

18 → О необходимости совершенствования транспортной и социальной инфраструктуры говорят многие эксперты.

«Как оказалось, инфраструктура района уже не выдерживает наплыва туристов. Неудобства возникают и у местных: по будням автомобильная дорога стоит в пробках из-за тех, кто работает за пределами острова, а по выходным пробка еще больше из-за наплыва отдыхающих», — отмечает госпожа Косарева.

Она полагает, что без четко отлаженной дорожно-транспортной инфраструктуры привлекать людей на туристические объекты не имеет смысла. «И в этой ситуации выглядит разумным расширить дорогу или вложиться в развитие морского транспорта. И что-то решать просто необходимо, поскольку, кроме задачи развития туризма, в ближайшее время в Кронштадт переведут военно-морские учебные заведения и Военно-морской салон. Это проекты федерального уровня. В этом случае коллапс транспортной системы неизбежен», — предостерегает госпожа Косарева.

Кроме того, чтобы обслуживать туристов, нужно развитие бизнеса, которое следует стимулировать также на государственном уровне. Это общепит, гостиницы, развлечения. Без решения насущных проблем инвесторы на остров не пойдут, уверена эксперт.

«Необходимо и строить жилье. Свободного в Кронштадте мало. Из новостроек выделим жилой комплекс „Фортация“ от застройщика Setl Group», — говорит госпожа Косарева.

Господин Косарев также обращает внимание на то, что остров никогда не был снабжен достаточной социальной и коммерческой инфраструктурой, но сегодня темпы ее развития постепенно увеличиваются благодаря появлению новых общественных пространств.

«Некоторые риски в контексте перспектив развития острова связаны с базированием на его территории Военно-морского флота России. Попытки военной и общественной составляющих ужиться в одной локации — довольно спорная практика. Однако на примере развития „Новой Голландии“ и продолжительного ухода военных структур с ее территории можно предполагать аналогичный сценарий и для Кронштадта», — рассуждает господин Починщиков.

Мария Николаева, глава архитектурного бюро MAD Architects, к проблемам города-острова относит и ветхость многих объектов, утерю оригинальной документации, которая помогла бы восстановить сильно поврежденные здания, архаичность туристической инфраструктуры, неблагоустроенность береговой линии.

«Нельзя забывать и о сильной конкуренции, так как Кронштадту при всей его уникальности приходится соперничать с такими пригородными культурно-историческими центрами притяжения туристов, как Петергоф, Ломоносов, Пушкин, Павловск. С точки зрения природной составляющей острову Котлин приходится конкурировать с Сестрорецком, Репино, Комарово, Зеленогорском, где более интенсивно развивается пляжная рекреационная и гостиничная инфраструктура, качественные ресторанные концепции, экомаршруты», — перечисляет она. ■



ОСНОВНАЯ ПРОБЛЕМА ДЛЯ МНОГИХ ОПРОШЕННЫХ СЕЙЧАС НЕ ЛОКДАУН, А QR-КОДЫ, ПОТОМУ ЧТО ИХ ВВЕДЕНИЕ ДЛЯ ЗАВЕДЕНИЙ ОБЩЕПИТА, НАПРИМЕР, ВЛЕЧЕТ ПАДЕНИЕ ВЫРУЧКИ ДО 50%

16 → **НИКИТА ПАЛЬЯНОВ,**
директор по маркетингу
ГК «Абсолют Строй Сервис»:

— Мы спокойно относимся к перспективе нового локдауна и не ожидаем серьезного ущерба от него. За почти два года строительная отрасль выработала четкий регламент действий для периодов обострения эпидемиологической обстановки. Главный риск — необходимость останавливать рабочие процессы на стройплощадке — снят четкой позицией правительства РФ по этому поводу. А все остальные подразделения могут эффективно работать удаленно онлайн.

Механизмы проведения онлайн-сделок продолжают совершенствоваться, продвинутые игроки рынка тестируют продажи квартир через популярные маркетплейсы. Все это позволяет нам с уверенностью смотреть в будущее.

ПАВЕЛ ШВЕЦ,
глава регионального отделения
Партии роста в Петербурге
и глава МО № 72:

— Мы настолько привыкли ко всем ограничениям, что ни на моей работе, ни на работе муниципалитета это уже не сказывается. Что касается локдауна, то у нас же государство не способно проконтролировать закрытые заведения. Я в период нерабочих дней бывал в различных таких местах. Выезжал в Ленобласть: в Выборге, например, видел бар, на котором висела табличка «Заходите к нам, мы QR-коды не спрашиваем».

АНДРЕЙ КОСАРЕВ,
генеральный директор Colliers
в Санкт-Петербурге:

— Несомненно, переживем. Сложно было только в первый затяжной локдаун весной 2020 года, причем не экономически (в итоге год оказался вполне успешным), а, скорее, психологически и организационно. Наша выручка, к счастью, напрямую не зависит от локдаунов. Но они влияют на наших клиентов — ритейлеров, рестораторов и т. п., что не может не отражаться и на наших бизнес-процессах.

АЛЕКСАНДР РАССУДОВ,
депутат ЗакСа Петербурга,
фракция КПРФ:

— Люди и не такое переживали! Достаточно вспомнить 900 дней блокады. Радовать, конечно, локдаун не может. Что касается меня, то мой досуг прост и не сильно отличается от времени без локдауна: занимаюсь детьми, книжки читаю, гуляю, спортом занимаюсь.

ОКСАНА КРАВЦОВА,
совладелец и генеральный директор
ГК «Еврострой»:

— Если новый локдаун и случится, то мы будем к нему готовы. Но все же хочется, чтобы его не было и все мы оставались здоровыми.

Во время пандемии строительной отрасли во многом повезло больше остальных. Особенно в Санкт-Петербурге, где работа на объектах не прекращалась ни на день, благодаря чему удалось выдержать заявленные сроки строительства.

В отличие от рынка недвижимости в классах «эконом» и «комфорт», элитный сегмент обладает особенностями, которые позволили нам сохранить темпы продаж. Например, клиенты не зависят от льготной ипотеки и процентным ставкам по ним — они предпочитают пользоваться рассрочками от застройщика. К тому же решение о покупке принимается не за один день, поэтому прошлогодний локдаун, напротив, способствовал принятию взвешенных решений о приобретении элитных квартир, что напрямую отразилось на результатах продаж сразу после ослабления ограничений.

АНДРЕЙ ПАНЬКОВ,
заместитель генерального директора
по производственным вопросам объединения
«Строительный трест»:

— Компания не испытала каких-либо потрясений, так как жилое строительство попадает под понятие «непрерывный процесс», поэтому непосредственную строительную деятельность на площадках мы не прекращали. Для обеспечения безопасности сотрудников в краткосрочный

период была произведена тотальная вакцинация, а в офисах продаж обеспечены необходимые меры эпидемиологической безопасности.

ДМИТРИЙ ДРОЕВСКИЙ,
директор по развитию сервиса
по продаже авиабилетов Superkassa.ru:

— Мы продаем авиабилеты, и за последний год только и видим статьи о том, как новые волны и локдаун принесут экономические проблемы в отрасль. В основном это связано с запретом международных рейсов. Проблема казалась серьезной, пока мы не увидели, что вышло. Люди устремились путешествовать по России, и спрос перераспределился. Наши продажи билетов на внутренние направления выросли в 1,7 раза по сравнению с 2019 годом. Это компенсировало все неудобства от локдауна и другие риски для онлайн-агентств. Ведь при поездках по России ограничения бывают формальны или их нет вовсе. В итоге локдаун оказался благом для нас и, возможно, авиакомпаний, которые смогли переориентироваться на внутренний спрос.

ВЕРОНИКА КУЛЕШОВА,
генеральный директор компании Frisquet
в России:

— Наша компания живет в режиме локдауна, карантина и т. д. с марта 2020-го. Первый месяц был сложный, так как необходимо было наладить работу вне офиса. На это ушло время, поскольку никто не был к этому готов. Теперь мы работаем в любом режиме — из офиса, а если в офис ходить нельзя, то из дома. Мы являемся представительством иностранного завода. Наша задача — максимально обеспечивать продажи бренда на территории РФ и некоторых стран СНГ. Для этого надо быть всегда на связи, а связь сейчас везде. Конечно же, локдаун не очень положительно сказался на производстве во Франции — у нас увеличились сроки поставок. Но даже в этом негативном моменте есть свой позитив: когда продукция приходит, она практически сразу распродается и не хранится долго на складе. → 22