

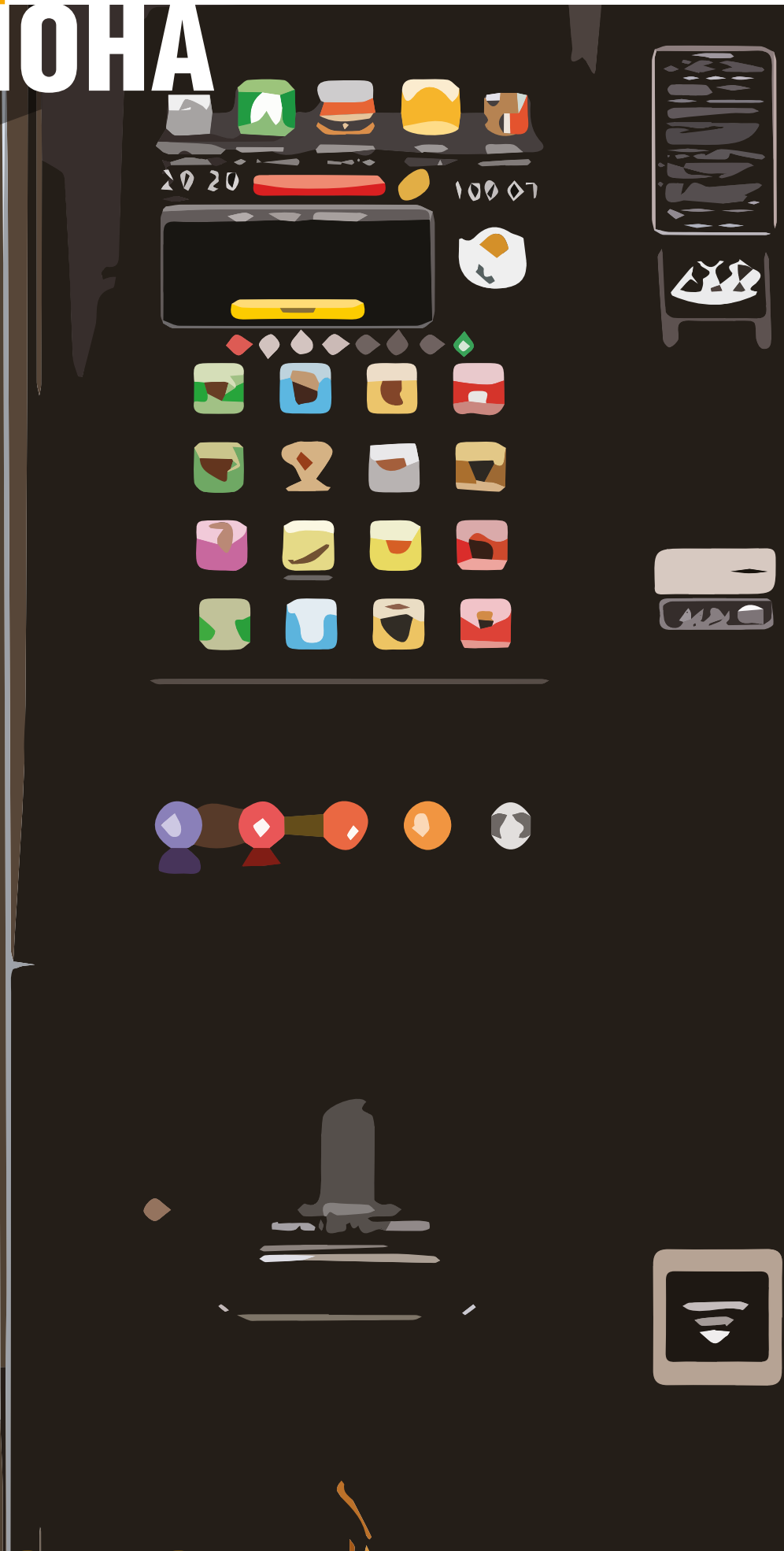
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

ВСПЛЕСК ПЕРЕД ЗАТИШЬЕМ / 15
ОСТРОВУ ЗАМАЯЧИЛИ ПЕРСПЕКТИВЫ / 18
РЕКОРДЫ НИЗКОЙ БАЗЫ / 23



Вторник, 30 ноября 2021 №217
(№7179 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-76924 9 октября 2019 года

Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге



BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



Системные технологии
Научно-производственное предприятие

РЕКЛАМА

ВЕЩЬ ДЕЛ

с «Коммерсантом» www.kommersant.ru/regions/78



WWW.KOMMERSANT.RU/REGIONS/78

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

ОБЪЕКТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ
К ФАКТАМ, КОМПЕТЕНТНОСТЬ
И БЕСПРИСТРАСТНОСТЬ

ТОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ И ГЛУБОКИЙ АНАЛИЗ



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

ИМИТАЦИЯ ЛОКДАУНА

Второй локдаун в Петербурге закончился три с лишним недели назад, но по крайней мере на момент отправки номера в печать Россия продолжала бить антирекорды по смертности. Судя по всему, ограничительные меры оказались малоэффективными.

То, что меры будут неэффективными, было понятно любому здравомыслящему человеку — кафе и рестораны не работали, но общественный транспорт функционировал, и там подхватить вирус было гораздо проще, чем в кино, фитнес-клубе или заведениях общепита. А сокращение рейсов автобусов во время нерабочих дней создавало дополнительную скученность людей, что еще больше повышало риск заболеть.

Но все-таки определенный эффект простом экономикой достигнут будет. Через несколько месяцев неизбежно наступит новый виток инфляции. Ведь если несколько недель ничего не производится, этот вакуум нужно чем-то заполнять. Чаще всего он заполняется необеспеченной товаром денежной массой. В этот раз производства работали, но ВВП создается не только производством.

Кстати, когда весной началось стремительное подорожание стройматериалов, а затем и товаров народного потребления, многочисленные аналитики рассуждали об эффекте распрямившейся пружины, отложенном спросе, возникшем из-за этого дефиците, и никто не сказал, что простой экономики, который устроили большинство стран мира, кто-то должен будет оплатить. Естественно, оплачивают его простые граждане.

Впрочем, остается надежда, что эффект от этого локдауна будет не таким катастрофическим. Потому что, судя по опросам, в начале ноября процент работающих предприятий был гораздо выше, чем весной 2020 года.

И только несчастные рестораторы снова оказались крайними в этой показухе.

ВСПЛЕСК ПЕРЕД ЗАТИШЬЕМ

ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ВЫСТУПАЕТ ОДНИМ ИЗ ОСНОВНЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНДИКАТОРОВ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА — В ПЕТЕРБУРГЕ ВПЕРВЫЕ ЗА ДОЛГИЕ ГОДЫ ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЯ ПРЕВЫШАЕТ 7%. ВПРОЧЕМ, РЕКОРДНАЯ СТАТИСТИКА ОБЪЯСНЯЕТСЯ НИЗКОЙ БАЗОЙ КОВИДНОГО ГОДА, И ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ ЗАМЕДЛЕНИЕ РОСТА УЖЕ В 2022 ГОДУ.

ЕКАТЕРИНА ЗАГВОЗДКИНА

Постепенное восстановление промышленности Петербурга после пандемии началось в августе 2020 года, но итоговый показатель за прошлый год все равно просел на 1,8%. В последний раз ИПП ниже 100% был установлен в Петербурге по итогам 2015 года — 92,7%. Вместе с тем за последнее десятилетие в Петербурге были гораздо менее удачные для промышленного производства годы, нежели прошедший. Падение темпов промышленного производства в городе (–1,2%) наблюдалось в 2013 году, а в 2014 году снижение достигало 8,2%. Однако в доковидные годы темпы прироста индекса в обоих регионах составляли более 4%, что почти в два раза превышало общероссийские показатели.

Снижение индекса ведет к стагнации и рискам невыполнения бюджета города, рост — к развитию региона и росту доходов населения, поясняет важность мониторинга показателя ИПП старший руководитель проектов группы компаний SRG Татьяна Козлова. Учитывая, что ИПП уже по итогам января — сентября составил 107,3%, тогда как за первое полугодие — 108%, то в целом по году ожидается, что ИПП будет находиться в диапазоне 106–107%, подчеркивает она.

«Мониторинг ИПП в общероссийском и региональных масштабах важен, поскольку анализ цифр позволяет не только оценивать индустриальную динамику, но и отслеживать потенциал ценных бумаг промышленных компаний и связанных с ними отраслей экономики, поэтому опытные инвесторы всегда держат руку на пульсе, особенно приглядываясь к предприятиям крупной промышленности в развитых регионах страны», — считает член совета директоров ПАО «Тольяттиазот» Николай Неплюев.

В первом полугодии 2021 года динамика ИПП в Петербурге выросла вдвое на фоне заниженных показателей за аналогичный период 2020 года, когда многие производства испытывали ограничения в связи с эпидемиологической ситуацией.

Положительная динамика ИПП связана с восстановлением экономической активности после пандемии, но, кроме этого, растет интерес инвесторов к региону: в первом квартале 2021 года инвестиции в основной капитал предприятий увеличились на 36% по сравнению с прошлым годом, отмечает управляющий партнер EY по странам СНГ Александр Ивлев. По его мнению, показатель ИПП важен для принятия решений в долгосрочной перспективе и для оценки эффективности принятых бизнесом и властями экономических решений. Консалтинговые компании опираются на статистику, чтобы оценить потенциал региона для развития бизне-



ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ДИНАМИКА ИПП СВЯЗАНА С ВОССТАНОВЛЕНИЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ, НО, КРОМЕ ЭТОГО, РАСТЕТ ИНТЕРЕС ИНВЕСТИТОРОВ К РЕГИОНУ

са, учитывают данные ИПП по отраслям, чтобы выбрать сферы деятельности, где клиентам может потребоваться помощь в связи с переходом на новую ступень развития.

ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВ К наиболее динамичным отраслям промышленности в Петербурге в январе — сентябре 2021 года относится производство бумаги (рост на 36,4%), текстиля (+32,6%), готовых изделий (+28,4%), полиграфии (+17,5%), изделий из дерева и пробки (кроме мебели, +17,4%), металлургическое производство (+13,1%), неметаллическая минеральная продукция (+11,7%), а также изделия из кожи (+11,5%). Кроме этого, производство машин и оборудования выросло на 9,8%, автотранспортных средств — на 6%. За девять месяцев 2021 года на 35,8% увеличилась добыча полезных ископаемых. Отрицательная динамика зафиксирована в сегменте прочих транспортных средств и оборудования, включая судостроение (снижение на 9,2%), готовых металлических изделий (кроме машин и оборудования, –2%), электрического оборудования (–1,4%), химических веществ (–1,8%). При этом обеспечение электроэнергией и газом растет на 12,6%, а использование водоснабжения — на 13%. Эти данные напрямую связаны с экономическим ростом, строительством жилья и созданием рабочих мест, указывают эксперты.

Аутсайдерами в 2021 году являются производство табачных изделий, химических веществ и производство прочих транспортных средств и оборудования,

во многом из-за высокой базы 2020 года, говорит госпожа Козлова. Переход торговли в онлайн-формат привел к тому, что смежные отрасли (производство бумаги и бумажных изделий, компьютеров, электронных и оптических изделий) показывают опережающий рост, объясняет показатели эксперт.

Кризис тяжелым катком проехался практически по всем значимым хозяйственным сегментам, в особенности по автопрому и производителям электрооборудования, но некоторые заводы не останавливали работу даже в самые напряженные моменты карантинного периода — среди них в основном предприятия гособоронзаказа, выполняющие программу обновления вооружения, говорит господин Неплюев. Большую роль в динамике показателей играет возросшая активность самих промышленников — открытие производств и увеличение мощностей, считает он.

В этом году в индустриальном парке «Марьино» немецкая компания Sarstedt дала старт производству систем взятия капиллярной крови, стоимость инвестиций оценивается более чем в 1,5 млрд рублей. Зимой 2021 года компания «Электронмаш» запустила вторую очередь завода по производству цифровых трансформаторных подстанций — инвестиции в этот проект оцениваются на сегодня в 326 млн рублей, а дооснащение предприятия новейшими технологиями потребует еще дополнительных 300 млн рублей. Наконец, совсем недавно был запущен завод двигателей Hyundai WIA — один из самых масштабных инвестпроектов в городе за последние годы. → 16

15 → ПРОГНОЗЫ РАЗВИТИЯ Сооснователь петербургского бренда — производителя аксессуаров из кожи «Верфь» Илья Гольдин называет одной из основных причин посткризисного восстановления промышленности монетарные стимулы государства. В тяжелых условиях пандемии и ограничений пострадавшим компаниям сложно было бы справиться без поддержки государства, согласен господин Ивлев. «Сработал весь комплекс мер: и субсидирование процентной ставки по кредитам, и поддержка сохранения рабочих мест, и освобождение от налогов. Конечно, были сложности и недочеты, связанные с различными факторами: от недостаточной

информированности бизнеса о мерах поддержки до проволочек, связанных с бюрократическими тонкостями, но в целом можно сказать, что меры поддержки своей цели достигли», — говорит он. Сейчас ключевыми вызовами для промышленников являются значительный рост себестоимости по причине роста сырьевых товаров, проблем логистики с Китаем и дефицит кадров, добавляет господин Гольдин. Часть отраслей просто не имеет возможности перекладывать рост цен на потребителя в связи с высокой эластичностью по цене, говорит он. Нехватка оборотных средств в промышленности, ухудшение платежной дис-

циплины, а также рост процентных ставок будет усугублять ситуацию в промышленности, поэтому в 2022 году наиболее вероятно будет замедление роста ИПП как по Петербургу, так и по России, считает госпожа Козлова. Положительная динамика ИПП сохранится в последнем квартале 2021 года, однако темпы роста могут быть ниже в 2022 году, согласен господин Ивлев. Эксперт напоминает, что по итогам 2020 года Санкт-Петербург занимает шестое место в рейтинге эффективности реализации промышленной политики субъектов РФ вместе с Татарстаном и Челябинской областью. При этом отрасли экономики,

традиционно представленные в Санкт-Петербурге и регионе, такие, как фармацевтика, производство компьютеров, оптической и электронной техники, автомобилестроение, кораблестроение, бумажная и химическая промышленность, традиционно имеют значительный потенциал для дальнейшего развития. Среди тенденций развития промышленных предприятий, добавляет он, — внимание компаний к вопросам формирования корпоративной стратегии в условиях постоянно меняющихся внешних факторов, управления рисками, а также новым методам работы с персоналом в удаленном режиме. ■

«ОГРАНИЧЕНИЯ БЫВАЮТ ФОРМАЛЬНЫ ИЛИ ИХ НЕТ ВОВСЕ»

8 НОЯБРЯ В ПЕТЕРБУРГЕ ЗАВЕРШИЛСЯ ОЧЕРЕДНОЙ ЛОКДАУН. БИЗНЕС ПОСТЕПЕННО ПРИХОДИТ В СЕБЯ И ПОДСЧИТЫВАЕТ УБЫТКИ. НО, СУДЯ ПО ВСЕМУ, ДО ПОБЕДЫ НАД КОРОНАВИРУСОМ ВСЕ ЕЩЕ ОЧЕНЬ ДАЛЕКО, И, ВЕРОЯТНО, НОВЫЕ ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ НЕ ЗАСТАВЯТ СЕБЯ ЖДАТЬ. BG ОБРАТИЛСЯ К ЧИТАТЕЛЯМ С ВОПРОСОМ: «ВЫ ЕЩЕ ОДИН ЛОКДАУН ПЕРЕНЕСЕТЕ?»

МИХАИЛ ГУСЕЙНОВ,
генеральный директор сети кофеен «Чайникофф»:
— Смотря какой локдаун и на какое время. Еще один, наверно, можно пережить, но каждый локдаун неизбежно приводит к каким-то потерям. А толку от его введения немного. Дворцовая площадь полна людей, Невский проспект полон людей, заболеваемость растет, ни туда ни сюда.

ЕВГЕНИЙ КОЖУХОВ,
управляющий ресторана «Палкинъ»:
— Очень бы не хотелось через это проходить вновь. Понятное дело, никаких особых запасов, никакого «жира» не сохранилось. И с каждым разом предприятие серьезно ослабевает. Ноябрьская нерабочая неделя привела к падению месячного оборота на 40%. Но сделать ничего не можем, мы — просто наблюдатели.

АЛЕКСАНДР БАТУШАНСКИЙ,
генеральный управляющий ресторанов Арама Мнацаканова:
— Если на неделю закрывают, а потом год работаешь, то это можно пережить. А если каждый месяц по неделе закрывать, то все равно все месяцы будут убыточные. Никаких резервов особо ни у кого уже нет.

МАКСИМ КОРАБЛЕВ-ДАЙСОН,
гендиректор управляющей компании MKS Management Company:
— Думаю, что должны, если ситуация не ухудшится. То, что не убивает, делает нас сильнее. Но основная проблема сейчас не локдаун, а QR-коды, потому их введение влечет падение выручки до 50%. В ближайшие четыре-шесть месяцев будет затяжной кризис, пока все не пройдут вакцинацию.

НИКОЛАЙ БЕЛОУСОВ,
совладелец сетей Finnegan's и Joly Woo:
— Неделю, может, и выдержим, но если речь будет идти о месяце и более, то это

станет последней каплей. Если, конечно, не случится чудо и государство не окажет нам помощь в виде нормальных мер по поддержке малого и среднего бизнеса, а арендодатели не пойдут на стопроцентную отмену платежей.

ВСЕВОЛОД БЕЛИКОВ,
председатель комитета по законодательству ЗакСа Петербурга:
— На работе это не отразится, мы (ЗакС.— **BG**) работаем при любых локдаунах. А что касается закрытых ресторанов, границ, то и ладно. Я переберу свои марки и значки, которые 40 лет собираю, почитаю книги, а то на 10–20-й странице после работы засыпаю, а как руки вновь доходят, уже не помню, что там было. Еще похожу с палками для скандинавской ходьбы по парку, съезжу к внукам, племянникам. Обойдемся без походов в рестораны: дома можно пожарить, сварить, затушить — вспомнить кулинарные навыки. Многие говорят, что нет времени встретиться с родными и близкими, вот такие нерабочие дни помогают с этим справиться — встречайся сколько угодно.

АНАТОЛИЙ ПОВЕЛИЙ,
вице-губернатор Петербурга, курирующий сферу ЖКХ:
— Нужно понимать, что локдаун — мера вынужденная. Есть выход — вакцинация, но им почему-то многие не хотят пользоваться. Что касается меня, то последний период нерабочих дней позволил сделать объезды (с соблюдением мер безопасности, конечно) объектов, с которыми мне предстоит работать в новой должности. Я смог больше углубиться в сферу своей деятельности.

ЮЛИЯ РУЖИЦКАЯ,
генеральный директор агентства недвижимости «Главстрой»:
— Пандемия во многом изменила сознание людей, повысив ценность собственного дома. Локдаун только усиливает

эту тенденцию, поскольку горожане вынуждены находиться дома, и значимость собственной квартиры сильно возрастает. Из-за чего застройщики ощущают всплеск интереса со стороны покупателей в периоды самоизоляции. Кроме того, рынок недвижимости полностью перестроился на электронные рельсы. К примеру, в нашей компании доля электронной регистрации составляет 87%. Клиенту не нужно приходить в отдел продаж, чтобы совершить сделку. Сегодня мы ежедневно работаем с покупателями в дистанционном формате.

МАКСИМ СОЛНЦЕВ,
председатель правления СДМ-банка:
— Да. Неопределенность и шок после первой волны локдауна прошли. Мы поняли новые правила игры, убедились, что не случилось дефицитов в экономике и фатальных последствий для банковской сферы. Ко второму локдауну банк был готов и морально, и технологически — все бизнес-процессы были перенастроены. Как сервисный институт мы видим, что и наши клиенты сумели адаптироваться — к новой волне ограничений они подошли психологически уже более готовыми. Пережить новый локдаун, случись он снова, помогут три вещи: осознание того, что помимо бизнес-интересов есть аспекты иного порядка, такие как взаимная поддержка и ответственность; координация усилий для поиска оптимальных решений; помощь государства.

ИГОРЬ СМЕРНОВ,
генеральный директор MKK Creditter:
— Да. 100% всех наших коммуникаций с потребителем осуществляются в удаленном формате; все услуги предоставляются исключительно онлайн. Формат работы внутри самой компании также адаптирован под возможные ограничения. Часть сотрудников переведена на удаленную работу на постоянной осно-

ве, оставшаяся часть может оперативно уйти на удаленку без потерь в качестве работы. Доступ работников к внутренним ресурсам может быть настроен из любой точки страны. Компания, как и многие другие в России, уже имеет опыт работы в течение нескольких месяцев в дистанционном режиме. Работа с регулятором также осуществляется удаленно при помощи личного кабинета, электронной почты, а также онлайн-совещаний.

АНТОН АГАПОВ,
директор по развитию сети апарт-отелей YE'S:
— Апарт-отели переживут не только следующие, но и любые другие локдауны. Текущие ограничения на ноябрьские праздники не препятствовали загрузке — она составляла 95%. Основная доля гостей — это среднесрочный и долгосрочный сегмент, который устойчив к пандемии и кризисам. На его долю приходится около 85% всего номерного фонда апартаментов. Посуточный сегмент составляет не более 15%. Ожидая новые ограничения, мы заблаговременно переводим долю посуточного сегмента в долгосрочный, поэтому не испытываем проблем с заполняемостью. Мы использовали такую практику в 2020 году и продолжаем применять этот опыт и сегодня.

АЛЕКСАНДР БОДРОВ,
управляющий директор дизайн-студии «Логомашина»:
— Плохо, когда локдаун нарушает планы, но еще хуже — когда он мешает работать. Локдаун переживут те, кто сумел адаптироваться к удаленке. Мы в студии не только адаптировались, но и научились извлекать выгоду из локдауна. Во-первых, можно экономить на дороге и офисе. Во-вторых, больше не нужно искать дизайнеров из Петербурга — за время локдаунов все приспособились к чатам и видеоконференциям. Процесс найма облегчился в разы. Чтобы пережить локдаун, нужно найти в нем позитивное. → 20

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



АНО «ОСТРОВ ФОРТОВ»

ОТКРЫВШЕЕСЯ В 2020 ГОДУ ЦЕНТРАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОСТРАНСТВО КЛАСТЕРА — МУЗЕЙНО-ИСТОРИЧЕСКИЙ ПАРК УЖЕ ПРИВЛЕКАЕТ МНОГОЧИСЛЕННЫХ ГОСТЕЙ — В СЕЗОН ЕГО ПОСЕЩАЮТ ДО 4,5 ТЫС. ЧЕЛОВЕК ПО БУДНЯМ И ДО 17 ТЫС. В ВЫХОДНЫЕ ДНИ

ДРАЙВЕР РОСТА

«ОСТРОВ ФОРТОВ» СЕГОДНЯ ЯВЛЯЕТСЯ, ПОЖАЛУЙ, КЛЮЧЕВЫМ ПРОЕКТОМ КРОНШТАДТА — ОДНОГО ИЗ САМЫХ НЕОБЫЧНЫХ РАЙОНОВ ПЕТЕРБУРГА, РАСПОЛОЖЕННОГО НА ОСТРОВЕ КОТЛИН. УЧАСТНИКИ РЫНКА УВЕРЕНЫ, ЧТО НОВЫЙ ГОРОДСКОЙ КЛАСТЕР С СОВРЕМЕННЫМИ ОБЩЕСТВЕННЫМИ ПРОСТРАНСТВАМИ, ТУРИСТСКОЙ, СОЦИАЛЬНОЙ И КОММЕРЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ СТАНЕТ ЛОКОМОТИВОМ, КОТОРЫЙ БУДЕТ ТЯНУТЬ ЗА СОБОЙ РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА, УЛУЧШИТ ТРАНСПОРТНУЮ ДОСТУПНОСТЬ И ОБЩУЮ ТУРИСТИЧЕСКУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ТЕРРИТОРИИ. ТАТЬЯНА БУРДИЦКАЯ

В последние десятилетия развитие экономики Кронштадта шло неторопливо. Что, в общем, неудивительно: еще сравнительно недавно добраться туда можно было только по воде. И только по пропускам, ведь Кронштадт был закрытым городом из-за большого количества расположенных в нем военных объектов.

Открытие сухопутного сообщения и отмена пропускного режима сами по себе не смогли обеспечить подъем кронштадтской экономики. Кронштадтцы стали ездить на работу «на большую землю» (ежедневная «маятниковая миграция» составляет порядка 10 тыс. человек) и при этом активнее закупать товары и услуги в других районах, а не рядом с домом. Для туристов Кронштадт оставался чем-то неведомым. Туристские и экскурсионные продукты, связанные с посещением города, имелись на рынке в очень незначительном количестве, поэтому серьезного туристско-экскурсионного потока не было. «Почвы» для развития бизнеса в Кронштадтском районе объективно не доставало.

По оценкам районной администрации, сегодня в городе работает 331 субъект малого бизнеса, что составляет 68,5% от общего числа предприятий района. Большая часть компаний занята в торговле, во втором месте идет строительная отрасль, затем — промышленность. При этом в ритейле кронштадтский малый бизнес сдает позиции с приходом крупных сетей. Силы оказались неравны. По словам Юрия Фролова, заместителя председателя общественного совета Кронштадта при главе администрации Кронштадтского района, в городе имеется немало автосервисов, парикмахерских, но крупных магазинов, в которых хозяйничал бы малый бизнес, почти нет.

Невысокий местный спрос тоже сказывается. Возможности экстенсивного роста исчерпаны, высокий уровень конкуренции сдерживает реализацию предпринимательских инициатив кронштадтцев. Для дальнейшего развития требуется расширение потребительского спроса, причем в сферах, где локальный бизнес традиционно имеет преимущества. Решать эту задачу позволяет привлечение туристов и экскурсантов.

Как туристское направление Кронштадт весьма перспективен. Это город с интересной историей, памятниками ЮНЕСКО и уникальной «островной» ат-

мосферой. Восстановление Морского собора стало своего рода индикатором огромного нереализованного потенциала. Появился объект туристского показа — увеличился поток экскурсантов. Даже в отсутствие необходимой туристской инфраструктуры. Кронштадтский бизнес на это моментально отреагировал: стали появляться точки общепита и торговля сувенирной продукцией.

«Раньше лотка с сувенирами было днем с огнем не сыскать, а сейчас их достаточно много», — говорит Юрий Фролов.

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД Настоящий драйвер туристического развития Кронштадта — проект «Остров фортов». Его потенциал в том, что он не только спасает памятники культурного наследия и создает объекты туристского показа, но и формирует необходимую инфраструктуру, создает комфортную городскую среду, диверсифицирует туристско-рекреационные возможности города.

Проект предполагает создание нового городского кластера и открытие к 2025 году 32 новых объектов, включая гостиницы, яхтенный порт, Музей военно-морской славы с конгресс-центром, отреставрированные и приспособленные к современному использованию форты, жилой комплекс с торгово-пешеходными улицами и многое другое.

Открывшееся в 2020 году центральное общественное пространство кластера — музейно-исторический парк уже привлекает многочисленных гостей — в сезон его посещают до 4,5 тыс. человек по будням и до 17 тыс. в выходные дни. Людей привлекают оригинальные экспозиции под открытым небом, посвященные Российскому флоту, огромные игровые площадки для детей, каких нет, очевидно, во всем Петербурге, веревочный и скейт-парк, а также комфортные прогулочные зоны на побережье, но главное — бесплатные культурно-развлекательные мероприятия.

«Многие, кто вообще не рассматривал Кронштадт как место для проведения досуга, начали приезжать туда на выходные с семьями», — говорит руководитель Rusland SMP Retail Александр Волков.

Парк — это только начало. Стартовала работа по подготовке строительства Военно-морского музея. Проведены подготовительные мероприятия на фортах, куда до

конца года должны прийти реставраторы. Важными для экономики Кронштадта объектами кластера станут гостиницы — три и четыре звезды. На сегодняшний день со средствами коллективного размещения в Кронштадтском районе беда. Отсутствие отелей не позволяет превращать экскурсантов в настоящих туристов, проводящих в городе более одного дня и приносящих гораздо больше денег местному бизнесу. «Остров фортов» поможет решить эту проблему.

Если на сегодняшний день Кронштадт принимает 1,5–1,7 млн однодневных экскурсантов в год, то к 2025 году, когда будут открыты все объекты кластера, сформируется полноценный турпоток, который, по прогнозам руководителя проектного офиса по созданию туристско-рекреационного кластера «Остров фортов» Ксении Шойгу, составит примерно 3 млн человек ежегодно. Свой вклад внесут и бизнес-туристы, которые будут посещать деловые мероприятия на территории ТРК.

ЛЮДЕЙ НУЖНО КОРМИТЬ Реализация проекта «Остров фортов», уверены специалисты, создаст в городе полноценную туристическую инфраструктуру, которая позволит гостям Кронштадта с комфортом проводить в городе два-три дня. Как отмечает руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg Игорь Кокорев, «“Остров фортов” — это новый флагманский туристический проект Кронштадта и одновременно лучшее общественное городское пространство».

Эксперты считают, что кластер будет аттрактором высокого потребительского трафика, который благоприятно скажется на развитии местного бизнеса. В первую очередь в сфере общепита и индустрии развлечений. К примеру, парк «Остров фортов» уже создал новый спрос для кронштадтских рестораторов.

Сейчас в парке уже работает открытый фуд-корт. Построено здание детского кафе, заканчивается приспособление под ресторан отреставрированного здания камбуза. Эти места занимают предприниматели из Кронштадта.

Пункты общепита потребуются и в других точках притяжения — на каждом из трех отреставрированных фортов, в двух отелях, в инновационно-инженерном центре и других объектах кластера с серьезным штатом персонала.

МАГАЗИНЫ, ПАРИКМАХЕРСКИЕ И ЦЕНТРЫ ДЛЯ ДЕТЕЙ

Создаваемая в кластере «Остров фортов» торгово-пешеходная зона в жилом массиве, как показывает опыт других городов, станет местом сосредоточения и туристов, и местных. Это перспективное место для развлекательных и досугово-образовательных заведений, салонов красоты, сувенирных магазинов, аутлетов, бутиков и др. Для размещения подобных коммерческих объектов в этой зоне предусмотрено более 19 тыс. кв. м площадей.

Таким образом пешеходные улочки «Острова фортов» также будут привлекать трафик и генерировать дополнительный потребительский спрос, столь необходимый кронштадтскому малому и среднему бизнесу.

УСЛУГИ НА АУТСОРС

Каждый объект ТРК «Остров фортов» потребует обслуживания и создаст новый спрос на сервисные услуги. Получат дополнительных клиентов местные прачечные, клининговые компании, охранные предприятия и другие субъекты традиционно локального бизнеса (предоставлять подобные услуги сетевым компаниям будет просто невыгодно из-за сложной логистики, а значит, малый бизнес Кронштадта сможет занять свободную нишу).

При этом эффект будет мультиплицирован, поскольку «Остров фортов» обеспечит условия для повышения деловой активности не только в пределах кластера, но и на всей территории Кронштадта.

«Планируемое развитие транспортной системы между историческим центром и КАДом, включая новый съезд с КАДа, окажет на проект дополнительное существенное положительное влияние — он станет гораздо удобнее для внешних потоков. Это, в свою очередь, должно повысить и потенциал для развития коммерческой недвижимости: торговли, гостиниц, офисов», — уверен руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg господин Кокорев.

Проект «Остров фортов» станет не просто точкой роста, а фактически катализатором социально-экономического развития всего Кронштадта, что, безусловно, открывает новые горизонты для местного малого и среднего бизнеса. ■

ОСТРОВУ ЗАМАЯЧИЛИ ПЕРСПЕКТИВЫ

ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД БОЛЬШИНСТВО ЭКСПЕРТОВ ВЫРАЖАЛИ СОМНЕНИЯ В ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПЕРСПЕКТИВАХ КРОНШТАДТА. НО СЕГОДНЯ ИХ МНЕНИЕ ПЕРЕМЕНИЛОСЬ, БОЛЬШИНСТВО ЭКСПЕРТОВ УВЕРЕНЫ В БЛЕСТЯЩИХ ПЕРСПЕКТИВАХ ОСТРОВА КОТЛИН. ПРАВДА, ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ ОСТРОВА ПОНАДОБИТСЯ РЕШИТЬ РЯД ПРОБЛЕМ. МАКСИМ КАВЕРИН

На достаточно компактной территории острова Котлин расположено множество разнообразных объектов и локаций туристического притяжения. В их числе — главный военно-морской собор, комплекс сооружений Петровского дока, портовые территории, маяки, парк «Патриот», большое количество фортификационных сооружений, парки, бульвары, пляжи и прочее.

Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg, отмечает: «Такие плюсы, как уникальное историческое наследие, большой потенциал использования видов на залив, интересная природная составляющая западной территории Кронштадта — все это делает город потенциально интересным для инвестиций».

Эксперты говорят, что ввиду своего географического расположения Кронштадт обладает большим потенциалом развития. Это наглядно отражено в открытии таких точек притяжения, как музейно-исторический парк «Остров фортов» и экомаршрут заказника «Западный Котлин». «Петербургцы стали достаточно мобильны, и их потребность в культурно-общественных кластерах недалеко от города вполне может быть удовлетворена за счет развития Кронштадта», — считает Иван Починщиков, управляющий партнер IPG.Estate.

Управляющий партнер аналитического агентства WMT Consult Екатерина Косаре-

ва также считает, что с точки зрения потенциала для развития Кронштадт крайне перспективен. «Это показал интерес россиян (не только петербуржцев) к этому городу. Реализован проект „Остров фортов“, привлекающий туристов в весенне-летний сезон», — говорит госпожа Косарева.

Андрей Косарев, генеральный директор Colliers в Санкт-Петербурге, добавляет: «В последние несколько лет Кронштадт часто упоминается в контексте крупного инвестиционного и туристического проекта „Остров фортов“. Концепция хороша с точки зрения реализации важных государственных задач: развития туристического, научно-образовательного потенциала, создания комфортной среды и т. п. В случае полной реализации проекта в запланированном масштабе жители выиграют от появления новой инфраструктуры, качественной среды, а собственники жилья — от роста стоимости недвижимости».

НУЖНА СХЕМА Однако, обращает внимание господин Косарев, проект требует колоссальных инвестиций и является убыточным с коммерческой точки зрения — это ограничивает интерес частных инвесторов к проекту. «Единственная по-настоящему рентабельная здесь для инвесторов функция — это жилье, и некоторые жилищные девелоперы уже про-

являют интерес к этому проекту (например, „Главстрой“). Но при строительстве жилья комфорт-класса в этой локации вряд ли можно позволить себе большой объем инфраструктурной и прочей долго окупаемой (например, марина и отель) нагрузки. Соответственно, большая часть инвестиций в строительство всех прочих объектов должна лечь на бюджет или быть профинансирована по схеме ГЧП».

Александр Свинолобов, заместитель генерального директора ООО «Бонава Санкт-Петербург», также говорит о том, что инвестиционный, территориальный и инфраструктурный потенциал Кронштадта до последнего времени был сильно недооценен. «До сих пор девелоперы избегали района-острова, ссылаясь на оторванность от „большого“ Петербурга и монофункциональность основных точек притяжения. Кроме оборонных мощностей, на острове ничего особо и не было, а жилищный фонд нуждался в реновации», — перечисляет он.

Повышение инвестпривлекательности острова, говорят эксперты, даст толчок и для развития рынка жилья на нем.

Стоимость жилья в Кронштадте ниже петербургских расценок ввиду удаленности острова от Северной столицы и неразвитого общественного транспортного сообщения.

Ольга Трошева, руководитель Консалтингового центра «Петербургская Недви-

жимость», подсчитала, что в настоящий момент в Кронштадте строятся три объекта класса «комфорт», два из них — комплекс апартаментов (аналог жилья) и один жилой дом. Строительство всех объектов ведется путем реконструкции. Диапазон цен на текущий момент — 126–149 тыс. рублей за кв. м.

Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg, говорит: «Стоимость строящегося жилья и апартаментов колеблется в диапазоне 130–137 тыс. рублей за один „квадрат“. Это, а также и цены вторичного рынка несколько ниже наиболее дорогих пригородов — Пушкина и Сестрорецка. «При этом, в отличие от расположенных у КАДа „новых пригородов“ (Кудрово, Мурино, Шушары и прочие), в Кронштадте достаточно высокий уровень развития социальной инфраструктуры. Уровень развития коммерческой инфраструктуры пока умеренный, и есть потенциал для ее качественного и количественного увеличения», — полагает господин Кокорев.

Юлия Токарева, партнер, руководитель департамента стратегического консалтинга Cushman & Wakefield, говорит, что сейчас на острове есть участки с видами на воду, которые уже заканчиваются в Санкт-Петербурге, а создание новой достопримечательности придаст дополнительный импульс к развитию.

При этом господин Свинолобов считает, что Кронштадт может комплексно развиваться как город-спутник. «Это автономная благоустроенная локация, где почти все основные объекты инфраструктуры и городские сервисы находятся в пешей доступности. При грамотной работе с территориальным ресурсом спрос даст резерв для роста предложения как минимум в 100–150 тыс. кв. м жилья. Но спрос будет тесно связан с развитием инвестиционного потенциала и новых точек притяжения — туристическими объектами, переездом в Кронштадт военно-морских учебных заведений и перевод Международного военно-морского салона», — полагает эксперт.

Господин Свинолобов, как и его коллеги, полагает, что пионером преобразования территории может стать проект «Остров фортов», рядом с которым заявлен крупный жилой проект. «Если туристический кластер и жилье дадут необходимый мультипликативный эффект — эту практику подхватят и другие девелоперы. Причем речь идет не только о жилье, но и о проектах апарт-отелей», — говорит он.

РИСКИ ДЛЯ ИНВЕСТОРА Но все заявленные планы нужно реализовывать параллельно с повышением транспортной доступности локации, отмечает господин Свинолобов. «Прежде всего это новая развязка с кольцевой, развитие водного сообщения с Петербургом», — перечисляет он. → 20



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



ЕВГЕНИЙ ПАПЛЕЧКО

«ЧАЩЕ ВСЕГО АВАРИИ СВЯЗАНЫ НЕ С НЕДОСТАТОЧНОСТЬЮ КОМПЕТЕНЦИЙ, А СО ЗДОРОВЬЕМ И ПСИХОЭМОЦИОНАЛЬНЫМ СОСТОЯНИЕМ ЧЕЛОВЕКА»

ДО 95% АВАРИЙ ПРОИСХОДИТ ПО ВИНЕ ЧЕЛОВЕКА. ПРИ ЭТОМ ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ — ПОСТОЯННО РАСТУЩАЯ СТАТЬЯ РАСХОДОВ ГОСУДАРСТВА. МОЖЕТ, ОТ ПРОБЛЕМ НАС ИЗБАВЯТ БЕСПИЛОТНЫЕ ТАКСИ, ПОЕЗДА И САМОЛЕТЫ? КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ АННА ЧУРУКСАЕВА ОБСУДИЛА ЭТИ ВОПРОСЫ С ЭКСПЕРТОМ ВАСИЛИЕМ СЕРИКОВЫМ, ЗАВЕДУЮЩИМ ЛАБОРАТОРИЕЙ ФИЗИОЛОГИИ ТРУДА И ПРОФИЛАКТИЧЕСКОЙ ЭРГОНОМИКИ НИИ МЕДИЦИНЫ ТРУДА РАН.

BUSINESS GUIDE: Василий Васильевич, тотальная автоматизация избавит нас от аварий?

ВАСИЛИЙ СЕРИКОВ: Возможно, когда-нибудь, но вряд ли в ближайшие годы. Даже беспилотным такси мы не доверяем настолько, чтобы разрешить им развивать скорость более 40 км/ч. Представьте, что весь городской транспорт, включая поезда метро, машины дальнбойщиков, движется с такой скоростью. Перспектива не самая радужная. Также простой сбой в подаче электроэнергии или задержка сигнала, который будет передаваться дистанционно, хакерская атака — и в городе уже транспортный коллапс с многочисленными жертвами. Да, постепенно качество связи и систем защиты вырастет и позволит полностью автоматизировать транспорт, но пока человек надежнее машины.

BG: А как повысить надежность самого человека — водителя, машиниста, пилота? В чем причина аварий?

В. С.: Начнем с того, что у нас в России в принципе низкая культура безопасности. Вспомните, сколько раз вы перебежали дорогу на красный свет, потому что торопились? Просто более внимательное отношение к соблюдению правил уже может сократить до 15% аварий, возникающих из-за человеческого фактора. Теперь — о водителях, машинистах и пилотах. Я десять лет возглавлял Отраслевой научно-практический центр психофизиологии труда ОАО РЖД, также в нашей лаборатории мы работали с летчиками, таксистами, водителями-дальнбойщиками. Как показывает практика, чаще всего аварии связаны не с недостаточностью знаний или компетенций, а со здоровьем и психоэмоциональным состоянием человека. Засыпание, переутомление, стрессовые ситуации, сенсорная перегрузка — все это замедляет скорость реакции, может привести к монотонии, потере сознания, остановке сердца и внезапной смерти.

BG: Что собой представляет сенсорная перегрузка?

В. С.: Расскажу на примере пилотов. Раньше экипаж состоял из штурмана, борт-

инженера, борт-радиста и двух пилотов. Сейчас самолетом управляют два человека. Да, есть автопилот и другие системы, но их нужно контролировать. Возьмем такой критерий оценки рабочего места, как число производственных объектов в одновременном наблюдении. Максимально допустимо — 25, у пилотов их 90! И по другим критериям, например длительность точного наблюдения за сменой, у пилотов тоже перегруз. Добавьте сюда возросшую ответственность за пассажиров.

BG: А у таксистов же ничего не поменялось? Водитель по-прежнему один...

В. С.: Мы исследовали профессиональных таксистов. Если рабочий день более восьми часов, водитель получает 675 зрительных и слуховых сигналов в течение часа, это критично много. Если добавить эмоциональные, режимные и другие виды нервно-психических нагрузок, по напряженности этот труд можно отнести к третьему классу второй степени вредности. Кроме того, сейчас любой может установить приложение и после окончания рабочего дня стать таксистом. Такой водитель уже не будет в оптимальном функциональном состоянии, он отдал свое внимание другой деятельности и перегружен. Ему бы отдохнуть, а не подрабатывать, рискуя собой и пассажирами. Мы так воспитаны, что даже если чувствуем себя не очень, все равно идем на работу. Также иногда внешних признаков болезни нет, но она уже развивается внутри и может проявить себя внезапно.

BG: Как можно оценить функциональное состояние организма?

В. С.: Для этого есть различные системы. Они делятся на три типа по источнику информации: кожно-гальванические (специальный браслет на руку), визуально-поведенческие, или оптические (контроль положения головы или частоты моргания глаза), а также системы анализа формы пульсовой волны, ритма сердечно-сосудистой деятельности и других показателей, которые позволяют предупредить наступление тех состояний, в которых человек склонен допустить ошибку из-за усталости, сонливости, стресса или дру-

гих причин, а также выявить заболевания широкого спектра на ранней, доклинической стадии.

BG: В крупных компаниях наверняка используют такие системы?

В. С.: Да, обычно перед рейсом организуется медицинский осмотр. В РЖД с его результатами работают специалисты-психологи, и если человек попадает в группу риска, его отправляют на профилактику. В свое время я проводил анализ статистики крушений. До того, как в 1998 году в РЖД была создана психофизиологическая служба, ежегодно по вине работников происходило около 50 аварий, позже их количество снизилось до 20–21. В 2006-м система осмотров была усовершенствована, а сейчас — новый этап. Раньше мы могли только констатировать, в каком состоянии человек: камера фиксировала поведенческие реакции, двигательное возбуждение или, наоборот, торможение, а датчики подавали сигнал, что человек засыпает, теряет сознание. Теперь благодаря инновационным разработкам, таким, как, например, система анализа ритма сердечно-сосудистой деятельности, мы можем прогнозировать изменения в функциональном состоянии человека, значит, оперативно реагировать, а также воздействовать превентивно на критические причины аварий и предупреждать само возникновение опасных состояний.

BG: Как возможно спрогнозировать, что человек плохо себя почувствует?

В. С.: Это же не происходит внезапно, просто мы не видим глубинные процессы. Расскажу на примере разработок компании «Системные технологии», которая создала АСПО — автоматическую систему предрейсовых осмотров, оценивающую состояние организма по более чем 45 параметрам, в том числе по форме пульсовой волны и скорости ее распространения, по боковому, среднему гемодинамическому, редуцированному, систолическому и диастолическому артериальному давлению, по ритму сердечной деятельности и т. д. Это уникальная разработка, ей нет подобных в мире.

Плюс ко всему она еще и учитывает индивидуальные нормы для каждого конкретного человека. В результате система выявляет до 85% нарушений функционального состояния. Можете себе представить, сколько сердечных приступов и опасных ситуаций она уже предотвратила! АСПО уже внедрились РЖД, «Мосгортранс», Петербургский и Московский метрополитен, «Пассажиравтотранс» и «Горэлектротранс» в Петербурге, «Газпром нефть», «Металлоинвест». Это ведь позволяет не только обеспечивать безопасность на транспорте, но и беречь здоровье сотрудников.

BG: Наверное, таксистам-частникам пригодилось бы что-то похожее?

В. С.: АСПО дополняет «Штурман» — легкий индивидуальный прибор для онлайн-мониторинга, который крепится за ухо. Он тоже предупреждает возникновение опасных функциональных состояний, причем заблаговременно! Еще на фазе монотонии, до засыпания, информирует о приближении к потере внимания — включает легкую музыку или же, если дело серьезное, подает сигнал оператору, что человеку может стать плохо, особенно если это связано проявлением заболевания.

BG: Какую экономию может дать внедрение таких систем транспортной компании?

В. С.: Давайте проанализируем вместе: если по вине человека происходит до 95% аварий, а система помогает распознать до 85% нарушений функционального состояния, результат будет впечатляющий. Плюс если на основе собираемых данных грамотно выстроить профилактику, то можно говорить уже не только о предотвращении негативных последствий для здоровья, но и о формировании трудового долголетия. Ваши опытные, надежные и лояльные сотрудники будут работать с вами дольше. Сейчас, когда практически все отрасли испытывают нехватку профессиональных кадров, это как никогда важно. Словом, что для бюджета, что для здоровья сотрудников прогноз благоприятный! ■

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 „Фортиция“ 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.

ВЕРЕНИКА 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

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

16 ДЕКАБРЯ
2021

ФОРМАТ — А3.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

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

20 → ВЛАДИМИР ТОЛКАЧЕВ, исполнительный директор ООО «Байкал-сервис ТК»:

— Самым страшным оказался первый локдаун, когда мы попали в совершенно новые условия как со стороны внешних факторов, так и со стороны производственных процессов. Плюс сказался психологический фактор страха перед опасностью. Сейчас все не так мрачно. Денежная масса осталась прежней, просто она перераспределилась: кто-то разорился, кто-то, наоборот, прирос в доходах. Бизнесмены перестроились — кто смог, конечно. Сфера обслуживания трансформировалась в цифровую плоскость, торговля стала навынос. Что же касается логистики и сборных перевозок, то здесь имеем стабильный рост. Так что локдаун переживем, главное — сохранить здоровье сотрудников.

ПЕТР ВОЙЧИНСКИЙ, гендиректор «МК Элит»:

— Воздействие локдауна на рынок дорожного жилья не сводится к какому-то одному фактору. С одной стороны, ограничения затрудняют показы, создают сложности для работы в офисе, возникают проблемы с регистрацией сделок. С другой — рынок становится динамичнее, возникает дополнительный спрос на объекты вблизи парков, на загородные дома. Часть состоятельных покупателей вынуждена больше времени проводить в России. Кроме того, высокая инфляция (отчасти также обусловленная ограничениями) вынуждает клиентов задумываться об инвестировании. А в коммерческой недвижимости также происходят важные перемены: офисы и ритейл теряют доходность, курортная недвижимость получает дополнительные преимущества. Но в целом от локдауна сегмент элитного жилья, скорее, выиграл, чем проиграл.

ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ, президент группы RB1:

— С одной стороны, строительная отрасль не относится к числу тех, которые серьезно пострадали от локдауна, и могла бы достаточно безболезненно пережить и новые периоды ограничений. В отличие от весны 2020 года, сейчас все подготовлено: онлайн-продажи успешно отработаны, сделки можно заключать удаленно, строительный процесс на площадках идет непрерывно.

С другой стороны, все понимают, что длительные вынужденные ограничения — однозначно негативный фактор для экономики, который ударил бы и по платежеспособному спросу населения. А спрос в отрасли сейчас и без того на спаде. Сказываются и рост себестоимости / цен, и высокий спрос прошлых периодов, когда работала льготная ипотека. Так что, надеюсь, ноябрьский локдаун — последний.

КОНСТАНТИН ДОБРЫНИН, старший партнер коллегии адвокатов Rep & Paper:

— Главное, чтобы локдаун не стал нашей мировой повседневностью и обычаем делового оборота. Потому что пережить можно все что угодно, вопрос только в том, что останется после. Юридический бизнес напрямую зависит от здоровья бизнеса в широком смысле слова и от того, какими мерами государство это самое здоровье поддерживает. У нас уже появилось зум-правосудие, зум-законодательство, но

полноценный бизнес в стиле зум и еще при регулярном локдауне попросту невозможен.

Государство наше, вводя локдаун или, как оно его кокетливо называет, нерабочие дни, должно перестать корявым образом воплощать свой социальный статус, фактически заставлять одних частных лиц нести расходы за других. Это лукавый отказ покрывать из бюджета свои расходы — не более того. Если государство заставляет работодателей платить зарплату людям, то необходимо субсидировать это или разрешить вычесть все выплаты из уплачиваемых государству налогов. Но мы ничего подобного не наблюдаем, а пытаемся ответить на вопрос: переживет ли при таком правовом подходе бизнес очередной локдаун?

ВАЛЕРИЯ МАЛЫШЕВА, генеральный директор АО «Ленстройтрест»:

— Вряд ли будет локдаун в таком виде, каким он был весной 2020 года. За это время все приспособилось к новым реалиям, поэтому проблема выживания не стоит. Конечно, при ужесточении мер покупательская активность может снижаться, но это не глобальные потрясения.

АРТЕМ ЛУКИН, основатель и совладелец компании Technored:

— Мне кажется, что большинство рядовых граждан очередного локдауна не заметили. У многих уже стоят приложения в телефоне, они активно пользуются доставкой продуктов из магазинов и еды из ресторанов. Наша компания этот локдаун не почувствовала. Еще в 2020 году мы поменяли формат работы и 50% сотрудников отправили на удаленную работу. И, как показал наш опыт, это очень эффективно. Этот локдаун прошел для нас совсем незаметно, выручка никак не изменилась, клиенты разницы в работе с ними не почувствовали. Все более-менее прозрачные собственники бизнеса уже, наверное, понимают, что эта история с закрытием границ и бизнесов — это не временная история. Скорее всего, мы будем с этим жить постоянно, и те компании, которые подстроились под новые требования, сегодня чувствуют себя достаточно уверенно.

МАКСИМ БЛОХИН, управляющий партнер УК «Блохин & партнеры», арбитражный управляющий:

— В эти нерабочие дни россияне массово отрывались на отечественных и зарубежных курортах, о чем свидетельствуют статистические данные о растущей брони отелей и перелетов. Трафик на дорогах Москвы указывает на то, что ограничения игнорируются, и все, кто хочет и может, работают, изыскивая варианты, как собрать кассу и не разориться на штрафах. В таком режиме количество так называемых локдаунов, также известных как нерабочие дни с сохранением заработной платы, может быть любым.

ТАТЬЯНА ПЕТРЕНКО, генеральный директор Legal Lab Pro:

— У юристов появилось более широкое поле деятельности: трудовые споры — поддержки зарплаты, увольнения, неуплата аренды, банкротства, семейные споры и

теперь даже иски по поводу лечения COVID-19, как мы знаем.

АЛЕКСАНДР БОЧКИН, генеральный директор «Инфомаксимум»:

— IT-сфера, в которой мы работаем, — одна из самых гибких. Уверен, что большинство профильных IT-компаний ответят, что готовы к любой ситуации. Если первый локдаун пугал своей неожиданностью и неопределенностью, то сейчас ситуация иная. Мы привыкли работать удаленно и общаться с клиентами онлайн, отладили свои бизнес-процессы, включили слово «zoom» в ежедневный лексикон и отработали механизм найма персонала в дистанционном режиме. Мы знаем, как действовать в той или иной ситуации, и даже сама перспектива локдауна больше нас не пугает.

ДЕНИС БУРЛАКОВ, генеральный директор RBK.money:

— Давайте будем честными: подготовиться полностью к новым локдаунам почти невозможно. Безусловно, и бизнес, и люди подстроились под новые реалии: доставка заменила походы в рестораны и магазины, удаленная работа — поездки в офис. От модели офлайн-потребления мы меньше чем за полгода полностью перешли в онлайн. Вместе с тем новый локдаун может вновь ударить по отраслям, которые еще не восстановились, — туризму, ресторанному бизнесу, индустрии развлечений, в особенности это касается МСП. Многие так и не сумели получить поддержку государства из-за различных ограничений и барьеров, хотя вполне ее заслуживали. Реальные меры поддержки без излишней волокиты и бюрократии должны помочь бизнесу продержаться на плаву.

ГРИГОРИЙ ВОЛИС, вице-президент «Юнистрим»:

— Целевой аудиторией нашего банка являются трудовые мигранты, которые приезжают в Россию на заработки. Во время первой волны коронавируса был резкий отток трудовых ресурсов из страны. Многие приезжие боялись остаться, с одной стороны, без работы, а с другой — без возможности вернуться к себе домой. По факту такие опасения оказались небезосновательными. Количество трудовых мигрантов до сих пор не вернулось к допандемийным показателям. В эту волну также увеличился спрос на билеты в страны СНГ — от 40 до 80% (после объявления введения новых ограничений со стороны властей). Основным бизнесом «Юнистрим» остаются денежные переводы, но резких падений показателей в период нерабочих дней не произошло.

ОЛЕГ ИВАНОВ, руководитель Центра урегулирования социальных конфликтов:

— Человек многое готов терпеть, но он должен понимать, для чего он это делает. Так, полтора года назад, когда COVID-19 еще был в диковинку, гражданам обосновали необходимость локдауна, и у них еще была надежда на серьезное улучшение эпидемиологической ситуации. Но этого не случилось, как и сегодня, когда мы видим, что по состоянию на 8 ноября заболели всего лишь на 700 человек (1,7%) меньше, чем перед введением ограничительных мер. Кроме того, терпимость об-

щества к таким мерам резко снижается, потому что их распространяют как на привитых, так и на не привитых граждан. Таким образом, вакцинированные россияне поражаются в правах наравне с гражданами, которые сознательно отказываются от прививок.

АЛЕКСЕЙ ГАЛИЦКИЙ, владелец UP business:

— Бизнес привык к локдаунам и адаптировался к удаленной работе — последний московский локдаун показал, что в нерабочие дни работали более 80% традиционных заказчиков услуг.

Мы сформировали запас средств в виде процента от оборота на отдельном счете. Запас способен компенсировать расходы больше месяца с сохранением ФОТ и привычных затрат.

АРТЕМ СТУПАК, коммерческий директор компании «АйдоЛаб»:

— Лабораторный бизнес спокойно пережил первый и второй локдауны. Безусловно, были трудности с резким переходом на удаленный режим работы, но сейчас такой формат даже понравился, и возвращаться обратно — постоянно работать в офисе — желания ни у кого нет.

Лабораторный рынок B2B товаров позволяет практически полностью работать без личных встреч с клиентами. Вся коммуникация в онлайн, в основном электронная почта, телефон и WhatsApp. На удивление, даже встречи в Zoom крайне редки. Ноябрьский локдаун прошел как обычная рабочая неделя. Столько же заказов от клиентов и общая загрузка.

АЛЕКСЕЙ ХУДОВ, заместитель генерального директора по продажам и маркетингу ООО «Байкал-Сервис ТК»:

— Да, спокойно переживем. Когда опыт уже есть, технология отработана, СИЗ не в дефиците, научились работать и на удаленке, и в гибридном формате, да и большая часть сотрудников вакцинировалась от COVID-19, уже ничего не страшно! В марте 2020-го, с первым локдауном, когда никто к этому еще не был готов, в один момент многие предприятия встали, и объем грузоперевозок у нас разом сократился вдвое, было страшно. Но уже с мая ситуация стала улучшаться, в июне мы вернулись к прежним объемам. Все стало более-менее предсказуемо. Стали лучше понимать, в каком быстро меняющемся мире живем. Так что если ничего сверхъестественного не случится — пройдем и следующий локдаун.

РОМАН МИРОШНИКОВ, исполнительный директор СК «Ойкумена»:

— Да, уверен, что переживем. Во-первых, застройщиков страхует проектное финансирование. Во-вторых, за последние полтора года все инструменты для продажи квартир онлайн полностью отработаны. Даже если по какой-то причине для покупателя невозможна дистанционная сделка, то всегда возможно онлайн-бронирование, которое конвертируется в продажу после снятия ограничений. Отлично себя зарекомендовали электронные ДДУ, и если у покупателя есть цифровая подпись, то ничто не препятствует выбору и покупке квартиры, буквально сидя дома на диване. ■



ЕВГЕНИЙ ГАВРИЛЕНКО

ПО ИТОГАМ ГОДА, СЧИТАЮТ АНАЛИТИКИ, РОСТ РЫНКА ЛИЗИНГА В РФ СОСТАВИТ 25–30%, А В АБСОЛЮТНОЙ СУММЕ ОБЪЕМ МОЖЕТ ПРЕВЫСИТЬ 2 ТРЛН РУБЛЕЙ. ОДНАКО СЛЕДУЮЩИЙ ГОД, СКОРЕЕ ВСЕГО, УЖЕ НЕ БУДЕТ ТАКИМ ВЗРЫВНЫМ

РЕКОРДЫ НИЗКОЙ БАЗЫ

ОСНОВНЫМИ ПРИЧИНАМИ ВЗРЫВНОГО РОСТА РЫНКА ЛИЗИНГА В 2021 ГОДУ СТАЛИ НИЗКАЯ БАЗА ПРОШЛОГО ГОДА ИЗ-ЗА ВВЕДЕННЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ. ЛИДЕРОМ ПО АБСОЛЮТНОМУ ПРИРОСТУ ОСТАЕТСЯ СЕГМЕНТ АВТОЛИЗИНГА. ОДНАКО ЕСЛИ ИСКЛЮЧИТЬ ЭФФЕКТ НИЗКОЙ БАЗЫ ПРОШЛОГО ГОДА И СРАВНИТЬ ДАННЫЕ С 2019 ГОДОМ, ТО КРУПНЫЕ КОРПОРАТИВНЫЕ СЕГМЕНТЫ ПОКАЗЫВАЮТ ОТРИЦАТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ. ВПРОЧЕМ, ПО ОЦЕНКАМ ЭКСПЕРТОВ, ВОССТАНОВЛЕНИЕ РЫНКА ПРОДОЛЖИТСЯ В 2022 ГОДУ, А ПО ИТОГАМ НЫНЕШНЕГО ГОДА ЕГО ОБЪЕМ МОЖЕТ ПРЕВЫСИТЬ 2 ТРЛН РУБЛЕЙ. АРТЕМ КИРСАНОВ

По итогам первого полугодия 2021 года объем нового бизнеса лизинговых компаний вырос на 66% и составил 945 млрд рублей, приводит данные агентство «Эксперт РА». Интенсивную динамику сохраняет сегмент автолизинга, увеличившийся на 73%, что связано преимущественно с восстановлением автопродаж и спроса на услуги такси и каршеринга, говорит аналитик агентства Зоя Советкина. Сегмент МСБ, чья инвестиционная активность является одним из определяющих факторов для автолизинга, показал за год рост доли с 58% до 61% в объеме нового бизнеса. Сегмент строительной техники показал рост в 88%, что было обусловлено восстановлением бизнеса совместно с мерами государственной поддержки по субсидированию лизинга спецтехники и оборудования. Еще одним лидером по росту нового бизнеса по итогам первого полугодия 2021 года стал сегмент сельскохозяйственной техники — во многом благодаря государственной поддержке аграриев через механизм субсидирования льготного лизинга.

Лидером рынка лизинга по объему нового бизнеса стал «Газпромбанк Лизинг», увеличивший объемы нового бизнеса за первое полугодие 2021 года в 2,7 раза к аналогичному периоду прошлого года. На втором месте — «Сбербанк Лизинг», объем нового бизнеса которого увеличился на 21%, третью позицию занимает ГТЛК (+27%). Доля государственных компаний в объеме нового бизнеса на конец первого полугодия 2021 составила 46%, незначительно сократившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (48%). Пятёрка лидеров в сегментах оборудования не изменилась: это грузовой и легковой автотранспорт, строительная техника, железнодорожная техника и морские и речные суда, а вот восстановление бизнеса в авиасегменте ожидаемо идет со значительным отставанием от других сегментов, говорит партнер Strategy Partners Игорь Пиун.

По итогам девяти месяцев рост рынка лизинга может снизиться, считает коммерческий директор компании «Интерлизинг» Сергей Жарков. По оценке генерального директора «Газпромбанк Автолизинг» Лилии Марковой, по итогам третьего квартала 2021 года можно говорить о суммарном

объеме нового бизнеса на уровне 1,3 млрд рублей, что 30% больше, чем годом ранее. По итогам года, считает аналитик «Фридом Финанс» Антон Скловец, рост рынка лизинга составит 25–30%, а в абсолютной сумме объем может превысить 2 трлн рублей. Однако следующий год, по его мнению, уже не будет таким взрывным: спрос будет иметь тенденцию к нормализации и замедлению динамики соответственно, поэтому динамика составит 15–20%.

СОСТОЯНИЕ ИГРОКОВ Основным драйвером лизинговой отрасли по-прежнему остается автолизинг, даже на фоне дефицита автомобилей в салонах дилеров (+73% в первом полугодии), приводит данные госпожа Маркова. Свою лепту в восстановление экономики, поддержку различных ее отраслей внесло госсубсидирование, считает эксперт. Впрочем, ограниченные объемы поддержки были практически полностью выбраны уже к середине года, поэтому «Газпромбанк Автолизинг» вывел новые субсидии для техники популярных марок, добавляет она.

По итогам девяти месяцев 2021 года объем нового бизнеса «Балтийского лизинга» превысил 66 млрд рублей, что на 44,8% больше аналогичного показателя 2020 года, рассказывает о результатах третьего квартала текущего года руководитель дирекции продуктового развития и взаимоотношений с партнерами компании Андрей Волков. Количество сделок выросло почти на четверть, подчеркивает он. Доля сегмента автотранспорта по итогам января — сентября 2021 года достигла 59%, в денежном эквиваленте это больше 38,7 млрд рублей. Объем нового бизнеса «Балтийского лизинга» в сегменте автотранспорта вырос на 36%, в сегменте строительной и дорожно-строительной техники — на 58%, в сегменте сельскохозяйственной техники — на 43% и в сегменте металлообрабатывающего, машиностроительного и металлургического оборудования — на 66%.

Темпы роста «Интерлизинга» составили 58% по итогам девяти месяцев, говорит господин Жарков. Основной эффект от восстановления отложенного спроса реализовался во втором полугодии 2020-го и первом полугодии 2021 года. «С начала третьего квартала 2021 года мы наблюда-

ем сокращение темпов прироста единиц техники, переданных в лизинг, но при этом прирост в денежном выражении продолжается. Мы вошли в новый сложный период, когда из-за последствий пандемии нарушалась логистическая и производственная цепочка, которая привела к дефициту и длительным поставкам техники, причем это сказалось на всем — от автотранспорта до производственного оборудования. Рынок продолжит расти до конца года в первую очередь из-за увеличения стоимости передаваемых в лизинг активов, но темпы третьего и четвертого кварталов будут снижаться», — отмечает он.

Количество сделок «ТСС-Лизинг» за девять месяцев 2021 года выросло в два раза по сравнению с аналогичным периодом 2020 года, лизинговый портфель компании превысил 5 млрд рублей, приводит оперативные бизнес-показатели компании генеральный директор Татьяна Донченко.

По словам менеджера по маркетингу John Deere Financial Ксении Демидовой, за отчетный период наблюдался большой прирост по количеству отгруженных машин в сегменте тяжелой строительной техники: объемы реализации экскаваторов и грейдеров показывают рекордные темпы роста.

ТЕМПЕРАТУРА РЫНКА «Эксперт РА» по итогам 2021 года прогнозирует объем нового бизнеса на рынке лизинга в размере более 1,6 трлн рублей, что на 15% выше показателей 2020 года. Крупные корпоративные сегменты показывают слабое восстановление, однако рост арендных ставок на полувагоны на фоне увеличения погрузки угля и строительных материалов, а также постепенного увеличения пассажиропотока позволяют показать положительную динамику объемов нового бизнеса в этих сегментах, особенно на фоне низкой базы прошлого года. Тем временем автолизинг останется одним из драйверов рынка, а повышение средневзвешенной цены автомобиля приведет к номинальному росту объемов нового бизнеса в автолизинге. Лизинг автобусов и троллейбусов также окажет поддержку автосегменту в силу наличия субсидирования сегмента на фоне высокого уровня износа общественного транспорта в горо-

дах России. Государственные меры поддержки по субсидированию лизинга сельскохозяйственной и строительной техники совместно с активной реализацией ряда крупных национальных проектов («Безопасные качественные дороги», «Жилье и городская среда») позволят данным сегментам на конец 2021 года показать двузначные темпы роста, говорит госпожа Советкина.

Основные вопросы и неопределенность на рынке связаны с предстоящим с 1 января 2022 года введением новых норм отчетности, при которых все лизинговые сделки, а также изменения по ним игроки рынка должны будут направлять в Бюро кредитных историй, рассказывает госпожа Маркова. С одной стороны, это нововведение должно сделать рынок прозрачнее, с другой — до сих пор остается множество нерешенных вопросов, таких, как синхронизация баз данных. Неисполнение требований влечет за собой штрафные санкции, уже начиная с июля 2022 года. В автомобильном сегменте по-прежнему настороженность вызывает дефицит машин в салонах дилеров, что приводит к увеличению срока поставок законтрактованных транспортных средств, добавляет эксперт.

О дефиците как факторе риска также говорит господин Волков. «Если раньше в конце года спрос стимулировали дополнительными акциями, то в этом году лучшей акцией, видимо, будет сама возможность приобрести автомобиль. Дефицит и будет определять объемы рынка в следующем году — спрос, вероятнее всего, не будет удовлетворен в достаточной степени, и динамика объемов лизинга будет определяться объемом доступного предложения», — отмечает он.

Участники рынка говорят об ускоренной цифровизации отрасли, которую подтолкнула пандемия. В свою очередь аналитики ожидают усиления конкуренции среди лизинговых компаний на рынке. Несмотря на то, что острая фаза кризиса была пройдена уже в конце второго квартала 2020 года, на балансе лизинговых компаний до сих пор наблюдается значительный объем проблемных активов, предостерегает глава аналитической консалтинговой компании «Lomonosov Analysis» Азамат Мзюков. ■

ВЗЯТЬСЯ ЗА АВТОМАТ

РЫНОК ВЕНДИНГА В ПЕТЕРБУРГЕ, КАК И В РОССИИ В ЦЕЛОМ, ПОКА ЧТО ДОВОЛЬНО СЛАБО ОСВОЕН. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ОН ИМЕЕТ СЕРЬЕЗНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ РАЗВИТИЯ, ОСОБЕННО ЕСЛИ УЧАСТНИКИ РЫНКА ПРЕДЛОЖАТ ПОКУПАТЕЛЯМ НОВЫЕ ФОРМАТЫ, УДОВЛЕТВОРЯЯ ИХ РАСТУЩИЕ ПОТРЕБНОСТИ.

МАРИНА КОВАЛЕВА

По данным инвестиционной компании «Фридом Финанс», сегодня в России на каждые 500 человек приходится один вендинг-автомат, а годовой оборот всего рынка составляет \$0,47 млрд. «К примеру, в Японии, которая является мировым лидером в развитии вендинга, насчитываются 6 млн аппаратов, то есть один автомат приходится на 23 человека, а оборот продаж через них составляет \$60 млрд», — уточняет Антон Скловец, аналитик «Фридом Финанс». Таким образом, российский рынок вендинга имеет небольшое покрытие, слабо освоен и ему есть, куда двигаться, указывают собеседники BG. По словам Антона Скловца, основными подводными камнями в развитии сегмента являются наличие платежеспособного спроса, переход на общую систему налогообложения (ОНС), а также обязанность оформления ВСД системы «Меркурий» в автоматизированной торговле, что накладывает дополнительные издержки.

«Комплексное решение данных вопросов усилит позиции вендоров на рынке», — убежден он.

Как и для всех сфер экономики, серьезным испытанием для рынка вендинга стала пандемия, которая привела к снижению экономической активности населения и уровня потребления, а также переводу сотрудников крупных компаний на «удаленку». Так, по данным Национальной ассоциации автоматизированной торговли, падение оборотов весной 2020 года составляло до 60–80% в зависимости от ре-

гиона. По итогам прошлого года в целом снижение оборотов достигало 40–60% в зависимости от региона и конкретного игрока. «Этот сегмент в значительной степени зависит от офисного и студенческого трафика, который серьезно сократился и не факт, что вернется к доковидным значениям», — полагает гендиректор сети Greenbox Максим Яковлев. При этом, по его словам, для этого формата первостепенным фактором является количество людей в локации, в которой ставится автомат.

С другой стороны, неблагоприятная эпидемиологическая обстановка отчасти подогрела интерес к безопасным бесконтактным покупкам. «Это относится в первую очередь к крупным городам, где более востребованы современные технологические решения. Ведь современный автомат — это не просто „брось монетку — получи шоколадку“. Это современные системы телеметрии (дистанционного управления работой автоматов), возможность оплаты банковской картой или через приложения, возможность получения электронного чека», — говорит Арвидас Алутис, генеральный директор группы компаний Uvenco. Кроме того, операторы вендингового рынка должны прекрасно выдерживать конкуренцию со стороны сервисов экспресс-доставки, считает господин Яковлев. «Доставка — это время ожидания, это невозможность потрогать продукцию до покупки, ну и минимальная сумма заказа тоже может быть ограничи-

телем, а в случае с вендингом тебе нужно просто протянуть руку на кухне в офисе — и обед готов», — заключает эксперт.

Собеседники BG замечают, что рынок Петербурга пострадал от пандемии меньше московского. «Он находился в гораздо более низкой точке развития, поэтому падать было не так высоко, и у нас ограничения были все же менее жесткие», — добавляет господин Яковлев. Антон Скловец объясняет отставание петербургского рынка превосходством Москвы по численности населения, а также доходам. «Возможно, сказывается большая туристическая направленность Северной столицы по сравнению с Москвой. Туристы совершают моциионы по популярным направлениям и не могут обеспечить необходимый потребительский спрос на продукцию вендинга, а если и пользуются ими, то в ограниченном формате: для покупки напитков и закусок», — рассуждает эксперт. Алексей Коренев, аналитик ФГ «Финам», при этом добавляет, что приход в Петербург «Газпрома» и других крупных корпораций должно в какой-то степени помочь городскому рынку вендинга. «Однако это процесс этот не быстрый», — уверен он.

Эксперты отмечают, что тенденции развития вендинга в обеих столицах однонаправлены. Так, согласно недавнему опросу на портале «Единая карта петербуржца», покупатели предпочитают брать в автоматах кофе или чай (56%), 11% — снеки вроде чипсов, сухариков и шоколада. Среди прочих покупок — линзы для

глаз, игрушки, мороженое, гигиенические средства (по 10%). Четверть опрошенных автоматами не пользуется. 46% опрошенных хотели бы видеть живых продавцов и иметь возможность потрогать товар руками, 35% считают правильным цифровизацию и отсутствие персонала, а остальные еще не определились. «В целом похожий профиль потребительских предпочтений наблюдается по всей РФ», — говорит господин Алутис.

Собеседники BG говорят, что рынок вендинговых услуг будет изменяться и подстраиваться под текущие потребности покупателей. «Среди основных точек роста — расширение ассортимента, формирование конкурентной цены, а также удобство оплаты.

Если вендинг активнее начнет предлагать не только еду и напитки, но и товары широкого пользования, это даст серьезный толчок развитию этого направления в розничной торговле», — считает господин Скловец. Так, снеки, вода и горячие напитки остаются наиболее востребованы, но среди снеков появляются, например, зерновые батончики, соответствующие стремлению людей к ЗОЖ. «Есть автоматы по разливу воды, йогуртов и другой молочной продукции, продаже овощей и фруктов, фермерских товаров и прочих. О своих планах освоить автоматизированную торговлю заявляли отечественные операторы лотерей, аптечные сети, рестораторы. Но, конечно, даже жителям крупнейших городов РФ далеко до японцев, которые покупают в автоматах все — от еды и напитков до книг, зонтиков и нижнего белья», — полагает господин Алутис. Главная точка роста — это давать вкусный и свежий продукт, который не будет уступать блюдам из кафе и агрегаторов доставки, считает Максим Яковлев.

Среди новых форматов, которые будут способствовать росту рынка вендинга, собеседники BG называют автоматические кофе-пойнты с большим выбором напитков, альтернативного молока и сиропов, микромаркеты или же кафе самообслуживания, установленные в закрытых (офисы конкретных компаний) и полужакрытых (бизнес-центры) пространствах, умные холодильники, открывающиеся по QR-коду при регистрации в приложении, а также магазины без продавцов. В Петербурге такие форматы пока что представлены слабо, однако при усилении конкуренции ситуация может измениться, говорят эксперты.

При этом собеседники BG указывают на то, что конкуренции с сервисами экспресс-доставки игрокам на рынке вендинга опасаться не стоит. По мнению господина Яковлева, доставка так или иначе сопряжена со временем ожидания и невозможностью потрогать продукцию до покупки. «Минимальная сумма заказа тоже может быть ограничителем, а в случае с вендингом тебе нужно просто протянуть руку на кухне в офисе — и обед готов», — резюмирует эксперт. ■



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

ЕСЛИ ВЕНДИНГ АКТИВНЕЕ НАЧНЕТ ПРЕДЛАГАТЬ НЕ ТОЛЬКО ЕДУ И НАПИТКИ, НО И ТОВАРЫ ШИРОКОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ, ЭТО ДАСТ СЕРЬЕЗНЫЙ ТОЛЧОК РАЗВИТИЮ ЭТОГО НАПРАВЛЕНИЯ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

РИТЕЙЛ ОСТАЕТСЯ НА ПЛАВУ

НЕСМОТРЯ НА ОГРАНИЧЕНИЯ, СВЯЗАННЫЕ С ОЧЕРЕДНОЙ ВОЛНОЙ ПАНДЕМИИ, ОБОРОТ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В ПЕТЕРБУРГЕ ПОКАЗЫВАЕТ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ. ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО РЫНОК ПОСТЕПЕННО ПЕРЕХОДИТ В СТАДИЮ ВОССТАНОВЛЕНИЯ, ОДНАКО НА ФОНЕ ИНФЛЯЦИИ И СНИЖЕНИЯ РЕАЛЬНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ НА ДАЛЬНЕЙШИЙ СРЕМИТЕЛЬНЫЙ РОСТ БИЗНЕСУ ВРЯД ЛИ СТОИТ РАССЧИТЫВАТЬ. МАРИНА КОВАЛЕВА

По данным Петростата, общий оборот розничной торговли в Петербурге в январе — июле 2021 года составил 1015,6 млрд рублей, что на 17,4% больше, чем за соответствующий период прошлого года. При этом в январе — июле 2019 года оборот розничной торговли составлял 826,9 млрд рублей. «Отсюда можно сделать вывод, что розничная торговля превысила показатели, которые были зафиксированы до начала пандемии», — говорит Антон Скловец, аналитик «Фридом Финанс». Судя по отчетам ритейлеров, в первом полугодии 2021 года средний чек вырос на 5%, добавляет начальник аналитического отдела ИК «ЛМС» Дмитрий Кумановский.

Исходя из динамики оборота розничной торговли Санкт-Петербург вошел в пятерку регионов-лидеров. Аналогичный рост розницы был и в Брянской области, а такие регионы, как Адыгея, Краснодарский край и Чечня, Санкт-Петербург обогнали, у лидеров рост составил 24,4% и 20,5% соответственно. «Примечательно, что в целом по РФ рост оборота розничной торговли за первое полугодие составил 10,2%, а в расчете на одного жителя страны — 123,8 тыс. рублей. Если смотреть этот показатель по Петербургу, то он будет выше, чем среднероссийский, — 160,8 тыс. рублей, что, впрочем, существенно ниже, чем в Москве и Московской области — 219,4 тыс. рублей и 198,1 тыс. рублей, но, например, в той же Адыгее и Краснодарском крае этот показатель еще ниже — 129 тыс. рублей и 143 тыс. рублей», — говорит управляющий партнер экспертной группы Veta Илья Жарский.

Собеседники ВГ заключают, что торговля в Петербурге не слишком по общей картине отличается от ситуации в целом по стране, по крайней мере среди крупных городов. «А именно: продуктовый ритейл практически не пострадал даже в период самых жестких карантинных ограничений. И это понятно. DIY-ритейл за последние полтора года не просто вырос, а испытал заметный прирост и спроса, и оборота: оказавшиеся в вынужденных отпусках люди стали заниматься ремонтом, строительством собственного жилья, приведением квартир и дач в порядок и так далее. То есть тем, до чего не доходили руки. Фармацевтика тоже выросла по понятным причинам», — говорит Алексей Корнев, аналитик ФГ «Финам». При этом сегмент одежды и иного непродуктового ритейла испытал лишь краткосрочную просадку в период наиболее жестких карантинных ограничений, но быстро вернулся в норму, когда санкции были сняты, и к тому же пришлось время собирать детей в школу.

Эксперты говорят, что рынок успел постепенно войти в фазу восстановления после ковидных ограничений прошлого года, так как у потребителей накопился естественный отложенный спрос. «То, что



РЫНОК УСПЕЛ ПОСТЕПЕННО ВОЙТИ В ФАЗУ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПОСЛЕ КОВИДНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ ПРОШЛОГО ГОДА, ТАК КАК У ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НАКОПИЛСЯ ЕСТЕСТВЕННЫЙ ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС

сегмент пошел в рост, указывает, например, тот факт, что за период январь — июнь объем выданных кредитов юрлицам, по данным ЦБ, составил 1,98 трлн рублей, что на 3% выше, чем в 2020 году за те же шесть месяцев, при этом на долю кредитов в сегменте оптовой и розничной торговли пришлось 604,5 млрд рублей, что является существенной цифрой, при этом рост год к году составил тут 5,6%», — указывает господин Жарский.

Если отталкиваться от прогнозных значений социально-экономического развития Петербурга, то за 2021 год оборот розничной торговли может составить 109,0% к 2020 году, а в денежном выражении достичь 1,7 трлн рублей. В городском правительстве полагают, что компенсационный рост спроса населения на непродовольственные товары станет одним из благоприятных факторов для городской экономики. «Это, конечно, не стремительный рост, но с учетом жесткой экономической стагнации в прошлом году вполне достойный результат, полагаю, что в действительности примерно такие показатели и будут зафиксированы», — считает господин Жарский.

Участники рынка затруднились назвать процент бизнеса, который ушел в тень на время локдаунов, поскольку торговля переклонила в режим онлайн, в частности доставки. «На общий взгляд, таких примеров крайне немного. Конечно, снижение общей потребительской активности могло бы спровоцировать уход заметной части мелкого бизнеса в тень. Но проблемы с получением государственной поддержки именно для тех, кто работает в белую, вынудили многих ИП и небольших частных коммерсантов не скрывать свою деятельность, а работать исключительно легально», — говорит господин Корнев.

Действительно, серьезным аргументом в пользу прозрачности эксперты называют отсутствие защиты интересов бизнеса в каких-либо спорных ситуациях, в то время как легальная деятельность позволяет получать достаточный объем консультаций и поддержки, в том числе льготных кредитов и более мягких условий по аренде недвижимости. При этом ситуация в Москве или Петербурге практически не отличается, говорят участники рынка. Антон Скловец замечает, что в Петербурге сейчас возможны такие форматы торгов-

ли, как фуд-траки, автолавки и киоски с фермерской продукцией.

«Власти упростили возможность установки фуд-траков, а также расширили список продуктов для уличной торговли, что позволяет торговле становиться прозрачнее», — делится мнением эксперт. Господин Кумановский добавляет, что удержание в «белой зоне» делается, в том числе, за счет снижения ставки страховых взносов до 15%, кроме того, в расходы можно относить закупки СИЗ. «Но, конечно, большая часть мер закончилась в первом квартале 2021 года, и теперь у предпринимателей меньше стимулов работать открыто», — полагает он.

Вместе с тем, какой бы ни была поддержка бизнеса, в случае медленного экономического роста и фактического отсутствия роста реальных располагаемых доходов граждан на фоне растущей инфляции его реальные доходы не позволят получать высокие прибыли. «Поэтому сейчас такой бизнес, в том числе задействованный в розничной торговле, по-прежнему остается в зоне риска и на грани выживания», — резюмирует господин Жарский. ■

С ОГЛЯДКОЙ НА ЗДОРОВЬЕ

ТРЕНД НА ЗДОРОВОЕ ПИТАНИЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ СТАЛ ОДНИМ ИЗ КЛЮЧЕВЫХ В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ РОЗНИЦЕ. ПО ДАННЫМ РИТЕЙЛЕРОВ, В 2021 ГОДУ СПРОС НА ЗДОРОВЫЕ ПРОДУКТЫ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ВЫРОС БОЛЕЕ ЧЕМ В ДВА РАЗА ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА И ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ. АНДРЕЙ СЕМЕРИКОВ

Согласно исследованию Nielsen IQ, каждый второй ритейлер сосредоточен на развитии категории здорового питания. К тому же со вступлением в силу закона об органической продукции в России с 1 января 2020 года ряд игроков FMCG-рынка с локальным производством успели получить соответствующий сертификат и право использовать обозначение «органик» на упаковке. Число таких игроков пока остается небольшим, но покупатели уже замечают эти товары в магазинах, и девять из десяти респондентов готовы попробовать неизвестные им товары из категории здорового образа жизни, что открывает большие перспективы для производителей и ритейлеров.

По данным Nielsen IQ, в семи проанализированных FMCG-категориях из единого реестра производителей органических продуктов средние темпы роста продаж оказались вдвое выше сопоставимых показателей на рынке — 13% по сравнению с 6%. Однако доля сертифицированной органической продукции в товарообороте крупнейших розничных сетей России пока невелика и за последние 12 месяцев достигла порядка 0,1%.

Павел Шагайда, директор по стратегическому маркетингу ООО «Леовит нутрио», говорит, что перспективы сектора органических продуктов будут зависеть от общей экономической ситуации и покупательской способности, поскольку органические продукты в среднем дороже традиционных на 40–45%, что не очень хорошо вяжется с динамикой доходов населения.

«Если говорить об экосегменте FMCG-рынка за пределами российской сертификации, то налицо идентичный тренд: количество продуктов с разнообразными органическими клеймами (био, натуральный, эко и другими) ежегодно растет. За последние 12 месяцев их ассортимент увеличился более чем на 7% и достиг примерно 13 тыс. уникальных товарных позиций (SKU), а его доля в товарообороте крупнейших розничных сетей уже составляет 1,9% (без учета СТМ и сигарет). А в категориях детского питания и непродовольственных товаров она уже превысила 5%, — подсчитали аналитики Nielsen IQ. — Задавая тренд для всего сегмента, продажи экотоваров растут темпами, вдвое опережающими средние на рынке FMCG (3,4% против 1,7%), а в ряде индустрий динамика еще выше. Например, продажи органической продук-

ции для животных растут в десять раз быстрее категории».

По словам Павла Шагайды, в ассортименте крупных ритейлеров прирост количества брендов функциональных продуктов за прошедший год составил от 5% до 20%, а по количеству новых SKU в ряде категорий доходит до 30%.

Так, доля ЗОЖ-позиций в общем ассортименте X5 Group составила около 10%. В пресс-службе сети отметили, что X5 считает важным расширять количество таких товаров на своих полках.

ЛОКАЛЬНЫЙ СПРОС По оценкам экспертов рынка, потребление здоровых и функциональных продуктов (обогащенные пищевые продукты с дополнительными свойствами помимо традиционной пищевой ценности. — **BG**) в основном сконцентрировано в городах-миллионниках.

Согласно данным онлайн-ритейлера «Самокат», в 2021 году спрос на продукты для здорового питания в Санкт-Петербурге вырос более чем в два раза по сравнению с аналогичным периодом 2020 года.

«Интересно, что число покупателей товаров для здорового питанияросло в среднем на 3% ежемесячно в течение 2021 года. Наибольший рост спроса мы заметили на вегетарианские и веганские продукты. Так, в 2021 году продажи альтернативных продуктов выросли почти в шесть раз по сравнению с прошлым годом, — рассказали в пресс-службе «Самоката». — Также жители Петербурга стали есть больше овощей и фруктов. Доля свежих овощей в продуктовой корзине выросла почти в два раза, а доля свежих фруктов — в полтора раза. При этом есть ряд продуктов, спрос на которые резко взлетел во время пандемии, но сейчас пошел на спад. Так, в 2020 году спрос на диабетическое и безглютеновое питание вырос почти в шесть раз, но в этом году снова уменьшился на 43%».

ЗДОРОВЫЙ ТРЕНД Среди трендов в здоровом питании X5 Group отмечает спрос на продукты с чистым натуральным составом, без глютена и сахара, а также функциональные продукты с повышенным содержанием белка. «Более одного миллиона постоянных посетителей «Перекрестка» интересуются ЗОЖ-товарами, тщательно изучают этикетки и указанный на них состав. Возраст большинства —



В АССОРТИМЕНТЕ КРУПНЫХ РИТЕЙЛЕРОВ ПРИРОСТ КОЛИЧЕСТВА БРЕНДОВ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ ЗА ПРОШЕДШИЙ ГОД СОСТАВИЛ ОТ 5% ДО 20%, А ПО КОЛИЧЕСТВУ НОВЫХ УНИКАЛЬНЫХ ТОВАРНЫХ ПОЗИЦИЙ В РЯДЕ КАТЕГОРИЙ ДОХОДИТ ДО 30%

31–35 лет, доля женщин — 31%, доля мужчин — 11%, — сообщили в пресс-службе X5 Group.

По словам Татьяны Янышевой, бренд-менеджера «Вкусвилл», внимательное отношение к добавкам в составе продуктов характерно для большинства покупателей сети. Так, более 67% респондентов сказали, что для них важно выбирать продукты без вредных добавок, консервантов и красителей. «Опросы показывают, что 50% наших покупателей стали употреблять меньше сахара и сладостей в этом году по сравнению с прошлым. Мы следуем за этим трендом: например, в категории питьевых йогуртов, популярной среди наших покупателей, более половины товаров — с низким содержанием сахара, 18% ассортимента составляют товары без добавленного сахара», — рассказала госпожа Янышева.

Согласно исследованию Nielsen IQ, осознанный выбор в пользу натуральных продуктов происходит не только в наиболее очевидных категориях. «С учетом того, что потребители ищут экопродукты и на полках со сладостями, и в отделе бытовой химии, и даже в сегменте алкоголя, такой тренд можно расценивать как четкий сигнал — особые требования к составу продуктов и процессу производства медленно становятся для покупателей базовым требованием», — говорится в исследовании.

Нюр-Ахмат Байрамуков, руководитель филиала Экомаркет.ру в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, подметил интересный факт: несмотря на снижение реального уровня доходов населения, спрос на здоровые продукты увеличился. По его мнению, фактор цены здесь не является решающим, и рынок растет в отрыве от доходов.

Такое поведение потребителей Павел Шагайда объясняет тем, что из-за пандемии люди потеряли ощущение контроля за происходящим, и, не имея возможности изменить внешние факторы, потребители пытаются управлять тем, что им доступно: собственным поведением.

«И тут на первое место выходит контроль за питанием — фокусирование внимания на способах улучшить свое здоровье и самочувствие с помощью правильного питания. Мы также наблюдаем рост интереса к влиянию питания на психическое здоровье. Также для потребителей стали значимыми моменты передышки, которые могут создаваться через ритуалы потребления, например детокс-напиток перед сном», — поясняет господин Шагайда.

ДРАЙВЕРЫ РОСТА Татьяна Янышева считает, что ключевыми драйверами роста станут продукты без сахара и в ответ на потребность в снятии стресса вырастет спрос на ЗОЖ-десерты, которые могут поддержать настроение, но не скажутся на здоровье.

Проведенный лабораторией СберИндекс анализ трат россиян подтверждает наличие тренда на осознанное потребление и ЗОЖ. Однако непосредственно в потребительском поведении стремление к здоровому образу жизни выражено заметно слабее, чем в высказываниях самих потребителей. Иными словами, ЗОЖ пока является для россиян неким идеалом, а принятые в обществе модели потребления отличаются невысокой эластичностью, и их смена будет происходить постепенно.

По прогнозам Павла Шагайды, одним из наиболее значимых трендов будущих лет станет последовательный и разумный подход, ведущий к иммуностаблизации, иммунобалансу. «После сложного 2020 года люди осознали, что их иммунное здоровье — это большая ценность, и что медленные, а не гиперстратегии — лучший способ для снижения факторов риска и укрепления здоровья. Для многих потребителей еда уже сейчас начинает восприниматься как лекарство и возможность снижения рисков для здоровья, поэтому я уверен, что в ближайшем будущем все больше потребителей будут переходить от концепции декларируемого ЗОЖ к осознанному потреблению», — резюмирует господин Шагайда. ■

ЕСТЕСТВЕННОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ

РЫНОК РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА РАСТЕТ ВСЛЕД ЗА ОЖИВЛЕНИЕМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ И СНИЖЕНИЕМ ВЛИЯНИЯ ПАНДЕМИИ НА ЭКОНОМИКУ. ПО ИТОГАМ 2021 ГОДА ОБЪЕМ ВЫДАННЫХ ПОТРЕБКРЕДИТОВ МОЖЕТ УВЕЛИЧИТЬСЯ НА 20%, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ. РАСТУЩИЕ СТАВКИ И СДЕРЖИВАЮЩАЯ ПОЛИТИКА ЦБ НЕ ПОЗВОЛЯТ ВЫРАСТИ БОЛЬШЕ. ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА

Выдачи потребительских кредитов (общий объем розничных займов за вычетом ипотечных кредитов) в Санкт-Петербурге в январе — августе составили 539 млрд рублей, что на 40% больше, чем за аналогичный период прошлого года, оценивает аналитик ФГ «Финам» Игорь Додонов, опираясь на данные ЦБ РФ. Для сравнения: в целом по России объем выдач потребительских кредитов за восемь месяцев текущего года вырос на 39,1% — до 9,7 трлн рублей, говорит эксперт. Портфель потребительских кредитов в Санкт-Петербурге на 1 сентября составил 574 млрд рублей, увеличившись с начала года на 11,2%, добавляет он.

ОБЩАЯ ТЕНДЕНЦИЯ Опрошенные банки сообщают о росте выдач потребительских кредитов. По итогам девяти месяцев 2021 года банк «Открытие» увеличил число потребкредитов в Петербурге на 10%, рассказывает старший вице-президент, управляющий Северо-Западным филиалом банка «Открытие» Михаил Иоффе. Совокупный объем выданных кредитов наличными с начала года превысил 7 млрд рублей, увеличившись по сравнению с тремя кварталами 2020 года на 3%.

По словам господина Иоффе, как и в прошлом году, наиболее востребованы кредиты на ремонт и различные крупные покупки. Кроме того, в 2020 году и в начале 2021 года до половины выдач составляли кредиты на рефинансирование ранее оформленных займов — заемщики активно пользовались снижением процентных ставок для того, чтобы снизить ежемесячные платежи, поясняет господин Иоффе. С лета, с ростом стоимости кредитов, объем выдач на рефинансирование снизился практически до нуля, добавляет он.

Рост потребительского кредитования — общая тенденция на рынке, отмечает Любовь Торопицына, управляющий директор по продуктовому портфелю «Кредиты» УБРиР. В самом УБРиР в первом квартале 2021 года объемы выдач выросли в среднем на 20%. Но уже в начале второго квартала рост замедлился. Средний темп прироста потребительского портфеля в 2021 году — примерно 2%, тогда как рост портфеля в конце прошлого года составил 15%. «Мы отмечаем рост доли рефинансирования, кроме того, растет чек как по срочным кредитам, так и по кредитным картам», — говорит госпожа Торопицына.

Продажи Росбанка по итогам шести месяцев 2021 года выросли на 30% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. Рынок восстанавливается вслед за ростом потребительской активности и снижением влияния пандемии на экономику, считает директор территориального офиса Росбанка в Санкт-Петербурге Денис Колов. В Санкт-Петербурге банк отмечает повышенный спрос на потребительские кредиты на строительные материалы для загород-



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

КАК И В ПРОШЛОМ ГОДУ, НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАНЫ КРЕДИТЫ НА РЕМОНТ И РАЗЛИЧНЫЕ КРУПНЫЕ ПОКУПКИ

ной недвижимости или ремонтные работы в приобретенном жилье, а также для рефинансирования действующих кредитов. Господин Колов ожидает дальнейшего восстановления рынка — без усиления рисков роста просроченной задолженности или перекредитования.

Одна из тенденций — рост спроса на онлайн-кредитование. По итогам третьего квартала доля кредитов, оформленных с помощью дистанционных каналов в «Открытии», достигла 15% от общего числа и 10% от совокупного объема, говорит господин Иоффе. По суммам онлайн-кредиты не отличаются и в среднем варьируются в диапазоне от 700 тыс. рублей до 900 тыс. рублей.

Сейчас доля онлайн-кредитов составляет 10,5%, однако она постепенно растет, добавляет Любовь Торопицына. Сумма цифровых кредитов составляет до 300 тыс. рублей (для нее не требуется подтверждение дохода).

Участники отмечают снижение просрочки. По данным ЦБ, в секторе потребзаймов к концу августа 2021 года она снизилась до 3% против 3,5% в августе 2020 года, обращает внимание аналитик «Фридом Финанс» Александр Осин. Это произошло, несмотря на значительное — с 4% до более 7% — ускорение годового темпа инфляции, подчеркивает он. Причина, по мнению эксперта, связана с тем, что прирост кредитования в регионе, как и в стране в целом, пока не замедлился, хотя экономические предпосылки для этого сформированы. Рынку помогли госпрограммы, стимулирующие ипотеку, а также сохранение ипотечных ставок на уровне 7,4–7,8% годовых вопреки «разгону» инфляции.

В дальнейшем статистика обслуживания кредитов продолжит улучшаться под влиянием замедления инфляции и по мере замедления прироста кредитования, считает господин Осин. «Однако важно отметить, что статистически ИПЦ (индекс потребительских цен) начинает замедляться в РФ

приблизительно через несколько кварталов после завершения цикла ужесточения кредитной политики ЦБ. Возможно, определенное замедление ИПЦ РФ произойдет в конце года, но инфляция в рамках базового сценария останется вблизи отметки 7% год к году», — подчеркивает эксперт.

РАСТУЩАЯ ТРАЕКТОРИЯ Сначала годанаблюдался тренд на удержание ставок по кредитованию на уровне конца прошлого года. Но с повышением ключевой ставки до 7,5% стоимость кредитов вырастет на 1–1,5 п. п., прогнозирует госпожа Торопицына.

Вслед за повышением ключевой ставки банки, лидирующие в сфере потребительского кредитования, безусловно, скорректировали свою процентную политику, но минимально заявляемые ставки по потребительским кредитам значимо практически не изменились, утверждает господин Иоффе. «Однако в рамках тех или иных диапазонов ставок банки стали предлагать кредиты дороже, чем раньше. Вместе с тем стоимость кредитов наличными по-прежнему продолжает оставаться на исторически привлекательных уровнях», — говорит он.

По данным ЦБ, с начала года в РФ среднезвешенная ставка по потребительским кредитам сроком до одного года в рублях увеличилась на 0,78 п. п. и составила 14,19% годовых на начало сентября, по кредитам сроком свыше одного года увеличилась на 0,74 п. п. до 10,79% годовых, обращает внимание Игорь Додонов. Что касается дальнейшей траектории ставок, то многое будет зависеть от политики ЦБ. Если регулятор поднимет ключевую ставку до 7%, то стоимость потребкредитов до конца года, по оценкам господина Додонова, может вырасти еще на 1–1,5 п. п.

«Полагаем возможным рост ставки по индикативным кредитам физлицам сроком свыше одного года до конца года на 1,5–2% в рамках базового сценария», — добавляет Александр Осин.

Денис Колов считает, что повышательная динамика ключевой ставки к концу 2021 года будет иметь серьезное влияние на все денежно-кредитные процессы в экономике, начиная от ценообразования на рынке розничных, корпоративных кредитов и депозитов, заканчивая предпочтениями по сбережению и инфляционными ожиданиями населения.

В следующем году ставка рефинансирования снова начнет снижаться, и после периода интенсивного удорожания уже во втором квартале 2022 года потребительские кредиты станут доступнее, успокаивает генеральный директор УК «Универ Сбережения» Виктор Шахурин.

ТРАДИЦИОННЫЙ ВСПЛЕКС К концу года — в преддверии новогодних праздников участники рынка ждут традиционного всплеска интереса к потребительским кредитам, в том числе к кредитам наличными. «Насколько вырастет спрос и вслед за этим объем выдаваемых банками потребительских кредитов, будет зависеть от динамики ключевой ставки ЦБ РФ и развития эпидемиологической ситуации, которая в последние полтора года стала ключевым фактором, оказывающим влияние на макроэкономические процессы. Пока мы ожидаем, что объем выдачи кредитов в Санкт-Петербурге увеличится в октябре — декабре 2021 года на 15% по сравнению с третьим кварталом 2021 года», — говорит господин Иоффе.

Игорь Додонов прогнозирует, что объем выдач по итогам 2021 года вырастет на 20% — до 622,7 млрд рублей, а портфель кредитов — на 15–16%. «Конец года — это традиционно время повышенного спроса на потребительские кредиты. Планируем, что рост портфеля потребительских кредитов Росбанка будет сопоставим со средне-рыночным», — говорит Денис Колов.

Замедления темпов выдачи потребительских кредитов до конца года не произойдет, но и рост темпов маловероятен из-за ужесточения регулирования со стороны ЦБ, считает Виктор Шахурин. Для банков потребительское кредитование является наиболее маржинальным и выгодным, и ЦБ хочет охладить рынок, боясь образования пузыря. В частности, действия регулятора направлены на то, чтобы банки не кредитовали заемщиков с высокой долгой нагрузкой.

Как отмечал ЦБ в одном из последних сообщений о повышении ключевой ставки, высокая активность на рынке ипотечного и необеспеченного потребительского кредитования сохраняется, так что проводимая денежно-кредитная политика будет направлена на укрепление тенденции к повышению привлекательности депозитов для населения. Она защитит покупательную способность сбережений и обеспечит сбалансированный рост кредитования. ■

УМЕРЕННОЕ СТРАХОВАНИЕ

СТРАХОВОЙ РЫНОК САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПРОДОЛЖАЕТ ВОССТАНАВЛИВАТЬСЯ.

НО ЕГО ДИНАМИКА В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2021 ГОДА БЫЛА НИЖЕ СРЕДНЕРОССИЙСКОЙ: ПРЕМИИ ВЫРОСЛИ НА 15,2% ПРИ 21% В ЦЕЛОМ ПО РФ.

ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА



ОСНОВНОЙ ВКЛАД В ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ NON-LIFE РЫНКА ПЕТЕРБУРГА ВНЕСЛИ СЕГМЕНТЫ СТРАХОВАНИЯ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ И БОЛЕЗНЕЙ И КАСКО

По итогам первого полугодия 2021 года объем страховых премий на рынке Санкт-Петербурга (life+non-life) вырос на 15,2% относительного первого полугодия 2020 года и достиг 73,2 млрд рублей, свидетельствуют данные Института страхования ВСС. Рост показали все ключевые сегменты рынка, за исключением страхования имущества юридических лиц. Количество договоров выросло на 17,4% — до 3,34 млн рублей.

Восстановление экономической активности населения и предприятий отразилось на росте показателей страховых компаний, отмечает Владимир Храбрых, директор филиала страховой компании «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге. На фоне ограничительных мер и экономических сложностей 2020 года сформировался эффект «низкой базы», определивший рост во многих видах страхования, объясняет он.

Однако совокупная динамика страховых премий в регионе оказалась ниже среднерыночной, обращает внимание вице-президент ВСС Элла Платонова. Так, объем сборов в Санкт-Петербурге вырос на 15,2%, в Ленинградской области — на 6%, при этом общий рыночный прирост составил более 21%. Главными драйверами страхового рынка, по словам госпожи Платоновой, стали сегменты по страхованию жизни и страхованию от несчастных случаев, рост которых обусловлен всплеском потребительского и ипотечного кредитования.

С ПОМОЩЬЮ КРЕДИТОВ Основной вклад в положительную динамику non-life рынка Петербурга внесли сегменты страхования от несчастных случаев и болезней (+70,3% — до 9,8 млрд рублей) и каско (+21,6% — до 12 млрд рублей). Сборов по страхованию жизни в первом полугодии выросли на 25,1% — до 10,7 млрд рублей, чему способствовал всплеск потребительского и ипотечного кредитования.

Впрочем, как отмечает управляющий директор «Сбер страхование жизни» Евгений Щекланов, петербуржцы стали в три раза чаще покупать и полисы инвестиционного страхования жизни (ИСЖ), объем вложений в этот инструмент также вырос втрое. Число держателей полисов накопительного страхования жизни (НСЖ) в Санкт-Петербурге и Ленинградской области выросло за полгода на 35%, а средняя сумма накоплений по одному договору увеличилась до 1,2 млн рублей, добавляет спикер. С начала года в этот инструмент

вложили свыше 1,4 млрд рублей. НСЖ останется одним из основных драйверов роста рынка банковского страхования и в 2021 году, считает господин Щекланов. В целом по итогам года рынок банковского страхования вырастет примерно 10%, считает он.

«Первое полугодие 2021 года охарактеризовалось более заметным восстановлением темпов экономики региона. Возросший спрос со стороны населения на транспортные средства, жилую недвижимость, в том числе загородную, а также качественное сопровождение при оказании медицинских услуг — все эти факторы дали существенные приросты в страховании ОСАГО и каско автомобилей, страховании заемщиков ипотечных кредитов и добровольном медицинском страховании», — говорит директор петербургского филиала ВСК Владимир Пыстин. Так, сборы по страхованию имущества физлиц в городе выросли на 20,1% — до 1,58 млрд рублей, по ДМС — на 3,5%, до 34,5 млрд рублей (более 40% обеспечил «Согаз» по корпоративным программам), по ОСАГО — на 7,6%, до 6,42 млрд рублей, каско — на 14,2%, до 12 млрд рублей.

На ОСАГО пандемия сказалась мало — автовладельцы редко отказывались от оформления полиса, говорит Татьяна Никифорович, вице-президент по развитию Северо-Западного дивизиона «Ренессанс страхования». А рост в каско, по ее словам, связан с отложенным спросом и неплохим показателем рынка новых авто в начале года.

Что касается ДМС, то здесь на слабую статистику повлияла ситуация с выездным туризмом, считает заместитель руководителя блока маркетинга ПАО СК «Росгосстрах» Кирилл Бобыльков. «В этом сегменте учитываются продажи полисов страхования выезжающих за рубеж и путешествующих по России. Снижение выездного туризма стало причиной уменьшения сборов и количества договоров в этом сегменте», — говорит он.

Стагнация ДМС (при среднем росте расценок ЛПУ на 8–10%) также вызвана жесткой установкой многих корпоративных клиентов на сохранение затрат не выше прошлого года, добавляет госпожа Никифорович. Невысокая убыточность прошлого года позволяла это делать (снижение убыточности было связано с уменьшением частоты посещения клиник в первые волны пандемии и массовым переходом на телемедицину), однако ситуация быстро меняется, продолжает она. Уже

с конца лета в Петербурге заметен рост обращаемости на амбулаторные приемы и большой рост запросов на вызов врача на дом. Вероятно, в конечном итоге это отразится и на стоимости ДМС, и уже в следующем году ДМС покажет рост, полагает госпожа Никифорович.

Худшие результаты на рынке показало страхование имущества юридических лиц, где сборы по итогам полугодия снизились на 18,4% — до 1,25 млрд рублей. Высокая волатильность взносов в этом виде страхования объясняется периодическим заключением крупных контрактов, объясняет Сергей Дудин. При этом существенно выросли сборы по страхованию грузов — на 19,8%, до 2,3 млрд рублей. Этому способствовал рост объемов грузоперевозок.

РАСТУЩИЕ ВЫПЛАТЫ Страховые выплаты в Санкт-Петербурге в первом полугодии росли значительно быстрее премий. В целом по рынку Петербурга они выросли на 35% — до 38,6 млрд рублей (в среднем по РФ — 29,6%). Опережающий рост выплат отмечен по имущественным и личным видам страхования, что обусловлено низкой базой данных показателей в период ограничительных мер и инфляционным влиянием на стоимость восстановительного ремонта застрахованного имущества, объясняет Элла Платонова. По страхованию от НС выплаты выросли на 93,8%, по страхованию жизни — на 65%, имущества физлиц — 44%, имущества юрлиц — 64,8%, страхованию финрисков — в 1,3 раза.

Рост выплат, серьезно опережающий рост сборов, конечно, снижает прибыльность страховой деятельности, отмечает заместитель генерального директора CAO «РЕСО-Гарантия» Дмитрий Большаков. Однако страховые компании с временным менеджментом не испытали кризиса и, наоборот, смогли нарастить присутствие в наиболее важных сегментах бизнеса при сохранении требуемой прибыльности, добавляет он.

По итогам первого полугодия 2021 года на долю топ-10 страховщиков приходилось 73,25% полученных сборов. Концентрация несколько снизилась с начала года (82,3%). «Усиление концентрации — это нормальный процесс: на рынке должны работать серьезные, устойчивые и надежные игроки. Время, когда год от года появлялось множество мелких компаний, которые набирали портфель и затем уходили, прошло. И это резуль-

тат работы Банка России, стимулирующего оздоровление рынка», — говорит господин Бобыльков.

В первом полугодии лицензий лишились три страховщика: АО СК «Ренессанс здоровье», АО «СГ „Престиж-Полис“», CAO «Геополис», но существенного влияния на рынок Петербурга это не оказало, отмечает гендиректор «Совкомбанк Страхование» Игорь Лаппи. По его словам, лидеры рынка за полугодие фактически не изменились, топ-5 развиваются, опережая среднерыночные показатели.

С ОГЛЯДКОЙ НА КАПИТАЛ Большое влияние на развитие рынка во втором полугодии 2021 года окажет принятое ЦБ постановление 710П, которое изменяет порядок расчета чистых активов или собственного капитала, обращает внимание гендиректор СК «Капитал-полис» Алексей Кузнецов. Новые требования требуют от страховщиков мобилизации высококачественных и ликвидных активов, добавляет госпожа Платонова. «Не исключено, что в течение ближайших двух-трех кварталов некоторым страховщикам может потребоваться дополнительная капитализация, а также возможен уход с рынка компаний, которые не будут соответствовать новым требованиям. Однако в целом рынок смог подойти к изменению регуляторных требований в хорошей стадии готовности, и ощутимого перераспределения страховых портфелей на рынке не ожидается», — говорит она.

Развитие страхового рынка в 2021 году будет идти умеренными темпами вслед за плавным восстановлением экономической активности физических и юридических лиц, считает Сергей Дудин, директор Северо-Западного окружного филиала страховой компании «Согласие». Текущая динамика сохранится на уровне 10% до конца 2021 года, прогнозирует господин Храбрых. «Большую роль в развитии сыграет общая ситуация с экономической активностью предприятий и населения — так, в случае возобновления ограничительных мер мы не исключаем замедления темпов роста рынка», — говорит он.

«Судя по тому, что мы видим рост добровольных видов страхования в Санкт-Петербурге на 16%, а по России — на 24%, то можно сказать, что выход из кризиса уже намечается. Но, думаю, никаких значительных прорывов в 2021 году не случится. И если темпы роста останутся на таком же уровне, это будет неплохо», — добавляет господин Кузнецов. ■

ИГРА В ИМИТАЦИЮ

ОСЛАБЛЕНИЕ КОРОНАВИРУСНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ НА ГРАНИЦЕ СО СТРАНАМИ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА ПРИВЕЛО К РОСТУ ПОСТАВОК КОНТРАФАКТА В РОССИЮ. ОТТУДА НА МЕСТНЫЙ РЫНОК ПОСТУПАЮТ НЕЛЕГАЛЬНЫЙ ТАБАК, ДЕТСКИЕ ИГРУШКИ, ОДЕЖДА, ОБУВЬ И ДРУГАЯ ПРОДУКЦИЯ. ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОЙ БОРЬБЫ С ТЕНЕВЫМИ ПОСТАВКАМИ НЕОБХОДИМО УЖЕСТОЧИТЬ РЕГУЛИРОВАНИЕ, РАСШИРИТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУ БИЗНЕСОМ И КОНТРОЛИРУЮЩИМИ ОРГАНАМИ, А ТАКЖЕ РАСПРОСТРАНЯТЬ ЦИФРОВУЮ МАРКИРОВКУ НА НОВЫЕ ОТРАСЛИ. К ТАКОМУ ВЫВОДУ ПРИШЛИ УЧАСТНИКИ ФОРУМА ПО БОРЬБЕ С НЕЛЕГАЛЬНОЙ ТОРГОВЛЕЙ НА СЕВЕРО-ЗАПАДЕ, ОРГАНИЗОВАННОГО ИД «КОММЕРСАНТЬ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ.

МИХАИЛ КУЗНЕЦОВ

Увеличение акцизов на табачную продукцию и постепенное ослабление ограничений из-за пандемии в первой половине 2021 года спровоцировало рост объемов контрафакта. По данным Kantar TNS, доля нелегальных сигарет по итогам второго квартала 2021 года достигла 12,8%, тогда как в апреле прошлого года этот показатель оценивался в 10,7%. Теневой табачный рынок Северо-Западного региона за последние четыре года вырос более чем в полтора раза и достиг 7,7%, говорит руководитель отдела по борьбе с нелегальной торговлей группы компаний «БАТ Россия» Игорь Черкасский.

Согласно данным Минпромторга, на Северо-Западе в первом полугодии было изъято 15 млн нелегальных сигарет, что составляет около 9% от общего объема конфискации в стране. В регионе находятся более 10% точек продаж нелегальной продукции, а лидером по их количеству являются Псковская область (50%) и Республика Коми (около 25%), допол-

няет директор Национального научного центра компетенций в сфере противодействия незаконного оборота промышленной продукции Александр Борисов.

В тени находится и ряд других отраслей экономики. Раньше считалось, что подделывают исключительно предметы роскоши, но сейчас эта практика распространилась практически на любые товары, которые пользуются спросом, подчеркивает региональный директор по Северо-Восточной Европе и Центральной Азии международной ассоциации REACT Казимерас Саржицкас. Среди них электроника, запчасти, фармацевтические препараты, алкоголь, табачная продукция, строительные материалы, перечисляет он.

Незаконная торговля наносит вред здоровью граждан, приводит к искажению конкурентной среды и потерям бюджета, констатирует заместитель директора департамента системы цифровой маркировки товаров и легализации оборота

продукции Минпромторга Владислав Заславский. Только по акцизам на табачные изделия недоплата оценивается в сумму от 80 до 100 млрд рублей, подчеркивает чиновник. Кроме того, незаконные практики бьют по малой рознице и компрометируют ее, поскольку создают впечатление о ее недобросовестности, добавляет президент Ассоциации малоформатной торговли Владлен Максимов.

Нелегальный рынок табака выступает серьезным драйвером курения среди несовершеннолетних, предупредила руководитель Общественного совета по проблеме подросткового курения Анна Сорочинская. Исследования показывают, что в восьми из десяти случаев торговцы нелегальными сигаретами готовы продать их подросткам, привела данные эксперт. Помимо этого, нелегальные практики способствуют привлечению несовершеннолетних к распространению подобной продукции, сообщила госпожа Сорочинская. Их соблазняют легкими

деньгами и отсутствием наказания, причисляя к криминальному бизнесу, развила она свою мысль.

СТАВКА НА ПОНИЖЕНИЕ Одним из основных источников поступления нелегальной продукции в Россию выступают страны Евразийского экономического союза. «Нелегальные сигареты из Киргизии и Армении почти ушли с рынка, но на Белоруссию и Казахстан приходится около половины от всего оборота этой продукции», — озвучил статистические данные руководитель отдела по борьбе с нелегальной торговлей группы компаний «БАТ Россия» Игорь Черкасский. Из Белоруссии ввозятся большие объемы контрабандной табачной продукции без акцизных марок для реализации на территории Псковской области, других регионов России и третьих стран, подтверждает и. о. начальника отдела защиты прав потребителей Роспотребнадзора по Псковской области Марина Никулина. → 30



НЕЛЕГАЛЬНАЯ ТОРГОВЛЯ НАНОСИТ ВРЕД ЗДОРОВЬЮ ГРАЖДАН, ПРИВОДИТ К ИСКАЖЕНИЮ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ И ПОТЕРЯМ БЮДЖЕТА, КОНСТАТИРУЮТ УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА

29 → Выгодной такую деятельность делает разница в стоимости сигарет между странами, обусловленная отличающимися акцизами. Так, средневзвешенные цены на сигареты в России превышают 100 рублей, тогда как в Казахстане и Белоруссии составляют 67 и 35 рублей соответственно.

Огромная часть курильщиков намеренно ищет незаконную продукцию, посетовал господин Максимов. «Они прекрасно знают, что это нелегальный товар, но рассуждают так: „У нас жадное государство, которое хочет большой акциз, поэтому мы поищем белорусские сигареты“», — описал их позицию эксперт.

Управляющий по корпоративным вопросам региона Север аффилированных компаний «Филип Моррис Интернэшнл» в России Елена Киянова обратила внимание на рост контрабанды никотиносодержащей продукции (табачных стиков, электронных систем доставки никотина открытого типа, одноразовых электронных сигарет) из Казахстана, Армении, Украины и Белоруссии. Это связано с разницей в ставках акцизов между странами ЕАЭС, которая доходит до 90%, что приводит к многомиллионным потерям российского бюджета, замечает она. Также практически отсутствует контроль над ввозом компонентов для производства высококонцентрированных никотиносодержащих жидкостей частными лицами, из-за чего бюджет ежегодно недополучает 13 млрд рублей, резюмировала госпожа Киянова.

Кроме табачных изделий, из Белоруссии ввозятся контрафактные детские игрушки, упаковка для алкогольной продукции, одежда и обувь, пояснил заместитель начальника службы таможенного контроля после выпуска товаров Северо-Западного таможенного управления Кирилл Рогачев.

СКВОЗНОЙ КОНТРОЛЬ Фактически единственный способ справиться с ростом рынка нелегальных сигарет — недопуск их в страну, уверен Игорь Черкасский. Господин Заславский назвал действенным механизмом решения этой проблемы цифровую маркировку товаров, которая внедряется на территории ЕАЭС. «Взаимное признание кодов распространяется на различные группы товаров. Например, в Белоруссии маркировка молочных товаров контролируется точно так же, как и в России. Это позволит оставить истории с белорусским пармезаном в прошлом», — рассчитывает он.

По словам директора по работе с органами государственной власти JTИ Россия Василия Груздева, необходимо ввести уголовную ответственность за незаконное перемещение табачных изделий в крупном размере через российскую границу со странами ЕАЭС. Кроме того, эксперт выступает за повышение прозрачности трансграничного перемещения подакцизных товаров на евразийском пространстве, в том числе за счет применения навигационных пломб. «Сейчас контрабандисты используют следующую схему: произведенные в одной из стран ЕАЭС сигареты поставляются через территорию России в другую страну ЕАЭС или дальнего зарубежья. После этого происходит незаконная разгрузка в России и введение в оборот без уплаты акциза, а затем фиктивное завершение поставки», — уточнил господин Груздев.

Для пресечения контрабанды необходима гармонизация акцизов на никотиносодержащую продукцию внутри ЕАЭС и принятие для нее единого технического регламента, указывает госпожа Киянова. Важное значение также имеет контроль над оборотом никотина, введение ответственности за его обращение без лицензии, усиление контрольно-надзорной деятельности и запрет пересылки никотина в курьерских и почтовых отправлениях, убеждена она.

Заместитель директора департамента пищевой и перерабатывающей промышленности Минсельхоза Ирина Федина считает целесообразным включение никотиносодержащей продукции в перечень товаров, подлежащих обязательному декларированию. В дополнение к этому ведомство внесло в правительство технический регламент, где устанавливаются требования к некурительной табачной продукции, в том числе ингредиентам, их маркировке и т. д.

ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА Если нелегальная продукция попала в страну, то результативность борьбы с ней зависит от качества работы правоохранительных органов, объясняет господин Заславский. «Эти действия попадают под статьи уголовного кодекса о контрабанде, и ее продажа находится вне закона. И свои полномочия должен применить профильный надзорный орган. В случае с табаком это Роспотребнадзор, а с лекарствами — Росздравнадзор», — прокомментировал он. Все усилия по борьбе с незаконным оборотом будут тщетны, если работа не ведется правоохранительными органами на земле, разделяет эту позицию первый вице-президент международной ассоциации «Антиконтрафакт» Байсолт Хамзатов.

Дополнительные возможности борьбы с незаконной продукцией дает цифровая маркировка. «С помощью приложения „Честный знак“ государственные органы могут получить информацию о сертификате товара, дате выпуска, его поставщике. Эта система показала свою эффективность в спорных вопросах, когда непонятно происхождение товара», — рассказал директор по защите оборота легальной продукции Центра развития перспективных технологий Максим Курганский. Потребителям приложение дает возможность общественного контроля: обнаружив нелегальную продукцию, они могут пожаловаться в надзорные органы, уточнил он. Введение обязательной маркировки привело к легализации бизнеса в разных отраслях. С апреля по октябрь из тени вышли 712 предприятий легкой промышленности, 695 производителей молока и 455 — в сфере производства обуви, заключил господин Курганский.

За отсутствие регистрации в системе «Честный знак», продажу товаров без маркировки или с нарушением порядка ее нанесения предусмотрена административная ответственность, напомнила начальник отдела защиты прав потребителей управления ведомства по Ленинградской области Анна Нефедова. С этого года у Роспотребнадзора появился новый инструмент — инспекционный визит, в ходе которого проводится сканирование товара через приложение, после чего решается вопрос об административном правонарушении, сообщила она.

Для принятия эффективных решений важное значение имеют полнота и до-

стоверность информации, подчеркнул господин Заславский: «Сейчас отсутствует комплексная оценка ситуации в ряде отраслей, и законодательные инициативы часто основаны на выдернутых из контекста экспертных оценках. Для понимания тонких мест была создана система оценки комплексного мониторинга в сфере незаконного оборота, в которую будут введены приоритетные отрасли. Начать было решено с табачной продукции как с отрасли, наиболее подверженной риску нелегального оборота и налоговоёмкой». В ее рамках будет не только проведен полный анализ рынка, но и дана оценка правоприменительной практики применительно к различным субъектам, пообещал представитель ведомства. Для регулирования необходимо понимать реальную долю незаконного оборота, ведь за каждым процентом стоят миллиарды рублей, согласился с ним Александр Борисов.

ШТРАФНЫЕ САНКЦИИ Несмотря на ряд положительных изменений в законодательстве, возможности усилить борьбу с нелегальной торговлей табаком остаются, утверждает Василий Груздев. В частности, этому будет способствовать законопроект, прошедший первое чтение в Госдуме, который предполагает кратное повышение штрафов за незаконное производство и сбыт такой продукции, а также ответственность за перемещение немаркированной продукции физическими лицами, уточнил он.

Для сокращения локального производства нелегальной продукции необходимо предусмотреть обязательную регистрацию основного технологического оборудования и его уничтожение при нарушении этих правил, продолжил он. Другим важным шагом он считает введение уголовной ответственности за нелегальный оборот продукции с поддельной маркировкой или без нее в крупном размере.

Надо менять законодательство и увеличивать штрафы для физлиц за продажу контрафакта, предлагает руководитель движения «Антидилер» Денис Терсков. «К примеру, сейчас мы приходим в „точку“, в которой обнаружен контрафакт на 1 млн рублей. Это уже уголовное наказание. Но если это оформить на юрлицо — миллионные штрафы, а продавцы, естественно, специально берут все на себя, несут минимальное наказание. Пока не будет реальных наказаний, заставить не торговать очень тяжело, для этого нужно прийти в одну „точку“ пять-шесть раз», — заметил господин Терсков. Штраф для продавца составляет 2–4 тыс. рублей, поэтому «серым» предпринимателям будет выгоднее заплатить штраф и продолжить работу, солидарна госпожа Сорочинская. Существенную роль в противодействии теневой торговле играют проверки, поскольку они создают прецеденты и позволяют рознице понять, что этот вопрос находится на контроле не только у общественности, рассуждает эксперт.

Господин Хамзатов подчеркнул значимость обучения рядового состава правоохранительных и контрольно-надзорных органов, которым сложно ориентироваться в огромном массиве меняющейся информации. «Мы иногда по 40–50 минут рассказываем им, как отличать контрафактные сигареты и алкоголь от легальной продукции. Многие сотрудники, к сожалению, не знают законов и как выяв-

лять такую продукцию», — поддержал его господин Терсков.

ФАЛЬСТАРТ Еще одной существенной проблемой является всплеск торговли контрафактом через интернет. «В последнее время наблюдается огромное число нарушений в онлайн-среде, чему способствовала пандемия и локдауны. Бизнес перешел в интернет, и нарушители перешли туда вслед за ними», — сетует Казимерас Саржицкас.

Во многом продуктивность борьбы с нелегальной продукцией зависит от действий маркетплейсов, куда периодически попадают подобные товары. На Ozon представлено более 50 тыс. продавцов, 27 млн товаров и 155 тыс. брендов, и при таком масштабе неизбежно возникает ситуация, когда один продавец нарушает права другого, признает директор по контролю качества продавцов Ozon Никита Плотников. Изначально в борьбе с контрафактом акцент был сделан на реагирование на обращения правообладателей и покупателей, однако затем на маркетплейсе был внедрен более проактивный подход, отметил он. Для контроля качества товаров на площадке товары ежедневно проходят проверку в ручном и автоматизированном режимах, а на складах проводится ревизия товаров. Кроме того, у правообладателя есть возможность зайти на площадке личный кабинет, где можно просматривать товары бренда и жаловаться на нарушение прав, разъяснил господин Плотников.

По мнению президента ассоциации «Базис» Оксаны Кузьменко, в части регулирования цифровой среды остаются большие вопросы, поскольку, кроме претензионной работы и блокировки сайтов, других инструментов защиты своих интересов у правообладателей пока нет. В этих условиях им необходимо более активно взаимодействовать с государственными органами и обмениваться информацией, посоветовала она. «Если правообладатель не заявит о нарушении, то надзорным органам будет сложно начать работу. У него есть информация об отличительных признаках своей продукции, изготовителях, странах, откуда ввозятся товары», — прокомментировала эксперт. «У нас могут быть хорошие статьи в уголовном кодексе, административном кодексе, но, чтобы было возможно эффективно бороться с контрафактом, нужно содействие между правообладателями и госорганами», — придерживается аналогичной позиции господин Саржицкас.

Правообладателям важно более активно обращаться в таможенные органы, подтвердил господин Рогачев. В качестве примера он привел ситуацию, когда их заявление позволило ФТС совместно с петербургским Роспотребнадзором и Северо-Западной транспортной прокуратурой изъять более 50 тыс. контрафактных чехлов и аксессуаров Apple, а также около 2 тыс. детских конструкторов.

Расслабляться ни в коем случае нельзя, поскольку если ослабить давление, то доля нелегальной продукции может существенно вырасти за короткий период времени, предупреждает Игорь Черкасский. Исследования показывают, что каждый второй курильщик морально готов перейти на нелегальные сигареты, поскольку легальные может себе позволить уже с большим трудом, подвел итоги дискуссии эксперт. ■

НОВЫЙ



переоделись,
но не переобулись



НА ЧЁМ ЕХАТЬ ЗА ЁЛКОЙ?

Все авто и техника с авансом от 0%
на срок до 60 месяцев



baltlease.ru

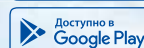
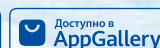
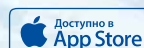
Бесплатный звонок по стране

8 800 222 0 555

Работаем по всей России!

ООО «Балтийский лизинг»

Установите приложение



При заключении договора лизинга индивидуально согласовываются условия оказания услуг, влияющие на сумму расходов, которую понесет лизингополучатель: срок лизинга, размер первого (авансового) платежа, интенсивность возмещения расходов на приобретение предмета лизинга в составе лизинговых платежей, удорожание, выбор страхователя, страховщика, балансодержателя предмета лизинга, стороны, на имя которой регистрируется предмет лизинга. Предложение не является офертой. ООО «Балтийский лизинг». Реклама. 18+