

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

БИЗНЕС ЗАПЛАТИТ ЗА РОСТ
ТАРИФОВ / 3
ЮРИСТЫ ЗАРАБОТАЛИ
КОМПЛЕКС / 4
ТУРИСТЫ ПОДДЕРЖАЛИ
РЕСТОРАТОРОВ / 8

Среда, 28 февраля 2024
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №4

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

EXPOFORUM



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВПОКАЗАНИЯ.
НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИ-
РОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

Некоммерческая организация



ФОНД СОДЕЙСТВИЯ КРЕДИТОВАНИЮ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

РЕКЛАМА

Коммерсантъ

В лучших местах Петербурга

РЕСТОРАНЫ

«Кремль»	Выборгская наб., 55 (БЦ Gregory's Palace)
Ресторан-гостиница	
«Штакеншнейдер»	Миллионная ул., 10
«Шалепин»	Тверская ул., 12/15
Таверна «Гролле»	Большой пр. В. О., 20
«Сказка Востока	
1001 ночь»	Лесной пр., 48
Stroganoff Steak House	Конногвардейский б-р, 4
«Метаморфоз»	Литейный пр., 5/19
Ресторан русской кухни	
Siberika	Лейтенанта Шмидта наб., 43
Cafe Claret	Марата ул., 11
Marius	Марата ул., 11
SETTLERS	Наличная ул., 24/1 А
«АЛКОБУФЕТ	
ПЕЛЬМЕННАЯ»	Б. Конюшенная ул., 29
Бар-ресторан	
«География»	Рубинштейна ул., 5
Ресторан MEZE	Московский пр., 206
Aquamarine	Казанская ул., 2
Ресторан «Сыроварня»	Ковенский пер., 5
Панорамный ресторан	
«На Поляне»	Свердловская наб., 44 Д
Дворяне	Почтамтская ул., 1
Kiln beef&beer	Чайковского ул., 36

КАФЕ

Kroo cafe	Суворовский пр., 27 / 9-я Советская ул., 11
Пространство Freedom	Казанская ул., 7

ГОСТИНИЦЫ

Отель «Индиго»	Чайковского ул., 17
Akuan Hotel	Восстания ул., 19
M-hotel	Садовая ул., 22 (вход с переулка Крылова, 2, со двора)
«Гранд Отель Эмеральд»	Суворовский пр., 18
Majestic Boutique	
Hotel Deluxe	Садовая ул., 22/2
The Gamma Hotel	наб. Обводного кан., 130
Grani Aparthotel	Большая Зеленина ул., 24
Trezzini Palace Hotel	Университетская наб., 21
Welton Club Hotel	
& Apartments	Малая Разночинная ул., 11
Four Seasons Hotel	
Lion Palace St. Petersburg	Вознесенский пр., 1
Crowne Plaza	
St. Petersburg — Ligovsky	Лиговский пр., 61
Официальная	
гостиница «Эрмитаж»	Правды ул., 10
Author Boutique Hotel	Владимирский пр., 9
Airportcity Plaza	
St. Petersburg	Стартовая ул., 6 А
«Гранд Отель Мойка 22»	наб. реки Мойки, 22
«А1 Отель	
Санкт-Петербург»	Кирпичный пер., 3

«Cronwell Inn Стремянная»	Стремянная ул., 18 А
Бутик-отель	
«Северный цветок»	Марата ул., 40
Отель	
«Братья Карамазовы»	Социалистическая ул., 11 АВ
Отель «Гельвеция»	Марата ул., 11
MoLo	Вс. Вишневого ул., 2/12 К
Екатерина	Миллионная ул., 10
Отель «Мартин»	Марата ул., 12
«Лотте Отель	
Санкт-Петербург»	Антоненко пер., 2, стр. 1
Отель «Невский Берег»	Невский пр., 122
Avenue Apart на Малом	Малый пр., В. О., 54, к. 2, стр. 1
Palace Bridge Hotel	Биржевой пер., 4 А
Cosmos St. Petersburg	
Olympia Garden Hotel	Батайский пер., 3 А
Бутик-отель Miris	Всеволода Вишневого, ул. 1 А

ИНТЕРЬЕРНЫЕ МАГАЗИНЫ

Салон «Сентябрь»	Каменноостровский пр., 19
------------------	---------------------------

БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ

Gregory`s Palace	Выборгская наб., 55
Gustaf	Средний пр. В. О., 36/40
Деловой центр NEVKA	Гельсингфорсская ул., 3, к. 11 Д, вход с Выборгской наб., 45-47
Magnus	9-я линия В. О., 34
«Оскар»	наб. реки Фонтанки, 13 А
Коворкинг «Пушкин»	Торжковская ул., 5

АВТОСАЛОНЫ

Автодом «Пулково»	Пулковское ш., 14 А
Gregory`s Cars	Выборгская наб., 55
Петровский на Софийской	Софийская ул., 87

АВИАКОМПАНИИ

ЦБА «Пулково-3»	
ГТК «Россия»	

РАЗНОЕ

Миграционный центр	Красного Текстильщика ул., 10/12
Поезда «Сапсан»	бизнес-класс
Аэропорт Пулково	бизнес-залы, VIP-зал



Узнайте подробную информацию
о корпоративной подписке
по телефону **8 800 600 0556**
(звонок по России бесплатный)
или электронной почте
podpiska@kommersant.ru

www.kommersant.ru



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

КЛЮЧ ОТ ЭКОНОМИКИ

Большинство экономических показателей прошлого года демонстрирует существенный рост. Эксперты объясняют это низкой базой 2022 года. Однако не все укладывается в это объяснение. Помимо жилой недвижимости, которую покупали и из опасений, что льготная ипотека не будет продлена, и просто из желания сохранить сбережения, серьезный рост показывает и коммерческий сектор. Массовый исход зарубежных компаний вроде бы должен был серьезно охладить рынок офисной недвижимости, но все свободные площади были выбраны еще в первом полугодии прошлого года и вновь возник серьезный дефицит на аренду офисных блоков.

Аналогичная ситуация и со складским сектором: ни уход зарубежных игроков, ни нарушение логистических цепочек серьезно не повлияли на спрос на аренду индустриальной недвижимости. Дефицит отмечался и в прошлом году, и, по прогнозам, сохранится и в нынешнем году. Рост демонстрируют и прочие сектора экономики: торговля, промышленность, связь, туризм.

Однако эксперты предостерегают, что воодушевляться рано: вероятно, в этом году прошлогодних показателей достичь не удастся (хотя, например, МВФ прогнозирует рост ВВП России в объеме 2,6% на 2024 год). Одним из существенных сдерживающих факторов будет оставаться высокая ключевая ставка ЦБ, которая, скорее всего, до середины года снижаться не будет. Следовательно, значительной части бизнеса будут малодоступны кредиты, да и займы на потребительские нужды для населения не будут наращивать объемы, что также будет сдерживать рост экономики.

И даже если предположить, что во второй половине года ставка пойдет вниз, за полгода эффект этого экономика вряд ли успеет ощутить. Впрочем, в России (да и в мире) горизонты планирования серьезно сузились, и что будет через несколько месяцев, наверное, мало кто решится прогнозировать. Слишком стало много переменных, влияющих на экономику.



БИЗНЕС ЗАПЛАТИТ ЗА РОСТ ТАРИФОВ

ТАРИФЫ НА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЕ УСЛУГИ ПРОДОЛЖАТ РАСТИ ИЗ-ЗА НЕОБХОДИМОСТИ ОБНОВЛЕНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ В УСЛОВИЯХ ДЕФИЦИТА НОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ. ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ, ЧТО В ОСНОВНОМ ИЗМЕНЕНИЯ ТАРИФОВ ЗАТРОНУТ БИЗНЕС-СЕКТОР, ТАК КАК ОН ИСПОЛЬЗУЕТ БОЛЬШОЙ ОБЪЕМ УСЛУГ. ПО ПРОГНОЗАМ ЭКСПЕРТОВ, В ЭТОМ ГОДУ РОСТ ЦЕН НА УСЛУГИ СВЯЗИ МОЖЕТ СОСТАВИТЬ ДО 15%. АРТЕМ АЛДАНОВ

Российский рынок телекоммуникаций, несмотря на сложности с санкциями, продолжает оставаться одним из наиболее динамичных и быстро растущих сегментов экономики. Стремительное развитие новых цифровых технологий способствует увеличению объемов услуг, предоставляемых клиентам.

По словам генерального директора TelecomDaily Дениса Кускова, по итогам 2023 года объем рынка впервые преодолел планку в 2 трлн рублей. Основными драйверами роста были мобильный интернет, голосовая связь, присоединение и пропуск трафика. Важный тренд: заметно росли дополнительные сервисы, которые сейчас не имеют доли в общей выручке, но демонстрируют значительный рост год к году. Среди них — индустриальный IoT (интернет-вещей), потребительский IoT, онлайн-кинотеатры.

«Проблемой на сегодняшний день является отсутствие нового иностранного оборудования у игроков рынка. Российского пока нет, в лучшем случае оно появится в 2025–2026 годах. Пока операторы используют возможности рефарминга, то есть освобождение частот 3G под LTE, но при росте потребления трафика год к году на 25% это временный вариант. Очень хочется, чтобы в 2025 году появились наши базовые станции, иначе все это может привести к определенному снижению качества связи», — добавляет эксперт.

«Мы оцениваем объем российского рынка информационных и телекоммуникационных технологий (ИКТ) в 2023 году в 5,9 трлн рублей, из них 2,6 трлн пришлось на услуги связи», — делится данными аналитик ФГ «Финам» Леонид Делицын. Это 44%, что соответствует средним мировым соотношениям (в развитых странах значительно перевешивают информационные технологии, в остальных — услуги связи). По прогнозу аналитика, темпы прироста рынка в 2024 году не снизятся и удержатся на уровне 8–9%. «Необычным для 2023 года было то, что такими темпами росла и выручка телекоммуникационных компаний. Это свидетельствует о том, что в прошлом году данные компании перестали быть просто телекоммуникационными. Быстрорастущая выручка от экосистемных направлений — облачных услуг, финансовых услуг, системной интеграции, интернета вещей — начала играть заметную роль в совокупном результате», — указывает господин Делицын.

ТРЕНД ПРОДОЛЖИТСЯ Важный отраслевой тренд последних двух лет — повышение тарифов. По мнению экспертов, они продолжают расти и в этом году. Причем в большей степени рост тарифов коснется клиентов-юрлиц, так как они используют более крупный объем услуг.

Старший партнер группы «Деловой профиль» Ксения Архипова отмечает, что в прошлом году корпоративные тарифы выросли в среднем на 10–12%, что можно объяснить ростом себестоимости услуг из-за инфляции и подорожания отдельных элементов затрат. К примеру, сотовым операторам приходится больше тратить на обслуживание мобильных сетей. Рост расходов обусловлен множеством факторов: от сложностей в поставках оборудования из-за санкций до роста внутренних цен. Например, тарифы на подключение к электросетям в Санкт-Петербурге существенно выросли, что привело



ОДНОЙ ИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ ЯВЛЯЕТСЯ ОТСУТСТВИЕ НОВОГО ИНОСТРАННОГО ОБОРУДОВАНИЯ У ИГРОКОВ РЫНКА. РОССИЙСКОГО ПОКА НЕТ, В ЛУЧШЕМ СЛУЧАЕ ОНО ПОЯВИТСЯ В 2025–2026 ГОДАХ

к удорожанию установки базовых станций — одного из основных компонентов мобильной сети. «Если рост на 10–12% в год видится оправданным, то происходящее вместе с ним изменение структуры корпоративных тарифов в стороны уменьшения пакетов минут, СМС и мобильного интернета удваивает эти цифры», — подчеркивает эксперт.

Согласно исследованию TelecomDaily, отмечает господин Кусков, проведенному на основе опроса ста руководителей интернет-компаний, в этом году рост тарифов может составить 12–15%, что выше уровня инфляции. Он затронет в той или иной степени все категории клиентов. Конечно, повышение тарифов — вынужденная необходимость. Все растет в цене, в том числе и связь.

Повышение тарифов, продолжает тему господин Делицын, — один из немногих способов для телекоммуникационных компаний повысить свою привлекательность и увеличить свою стоимость. «Фондовый рынок смотрит на телекоммуникационную отрасль как на отжившую свой век „дойную корову“, единственная задача которой — платить акционерам дивиденды. А дивиденды в сложившихся условиях должны быть не ниже привлекательных банковских ставок по депозитам. К перспективам, трендам и стратегиям телекоммуникационных компаний фондовый рынок полностью невосприимчив, он воспринимает только слово „дивиденды“, и ничего больше. Поэтому стоимость бизнеса отечественных телекоммуникационных компаний так низка в сравнении с зарубежными аналогами. А это, в свою очередь, ужесточает для них условия кредитования, еще более усложняя развитие. Повышение тарифов — единственный простой и реальный способ немного облегчить ситуацию, но он сталкивается с понятными ограничениями», — констатирует аналитик.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД Повышение тарифов может привести к увеличению расходов компаний на связь и другие смежные услуги. Бизнес может столкнуться с необходимостью пересмотра своих бюджетов на связь, поиска альтернативных путей снижения расходов или даже пересмотра договоров с операторами связи. Тем не менее, считают эксперты, масштабных переходов от одного поставщика услуг к

другому не будет. При этом телекоммуникационные компании все же будут более чутко прислушиваться к запросам клиентов.

Директор по развитию корпоративного бизнеса «Мегафона» Наталья Талдыкина отмечает, что, как правило, для b2b-клиентов на формирование цены влияет много факторов: количество номеров, требуемые объемы трафика, набор услуг, география звонков, модель оборудования. Поэтому для корпоративных клиентов компания использует формат индивидуальных тарифных предложений. Также при формировании стоимости тарифов учитывается рыночная ситуация.

«Среди корпоративных клиентов растет спрос на облачные решения, сервисы и IT-продукты по кибербезопасности, также видим устойчивый тренд на импортозамещение. Мы видим большой потенциал в росте рынка m2m сим-карт, который связан с развитием IoT-продуктов и сервисов. Стоит отметить, что растет количество компаний малого и среднего бизнеса, которые готовы внедрять облачные сервисы для оптимизации бизнес-процессов и привлечения новых клиентов. Согласно нашему совместному исследованию с агентством Ого, уже 42% компаний МСП внедрили первые облачные решения. Главным драйвером рынка телеком-услуг остается цифровизация бизнеса, которая задействует все больше решений на основе ИИ и Big Data», — резюмирует госпожа Талдыкина.

Рынок Санкт-Петербурга и Ленинградской области, поясняют в группе внешних коммуникаций МРФ «Севверо-Запад» «Ростелекома», характеризуется присутствием большого количества игроков как федерального, так и регионального уровней, конкуренция на рынке клиентов — юридических лиц постоянно растет. Следует отметить действия локальных операторов: их зона охвата часто небольшая, но на территориях, где такие операторы имеют техническую возможность для подключения услуг, они готовы предлагать клиенту низкие тарифы. Чтобы в таких условиях успешно работать с постоянными клиентами и привлекать новых, конечно, нужно в первую очередь учитывать потребности клиента. У заказчиков популярны именно такие предложения, которые имеют индивидуальный подход, разработку комплексных решений под ключ и таргетированные услуги.

Важным направлением бизнеса, добавляют представители «Ростелекома», можно считать развитие экосистем и внедрение цифровых сервисов. Компании подбирают решения для повышения эффективности бизнес-процессов, а также для автоматизации управления сетевой инфраструктурой. Для телекоммуникационной отрасли важно развитие продуктовой линейки для b2b-сегмента. В частности, наблюдается рост спроса на облачные решения, платформы IoT и развитие комплексных услуг по сервисной модели. В отдельный тренд можно выделить интеграцию цифровых сервисов-партнеров и развитие собственных экосистем, а также миграцию с имеющихся платформ на новые. Стоит также обратить внимание на повышение интереса к кибербезопасности — причем со стороны как производителей, так и потребителей. В целом отрасль ждет технологическое перевооружение. Главными драйверами будут импортозамещение и выполнение новых регуляторных требований. ■

ЮРИСТЫ ЗАРАБОТАЛИ КОМПЛЕКС

МЕЖДУ ПРАВОМ И ЭКОНОМИКОЙ СУЩЕСТВУЕТ ОЧЕВИДНАЯ СВЯЗЬ, ПОЭТОМУ РЫНОК ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ В СТРАНЕ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ТОЖЕ ПРЕТЕРПЕВАЕТ ТРАНСФОРМАЦИЮ. С ОДНОЙ СТОРОНЫ, ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ, ВРЕМЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ, СОПУТСТВУЮЩИХ УСЛУГ УШЛО, НО НОВЫЕ ЗАПРОСЫ ПОЯВИЛИСЬ КАК У БИЗНЕСА, ТАК И У ЧАСТНЫХ КЛИЕНТОВ. И ЕСЛИ 2020 ГОД СТАЛ ГОДОМ АРЕНДНЫХ СПОРОВ И ДОГОВОРОВ ПОСТАВОК, ТО 2023-Й БЫЛ СВЯЗАН С РЕШЕНИЕМ КОМПЛЕКСНЫХ ПРОБЛЕМ, ТРЕБУЮЩИХ РАБОТЫ УЖЕ НЕ ОТДЕЛЬНОГО ЮРИСТА, А ЦЕЛОЙ КОМАНДЫ.

АНТОНИНА ЕГОРОВА

Эксперты отмечают, что наиболее значительные изменения рынок юридических услуг в РФ, в том числе в Санкт-Петербурге, претерпел в 2022 году. С тех пор ничего принципиально не изменилось. «Из-за известных событий в корпоративном сегменте увеличилась потребность в юридическом сопровождении. Этому способствовали уход западных компаний с рынка, санкции, активные изменения в законодательстве. Появилось много вопросов, которые актуальны до сих пор и, судя по тому, как развивается ситуация, будут актуальны еще минимум лет пять-семь. В основном это касается внешнеэкономической деятельности, имущественных споров с иностранными компаниями, иностранных активов», — говорит Полина Гусятникова, старший управляющий партнер юридической компании PG Partners. При этом самыми востребованными специалистами в последние полтора-два года, по словам эксперта, на рынке стали специалисты по корпоративному, налоговому и трудовому праву.

Как отмечает Илья Никифоров, управляющий партнер адвокатского бюро ЕПАМ, из-за ухода западных консультантов у рульфов (российских юридических фирм, RULF, Russian law firm. — BG) и ньюльфов (новых юридических фирм, созданных сотрудниками российских офисов ушедших иностранных компаний. — BG) появилось пространство возможностей и развития. Большинство экс-партнеров иностранных фирм остались в России и вместе со своими командами стали новыми игроками. Они активно формировали собственные бизнес-процессы, инфраструктуру (бэк-офис) и позиционировали новые бренды. «Сейчас рынок юридических услуг в России состоит из оказывающих полный спектр правовой поддержки гигантов и бутиковых фирм, специализирующихся на конкретных секторах», — поясняет эксперт.

По мнению Светланы Гузь, управляющего партнера юридической фирмы Legal to Business, на рынке действительно существует тенденция на укрупнение фирм. «Можно сказать, что тренд на „бутиковость“ уходит. Вероятно, это объясняется как желанием клиентов работать с консультантом, которого не нужно лишний раз посвящать в нюансы деятельности, так и тем, что синергия ресурсов позволяет привести к желаемому результату с меньшими затратами как для клиента, так и для юристов. Тем не менее спрос на услуги юридических бутиков все же присутствует. У клиентов остался запрос на приватность и заботу, присущие небольшим юридическим бюро», — рассуждает она.

ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ РЫНОК ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ В РФ, В ТОМ ЧИСЛЕ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, ПРЕТЕРПЕЛ В 2022 ГОДУ. С ТЕХ ПОР НИЧЕГО ПРИНЦИПИАЛЬНО НЕ ИЗМЕНИЛОСЬ



ПОМИМО ПОЯВЛЕНИЯ НОВЫХ ИГРОКОВ, ФАКТИЧЕСКИ ТРАНСФОРМИРОВАВШИХСЯ ИЗ МЕСТНЫХ КОМАНД ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ, ВЫРОСЛО КОЛИЧЕСТВО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЮРИДИЧЕСКИХ ФИРМ, КОТОРЫЕ АКТИВНО ОСВАИВАЮТ НОВЫЕ РЫНКИ

ПЕТЕРБУРГСКИЕ ОСОБЕННОСТИ Что касается петербургского рынка, то, по словам Кирилла Саськова, партнера, руководителя корпоративной и арбитражной практики АБ «Качкин и партнеры», помимо появления новых игроков, фактически трансформировавшихся из местных команд иностранных компаний, выросло количество представительств региональных компаний, которые активно осваивают новые рынки, либо приходят за своими клиентами, выходящими на рынок Северо-Запада.

Как отмечает Денис Лактионов, вице-президент Федеральной палаты адвокатов РФ, президент Адвокатской палаты Ленинградской области, хотя в целом культура потребления юридических услуг в Санкт-Петербурге недостаточно развита, последний год показал, что «самолечение» в этой сфере уже не работает и доверители стали чаще обращаться к юристам в случае возникновения спорной ситуации. «При этом если говорить о корпорациях-заказчиках, то здесь заметен тренд на создание обособленных юридических подразделений и уход от услуг внешних консультантов. Правда, это касается в основном гражданских дел, так как ведение уголовных в нашей стране требует статуса адвоката», — добавляет он.

В целом же, по словам Валерия Зинченко, старшего партнера коллегии адвокатов Rep & Rep, рынок юридических услуг Петербурга не имеет каких-то ярких особенностей по сравнению с общероссийским. Разве что по сравнению с московским он в целом не так активен в развитии и масштабен в объеме. «В первую очередь это происходит, потому что и потребители юридических услуг в Северной столице сами по себе, за небольшим исключением, исторически имеют иную, не московскую динамику. Это не плюс и не минус, это данность, в которой существует и юридический рынок. При этом его

можно назвать устоявшимся и состоявшимся: основное поле занимают понятные игроки, резких колебаний не наблюдается, а новые яркие звезды зажигаются крайне редко», — говорит он.

«Так, например, Росстат приводит следующие данные по объемам платных юридических услуг населению. За ноябрь 2023 года в Санкт-Петербурге этот объем составил 821 655,2 тыс. рублей, а в Москве — 2 200 471,4 тыс. рублей. При этом рынок Северо-Западного округа по объему уступает не только Центральному, но и Южному и Приволжскому федеральным округам. Предполагаем, что в сфере консультирования бизнес-клиентов разрывы в объемах аналогичны», — добавляет госпожа Гузь.

БЛИЖАЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ По данным анализа рынка юридических услуг в России в 2019–2023 годах, подготовленного BusinesStat, численность корпоративных клиентов юридических компаний существенно не изменилась относительно 2022 года и составила 477 тыс. Это примерно на 0,1% больше, чем было в 2022 году. «Анализируя данные за прошлые годы, можно сказать, что рынок юридических услуг — один из самых стабильных. Он не подвержен резким колебаниям, и показатели ежегодно могут меняться в ту или иную сторону в пределах 1–2%. В глобальном масштабе это неощутимые изменения. Поэтому, на мой взгляд, в 2024 году ситуация также не изменится», — считает госпожа Гусятникова.

В целом же, по словам господина Никифорова, масштабная перестройка хозяйственного уклада в стране в последние годы повлекла за собой соответствующие структурные сдвиги и в правовом регулировании. «Появился новый блок запросов, с которыми доверители обращаются к юристам. Например, сегодня востребова-

на помощь в судебных разбирательствах с компаниями из недружественных стран в части согласования сделок с правительственной комиссией, по вопросам валютного регулирования и логистики. Осваиваются новые рынки: Азия и Африка. Эти вопросы будут в топе и в 2024 году», — уверен эксперт.

По словам господина Саськова, с момента начала действия в правовом поле санкционных и анτισанкционных мер возникла потребность в юридическом сопровождении выхода иностранных инвесторов и их российских активов, открытия компаний в дружественных юрисдикциях, редомициляции в САР и правовом сопровождении отлаживания изменившихся бизнес-процессов в новой геополитической реальности. Тренд по продаже бизнеса иностранными инвесторами, по мнению эксперта, является одним из самых очевидных, при этом необходимость соблюдения сложных административных процедур и получения разрешений оказывает серьезное влияние на проведение сделок.

Господин Зинченко обращает внимание, что в последнее время также достаточно востребованной стала юридическая помощь в сфере брачно-семейных и наследственных отношений и, конечно, в том, что связано с санкциями. «В связи с этим, наверное, единственный прогноз, который можно относительно достоверно сделать: конфликтная среда в текущем году по-прежнему будет превалировать и диктовать свои условия юридическому рынку Санкт-Петербурга в том числе», — указывает он.

При этом, по словам госпожи Гузь, глобально топ актуальных запросов от бизнеса в адрес юристов не изменяется на протяжении многих лет. Это вопросы корпоративного и налогового права, сопровождение сделок с недвижимостью, трудовое право, сопровождение судебных споров, сопровождение текущей финансово-хозяйственной деятельности доверителей. «Правда, по нашим наблюдениям, акценты в этих запросах смещаются. Например, все чаще вопросы корпоративного права требуют исследования в области семейного или наследственного права, сопровождение сделок с недвижимостью — отличных знаний банкротной практики. А вопросы налогового права — погружения в санкционное право и управление санкционными рисками, валютные операции, внешнеэкономические сделки и расчеты», — поясняет она.

Говоря о перспективах рынка в 2024 году, господин Саськов предполагает, что существенное влияние на него в ближайшее время окажет действующее нормативное регулирование, связанное с ограничениями на вывод капитала, а также усиление тенденций, ограничивающих использование российских денег за рубежом. При этом экономическая ситуация, как и усиление внутренней конкуренции, пока не предполагает снижения количества судебных споров между компаниями, корпоративных конфликтов и объема банкротных процедур, рассматриваемых судами.

«Мы не ожидаем, что в перспективе рынок юридических услуг будет изменяться коренным образом. Предполагаем, что независимо от происходящего в стране и за ее пределами участники рынка будут быстро откликаться на изменения, продиктованные окружающим миром», — заключает госпожа Гузь. ■



«МЫ ОБЪЕДИНЯЕМ ВЕКОВЫЕ ТРАДИЦИИ И МЕДИЦИНУ»

РОССИЙСКОЕ И ПЕТЕРБУРГСКОЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЕ АКТИВНО ПЕРЕСТРАИВАЕТСЯ ДЛЯ РАБОТЫ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ С УЧЕТОМ САНКЦИЙ. О ТОМ, КАК МЕДИЦИНСКИЕ УЧРЕЖДЕНИЯ ПРЕОДОЛЕВАЮТ СЛОЖНОСТИ, КАКИЕ ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ В ХИРУРГИИ ВНЕДРЯЮТСЯ В ПЕТЕРБУРГЕ И КАКИХ УСПЕХОВ УДАЛОСЬ ДОСТИЧЬ В ЛЕЧЕНИИ САХАРНОГО ДИАБЕТА, КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE ЕКАТЕРИНЕ ДЫННИКОВОЙ РАССКАЗАЛ ГЛАВНЫЙ ВРАЧ СПБ ГБУЗ «ГОРОДСКАЯ БОЛЬНИЦА СВЯТОГО ВЕЛИКОМУЧЕНИКА ГЕОРГИЯ» ВАЛЕРИЙ СТРИЖЕЛЕЦКИЙ.

BUSINESS GUIDE: Как завершился 2023 год для больницы, можно ли подвести итоги?

ВАЛЕРИЙ СТРИЖЕЛЕЦКИЙ: Основной задачей нашего коллектива является оказание качественной медицинской помощи. В 2023 году мы пролечили 53,5 тыс. пациентов, а также оказали медицинскую помощь более 15 тыс. пациентам амбулаторно. Выполнили более 18 тыс. операций, из них более трети — плановых. Показатели по пролеченным больным, проведенным койко-дням, количеству выполненных операций, количеству плановых оперативных вмешательств являются рекордными за всю историю существования больницы. Отмечается устойчивая тенденция к снижению среднего койко-дня.

Кроме того, в учреждении появились новые современные подразделения. На полную мощность стали работать отделения эндокринологии и ревматологии, два отделения реабилитации: неврологическое и для пациентов с легочной и сердечной патологией. Одним из ключевых направлений больницы является помощь пациентам с диабетической стопой и облитерирующим атеросклерозом артерий нижних конечностей. В прошлом году мы выполнили более 700 операций по восстановлению кровотока в артериях ног наших пациентов, что позволило предотвратить сотни ампутаций. Это один из самых больших показателей по всей стране.

BG: Что представляет собой сегодня больница святого Георгия и что ее отличает от других стационаров Петербурга?

В. С.: Больница святого Георгия — стационар, в котором развернуто 24 клинических отделения на 921 койку и трудится почти 1000 медработников. Как и многие стационары, наша больница работает 24 часа в сутки семь дней в неделю и оказывает помощь петербуржцам и гостям нашего города. Мы оказываем квалифицированную медицинскую помощь как при острых состояниях, так и в плановом порядке по целому ряду направлений.

В нашей больнице одним из первых в Петербурге был построен корпус-трансформер, и сегодня он функционирует как современный комплекс для лечения инфекционных пациентов, где оказывается вся необходимая помощь.

Нам крайне важно, чтобы пациенты были удовлетворены не только качеством лечения и диагностики, но и бытовыми условиями, в которых они находятся. Стараемся, чтобы они практически во всех отделениях были похожи на домашние. Мы уверены, что для создания комфортной атмосферы в первую очередь важны милосердие и сострадание.

BG: В настоящее время в медицине становится популярным профилактическое направление. Занимается ли им больница святого Георгия?

В. С.: Развитие этого направления очень важно. Любому доктору ежедневно сталкивается в своей практике с пациентами, у которых болезни имеют осложненное течение. Нередки ситуации, когда мы констатируем, что пациент поступил к нам несвоевременно, по скорой, в то время как гораздо проще было бы провести лечение, если бы он обратился к нам в плановом порядке. Сейчас нужно использовать все возможности диагностики на самых ранних стадиях, ведь современные методы диагностики становятся все более доступными. Стараемся постоянно



информировать население о важности своевременного обращения к врачу.

Еще десять лет назад было создано амбулаторно-консультативное отделение, в котором проводятся консультации врачей по 18 специальностям. Можно провести лабораторный и инструментальный скрининг заболеваний кардиологического, онкологического, урологического, гинекологического и прочих профилей. Отделение использует все ресурсы стационара, прием ведут, в том числе, профессора и доктора наук, заведующие клиническими отделениями. Они могут в короткие сроки установить диагноз и предложить пациентам тот или иной вид лечения. Важно добавить, что пациенты, которые поступают к нам с определенной патологией, имеют возможность пройти диагностику по поводу и других заболеваний.

BG: Вы говорите о развитии диагностики. О каких современных методах исследований в этой сфере можно говорить?

В. С.: Диагностика — наиболее быстро прогрессирующая отрасль медицины. Например, уже есть уникальные методы в диагностике онкопатологии желудочно-кишечного тракта, когда заболевание выявляется на самых ранних стадиях. Эндоскопические техники позволяют диагностировать опухоль диаметром всего в 1–2 мм, при этом можно увидеть, как в капиллярах циркулируют элементы крови. Причем вот такие, выявленные на ранней стадии изменения, можно успешно пролечить даже без оперативных вмешательств, с помощью современ-

ных технологий. Для этого нужны хорошо подготовленные специалисты и современное оборудование. У нас есть и то, и другое. Наверное, наше поколение врачей можно считать профессиональными счастливчиками, потому что у нас есть возможность использовать очень информативные диагностические методики. Поскольку наш стационар и амбулаторное отделение многофункциональные, где работают практически все специалисты, обследование можно пройти буквально за день-два.

BG: Как решается вопрос с закупкой оборудования и препаратов?

В. С.: Он решается довольно успешно, несмотря на то, что изменились сроки по доставке оборудования. В стране налаживается выпуск необходимой медицинской техники, его производство — это вопрос времени. Что касается лекарств, то в России уже выпускается практически весь арсенал необходимых препаратов.

BG: Расскажите, пожалуйста, про хирургию, какие тут используются инновации?

В. С.: Основная тенденция в медицине при лечении любых заболеваний — это уменьшение травматичности. Сегодня нет ни одного направления в хирургии, где эндоскопия и другие виды малоинвазивной хирургии не нашли бы применение. Причем сегодня использование ультразвуковых и рентгенографических технологий позволяет также производить радикальные вмешательства с минимальной травматизацией, что заметно сокращает реабилитационный период после операций. И если мы раньше только говорили о том, что такие технологии

надо внедрять, то сегодня они уже успешно работают. Правда, процент использования малоинвазивных методик различается в разных стационарах. Могу отметить, что в нашей больнице использование малоинвазивных технологий приближается к 100% там, где это возможно.

BG: Как часто вы применяете малоинвазивные операции на сосудах?

В. С.: Такие операции востребованы в гнойной септической хирургии, при заболеваниях и поражениях сосудов нижних конечностей. Сейчас с помощью новых технологий возможно устранить не только гнойный очаг, но и причину, которая привела к поражению, когда, например, восстанавливается кровоток по магистральным сосудам. Поэтому у нас сейчас заметно снизилось количество ампутаций нижних конечностей. Притом, что количество людей с проблемами сосудов ног меньше не становится, поскольку такие заболевания часто развиваются на фоне сахарного диабета и повышенного веса.

BG: В каких областях успешно используется лапароскопия и как давно она применяется в вашем стационаре?

В. С.: Больница святого Георгия — первый стационар Петербурга, где лапароскопические операции стали выполняться на потоке с 1991 года. Очень хорошо эта методика себя зарекомендовала при лечении пациентов с крайней степенью ожирения. Эти вмешательства позволяют лечить пациентов с сахарным диабетом второго типа с излишним весом. Сегодня невозможно представить проведение большинства операций у больных хирургического, гинекологического и урологического профилей без применения эндовидеохирургии.

BG: При каких еще заболеваниях применяется лапароскопия?

В. С.: Это золотой стандарт при остром аппендиците, при лечении желчнокаменной болезни и ее осложнений, грыж различных локализаций, гинекологических заболеваний, ряда заболеваний ЖКТ.

BG: Развивается ли медицинский туризм в Петербурге и в вашей больнице?

В. С.: Да, к нам достаточно часто приезжают пациенты из других регионов России, из соседних и не только стран. Сейчас это крайне актуальное направление, мы планируем развивать его и дальше.

BG: Сейчас часто говорят о кадровом дефиците в здравоохранении. Как вы решаете эти вопросы?

В. С.: Дефицит кадров является актуальным практически для каждого стационара, ведь коллектив — это основа эффективной работы, какие бы современные технологии там ни применялись. Тем не менее мы эти вопросы успешно решаем. Так, на протяжении всей работы больницы у нас действовали кафедры медицинских вузов, у нас всегда проходили и проходят практику студенты и клинические ординаторы. Как руководитель я всегда делаю упор на талантливую молодежь, которая проходит обучение у нас в больнице, чтобы они потом вернулись к нам на постоянную работу. Ежегодно в больнице проводится мероприятие для молодых специалистов, которое называется «Посвящение в профессию». На нем приветствуют принятых на работу сотрудников, обучают их уставу, правилам, стандартам оказания медицинской помощи и поддерживают на пути становления как специалистов. ■

ГОСОБОРОНЗАКАЗ ПОДТЯНУЛ ИНДЕКС

ПО ИТОГАМ 2023 ГОДА ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В ПЕТЕРБУРГЕ СОСТАВИЛ 109,9%. ЛИДИРУЮЩИМ НАПРАВЛЕНИЕМ В ГОРОДЕ СЕГОДНЯ, ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ, ЯВЛЯЕТСЯ ТЯЖЕЛАЯ ИНДУСТРИЯ, В ТОМ ЧИСЛЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ, ЧЕРНАЯ И ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ, ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ. ОДНАКО В ЭТОМ ГОДУ ТАКОГО РОСТА ОЖИДАТЬ НЕ СТОИТ: ВЫСОКАЯ КЛЮЧЕВАЯ СТАВКА ЦБ ДЕЛАЕТ МАЛОДОСТУПНЫМИ ДЛЯ ПРОМПРЕДПРИЯТИЙ КРЕДИТЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ.

АНТОНИНА ЕГОРОВА

В развитие промышленного комплекса Санкт-Петербурга, по словам экспертов, важнейший вклад вносят предприятия гособоронзаказа, занимающиеся производством электронных и оптических изделий, беспилотных аппаратов, пошивом спецодежды, формы и обуви. «Вместе с ними активными темпами развивается отрасль судостроения, демонстрируя производство современных судов для разных спектров задач. Также, принимая во внимание, что наш город исторически занимает лидирующие позиции в фарминдустрии, есть все основания предполагать, что и в текущем году продолжится ее планомерное развитие», — поясняет Дмитрий Панов, председатель петербургского отделения «Деловой России».

В то же время нельзя не отметить существенную положительную динамику в таких спектрах отраслей Петербурга, как машиностроение, отдельные направления пищевого производства (мясные полуфабрикаты, кисломолочные продукты, мука, кондитерские изделия), фармацевтика, мебельное и деревообрабатывающее производство, химия и нефтехимия, производство спецтехники и тракторов. Во многом она, по словам господина Панова, обусловлена целенаправленной работой и активным вниманием городского правительства к реализации целого ряда проектов импортозамещения, а также масштабным участием Петербурга в нацпроекте «Производительность труда».

БЛОК СФОРМИРОВАН По словам Дарьи Щербаковой, доцента кафедры таможенного администрирования РАНХиГС в Санкт-Петербурге, промышленная отрасль Северной столицы в 2023 году показала хорошие результаты. Сформировавшийся блок ведущих направлений в городе — радиоэлектроника, энергомашиностроение, транспортное машиностроение, фармацевтика, химическая промышленность. Это не новые компании, а расширяющие свои мощности петербургские производители, такие как ООО «Завод „Электроаппарат“», АО «Вертекс», АО «Биокад», АО «Лазерные системы» и другие. «Развитие промышленности в первую очередь зависит от инвестиций. При высокой ключевой ставке инвестиции в экономику становятся невыгодными, увеличивая сроки окупаемости проектов вдвое на сегодняшний день. Поэтому развиваться можно там, где созданы особые условия. А именно — в особых экономических зонах (ОЭЗ) Санкт-Петербурга, которые

КРАЙНЕ НЕОБХОДИМЫ СЕЙЧАС ПЕТЕРБУРГСКИМ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ ЦЕЛЕВЫЕ СУБСИДИИ НА АВТОМАТИЗАЦИЮ И РОБОТИЗАЦИЮ ПРОИЗВОДСТВ, ЧТО ПОЗВОЛИТ ВНЕСТИ СУЩЕСТВЕННЫЙ ВКЛАД В РЕШЕНИЕ ВОПРОСА ИХ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, А ТАКЖЕ СУЩЕСТВЕННО НАРАСТИТЬ ТЕМПЫ ВЫПУСКА ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ



АЛЕКСАНДР ПЕТРОВСКИЙ

ПОМИМО ВЫСОКИХ КРЕДИТОВ, ПРОМЫШЛЕННИКИ СЕГОДНЯ ОПАСАЮТСЯ ВОЗМОЖНОГО ПАДЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОГО СПРОСА И КАДРОВЫХ РИСКОВ

предоставляют право на льготы по налогообложению, льготные условия выкупа земли, являются свободной таможенной зоной», — поясняет эксперт.

По словам Владимира Выборнова, коммерческого директора компании «Альфа Л Сервис», в последнее время стала заметна тенденция к укрупнению промышленных парков Санкт-Петербурга. Активно развивается машиностроение, увеличивается станочный парк, растет число конструкторских бюро. «Ключевое направление в текущих условиях — это, конечно же, импортозамещение, обусловленное развернутыми санкциями. Также очень важна автоматизация существующих производств, например, молочных заводов, многие из которых до сих пор работают в ручном режиме», — говорит он.

«Мы ожидаем, что импортозамещение в ближайшее время действительно станет основным драйвером развития для промышленности региона и страны. Огромный внутренний рынок, неудовлетворенный платежеспособный спрос, связанный с уходом европейских производителей из ряда стран, потребность в локальных решениях для критической инфраструктуры — вот основные факторы, формирующие запрос на развитие промышленности», — добавляет Владимир Леваков, генеральный директор группы компаний «Трайв».

По мнению Александра Анкушина, руководителя отдела по работе со средним корпоративным бизнесом ГК «Альфа-Лизинг», в 2024 году стратегическим направлением промышленного развития Санкт-Петербурга и Ленинградской области будет также цифровая трансформация: применение IT в промышленном производстве, бизнес-процессах, транспортной отрасли и предприятиях обрабатывающей промышленности. «Для региона актуальна „зеленая“ политика с фокусом на снижение углеродного следа. В России и в мире усиливается законодательство, регулирующее выброс углекислого газа. Если предприятия не обратят внимание на данный тренд, то это сильно ограничит рынки сбыта товара», — указывает он.

Также, по мнению эксперта, регион стремится к технологической независимости от ушедших из Рос-

сии зарубежных партнеров. Именно поэтому большая часть производств нацелена на импортозамещение и автоматизацию труда. Нарращивание объемов производства в регионе обеспечит включение в территорию ОЭЗ «Санкт-Петербург» двух новых локаций: «Парнас» (27,6 га) и «Шушары» (127,2 га). «Площадь ОЭЗ фактически увеличилась в два раза и составила примерно 337 га. Комитет по промышленной политике, инновациям и торговле утвердил „Промышленную политику Санкт-Петербурга“ до 2025 года. В рамках инициативы определены целевые отрасли промышленности. В основном это обрабатывающая промышленность: радиоэлектронное, транспортное и энергетическое машиностроение и судостроение. При этом сейчас в регионе динамично развиваются фармацевтическая, автомобильная, пищевая промышленность. Объем инвестиций в них составляет 22,8 млрд рублей, или 39% от общего объема вложений в обрабатывающую промышленность города», — заключает господин Анкушин.

БОЛЬШИЕ ПЛАНЫ Что касается конкретных результатов, которые принесет петербургской промышленности 2024 год, то, по мнению госпожи Щербаковой, заметных изменений можно ожидать от автомобильной промышленности. «Передача мощностей завода Hyundai компании GAC, купившей завод совместно с „Авилоном“, должна постепенно оживить автомобилестроение в Петербурге. При этом в условиях сохранения ключевой ставки на столь же высоком уровне мы не увидим существенного роста промышленности в будущем, ведь высокий кредит сегодня — это недополученные мощности завтра. Продолжат расширяться уже имеющиеся крупные или поддерживаемые по льготным ставкам очень выборочные направления», — рассуждает она.

Также, по словам эксперта, помимо высоких кредитов, бизнес сегодня опасается возможного падения платежеспособного спроса и кадровых рисков. «Дефицит кадров во всех отраслях, особенно задел промышленности, потому что именно она основной потребитель „синих воротничков“. Решить кадровый голод автомати-

зацией не позволяют опять же дорогие кредиты и ограничения, связанные с санкционным давлением. Поэтому при сохранении геополитической обстановки будет хорошо, если петербургской промышленности удастся сохранить достигнутый в 2023 году показатель роста в 10%», — говорит госпожа Щербакова.

К перспективным отраслям петербургской промышленности, способным продемонстрировать значительный рост в обозримом будущем, эксперты относят автомобилестроение — благодаря запуску ранее приостановленных автозаводов под новыми брендами и формированию нового автокластера с предприятиями Ленинградской и Калужской областей, а также станкостроение и производство высокотехнологичного оборудования для критически значимых производственных процессов, среди которых металлообработка, деревообработка, нефтепереработка, энергетика и машиностроение.

При этом, по словам Дмитрия Панова, исполнение задач по обеспечению роста инвестиций в основной капитал организаций, ускоренному импортозамещению и достижению технологического суверенитета невозможно без реализации комплекса мер поддержки инвесторов в стратегически значимых производственных отраслях. «В том числе по этой причине правительство Санкт-Петербурга сейчас внесло на рассмотрение в городской парламент законопроект, направленный на смягчение критериев присвоения статуса стратегического инвестора для проектов в сфере науки и инноваций», — указывает он.

В части дополнительных мер, способных поддержать и дополнительно стимулировать развитие промышленных предприятий города, по мнению экспертов, целесообразно обратить внимание на необходимость кратного увеличения объемов субсидирования промышленным инвесторам затрат на технологическое присоединение реализуемых ими проектов к инженерным сетям, увеличения размера финансирования по направлениям поддержки экспортной деятельности петербургских производителей, а также ускоренное создание новых образовательно-производственных центров в рамках федерального проекта «Профессионалитет». Крайне необходимы сейчас петербургским производителям целевые субсидии на автоматизацию и роботизацию производств, что позволит внести существенный вклад в решение вопроса их кадрового обеспечения, а также существенно нарастить темпы выпуска промышленной продукции.

«Вместе с этим нужно обратить внимание, что текущий момент времени как никогда требует вместе с расширением территорий городских особых экономических зон скорейшего завершения в их границах работ по созданию необходимой для будущих резидентов и их производств инженерной инфраструктуры. Именно это позволит оперативно развивать высокотехнологичные и другие значимые проекты в кратко- и среднесрочной перспективе. Также нельзя забывать, что малым технологическим компаниям из Петербурга по-прежнему не хватает новых комфортных технопарков, специализирующихся на разработке и внедрении высоких технологий, а их коллегам из производственного сектора — индустриальных парков с действующим набором ранее утвержденных на государственном уровне мер поддержки для их операторов и резидентов», — подчеркивает господин Панов. ■



«РАБОТА С ЧЕЛОВЕКОМ — В ТРЕНДЕ УПРАВЛЕНИЯ КАДРОВЫМ РЕСУРСОМ»

ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ И НОВАЦИИ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ КАДРАМИ НА ДНЯХ ПРЕДСТАВИЛИ В КВЦ «ЭКСПОФОРУМ», ГДЕ НЕДАВНО ПРОШЛА ВОСЬМАЯ ЕЖЕГОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА «КАДРЫ. УПРАВЛЕНИЕ. БЕЗОПАСНОСТЬ» («КУБ ЭКСПО»). ОБ ИТОГАХ МЕРОПРИЯТИЯ, О ТРЕНДАХ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ И ИХ СБЕРЕЖЕНИЯ, А ТАКЖЕ ОБ ИТОГАХ ГОДА ДЛЯ КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНОЙ ИНДУСТРИИ КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE АННЕ КАЛАБИНОЙ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ЭКСПОФОРУМ-ИНТЕРНЭШНЛ» СЕРГЕЙ ВОРОНКОВ.

BUSINESS GUIDE: С 21 по 22 февраля 2024 года в КВЦ «Экспофорум» прошла ежегодная выставка «КУБ Экспо». Каковы ее итоги?

СЕРГЕЙ ВОРОНКОВ: Ежегодную выставку мы проводим совместно с Санкт-Петербургским международным форумом труда. Это неслучайно, поскольку форум охватывает все вопросы, связанные с человеческими ресурсами: охрана труда и защита трудовых прав, развитие персонала, актуальные тренды рынка труда. Это ключевое мероприятие для всех комитетов субъектов Федерации по труду и занятости, профессиональная площадка, где обсуждают вопросы развития рынка труда.

Непосредственно выставка «КУБ Экспо» призвана продемонстрировать предлагаемые товары, услуги, технологии в сфере управления и подготовки кадров, средств безопасности и охраны труда. Экспозиция растет вместе с Форумом труда каждый год где-то на 5–7% по количеству участников и посетителей. Таким образом, Форум труда и «КУБ Экспо» органично дополняют друг друга.

По сути, выставка представляет весь цикл воспроизводства трудовых ресурсов. Сегодня перед российскими компаниями как никогда встала необходимость привлечения капитала, модернизации оборудования и внедрения технологий, налаживания новой логистики. Это прежде всего вопрос кадров: нужны рабочие, инженеры, сервисные специалисты. Рост промышленных секторов экономики резко обозначил дефицит кадров. Как мы знаем, сейчас в России рекордно низкая безработица, недавно президент РФ Владимир Путин назвал цифру в 1,5%. Это средний показатель, но если учесть внутренние диспропорции на рынке труда, то ситуация с кадрами довольно острая. Именно поэтому российские компании озадачены вопросом сохранения персонала. Чтобы стать привлекательным работодателем, нужно обеспечить не только внешний имидж, но и условия, чтобы повысить вовлеченность и лояльность персонала.

Мы видим, что сегодня не только зарплата выступает главным критерием выбора. Ими являются гарантии, социальные пакеты, долгосрочность работы. Любому работнику должен быть понятна стратегия компании и своя роль в ней, возможность для развития. И, конечно, у него должно быть ощущение безопасности с точки зрения условий охраны труда и сохранения рабочего места. Новый тренд — проведение профессиональных корпоративных форумов, когда собираются представители региональных отделений, руководители, лучшие сотрудники и в течение нескольких дней обсуждают стратегию поощрения, проводят конкурсы профессионального мастерства. Этот тренд будет развиваться и дальше. В этом смысле тематика Форуматруда и выставки «КУБ Экспо» вполне ему отвечает. Например, все треки и тема пленарного заседания Форума труда — «Труд, занятость, человеческий капитал: новые сложности и решения», которое собрало авторитетных федеральных спикеров, именно об этом.

BG: Расскажите про самые яркие новинки экспонентов и интерактивную программу «КУБ Экспо».

С. В.: Среди новинок я бы выделил системы автоматического алкотестирования, терминал по дистанционной проверке здоровья персонала, отечественные СИЗ, ком-



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

плексные решения по автоматизации выдачи, хранения, учета и обслуживания спецодежды, обуви и СИЗ на основе вендингового оборудования, высококачественная спецодежда, единственная на рынке России передвижная анкерная система «Новотрейл».

Что касается нашей интерактивной программы, то она включала несколько мероприятий. Так, на полях выставки состоялся медиафорум «Безопасная работа» — это медиастудия, где в прямом эфире эксперты обсуждали вопросы культуры безопасности и охраны труда в современных реалиях. Здесь же проводили кинопоказ короткометражных художественных фильмов об охране труда с участием Андрея Урганта, Эвелины Бледанс, Анфисы Чеховой и других кинозвезд, а также награждали лучшие компании и специалистов в области безопасности труда национальной премией «Безопасная работа».

В КВЦ «Экспофорум» мы развернули игровое пространство для деловых игр по охране труда и игровых решений для обучения персонала. В том же формате работал цифровой экзаменационный класс по оценке квалификаций. Динамичной частью интерактива стали мастер-классы по оказанию первой медицинской помощи, работе с новыми программами электронного документооборота и софтом.

BG: Как менялся проект «КУБ Экспо» за его историю с 2017 года?

С. В.: Ежегодно выставка «КУБ Экспо» обновляется различными форматами и интерактивами. Хорошо зарекомендовал себя Центр деловых контактов. В этом году в нем состоялось более тысячи прямых переговоров крупнейших заказчиков и поставщиков. С 2017 года выросла площадь экспозиции, увеличилось количество участников и посетителей. Мы видим, как выставка развивается. Если в прошлом году было около 50 экспонентов, то сейчас их уже 80. В этом году здесь представлены учебные заведения, консалтинговые компании, организации, которые предлагают интегрированные продукты по ра-

боте с персоналом. По нашим наблюдениям, экспозиция развивается прежде всего в сторону первых двух слов в аббревиатуре — кадры и управление. В тренде работа с человеком, с изучением его интересов, его состояния, его мотивации с помощью цифровых технологий — это ключевое направление выставки 2024 года и ее отличие от экспозиций прошлых лет. Я считаю, что в синергии с Форумом труда «КУБ Экспо» может стать одним из ключевых событий в сфере охраны труда и HR в России.

BG: А какие подходы и решения в сфере безопасности и управления применяют в «Экспофоруме»?

С. В.: «ЭкспоФорум-Интернэшнл» — это группа компаний, которая представляет несколько разных направлений. Производственное управление и эксплуатация, которая занимается управлением сложными инженерными системами самого комплекса, бизнес-центра, энергетического центра.

В общей сложности в ГК «Экспофорум» работает более 800 человек. Поэтому для нас очень важно в столь сложных и динамичных условиях исключить несчастные случаи и производственный брак. Это достигается только планомерной работой с людьми. Представьте, 200 раз в год на площадке собираются разные коллективы из рабочих и специалистов для того, чтобы смонтировать очередную выставку или провести форум. Они всегда выполняют поставленные задачи с максимальным вниманием к каждому клиенту. В этом смысле аналогов коллективам «Экспофорума» нет.

Чтобы все работало так, как теперь, люди должны быть по-настоящему вовлеченными и мотивированными. Мы много внимания уделяем обсуждению стратегических документов на наших корпоративных мероприятиях, в которые вовлекаем сотрудников, занимаемся командообразованием, общим корпоративным духом, поддержанием корпоративной культуры.

Кстати, если говорить в целом о подходах к безопасности в «Экспофоруме», то в этом отношении для нас

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

НИКОЛАЙ КРИВОЗЕРЦЕВ,
руководитель экспертного центра по ESG-трансформации
общероссийской общественной организации «Деловая
Россия», генеральный директор
EcoStandard group:

— Утолить растущий кадровый голод поможет координация усилий, направленных на повышение привлекательности работодателя, улучшение условий труда и корпоративной культуры. Важно создать условия, при которых специалисту будет интересно работать, он получит возможность развиваться в рамках одной компании.

АРТЕМ КРЫЛОВ,
шеф-редактор **EcoStandard.journal:**

— Развитие передовых технологий и цифровой медицины, дефицит квалифицированных специалистов и новые подходы к подготовке профессиональных кадров, запрос работников на поддержание не только физического, но и ментального здоровья, а также ужесточение требований на рынке услуг в области охраны труда формируют реальность современного состояния кадровой сферы. На специализированной выставке «КУБ Экспо» — «Кадры. Управление. Безопасность» — удалось обсудить эти важные вопросы.

показательны годы пандемии. Тогда мы оборудовали все входы камерами с термодатчиками, а в вентиляционные системы вшили специальные обеззараживающие амальгамные лампы. Так что в «Экспофоруме» вы дышите самым чистым и безопасным воздухом в городе.

BG: Каким, на ваш взгляд, получился 2023 год для конгрессно-выставочной индустрии и для «Экспофорума»?

С. В.: Важнейшее событие минувшего года для индустрии выставок, конгрессов и ивентов — утверждение правительством РФ Стратегии развития конгрессно-выставочной отрасли. Это результат консолидации и многолетней работы в синергии всех ключевых игроков рынка. Необходимо продолжать двигаться по этому пути и получить признание на законодательном уровне. Принятие отраслевого закона позволит получить развернутую статистику, специализированную инфраструктуру, перечень стандартов, в том числе в части образовательных программ для подготовки специалистов, но главное — зафиксировать уникальный продукт, который мы производим в промышленных масштабах, — живое общение.

Для нас 2023 год был насыщенным по количеству мероприятий и очень плотному графику загрузки. Мы наблюдаем увеличение количества посетителей, числа встреч, экспонентов на всех крупных мероприятиях вроде Петербургского международного экономического форума, Петербургского международного газового форума, международной судостроительной выставки «Нева» и других на 20% и более. Как следствие — рост деловых турпотоков.

Мы отметили рост наших основных мероприятий на 20%. Экономика развивается такими темпами, что нужно формировать новые возможности, поэтому для нас 2023 год был годом профессиональных вызовов. Мне кажется, мы с достоинством на них ответили. По нашим прогнозам, в 2024 году мы выйдем на показатели выше, чем в 2019 году. Это значит, что мы преодолели все кризисы пандемии, спецоперации и санкций. Выходим на новые рубежи. ■

ТУРИСТЫ ПОДДЕРЖАЛИ РЕСТОРАТОРОВ

УЧАСТНИКИ РЫНКА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ ПЕТЕРБУРГА ПО ИТОГАМ 2023 ГОДА ОТМЕЧАЮТ НЕОДНОЗНАЧНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ: С ОДНОЙ СТОРОНЫ, ПРОИЗОШЕЛ РОСТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФАСТФУДА, ФУД-ХОЛЛОВ И ФОРМАТА ЕДЫ НАВЫНОС, С ДРУГОЙ — УБЫТКИ НИШЕВЫХ РЕСТОРАНОВ И ЗАВЕДЕНИЙ СРЕДНЕГО ЦЕНОВОГО СЕГМЕНТА. ЗАМЕТНУЮ ДОЛЮ В ЗАПОЛНЯЕМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕПИТА В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ЗАНИМАЮТ ТУРИСТЫ.

АЛЕКСАНДРА ТЕН

По наблюдениям специалистов, в условиях глобальных изменений последних лет рынок общественного питания Санкт-Петербурга так же, как и другие отрасли, переживает трансформацию. Николай Якубовский, партнер-франчайзи сети ресторанов японской и азиатской кухни Mubox в Санкт-Петербурге, говорит, что в 2023 году, с одной стороны, потребители все так же были готовы платить за качественное питание, способствуя росту доходов заведений. Наблюдалось увеличение валовой выручки, что в значительной мере связано с инфляцией. С другой стороны, уменьшалась маржа из-за удорожания фонда оплаты работников, в частности курьеров. Для поддержания уровня конкурентоспособности предприятия вынуждены предлагать услуги по доставке готовых блюд на дом. «Посетителей стало больше, а вот работников не хватает. Поэтому предпринимателям приходится регулярно повышать заработную плату линейному персоналу (кассирам, поварам) и курьерам на 10–15% для бесперебойной работы и удержания необходимого количества сотрудников в штате», — описывает ситуацию в отрасли господин Якубовский.

НЕРАВНОМЕРНЫЙ РОСТ «Это был год колеблющихся доходов, сектора рынка либо процветали, либо сталкивались с существенными проблемами», — дает оценку основатель Market Liner, создатель и операционный директор сети фуд-холлов Eat Market Максим Гуржий.

В секторе фуд-холлов, продолжает господин Гуржий, фиксируется рост от года к году, и 2023 год не стал исключением. Оборот фуд-холлов вырос примерно на 20%. Одним из наиболее заметных трендов стал рост «быстрого кафе». По словам представителя Market Liner, этот сегмент заметно увеличил свои доходы, вероятно, благодаря сочетанию нескольких факторов, в том

числе из-за растущего внимания к здоровому питанию и привлекательности местных ингредиентов. Успех этого сегмента указывает на то, что потребители Петербурга ищут баланс между быстрым питанием и качеством ресторанного обслуживания. «Немаловажный фактор — скорость обслуживания, то есть обработки самого чека, наш формат последовательно работает над сокращением времени отдачи при сохранении необходимого качества. Возможно, из-за этих параметров мы фиксируем рост», — рассуждает господин Гуржий.

В то же время традиционные рестораны столкнулись с более сложным периодом. Директор консалтинговой компании RestCon Елена Перепелица говорит, что прежде всего испытывают проблемы из-за оттока гостей и роста цен на продукты питания самостоятельные (несетевые) предприятия общественного питания в среднем ценовом сегменте. «Сложности с линейным персоналом были всегда, но сейчас они стали острее из-за оттока рабочей силы из Центральной Азии и необходимости повышать зарплаты для их удержания, хотя средств на это не хватает», — констатирует эксперт. — Если все будет идти так, как идет сейчас, можно ожидать продолжения сокращения ресторанного рынка и доходности предприятий в нем при росте цен для гостей. При этом пока относительно неплохо чувствуют себя рестораны в дорогом и в дешевом ценовых сегментах».

Господин Гуржий считает, что с увеличением числа людей, работающих из дома, и растущей популярностью услуг доставки еды традиционные заведения должны были быстро адаптироваться, чтобы выжить. «Их доходы росли медленнее по сравнению с сегментом небольших кафе или фуд-холлами, однако важно помнить, что это не приговор сектору. Это представляет возможность для инноваций и адаптации», — выражает оптимизм основатель Market Liner.

НЕ ПРОХОДИТЕ МИМО Как рассказал Максим Гуржий, уровень посещаемости в некоторых проектах фуд-холлов достигает 30%. «Что касается классических заведений общественного питания, то не менее 25–30% из них отмечали отрицательную динамику по посещаемости», — приводит статистику господин Гуржий. — Причины кроются в изменении предпочтений потребителей (в том числе связанных с появлением новых форматов заведений), влиянии экономических условий и внешних событий, в том числе и пандемии, а также с более высокими затратами, которые несет общепит в текущих экономических условиях».

Размер среднего чека в различных сегментах рынка общественного питания также показывал неоднородную динамику. По данным Market Liner, в секторе фастфуда наблюдается умеренный рост среднего чека — частично из-за увеличения цен и введения новых, более дорогих блюд в меню. При этом традиционные рестораны испытывают небольшое снижение среднего чека, возможно, из-за того, что клиенты выбирают более бюджетные заведения или сокращают свои расходы на посещение ресторанов из-за экономических ограничений.

ПОВЫШЕННЫЙ АППЕТИТ Новым двигателем роста рынка общепита стал внутренний туризм. По оценке городских властей, в 2023 году Петербург посетило 9,4 млн гостей города. Это на 1,3 млн больше, чем в позапрошлом году. Поскольку все больше россиян выбирает путешествия по стране, петербургские рестораны и кафе стали очень популярны среди отечественных туристов. «Опрос, проведенный комитетом по развитию туризма Санкт-Петербурга, показал, что только в прошлом году число отечественных туристов, посещающих местные заведения, выросло на 15%. Это значительное

увеличение — не случайный инцидент, а часть более общего и длительного тренда», — думает господин Гуржий.

Нишевые проекты в ресторанном бизнесе терпят убытки из-за снижения потока иностранных туристов с высокой платежеспособностью, полагает господин Якубовский. А сетевые федеральные игроки, наоборот, ощутили значительный прирост в выручке.

При этом с ростом внутреннего туризма в Санкт-Петербурге местные предприниматели ощущают усиливающуюся конкуренцию на рынке. Теперь им приходится не только повышать качество обслуживания, но и расширять ассортимент услуг, а также экспериментировать с бизнес-форматами. «Так, например, активно развивается новый концепт общепита grab & go. Он предлагает потребителям мгновенный доступ к готовым и предварительно упакованным блюдам на любой вкус — от сэндвичей и салатов до закусок и десертов», — делится наблюдениями господин Якубовский.

БЫСТРО И ПРИВЫЧНО Игроки рынка общепита объясняют, что во время путешествий по стране россияне предпочитают знакомые и зарекомендовавшие себя точки общепита. Это связано не только с уровнем доверия к качеству и сервису, но и с комфортным ощущением «дома вдали от дома». Таким образом, у клиентов формируется представление о силе бренда, а у заведений повышается проходимость точек.

Понимая это, федеральные сети фастфуда наращивают региональное присутствие. Как рассказали BG в пресс-службе ООО «Юнирест» (управляет брендами Rostic's и KFC в России), компания видит большой потенциал развития в малых городах с населением менее 100 тыс. человек. Сегодня рестораны сети открыты в 135 малых городах России.

Общее повышение цен на продукты влияет и на сегмент фастфуда. Корректировка цены в ресторанах, конечно, происходит. Она всегда связана с целым рядом экономических факторов, объясняют в «Юниресте»: стоимость ингредиентов, инфляция, рост логистических затрат, рост НДС и себестоимости продукции. «В 2023 году мы столкнулись с беспрецедентным ростом цен на наш стратегический продукт — куриное мясо — и его дефицитом, что, к сожалению, сказалось и на цене наших блюд. Тем не менее мы всегда стремимся оставаться максимально доступными как за счет внутренней оптимизации, так и за счет постоянного обновления наших акций и спецпредложений», — заверяют в федеральной сети.

ОЖИДАНИЯ ПО ПИТАНИЮ Предполагается, что общий спад доходов населения окажет существенное влияние на ресторанный сегмент. По мере снижения покупательной способности прогнозируется, что люди станут более избирательными в вопросах выбора заведений и еды. «Это необязательно означает, что рынок сократится. Это просто может привести к сдвигу спроса с роскошных ресторанов на более доступные, но качественные варианты или к еще большему интересу к сегменту фуд-холлов», — предполагает Максим Гуржий. — Несмотря на возникающие проблемы, у бизнеса также есть возможность адаптироваться и процветать в этом изменяющемся ландшафте. Ключом к успеху будут понимание и удовлетворение меняющихся потребностей и предпочтений потребителей». ■



ТРАДИЦИОННЫЕ РЕСТОРАНЫ ИСПЫТЫВАЮТ НЕБОЛЬШОЕ СНИЖЕНИЕ СРЕДНЕГО ЧЕКА, ВОЗМОЖНО, ИЗ-ЗА ТОГО, ЧТО КЛИЕНТЫ ВЫБИРАЮТ БОЛЕЕ БЮДЖЕТНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ

«ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ СМОГУТ УКРЕПИТЬ СВОИ ПОЗИЦИИ В 2024 ГОДУ»

О ТОМ, ЧТО ЖДЕТ МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В 2024 ГОДУ, КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ОТНОСЯТСЯ К ЗАЙМАМ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ И КАКИЕ ЕСТЬ ПЕРСПЕКТИВЫ В СФЕРЕ КРЕДИТОВАНИЯ МСП, КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE ПОЛИНЕ ПУЧКОВОЙ РАССКАЗАЛА АЛЕКСАНДРА ПИТКЯНЕН, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР НКО «ФОНД СОДЕЙСТВИЯ КРЕДИТОВАНИЮ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА».

BUSINESS GUIDE: Как вы оцениваете начало года? Начали сотрудничество с новыми компаниями?

АЛЕКСАНДРА ПИТКЯНЕН: Год начался с активного роста обращений предпринимателей: уже поступило более 60 заявок на поручительство и 55 — на заем. Есть среди заемщиков и те, кто делает это впервые. Прогноз на 2024 год положительный: продолжится увеличение объемов оказываемой поддержки субъектам малого и среднего бизнеса на территории Санкт-Петербурга. Уровень доступности государственной поддержки будет расти, в частности, за счет упрощения процедуры получения и актуализации условий предоставления помощи.

BG: На какие меры поддержки в этом году могут рассчитывать предприниматели?

А. П.: В этом году НКО «Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса Санкт-Петербурга» продолжит предоставлять поручительства по кредитам и банковским гарантиям в размере до 100 млн рублей. По-прежнему необходимо наличие собственного обеспечения не менее 30% от суммы кредитных обязательств.

Также предприниматели могут обратиться за поддержкой в НКО «Фонд микрофинансирования субъектов малого и среднего предпринимательства, микрокредитная компания» за льготными займами с залоговым и без залогового обеспечения в размере до 5 млн рублей под процентные ставки не выше 5% годовых. Так, начинающие субъекты МСП могут рассчитывать на средства до 1 млн рублей под поручительство, а свыше 1 млн, но не более 5 млн рублей — под залог имущества. Займы предоставляются на срок до 24 месяцев под 3–5% годовых в зависимости от вида деятельности. Самозанятым гражданам предоставляются беззалоговые займы в размере до 500 тыс. рублей на срок до 24 месяцев под 3% годовых.

Оба фонда, о которых я сказала ранее, являются частью инфраструктуры поддержки «Мой бизнес» и непосредственными участниками реализации нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство».

BG: Какие цели и задачи вы поставили себе на 2024 год?

А. П.: В 2024 году фонд сосредоточится на поддержке начинающего бизнеса и самозанятых Петербурга и на расширении доступа представителей малого предпринимательства к финансированию коммерческих банков. Гарантийная поддержка фонда как никогда востребована при привлечении крупных заемных средств на расширение своего дела. Планируем также продолжить увеличение объемов финансовой помощи сектору малого и среднего бизнеса, ведь от этого зависят экономические темпы роста не только нашего города, но и страны в целом.

На текущий момент объем активов Фонда содействия кредитованию составляет 5,4 млрд рублей, а Фонда микрофинансирования — более 5 млрд рублей.

BG: Меняется ли отношение к кредитованию у предпринимателей?

А. П.: Сейчас можно заметить, как среди предпринимателей увеличивается спрос и доверие к кредитованию. Заметное улучшение, думаем, вызвано повышением финансовой грамотности. Заемщики стараются более ответственно подходить к привлечению денежных средств, а также они уже лучше осведомлены о существующих мерах поддержки. Кроме того, банки и другие финансовые институты, например Фонд микрофинансирования, предлагают сейчас более гибкие условия при-



влечения дополнительных заемных средств, что делает их более привлекательными для предпринимателей.

BG: Как новые клиенты узнают о программах поддержки? Приходят по рекомендации?

А. П.: Часто получатели поддержки узнают о реализуемых мерах финансовой помощи от сотрудников банков — партнеров фонда, когда обращаются за теми или иными кредитными продуктами. Но есть и те, кто приходит за помощью, узнав об этом на специальных мероприятиях — семинарах, форумах или конференциях, или же по рекомендации знакомых, ранее обращавшихся за поддержкой в виде поручительства или займа. И, конечно, наши социальные сети и сайт помогают расширять осведомленность о деятельности фонда.

BG: Кризис и адаптация МСП продолжают. Чего стоит ожидать в 2024 году? Предприниматели будут укреплять свои позиции?

А. П.: Несмотря на рост ключевой ставки к концу 2023 года до 16%, в текущем году увеличения пока не происходит. Кроме того, Банк России принял решение об увеличении объема финансирования в 2024 году программ субсидирования процентной ставки коммерческих банков по кредитным продуктам для МСП. Таким образом, со стороны государства продолжится поддержка малого бизнеса. В целом предприниматели, используя инновации и грамотно управляя своим бизнесом, смогут укрепить свои позиции и продолжить успешное развитие в 2024 году.

BG: Условия для получения займа меняются. Становится ли предпринимателям проще получить поддержку?

А. П.: Программа микрофинансирования пользуется активным спросом в первую очередь благодаря оптимизированной процедуре получения займа, а также непрерывно актуализируемым льготным условиям его предоставления. Напомню, что, обратившись за поддержкой в Фонд микрофинансирования, петербургские предприниматели могут привлечь средства в размере до 5 млн рублей под ставки 1–5% годовых на срок до 36 месяцев.

Сейчас наблюдается увеличение информированности предпринимателей о существующих мерах помощи, большую роль в котором играет выстраивание открытого диалога с бизнес-сообществом. Это позволяет адаптировать процесс оказания поддержки к реальным потребностям предпринимателей, что, в свою очередь, стимулирует развитие малого и среднего бизнеса в регионе.

BG: Компании каких сфер деятельности чаще всего обращаются за поддержкой в фонд? Прослеживается ли какая-то тенденция?

А. П.: Традиционно высокую долю всех обратившихся за поручительством фонда разделяют между собой представители торговых и производственных компаний. По итогам 2023 года их доля среди всех получивших поддержку составила 42 и 37% соответственно. Если говорить о программе микрофинансирования, то большинство тех, кто получил поддержку в 2023 году, относятся к

производственным компаниям: их было 32%. На втором и третьем местах — предприятия сферы услуг (25%) и торговли (19%). Так, мы наблюдаем, как растет доля производственных компаний, стремящихся привлечь дополнительное финансирование на реализацию своих проектов, сохранение и расширение своего бизнеса.

BG: Каких результатов достиг фонд за все время действия программ?

А. П.: На данный момент за весь период деятельности Фонда содействия кредитованию малого и среднего бизнеса было заключено почти 6,5 тыс. договоров на сумму свыше 53,5 млрд рублей, а сумма обеспеченного финансирования составила 130 млрд рублей. Если говорить о предоставлении займов, то за весь период реализации программы микрофинансирования выдано более 3,4 тыс. займов представителям различных деятельности на общую сумму 8,5 млрд рублей.

BG: Вводите ли в этом году что-то принципиально новое для работы фонда?

А. П.: Мы всегда находимся в взаимодействии с бизнес-сообществом и адаптируем действующие программы поддержки. Это помогает разрабатывать и новые программы с учетом меняющихся экономических обстоятельств. Основная цель фонда — обеспечение равного доступа субъектам МСП к кредитным и иным финансовым ресурсам, поэтому в планах, как и раньше, продолжить актуализировать существующие и разрабатывать новые льготные финансовые инструменты для бизнеса. ■

ИНФРАСТРУКТУРА НАРАЩИВАЕТ ТУРПОТОК

ПО ИТОГАМ ПРОШЛОГО ГОДА ПОСТУПЛЕНИЯ В ЭКОНОМИКУ ПЕТЕРБУРГА ОТ ТУРИЗМА ВЫРОСЛИ ПОЧТИ НА ТРЕТЬ. ПОМИМО РАЗВИТИЯ ТРАДИЦИОННЫХ НАПРАВЛЕНИЙ, В ПРОШЛОМ ГОДУ ОБОЗНАЧИЛСЯ ТРЕНД НА РОСТ ПОПУЛЯРНОСТИ ДЕЛОВОГО И СОБЫТИЙНОГО ТУРИЗМА, НАБИРАЛИ ПОПУЛЯРНОСТЬ ГАСТРОНОМИЧЕСКИЕ ТУРЫ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПОЕЗДКИ.

АНТОНИНА ЕГОРОВА

По данным комитета по развитию туризма Санкт-Петербурга, в 2023 году город посетили 9,4 млн туристов, а вклад туристической отрасли в экономику Северной столицы составил 482,7 млрд рублей, то есть на 32% больше, чем годом ранее. Как отмечает Александр Мусихин, директор туроператора «Интурист», больше всего в этом году было туристов из Москвы — до 40% от общего числа. По словам Ольги Звагольской, основателя культурного пространства «Третье место», москвичи зачастую выбирают Петербург в качестве «тура выходного дня». При этом количество иностранных туристов, как и в прошлом году, по-прежнему не велико. Но вот общий объем турпотока, можно сказать, приблизился к допандемийным показателям.

Среди важных факторов, влияющих на развитие городской индустрии гостеприимства, Сергей Корнеев, председатель комитета по развитию туризма Санкт-Петербурга, выделяет открытие федеральной трассы, соединившей Москву и Казань. «Трасса М11 Москва — Санкт-Петербург с запуском федеральной М12 фактически продлилась до Поволжья. Это дает новый импульс развитию автотуризма в России и трансформации Петербурга в федеральный и международный тревел-хаб. Уже сегодня связь двух магистралей позволяет совершить путешествие из Казани до Петербурга примерно за 16 часов — менее суток! Другой аспект новых возможностей автотуризма с посещением Петербурга имеет макрорегиональную природу. Исторические города Русского Севера, объединенные флагманским межрегиональным туристическим проектом „Серебряное ожерелье“, логистическим и смысловым центром которого является наш город, образуют новые, наполненные смыслом и эмоциями путешественников, связи с замечательными купеческими городами Поволжья. С учетом планов продления в горизонте следующего года М12 от Казани до Тюмени петербургский тревел-хаб станет неотъемлемой частью трассы — „станового хребта“ внутреннего туризма. Подобно БАМу для индустриального развития страны, эта новая логистика — основа постиндустриальной экономики многих городов», — поясняет Сергей Корнеев.

СРЕДИ ДРУГИХ ТОЧЕК ПРИТЯЖЕНИЯ ДЛЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ТУРИСТОВ — ПОПУЛЯРНЫЕ ОБЩЕСТВЕННЫЕ ПРОСТРАНСТВА (НОВАЯ ГОЛЛАНДИЯ, «СЕВКАБЕЛЬ ПОРТ», КУЛЬТУРНЫЙ КВАРТАЛ «БРУСНИЦЫН»), ГДЕ ГОСТИ ЗНАКОМЯТСЯ С СОВРЕМЕННОЙ ЖИЗНЬЮ ГОРОДА, ИМЕЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОСЕТИТЬ ВРЕМЕННЫЕ И ПЕРЕДВИЖНЫЕ ЭКСПОЗИЦИИ СОВРЕМЕННОГО ИСКУССТВА, ПОСЕТИТЬ РАЗЛИЧНЫЕ МАСТЕР-КЛАССЫ, ПОПРОБОВАТЬ НЕОБЫЧНУЮ СОВРЕМЕННУЮ КУХНЮ



СЕГОДНЯ СЕВЕРНАЯ СТОЛИЦА ПРИВЛЕКАЕТ ТУРИСТОВ НЕ ТОЛЬКО КУЛЬТУРНЫМ НАСЛЕДИЕМ

КЛЮЧЕВЫЕ ПЕРЕМЕНЫ В ИНДУСТРИИ По мнению Александра Кравцова, управляющего партнера Fizika Development, за исключением ухода части гостиничных операторов с российского рынка в глобальном смысле на туристической карте Петербурга за последние годы глобально ничего не изменилось. «Стандарты и критерии качества, которые были привнесены на российский и петербургский рынок международными операторами, были переняты, адаптированы и усовершенствованы отечественным бизнесом. По оценке некоторых экспертов, доля ушедших операторов составила всего 5–7% от общего объема рынка», — поясняет он.

По словам господина Мусихина, в связи с уходом с рынка некоторых международных гостиничных сетей, таких как InterContinental Hotels Group (IHG), Kempinski, Four Seasons, Sokos, Marriott International, фактически треть петербургских гостиниц лишилась международных брендов. Но эти события прошли для рынка почти незаметно, так как отели получили новых собственников и сменили бренды. «В целом наш мегаполис по-прежнему входит в тройку самых посещаемых городов для отпуска в России, с каждым годом растут заполняемость и количество мест для размещения путешественников. Не в последнюю очередь положительную роль в этом играют новые апарт-отели с сервисной составляющей, выступающие в роли альтернативы гостиницам как для классического туризма, так и для бизнес-путешественников», — добавляет господин Кравцов.

Обострение конкуренции гостиниц с апартаментами, как отмечают эксперты, действительно заметно. Загрузка апартаментов в 2023 году значительно превысила загрузку традиционных гостиниц. При этом, по словам Николая Погорелова, доцента кафедры управления в сфере туризма и гостиничного бизнеса Президентской академии в Санкт-Петербурге, возрос спрос

на краткосрочное проживание. Так, все больше гостей остается в городе только на одну ночь. Увеличение спроса стимулирует многие апарт-отели не только ориентироваться на гостей, планирующих длительное пребывание, но и активно включать в свою стратегию сегмент краткосрочных туристов, становясь той самой альтернативой классическим гостиницам.

Среди других тенденций в сегменте господин Мусихин отмечает стабильный рост тарифов на размещение, хотя и значительно более низкими темпами, чем в других регионах и в Москве. Также уход таких систем бронирования, как Booking.com, существенно изменил каналы продаж отелей, заставив многих переориентироваться на прямого потребителя. «У отелей появилось больше постоянных клиентов и клиентов, которые бронируют гостиницы напрямую, минуя агрегаторы. Возросла важность соцсетей и „сарафанного радио“: мнению инфлюенсеров и людей из близкого круга доверяют», — подчеркивает госпожа Звагольская.

При этом, по словам Наталии Беляковой, директора департамента экспедиций и туризма Русского географического общества, покупательная способность снижается, что тоже оказывает влияние на рынок. «По итогам 2023 года треть всех бронирований приходилась на средства размещения „без звезд“: люди путешествуют крайне экономно», — отмечает эксперт. Госпожа Белякова обращает внимание и на другой проблемный вопрос — кадровый. «Рекордно низкий уровень безработицы в стране — итог демографического провала прошлых лет — обостряет битву за персонал и в сфере индустрии гостеприимства. На фоне увеличения объема номерного фонда (для инвесторов действуют многие спецусловия в рамках нацпроекта) дефицит кадров ощущается острее и не добавляет отрасли динамики», — сетует эксперт.

В последние годы в городе активно появляются новые точки притяжения для туристов. По словам Николая Погорелова, их можно найти в спортивно-событийном туризме, а также в контексте креативных индустрий, развивающихся и формирующих облик города и региона. «В Петербурге вводятся в эксплуатацию новые крупные спортивные объекты, появляются дополнительные турниры и соревнования — масштабные и нишевые. Для гостиничного бизнеса данная аудитория особенно привлекательна в межсезонье, при этом эффективность работы с ней, которая, на первый взгляд, может показаться несущественной, следует оценивать в разрезе целого года», — поясняет он.

Господин Погорелов замечает, что отельеры сейчас внимательнее изучают городской календарь мероприятий, рассматривая возможности предоставления не только основных услуг по размещению, но и дополнительных сервисов для организаторов событий или групп, не проживающих в их отелях.

ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТИ НОВОГО ВРЕМЕНИ Сегодня Северная столица привлекает туристов не только культурным наследием. Становятся востребованы и новые пространства, где под одной крышей соборы и галереи, и маркеты, и фуд-корты, проходят различные культурные и социальные события. Модные локации сами по себе являются генераторами интересного туристического контента, поэтому проводимые мероприятия притягивают в Петербург гостей и становятся поводом посетить город.

«Среди популярных современных точек притяжения — новые креативные пространства в дуге Васильевского острова, который становится привлекательной локацией для туристов вне зависимости от сезона. Вообще то, что объекты начинают жить всесезонно, — главный тренд развития туризма в Петербурге. Это позволяет в низкий сезон претендовать не только на деловых туристов, но и на другие сегменты — в частности, на рекреантов», — думает госпожа Белякова.

По мнению господина Мусихина, современных туристов притягивают новизна, ориентация на модные течения и вовлеченность посетителей в процессы. «Поэтому мы наблюдаем рост популярности новых видов туризма: это могут быть гастротуризм, авторские экскурсии, посещение неклассических объектов, таких как дома-музеи известных людей и арт-пространства, фототуры. Все это влияет на разнообразие предложений и расширение сезона», — указывает он.

Также на развитие событийного туризма и рост количества деловых туристов влияет проведение масштабных мероприятий, форумов, праздников международного и всероссийского формата (ПМЭФ, День города, «Алые паруса», день ВМФ). Среди других точек притяжения для потенциальных туристов — популярные общественные пространства (Новая Голландия, «Севкабель Порт», культурный квартал «Брусницын»), где гости знакомятся с современной жизнью города, имеют возможность посетить временные и передвижные экспозиции современного искусства, посетить различные мастер-классы, попробовать необычную современную кухню. «Наконец, все находится в ожидании открытия высотной смотровой площадки „Лахта-центра“, который вошел в число туристических достопримечательностей прошлым летом», — заключает господин Мусихин. ■



РЫНОК ТЕЛЕМЕДИЦИНЫ ВЫРОС В ПОЛТОРА РАЗА

В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ 2023 ГОДА ОБЪЕМ СЕГМЕНТА ТЕЛЕМЕДИЦИНЫ В РФ СОСТАВИЛ 3,76 МЛРД РУБЛЕЙ: НА 50% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ, И НА 12% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ВО ВТОРОМ КВАРТАЛЕ. НЕ ПОСЛЕДНЮЮ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭТОГО НАПРАВЛЕНИЯ СЫГРАЛА ПАНДЕМИЯ COVID-19, КОТОРАЯ АКТУАЛИЗИРОВАЛА РЯД ОСТРЫХ ПРОБЛЕМ В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ МНОГИХ СТРАН. СЕЙЧАС В РОССИИ ТЕЛЕМЕДИЦИНА ЯВЛЯЕТСЯ КРУПНЕЙШИМ СЕГМЕНТОМ ОТРАСЛИ МЕДИЦИНСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ.

АНТОНИНА ЕГОРОВА

По оценке агентства Smart Ranking, доля телемедицины от общего объема рынка составила 37%. Как отмечают игроки рынка, развитие телемедицины стало одним из ключевых трендов прошлого года. Топ-3 сегмента по-прежнему составляют «СберЗдоровье», «Доктис» и «Ясно». Сервис «СберЗдоровье» закончил третий квартал с выручкой 2 млрд рублей, это на 56% больше, чем годом ранее. Выручка «Доктиса» составила 327 млн рублей, на 9,4% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Выручка телемедицинского сервиса «Ясно», по оценке Smart Ranking, составила 297,3 млн (по РСБУ). А по МСФО оборот компании в третьем квартале достиг 874 млн, что на 64,3% больше, чем годом ранее. Телемедицинский сервис Budu, который занял четвертое место в сегменте, вырос год к году на 41%.

При этом, по словам Александра Солонина, генерального директора Ассоциации частных клиник Санкт-Петербурга, в законодательстве не закреплено четкое ограничение, что входит, а что нет, в понятие телемедицины. Как правило, имеется в виду использование телемедицинских технологий, связанных с оказанием медицинских услуг в дистанционном формате. Поэтому в разных исследованиях рынка могут присутствовать различные данные по объемам и динамике.

В целом сегодня в РФ эксперты отмечают значительный рост рынка телемедицины — как по натуральным показателям (число дистанционных коммуникаций), так и по объему выручки основных провайдеров телемедицины (специализированных платформ для коммуникаций). Рост числа дистанционных коммуникаций — это телемедицинские консультации «врач — врач» и консилиумы — по итогам 2023 года превысил 30% по сравнению с 2022 годом, а их количество составило более 1 млн. А в рамках ОМС число консультаций «врач — пациент» превысило 9 млн, что на четверть больше показателей прошлого года. В коммерческом сегменте (это и программы ДМС, и консультации в частных клиниках) также отмечают рост от 25 до 40%. Значительный рост (более 60%) показывают телемедицинские консультации по направлениям психотерапия и психология.

«Отдельно выделяют сегмент дистанционного мониторинга состояния здоровья пациента с помощью портативных устройств. Здесь также наблюдается рост по итогам 2023 года, который составил более 40%, а объем сегмента в денежном выражении превысил 10 млрд рублей. Однако, несмотря на увеличение спроса на телемедицинские услуги, заметна тенденция на снижение инвестиций в этот сегмент. Общий объем инвестиций в цифровое здравоохранение в 2023 году уменьшился по

РОСТ ЧИСЛА ДИСТАНЦИОННЫХ КОММУНИКАЦИЙ — ЭТО ТЕЛЕМЕДИЦИНСКИЕ КОНСУЛЬТАЦИИ «ВРАЧ — ВРАЧ» И КОНСИЛИУМЫ — ПО ИТОГАМ 2023 ГОДА ПРЕВЫСИЛ 30% ПО СРАВНЕНИЮ С 2022 ГОДОМ, А ИХ КОЛИЧЕСТВО СОСТАВИЛО БОЛЕЕ 1 МЛН



В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ НЕ ЗАКРЕПЛЕНО ЧЕТКОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ, ЧТО ВХОДИТ, А ЧТО НЕТ, В ПОНЯТИЕ ТЕЛЕМЕДИЦИНЫ

сравнению с 2022 годом более чем в два раза и составил всего около 1 млрд рублей, где сектор телемедицины не превышает 20%», — говорит господин Солонин.

Как отмечает Юлия Ермакова, ведущий врач — эксперт лаборатории «Гемотест», россияне активно обращаются за удаленными консультациями к терапевтам, психотерапевтам, дерматологам, пульмонологам, ревматологам, онкологам и гинекологам. «Телемедицина не только облегчает доступ к медицинской помощи и снижает риск передачи инфекционных заболеваний. Кроме этого, телемедицинские консультации значительно улучшают динамическое наблюдение за пациентами с хроническими заболеваниями, такими как сахарный диабет и артериальная гипертензия. Это дает им возможность регулярно консультироваться с врачами, получать своевременное медицинское наблюдение и электронные рецепты без необходимости часто посещать поликлинику», — поясняет эксперт.

ПЕТЕРБУРГСКИЙ СТАНДАРТ 1 августа 2023 года правительство РФ опубликовало постановление, согласно которому устанавливается экспериментальный правовой режим в медицинских учреждениях сроком на три года. Оно устанавливает правила оказания медицинской помощи с применением телемедицинских технологий. «Это нововведение позволило частным клиникам дистанционно выписывать лекарственные препараты, а также рекомендовать лечение или скорректировать его после очно поставленного диагноза», — поясняет Сати Агагулян, директор департамента развития и новых технологий платформы «Онлайн Око».

«А также это впервые установило возможность заключения договора с пациентом дистанционным способом путем его ознакомления с описанием медицинской услуги на сайте и последующим подписанием договора простой электронной подписью потребителя, под которой может пониматься, например, логин и пароль от электронной почты», — добавляет Станислав Яворский, генеральный директор юридической компании P&I Legal.

По словам Максима Чернина, председателя совета директоров компании «Доктор рядом», сегодня Санкт-Петербург и Ленинградская область входят в топ-3 российских регионов по количеству предоставленных телемедицинских консультаций. Сказывается в целом более высокий уровень цифровизации различных сервисов. «С каждым месяцем все больше медицинских учреждений города включает формат телемедицинских услуг в свои сервисы. Причем разрабатывают собственные приложения и телемедицинские платформы единицы. В основном медицинские учреждения приобретают готовые решения и интегрируют их в свои приложения и платформы. Дело в том, что телемедицинские решения являются достаточно дорогостоящим удовольствием, к ним предъявляются высокие требования с точки зрения информационной безопасности», — подчеркивает эксперт.

Александр Солонин связывает активное развитие телемедицины в Северной столице с большим количеством врачей (по данному показателю на душу населения город находится на первом месте в РФ) и высокопрофессиональных врачебных команд, имеющих авторитетные компетенции для проведения как индивидуальных консультаций пациентам, другим врачам, так и медицинских консилиумов. «Это касается и федеральных государственных медицинских учреждений, и многих частных клиник, которые пользуются доверием уже многие годы не только у пациентов из других регионов, но и со стороны медицинского сообщества, которое оценивает профессионализм по объективным показателям, а не по избыточной рекламной активности. Активных игроков в Петербурге в этом сегменте — почти сто организаций», — поясняет он.

Наибольшей популярностью, по словам эксперта, пользуются услуги телемедицины по направлениям онкология, кардиология и ВРТ, где исторически очень высокий уровень компетенций. Много телемедицины в организациях, которые участвуют в программах медицинского туризма и предварительно перед оказанием

высокотехнологичной медицинской помощи взаимодействуют с пациентами из других регионов и стран. Большое количество дистанционных коммуникаций в частных клиниках для получения пациентами «второго мнения» на основании пакета лабораторных и инструментальных исследований.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ Среди наиболее крупных трендов 2023 года в сфере телемедицины господин Чернин выделяет бурное развитие психологической помощи онлайн. На рынке появилось много продуктов по ментальному здоровью, решений и платформ. Стало набирать темпы направление мониторинга, когда людей с хроническими заболеваниями врач ведет с помощью гаджетов, интегрированных в платформенные решения медицинских компаний. Развивается направление чекапов в гибридном формате: анализы люди сдают в лабораториях и клиниках, а консультацию получают в телемедицинском формате.

«В 2024 году мы ждем роста популярности телемедицины среди населения. Кто хоть раз попробовал воспользоваться этой услугой, становится регулярными пользователями такого формата получения медицинской помощи. Этому способствует также рост рынка различного рода медицинских гаджетов, они все чаще интегрируются в телемедицинские решения», — говорит он.

«Мы наблюдаем два основных тренда на рынке телемедицины: увеличение числа корпоративных контрактов и рост совокупной выручки на 50%. Это происходит потому, что телемедицина все чаще становится частью бонусных пакетов для сотрудников или для клиентов компаний. В 2024 году мы ожидаем дальнейший рост телемедицины за счет корпоративных каналов. Кроме того, телемедицинские консультации со временем, вероятно, эволюционируют в программы длительного сопровождения (семейный врач, педиатр) и будут распространяться в область well-being: программы ментального здоровья, управления весом, активного и здорового образа жизни», — рассуждает Георгий Кругликов, CEO бизнес-юнита MedTech группы компаний BestDoctor.

По словам экспертов, в ближайшем будущем сегмент телемедицины ждет существенных изменений в нормативно-правовом регулировании, которое пока сдерживает его дальнейшее развитие. «В этом году будут получены первые результаты экспериментального правового режима по расширению возможностей телемедицины, который был запущен в августе 2023 года. Ожидания рынка относительно результатов вполне позитивные. Дальнейшее развитие этого проекта также будет способствовать росту рынку телемедицины», — поясняет господин Чернин.

«В целом зарубежные примеры показывают увеличение эффективности отрасли и не только за счет технологического прогресса при использовании портативных медицинских устройств для мониторинга пациента, но и за счет снятия избыточных барьеров для расширения возможностей при дистанционных коммуникациях. В результате растет уровень качества и своевременности оказания медицинской помощи. И также использование телемедицинских технологий будет способствовать решению проблемы дефицита кадров за счет повышения производительности труда и более эффективного распределения ресурсов», — заключает господин Солонин. ■



ОФИСНЫЕ ЦЕНТРЫ ИСЧЕРПЫВАЮТ СВОБОДНЫЕ ПЛОЩАДИ

по итогам 2023 года рынок офисной недвижимости Санкт-Петербурга пополнился 13 новыми бизнес-центрами арендо-пригодной площадью 123 тыс. кв. м. Этот показатель годового ввода офисов является минимальным за последние пятнадцать лет. На этом фоне объем свободных площадей в петербургских бизнес-центрах сократился почти на треть.

ДЕНИС КОЖИН

Согласно данным консалтинговой компании NF Group, в 2023 году рынок офисной недвижимости Санкт-Петербурга пополнился минимальным объемом новых площадей, что наравне с высоким спросом сказалось на вакантности. Суммарная площадь свободных офисов в бизнес-центрах классов А и В сократилась на 30% и составила 303,8 тыс. кв. м.

В офисах класса А доля свободных площадей за год сократилась на 2,4 п. п. и составила 8,5%. В зданиях класса В снижение было на 4,2 п. п., а вакантными остаются только 6,9% площадей. В среднем по рынку доля свободных площадей составляет 7,5%.

Несмотря на то, что на конец 2023 года в офисных центрах, введенных в эксплуатацию в 2023 году, свободно 70% площадей (86 тыс. кв. м), все эти площади могут быть заняты уже к лету 2024 года.

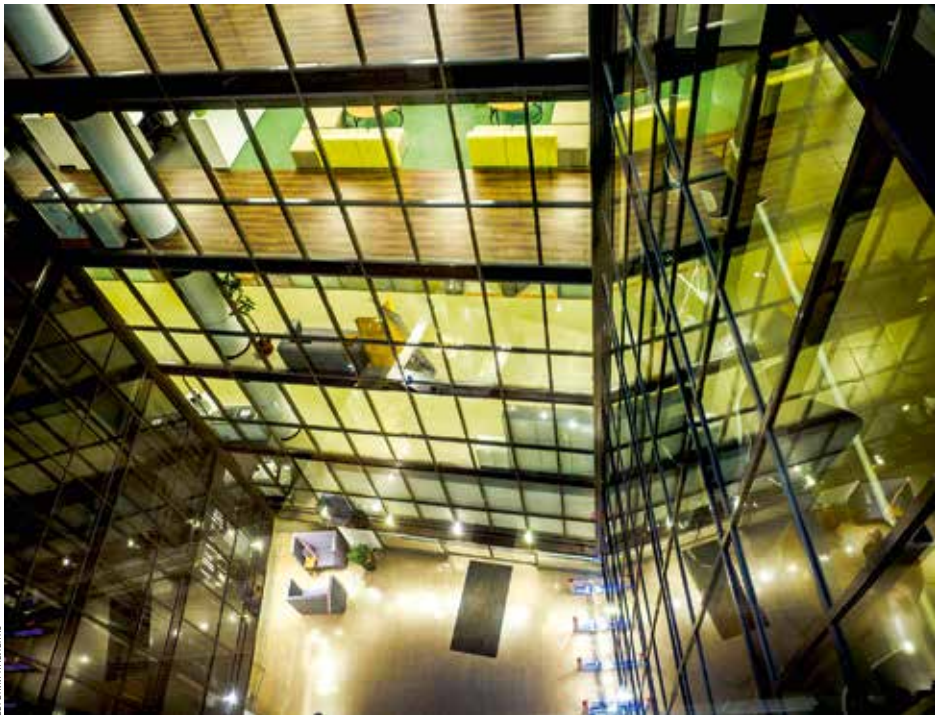
УХОД КОМПАНИЯМ НЕ ПОМОГ В первой половине 2023 года завершился процесс высвобождения офисных помещений иностранными компаниями, и к концу декабря значительная их часть уже была сдана в аренду. Особенно высокий спрос арендаторов наблюдался в Московском районе, который лидировал по числу качественных меблированных офисов, освободившихся в результате ухода международных компаний.

Регина Волошенко, директор департамента офисной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге, говорит: «Для поглощения освободившихся после ухода международных компаний офисных площадей рынку потребовался всего год, и мы снова вернулись к ограниченному предложению. В 2024 году девелоперами анонсировано завершение строительства 180 тыс. кв. м офисов классов А и В. Из них менее 100 тыс. кв. м предлагается на рынке аренды, что существенно ниже объемов существующего спроса. Учитывая небольшой объем строящихся объектов, в 2024 году выбор площадей для арендаторов будет минимален. А вакантность в таких условиях в среднем по рынку сократится до 5–6% и ниже».

IT ОБГОНЯЕТ НЕФТЬ «По итогам 2023 года показатель поглощения офисных площадей в Санкт-Петербурге составил рекордные 220 тыс. кв. м», — подсчитали в IPG.Estate. По объему поглощения площадей лидируют IT-структуры: их доля составила более половины общего объема арендованных помещений (51%), что является рекордным показателем за последние шесть лет. Ранее подобный уровень активности IT-сектора отмечался лишь в 2017 году, в то время как в последующие годы доля арендованных им площадей не превышала 38%. 90% арендованных в 2023 году IT-компаниями офисов располагается в бизнес-центрах класса В, а средняя площадь сделки не превышает 1000 кв. м. Международные IT-компании предпочитали в основном офисы класса А площадью от 3000 кв. м с возможностью дальнейшего расширения.

В IPG.Estate тенденцию подтверждают: «Если ранее 30–50% объема всех сделок принадлежало нефтегазовому сектору, то сейчас российские IT-компании и финтех являются лидерами по объемам арендованных офисов».

В компании отмечают, что средний размер сделки также увеличился: эксперты фиксируют рост спроса на офисные блоки площадью более 10 тыс. кв. м. «На фоне дефицита доступного предложения при высоком спросе на крупные блоки в 2023 году прекратился торг, то есть дельта между запрашиваемой ставкой и ставкой закрытия не фиксировалась», — обращают внимание в IPG.Estate.



УЧИТЫВАЯ НЕБОЛЬШОЙ ОБЪЕМ СТРОЯЩИХСЯ ОБЪЕКТОВ, В 2024 ГОДУ ВЫБОР ПЛОЩАДЕЙ ДЛЯ АРЕНДАТОРОВ БУДЕТ МИНИМАЛЕН

В ОЖИДАНИИ ПОВЫШЕНИЯ По итогам 2023 года средневзвешенная арендная ставка в бизнес-центрах класса А, по данным NF Group, снизилась на 1,3% и составила 2250 рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС и операционные расходы. По мере увеличения сроков экспозиции «дорогих» офисов собственники стали предлагать дисконт. Средневзвешенная запрашиваемая арендная ставка в бизнес-центрах класса А, введенных в эксплуатацию в 2023 году, выше среднерыночного значения на 2,2% и составляет 2300 рублей. Запрашиваемая ставка на офисные помещения класса В за год выросла на 1,3% и достигла 1500 рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС и операционные расходы. В новых зданиях класса В ставка выше среднерыночной на 10% и составляет 1650 рублей.

Аналитики IPG.Estate считают, что с учетом активного спроса и малого объема запланированного ввода в 2024 году можно ожидать повышения ставок аренды в пределах 10%. В компании указывают, что в 2024 году спекулятивное предложение за счет ввода новых проектов будет практически недоступно. «На рынок будут выведены два проекта: офисные центры „К-37“ на Кантемировской улице площадью 20 тыс. кв. м, а также „Авангард“ на Кондратьевском проспекте площадью 10 тыс. кв. м, однако данные проекты уже заполнены арендаторами, объемы нового ввода не обеспечат прирост доступных для аренды качественных офисных площадей», — сообщают в IPG.Estate.

Новая тенденция на рынке, добавляют в компании, — более высоким спросом пользуются помещения с типовой базовой отделкой, нежели shell & core. «Учитывая стоимость отделки, эта тенденция сохранится в 2024 году», — прогнозируют эксперты.

Ввиду отсутствия готового качественного спекулятивного предложения компании стали рассматривать покупку помещений для размещения собственных штаб-квартир. «В ответ на запрос девелоперы в Санкт-

Петербурге идут по примеру Москвы, предлагая ряд объектов с офисами в продажу конечным пользователям и инвесторам», — говорят в IPG.Estate.

ГИБКИЕ ОФИСЫ ПРИТОРМАЖИВАЮТ Рынок гибких офисов в Санкт-Петербурге замедлил свое развитие: в 2023 году было открыто всего шесть проектов. Согласно данным консалтинговой компании NF Group, в 2023 году предложение гибких офисных пространств пополнилось новыми проектами на 1,4 тыс. рабочих мест общей площадью 8,8 тыс. кв. м, что в 1,8 раза меньше, чем в 2022 году. При этом закрылось девять гибких пространств на 1,2 тыс. рабочих мест: два — временно (на реконструкцию), а семь были переформатированы в классические офисы.

По итогам 2023 года в Санкт-Петербурге действует 57 гибких офисов на 10,3 тыс. рабочих мест. На Центральный район приходится 34% действующих площадей, а также 47% всех планируемых к открытию в ближайшие два года.

В 2024 году ожидается открытие девяти новых проектов гибких офисов на 1,8 тыс. рабочих мест общей площадью 11,6 тыс. кв. м. Среди них семь сетевых и две несетевых площадки. Как считают в NF Group, значимым событием на рынке станет открытие проекта Multispace Pravda, где арендаторам будет предложена уникальная для петербургского рынка концепция технологичного гибкого офисного пространства, где цифровые решения интегрированы в рабочие и общественные зоны.

«В 2023 году предложение гибких офисных пространств пополнилось шестью новыми проектами: открылись „Ofix Сенная“ в ТРК „Пик“, &Place в общественном пространстве Seno, Buffer 21 в историческом центре города, Park Page в составе жилого комплекса. А Kazanskaya Page и несетевого гибкий офис „Пушкин“ расширили свои площади», — поделились в NF Group.

«Рынок гибких офисных пространств в 2023 году развивался сдержанно: количество вышедших проектов в два раза меньше, чем годом ранее. При этом число закрытых несетевых объектов побило восьмилетний рекорд. На фоне стабильного спроса и небольшого объема новых проектов мы наблюдали сокращение свободного предложения. Таким образом, в петербургских гибких офисах на конец года вакантными оставалось 15,1% рабочих мест, а годом ранее это значение достигало 27%», — комментирует госпожа Волошенко.

ГИБКИЕ ОФИСНЫЕ ПРОСТРАНСТВА, АНОНСИРОВАННЫЕ К ОТКРЫТИЮ В 2024 ГОДУ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (БОЛЕЕ 1000 КВ. М)				
НАЗВАНИЕ	ОПЕРАТОР	АДРЕС	ПЛОЩАДЬ, КВ. М	РАБОЧИЕ МЕСТА
«ПРАКТИК ЧЕХОВА»	«ПРАКТИК»	УЛ. ЧЕХОВА, 18	3 850	620
«ПРАКТИК»	«ПРАКТИК»	ПР. ПРОСВЕЩЕНИЯ, 53	2 500	475
VENUA CAMPUS PAGE	PAGE	ТИХОРЕЦКИЙ ПР., 17	1 890	167
RETROVSKY PAGE	PAGE	ФИНЛЯНДСКИЙ ПР., Д. 4	1 000	166
MULTISPACE PRAVDA	MULTISPACE	УЛ. ХЕРСОНСКАЯ, 12-14	1 000	166

ИСТОЧНИК: NF GROUP RESEARCH

ГИБКИЕ ОФИСНЫЕ ПРОСТРАНСТВА, ЗАКРЫТЫЕ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ В 2023 ГОДУ (ПЕРЕФОРМАТИРОВАНИЕ В КЛАССИЧЕСКИЕ ОФИСЫ)				
НАЗВАНИЕ	ОПЕРАТОР	АДРЕС	ПЛОЩАДЬ, КВ. М	РАБОЧИЕ МЕСТА
LIIS PAGE	PAGE	УЛ. ПРОФЕССОРА ПОПОВА, 23	2 200	357
CLOCKWORK TIME	-	УЛ. КУРЛЯНДСКАЯ, 48	1 040	200
«НА ОЗЕРКАХ»	«СМАРТ»	ПР. ЗИНГЕЛЬСА, 113/1	840	120
«ЛЕРМОНТОВ ЦЕНТР»	-	ЛЕРМОНТОВСКИЙ ПР., 35	720	120
DOCKLANDS PAGE	PAGE	НАБ. МАКАРОВА, 60, СТР. 1	360	68
«ПРОСПЕКТ»	-	УЛ. ПРАВДЫ, 12	269	60
«ДРУЖБА»	-	ПР. СЛАВЫ, 26/2	100	70
ВСЕГО			5 529	995

ИСТОЧНИК: NF GROUP RESEARCH

ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ ЗАПОЛНЯЮТСЯ АРЕНДАТОРАМИ

ЗА 2023 ГОД В МОЛЛАХ ПЕТЕРБУРГА ОТКРЫЛОСЬ В 2,3 РАЗА БОЛЬШЕ МАГАЗИНОВ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ. АКТИВНЕЕ ВСЕГО В НАИБОЛЕЕ КАЧЕСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ ГОРОДА ОТКРЫВАЛИСЬ ФЭШН-МАГАЗИНЫ, ЗАВЕДЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ И САЛОНЫ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ И ЧАСОВ. В РЕЗУЛЬТАТЕ СРЕДНИЙ УРОВЕНЬ ВАКАНТНОСТИ В КЛАССИЧЕСКИХ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ К КОНЦУ 2023 ГОДА СОКРАТИЛСЯ НА 4,1 П. П. И СОСТАВИЛ 6,3%. ТАИСИЯ УМАРОВА

Такие данные приводят в компании Nikoliers. В течение 2023 года рынок ритейла Санкт-Петербурга активно пополнялся новыми брендами и магазинами. Так, по данным Nikoliers, за прошедшие 12 месяцев в наиболее качественных торговых центрах города было открыто 285 торговых точек, что в 2,3 раза больше, чем в 2022 году (тогда было зафиксировано 124 открытия).

Рост числа открытий произошел практически во всех сегментах, однако чаще всего появлялись фэшн-магазины, заведения общественного питания и салоны ювелирных изделий и часов. В числе крупных открытий магазинов — появление «Стокманна» в ТРЦ «Мега Дыбенко», ТРК «Питер Радуга» и «Жемчужная плаза» и Desport в ТРК «Лондон Молл», «Жемчужная плаза» и ТРЦ «Охта Молл».

Как подсчитали аналитики Nikoliers, в течение 2023 года на рынке Санкт-Петербурга появилось 24 новых

бренда. Среди зарубежных фэшн-имен, пришедших на петербургский рынок, — 2XU (Австралия), AVVA, Beumen Club, Loft, Mudo, OXXO (Турция), Plein Sport (Германия), Replay (Италия), Woolrich (США); среди новых российских игроков — Just Clothes, IDOL, GLVR, Lamoda Sport, Noun и другие. Основными точками открытия первых магазинов для новых брендов стали ТРЦ «Мега Дыбенко», «Галерея», ТК «Невский центр», ТРК «Лето» и «Outlet Village Пулково».

Благодаря высокой активности арендаторов средний уровень вакантности в классических торговых центрах Санкт-Петербурга к концу 2023 года сократился до 6,3% (—4,1 п. п. к концу 2022 года). Также уменьшилась доля свободных площадей в 13 наиболее качественных моллах города: за год новые арендаторы нашлись на 28,8 тыс. кв. м в этих торговых центрах, а уровень вакантности снизился с 11,6 до 8,7%.

Самые крупные сделки аренды (более 1000 кв. м) пришлось на фэшн-сегмент («Снежная Королева», «Стокманн», Belfree, Ecu, Freedom Store, Gloria Jeans, Just Clothes, LC Waikiki, Lime, Maag и Sela), продовольственные магазины («О'Кей» в ТРК «Европолис») и развлечения (выставка «Океан Юрского периода» в ТРЦ «Охта Молл»).

«При сохранении существующих темпов расширения площадей магазинов развивающихся игроков мы ожидаем не только дальнейшего снижения вакантности, но и возможного дефицита крупных и наиболее ликвидных площадей в качественных торговых центрах», — отмечает Ирина Царькова, директор департамента торговой недвижимости Nikoliers. — Несмотря на то, что рынок Петербурга в 2023 году пополнился двумя новыми торговыми центрами, объем выводимого на рынок нового предложения все еще

остается на низком уровне. Обеспеченность торговыми площадями в городе снижается: в 2021 году на 1000 жителей приходилось 593 кв. м ТЦ, в 2023 году этот показатель снизился до 577 кв. м. Также основным вызовом для рынка торговой недвижимости является устаревание существующих торговых центров и нарастание потребности в их реконструкции: 71 классический торговый центр в Санкт-Петербурге был построен десять и более лет назад, и примерно половина из них уже давно не соответствует требованиям современного рынка».

В 2024 году ожидается открытие нескольких новых объектов: ТРК «Парк Молл» (35 тыс. кв. м), ТРК «Небо» в Мурино (25,7 тыс. кв. м), ТЦ «Лунапарк» в Новогорелово (10,7 тыс. кв. м), ТЦ в Колпино (4,7 тыс. кв. м) и второй очереди ТРЦ «Экопарк» в Мурино (5,6 тыс. кв. м). ■

СКЛАДАМ НЕ ПОБОРОТЬ ДЕФИЦИТ

В 2023 ГОДУ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ БЫЛО ВВЕДЕНО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ 294 ТЫС. КВ. М СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КЛАССОВ А И В, ЧТО В ДВА РАЗА МЕНЬШЕ ОТНОСИТЕЛЬНО РЕКОРДНЫХ ЗНАЧЕНИЙ 2022 ГОДА, КОГДА ОБЪЕМ ВВОДА СОСТАВИЛ 566 ТЫС. КВ. М. ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводят в NF Group. Около 57% суммарного объема ввода, или 167 тыс. кв. м, пришлось на объекты формата built-to-suit (здания, построенные для собственных нужд компаний). Крупнейший объект — корпус в составе комплекса «Армада Парк» в Шушарах складской площадью 103 тыс. кв. м для компании «Сберлогистика», предоставляющей логистическую инфраструктуру для онлайн-площадки «Мегамаркет». Среди спекулятивных объектов крупнейшим стал пятый корпус в составе «PNK Парк Шушары — 3» складской площадью 61 тыс. кв. м, который уже на этапе ввода в эксплуатацию был полностью законтрактрован.

Согласно данным консалтинговой компании NF Group, в 2024 году девелоперами анонсировано завершение строительства 800–950 тыс. кв. м складских площадей, что в три раза больше по сравнению с 2023 годом. В случае если все анонсированные девелоперами площади будут введены в эксплуатацию, показатель станет рекордным значением с 2014 года.

Большая часть (52%) — это объекты формата built-to-suit. Крупнейшие среди них — складские комплексы маркетплейсов, например, новые корпуса компании Ozon в Порошкино, Янино и Колпино. Что касается спекулятивных складских площадей, то девелоперами анонсирован ввод в эксплуатацию 430–460 тыс. кв. м, 72% из которых уже сдано в аренду. Существенного увеличения объема доступных в аренду складов не прогнозируется, при этом годовой объем сделок ожидается на уровне 500 тыс. кв. м.

Среди крупнейших спекулятивных складских объектов можно выделить «Фортис», «100K», «Адмирал»,



«Осиновую рощу». В 2024 году девелоперами анонсирован ввод 430–460 тыс. кв. м спекулятивных складских площадей. В отличие от 2023 года, когда все введенные в эксплуатацию складские комплексы классов А и В на- ходились на юге города, преимущественно в Шушарах, в 2024 году 45% площадей от ожидаемого объема ввода ожидается на северном направлении. Это направление становится актуальным на фоне продолжающегося сни-

КРУПНЕЙШИЕ СПЕКУЛЯТИВНЫЕ ОБЪЕКТЫ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, ОЖИДАЕМЫЕ К ВВОДУ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В 2024 ГОДУ		
НАЗВАНИЕ ОБЪЕКТА	ДЕВЕЛОПЕР/ СОБСТВЕННИК	ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ, КВ. М
СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС «100K»	«СОВЕНГО ПЛЮС»	116 501
СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС «АДМИРАЛ»	«АДМИРАЛ-ТСВ»	104 654
ЛОГ ОПАРК «ОСИНОВАЯ РОЩА»	«КОРПОРАЦИЯ „СТЕРХ“»	69 000
СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС «ФОРТИС 11»	ЗПИФ УК «ФОРТИС-ИНВЕСТ»	63 000

ИСТОЧНИК: NF GROUP RESEARCH

жения числа доступных для застройки земельных участков на юге, а также оптимизации компаниями цепочек поставок в целях сокращения времени доставки товаров на север Санкт-Петербурга и агломерации.

Дефицит предложения и высокий спрос способствуют росту средневзвешенной запрашиваемой арендной ставки. Ставка аренды в складских комплексах класса А в Санкт-Петербурге и Ленинградской области за год выросла на 50%.

На протяжении 2023 года в действующих складских комплексах объем доступных в аренду площадей сохранялся на минимальном уровне. В декабре на рынке предлагалось 19 тыс. кв. м, или 0,4% от общего объема. В строящихся объектах 77% складских площадей уже было законтрактовано, а оставшиеся объемы находятся на этапе обсуждения контракта. ➔ 14

ИНДУСТРИАЛЬНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ЗДОРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

ФИТНЕС-ИНДУСТРИИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, НЕСМОТРЯ НА МНОЖЕСТВО ИГРОКОВ НА РЫНКЕ И ДЕЙСТВУЮЩИХ КЛУБОВ, А ТАКЖЕ СУЩЕСТВЕННУЮ ВОВЛЕЧЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ, ЕЩЕ ЕСТЬ КУДА РАСТИ.

АРТЕМ АЛДАНОВ

На сегодняшний день рынок фитнес-услуг Санкт-Петербурга, отмечает аналитик FitnessData Алина Иванова, это один из самых конкурентных и консолидированных рынков. В 2023 году он полностью восстановился после всех потрясений и рос рекордными темпами благодаря эффекту низкой базы. Годовой оборот увеличился на 28%, превысив 18 млрд рублей. Почти половина действующих объектов в городе — сетевые объекты. Местные лидеры рынка, такие как Fitness House и «Спортлайф», а также федеральные сети из Москвы (World Class, XFit) по-прежнему занимают доминирующее положение на рынке, однако появление новых сетей — Urbanfit (связана с Fitness House) и московской Spirit Fitness, работающих по рекуррентной модели, может внести существенные изменения в структуру рынка в ближайшие несколько лет.

«Инвестиции в отрасль растут высокими темпами и продолжают расти из-за впечатляющих инвестиционных программ игроков и роста расходной части при открытии новых объектов на 20–30%. В расчете на один объект они сильно различаются в зависимости от формата: минимальный порог инвестиций для запуска клуба составляет 30–40 млн рублей, студию можно открыть дешевле. В городе активно продолжают открываться студии, однако их роль в общем объеме рынка пока невелика. В целом интерес к фитнесу у населения растет: процент проникновения (доля населения, занимающегося в фитнес-клубах) в Санкт-Петербурге по итогам 2023 года достиг 12%. Мы ожидаем продолжения роста петербургского рынка в 2024 году и роста вовлечения населения из-за повышения доступности фитнеса (все больше жителей будет иметь качественные клубы или студии в пятнадцатиминутной доступности), а также общего тренда на популяризацию ЗОЖ в стране», — рассуждает госпожа Иванова.

Глава Ассоциации операторов фитнес-индустрии в Санкт-Петербурге и Ленинградской области Наталья Борулько также считает, что, несмотря на то, что в Северной столице один из самых больших процентов вовлеченности населения в фитнес, рынку есть куда расти. Об этом же свидетельствует открытие в городе новых клубов и появление крупных федеральных сетей. «В настоящее время общее количество действующих клубов уже достигло тысячи. Открытия новых объектов смещаются в спальные районы, более половины открывающихся объектов приходится на окраины. При этом мы наблюдаем рост появления фитнес-студий, одного из самых



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

У РЫНКА ВСЕ ЕЩЕ ЕСТЬ РЕЗЕРВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ

популярных форматов, не требующего больших финансовых вложений и достаточно быстро окупаемых при грамотном руководстве и управлении студией», — говорит эксперт.

Рынок фитнес-индустрии Петербурга развит довольно неплохо и в данном контексте отличается в лучшую сторону от многих российских регионов, где проникновение фитнеса в разы ниже, отмечает генеральный директор XFIT Ирина Туманова. Северная столица входит в тройку городов — лидеров по проникновению фитнеса и стоит в одном ряду с Москвой и Новосибирском. Потенциал, несомненно, остается: региону требуются физкультурно-оздоровительные центры различных категорий — от премиума до мини-студий без персонала, чтобы обеспечивать запросы разных слоев населения в качественных фитнес-услугах.

«Выбор локации напрямую зависит от формата фитнес-клуба. Большие клубы с бассейнами более востребованы в новых районах, их лучше открывать в местах с высокой проходимостью, например, в пешей доступности от метро. Мини-студии без персонала можно интегрировать буквально всюду, так как они рассчитаны на обслуживание небольшой клиентской базы (максимум до 500 человек) и закрывают потребности населения в фитнесе в режиме 24/7, то есть идеальны для мобильных людей с небольшим горизонтом планирования.

В таких клубах они могут заниматься по разовой или пакетной подписке тогда, когда им удобно, и не привязываться к длинным членским абонеентам в классических физкультурно-оздоровительных центрах», — указывает госпожа Туманова.

В СООТВЕТСТВИИ С ЗАПРОСАМИ КЛИЕНТА

По словам госпожи Борулько, среди трендов нужно отметить три ключевых: во-первых, это смещение предпочтения клиентов в сторону приобретения коротких абонементов и клубных карт — на месяц, а не на год. Долгосрочно планировать многие клиенты не готовы. «Другой тренд — диджитализация. Тренировки с VR-эффектами становятся не только популярными, но уже и обычными, естественными и для клиента, и для фитнес-клуба. Еще один явный тренд — коллаборация. Период пандемии и пост-пандемии определил тенденции коллаборирования фитнес-тренировок с медициной, восстановлением. Реабилитационные тренировки (восстановление дыхания, подвижности суставов, нормализация нервной системы, работа со спиной) — одни из самых популярных в фитнес-клубах и студиях. Если фитнес-клуб или студия четко чувствует определившиеся тенденции, выбирает грамотную локацию и берет на работу специалистов, это поможет им удержать клиен-

во многих отношениях. Рекордный объем сделок, максимальный за всю историю уровень запрашиваемой арендной ставки и сохранение минимального объема доступных в аренду помещений. Несмотря на удорожание заемного финансирования, мы видим запросы от клиентов на строительство в формате built-to-suit, а также анонсы новых спекулятивных проектов от девелоперов. Все это говорит о том, что потребность в увеличении складских мощностей сохраняется, а значит, в 2024 году ситуация на рынке изменится незначительно и всем нужно привыкать к новым ценовым реалиям».

Константин Фомиченко, партнер, региональный директор департамента индустриальной и складской недвижимости NF Group, добавляет: «Мы видим устойчивый спрос на складские помещения в Санкт-Петербурге в первую очередь благодаря компаниям онлайн-торговли. Общий объем неудовлетворенного спроса в 2024 году мы прогнозируем на уровне минимум 500 тыс. кв. м, что обязательно приведет к появлению новых проектов и новых игроков на рынке». ■

тов», — подчеркивает глава Ассоциации операторов фитнес-индустрии в Санкт-Петербурге и Ленинградской области.

Востребованными остаются, продолжает тему трендов госпожа Туманова, так называемые короткие карты (на три, шесть, десять месяцев), которые формально ниже по стоимости, чем годовые абонементы, и оставляют владельцам возможность гибкого планирования. Также в топе остается услуга заморозки клубных карт. Стоимость карт индексируется в обязательном порядке, так как инфляция не стоит на месте, а цены на оборудование и расходники продолжают ползти вверх. В год абонементы дорожают примерно на 5–7%.

«Что касается роста количества клиентов, то, к сожалению, мы этого не наблюдаем уже второй год: на тренировки продолжают ходить самые лояльные. Клиентская база немного обновляется, но не расширяется: люди мигрируют из клуба в клуб от одного оператора к другому, в зависимости от удобства расположения физкультурно-оздоровительного центра в непосредственной близости от места жительства или от работы, а также в том случае, если приобретают абонемент в рамках выгодного акционного предложения», — замечает госпожа Туманова.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРИОРИТЕТОВ

Стоимость фитнес-услуг выросла за последний год, отмечает отраслевой эксперт Виктория Фоменко, потому что фитнес-индустрия активно восстанавливалась после пандемии. При этом акцент смещен на повышение цен на дополнительные услуги, а не на саму клубную карту. В 2024 году также прогнозируется рост стоимости фитнес-услуг, но он будет достаточно комфортным для клиентов. «В настоящее время фитнес-индустрия меняется в соответствии с запросами клиентов. Среди посетителей фитнес-клубов на первое место выходит забота о здоровье и развитие физических качеств, а уже на второе — желание улучшить внешний вид. Происходит трансформация культуры фитнеса за счет смещения приоритетов, основные запросы людей — укрепление здоровья, общение с членами фитнес-комьюнити, ресурсное состояние. Также набирает обороты тенденция здорового отношения к тренировочному процессу без фанатизма, больших весов и излишнего атлетизма. Сегодня популярны тренировки с собственным весом, которые требуют минимум инвентаря и места, что делает их доступными и функциональными», — делится госпожа Фоменко. ■

13 → Неудовлетворенный спрос на склады классов А и В Северной столице и агломерации составляет около 500 тыс. кв. м. Из них 75%, или 376 тыс. кв. м, — объем в рамках запросов на строительство под заказ (built-to-suit или built-to-lease), средний размер запрашиваемых блоков — около 50 тыс. кв. м. Более половины запросов на аренду (57%) приходится на блоки площадью от 10 тыс. кв. м. Но ввиду сохраняющегося дефицита потенциальным арендаторам практически невозможно найти подходящие площади.

Общий объем сделок со складами классов А и В (без учета продлений договоров аренды) за 2023 год составил рекордные 969,7 тыс. кв. м, что практически в три раза превышает суммарный объем сделок за предыдущий год. 82% сделок было заключено на первичном рынке, то есть либо в строящихся объектах, либо в построенных объектах, которые до этого не были заняты. Данный показатель доли сделок является рекордным за всю историю наблюдений и ранее не превышал 61%.

ИНДУСТРИАЛЬНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Реализация отложенного с 2022 года спроса, минимальная доля вакантных площадей, а также рост ключевой ставки ЦБ до 16% — все эти факторы оказали существенное влияние на увеличение запрашиваемой арендной ставки: ее значение выросло с 5750 рублей за квадратный метр в год по итогам 2022 года до 8650 рублей к концу 2023 года. В строящихся объектах значение средневзвешенной арендной ставки составляет 8850 рублей за квадратный метр в год triple net.

В 2024 году прогнозируется рост средневзвешенной запрашиваемой арендной ставки в связи со стабильно высоким спросом со стороны арендаторов и отсутствием свободного предложения даже в строящихся зданиях. При условии относительной стабильности макроэкономической ситуации ожидается рост средневзвешенной запрашиваемой арендной ставки до 9000 рублей за квадратный метр в год и выше.

Илья Князев, руководитель отдела индустриальной и складской недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге, говорит: «2023 год оказался рекордным

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (выпуск Санкт-Петербург, Business Guide «Экономика региона»)

Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Андрей Ершов — главный редактор СПб страници
Александр Коряков — бильд-редактор
Валерий Грибанов — выпускающий редактор
Марина Шевченко — корректор
Мария Громова — верстка
Марина Победенная — рекламная служба

Адрес редакции и издателя: 123112, г. Москва, Пресненская наб., д. 10 этаж 35. Тел. (495) 797-6970. Адрес редакции в Санкт-Петербурге: 191024, Харьковская ул., д. 8А, лит А. Тел. (812) 324-6949

Учредитель: АО «Коммерсантъ». Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ», зарегистрировано Роскомнадзором, регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации ПИ №ФС77-76923 от 11.10.2019 года

Типография: 000 «РосБалт», юридический и почтовый адрес: 197374, Санкт-Петербург, ул. Оптиков, д. 4

Тираж: 9000 Распространяется бесплатно. 16+

Графика на обложке: Арсений Блинов

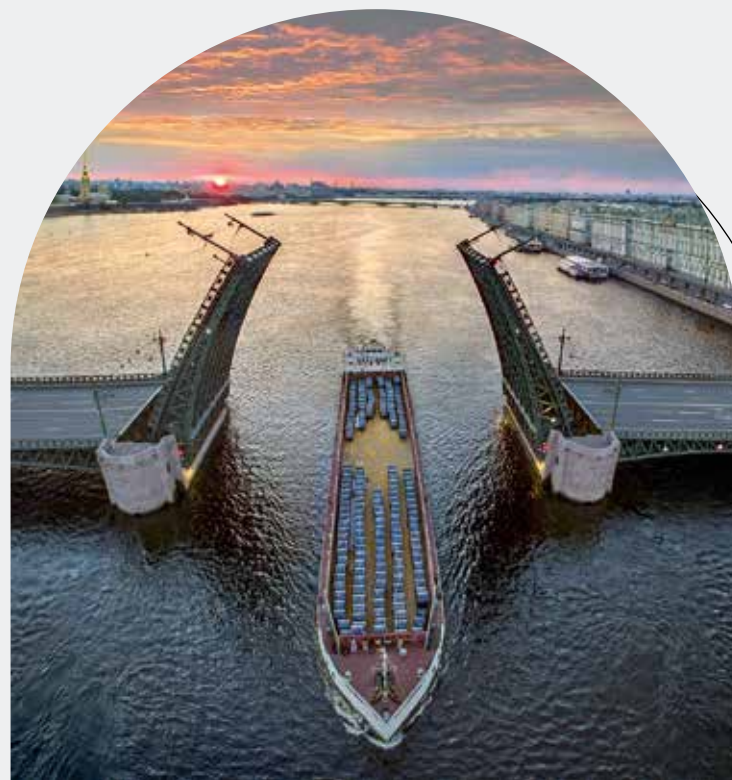
Коммерсантъ

ПАРТНЕРСКИЙ ПРОЕКТ

ПЕТЕРБУРГ

Истории бизнеса

**320 лет предпринимательства
для экономического развития города**



РЕКЛАМА, 16+,
www.kommersant.ru

Ответственные предприниматели заботятся не только об увеличении доходности своих компаний, но и о том, какой позитивный след они оставят в богатой истории нашего города



«Петербургъ. Истории бизнеса»

**Вместе пишем современную энциклопедию
петербургских компаний**

ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В ПРОЕКТЕ / (812) 325-85-96, e-mail: M.pobedennaya@kommersant.ru

Коммерсантъ Санкт-Петербург

НОВОСТИ ■ ПОЛИТИКА ■ ФИНАНСЫ ■ КУЛЬТУРА ■ СПОРТ

Присоединяйтесь к специальной программе
«„Коммерсантъ“ для коммерсантов»!
Предоставьте VIP-сервис для ваших клиентов —
доступ к оперативной и актуальной информации
во время отдыха, ожидания, бизнес-ланча



Воспользуйтесь уникальными
преимуществами партнера
ИД «Коммерсантъ»:

- доставка газеты от 5 экземпляров по специальной цене
- информационная поддержка партнеров в газете, на сайте и социальных сетях



Свяжитесь с нами по телефону
8 800 600 0556 (звонок по РФ бесплатный)
или электронной почте
podpiska@kommersant.ru, чтобы:

- получить подробную информацию о сотрудничестве
- заказать образцы газеты
- оформить пробную бесплатную доставку

