценаристы, шоураннеры, бренд-менеджеры»,— перечисляет она.

Среди наиболее популярных технологий сегодня — 2D и 3D. «При создании своих фильмов студия работает в 2D-технологии, или классической рисованной анимации. Так создано 19 полнометражных картин, в том числе богатырская сага,— делится пресс-секретарь студии «Мельница» Марина Безпалько.— Сейчас художники работают на графических планшетах, но мы сохранили и участок калечной анимации. В основном для авторской мультипликации. По этой технологии, например, сделан фильм Константина Бронзита „Он не может жить без космоса“. В отделе 3D-анимации сделаны сериалы „Лунтик“, „Барбоскины“, „Царевны“, а также три полнометражных фильма».

ПОРА ВЗРОСЛЕТЬ Развитие коммерческой анимации, по мнению экспертов, сейчас зависит от того, насколько успешно она вольется в экосистемы и стриминговые сервисы и в какой степени сами системы окажутся жизнеспособными. В ГК «Рики» отмечают, что серьезной проблемой для индустрии является дорогостоящее программное обеспечение для производства. «Было бы оптимально ввести рибейты на покупку зарубежного ПО или как минимум не облагать его НДС»,— считает Дарья Давыдова.

Но главным вопросом в связи со стремительным развитием отрасли встает дефицит кадров. «Как петербургские, так и московские специализированные организации, в особенности производственные студии, вкладывают немало сил, времени и средств во возвращение кадров всех направлений внутри своих организа-

ций»,— указывает Александра Артемьева. В Петербурге, как и в других городах России, объясняет госпожа Давыдова, проблемы связаны с отсутствием развитой образовательной структуры, которая бы целенаправленно готовила специалистов в области анимации, как, например, это происходит во Франции в школе Gobelins.

«Всех, кто приходит работать на студию после окончания вуза, нам приходится учить и адаптировать. Все потому, что в России не предусмотрено прохождение практики по окончании обучения, как в других международных университетах. Мне кажется, это должно быть внедрено во всех отраслях, не только в нашей. Нынешние выпускники не так хорошо подготовлены, и даже этих специалистов мало, чтобы закрыть нашу потребность в кадрах. Главная головная боль — это сценаристы и скрип-доктора: их можно пересчитать по пальцам не то что в Петербурге, а в России в целом. За них идет реальная конкурентная борьба на рынке анимации»,— подчеркивает собеседница BG.

Антон Кальченко видит еще несколько причин кадрового голода. Во-первых, во время падения рынка анимации в период 2012—2018 годов был большой отток специалистов в растущий сегмент gamedev — игровую индустрию, поясняет он. «Во-вторых, в России сейчас практически не готовят аниматоров, в основном только режиссеров. А аниматор в нашей индустрии — это как актер в кино. Притом что актер получает высшее образование, а специальности аниматора в вузах нет,— согласен он с коллегами.— Это огромная проблема, которую нужно решать на государственном уровне. Сейчас обучение в вузе на режиссера анимации стоит около 350 тыс. рублей в год, а бюджетное ме-

сто выделяется всего одно, и не каждый талантливый абитуриент может себе позволить платное обучение. В результате — возросший спрос на обучение мастерству анимации часто удовлетворяется репетиторами или курсами, порой недостаточно качественно».

Другой вопрос, говорит господин Кальченко, что анимация — низкомаржинальный бизнес. «ГК „Рики“ и студия „Мельница“ — лидеры, и именно они в первую очередь получают все преференции и поддержку. В результате страдают мелкие компании. Сотрудники начинают переходить туда, где лучше условия и перспективы. Зачастую единственный вариант выжить для небольших студий — получать эту поддержку опосредованно, через подряды от крупных игроков»,— описывает он.

Наконец, русскоязычный анимационный рынок и так небольшой, а в свете событий последних лет (кризиса отношений с Украиной, например) он все больше сжимается, констатирует эксперт. «Не зря крупные петербургские студии пытаются вводить в свои сериалы, например, афроперсонажей, чтобы получить доступ на рынки США, Европы и Китая. Ситуация усугубляется конкуренцией со стороны игровой индустрии и зарубежной анимации. В российской анимации сегодня активно поддерживают только эдьютеймент-проекты для детской аудитории — образовательные сериалы. А подростковая аудитория уходит в игры или смотрит японское аниме. При этом запрет аниме — вовсе не выход из ситуации. Нужна поддержка именно подростковой анимации, которая заполнит пустующую нишу и даст дополнительный толчок развитию индустрии мультипликации»,— заключает господин Кальченко. ■

РАЗВАЛ-СХОЖДЕНИЕ

К ОСЕНИ АДМИНИСТРАЦИЯ ПЕТЕРБУРГА, ГОТОВИВШАЯ РЕФОРМУ ТРАНСПОРТА С 2015 ГОДА, ЗАВЕРШИЛА КЛЮЧЕВОЙ ЭТАП ЭТОГО ПРОЦЕССА: ОПРЕДЕЛИЛА КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ БУДУТ ОБСЛУЖИВАТЬ АВТОБУСНЫЕ МАРШРУТЫ С 2022 ПО 2028 ГОД. КОРРЕСПОНДЕНТ BG ЕКАТЕРИНА ЗАГВОЗДКИНА РАЗБИРАЛАСЬ, КАК ИЗМЕНИТСЯ РЫНОК И СКАЖУТСЯ ЛИ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ НА МОБИЛЬНОСТИ ГОРОЖАН.

Автобусы занимают лидирующую позицию по ежедневному пассажиропотоку среди всего общественного транспорта Петербурга. Ежегодно они перевозят около 300 млн человек. Каждый день на линии работает около 1,5 тыс. машин.

Эксперты среди основных проблем транспортной системы Петербурга отмечают низкую плотность дорожной сети, из-за чего улицы забиты припаркованными средствами передвижения и перегружены в часы пик, а общественная сеть не справляется с объемом перевозок и пассажиры не удовлетворены их качеством. Низкая пропускная способность автодорог в совокупности с ощутимым приростом транспортных средств, недостаток инноваций в строительстве паркингов и их отсутствие, некомпетентность дорожных служб, которые должны обеспечивать безопасность водителей и качество дорожного покрытия,— все это влияет на общее развитие перевозок в городе.

Реформа общественного транспорта (формально — переход регионов на единоеобразную контрактную систему пассажирских перевозок) — федеральная инициатива, и предельный срок ее начала был определен 220-ФЗ «О регулярных пассажирских перевозках». Но в мае 2020 года Госдума внесла изменения в закон, согласно которым предельный срок продлен на два года — до 16 июля 2022 года. Изначально инициатива подразумевала корректировку маршрутной сети, за что, вероятно, и была названа реформой. Со временем масштабы нововведений изменились и теперь представляют собой работу с частными перевозчиками (ГУП «Пассажиравтотранс» и ГУП «Горэлектротранс» продолжают работать как прежде) по новым контрактам. Впрочем, шестилетние договоры выставляют значительные требования к участникам рынка: им необходимо закупить новые автобусы на альтернативном виде топлива с низким полом и кон-

диционером, что, по заявлениям властей, преобразит нынешнее понятие коммерческой маршрутки, хотя маленькие и средние машины продолжат ездить по городу.

Помимо обновления подвижного состава, одним из основных требований властей к частным перевозчикам был переход на социальный тариф. Это возможность для пассажиров использовать льготные проездные билеты на любом наземном транспорте, даже если это коммерческий маршрут, то есть обслуживающийся частной компанией. Хотя, уверяют собеседники BG среди топ-менеджеров крупнейших транспортных компаний, вопрос о социальном тарифе никогда не был проблемным, его приняли бы на всех маршрутах, если бы субсидии и дотации государственным и частными перевозчикам были равными.

ЧЕТЫРЕХКРАТНОЕ СЖАТИЕ В отличие от предыдущего десятилетия, в городе

вместо 17 перевозчиков будет работать всего четыре компании. А к уже представленным на рынке «Питеравто», «Третьему парку» и «Такси» присоединится московская «Домтрансавто». По словам источников BG, предприятие связано с группой компаний «Ранд-Транс», подконтрольной сыну руководителя МВД РФ Владимира Колокольцева — Александру. Таким образом, местный рынок лишится олигополии перевозчиков, что, по словам некоторых специалистов, не дало бюджету Петербурга, который оплатит транспортную услугу населению, сэкономить больше средств.

В проведенных комитетом по транспорту аукционах в основном участвовали одна или две компании, а общее максимальное снижение цены по первым десяти контрактам составило менее 2% (около 3,1 млрд рублей) при возможном сокращении на 25%. Второй тур лотов оказался более конкурентным и позволил сэкономить в сумме до 37% (2,5 млрд рублей). → 46



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ИЗНАЧАЛЬНО ФЕДЕРАЛЬНАЯ ИНИЦИАТИВА ПОДРАЗУМЕВАЛА КОРРЕКТИРОВКУ МАРШРУТНОЙ СЕТИ, НА ДЕЛЕ ИЗМЕНИЛСЯ ЛИШЬ ПОРЯДОК ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРОВ С ОПЕРАТОРАМИ. ПЕРЕВОЗЧИКИ БУДУТ РАБОТАТЬ НА НОВЫХ АВТОБУСАХ, НО МАЛОВЕРОЯТНО, ЧТО ОНИ СТАНУТ КУРСИРОВАТЬ ЧАЩЕ

45 → Всего до 2028 года выплаты Смольного частным перевозчикам составят 187,5 млрд рублей. Плата за проезд, которую вносит петербуржец, будет поступать в бюджет города. В связи с этим администрация города заинтересована в высоком трафике на наземном транспорте. Такая система работы, подчеркивают эксперты, называет брутто-контракт и «практикуется в цивилизованном мире».

По оценке источников ВГ, доли компаний по всем 20 лотам распределились следующим образом: 45% рынка автобусных маршрутов Петербурга будет обслуживать «Питеравто» (167 направлений), 33% — «Третий парк» (113), 20% — «Домтрансавто» (56), 2% — «Такси» (11). Один из нынешних основных игроков рынка перевозок — Петербургская транспортная компания (ПТК с долей рынка 8,5% подконтрольна супругам Андрею и Ольге Голубевым) — не выиграла ни одного конкурса на городские маршруты и в 2022 году завершит работу, закрыв транспортный дивизион бизнеса и сосредоточившись на банковской деятельности, недвижимости и спортивной сфере.

Экономист Дмитрий Даугавет считает, что вымывание малого и среднего бизнеса из сфер, где он эффективен, в том числе автоперевозок, снижает не только эффективность отрасли в затратах, цене и качестве, но и разнообразие подходов, и креатив. Возможно, нужен такой элемент конкуренции на рынке, как доход за счет лучшего, чем у других, обслуживания, говорит он: мировые подходы

к этому вопросу разные. «Я считаю, что нужна сфера коммерческих перевозок с некоторыми элементами конкуренции за пассажира. При заданной Смольным системе вся конкуренция — только по цене на торгах, остальное жестко зарегулировано, ни шага в сторону по качеству, графику. Весь доход фиксирован заранее брутто-контрактами», — отмечает эксперт.

НОВЫЙ ПАРК Поставки новых машин составят около 2,7 тыс. единиц — 1,7 тыс. больших и около 1 тыс. средних автобусов. По оценке портала «Питертранспорт», «Питеравто» закупит 1375 новых автобусов, общая сумма контракта с компанией — 86,5 млрд рублей, «Третий парк» — 905 (63,4 млрд), «Домтрансавто» — 535 (37,3 млрд), «Такси» — 72 (3,7 млрд). Большинство будет работать на сжиженном природном газе (СПГ), машины закупят у российских и белорусских производителей (Volgobus, ЛиАЗ, КамаЗ и МАЗ).

ООО «Вест-Сервис», входящее в ХК «Питеравто», закупит автобусы у Volgobus, заявили в Национальной транспортной ассоциации (объединяет предприятия, связанные с «Питеравто»). Всего в Петербург будет приобретено 830 автобусов большой и 545 средней вместимости — это больше, чем требуется по условиям новых контрактов, чтобы обеспечить резерв подвижного состава, пояснили в ассоциации. Отсутствие других производителей может объясняться тем, что в конце 2020 года контролиру-

щий ХК «Питеравто» Леонид Бондаренко вошел в акционерный капитал одного из основных юрлиц холдинга «Волгабас», на которое оформлен владимирский автобусный завод, — ООО «Бакулин Моторс Групп», на тот момент, по словам участников рынка, находившегося в предбанкротном состоянии. 1125 автобусов будут работать на СПГ, остальные 250 — на компримированном газе, говорит директор по пассажирским перевозкам Национальной транспортной ассоциации Роман Юренев.

АО «Третий парк», связанное с Кириллом Дьяковским, поставит в парк 250 автобусов ЛиАЗ большого класса, еще более 360 газовых автобусов марки произведет НефАЗ (входит в группу предприятий КамаЗ). Дополнительно 311 автобусов — 270 машин средней вместимости и 41 большого класса — поставит белорусский МАЗ. Все автобусы будут работать на газомоторном топливе, преимущественно СПГ. Объем инвестиций в приобретение подвижного состава — около 13,7 млрд рублей. В ООО «Домтрансавто» планы закупок не раскрывают.

Переход на новую модель транспортного обслуживания будет происходить поэтапно: перевозчики приступят к обслуживанию маршрутов с 1 апреля, 1 июня и 15 июля 2022 года. На первом этапе для реализации новой модели транспортного обслуживания городу потребуется 864 автобуса, это маршруты с полным сохранением трассы следования. Второй этап начнется в июне 2022 года и задейству-

ет 693 автобуса — на новые маршруты или маршруты с изменением трассы, для ввода которых полностью готова инфраструктура. В третьем этапе выйдут еще 1244 автобуса — на новые маршруты или маршруты с изменением трассы, инфраструктура для которых будет готова к июлю 2022 года.

ШТРАФНЫЕ САНКЦИИ Штрафы за нарушение работы по новым контрактам фиксированные — 100 тыс. рублей. С такими нарушениями пользующиеся маршрутками пассажиры сталкиваются регулярно. Например, проезд остановки при наличии на ней ожидающих или при отсутствии в салоне автобуса, готовящихся к посадке людей, использование водителем телефона, несоблюдение времени отправления от начальных или конечных пунктов и интервалов движения, посадка пассажиров вне остановочных пунктов.

Вместе с тем интервалы движения в открытом доступе пока не публикуются. По мнению специалистов, опрошенных ВГ, практически нигде социальные автобусы не станут ходить чаще, чем ходит машина коммерческой компании. Причина этого не в количестве автобусов, а в скоростных нормативах, режиме организации труда и отдыха, привязке к конечным станциям, которые требуют намного большего количества техники, чем используется сейчас. В связи с этим эксперты не прогнозируют значительных изменений в транспортной мобильности населения в ближайшие годы. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ

Коммерсантъ

ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ ГОДА

ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОЕКТ СЕРИИ ЦВЕТНЫХ ТЕМАТИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЙ
BUSINESS GUIDE ПРЕДСТАВИТ НАИБОЛЕЕ УСПЕШНЫХ
ПЕТЕРБУРГСКИХ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ В ОСНОВНЫХ ОТРАСЛЯХ
ЭКОНОМИКИ ГОРОДА ПО ИТОГАМ 2021 ГОДА



В ПРИЛОЖЕНИИ
БУДУТ
РАССМОТРЕНЫ
ЗНАЧИМЫЕ
СОБЫТИЯ
2021 ГОДА,
ДИНАМИКА
РАЗВИТИЯ
ОТРАСЛЕЙ
И ПРЕДСТАВЛЕНЫ
ПРОГНОЗЫ
НА 2022 ГОД

21 ДЕКАБРЯ
2021

ФОРМАТ — А3.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

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

БЕЗ ФОКУСОВ

Организаторы праздников прогнозируют выход сегмента на допандемийный уровень примерно через год. По мнению игроков, есть вероятность, что привычного офлайн-формата на рынке больше не будет: многие мероприятия останутся в онлайн из-за высоких показателей эффективности, денежной экономии и доступности.

КСЕНИЯ ПОТАПОВА

Пандемия ударила по всем игрокам и сегментам событийного рынка. Участники отмечают практически полное отсутствие корпоративных мероприятий в последние полтора года и сокращение бюджетов на 50%. По данным Национальной ассоциации организаторов мероприятий, только 17% компаний в 2020 году смогли сохранить свой оборот или немного вырасти. В среднем же рынок сократился почти вдвое. «Индустрия организации праздников — это преимущественно микро- и малый бизнес, где основные расходы лежат в части оплаты труда сотрудников. Соответственно, в период пандемии и фактической приостановки деятельности многие компании были вынуждены „заморозиться“ — либо сократить персонал, в том числе полностью, либо существенно снизить зарплаты», — поясняет Мария Богданова, руководитель петербургского отделения ассоциации.

Как отмечает Александр Пичугин, генеральный директор «Феодальной сети

баров», значительно уменьшилось и количество ресторанов, которые организовывали праздники. У оставшихся на плаву сократилось количество заказов и несколько снизились расценки ведущих, диджеев и аниматоров.

По словам генерального директора коммуникационного агентства 4D Натальи Белковой, немногие мероприятия, которые сейчас проводятся в полном объеме, — это события делового формата. Соответственно, ведущие, которые востребованы в данной отрасли, «остались у руля».

Переход в онлайн частично смог компенсировать организаторам выпавшие доходы. «Антиковидные ограничения создали новый сегмент рынка — онлайн-мероприятия. До этого такого формата практически не существовало. Многие наши коллеги и партнеры также переориентировались на онлайн, особенно это коснулось сегмента корпоративных событий. Но несмотря на популяризацию такого

формата, говорить о полной замене пока рано», — отмечает эксперт.

«До пандемии мы не проводили онлайн-мероприятий. После ситуация изменилась: 70% событий проходит онлайн и только 30% офлайн. Через два месяца после начала карантина мы создали два авторских виртуальных квеста, благодаря чему нашли новых и подтянули старых клиентов. Поэтому сейчас в какой-то степени даже благодарны сложившейся ситуации, так как она позволила выйти за рамки привычного и расширить свои профессиональные навыки, продуктовую линейку и пул клиентов», — добавляет руководитель и соучредитель event-агентства «Инженеры событий» Алиса Гущина.

По ее словам, средний чек за мероприятие значительно упал — на 60–70%, но это легко объяснимо: не все компании готовы к онлайн-формату мероприятий, а кто готов, редко сопровождает их питанием, что сильно экономит бюджет. «В остальном цены на услуги не стали ниже, скорее

даже наоборот. Я могу это объяснить только общими спадом спроса на события и, соответственно, большей потребностью в заработке компаний, предоставляющих различные услуги на мероприятиях», — считает госпожа Гущина.

По мнению Марии Бондаренко, соучредителя креативного бюро «Можем», на онлайн-формат смогли переориентироваться те, кто специализировался на деловых мероприятиях и у кого были крупные клиенты. «Но для развлекательных событий это все равно не решение. Мы лично „выживали“ на небольших частных мероприятиях и запустили новое направление корпоративных подарков. Это позволило удержаться на плаву», — заключает она.

АТРИБУТЫ ПРАЗДНИКА По наблюдениям участников рынка, он понемногу приходит в себя: люди снова привлекают ведущих и аниматоров на свои праздники, в том числе свадьбы, дни рождения, но все



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

НЕМНОГИЕ МЕРОПРИЯТИЯ, КОТОРЫЕ ДО СИХ ПОР ПРОВОДЯТСЯ В ПОЛНОМ ОБЪЕМЕ, — ЭТО СОБЫТИЯ ДЕЛОВОГО ФОРМАТА, В ТОМ ЧИСЛЕ ПРЕМИИ И СВЕТСКИЕ ТУСОВКИ, ПРИУРОЧЕННЫЕ К КРУПНЫМ ФОРУМАМ

это носит скорее локальный характер. «Сейчас больше всего страдают такие подрядчики, как шоумены, которые связаны с фокусами или художественными номерами. Если на ведущем и диджее на любой свадьбе сэкономить нельзя, то без остальных вполне можно обойтись», — рассказывает господин Пичугин.

Активно растущим трендом в проведении мероприятий стала гибридность, которая из-за дополнительного охвата, скорее всего, сохранится даже после снятия антиковидных ограничений. «В этом случае само событие проходит в офлайн-формате, и на него может прийти любой желающий. Но вместе с тем есть параллельная онлайн-часть, которая включает прямую трансляцию с события, параллельные онлайн-квизы, лотереи, активности для удаленных сотрудников и коллег. Это позволяет каждому участнику мероприятия присоединиться к нему в удобной форме», — поясняет госпожа Гуцина.

ТЕСНОЙ КОМПАНИЕЙ Как подчеркивают в Национальной ассоциации организаторов мероприятий, российский рынок event-услуг сегодня крайне централизован: на Москву приходится около половины всех игроков рынка, на Петербург — около 10%. «По нашим оценкам, в Северной столице около 300 компаний, оказывающих услуги по организации событий. Как правило они не являются узкоспециализированными и работают одновременно как для частного сегмента (свадьбы, юбилеи), так и для корпоративных и государственных заказчиков (внутрикорпоративные мероприятия, тимбилдинг, фестивали)», — делится госпожа Богданова. По данным исследования ВНИЦ R&C, оборот событийного рынка города по итогам 2020 года составил 17,1 млрд рублей.

При этом рынок Петербурга кардинально отличается от Москвы, замечает госпожа Белкова. Например, по количеству проводимых мероприятий. В столице также проходит больше событий численностью до 3 тыс. участников в банкетных и фуршетных форматах. В городе на Неве такие события, наоборот, невостребованы и даже редки. В том числе из-за дефицита больших площадок. «В сравнении с Москвой бюджеты и количество мероприятий в Петербурге действительно гораздо



СЕЙЧАС БОЛЬШЕ ВСЕГО СТРАДАЮТ ШОУМЕНЫ, КОТОРЫЕ СВЯЗАНЫ С ХУДОЖЕСТВЕННЫМИ НОМЕРАМИ. ЕСЛИ НА ВЕДУЩЕМ ИЛИ ДИДЖЕЕ СЭКОНОМИТЬ НЕЛЬЗЯ, ТО БЕЗ ОСТАЛЬНЫХ ВПОЛНЕ МОЖНО ОБОЙТИСЬ

ниже, так же, как и средний чек», — согласна Алиса Гуцина. — В последнее время наблюдается еще одна тенденция: очень крупные события в нашем городе начали проводить московские компании, и это расстраивает».

СОВСЕМ ДРУГАЯ ВЕЧЕРИНКА По мнению госпожи Белковой, основными проблемами в сфере организации мероприятий остаются резкое падение объема рынка и изменившиеся условия отмены мероприятий — индустрии в них крайне сложно развиваться. Затраты на содержание персонала и создание предложения высоки, а гарантий проведения события нет. Кроме того, не все форматы и мероприятия можно адаптировать под онлайн и гибриды, поэтому идет существенное сокращение как количества событий, так и бюджетов на их проведение.

«Сегодня многие компании стараются максимально взвешенно подходить к выбору event-инструментов, редислоцируя

бюджеты в такие цифровые каналы коммуникации, как таргетированная и контекстная реклама, дополнительное освещение в онлайн-СМИ, у блогеров и иногда посевы в соцсетях и telegram-каналах», — перечисляет глава 4D. — Мы получаем в разы больше заказов на эти услуги, чем до начала карантина».

Учредитель event-агентства «360» Анна Масленникова обращает внимание на то, что за этот год в ее сегменте существенно сократилось количество игроков, в том числе крупных, при этом появились сильные фрилансеры — выходцы из этих агентств. «Клиенты стали более внимательно смотреть сметы и торговаться. На этом фоне ряд агентств демпингует, и это негативно сказывается на качестве услуг», — также подчеркивает она.

По словам Марии Богдановой, основная проблема на данный момент — отсутствие прозрачности в части разрешений на проведение мероприятий и системного подхода к правилам безопасности на со-

бытиях: «Мы сталкивались с ситуацией, когда одновременно крупные события могли проходить, а небольшие — отменяться из-за эпидемиологической обстановки. И это проблема федерального масштаба». Участники сегмента жалуются на невозможность планирования, так как до сих пор ситуация на рынке меняется практически каждый день.

Госпожа Богданова при этом предполагает, что по итогам года многие компании смогут выйти если не на допандемийный, то хотя бы на сопоставимый уровень. А по прогнозу Алисы Гуциной, рынок станет более или менее стабильным лишь к декабрю 2022 года. «Сейчас компании оживают и начинают проводить микромероприятия, но это далеко не тот объем, который был раньше», — описывает она. «Некоторые агентства действительно уже вышли на уровень до пандемии, но для полного восстановления еще должны открыться границы и пройти минимум года два», — объясняет Анна Масленникова. ■

КОМАНДНЫЕ ПЛЯСКИ ДОСУГОВЫЕ КУРСЫ ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ ЗАКРЫВАЮТ ОДНУ ИЗ ГЛАВНЫХ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ ПОТРЕБНОСТЕЙ — ПРИНАДЛЕЖНОСТЬ К СОЦИАЛЬНОЙ ГРУППЕ. В ЦЕЛОМ ИНТЕРАКТИВНОСТЬ ВРЕМЯПРОВОЖДЕНИЯ В ВИДЕ ЗАНЯТИЙ И УЧАСТИЯ В КУЛЬТУРНО-МАССОВЫХ МЕРОПРИЯТИЯХ — ЭТО ТРЕНД ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ, ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ. ПРИ ЭТОМ ОБУЧЕНИЕ ТАНЦАМ, ВОКАЛУ ИЛИ ГОНЧАРНЫЕ КЛАССЫ ВОСТРЕБОВАНЫ НЕ ТОЛЬКО У ИНДИВИДУАЛЬНЫХ, НО И У КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ. КСЕНИЯ ПОТАПОВА

По признанию участников сегмента, основным направлением, с которым им приходится конкурировать за внимание потребителя, остается фитнес. Правда, есть одна особенность. «Многие покупают фитнес-абонементы на год, а затем успешно не ходят на занятия. Это объясняется тем, что те же танцы — групповой вид досуга. А фитнесом человек обычно

вынужден заниматься в одиночку. Принадлежность к группе — одна из наших базовых потребностей. Другими словами, заниматься самостоятельно часто скучно и некомфортно, а в тусовке мы чувствуем себя безопасно, спокойно и уверенно. Если бы фитнес смог создать тусовочный подход к занятиям, то эти клубы посещали бы чаще», — считает

Артур Кондраков, руководитель проекта Hobbyclick.

По наблюдению игроков рынка, лидирующее положение среди популярных направлений занимают танцы. «После открытия первого зала Tequila Dance в 1996 году мы оказались второй коммерческой школой танцев в Петербурге. И когда на рынок вышла третья, я посчитал ситуацию

критической из-за большой конкуренции. Сейчас танцевальных студий в городе более двух тысяч. Популярны они потому, что не требуют сложного реквизита и обеспечивают ту самую тусовку, в отличие, например, от уроков вокала, фортепиано, а порой и живописи, где серьезные занятия по большей части индивидуальные», — добавляет господин Кондраков. → 50

49 → При этом в целом горожане готовы к хобби-экспериментам. «Мы провели опрос среди своих гостей, которые приходят на занятия керамикой. И сделали вывод, что люди стараются попробовать себя в разных направлениях. Они посещают не только нашу студию, но и мастер-классы по росписи, свечеварению — для них это и способ времяпрепровождения, и какой-то новый опыт, знания. Но по большей части все-таки — общение. Потому что заниматься в основном приходят по двое или в компании друзей», — отмечает основатель студии керамики и гончарного мастерства Artisan Studia Татьяна Власенко.

По мнению Дины Семененко, руководителя отдела рекламы танцевального клуба La Bosa, популярность досуговых курсов действительно объясняется прежде всего социальным аспектом. Это возможность новых знакомств, совместного досуга, коммуникации и демонстрации своих достижений с положительной обратной связью.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ПОРТРЕТ В La Bosa фиксируют спрос среди людей, занятых ответственной, зачастую не совсем творческой работой. Таким образом руководители бизнеса, врачи, программисты, научные сотрудники закрывают свою потребность в креативе.

По словам Екатерины Гранкиной, директора музыкальной школы для взрослых «Виртуозы», основная аудитория школы — люди от 25 до 50 лет. Кто-то начинает с нуля, кто-то осваивает второй инструмент или приходит играть и петь в коллективе: в оркестре, мюзикле, хоре, джазовом ансамбле или рок-группе. За последний год выросло количество людей эlegantного «серебряного» возраста, самые востребованные уроки для них — эстрадный и академический вокал, гитара и фортепиано. «Причин много: исполнить мечту детства, снять стресс, переключиться и отдохнуть от рутины, заниматься любимым делом в коллективе, подготовиться к конкурсу или выступлению. Приходят заниматься, чтобы погрузиться в творческую и дружескую атмосферу. Приводят на занятия детей — и остаются сами. Начинают заниматься „для себя“ — и находят единомышленников для создания музыкального коллектива. Случается много романтических, „голливудских“ историй, когда совместное музицирование приводит к предложению руки и сердца», — рассказывает госпожа Гранкина.

ТАКТИЛЬНЫЙ ПРЕДМЕТ Сейчас рынок досуговых курсов для взрослых оживает после карантина. «С точки зрения спроса мы в своей сфере танцев и танцевальных мероприятий заметили положительную динамику после снижения ковидных ограничений. Люди крайне соскучились по социальным взаимодействиям и разнообразным массовым событиям, пользуются любой возможностью выхода из дома. Несмотря на снижение доходов, рост интереса к досуговым курсам уравновесил ситуацию с предыдущими годами до пандемии, спрос как минимум на том же уровне», — отмечает госпожа Семененко.

Эксперт добавляет, что уход многих бизнесов, в том числе — досуговых курсов, в онлайн коснулся и танцевального рынка. Однако в данном случае онлайн-обучение и мероприятия — это скорее крайняя мера, которая останется допол-



СОВМЕСТНОЕ ТВОРЧЕСТВО СПОСОБНО УКРЕПИТЬ КОЛЛЕКТИВНЫЙ ДУХ И ВЛИЯЕТ НА ЛОЯЛЬНОСТЬ ПЕРСОНАЛА. АКТИВНЕЕ ВСЕГО ЭТО ЗНАНИЕ ИСПОЛЬЗУЮТ ИТ-КОМПАНИИ, ДЕВЕЛОПЕРЫ И НЕФТЕГАЗОВЫЙ СЕКТОР

нительной услугой для тех, кто объективно не может появляться очно. Доля офлайна по-прежнему велика и незаменима из-за самой специфики отрасли.

ТВОРЦОВ НАГРАДА Востребованность конкретной бизнес-инициативы нужно просчитывать, но в целом проекты в сфере досуга можно назвать выгодными. «Наша школа — одна из лидеров рынка, в сети было более 20 залов. Благодаря этому бизнесу я заработал более миллиона долларов», — рассказывает господин Кондраков. — Но клиенты стали более требовательными. Если раньше можно было арендовать актовый зал в школе и проводить занятия там, то сейчас людям нужны Wi-Fi, зона отдыха и зона ожидания для родителей, хорошая раздевалка, просторный зал, высокие потолки. Хорошо себя чувствуют мультишколы, в которых много залов и танцевальных направлений. При этом лучше всего может заработать владелец, который не нанимает много персонала, а берет большую часть нагрузки на себя — сам управляет и сам преподает. Тогда теоретически за 32 рабочих часа в месяц есть возможность зарабатывать до 100 тыс. рублей».

Некоторые игроки пошли дальше — по пути создания маркетинговых досуговых услуг. Так, господину Кондракову однажды стало понятно, что порой выгоднее продать клиента конкурентам, чем отбивать его, а заодно — предложить покупателю и те услуги, которых не предоставляет

танцевальная школа. «Мы открыли в сети единый центр кружков и секций, причем с особой бизнес-моделью, которая для нас оказалась эффективной. Мы не берем с досуговых организаций денег за запись к ним на занятия, только за купленный абонемент», — поясняет он.

ЗА КОМПАНИЮ Досуговые курсы для взрослых пользуются спросом со стороны бизнеса. В первую очередь, говорит госпожа Семененко, компании проводят творческие, культурные досуговые занятия с целью повышения командного духа, а иногда — в качестве поощрения сотрудников. «В последние годы спрос на корпоративные мероприятия усилился, но пандемия внесла свои коррективы. Если раньше мы наблюдали довольно регулярные запросы от компаний на организацию танцевальных мастер-классов, корпоративов, флешмобов, уроков для сотрудников, то теперь большинство организаций предпочитает не рисковать, участвуя в офлайн-мероприятиях, тем более что танцы предполагают довольно контактное взаимодействие», — констатирует она.

«С занятиями музыкой как способом поощрения сотрудников мы столкнулись давно. Обычно инициативу проявляют HR-специалисты, которые отвечают за развитие персонала. Запрос может быть на абонементы и подарочные сертификаты или более узким. К нам также обращались компании, внутри которых создавались музыкальные коллективы

сотрудников, учившихся когда-то в детских музыкальных школах и владеющих музыкальными инструментами. В этом случае школа не только становилась репетиционной точкой, но и предоставляла услуги преподавателя, который участвовал в репетициях, помогал делать аранжировки, подбирал репертуар и руководил процессом. В дальнейшем такие команды выступали на корпоративных праздниках и мероприятиях. Самые активные в этом смысле игроки — из сферы IT, строительства и девелопмента, из нефтегазового сектора», — делится госпожа Гранкина.

Руководитель танцевальной школы Nola Dance Ольга Лойко приводит другой пример: «Рядом с нашей школой располагалось швейное производство. Работа там в основном сидячая или стоячая с большой нагрузкой на спину. Поэтому по договоренности с руководством мы организовали для сотрудников компании дневную танцевальную группу. Они делали перерыв в работе и приходили на занятия, которые оплачивала организация».

В студии Татьяны Власенко раз в месяц организует досуг для своих сотрудников одна из строительных компаний. «Они вместе с преподавателями учатся гончарному мастерству, изготавливают посуду, декор для дома и другие изделия из глины. Таким образом компания заботится о благоприятном климате внутри организации, повышении лояльности персонала и командного духа», — подчеркивает она. ■

Коммерсантъ. В лучших местах Петербурга.

Рестораны

КРЕМЛЬ	Выборгская наб., 55 (БЦ Gregory's Palace)
РИБАЙ	Казанская ул., 3А
Ресторан-гостиная	Миллионная ул., 10
ШТАКЕНШНЕЙДЕР	
ШАЛЯПИН	Тверская ул., 12/15
ТАВЕРНА ГРОЛЛЕ	Большой пр. В. О., 20
СКАЗКА ВОСТОКА	Лесной пр., 48
1001 НОЧЬ	

Кафе

KROO CAFE	Суворовский пр., 27 / 9-я Советская ул., 11
------------------	--

Пироговые

ЛИНДФОРС	Полтавская ул., 3
	Московский пр., 128
	Декабристов ул., 33
	Ленинский пр., 151
ШТОЛЛЕ	1-я Красноармейская ул., 4
	Гражданский пр., 114, к. 1
	Медиков пр., 10, к. 1
	Комсомола ул., 35
	Московский пр., 105
	Стачек пр., 74
	Просвещения пр., 34
	Садовая ул., 8
	1-я линия В.О., 50
	Энгельса пр., 37
	Восстания ул., 32
	Владимирский пр., 15
	Савушкина ул., 3

Гостиницы

ГРАНД ОТЕЛЬ ЭМЕРАЛЬД	Суворовский пр., 18
ОТЕЛЬ ИНДИГО	Чайковского ул., 17
KRAVT HOTEL	Садовая ул., 25, вход с Мучного пер., 4
AKYAN HOTEL	Восстания ул., 19

M-HOTEL

Садовая ул., 22 (вход с переулка
Крылова, 2, со двора)

MAJESTIC BOUTIQUE HOTEL DELUXE

Садовая ул., 22/2

АПАРТ-ОТЕЛЬ VERTICAL

Московский пр., 73

THE GAMMA HOTEL

наб. Обводного кан., 130

ОТЕЛЬ БЕЛОЕ ДЕРЕВО

Демьяна Бедного ул., 3

BOUTIQUE HOTEL

наб. кан. Грибоедова, 133А

ALBORA

CROWNE PLAZA LIGOVSKY

Лиговский пр., 61

ОТЕЛЬ KRAVT

Александра Невского ул., 8А

NEVSKY HOTEL

ОТЕЛЬ MARTIN /

Марата ул., 12

MARTIN HOTEL

Интерьерные магазины

САЛОН «СЕНТЯБРЕВЪ»

Каменноостровский пр., 19

Автосалоны

АВТОДОМ ПУЛКОВО

Пулковское ш., 14, лит. А

GREGORY'S CARS

Выборгская наб., 55

Авиакомпании

ЦБА «ПУЛКОВО-3»

ГТК «РОССИЯ»

Бизнес-центры

GREGORY'S PALACE

Выборгская наб., 55

GUSTAF

Средний пр. В.О., 36/40

MAGNUS

9-я линия В.О., 34

ОСКАР

наб. р. Фонтанки, 13 А

ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР

NEVKA

Гельсингфорсская ул., д. 3,
к. 11, лит. Д,
вход с Выборгской наб., 45-47

Разное

ЕДИНЫЙ ЦЕНТР

Красного Текстильщика

ДОКУМЕНТОВ

ул., 10/12

САПСАН

бизнес-класс

«МЕДИ НА НЕВСКОМ»

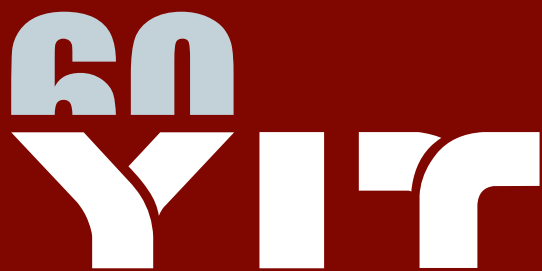
Невский пр., 82

КОМПЛЕКС КЛИНИК

Газета «Коммерсантъ» издательством бесплатно не распространяется.

Узнайте подробную информацию о корпоративной подписке
по телефону (812) 271-3635
www.spb.kommersant.ru





Квартиры от **6,6** млн руб.



Белая отделка



«Умный дом»



«Выборгская» 500 м



703-44-44



spb.yit.ru

Застройщик ООО СЗ «ЮИТ Илона». ЖК iLona, г. Санкт-Петербург, Нейшлотский пер., д. 19/23. Проектные декларации и разрешение на строительство на сайте наш.дом.рф. Подробную информацию об условиях приобретения квартиры уточняйте в офисе продаж АО «ЮИТ Санкт-Петербург» или по тел.: 703-44-44. Реклама.