

www.dp.ru

Деловой
Петербург

ДОРОГИ

Обхода
Мурино
слева
не будет

Власти Ленобласти не смогли получить
согласование на переустройство ЛЭП → 8



ИНИЦИАТИВА

Список надежных

В ТПП РФ решили составить реестр фран-
шиз → 6-7

Пятница | 19.06.2020 | №76 (5333)
Цена: свободная

Хлебозаводы теряют покупателей → 13

Несносные адреса



ИМУЩЕСТВО. Контрольно-счетная палата насчитала 14 объектов, ранее включенных в Адресную инвестиционную программу (АИП), стоимостью 1,9 млрд рублей, которые необходимо снести и списать. В представленном перечне в том числе три детских сада и предприятие по переработке отходов на полигоне Красный Бор. Еще 57 объектов, на которые потратили 2 млрд рублей, уже успели списать в прошлом году.

Ход исполнения АИП в Петербурге прокомментировала заместитель председателя Контрольно-счетной палаты Юлия Русакова на заседании городского парламента в среду.

Она отметила, что, согласно данным ее ведомства, расходы на АИП по итогам 2019 года исполнены на 83,2% и составили 60,3 млрд рублей.

При этом уровень ввода объектов остается низ-

776

объектов,
строительные
работы по которым
так
и не начались,
включены
в АИП

ким, сказала Русакова. Так, из запланированного к вводу в 2019 году 71 объекта АИП было введено только 35.

Ввод трех объектов сорвали, 33 достроили, но не ввели.

В 2018 году из запланированных 55 ввели и вовсе только 10. Еще годом ранее лишь 15 из 79 объектов были введены в срок.

«На балансе города числятся вложения в 308 об-

ъектов незавершенного строительства, ранее включенных в АИП, из которых 14 объектов с общей суммой произведенных кассовых расходов почти 2 млрд рублей планируются к списанию и, таким образом, будут утрачены», — сказала замглавы Палаты.

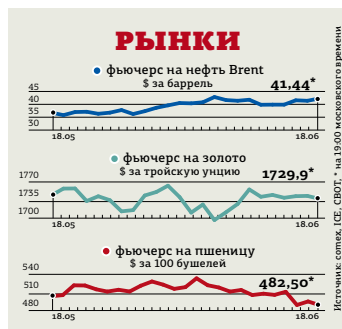
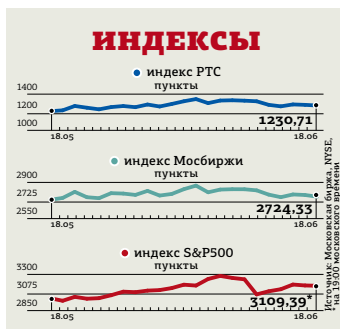
По ее словам, ведомство обеспокоено проблемой и планирует провести в этом году экспертно-ана-

литические мероприятия по решению вопроса.

В заключении Контрольно-счетной палаты по результатам внешней проверки об исполнении бюджета Петербурга 2019 года также указывается, что 13 из этих объектов предусматривались к сносу и списанию еще в 2018 году. Их общая сметная стоимость составляет 2,8 млрд рублей.

Продолжение → 4-5

ТРЕНДЫ 3



Непробиваемая компенсация

ОПК. Предприятия Петербурга, работающие по гособоронзаказу, просят возместить им затраты на мероприятия по защите от коронавируса.

По данным Ассоциации промышленных предприятий Санкт-Петербурга, 19 крупных заводов города, выполняющих государственный оборонный заказ, затратили в общей сложности 108 млн рублей на защиту сотрудников от коронавируса. Например, Адмиралтейские верфи направили на это 23 млн рублей, Северная верфь — 18 млн, ОДК «Климов» — 27 млн, рассказал президент ассоциации Валерий Радченко в четверг на совместном заседании президиумов общественной организации и Союза промышленников и предпринимателей Санкт-Петербурга.



↑ Промышленные гиганты не хотят заботиться о безопасности персонала за свой счет

ФОТО: СЕРГЕЙ ЕРМОХИН

«Это достаточно большие суммы: чтобы сохранить сроки выполнения гособоронзаказа, предприятия все это время вывели на работу до 80% сотрудников», — пояснил Радченко. В министерстве обороны РФ отказались компенсировать расходы, включив в госзаказ, добавил он. Эти ресурсы могли пойти на зарплату,

на обустройство чего-нибудь, но теперь предприятиям придется записать их себе в убытки. А их бюджеты не резиновые. Этот вопрос какой-то непробиваемый в верхах», — отметил Радченко.

Он попросил губернатора Александра Беглова пролоббировать на федеральном уровне решение вопроса о компенсациях.

Ситуация в сфере финансирования гособоронзаказа достаточно стабильная, а по ряду направлений объемы контрактов даже увеличились, подчеркивает председатель петербургского отделения «Деловой России» Дмитрий Панов.

«Все это, учитывая относительно небольшие затраты на организацию защиты (108 млн рублей), а также планы правительства по компенсации предприятиям ГОЗ затрат в связи с курсовой разницей при закупке импортных комплектующих, позволяет отнести такую компенсационную меру к разряду второстепенных», — говорит он.

В «Деловой России» полагают, что гораздо эффективнее помогать сейчас отраслям, включенным в реестр наиболее пострадавших от пандемии.

Светлана АФОНИНА
svetlana.afonina@dp.ru

Зарплата пока ушла в пике

КОШЕЛЕК. Фонд оплаты труда в Петербурге с начала нынешнего кризиса сократился в 56% компаний, опрошенных аналитиками рынка. В среднем он уменьшился на 28%.

Самые большие потери несут менеджеры — руководители подразделений и линейные руководители отделов.

По данным исследования hh.ru, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года во II квартале 2020-го их доход сократился на 11% и 3% соответственно — это с учетом всех бонусов и премий.

Однако в отдельных отраслях заработные платы увеличились: у персонала точек розничной торговли — на 12% (33 616 рублей до вычета налогов), продаж — на 5% (67 796 рублей до вычета налогов), маркетинга, PR и рекламы — 5% (61 651 рубль до вычета налогов).

У работников начального уровня в Петербурге доход также вырос на 8%, у специалистов и ведущих специалистов с опытом рабо-

ты от 1 года — на 3%. Традиционно самый высокий уровень совокупного дохода зафиксирован в сфере разработки программного обеспечения.

По данным опроса, о планах по уменьшению в ближайшем будущем фонда оплаты труда заявили 28% опрошенных работодателей, а об увеличении — 23%.

Управляющий партнер КГ «Альфа Персонал» Андрей Давыдов говорит, что снижение дохода в среднем составило около 30%.

Он подчеркивает, что при этом предприятия, не входящие в число пострадавших отраслей, и бизнес, который смог быстро перестроиться, оборот, показывают рост количества вакансий, расширяют штат и даже повышают заработную плату. «Востребованы руководи-

тели высшего звена, а также по-прежнему актуальны специалисты в области продаж и развития. Это тоже объяснимо, ведь идет медленное восстановление деятельности, и «усыхающая» часть персонала уже не справляется», — комментирует эксперт.

Директор по рыночной аналитике rodelu.ru Лилия Федуллина говорит, что потребность в менеджерах и работниках общепита сейчас снизилась, а вот вакансий курьеров, логистов и специалистов строительной отрасли стало больше: в ситуации с последней сыграла роль льготная ипотека, введенная государством. Также некоторым работникам придется сменить привычную сферу деятельности. По мнению Федуллиной, это может быть временно — от полугода до года, пока не станет больше вакансий в прежней отрасли.

В целом она считает, что уровень зарплат начнет восстанавливаться

в Петербурге уже в конце июня — начале августа.

«Важно понимать, что в разных отраслях это будет неравномерно. Например, если продуктовый ритейл быстро восстановит обороты, то непродуктовому ритейлу будет сложнее привлечь клиентов, что отразится и на зарплатах персонала», — говорит Федуллина. Андрей Давыдов же считает, что мгновенного роста зарплат ждать не стоит, эффект негативного ожидания у работодателей сохранится до конца года.

«Однако конкуренция среди специалистов будет усиливаться, компании будут наращивать упущенные возможности, что приведет к медленному росту доходов у ключевых сотрудников. Уровень заработной платы, согласно моему прогнозу, восстановится в 2021 году», — считает эксперт.

Анна СЕРПЕР,
Дарья ЗАЙЦЕВА

БИРЖИ

Нефть поддерживает рынок, но этого мало

Индекс Мосбиржи в четверг снизился на 0,58%, до 2724 пунктов. Курс доллара вырос на 15 копеек, до 69,8 рубля.

Цены на нефть марки Brent сохраняют позитивную динамику. За прошедшие 2 месяца они выросли на 43%, более чем до \$40 за баррель (с начала года снижение составило 39%), что лишь немного превзошло наши ожидания. В четверг стоимость нефти Brent увеличилась еще на 1,7%, достигнув \$41,4 за баррель к концу торговой сессии. Мы полагаем, что до конца года цены на нефть останутся на уровнях, близких к текущим значениям. Сланцевая добыча в США, как и ожидалось, быстро снижается, и баланс рынка будет достигнут к осени. Мы ожидаем, что стоимость барреля будет находиться в диапазоне \$35–45.

На фоне роста стоимости нефти в лидерах нефтегазовой отрасли в четверг «РуссНефть» (+2,9%), «Татнефть» (+1,9% — обыкновенные и +1,2% — привилегированные), «Роснефть» (+0,5%). Драйвером роста акций «Татнефти», в частности, стали новости о сокращении инвестпрограммы в 2020 году на 20%. Это позволит увеличить свободный денежный поток, который является базой для расчета дивидендов, на 25 млрд рублей. Менеджмент заявил, что «Татнефть» продолжит выплачивать промежуточные дивиденды в 2020 году, но ограничит минимальным объемом выплат в размере 50% от прибыли. Компания, скорее всего, продолжит выплачивать большую часть или даже весь свободный денежный поток в качестве дивидендов.

Среди акций второго эшелона в лидерах роста бумаги платежного сервиса QIWI. Компания осуществила продажу проекта потребительского кредитования «Совесть» Совкомбанку. Сумма сделки составила 6–6,5 млрд рублей. Для QIWI проект был убыточным и снижал прибыльность. Акции позитивно отреагировали на сделку, прибавив 7,5%. В лидерах снижения бумага «ВСМПО-Ависма» (–3,3%). Если компания не получит новые заказы, то в сентябре может остановить производство. Вполне возможно, что по итогам 2020 года «ВСМПО-Ависма» получит убыток и откажется от дивидендов. В ближайшее время мы ожидаем движение индекса Мосбиржи в диапазоне 2700–2800 пунктов. Практически завершен сезон квартальных отчетностей, на динамику стоимости акций будут оказывать влияние макроэкономическая обстановка и внешние факторы.



Всеволод ЛОБОВ
директор по инвестициям УК «Доходь»

Деловой Петербург

БАНКОВСКИЙ РЕЙТИНГ

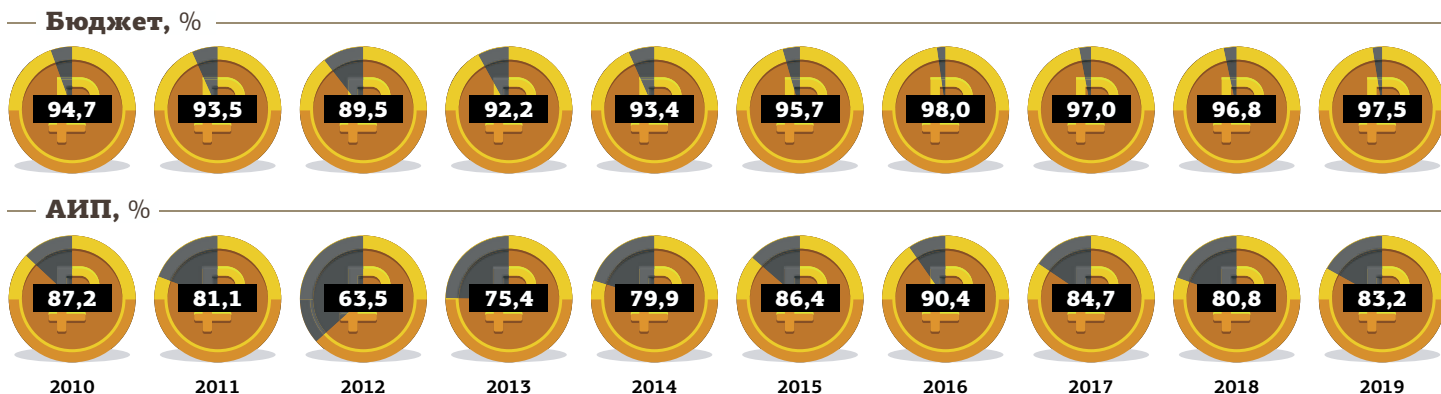
1 ИЮЛЯ

За 2019 год активы петербургских банков сократились на 7%. Иногородние, напротив, усилили свое присутствие. Что помешало петербургским банкам — экономика, инициативы регулятора или многолетняя практика работы с бизнесом акционеров? Кто из иногородних банков сумел отхватить часть рынка? Читайте в ежегодном Банковском рейтинге «ДП».

4 ПЕРВАЯ НОВОСТЬ

Исполнение бюджета СПб и АИП по годам

Источник: Контрольно-счетная палата СПб



Исполнение АИП по основным заказчикам, %



Недоделанное дорожке

Продолжение. Начало → 1

Миллиарды под снос

В список из 14 объектов, которые «планируются к сносу и списанию и, таким образом, будут утрачены», входят восстановление пешеходной зоны на 6–7-й линиях Васильевского острова, два детских сада в Каменке в квартале 71А, детское дошкольное учреждение в Коломягах в квартале 12А, реконструкция Дома общественных организаций в Павловске на ул. Р. Люксембург, а также экспериментальное предприятие по переработке и захоронению промышленных отходов в поселке Красный Бор. Там же присутствуют три жилых дома в северо-приморской части города, клуб для подростков в Купчино и другие объекты. В 2019 году в список попал еще один объект: «Кустовое мазутное хозяйство» в Пушкине по адресу: Кузьминское шоссе, 64.

Аудиторы на основе бюджетной отчетности также посчитали, что за прошедший год город снес и списал 57 объектов адресной инвестиционной программы, на строительство которых уже потратили 1,94 млрд рублей. В 2018 году так поступили с 73 объектами, стоившими городу 2 млрд рублей.

Старые истории

Как пояснили источники «ДП» в Смольном, в отчете речь идет об объектах с многолетней историей. Например, реконструкция Дома общественных организаций планировалась еще в 1990-х. При этом сейчас даже улицы такой не существует — еще в 2003 году она была переименована в Песчаный переулок.

Экспериментальное предприятие по переработке и захоронению промышленных отходов в Красном Бору должно было хотя бы частично решить проблемы полигона, пристальное внимание которому уделяют не только в России, но и в соседних странах. Это тоже проект из 1990-х. По различным оценкам, в него

было вложено от 1,5 млрд до 2,8 млрд рублей (первая цифра фигурирует в сообщениях Смольного, вторая — в документах рабочей группы Хельсинкской комиссии). Однако за эти деньги не запустили даже первую очередь комплекса. Недострой пришел в негодность и не может быть использован, к тому же его решения давно устарели. После передачи Красного Бора в подчинение федералов вопросами ликвидации полигона, как и всех его объектов, должен заниматься «Росатом». Поэтому на балансе города даже формально не может оставаться его имущество, поясняют юристы.

Жилые дома, предложенные к списанию, город передумал строить, так как уже давно для расселения аварийного жилья и других программ предпочитает закупать квартиры у застройщиков: даже с учетом ожидания ввода это получается надежнее и быстрее, чем строить за счет казны. Работы по детским садам из списка, предположительно, не ведутся, поскольку для экономии бюджета ответственность за них переложили на плечи застройщиков — в добровольно-принудительном порядке.

Это тем не менее не снимает вопрос о рациональности расходования 1,9 млрд рублей, потраченных на данные объекты.



↑ Не все стройки, которые начинаются, доходят до конца

ФОТО: ВАЛЕНТИН БЕЛИКОВ

Зона на месте

Заказчиком работ по реконструкции 6–7-й линии Васильевского острова с целью сделать здесь пешеходную зону более 20 лет назад выступил комитет по благоустройству и дорожному хозяйству (КБДХ) в лице ГУ «Дирекция транспортного строительства». Генеральным подрядчиком выступило ЗАО «Возрождение».

Новую пешеходную зону торжественно открыли в июне 2000 года. Спустя годы многие отмечали, что это был один из самых удачных урбанистических проектов администрации губернатора Яковлева.

Какие-то сложности могли возникнуть на стадии передачи данного объекта комитету по благоустройству.

Напомним, после 2010 года по решению тогдашнего губернатора Валентина Матвиенко КБДХ был разделен на два комитета: КРТИ и Комблаг. В комитете по благоустройству «ДП» сообщили, что не вла-

деют никакой информацией по объекту и не знают, почему он запланирован к сносу и списанию.

Предположительно, речь идет о затратах на какое-то проектирование, которое затем не было реализовано.

Недоконсервировали

Аудиторы также сообщили о 36 недостроенных объектах АИП, которые не были законсервированы должным образом. 15 объектов заморозили более 10 лет назад. Работы на восьми из них были приостановлены еще в 1997 году. Общая сумма уже произведенных кассовых расходов на них оценивается в 9,1 млрд рублей.

При этом число оставленных строек с прошлого никак не поменялось. «Отсутствие консервации приостановленных строительством объектов незавершенного строительства является нарушением требований п. 4 ст. 52 ГК РФ и способствует разрушению и расхищению созданных конструкций, а также снижению прочности и устойчивости объектов под воздействием климатических факторов, которые впоследствии потребуют корректировки проектно-сметной документации, что в итоге может привести к дополнительным расходам бюджета Санкт-Петербурга», — указано в заключении.

Проект сам для себя

Контрольное ведомство также насчитало на 2019 год 776 объектов АИП, строительство которых так и не началось. Это на 10 больше, чем в прошлом году. Их общую сметную стоимость оценили в 37,4 млрд рублей. На проектно-исследовательские работы по ним из городской казны уже успели потратить 10,5 млрд рублей.

Загадкой для КСП осталась судьба проектной документации 218 объектов (1,2 млрд рублей кассовых расходов), где не указан срок реализации целевой функции проектной документации. «В связи с чем можно сделать вывод, что данная документация не предполагается к использованию», — написано в отчете. Кроме того, по 43 объектам проектная документация была списана в этом году.

Худшие и лучшие

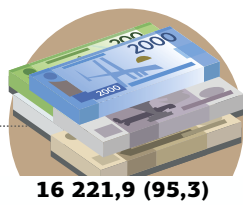
По результатам анализа исполнения АИП в КСП насчитали несколько факторов, вызывающих долгостроитель и хронический рост смет. Среди них недостаточная готовность проектов к инвестированию, низкий уровень контроля за исполнением государственных контрактов, долгие сроки проведения закупок.

Аудиторы в докладе заявляют, что который год подряд государственные заказчики, участвующие

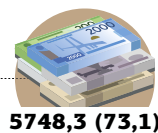
Топ-10 отраслей в АИП-2019 по финансированию, млн руб. (%*)

* процент исполнения

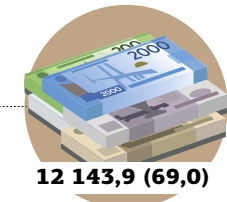
Коммунальное хозяйство



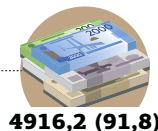
Жилищное хозяйство



Транспорт



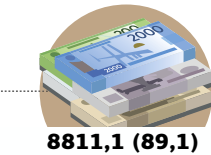
Общее образование



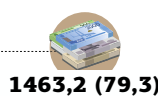
Здравоохранение



Дорожное хозяйство



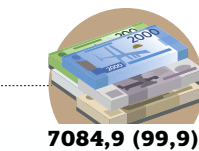
Дошкольное образование



Охрана семьи и детства



Другие общегосударственные вопросы



Культура



Несделанного

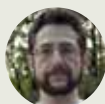
В АИП, работают неэффективно. В частности, плохо справляются комитет по строительству и комитет по развитию транспортной инфраструктуры (КРТИ).

Так, в прошедшем году Комстрою на программу выделили из бюджета 12,5 млрд рублей, но исполнить удалось только 9,9 млрд рублей (79,2%). Что, однако, больше, чем в 2018 году (75,5%) и значительно больше, чем в 2017-м, когда удалось освоить только половину средств. Схожие показатели демонстрирует КРТИ, который потратил на проекты АИП 18,8 млрд из запланированных 25 млрд рублей (74,9%).

Самыми эффективными исполнителями по итогам года стали комитет по транспорту (99,9%) и комитет по информатизации и связи (99,9%). Правда, сумма расходов на каждый не превышает 500 млн рублей. Комитет по энергетике и инженерному обеспечению смог исполнить расходы на 95% при запланированной сумме 14,4 млрд рублей. Комитет имущественных отношений (КИО) смог потратить на объекты АИП 16,3 млрд рублей из 18,8 млрд запланированных (86,8%).

Святослав АФОНЬКИН,
Иван ЕРШОВ,
Дарья КИЛЬЦОВА

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



Александр КАРПОВ
директор центра ЭКОМ

Цифры шокирующие, и практика порочная, но мух надо отделять. Что касается незаконсервированных и до сих пор не снесенных объектов, тут, скорее всего, виноват пробел в городском законодательстве. До последнего времени не существовало порядка уничтожения такого вида городского имущества, как незавершенные объекты капитального строительства. Соответствующий проект губернатора поступил в ЗакС только в феврале этого года. Правда, информация о масштабах происходящего депутатам не предоставили, казалось, что это мелочи. Закон подписан, и теперь есть возможность решить все накопившиеся за пару десятилетий проблемы.

Что касается более семи сотен объектов, строительство которых так и не началось, то это системная ошибка. Весь цикл градостроительной деятельности со времен Валентины Матвиенко и даже Владимира Яковлева был заточен под непрерывающийся рост экономики. Это приводит к тому, что в Генеральный план закладывается избыточное количество объектов, с которыми экономика города объективно не может справиться. Не только построить их, но и эксплуатировать. Чем больше мы строим в городе — тем дороже его эксплуатация. В какой-то момент все города входят в стадию стагнации, когда не могут развиваться, ведь все деньги уходят на содержание и ремонт. Но при этом деньги на проектирование выделяются, а проекты ложатся в стол и устаревают.



Оксана ДМИТРИЕВА
депутат ЗакСа Петербурга

Недоисполнение АИП — это не петербургская, а общероссийская проблема, корни которой уходят в 44-ФЗ. Это тендеры и конкурсы, условия такие, что могут выиграть «Рога и Копыта», а потом их работы не принимаются, так как не выполнены должным образом либо не выполнены вообще. Поэтому вся история затягивается. Давно нужно переходить на долгосрочные контракты, сбалансированные по ценам и срокам. Уже стало очевидным, что тендеры не дают реальной конкуренции и не обеспечивают повышения качества закупок.



Валерия МАЛЫШЕВА
генеральный директор
АО «Ленстройтрест»

Город определяет подрядчиков на свои объекты на основании 44-ФЗ, через торги, по которым выбирают самое дешевое предложение. Конкурс проводится на основании сметы, прошедшей госэкспертизу, смета составлена в территориальных единичных расценках, которые далеко не всегда соответствуют реальной себестоимости строительства. Построить качественно без экономии на материалах и уложиться в бюджет в таких условиях довольно затруднительно. Кроме того, как правило, деньги поступают с большим отставанием от выполнения работ.

В КОНТЕКСТЕ



КАР: ИЗМ. Ф. ШЕТИНСКИЙ/СПИД

Масштабно вкладываться в городскую инфраструктуру можно и нужно, но и предел надо знать. Иногда такие инвестиции могут стать палочкой-выручалочкой и серьезным драйвером экономики, а порой выброшенными на ветер деньгами или даже лесенкой в долговую яму.

В самом знаменитом романе покойного писателя Эдуарда Лимонова «Этот я — Эдичка» Нью-Йорк представляется городом величественным и магическим. При этом «Большое яблоко» выглядит местами неопытным. На домах тут и там потрескавшаяся штукатурка, а с фасадов валится плитка. И это не художественный вымысел. Действительно, в 1970-е прежде богатый, блистательный, уважаемый Нью-Йорк стал превращаться в грязные камменные джунгли. Из-за дефицита бюджета городу пришлось брать кредиты, общий объем которых составил \$5-6 млрд (при бюджете \$11,5 млрд). В результате Нью-Йорк оказался на грани банкротства, от которого его чудом спасло федеральное правительство.

У того кризиса было много разных причин, но фотохроника очень наглядно даст понять даже не особенно сведущим в урбанистике людям, как быстро даже самая передовая инфраструктура может превратиться в язву на теле города без должного обслуживания и финансирования.

Еще один замечательный пример явно неадекватных инвестиций в инфраструктуру на уровне как отдельных городов, так и целых государств — это Олимпийские игры. Гигантские и очень дорогостоящие стадионы и другие объекты стоимостью миллиарды долларов спустя некоторое время нередко становились убыточными и бесполезными. Хозяйка Олимпиад с удивлением для себя обнаруживала, что гораздо дешевле и разумнее забросить стадион, чем тратить средства на его обеспечение и поддержку. Особенно фактурно получилось у греков, где спустя десятилетия руины летних Олимпийских игр можно спутать с архитектурным наследием древней цивилизации эллинов.

С другой стороны, история знала немало примеров, когда ставка на строительство инфраструктуры срывала грандиозный экономический куш. Из Великой депрессии правительства пострадавших стран выезжали по восхитительным немецким автобанам и широченным американским роутам. Грандиозные стройки давали не только рабочие места, но и серьезный импульс к развитию всей национальной экономики.

Опыт современного Китая, где, к слову, не осталось ни одной деревни без дороги с твердым покрытием, тому более свежее подтверждение. Поднебесная, отточив технологии внутри страны, теперь становится одним из самых больших экспортеров мостов, автострад и линий метро в мире.

Святослав АФОНЬКИН
svyatoslav.afonkin@dp.ru

6 БИЗНЕС



ФОТО СЕРГЕЯ ЕРАСОВИЧ

Объединяй и властвуй

ТЕЛЕКОМ. Ради экономии клиенты интернет-операторов переходят на комбо-тарифы. Сейчас такие предложения — двигатель конкуренции.

Операторы все успешнее привлекают абонентов конвергентными тарифами (мобильная связь + ШПД + цифровое ТВ). Доля абонентов Петербурга и Ленобласти с комплексным тарифным планом у оператора МТС за прошедший год выросла в 4 раза. В апреле и мае более 60% новых абонентов подключили именно конвергентные услуги.

У «МегаФона» есть тарифный план «Объединяй», у «Билайна» — тариф «Ближние люди». Информацию по росту подключений обе компании «ДП» не предоставили. У Tele2 собственных конвергентных услуг нет. Однако компания на днях запустила тарифное предложение совместно с «Ростелекомом» (с февраля — это его 100% материнская компания) — в офисах мобильного оператора его клиенты могут подключить услуги провайдера и получить на них скидку.

Провайдеры ШПД тоже делают ставку на объединенные тарифы. Петербургский оператор-интегратор «ОБИТ» в работе с корпоративными клиентами использует принцип единого центра компетенций (наряду с предоставлением услуг телекоммуникационной связи реализует комплексные проекты с интеграцией различных сервисов). В компании отмечают: пользователей с двумя и более услугами всегда достаточно много, при этом за последний год спрос сместился в сочетании в одном пакете стандартных услуг (например, «Интернет и телефония») к решениям с конвергенцией проводных сетей и облачных сервисов. В «Ростеле-

коме» отмечают, что тенденция перехода клиентов на объединенные тарифы наблюдалась и до кризиса (за прошлый год количество подключений пакета выросло в 1,5 раза), в условиях пандемии она продолжается, суммарная скидка при подключении конвергентных услуг составляет 20–40%.

Телеком будет наращивать долю подключений к комбинированным тарифам, так как такой подход делает клиентов лояльнее к оператору. В условиях кризисной тотальной экономики это более чем актуально.

«Чем больше услуг потребляет клиент, тем тяжелее ему будет разорвать

отношения с их поставщиком, — поясняет Денис Кусков, глава аналитического агентства Telecom Daily. — Операторы руководствуются поведенческими особенностями своих абонентов, подключать разные сервисы и оплачивать их с одного «окна» дешевле и легче, чем собирать предложение разных телеком-компаний».

Борьба телеком-компаний за удержание абонентов уже привела к трансформации бизнеса операторов, полагает директор по маркетингу и стратегическому развитию SPN Communications Сергей Калинин. Сегодня их воспринимают как поставщика не столько услуг связи, сколько контента и различных сервисов: заказ такси (такие сервисы уже есть у «МегаФона»), банкинг (МТС, «МегаФон», «Билайн», Tele2) и так далее.

Борьба телеком-компаний за удержание абонентов уже привела к трансформации бизнеса операторов, полагает директор по маркетингу и стратегическому развитию SPN Communications Сергей Калинин. Сегодня их воспринимают как поставщика не столько услуг связи, сколько контента и различных сервисов: заказ такси (такие сервисы уже есть у «МегаФона»), банкинг (МТС, «МегаФон», «Билайн», Tele2) и так далее.

Дарья ДМИТРИЕВА
daria.dmitrieva@dp.ru

Франшиза франшизе рознь

В Торгово-промышленной палате России решили пересчитать надежные франшизы и составить из них специальный реестр

В перечень войдут добросовестные франчайзеры, прошедшие сертификацию. Новый электронный сервис позволит предпринимателям приобрести бизнес у проверенного франчайзера, сэкономить средства на старте проекта, обрести партнерскую поддержку, а также повысит доверие к российским предпринимателям на внутреннем рынке и за рубежом — уверены в Торгово-промышленной палате (ТПП).

Компании могут попасть в реестр только после прохождения аудита департамента цифрового развития ТПП РФ. Методология подтверждения добросовестности франшизы разработана именно его экспертами. Пока на сайте реестра размещена информация только об одной франшизе — от компании «220 Вольт».

В Торгово-промышленной палате отметили, что российский ритейлер предлагает пакет готовых бизнес-решений, отработанных технологий по открытию и управлению магазинов электроинструментов, а также право использования бренда.

Совладелец ГК «220 Вольт» и по совместительству председатель комитета по развитию электронной торговли ТПП РФ Алексей Федоров рассказал «ДП», что для положительного заключения и рекомендаций о включении в реестр необходимо выполнение ряда условий: наличие зарегистрированного торгового знака, действующих и прибыльных франчайзинговых предприятий (финансовая успешность компании проверяется по бухгалтерским отчетам) и проекта договора коммерческой концессии между франчайзером и франчайзи. Кроме того, при аудите эксперты принимают к сведению общедоступную информацию о компании, аналитических систем, например из СПАРК.

Федоров считает, что создание реестра добросовестных франшиз назрело давно: «Во время распространения пандемии возросло количество так называемых «оберточных» франшиз с привлекательными условиями, которые существуют только на бумаге. Часто встречаются ситуации, когда у франчайзера даже не зарегистрирован товарный знак. Когда покупатель приобретает такую франшизу, он получаеткота в мешке». Эксперт отмечает, что главное достоинство нового реестра в том, что каждая компания, решившая подтвердить свою добросовестность, проходит глубокий и тщательный экспертный анализ.

Управляющий партнер компании «Альтера Инвест», председатель «Опоры России» по франчайзингу Мария Кузнецова констатирует, что сейчас на рынке представлено большое количество франшиз низкого качества, которые могут быть оформлены очень привлекательно. «Низкий уровень поддержки, неисполнение обязательств, испорченная репутация — вот лишь ряд проблем, с которыми может столкнуться предприниматель после покупки бизнеса. Поэтому я уверена, что список аккредитованных экспертами франшиз необходим гражданам для ориентации в бизнес-пространстве», — говорит эксперт.

В целом Кузнецова отмечает, что уже сейчас существует большое количество рейтингов и реестров, например премия Golden Brand от международной выставки по франчайзингу BUYBRAND, есть рейтинг проверенных франшиз от «БиБосс», у Российской ассоциации франчайзинга есть список членов организации, которые отвечают стандартам качества.

Досье
Топ-5 франчайзеров 2019 года

1. Coffee Like
2. Global Finance
3. «Стильпарк»
4. Cofix
5. Echte doner

Источник: franshiza.ru

Невокальное место

ТУРИЗМ. Смольный передумал строить речной вокзал недалеко от Большого Обуховского моста. Чиновники вспомнили, что там санитарная зона.

В начале июня в отношении «Водоканала Санкт-Петербурга» началось исполнительное производство: КИО потребовал взыскать с ГУПА 1,3 млн рублей за незаконное занятие небольшого земельного участка (83 м²) по адресу: проспект Обуховской Обороны, 132, корп. 2, лит. В. Здесь располагается инфраструктура 1-го подъема Южной водопроводной станции, за границы участка которого «Водоканал» и вылез. В результате предприятие получило исполнительный лист на выселение. «Нарушение устранено. Решается вопрос о прекращении исполнительного производства», — прокомментировали в «Водоканале».

Этот адрес рассматривался в качестве возможной площадки для строительства нового речного вокзала. Смольный заявил в 2018 году, что нашел инвестора, а объем требуемых вложений оценил в 2,5 млрд рублей. Однако, как выяснилось благодаря этому суду, чиновники отказались от размещения вокзала

в данном месте. Поскольку, планируя его, не учли, что территория на левом берегу Невы попадает в зону санитарной охраны водозабора Южной водопроводной станции. «Городом рассматриваются варианты реализации проекта речного вокзала на другой территории», — сообщили в комитете по инвестициям, но не уточнили потенциальные адреса.

Как пояснил источник «ДП» из отрасли, проект несколько лет продвигался комитетом по развитию туризма, но был отложен в долгий ящик. По словам собеседника, всего в качестве перспективных рассматривалось четыре адреса.

«По двум ставился вопрос реконструкции уже существующих причалов и вокзала. Первый — в районе швартовки судов «Водоходъ» недалеко от Воло-

дарского моста, второй — речной вокзал «Уткина заводь», откуда отправляется флот компании Viking River Cruises. Насколько я знаю, все уперлось в нежелание судовладельцев ввязываться в реконструкцию инфраструктуры.

В качестве еще одного варианта рассматривалось строительство речного порта недалеко от «Морского фасада» на насыпных территориях. Предполагалось, что пассажиры могут пересечь на речной транспорт вместо наземного. Но там возникла сложность с собственниками намыва. Ощущение, что идея с вокзалом застряла на паре-тройке лет без поддержки заинтересованных ответственных финансовыми возможностями», — пояснил он.

Алексей СТРЕЛЬНИКОВ
aleksey.strelnikov@dp.ru



← Во время пандемии возросло количество так называемых «оберточных» франшиз, которые существуют только на бумаге

ФОТО: VOSTOCK-PHOTO

«Часто при отборе франшизы эксперты обращают внимание на отзывы действующих франчайзи, на наличие франчайзи, которые приобретают одну-две-три франшизы, на низкий процент закрываемости точек», — заключает она.

Руководитель каталога franshiza.ru Анна Рождественская также подтверждает, что это уже не первая попытка запуска подобного реестра на государственном уровне. Их создавали в корпорации «МСП», в Сбербанке. Составлять подобные каталоги сложно. Рождественская отмечает, что, во-первых, в России нет формальных признаков или требований, по которым можно определить качественную франшизу, нет даже закреплённого ее понятия. Для создания реестра нужно собрать экспертную команду. Во-вторых, у всех франшиз есть свой жизненный цикл, то есть фазы развития, которые нужно постоянно отслеживать, актуализируя информацию. В-третьих, в такие реестры часто опасаются включать молодые бренды, среди которых тоже есть интересные и стабильные проекты, но, чтобы провести их оценку, необходима многолетняя экспертиза.

«Создать единый реестр, например, на 5 лет вперед невозможно, потому что рынок меняется. Это заметно даже за последние 3 месяца — коронакризис показал, что не все бизнес-модели надежные и живучие. Поэтому подобные реестры нужно практически ежедневно актуализировать, необходима постоянно работающая над проектом команда экспертов», — подчеркивает Анна Рождественская.

2600

франшиз было в России на начало 2020-го, по данным исследования Franshiza.ru

В каталог franshiza.ru за день для размещения своих предложений обращается большое количество франчайзеров, но не все туда попадают.

Важный параметр франшизы — зарегистрированный товарный знак, без него это скорее «бизнес под ключ». «Мы также смотрим на наличие судебных процессов, нюансы договорных конструкций и количество работающих точек. Многие обращаются еще на стадии бизнес-идеи, но это тоже не франшиза. Только после интервьюирования франчайзера мы принимаем решение о размещении в каталоге», — говорит Анна Рождественская.

Дарья ЗАЙЦЕВА
daria.zaytseva@dp.ru

Дома снабжения

РЕДЕВЕЛОПМЕНТ. Компания Setl Group застроит жильем бывшую территорию ГУП «Главснаб» на Лиговском проспекте. Этот район Лиговки постепенно обживается девелоперами.

Жилой комплекс комфорткласса площадью 55 тыс. м² будет построен на участке 3,8 га, ограниченном ул. Тосина и Лиговским пр. Проект высотой до 13 этажей уже получил разрешение на строительство. Инвестиции в него составят около 8,5 млрд рублей, рассказали «ДП» в Setl Group. В составе жилого комплекса будет построен детский сад на 120 мест.

Земля под проект оформлена в собственность дочерней структуры застройщика около года назад. Стоимость участка компания не раскрывает. По оценкам экспертов, она могла составить до 0,5 млрд рублей.

Застройщику досталась площадка ликвидированного около 10 лет назад ГУП «Главснаб» (бывшее Управление снабжения Леноблгорисполкома), отвечавшего за обеспечение города продовольственными и непродовольственными товарами. На Лиговском пр. располагалась его транспортно-складская контора.

В конце 1990-х годов у предприятия появились долги, которые были закрыты векселями на сумму 234 млн рублей. Ценные бумаги перешли к офшору Mintaro, который долго судился с ГУП по взысканию долгов и штрафов и в итоге получил часть его активов, включая недвижимость на Лиговском.

Параллельно было возбуждено уголовное дело в отношении бывшего генерального директора «Главснаба» Павла Эльяшевича, которого подозревали в злоупотреблении служебными полномочиями с целью присвоения имущества предприятия.

Эта часть Лиговки долгое время относилась к той части серого пояса, развивать которую застройщики не стремились, говорят консультанты. Однако за последние годы лока-

ция стала востребованной у девелоперов.

Так, рядом с участком Setl Group крупный проект редевелопмента на бывшей площадке ПАО «Трансконтейнер» заявлен Glorax Development, он же строит еще один жилой комплекс напротив площадки «Главснаба». Также в этой локации проект реализует компания «СПб Реновация». Привлекательности району должно добавить появление станции метро «Боровая», которая, впрочем, пока что существует только в планах.

Напомним, что в начале года Setl Group приобрела ООО «Ост-5», которому принадлежит участок, ограниченный набережной Невы, Кожевенной линией, Масляным каналом и 23-й линией В. О.

Иван ЕРШОВ
gazeta@dp.ru



Проектом здесь нам суждено

АРХИТЕКТУРА. В принадлежащую архитектору Евгению Герасимову квартиру напротив Летнего сада прорубили вход с Фонтанки. Для симметрии обещают сделать еще три.

Изменен выходящий на Фонтанку фасад придворно-прачечного дома (ул. Чайковского, 2/7) в стиле классицизма, являющегося памятником. Как обратили внимание активисты Центрального района, в фасаде пробит проем, установлена металлическая дверь. Год назад арку в этом доме превратили в гараж (которым, как писали, пользовался местный житель музыкант Сергей Шнуров). Но согласований не было, и проезд пришлось освободить. Нынешний же проект, с дверью, как сообщила «ДП» пресс-секретарь КГИОП Ксения Черепанова, согласован на основании экспертизы, проведенной ООО «ГК Строй-Эксперт». Как уверяют, работы не завершены, дверь временная. «Будет установлена дверь в строгом соответствии с проектом, согласованным КГИОП, то есть деревянная, стилизованная под время постройки, похожая на ворота, с филёнками», — сообщил «ДП» Евгений Герасимов, владелец квартиры, куда она ведет.

КГИОП для сохранения симметрии фасада согласовал устройство четырех таких дверей — по бокам от арок. Но остальными будут заниматься другие собственники — если захотят. «Этот прием (с дверью возле арки. — Ред.) совершенно обычный для архитектуры того времени. Когда будет поставлена настоящая дверь, можно будет обсудить, искажает ли это облик», — говорит Герасимов. По его словам, в ближайших домах прорублено множество несогласованных дверей, на которые никто не смотрит. «Мне странно, что согласованный проект,

даже еще не осуществленный, волнует кого-то настолько, что неравнодушные жильцы гвоздем испарпали эту дверь и сломали замок», — добавил Герасимов.

Квартира выставлена на продажу. Формально архитектору принадлежит объект площадью около 60 м². Но, как сообщил «ДП» риелтор, общая площадь продающегося помещения достигает 620 м² (по словам архитектора, это «конгломерат квартир»). Они занимают цокольный этаж, два полноценных этажа и террасу. За все 620 метров просят 210 млн рублей.

«Продаю за столько, за сколько купил, речь о заработке не идет», — сказал архитектор.

Фасад — часть авторского замысла архитектора старинной постройки, сказал «ДП» координатор «Живого города» Дмитрий Литвинов. «Наверное, Герасимову было бы неприятно, если бы его фасады уродовали как хотели», — отметил он. По его мнению, если здесь и возможно устро-

ить проем, то только при одновременной пробивке двери с противоположной стороны арки, «иначе это будет совсем уродливо выглядеть». Кроме того, дом является памятником, в таких случаях фасады всегда охраняются. Здесь же без видимых причин при утверждении предмета охраны дома в 2018 году отметки окон возле арок были выведены из-под охраны. Литвинов предполагает, что это сразу было сделано под проект.



Таким будет дом после завершения работ. Но пока делают только одну дверь, слева.

Вадим КУЗЬМИЦКИЙ
vadim.kuzmitckii@dp.ru

8 БИЗНЕС



ФОТО ТАСС

С видом на место цареубийства

СПОРЫ. Кредиторы ООО «Таала», строящего апартаменты напротив Спаса на Крови, борются за контроль над его активами.

Промсвязьбанк (ПСБ) обратился в арбитраж СПб и ЛО с просьбой ввести в ООО «Таала» конкурсное производство. К такому решению пришло собрание кредиторов должника в мае этого года. На данный момент ПСБ является крупнейшим кредитором «Таала» с требованием почти в 1,4 млрд рублей. Как заявили «ДП» в пресс-службе банка, источники погашения задолженности у компании нет, поэтому есть все основания рассчитывать на введение конкурсного производства.

Сначала ПСБ в рамках банкротного процесса ООО «Таала» добился наблюдения (см. «ДП» №187 от 03.12.2019). Должник выступил поручителем по кредиту, выданному ПСБ головной структуре ответчика — Omitezena investments Ltd (Кипр). Банк пошел в суд из-за просрочки платежей и остановки работ по реконструкции объекта. В историческом здании на Конюшенной площади предусмотрено до 12 апартаментов максимальной площадью 650 м². По оценкам экспертов, инвестиции в такого рода проект могут составлять порядка 3 млрд рублей.

В банкротный процесс с требованием к должнику в 439,9 млн рублей включилась Людмила Ананьева, предположительно являющаяся супругой экс-владельца Промсвязьбанка Дмитрия Ананьева (на фото). Правда, пока ее заявление не рассмотрено. Соответственно, она не принимала участия в первом собрании кредиторов и не могла влиять на его решение.

Иван Бабин, адвокат адвокатского бюро «S&K Вер-

тикаль», отмечает, что банкротство предполагает дефицит активов. Поэтому в делах о несостоятельности между кредиторами нередко возникают конфликты.

Примечательно, что именно «Таала» пыталась добиться запрета на проведение первого собрания кредиторов. Свою просьбу должник мотивировал нерассмотренными требованиями двух кредиторов: Urgula Platinum Limited, через которую в том числе, по данным РБК, Дмитрий Ананьев контролировал ПСБ, на 207,7 млн рублей, и Людмила Ананьева. По оценке должника, они являются существенными и могут повлиять на результаты голосования собрания кредиторов. Арбитраж отказал «Таале»: должнику решение собрания кредиторов не может нанести убытки, а кредиторы, чьи требования еще не рассмотрены, позже могут обжаловать решение собрания кредиторов.

«Об обеспечительных мерах просил должник, и это стало основной причиной отказа, не исключено, что к аналогичным просьбам кредиторов суд мог отнестись лояльнее», — говорит Иван Бабин.

По оценке экспертов, в случае включения требований Людмилы Ананьевой в реестр кредиторов она, вероятнее всего, оспорит результаты собрания. С учетом длительности процедуры реализации имущества есть шанс, что ей удастся принять участие в процессе до начала активной стадии торгов.

Дмитрий МАРАКУЛИН
dmitry.marakulin@dp.ru

Керамика для Минобороны

Петербургская фирма создала отделку главного храма ВС РФ в рекордные сроки

Одной из самых обсуждаемых тем последнего времени в интернете стал храм Воскресения Христова в Одинцово, более известный как главный храм Вооруженных сил России. Керамическую отделку церкви создала петербургская фирма «Паллада». Чтобы выполнить масштабный заказ, менеджменту предприятия пришлось решить ряд нетривиальных задач.

Как рассказал «ДП» генеральный директор «Паллады» Константин Лихолат, работа над проектом заняла 8 месяцев. Именно готовность выполнить работу в сжатые сроки стала одним из главных преимуществ, позволивших «Палладе» обойти конкурентов на конкурсе.

«Наверное, ничего масштабнее мы никогда не делали. Общий объем заказа — это более 2 тыс. м² керамики, более 100 т сырья, переработанного в изделия. Было произведено более 600 обжигов в печах. На производстве и монтаже работали около 200 человек», — рассказывает Лихолат.

Для нижнего храма «Паллада» изготовила входную группу, киоты, наличники дверей, своды арок, иконостас и стеновые панели. Также была создана отделка баптистерия и заалтарного пространства. Для фасадов изготовлено шесть больших керамических икон.

Работы шли непрерывно, проектирование велось параллельно с производством и монтажом. Для ускорения процесса художникам-керамистам пришлось пойти на специфические меры. Так, например, в печи изначально закладывалось несколько большее количество изделий, чем значилось в заказе. Этот запас позволял подстраховаться на случай появления брака. Расход сырья в итоге получился больше, но зато достигалась существенная экономия времени.

Свои коррективы внесла и пандемия коронавируса, которая началась в самый разгар процесса. Основному составу приходилось буквально жить на работе, чтобы свести контакты с посторонними (и, соответственно, вероятность заражения) к минимуму. А все помещения и оборудование каждый час обрабатывались антисептиком. Кроме профилактических мер на производстве пришлось также срочно перестраивать логистику, чтобы изготовленная в Петербурге керамика максимально быстро попадала на подмосковную стройку. Отправка производилась почти каждый день, так что оформление всех необходимых пропусков и контроль за здоровьем водителей требовали постоянного внимания. Сумму контракта предпри-

ятие не раскрывает, но руководитель «Паллады» отмечает, что такие заказы в большей степени работают на репутацию, чем на извлечение прибыли. Кроме того, работа в экстраординарных условиях оказалась неплохим стресс-тестом для всех производственных и управленческих цепочек.

«То, как мы прожили всей командой это время, — это лучший тимбилдинг, который только может быть. Это сплотило коллектив, обнажило скрытые ранее проблемы. Я как руководитель нашел для себя массу всего, что можно реорганизовать в работе. И это тоже выгода! За такую аналитику часто платят огромные деньги, а мы все отработали на практике», — добавляет Лихолат.

К обсуждению проекта, захлестнувшего соцсе-

Досье

Параметры храма Воскресения Христова (главного храма ВС РФ)

- Диаметр барабана главного купола — 19 м 45 см — в 1945 году была одержана Победа.
- Высота звонницы — 75 м — столько лет прошло со дня Победы.
- Высота малых куполов — 14 м 18 см — 1418 дней и ночей длилась Великая Отечественная война.
- Площадь мозаики в интерьере — 2644 м² — число полных кавалеров ордена Славы.

Источник: patriarchia.ru

Не перешли через линию

ДОРОГИ. Власти Ленинградской области намерены отменить строительство 1-го этапа обхода Мурино в створе Гражданского проспекта стоимостью 1,6 млрд рублей. Из-за ЛЭП и недовольных мурунцев.

Контракт на строительство 1-го этапа дороги от КАД до Токсовского шоссе ГКУ «Ленавтодор» заключило с компанией «Возрождение» в конце 2018 года. За 1,5 года подрядчик не смог приступить к работам, поскольку они не были согласованы «Россети ФСК ЕЭС», у которых между жилой застройкой и железной дорогой проходят высоковольтные ЛЭП. Сейчас чиновники уже не видят смысла в реализации этого контракта и намерены расторгнуть его по соглашению сторон.

«Первый аспект — строить против мнения граждан у нас большого желания нет. Второй и основной — невозможность получения техусловий от ФСК ЕЭС на переустройство ЛЭП. Мы заложники ситуации: нас просят потратить миллионы рублей, которых нет в проектной документации, и мы не можем это сделать в рамках контракта, заключенного по 44-ФЗ», — заявил «ДП» глава дорожного комитета Ленинградской области Денис Седов.

По словам чиновников, ФСК готова переустроить сети самостоятельно, но за счет региона. Однако на этот счет, как считается с энергетиками, поскольку контракт на все работы, включая сети, уже был разыгран, а другой схемы финансирования у госорганов нет. В пресс-службе ПАО «ФСК ЕЭС» заявили, что для заключения соглашения о компенсации в денежной форме между ФСК и заявителем конкурсные процедуры не требуются.

Контрактом предусмотрено 250 млн рублей на поднятие одной линии, именно эти работы в составе документации прошли экспертизу в 2015 году, но по этим техусловиям работы выполнить не удалось. «Теперь ЛЭП необходимо кабелировать. Для 1-го этапа достаточно "закопать" один столб, это примерно 500 млн, то есть

контракт подорожает примерно на 300 млн рублей, которых нет», — пояснил «ДП» источник в правительстве региона.

В рамках контракта «Возрождение» построит разворотное кольцо, поскольку это неотъемлемая часть съездов с КАД в Западном Мурино, которые строит этот же подрядчик.

«В настоящее время расторжение контракта со стороны заказчика не подтверждено. Обсуждается вопрос строительства разворотного кольца», — прокомментировали «ДП» в «Возрождении», отметив, что их расходы по банковской гарантии в рамках контракта исчисляются миллионами рублей. Работы по съездам идут в графике, рабочее движение планируется открыть в августе.

Дарья КИЛЬЦОВА
darya.kiltsova@dp.ru



← Мнения о новом воинском храме расходятся

ФОТО: ТАСС

ти, Константин Лихолот относится сдержанно, предлагая тем, кому не нравится храмово-музейный комплекс, для начала побывать в нем и составить собственное «живое» впечатление, вместо того чтобы судить по фотографиям в интернете. По его мнению, пока что большинство критиков занимают «погоней за хайпом и негативом» вместо конструктивной дискуссии.

Между тем в среде специалистов претензии предъявляются не только к внешнему виду, но и к самой концепции главного храма ВС РФ. Кандидат исторических наук Николай Рогулин считает, что в Одиноцво построено «непонятный новодел», причем то в стране хватает храмов, непосредственно связанных с военной историей. В качестве примеров он приводит петербургские Троицкий собор, являвшийся в Российской империи храмом лейб-гвардии Измайловского полка, или Никольский морской собор, окормлявший моряков российского флота. Попытка заменить «намоленные» места, пережившие реальные войны и победы, новым храмом кажется историкам странной.

Есть замечания и к музейной составляющей. «Я не знаю, какие знамена там выставлены, подлинники или новоделы. Если новоделы, то это просто безобразие. А если подлинники, то знамена так не экспонируются. Они через год все посекутся, если будут просто висеть на древках!» — комментирует Рогулин, в прошлом занимавший должность заместителя директора Мемориального музея А.В. Суворова.

Исследовательница истории военно-храмового строительства Анна Ивицкая указывает на то, что храм в Одиноцво слабо соответствует традициям, сложившимся во времена Российской империи.

«Ни один воинский храм или храм-памятник за всю историю военно-храмового строительства не обладал огромным количеством сложносочиненных смыслов. Это памятник не про Бога, а про триумф власти. Если у создателей была задача построить нечто немисливо грандиозное, то это им удалось. Но, к сожалению, это сделано без привязки к истории военно-храмового строительства, с присущим нашей эпохе дилетантизмом. Если в воинских храмах Российской империи в стилистике внутреннего убранства мы видим победу добра над злом, то в этом храме скорее читается лозунг “можем повторить”. О подобном подходе можно говорить, но при чем здесь православие?» — подчеркивает она.

Иван ВОРОНЦОВ
ivan.vorontsov@dp.ru

6 млрд рублей составила общая сумма госконтрактов, заключенных во время строительства главного храма ВС РФ

Упустили «Звезду»

МУСОР. В Колтушском сельском поселении Нополовину разобрали скандально известную несанкционированную свалку. На эти цели из бюджета Ленинградской области выделено почти 100 млн рублей.

Речь идет о свалке на Колхозной ул. (деревня Старая). В населенном пункте с марта действует режим ЧС, введенный для ликвидации экологических последствий (раньше 8 июля его не планируют снимать). На днях место с инспекцией посетили эоактивисты. По их оценке, под слоем земли остается порядка 30 тыс. м³ отходов. В пресс-службе администрации Ленобласти сообщили, что с территории участка вывезено более 30 тыс. м³ отходов. Ранее власти оценивали общий объем мусора на земельном участке в 70 тыс. м³. На ликвидацию последствий из резервного фонда региона выделили 99,6 млн рублей, а Всеволожская горпрокуратура подала в суд на собственников территории — Евгения Тищенко и Фариды Шукюрова. В конце мая суд вынес решение в пользу истца, обязав Евгения Тищенко организовать процесс сбора и вывоза отходов на полигон ТБО в течение месяца.



В суде бизнесмены заявили, что в феврале 2019-го сдали землю на 11 месяцев в аренду ООО «Звезда». Это юрлицо, по мнению ответчиков, и должно ликвидировать свалку. Суд счел доводы несостоятельными, так как на момент рассмотрения дела срок договора аренды истек.

По данным «Контур.Фокус», ООО «Звезда» учреждено в 2015 году Алексеем Тилитиным. Основная деятельность — организация стоянок. Спустя 2 года компания перешла под контроль Дмитрия Маклакова и Артема Соколова. В мар-

те 2020-го ФНС признала сведения об этой организации недействительными, исключив ее из ЕГРЮЛ.

Областные власти рассчитывают компенсировать затраты на вывоз мусора за счет собственников земли. Комитет госконтроля Ленинградской области подал иск о взыскании с них ущерба на сумму 268,8 млн рублей, но не исключает апелляции со стороны оппонентов и продолжения судебных разбирательств.

Алексей СТРЕЛЬНИКОВ
aleksey.strelnikov@dp.ru



ФОТО: СЕРГЕЙ КУЗОВ

На июльском старте

КАРАНТИН. Фитнес-клубы ожидают, что с начала июля им разрешат работать. Впрочем, в каком виде и на каких условиях, пока неясно.

Официально точной даты разрешения на запуск фитнес-клубов в Петербурге пока нет. Но большинство опрошенных «ДП» представителей этого бизнеса готовятся к старту с 1 июля. Правда, формат они пока не знают. В целом для начала работы нужна одна неделя — подготовить персонал, провести инструктаж, набрать бассейны, закупить необходимое для санобработки оборудование, говорят участники рынка. «Мы готовы стартовать, но вот только официально даты до сих пор нет», — сообщил директор по развитию Alex Fitness Артем Курзов. «Мы ориентируемся на общие рекомендации Роспотребнадзора, по ним мы готовы. Но в каждом регионе свои особенности, и какие будут в Петербурге — пока непонятно», — уточняет он.

Например, в Ленобласти, где фитнес-клубам уже разрешили работать, запрещены раздевалки. «В Москве, где клубы тоже открылись, рекомендации Роспотребнадзора с момента обозначения срока открытия менялись уже 3 раза. Например, сейчас у них отменили предварительную запись, убрали ограничения на одного пловца в бассейне и разрешили заниматься без использования масок. Опять идут споры: это лишь рекомендации или будут штрафы за отсутствие организации этих рекомендательных пунктов?» — рассказывает идеолог сети студий Hot Yoga 36 Максим Хорохорин. В других регионах разрешено проводить

только индивидуальные тренировки.

«Владельцы посчитали прибыль от них, но даже она не перекрывает расходы. Такой режим работы убивает фитнес-клубы еще сильнее, ведь когда они были закрыты, то могли получать льготные условия аренды, не использовать электроэнергию, не обслуживать зал и тренажеры. Прибыль от персональных клиентов даже на 20–30% не перекрывает всех затрат», — говорит совладелец фитнес-студии «НеоДжоуль» в Петербурге Ксения Каблуква.

Как считают участники рынка, большие заведения в Петербурге закрываться пока не будут. «У нас клубы не закрываются, более того, размораживаем новые проекты, которые притормозили осенью», — говорит Артем Курзов.

А вот малым студиям придется непросто. «Вложение в одну среднюю точку обойдется примерно в 500–700 тыс. рублей. Конечно, небольшие студии (особенно те, которые не договорились с арендой, продолжали платить зарплату сотрудникам) вряд ли выдержат. Коллеги в чате руководителей московских студий утверждают, что 20% спортивных организаций уже ушли с рынка, что будет дальше — никто не знает», — переживает Максим Хорохорин.

По данным Colliers International, на начало 2020-го в Петербурге насчитывалось 116 сетевых фитнес-клубов.

Павел НИКИФОРОВ,
Дарья ЗАЙЦЕВА

← Свалка пока в процессе ликвидации
ФОТО: LENTV.RU



Фитнес-центры готовятся к открытию, дата и формат которого неизвестны

10 БИЗНЕС

Сервис с амбицией

ТАМОЖНЯ. Нынешний год должен ознаменовать для участников ВЭД наступление нового жизненного цикла.

Еще в 2017-м ФТС внедрила специальную программу — «10 шагов навстречу бизнесу». В этом году она должна заработать в полную силу. Планы были грандиозными, а задача — амбициозной. Таможенное оформление должно быть упрощено настолько, чтобы каждый предприниматель смог самостоятельно выполнить все необходимые действия. Для этого нужно было немного: освоить электронные сервисы. Больше всего таможенники колдовали над расширением «личного кабинета» для участников ВЭД, чтобы бизнесмены всегда могли быстро получить консультацию и, что самое важное, правильно подать декларацию, посмотреть состояние текущего счета и точность списания с него средств.

Сегодня таможенники подводят первые итоги. Итак, доля деклараций, зарегистрированных в ЦЭД, в 2019 году стремительно увеличилась, превосходя даже запланированные показатели. Предполагается, что доля электронных деклараций, регистрируемых в ЦЭД, вырастет к концу 2020 года до 95% (в 2016-м их было всего 16%).

Анна Еремينا, экс-руководитель брокерской компании «Амадей», рассказывает: «Раньше брокерские компании нанимали несколько специальных представителей — декларантов. Они ездили с документами, стояли в очередях. Оплата их услуг была серьезным расходом для бизнеса. За счет этих услуг кормилась целая когорта людей. Стало гораздо проще, легче и удобнее. Эта программа очень сильно облегчила жизнь».

Вильгельмина Шавшина и Ксения Сизова из DLA Piper в целом согласны

с такой оценкой: «Сейчас компании могут подать декларации в электронном виде, их регистрация происходит автоматически, однако часть типовых документов пока остается на бумаге. Так, например, сейчас обсуждается на уровне ФТС России инициатива по цифровизации всех видов заявлений по проведению таможенных операций. То есть чтобы подача всех заявлений осуществлялась через «личный кабинет» участников ВЭД и на их обработку требовалось минимальное количество времени. Безусловно, данная программа имеет свои положительные результаты. Доля автоматически зарегистрированных экспортных и импортных деклараций доведена до уровня 99% (в 2016 году было всего 36% для экспортных и 1,6% для импортных деклараций). Иные KPI, в том числе поставленные ФТС России по цифровизации процессов (автовпуск товаров; объем платежей, уплачиваемых через единые лицевого счета; автоматические профили риска и иные), также были достигнуты в рамках этой программы».

В текущем году таможенные органы планируют перевести на автоматические рельсы определение места доставки и срока транзита, этот процесс должен будет проходить без участия должностных лиц.

Также ФТС обещает внедрить систему управления рисками. Участников поделят на три категории в соответствии с уровнем риска — на добросовестных и не очень. Первых ждут «плюшки» в виде минутного оформления. Сейчас в этом «белом списке» всего 8% участников ВЭД.

Кристина ВАЖЕНИНА
gazeta@dp.ru

→ Порт ждет подведения железнодорожной инфраструктуры

ФОТО: МИХАИЛ ТИХОНОВ

Бронка притянула контейнеры



Оператор порта — «Феникс» наращивает мощности и готовится к сооружению новых причалов

В январе-апреле 2020 года многофункциональный морской перегрузочный комплекс «Бронка» увеличил перевалку контейнерных грузов по железной дороге на 16,5% (+1244 ДФЭ) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Об этом «ДП» рассказал Никита Муров, генеральный директор ООО «Феникс» — оператора портового комплекса. При этом общий грузооборот за тот же период снизился на 6%.

Компания намерена наращивать мощности. В частности, в стадии реализации перешел проект строительства транспортно-логистического центра «Бронка», пропускная способность которого составит 8 млн т грузов в год. Планы по возведению объекта в сотрудничестве с ОАО «РЖД» были анонсированы в прошлом году на ПМЭФ, а в этом году компания намерена представить финансовый план.

«Проект предусматривает строительство магистральной железнодорожной инфраструктуры (семь путей общей протяженностью более 7 км), включающей вспомогательные сооружения, подъездные дороги, склады, сервисные пункты, на площади более 310 тыс. м². Он нацелен на ускорение грузовых перевозок и их удешевление за счет эффекта масштаба и тесного взаимодействия морского, железнодорожного и других видов транспорта», — пояснили в компании.

Там отмечают, что проект реализуется на собственные средства ООО «ТЛЦ Бронка». Это юрлицо, по данным «КонтурФокус», создано в 2019 году. В первый год работы его чистый убыток составил 754 тыс. рублей. Среди его конечных владельцев, по данным «КонтурФокус», Никита Муров, Людмила Мурова (№66 в Рейтинге миллиардеров (РМ) «ДП»), Николай Негодов (№62 в РМ «ДП») и другие лица.

В «Фениксе» добавили, что в настоящее время идет подготовка к работам по сооружению новых причалов общей длиной 324 м. Это позволит создать условия на прилегающей операционной зоне для перегрузки крупногабаритного и тяжеловесного оборудования и других генеральных грузов. В конце мая Главгосэкспертиза одобрила внесение изменений в проектную документацию и результаты инженерных изысканий на первый этап строительства терминала в ММПК «Бронка».

«Ввод в эксплуатацию комплекса «Бронка», проект строительства которого рассмотрен Главгосэкспертизой России, сократит время прохода судов по Санкт-Петербургскому морскому каналу минимум на 3 часа в одну сторону», — пояснили в пресс-службе Главгосэкспертизы.

Строительство ММПК «Бронка» в юго-западной части Невской губы Финского залива было начато в январе 2011 года.

Предприятие создавалось с целью решения задачи перевода в российские порты отечественных грузов, которые ранее обрабатывались за границей.

В РЖД рассказали «ДП», что переговоры по строительству транспортно-логистического центра «Бронка» продолжаются и заморожены не были, несмотря на планы по созданию аналогичной инфраструктуры в Шушарах. Как уже писал «ДП», петербургское правительство, РЖД и Минтранс намерены подписать до июня 2021 года инвестиционное соглашение по шушарскому проекту.

В РЖД отмечают также рост коэффициента контейнерных перевозок на сети Октябрьской железной дороги — на 1,3 процентного пункта за последние 5 лет. По итогам 2019 года эта доля составила 6,4%. По виду сообщения наибольший уровень контейнеризации в импорте — в контейнерах вывозится 25,8% от всей погрузки, в транзите уровень контейнеризации — 23,9%, в экспорте — 8,3%, в прямом сообщении — 3,0%. Больше всего в контейнерах перевозят цветные металлы (99%), бумагу (68,6%), машины, станки, оборудование (65,5%).

В январе-апреле 2020 года сохраняется положительная динамика контейнерных перевозок по стране в сообщении Китай — Европа — Китай.

Общий объем за первые 4 месяца 2020 года увеличился на 21% (составил 119,2 тыс. ДФЭ), в том числе из Китая в Европу — на 42% (83 тыс. ДФЭ), из Европы в Китай — на 10% (56,2 тыс. ДФЭ).

«На сегодняшний день большим транзитным потенциалом обладает перевозка высокотехнологичных грузов. Например, литий-ионных батарей и аккумуляторов, стабильный интерес к перевозке которых железнодорожным транспортом проявляют крупнейшие автомобильные концерны Европы», — отметили в РЖД.

Главный редактор информационно-аналитического агентства «ПортНьюс» Виталий Чернов считает, что положительная динамика грузооборота порта Бронка связана с прямым доступом к железнодорожным путям и КАД без захода в центр города.

«Терминал запущен относительно недавно по сравнению с другими, а контейнерные линии отличаются консерватизмом. Тем не менее мы видим постоянную положительную динамику год от года. Коронавирусный кризис рано или поздно закончится, отложенный спрос даст свой эффект. Кроме того, Бронка активно развивает тематику контейнеризации балкерных грузов, у них испытана инновационная технология КОТТА-контейнера с нижней выгрузкой и закуплены два крана Liebherr.

Возможности других контейнерных терминалов в основных районах Большого порта ограничены городской инфраструктурой», — отмечает Виталий Чернов.

Алексей СТРЕЛЬНИКОВ
aleksey.strelnikov@dp.ru

Досье		
Топ-5 декларантов		
Виды документов	Реальный показатель (%)	Плановое значение (%)
Декларации, зарегистрированные в ЦЭД	67,9	60
Электронные декларации на экспортные товары	87,6	70
Электронные декларации на импортные товары	69,2	60
Декларации низкого уровня риска на экспортные товары	75,9	60
Декларации низкого уровня риска на импортные товары	57,3	50

Источник: данные ФТС



Озеленение Москвы

АПК. Гатчинская ферма «Жили-Растили» вышла на московский рынок доставки овощей и зелени.

О масштабировании бизнеса основатель фермерской доставки «Жили-Растили» Алексей Садов задумывался еще 1,5 года назад. По его словам, в Москве спрос на зелень и овощи высокий, рынок качественной фермерской продукции еще не перенасыщен, а онлайн-торговля развивается гораздо быстрее.

Инвестиций для выхода на новый рынок фермеру почти не понадобилось. «Изначально мы планировали арендовать склад, организовать фасовку и нанять персонал. Но в таком случае вложения были бы не разовыми, у нас появились бы постоянные издержки — около 150 тыс. рублей в месяц. Поэтому мы решили отправлять в ночь грузовик с овощами и зеленью, утром курьеры встречают его и сразу развозят продукцию клиентам», — рассказывает Садов.

Сейчас машина с фермерской продукцией «Жили-Растили» отправляется в Москву раз в неделю — такая доставка приносит около 100 тыс. рублей за одну поездку. В июне планируется заработать на столичном направлении 0,5 млн, а к концу года — от 3 млн до 5 млн рублей.

Как подчеркивает генеральный директор «Лаборатории трендов» Елена Пономарева, Московский регион не богат хозяйствами, которые предлагают платежеспособной аудитории качественный продукт, тогда как Ленобласть, напротив, может похвастаться развитием агропрома.

Карантинные ограничения в целом стимулируют рост рынка доставки, считает Садов. Он говорит, что весной продажи традиционно растут, но в этом году сыграл на руку и режим самоизоляции.

Во время карантиза проект «Жили-Растили» привлек новых платежеспособных покупателей из Ленинградской области. Ферма также поставляла продукцию на местные курорты — в Репино, Комарово, Солнечное. В Петербурге продажи компании удвоились.



↑ Основатель фермы «Жили-Растили» Алексей Садов готовится покорить своей продукцией столицу ФОТО: СЕРГЕЙ ЕРМОХИН

Продвижением продукции ферма занимается в «Инстаграме» через московских блогеров — на аккаунт пришла уже тысяча столичных подписчиков.

Пономарева отмечает, что лучшего времени для выхода на московский рынок доставки нет: направление стремительно развивается.

«Пример «Жили-Растили» показывает, что кризис — точка роста. Фермерская продукция актуальна в городах-миллионниках, где жителям не хватает натуральных

продуктов. Свежей зелени на прилавках становится все больше, это заметно и по ассортименту крупных ретейлеров. Кроме того, фермерская продукция ассоциируется у потребителя со здоровым образом жизни», — говорит эксперт. Елена Пономарева также отмечает, что в Москве средний чек заказа может быть выше петербургского на 30%, целевая аудитория там более платежеспособная.

Анна СЕРПЕР
anna.serper@dp.ru

Демократизация вина

ОБЩЕПИТ. В одном из общественных пространств города открылся новый винный бар Inwinity, где также будут проводиться dj-сеты.

Бар расположился на Кожевенной линии Васильевского острова. Пока заведение работает только на вынос, как и большинство ресторанов города. По мере выхода из режима самоизоляции уже начали функционировать и некоторые общественные пространства Петербурга.

Название нового заведения Inwinity происходит от слов «infinity» (бесконечность) и «wine» (вино). Авторами проекта выступили Анна Белинская и Павел Романов, известные по панорамному ресторану Barashki.

Романов рассказал «ДП», что создание бара было запланировано еще до пандемии. «После ввода режима самоизоляции появилось много свободного времени, которое можно было направить на подготовку нового проекта», — отмечает он.

По словам Романова, заведение объединяет в себе сразу два формата: гастрономический винный ресторан и коктейльный бар с сетами от диджеев Петербурга и Москвы по выходным. На 85 м² в баре 38 посадочных мест. В интерьере сочета-

ются искусственно состаренная отделка стен и бетонные столы. Доминантой пространства является большая стойка из оникса и медный стеллаж для бутылок во всю стену.

Формат винного бара в Петербурге набирает популярность, считает руководитель компании Gastro Norma Даниил Герасимиди. Самые известные из существующих проектов — Bacchus, «Винный склад», Wine me, «На вина!».

В последнее время стало появляться все больше кафе и баров, специализирующихся именно на вине. Как правило, в таких заведениях предлагается небольшой ассортимент закусок либо обходится вообще без них.

«Я это связываю с тем, что растет тренд культуры потребления вина не как праздничного продукта, а как элемента по-

вседневной жизни. Требуется отделека стен и бетонные столы. Доминантой пространства является большая стойка из оникса и медный стеллаж для бутылок во всю стену.

Формат винного бара в Петербурге набирает популярность, считает руководитель компании Gastro Norma Даниил Герасимиди. Самые известные из существующих проектов — Bacchus, «Винный склад», Wine me, «На вина!».

В последнее время стало появляться все больше кафе и баров, специализирующихся именно на вине. Как правило, в таких заведениях предлагается небольшой ассортимент закусок либо обходится вообще без них.

«Я это связываю с тем, что растет тренд культуры потребления вина не как праздничного продукта, а как элемента по-

Дарья ЗАЙЦЕВА
daria.zaytseva@dp.ru



ФОТО: СЕРГЕЙ ЕРМОХИН

Своя клубничка запаздывает

УРОЖАЙ. Из-за холодной весны продукция местных производителей садовой земляники поступит на рынок лишь к концу июня.

«Еще совсем недавно выпал снег, из-за этого кусты зацвели позже обычного», — говорит Евгения Белкина, заместитель генерального директора компании «Студия Сафлор». Эта фирма выращивает и продает саженцы для ландшафтного дизайна, но параллельно реализует и садовую землянику.

Если 2–3 года назад фермеры загорелись идеей выращивать ягоду, которую часто называют в народе «клубника», то теперь этот рынок практически свободен. Низкая рентабельность данного занятия предполагает одновременно большие вложения.

Михаил Шконда увлекся производством ягоды в 2018-м, вложил 1 млн рублей. Два года подряд бизнес приносил убытки. «В прошлом году я впервые собрал урожай, всего 100 кг

Земля вокруг выкуплена и предлагается за бешеные деньги», — сетует фермер.

Кроме того, местные производители земляники говорят и о высокой стоимости наемного труда. В этом году она может вырасти, поскольку сборщики из ближнего зарубежья не смогли приехать в страну.

Не дожидаясь, пока на рынок поступит местная ягода, прилавки заполнила зарубежная земляника из Узбекистана, Белоруссии, Турции и Египта. Но, по словам представи-

телей рынка, импортная продукция не составляет конкуренцию местной ягоде, принципиально отличающаяся качеством.

Сергей Борисов, руководитель «Клубничной фермы Борисовых», старается выращивать экологически чистую ягоду вообще без использо-

вания минеральных удобрений и другой химии.

«Есть много потребителей-аллергиков. На них мы и ориентированы. Стараясь улучшить качество продукции, следим за отзывами. У нас много постоянных покупателей, которые приезжают и забирают ягоду прямо с фермы», — рассказывает Сергей. С 1 га земли он планирует собрать и реализовать 2 т клубники/земляники.

Никто из фермеров напрямую не сотрудничает с ретейлерами или с рынками, но они продают ягоду оптом для реализации. Клубника такой продукт, который невозможно хранить на складе, да и объемы у местных производителей не очень большие.

Мария БАЛАНДИНА
maria.balandina@dp.ru

2 млн рублей
надеется
заработать
фермер
на реализации
10 т клубники
на Северо-
Западе России

Около 60 т нацелен реализовать ягоду в Псковской области на площади 5 га и реализует продукцию в Петербурге и Ленинградской области. Первую партию планирует доставить через 2 недели.

«Мы хотим перебраться в родные края, но пока не можем найти хороший участок для своих угодий. Уже больше года ищем.

12 ЭНЕРГЕТИКА

От капризов погоды сумма не меняется

Благодаря затянувшемуся отопительному сезону городские РСО поправили показатели, подпорченные слишком теплой зимой

Еще в конце апреля городские теплоснабжающие компании сообщали о снижении суммарного теплоотпуска примерно на 8–10%. Соответственно, снизилась и выручка — у ГУП «ТЭК СПб» по итогам I квартала 2020 года она сократилась на 15%. Группа ТГК-1 сообщила о снижении выручки по МСФО на 13,1% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. В официальном сообщении группы говорилось, что уменьшение связано «с сокращением поступлений от реализации электроэнергии и отпуска тепла вследствие снижения производственных показателей за счет высокой температуры в течение отопительного сезона 2020 года».

Но май оказался холоднее нормы на 1,3 градуса. Из-за этого комитет по энергетике и инженерному обеспечению города 7 мая объявил о введении режима периодического протапливания, а 12 мая сообщил, что в связи с похолоданием произведена корректировка режима теплоснабжения источников.

В итоге отопительный сезон 2019–2020 годов закончился позже обычного — лишь 26 мая — и оказался самым продолжительным за 40 лет. За счет дополнительных дней теплоснабжающие организации смогли реализовать дополнительные гигакалории.

Около нуля

«Зимние месяцы в этом отопительном сезоне были теплее, чем в предыдущие, — отметили в пресс-службе ГУП «ТЭК СПб». — Например, в январе теплоотпуск снизился на 20% по сравнению с первым месяцем 2019 года. Но из-за холодного мая теплоснабжение было продолжено, причем источники работали в соответствии с температурой наружного воздуха. В итоге суммарный отпуск тепловой энергии в отопительном сезоне 2019–2020 годов сократился относительно прошлых лет примерно на 6%». В компании заверили: она завершит работы по под-

готовке к отопительному сезону 2020–2021 годов теплоэнергетического комплекса к установленному сроку — 1 сентября. В хозяйственном ведении предприятия находится 278 котельных, 216 ЦТП и 4775,5 км теплосетей.

«Петербургтеплоэнерго» в отопительном сезоне 2019–2020 годов сократило объем теплоотпуска на 4%, до 2676 тыс. Гкал, сообщили в пресс-службе компании. Там подчеркнули, что снижение теплоотпуска не повлияет на подготовку объектов компании к следующему отопительному сезону. В межотопительный период ООО «Петербургтеплоэнерго» предстоит подготовить в Санкт-Петербурге 322 источника тепловой энергии и 1050 км тепловых сетей.

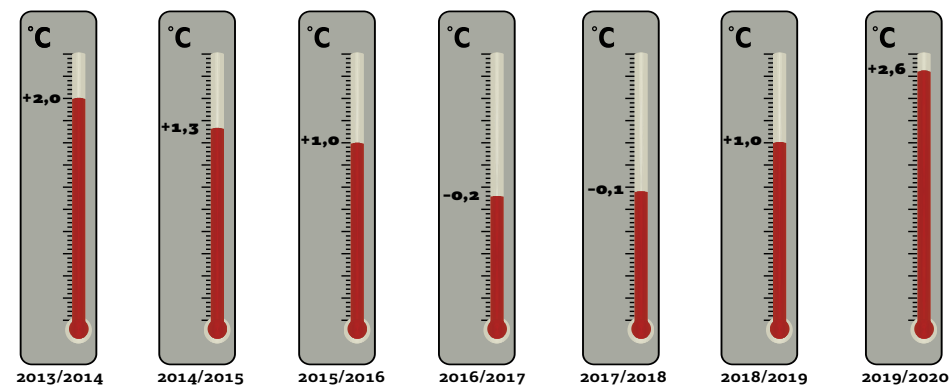
По данным ТГК-1, за 254 дня отопительного сезона 2019–2020 годов девять ТЭЦ компании отпустили потребителям 16,9 млн Гкал тепловой энергии, и это столько же, сколько за 252 дня отопительного сезона 2018–2019 годов.

Насколько изменилась выручка ресурсоснабжающих организаций (РСО) в отопительном сезоне 2019–2020 годов по сравнению с 2018–2019 годами, ни один из поставщиков не сообщил. Однако, учитывая, что отпуск тепловой энергии сократился незначительно, а у ТГК-1 даже остался на том же уровне, и принимая во внимание тот факт, что тарифы в сезоне 2019–2020 годов были примерно на 0,3% выше, чем в предыдущем, можно предположить, что поступления на счета компаний от предоставления услуг по отоплению как минимум не упали.

Плюс 3%

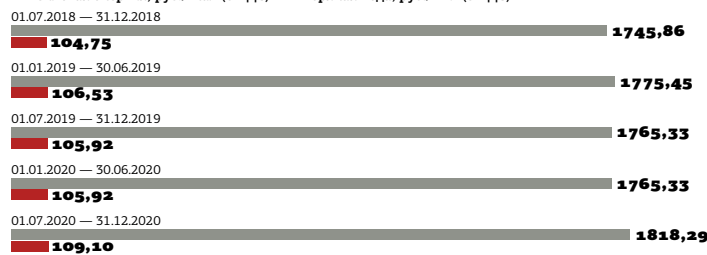
Выручка РСО была бы выше, если бы город летом 2019 года не отказался от повышения тарифов. В конце июня прошлого года Смольный объявил о снижении цен на тепло и горячую воду на символические 0,6%, предложив монополистам оптимизировать бизнес и искать внутренние резервы

Средняя температура наружного воздуха в отопительные сезоны



Как менялись тарифы на тепло и горячую воду в течение двух последних лет

■ Тепловая энергия, руб./Гкал (с НДС) ■ Горячая вода, руб./1 м³ (с НДС)



для экономии. Один из таких резервных источников власти выявили при помощи правоохранительных органов. Было установлено, что ГУП «Водоканал СПб» несколько лет приобретало электроэнергию по ценам выше, чем у гарантирующего поставщика. Это привело к росту тарифов самого «Водоканала» и тарифов тех компаний, которые приобретают у него воду.

В этом году, несмотря на пандемию и последующий экономический кризис, власти решили не отказываться от повышения цен поставщиков. С 1 июля 2020 года стоимость тепла и горячей воды увеличится на 3%. Новые ставки были указаны еще 16 декабря 2019 года в распоряжении комитета по тарифам Санкт-Петербурга №215-Р. Впрочем, вплоть до 17 июня у комитета по тарифам не было уверенности, что эти планы воплотятся в жизнь. Партия «Единая Россия»

в начале июня выступила с предложением ввести мораторий на повышение стоимости услуг ЖКХ до конца года, ссылаясь на пандемию коронавируса. Инициативу, правда, не поддержал Минстрой, его глава Владимир Якушев заявил, что, если данное предложение будет реализовано, отрасли грозит серьезное недофинансирование.

Против выступил и вице-премьер Марат Хуснуллин. «Наверное, было бы неплохо заморозить тарифы», — сказал он в эфире телеканала РБК.

Не исключено, что решение о повышении тарифов принято в качестве компенсации компаниям за недополученные ими средства

от потребителей. Объявив в начале апреля 2020 года мораторий на взимание пеней за не вовремя оплаченные поставки и запретив отключать должников, власти спровоцировали кризис неплатежей в отрасли.

Важно, как посчитают Впрочем, от того, что может быть на руку поставщикам, не всегда в восторге потребители. Получив июньские квитанции за коммунальные услуги, в которых отражены расходы за теплоснабжение за предыдущий месяц, многие жители Петербурга, мягко говоря, расстроились. Да и теплая зима не позволила потребителям добиться даже небольшой экономии. Например, автор этих строк суммировал свои платежи за тепло в сезонах 2018–2019 и 2019–2020 годов и убедился, что общая сумма даже выросла на несколько процентов.

«В связи с тяжелой экономической ситуацией многие остались без работы и стали более пристально обращать внимание на денежные траты, — отмечает руководитель регионального центра общественного контроля по Санкт-Петербургу НП «ЖКХ — Контроль» Алла Бредец. — Независимо от продолжительности отопительного

Кто отопляет Петербург



Источники: комитет по энергетике Петербурга, комитет по тарифам Петербурга, «ДП»

сезона, температуры воздуха, из года в год наибольшее количество обращений в центр связано с платой за отопление. И это объяснимо, так как она составляет 50–60% суммы всей квитанции. Жителей города беспокоит, чем же это обусловлено. В этом году температура была «европейской», а счет не сильно отличался от прошлогоднего.

Алла Бредец добавила, что в прошлом году ЖКХ «Контроль» с группой независимых экспертов проводили технический аудит в нескольких многоквартирных домах одного из городских районов. «Полученные результаты расстроили и собственников, проживающих в этих домах, и экспертов. Только вот управляющие организации, РСО и обслуживающие индивидуальные тепловые пункты организации выводов не сделали», — говорит она.

Спаси ситуацию, по мнению Аллы Бредец, смогут только модернизация отрасли, использование энергоэффективного оборудования, переход на прямые платежи в адрес поставщиков. «Жаль, что возможно это только за счет средств собственников», — добавила она.

Андрей ЖУКОВ
andrey.zhukov@dp.ru



↑ Спрос на хлеб будет, наверное, всегда. Но в кризис он смещается в пользу более дешевых сортов ФОТО: СЕРГЕЙ КОНЬКОВ

Черствая выручка

Хлебозаводы Петербурга столкнулись с ухудшением конъюнктуры. И дело не только в кризисе.



Светлана АФОНИНА
svetlana.afonina@dp.ru

Крупнейшие предприятия по выпуску хлебобулочных изделий Санкт-Петербурга — финский концерн Fazer, компания «Каравай», ГК «Дарница» и холдинг «Петрохлеб» — столкнулись в ходе кризиса с новыми вызовами — сокращением спроса, обострением конкуренции и ростом стоимости ингредиентов.

Но главная, пожалуй, неприятность — снижение покупательной способности. «Как следствие, спрос снова сместился в массовые и доступные категории, а продажи в канале общественного питания достигли нуля», — рассказал «ДП» генеральный директор Fazer в России Владимир Калевин. По его словам, в текущем году компания намерена продолжить развиваться в сегменте замороженных хлебов, выпускать новинки и предлагать потребителям продукцию для выпечки дома.

Звонок из прошлого года При этом петербургские хлебопеки получили тревожные звонки еще до пандемии — при подведении итогов 2019 года. У того же Fazer выручка от реализации хлебобулочной

продукции снизилась до 12,7 млрд рублей по сравнению с 13,6 млрд годом ранее, сообщили «ДП» в концерне. Прибыль же российского подразделения Fazer осталась примерно на том же уровне и составила 325,9 млн рублей по сравнению с 313,7 млн в 2018-м.

«Прошлый год был непростым для хлебопекарной отрасли в целом. На результаты повлияло снижение объема заказа из-за перехода сетей на работу без возвратов, а также рост цен на основные ингредиенты», — добавил Владимир Калевин.

Основной конкурент Fazer на петербургском рынке — ОАО «Каравай» — и вовсе завершил 2019 год с чистым убытком 114,3 млн рублей по сравнению с прибылью 172,6 млн в 2018-м. Основной причиной этого стал рост себестоимости продукции на 439 млн рублей — с 6,26 млрд до 6,7 млрд рублей, следует из годового отчета. В числе основных рисков на 2020 год в документе указывается, в частности, рост цен на ржаную муку, который будет невозможно компенсировать в ценах на готовую продукцию. Еще один вызов текущего года — сокращение «индустриальной полки» в крупных продовольственных магазинах, что приведет к росту конкуренции, снижению отпускных цен и падению маржинальности продаж.

Тенденция к снижению прибыли заметна и у треть-

его по размеру производителя хлебобулочных изделий в Петербурге — ГК «Дарница». В 2019 году чистая прибыль группы снизилась до 35,55 млн рублей по сравнению с 64,5 млн годом ранее, говорится в годовом отчете ГК. При этом выручка увеличилась до 4,04 млрд рублей по сравнению с 3,95 млрд в 2018 году. Получить комментарий ГК «Дарница» о причинах снижения прибыли «ДП» не удалось.

Еще один крупный участник рынка — холдинг «Петрохлеб» — закончил 2019 год с чистой прибылью 25 тыс. рублей по сравнению с 9,2 млн годом ранее. В компании также не стали комментировать итоги прошлого года и планы на нынешний.

Сырье дорожает

В текущем году состояние хлебобулочных предприятий ухудшается по нескольким причинам. «Во-первых, в марте 2020-го резко выросла стоимость пшеничной и ржаной сортовой муки. Рост продолжится до сих пор, также дорожают другие виды сырья и упаковка», — отмечает аналитик «Фридом Финанс» Евгений Миرونюк. — Во-вторых, в последние годы ужесточилась конкуренция в городе. Плюс пандемия спровоцировала увеличение расходов на обеспечение безопасности персонала».

По мнению аналитика, производителей нужно обеспечить качественной

пшеничной и ржаной мукой по стабильным ценам. «Уже разработан ограничительный механизм квотирования экспорта наиболее важных для рынка России зерновых культур. Но текущих мер недостаточно: квоты, установленные Минсельхозом для экспорта, заранее выбираются иностранными заказчиками. Это создает локальный дефицит в первой половине года», — напоминает Евгений Миرونюк. В текущем году Россия полностью выбрала нетарифную квоту на экспорт зерна к 26 апреля, говорится на сайте Минсельхоза.

В Российской гильдии пекарей и кондитеров, однако, утверждают, что в целом по стране предложение по муке уже несколько лет превышает спрос. В январе-марте средние цены производителей на муку выросли, но и потребительские цены на хлеб — тоже. «То есть объективных предпосылок для принятия регуляторных мер нет», — отмечают в организации.

При этом в гильдии подчеркивают, что снижение доходов подталкивает граждан к переходу на более дешевые продукты, к числу которых, конечно, относится и хлеб. «Поэтому информация о том, что покупки хлеба в России только за апрель выросли на 36% (исследования банка «Русский стандарт»), говорит о перспективах развития экономики хлебобулочной», — резюмируют в гильдии.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



Елена МАМИЧЕВА
операционный директор
ОАО «Ленинградский комбинат
хлебопродуктов им. С. М. Кирова»

В 2019 году мы наблюдали значительный рост себестоимости зерна с доставкой в Санкт-Петербург, что в конечном итоге привело к росту цен на муку и, как следствие, на хлебобулочные изделия. В 2020 году на фоне пандемии эти тенденции сохранились. В январе-мае 2020 года совокупный рыночный рост цен на пшеницу составил 12–15%, на рожь — 20%.

При падении доходов населения обычно растет потребление хлеба — правда, прежде всего социального (батоннов и буханок) — и доступных сладостей. А спрос на торты, пирожные, элитный хлеб снижается.

До конца года, по нашим оценкам, ситуация кардинально не изменится. Кризис спровоцировал новый виток структурных изменений на рынке, еще больше усилив конкурентную среду производителей, попутно снижая и без того невысокую рентабельность как мукомолов, так и хлебопек.



Дмитрий ПАНОВ
председатель Санкт-Петербургского
регионального отделения
«Деловой России»

Весной этого года петербургские пищевые производители столкнулись с проблемой сбыта продукции. По нашей оценке, самая сложная ситуация сложилась в общественном питании и гостиничном бизнесе, где падение спроса, в том числе на продукцию мукомолов и хлебопек, достигает почти 100%. Ситуация осложнилась еще и тем, что агропромышленный комплекс и пищевая промышленность не были включены в перечень отраслей, наиболее пострадавших от коронавирусной инфекции, и не получили возможности воспользоваться господдержкой.

С другой стороны, предварительные итоги работы отрасли с начала этого года можно оценить со сдержанным оптимизмом. Индекс производства пищевой промышленности в январе-мае вырос на 4,8% по сравнению с тем же периодом 2019 года. Режим самоизоляции подтолкнул производителей к тому, чтобы нарастить продажи в сегменте розничного продовольственного ретейла.

14 ГОРОД

Сигнал башням из центра



← Хотя антенны на крышах обеспечивают неплохой охват, в дни массовых гуляний операторам приходится устанавливать дополнительные передатчики

ФОТО: АРХИВ «ДП»

Смольный разрабатывает единую схему размещения вышек сотовой связи, которым ныне не находится места



Вадим КУЗЬМИЧУК
vadim.kuzmitchuk@dp.ru

О том, что властями Петербурга разрабатывается схема размещения антенно-мачтовых сооружений и других объектов связи, «ДП» сообщил глава КГА Владимир Григорьев. За основу берутся данные сотовых операторов о предполагаемых местах размещения опор. Схема подготовлена комитетом по информатизации и связи (в виде перечня) и находится на согласовании в КГА.

Перед тем как ее согласовать, документ собираются обсудить на совещании с участием заинтересованных органов власти и организаций, а также вынести на Градостроительный совет. Градсовет уже обсуждал вышки в 2017 году, когда по инициативе крупного оператора инфраструктуры ООО «Линк девелопмент» рассматривался вопрос создания опор двойного назначения (с фонарями и передатчиками). К слову, вопрос этот не слишком продвинулся: игроки рынка отмечают, что хотя у операторов есть интерес к размещению передатчиков ново-

го поколения, 5G, на таких опорах, похоже, проект буксует (см. «ДП» №70-71 от 08.06.2020).

Участок не нужен

Вышки строят не только сами операторы связи, но и операторы башенной инфраструктуры (они сдают свои сооружения в аренду). Коммерческий директор инфраструктурного оператора «Балтийские высоты» Денис Сказов в комментарии «ДП» отметил, что для строительства вышки нужно найти свободный участок (либо арендовать его, либо оформив разрешение на размещение на государственной земле без формального выделения участка, что допустимо для вышек), построить подъездные пути и организовать подключение к сетям.

Последнее порой оказывается самым сложным (например, вдоль трассы «Скандинавия» остаются белые пятна в покрытии из-за позиции монополистов). Чтобы разместить уже собственно передатчик, нужно пройти согласование Роспотребнадзора (СанПиН по размещению и эксплуатации передающих радиотехнических объектов требуют для них установление санитарных зон) и Роскомнадзора.

Если башню строит сама телефонная компания, она все делает самостоятельно. По оценке Сказова, в Петербурге лишь около 10% вышек принадлежат инфраструктурным операторам, а остальные — либо башни сотовых компаний, либо передатчики на крышах, трубах и других подобных объектах, которые находятся у них в аренде.



№70-71
от 08.06.2020

Сидели на трубе

Антенны на крышах много, потому что размещение в городе отдельно стоящих вышек затруднено: застройщики не отводят для них места при планировании новых микрорайонов. Но в многоквартирных домах есть другая сложность — нужно договориваться с жильцами, иногда постфактум. В частности, «МегаФон» несколько лет назад проводил «программу легализации отношений» с собственниками, о чем последним сообщалось посредством объявления на парадных. Жильцов призывали провести общие собрания и подписать «прямой договор использования (аренды) общедомового имущества». Так, например, происходило в доме на ул. Маяковского, 3.

«В данном случае проводились мероприятия по соблюдению формальностей», — комментировали тогда эту инициативу в «МегаФоне».

Правильно, но утопично

Денис Сказов говорит, что инициативу властей о подготовке единой схемы можно приветствовать: «Это правильный шаг, кото-

то должен планировать потребитель для сотовой связи». Но «вопрос в том, кто за этим стоит». Ведь может быть так, что один из игроков рынка просто пытается решить свои вопросы.

В свою очередь, гендиректор аналитического агентства «Рустелеком» Юрий Брюквин полагает, что единая схема — утопия. Поскольку все операторы связи оказывают примерно одинаковые услуги, их главное конкурентное преимущество — уровень покрытия. Фирмы не будут делиться с чиновниками планами по строительству сети, чтобы не дать фору конкурентам. В КГА и Госстройнадзоре не считают вышки капитальными объектами: по закону о градостроительной деятельности в Петербурге выдача разрешения на строительство опор связи не требуется.

Однако такое разрешение нужно, когда вышка строится на крыше здания, поскольку в данном случае происходит изменение параметров объекта капитального строительства. Из-за отсутствия такого документа (а также согласования КГИОП, тогда как затрагивалась территория памятника) недавно была демонтирована опора на Большой ул., 34, лит. В.

в Тярлево (Пушкинский район). После ее установки в Госстройнадзор поступило коллективное заявление недовольных граждан. Участок находился в ведении ООО «Полус-т», а управляющей организацией в материалах дела было названо АО «Санкт-Петербург телеком» (сеть «Теле2»). Вышку демонтировали добровольно, не дожидаясь решения суда.

Размещение же отдельно стоящих вышек регулируется законом о благоустройстве, сообщали ранее в КГА. В 2017-м Градсовет рекомендовал «обязать заказчиков размещения как отдельно стоящих опор, так и опор двойного назначения согласовывать каждый проект в индивидуальном порядке с комитетом по градостроительству и архитектуре».

Тайные сотни

Операторы не раскрывают точное число вышек, ссылаясь на коммерческую тайну. Впрочем, в базе данных cellmapper.net (информация в такие базы собирается пользователями, установившими на телефон приложение) у каждого из основных операторов можно обнаружить более 500 передатчиков в Петербурге, способных работать в стандарте 4G.

«Мы направили в комитет по информатизации и связи Петербурга свое видение развития инфраструктуры связи на бл-

жайшие несколько лет. Исторически для установки базовых станций «МегаФон» использует собственные площадки, однако с необходимостью увеличивать плотность размещения оборудования мы, как и другие операторы, заинтересованы в использовании опор двойного назначения — например, столбы освещения и комбинированные рекламные конструкции», — прокомментировали «ДП» в «МегаФоне». Там добавили, что сегодня оператор «примерно 6% своих станций размещает на сторонних площадках, на которые в обязательном порядке запрашивается полный пакет разрешительных документов».

«Количество базовых станций в сети «Билайн» в Петербурге ежегодно растет, это обусловлено спросом клиентов на повсеместную связь и высокую скорость мобильного интернета. Компания придерживается установленного порядка согласования для размещения базовых станций», — сообщил «ДП» официальный представитель «Билайна».

«Мы находимся в регулярном диалоге с комитетом по информатизации и связи, в том числе и по вопросам, связанным с развитием телеком-инфраструктуры в Петербурге. При строительстве собственных или размещении объектов связи на сторонних антенно-мачтовых сооружениях МТС строго придерживаются порядка, установленного законодательством», — отметили, в свою очередь, в МТС.

В комитете по информатизации и связи подробностями о содержании будущей схемы также не поделились.

» Вопрос в том, кто за этим стоит. Ведь это может быть один из игроков рынка, который пытается решить свои вопросы

Российская авиаотрасль выстроилась в очередь на получение господдержки для компенсации потерь



Алексей СТРЕЛЬНИКОВ
aleksey.strelnikov@dp.ru

Помощь авиакомпаниям, размер которой был определен в апреле в 23,4 млрд рублей, в официальных документах проходит под грифом «экстренная». Но представители рынка тут же напомнили, что ждут поддержки с прошлого года. Примерно на такую же сумму Минтранс тогда были предвительно утверждены топливные субсидии — компенсация расходов на керосин. Он в 2019-м обошелся авиакомпаниям на 40% дороже, чем годом ранее. Общий операционный убыток отрасли составил в итоге 70 млрд рублей. Не спасло и подорожание билетов в 2019 году. Планировалось, что средства должны были выделить из резервного фонда до конца прошлого года, но затем транш решили перенести на 2020-й. А теперь появился гораздо более веский повод — почти полная остановка отрасли из-за пандемии.

Авиакомпаниям поставили условие: средства выделяют из расчета 365 рублей за каждого пассажира, потерянного в отчетном периоде 2020 года по сравнению с аналогичными месяцами 2019-го. При этом перевозчики должны отчитаться, что в нынешнем сезоне сократили не более 10% персонала и не прекращали основную деятельность.

Субсидии должны быть направлены на компенсацию расходов на оплату труда авиационного персонала (не менее 60% от предоставленных средств), на оплату лизинговых платежей (не более 30%) и аэропортовые расходы в части оплаты стоянок простаивающих воздушных судов (не более 10%). Также часть субсидий может быть направлена на ведение операционной деятельности и содержание имущества.

Все равны, но есть равнее

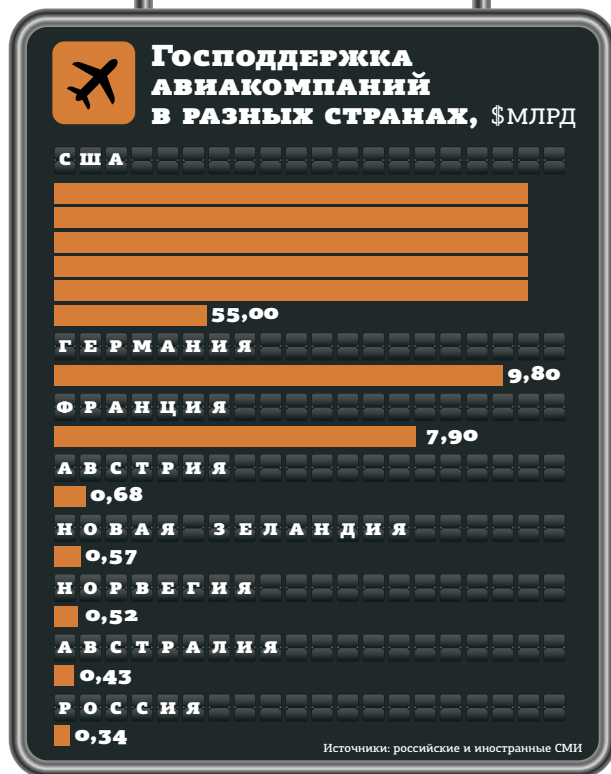
По состоянию на 3 июня поступило 31 заявление о предоставлении субсидий, сообщила Росавиация. Больше половины авиакомпаний уже получили положительные заключения на помощь (ее суммарный заявленный объем — 9,5 млрд рублей). Решение должны принять еще по 13 заявлениям на общую сумму 238 млн рублей.

Особые правила установили для «Аэрофлота» и его дочерних предприятий («Россия» и «Аврора»), для которых компенсацию оценили почти в 8 млрд рублей. По информации СМИ, этим перевозчикам не пришлось предоставлять отчет о снижении пассажиропотока, а деньги были выплачены разом. «ДП» обратился за подробностями в пресс-службу авиакомпании «Россия», но там от комментариев отказались.

Также за госпомощью обратился авиаперевозчик Smartavia (базируется в аэропортах Архангельска, Санкт-Петербурга и Москвы), но одобренную сумму в компании не раскрывают. Также там не стали оценивать методику распределения господдержки.

«Практически все статьи бюджета операционной деятельности авиакомпании оказались в результате пандемии под ударом, — говорит представитель Smartavia. — С самого начала кризисной ситуации мы ведем переговоры с контрагентами, партнерами и клиентами об из-

Субсидии на вылет



менения финансовых отношений на основе здравого смысла. Со многими удалось достигнуть понимания. Еще одним важным моментом стало сокращение расходной части бюджета. Но при этом там, где нужно было однозначно выполнять свои обязательства, мы делали это».

Авиакомпаниям удалось сохранить самолетный парк. Часть лайнеров она переориентировала на грузовые перевозки, что позволило сбалансировать бюджет и сохранить персонал. «Сейчас мы делаем все возможное, чтобы авиакомпания как можно быстрее вернулась к нормальной работе», — добавили в Smartavia.

Российская прописка обязательна

Аналогичную финансовую поддержку обещали оказать и аэропортам. Формулу для субсидий предложили ту же самую, но уже из расчета 195,4 рубля за потерянного пассажира в сравнении с прошлым годом. Полученные средства нельзя расходовать на погашение кредитов, при этом 60% господдержки разрешается направить на заработную плату персоналу, а 40% — на содержание и эксплуатацию зданий, сооружений, оборудования и транспортных средств.

«Для получения субсидии аэропорт обязан иметь российскую прописку. Для компаний с иностранным участием установлено ограничение: доля юрлиц, зарегистрированных в низкорегиональных юрисдикциях или офшорных зонах, не должна в совокупности превышать

50%», — говорится в сопроводительных материалах к постановлению правительства от 3 июня.

На получение этих субсидий рассчитывает и управляющая компания аэропорта Пулково — «Воздушные ворота Северной столицы» (ВВСС). По данным «КонтурФокус», юрлицо на 100% принадлежит кипрскому «Талита Трейдинг Лимитед». В пресс-службе ВВСС на вопросы «ДП» о возможных преградах в получении субсидий не ответили, только подтвердив, что направят заявку.

В апреле 2020 года аэропорт Пулково обслужил 111,5 тыс. пассажиров, тогда как в апреле 2019-го этот показатель составлял 1,4 млн человек, говорят в ВВСС. Таким образом, снижение пассажиропотока составило 92%. Если заявку петербургского аэропорта одобрят, он может рассчитывать на компенсацию в 252 млн рублей по итогам работы в апреле.

Впрочем, пока Пулково в списке потенциальных получателей господдержки нет. По состоянию на 11 июня в Росавиацию поступили заявки на компенсацию расходов за апрель от 10 аэропортов. Это столичный Шереметьево, а также аэропорты Казани, Мурманска, Уфы, Сим-

ферополя, Белгорода, Анапы, Краснодара, Сочи и Нижнекамска. Приказы о предоставлении субсидий этим аэропортам ожидаются до конца нынешней недели.

Придется жертвовать парком

Россия с точки зрения выделенных авиаотрасли средств не идет ни в какое сравнение с некоторыми другими крупными странами, говорит старший научный сотрудник Института экономики транспорта ВШЭ Андрей Крамаренко. Кроме того, иностранные компании стремительно сокращают авиапарк, чтобы снизить расходы.

«Российские авиакомпании, как мы видим, не спешат расставаться с самолетами. Они сохранили до 80% парка. Как результат: во второй половине года мы увидим ценовые войны в результате переизбытка предложения. Вместо восстановления компании получат еще больший убыток, а мы можем стать свидетелями случаев, похожих на крах «Трансаэро», проблемы Utair в 2014–2015 годах, а до этого конец AirUnion», — говорит эксперт.

По его оценке, чтобы участники рынка дожили до конца сезона, им придется сократить парк воздушных судов на 10–15% —

вернуть их лизингодателям или отдать в субаренду. Даже при этом сценарии пассажиропоток восстановится лишь в 2022 году, считает Андрей Крамаренко.

Усугубить ситуацию, по его словам, может и недавнее нововведение — выдача ваучеров вместо денег за неиспользованный билет (подробнее см. «ДП» №74–75 от 17.06.2020). «Это палка о двух концах. С одной стороны, власти решают вопрос «утечки» ликвидности из отрасли, но не решают другую проблему — привлечения этой самой ликвидности. Пострадает глубина продаж: пассажиры не будут лишним раз рисковать, приобретая билет. Ибо что они будут делать с этим ваучером, если его «эмитент» через несколько месяцев рискует отправиться в мир иной?» — рассуждает Андрей Крамаренко.

Он подчеркивает, что в США авиакомпании получили около \$55 млрд в виде грантов и займов. А главным условием этой господдержки было сохранение политики возврата денег пассажирам.

Воздух не для всех

Пассажиропоток в авиаотрасли даже после выхода из пандемии продолжит сокращаться, уверен основатель Air Cargo Advisers Никита Иванов. Предприниматель считает, что полеты на самолете для многих станут доступны только во сне, а не наяву.

«Международный туризм, скорее всего, на ближайшие годы перестанет быть интенсивным, а деловые встречи продолжат проводить в онлайн-формате, — говорит Никита Иванов. — Самолет снова станет элитарным видом передвижения из одной точки планеты в другую, как это было в середине прошлого века. Будет меньше рейсов, меньше пассажирских, а деловые, зарабатывающий, например, 45 тыс. рублей в месяц, уже не сможет позволить себе слетать в отпуск на Бали дважды в год».

По словам эксперта, пострадают и аэропорты — из-за сокращения транзита пассажиров через свой хаб. «Ведь крупные транзитные аэропорты — это, по сути, моллы: пока пассажир ждет стыковочного рейса, он тратит деньги», — отмечает Никита Иванов. Вместе с тем, по его мнению, неплохие шансы на выживание остаются у грузовых авиалиний. С началом пандемии тарифы на перевозку товаров воздушным путем резко взлетели, в том числе из-за необходимости доставить груз как можно быстрее. К этому авиаторов подталкивает и бурный рост сектора e-commerce.

”Самолет снова станет элитарным видом передвижения из одной точки планеты в другую, как это было в середине прошлого века

16 РЫНОК ТРУДА

Привычка жениться

Количество регистрируемых браков в Петербурге резко снизилось. Временно «запрещенная» сфера держится за счет диверсификации.



Маргарита ФЕЩЕНКО
gazeta@dp.ru

Массовые мероприятия — под запретом, рестораны — под замком, примерки одежды и быти-услуги — под ограничениями: в этом году летний сезон свадеб — неудачник чуть ли не по всем фронтам. Смогут ли специалисты свадебной сферы пережить испытание коронакризисом? И когда громкое «горько» снова станет лишь традицией, а не лаконичным описанием положения дел?

Универсальный вопрос для установления контакта с фотографами и визажистами, декораторами и организаторами мероприятий: «Как дела с заказами на сезон?» — в этом году кажется если не издевательским, то по крайней мере наивным. Для многих таких сезонов всего два — новогодний и свадебный. И если у первого еще есть шансы «выстрелить», то второй с каждым днем сдвигается все сильнее.

Количество зарегистрированных браков в Петербурге резко сокращается. Апрель 2020-го просел по сравнению с тем же месяцем прошлого года с 2982 церемоний до 1581, а май — с 3038 до 1066.

Выводов-последствий два: с одной стороны — отсутствие работы «в моменте» для специалистов свадебной сферы, с другой — отложенный спрос и сдвиг дат от уже имеющихся клиентов. «У нас основная загруженность в этом году в августе и сентябре. Но есть и те, кто перенес торжество на тот же месяц, но в 2021-м», — говорят в студии декора и флористики Vue Decor.

Казалось бы, остается переждать и надеяться на возобновленный и даже приумноженный спрос. Но и здесь не без трудностей: так, агентствам по организации свадеб приходится не просто переносить мероприятия, а иметь дело с неговорчивыми подрядчиками, которые отказываются возвращать предоплату. Все из-за неопределенности. «С одной стороны, ты защищаешь клиента, с другой — понимаешь, что подрядчики не виноваты, а работать и «дружить» с ними нужно и дальше. Многие не смогли бы вернуть предоплату, поскольку уже ее потратили, поэтому предложили просто перенести дату торжества. Если бы никто не пошел на такие уступки, это могло бы привести к судебным тяжбам, где непонятно, кто прав, кто виноват», — говорит руководитель агентства NM weddings&events Наталья Мануковская.

Впрочем, по словам управляющего партнера экспертной группы VETA Ильи Жарского, увеличения числа исков в сфере ор-

ганизации свадеб ждать не стоит. «В подачу исков я не верю. Физические лица редко пользуются таким инструментом разрешения конфликтов, в том числе и потому, что необходимо финансировать эту процедуру. Все будет решаться переговорным путем», — уверен Илья Жарский.

Решение на выживание
Свадебные агентства, студии декора и флористики, банкетные залы, салоны платьев и костюмов, отдельные мастера (от фотографов до визажистов) стараются держаться на плаву всеми возможными способами. Среди них — развитие непрофильных услуг, скидки и акции, смягчение требований договоров. Так, чтобы сохранить штат и как можно скорее «забить» возможные окна в августе и сентябре, площадки для банкетов начинают идти на уступки клиентам: снижать размер депозитов. «Если раньше в ресторанах повсеместно были депозиты на 200–250 тыс. рублей, то сейчас площадки будут закрываться под мероприятия и за 100–150 тыс.», — прогнозирует руководитель проектов в Black&White Event Consult Ирина Беляева.

Совсем скоро агентствам по организации свадеб придется привыкнуть к оперативной работе и запросам на быструю подготовку торжеств. До пандемии такие случаи были единичными,

но сейчас станут встречаться куда чаще. «Огромный спрос на осенние свадьбы появится, когда уже точно снимут все ограничения. Это будет формат экспресс-подготовки: торжества, организованные за месяц и меньше», — отмечает переориентацию рынка руководитель свадебного агентства «Будьте Счастливы» Ксения Годунова. При этом доходы «свадебных специалистов» — в первую очередь занятых в банкетных залах и ресторанах — сократятся по крайней мере арифметически. Все это — последствия еще одного вынужденного тренда: отказа от пышных торжеств в пользу вечеров с небольшим количеством гостей. Тенденция проявится в первую очередь не из-за сокращения бюджетов, а из-за обеспокоенности молодоженов и гостей: как бы кого не заразить.

«В приоритете будут камерные, «лесные» и загородные свадьбы с 25–30 гостями. Хотя раньше в среднем на торжестве приглашали 50–60 человек, да еще и закладывали трансфер. Сейчас можно будет сделать упор на декор, а не на программу. Конечно, сократятся траты на банкетную часть», — прогнозирует Наталья Мануковская.

Еще один способ сохранить сотрудников и привлечь клиентов — переход к непрофильным услугам. Так, в бренде свадебных платьев YOO STUDIO временно перешли к пошиву декорированных тканевых масок (как раз для разрешенных в ЗАГСх росписей для двоих), а во Флористическом ателье Ирины Садовой запустили направление по работе с воздушными шарами — сейчас заказов стало уже больше.

«Конечно, мы — пострадавшая сфера: весь рынок замер. Но я наблюдаю, как многие смогли быстро сориентироваться: кто-то отказался от складов и продал оборудование, кто-то перестал снимать офисы. Я не думаю,

ПЕТЕРБУРЖЦЫ ЖЕНЯТСЯ ЛЕТОМ

Заклучение браков в Петербурге

8000

7000

6000

5000

4000

3000

2000

1000

0

Январь

Февраль

Март

Апрель

Май

2194

3251

2815

1581

1066

2020 год

2019

3038

2020 год

2019

2020 год

2019

2020 год

2019

2020 год

2019

2020 год

2019

2020 год

2019

2020 год

2019

2020 год

2019

2020 год

2019

2020 год

«Жениться в мае — всю жизнь маяться». Некоторые горожане верят этому, и количество браков в мае в 1,5 раза меньше, чем в апреле.

В связи с пандемией коронавируса в городе 2 апреля закрылись все ЗАГСы, однако тех, кто не захотел переносить свадьбу, женили без свидетелей и гостей.

что после кризиса произойдет серьезный спад. В конце концов, у многих просто нет другой профессии, нет вариантов не вернуться снова в строй», — говорит Ксения Годунова.

Сарафанный спрос

И, хотя пока специалистам в свадебной сфере удается сохранить работу себе и сотрудникам, многие сходятся во мнении: сейчас не лучшее время для соискателей, которые надеялись на место в профильных агентствах или банкетных залах.

Агрегаторы вакансий вообще утверждают, что удачного времени для поиска работы у потенциальных «свадебников» никогда и не было. Во многом это связано с тем, что обычно таких работников ищут по знакомству: свадебные агентства в основном находят всех в социальных сетях или через других знакомых специалистов.

Подтверждают мнение и в hh.ru: если «свадебные» вакансии и найдутся, то будут аккумулироваться в профбласти «Искусство, развлечения, массмедиа», где сохраняется один из самых высоких показателей уровня конкуренции в городе. В мае на одну ва-

кансию в среднем приходилось 30 резюме, что выше нормы в 5 раз.

Годом ранее на одно вакантное место в это же время претендовали 11 кандидатов.

И все же большинство специалистов, поняли специфику и решили развиваться самостоятельно — надеясь на сарафанное радио и соцсети. Такая тактика оказалась эффективной и в нестабильный летний свадебный «несезон».

«У тех фотографов, кто не просто сидел на карантине, а работал — развивал Instagram и другие соцсети, — свадьбы остались. Сейчас все входит в привычное русло: съемки становятся больше», — говорит фотограф Ольга Муратова.

Усиливать онлайн решили и в свадебном бренде Qieva Fashion. Пока одни дизайнеры сетовали на невозможность дистанционной подгонки платьев и костюмов, другие принялись развивать систему заказов и онлайн-примерок.

«За время пандемии у нас произошла частичная переориентация на онлайн-заказы. Когда началась изоляция и заказы остановились, некоторые страны по-

» Через 10–20 лет сегодняшние молодожены будут вспоминать эмоциональные моменты, когда что-то пошло не так. И регистрация брака в масках и перчатках — это один из таких моментов.

РЫНОК ТРУДА 17

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Переток и творческие силы



Андрей ПОКИДА
директор Центра социально-политического мониторинга Института общественных наук РАНХиГС



Екатерина ОЗЕРОВА
руководитель студии флористики и декора Klukva



Наталья ПАНКОВА
руководитель банкетной службы Event Loft

Организация свадеб — специфичное направление экономической деятельности. Его развитие целиком зависит от восстановления спроса.

Пандемия оказывает влияние и на организации, работающие в тени, и на официальную экономику: все в равной степени испытывают проблемы. Но сказать, что пандемия и следующий за ней кризис вызовут расширение теневой деятельности, нельзя.

Государство активно ограничивает эту возможность, но при этом создает условия для выхода из тени: закон о самозанятых, который по своим условиям весьма лоялен, должен привлекать граждан.

Поэтому если в ближайшее время мы и увидим переток работников, занятых на малых предприятиях в сфере организации свадеб, то скорее специалисты перейдут к самостоятельной занятости. Сфера может сильно дробиться, но не уходить в тень еще больше.

Кто-то, может, и работает по серым схемам, но в этом случае все зависит от знакомства с заказчиком: обычно предоплате платевы «Dress Bar Шкаф» Ксения Григорьева.

Для кого-то коронакризис вовсе оказался возможностью пополнить портфолио работами «в духе времени» и тем самым лишь развить свое дело.

«Любая нестандартная ситуация на свадьбе — это здорово. Да, классические фото обязательно должны быть у каждой пары: именно их распечатывают родители и ставят в рамочку. Но через 10–20 лет сегодняшние молодожены будут вспоминать именно эмоциональные моменты, когда что-то пошло не так. И регистрация брака в масках и перчатках — это один из таких моментов. Это дино, но весело. И мои пары не переживают по этому поводу!» — делится опытом свадебный фотограф Андрей Базанов.

Одни специалисты свадебной сферы — преимущественно владельцы и работники ресторанов — просто надеются на снятие ограничений и скрепяча-

Кризис в нашей сфере ощущается очень остро. Пока ограниченные возможности. Соответственно, все весенние и июньские свадьбы уже перенесли либо на конец лета, либо на осень. У меня есть примеры переноса даже на следующий год, когда ситуация будет стабильна.

Скидки обычно не просят. Мы свой труд ценим, да и стоимость материалов не снизилась, а в некоторых случаях даже наоборот. Те, у кого бюджет на праздник сократился в связи с ситуацией, просто уменьшают количество позиций в смете или вообще делают выбор в пользу уютных камерных свадеб.

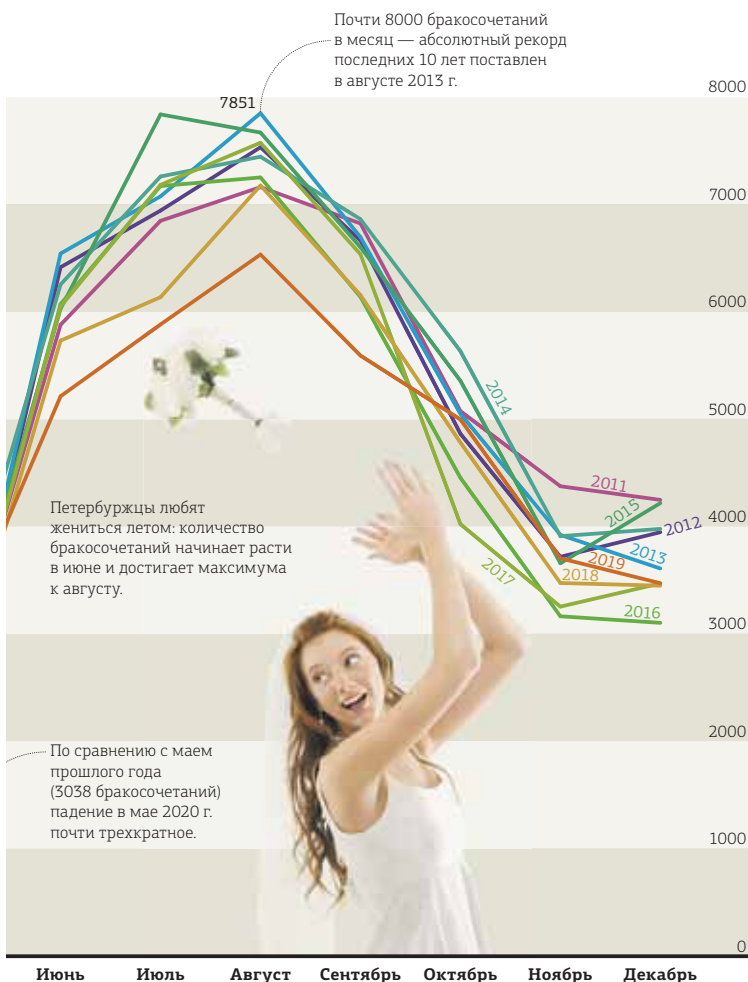
Однозначно именно сейчас самое благоприятное время для того, чтобы обратиться к подрядчикам для организации осенних, зимних и даже весенних свадеб. И я имею в виду всех специалистов, не только декораторов и флористов. Практика «раннего бронирования» была актуальна во все времена, а сейчас особенно. У специалистов и времени гораздо больше, и творческой силы накопилось предостаточно, и предложения могут быть более симпатичные.

Всегда есть заказчики, которые посреди сезона, когда уже все занято, спрашивают: как это вы не делаете скидки на субботу августа? Такие есть каждый год, но сейчас не вижу, чтобы скидки просили массово.

Молодожены стали звать меньше гостей, возникают проблемы с приездами приглашенными. В конце июня у нас должна была быть свадьба на 120 человек, а в итоге получится только на 20.

После кризиса расценки если и изменятся, то в лучшую для заказчиков сторону: банкетные залы простаивают третий месяц, поэтому, думаю, будут предлагать подарки и снижение стоимости аренды, чтобы посадить как можно больше клиентов. При этом запросов на зиму пока нет вообще. Зимние и межсезонные свадьбы иногда делаются и за месяц.

Сейчас чаще встречаются срочные вопросы: если у молодоженов отменился банкетный зал, они начинают обзванивать всех подряд, чтобы узнать, не смогут ли провести им свадьбу подпольно. Мы не проводим: честно ждем открытия кафе и ресторанов с летними террасами.



немного стали выходить из нее — оттуда и пошли запросы. Мы усовершенствовали систему дистанционных заказов, доработали лекала, и теперь заказать платье онлайн так же просто, понятно и безопасно, как если бы невеста приехала к нам лично», — говорит дизайнер бренда Анна Аполова.

Маски, перчатки и яхты В целом, по признанию игроков свадебного рынка, по своей воле молодожены не хотят уменьшать бюджет даже сейчас.

По словам руководителя проектов в Black&White Event Consult Ирины Беляевой, раньше масштабное торжество в среднем обходилось парам в 700 тыс. — 1 млн рублей. Сейчас ситуация глобально не изменилась: те, кто был готов потратиться на пышный праздник, не хотят соглашаться на меньшее. У тех же, кто изначально собирался устроить камерное торжество, появился шанс сэкономить еще сильнее.

«Бюджет урезается не по желанию молодоженов. Если отменяется ресторан, тогда не будет и съемки в нем. Новые же пары не просят скидок даже из-

за сложившейся ситуации. Кризис особо не ощущается: молодоженов скорее интересует, когда разрешат банкеты», — объясняет свадебный фотограф Юрий Гусев. Кто-то старается провести свадьбы и сейчас, казалось бы, в самое неблагоприятное для этого время. «Те, кто этим летом делает свадьбы «на двоих» или на несколько человек, могут заказать яхту с оформлением и фуршетом. Спросом пользуются красивые отдельные номера, где можно собрать 10–15 человек. Есть и лофты, художественные школы, где раньше можно было рисовать, а теперь — собраться на совсем небольшое мероприятие», — перечисляет возможные варианты Ирина Беляева.

Для тех же, кто в нестабильное время захочет максимально сэкономить на свадьбе, петербургские предприниматели предлагают рациональные решения: взять свадебное платье в аренду. По словам работников сферы, именно эту услугу сейчас может ждать не просадка, а, наоборот, взлет.

«В кризис девушки оценили преимущества аренды свадебных платьев. Кого-то вынудила ситуация,

ют пальцы в ожидании перенесенных торжеств. Другое — свадебные агентства — вовсю занимаются «траблшутингом» и становятся «мировыми судьями» в спорах с подрядчиками и клиентами. Третьи вообще понемногу начинают возвращаться к работе: фотографы — снимать пары после «хорописи на двоих», визажисты — делать репетиционный макияж, дизайнеры — открывать свои свадебные салоны.

И хотя полностью сфера восстановится не сразу, а в ресторанах поначалу будут просить надевать маски и перчатки (что вряд ли устроит молодоженов и приведет к новой волне переносов торжественных дат), специалисты хором утверждают: люди не перестанут жениться. А значит, и работа для профессионалов из свадебной сферы найдется всегда — даже в локдауне.

ДП реклама объявлений

Выходим: пятница

Отдел распространения:
тел. 326-9720
факс 326-9768

Монтаж отопления, водоснабжения, канализации.
Т. (812) 912-3303
«СНАБЖЕНИЕ 24/7» — новая философия в комплектации стройобъектов,
www.snab24-7.ru
Вывоз мусора.
Отчеты по экологии.
Тел. 971-99-66, Kontrast.su
Приглашаем к партнерству юриды, фирмы, регистрирующие ИП и ООО
www.ambassadorpr.org

Видеореклама для бизнеса. Увеличим продажи с помощью видео a-films.pro. Т.88002013704
Египетский массаж. Секрет Клеопатры. Омоложение лица. Т. 600-3525
Мы открылись. Типография ФотоТочка, Петергофское ш., 3,кор.3, fototo4ka.ru
Юрист — эксперт по аренде. Наталья Макаровская Т. +7-911-198-0350
KING DELIVERY Мы доставляем интернет заказы, kingdelivery.ru Т.407-2007
Составление, корректировка и анализ смет. ООО «СИГ» Т.981-703-8600
Защитные пластиковые экраны для лица, сертификат, plastic-system.ru
Профессиональное оборудование для HoReCa. www.techno-tec.com
Керамогранит, Плитка. Свет. Мозаика. Т.980-58-85, Laroco.ru

18 ЛЕГПРОМ



Спрос на солнце

Первая (а возможно, и последняя) жаркая неделя вернула к жизни производителей купальников

Его не ждали, но вот и он: спрос на чуть ли не главный атрибут лета — купальники. В этом сезоне вряд ли стоит надеяться на открытие заграничного пляжного сезона, да и бассейны пока всюду закрыты, но купальники, несмотря ни на что, разлетаются из рук производителей. Что это: желание благородно провести отпуск на даче или косвенный признак небывалого ажиотажа вокруг внутреннего туризма?

От апреля до продажи

В контексте пандемии то и дело мелькают нешуточные фразы: «потребление станет рациональным», «бренды одежды разорятся», и, как следствие, «мир не станет прежним».

Удивительное дело: с наступлением тепла алармизм блекнет, а потребительские привычки возвращаются. Лето за окном (пускай даже квартиры, а не зарубежного «ресорта») — значит, пора покупать купальники. И вот ожидание глобальных проблем для производителей пляжной одежды внезапно, но своевременно обернулось спросом. Среди «спасителей» брендов — жаркое лето в Петербурге и уже виднеющаяся возможность внутреннего туризма.

«С середины мая все идет очень хорошо: в таких же объемах, что были до изоляции. Думаю, это эффект запретного плода: никому нельзя ездить за границу, но все резко захотели отдохнуть. Большинство берет купальники для дач и загородных домов. Мы продавались, перетерпели карантин и сейчас уже почти вернулись в нормальное рабочее состояние», — делится наблюдениями владелица бренда купальников Galka Black.

В бренде NIKYOU STORE отмечают: в первые 2–3 недели после объявления самоизоляции спрос на купальники значительно упал, люди боялись выходить из дома за посылками и даже принимать курьеров. «Но как только пришло тепло и общая паника спала, спрос восстановился», — говорит создательница бренда Дарья Никитина.

«Нулевым» месяцем, по словам Алены Чистяковой, основательницы бренда купальников BANISTA, стал апрель, который традиционно был «жарким» периодом продаж из-за подготовки клиентов к майским праздникам. В этом году возвращение утраченного спроса пришлось на май. «И все же говорить о показателях прошлых лет еще рано. Это предсказуемо: единственный вид отдыха — это пока только дача или водоемы Ленинградской области», — говорит Алена Чистякова.

Но для некоторых производителей купальников в Петербурге «карантинное» время вовсе стало импульсом к развитию бизнеса. Так, в Soul Love Lingerie признаются: спрос на пляжные модели вырос по сравнению с прошлым годом, хотя этого никто не ожидал. Причина — в переходе клиентов к онлайн-шопингу: именно сейчас бренды, для которых Instagram был основной площадкой для продвижения, стали в разы заметнее на фоне офлайн-розницы.

Окрепнуть успели и те марки, которые начинали свое дело лишь год назад. Для них «сезон изоляции» в сравнении со стартовым прошлым годом периодом стал куда более успешным — именно так произошло с купальниками от MAURI. По словам создательницы бренда Ольги Настыч, в основном (примерно на 60%) заказы идут именно из Петербурга.

В целом производители купальников отмечают, что петербурженки составляют от 40 до 60% аудитории местных брендов. Также много заказов поступает из Краснодарского края и Крыма — регионов, где пляжный сезон естественным образом наступает раньше.

Материалы в ущерб

Нагрянувший спрос не менее не отменил трудностей, с которыми бренды пляжной одежды сталкивались в наиболее активное изоляционное время. В основном приходится решать проблемы с перебоями в поставках материалов.

«Наш бренд оказался в тяжелом положении, ведь мы начали нашу деятельность всего за несколько месяцев до пандемии. Мы не могли предпо-

ложить, что вскоре все производства будут закрыты, а поставки тканей из Италии — приостановлены. Спасло то, что до карантина мы успели заказать большую партию материалов, и наши работники уже начали отшивать коллекцию», — делится опытом в бренде ANVI Wear, который с недавнего времени развивает линейку ANVI Swim.

Действительно, меньше всего проблем было у тех, кто хранит сырье на непредвиденный случай, — такую тактику выбрали для себя в марке вязаных купальников TerritoryKnit. «У каждой уважающей себя вязальщицы есть свои запасы. На них можно прожить изоляцию и большую по времени», — уверена создательница марки Галина Кожяева.

Сложнее пришлось тем, кто столкнулся с перебоями в поставках фурнитуры. «Сроки доставки увеличились. Раньше мы могли что-то срочно докупить — например, ю регуляторов или колец для бретелей. Сейчас же такой возможности нет, поскольку мы не можем отслеживать ассортимент совсем маленьких магазинов. Но главное, что поставщики — такие же предприниматели, как мы, и идут на уступки», — говорит в Galka Black.

Еще одна проблема — возрастающая себестоимость товара, которая пока все же не отражается на финальной цене: бренды попросту стараются «не распускать» клиентов.

«Из-за пандемии у нас не было больших проблем с материалами: на производстве есть запас ткани. Но из-за того, что курс валют подрос, увеличилась и себестоимость изделия. Причем подорожали не только ткани, но и все комплектующие», — говорит Эли Гордеева, созда-

тельница бренда купальников с авторскими принтами Sea Tales.

Общая проблема для большинства предпринимателей в самых разных сферах — необходимость срочного перехода в онлайн — не обошла стороной и производителей купальников.

«Обычно представленность в шоурумах — это один из способов привлечь клиентов, которые любят прийти в магазин, все посмотреть, потрогать, примерить. Сейчас же шоурум работает как интернет-магазин с доставкой», — рассказывают в бренде купальников MOLLAMO.

В первый месяц карантина было тяжело, продаж не было совсем. Пришлось даже расторгнуть договор с торговым комплексом, где мы арендовали площадь. Теперь же ситуация стала налаживаться: мы работаем онлайн и, скорее всего, будем больше развивать именно такой способ продаж», — делится планами Полина Декслер, дизайнер и создательница Wow Swim.

Нашлось место и для позитивных изменений: по словам производителей, спрос на купальники вырос из-за тенденции поддержки локальных брендов в непростое для них время. «Многие выбрали нас именно потому, что у нас российское производство», — уверены в ANVI Swim.

В итоге те, кому еще в апреле было «ни до чего», уже сейчас закупаются купальниками для загородного отдыха и просто «на будущее». По крайней мере в этом простом желании уже виднеется, как тот самый «изменившийся мир» постепенно оживает и становится прежним.

Маргарита ФЕЩЕНКО
gazeta@dp.ru

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Слитные почти не берут



Светлана КАССИНА

создательница бренда купальников LAZURINE

Интересоваться купальниками стали меньше, особенно это было заметно в апреле–мае. Спрос настолько упал, что зимой купальники покупали даже больше, чем во время самоизоляции. С начала июня все вернулось в норму: как только сообщили, что Крым открывают, сразу же взлетели продажи. Интересно, что сейчас меньше берут слитные купальники. Думаю, это связано с тем, что закрыты все бассейны: в основном такие модели выбирали для плавания. С материалами в период самоизоляции проблем не возникло, но цены на них выросли. Стоимость же своей продукции пока не увеличиваем, максимально стараемся делать скидки, чтобы поддержать спрос. Преимущественно купальники заказывают девушки из других городов, петербурженки покупают меньше. В основном заказы идут из Краснодарского края: там давно держится тепло, многие живут у моря. А девушки из Петербурга, видимо, еще не определились с планами на лето.

Свои купальники мы продаем не только через Instagram, они представлены еще и на Wildberries. Там, конечно, все также сильно просело: в марте–апреле запретили примерку, а купальники — такая вещь, которую девушки обычно не берут моментально. Но сейчас все уже возвращается на круги своя, и за лето, думаю, мы выполним план, который перед собой ставили.

Сначала были в ступоре



Екатерина КОПОСОВА

создательница бренда купальников FAVA

В начале сезона — периода ранних отпусков и бронирований — мы столкнулись с ситуацией ступора: у нас не заказывали вообще ничего. Люди в панике забыли о своих отпусках и старались скорее вернуть деньги за несостоявшийся отдых. Спрос, конечно, упал, поэтому мы временно занимались шитьем масок.

Но в течение последнего месяца заказов стало больше, и мы даже вышли на мелкий опт — стали отшивать партии купальников для других интернет-магазинов. Поэтому работы сейчас очень много. С тканями в это время все было достаточно просто. Хотя, конечно, поставщики стали предлагать меньший выбор материалов из-за того, что спрос упал, а значит, и тканей начали возить немного, всего по чуть-чуть. А вот с фурнитурой сложности были всегда. Но за долгий период работы у нас накопились запасы, поэтому пока не страдаем от нехватки сырья. Больше всего заказывают купальники в Москву и Московскую область, а также Санкт-Петербург. Лишь 20% от общего числа заказов — другие города.



В понедельник в «ДП»



ВОЗ не вывез.
Владислав
Иноземцев о старых
бюрократических
организациях
в новой реальности.

Футбольный праздник перенесли



Иван ЖИДКОВ
главный редактор sportsdaily.ru,
специально для «ДП»

Более того, любой серьезный устроитель шоу-бизнеса подтвердит, что фишка — не в самом событии, а в его предвкушении. Если коронавирус все-таки свалит, раздавленный жарой, результатами научных разработок или курсом евро, Петербург ждет насыщенная жизнь. Передвинутый Евро-2020, затем передвинутый финал Лиги чемпионов. Многие ведь спрашивали — не хоть потоп ли после ЧМ-2018?

Предвкушение — это то, чего нельзя сейчас лишать людей. Знаменитый «режим хз» многим показался вечностью. Очищающий эффект он дал быстро, но сейчас жизнь — и светская, и экономическая — уже требует наполнения. Во многих странах происходит форсированное возвращение к нормальному существованию, чтобы не отвыкнуть хо-

дить, думать, пользоваться ложкой-вилкой и, конечно, собираться хоть где-то и для чего-то. Запугивания второй волной пандемии никуда не денутся, но избирать курс на подготовку к очередному заныванию в окоп — неохота.

В среду плотно заседал УЕФА. И произвел информацию, которая в отдаленной перспективе разрешает подышать: все 12 городов Евро-2020 подтвердили, что готовы принять перенесенный турнир в 2021-м (хотя в апреле как минимум три выразили намерение соскочить). Чемпионат Европы планируется провести со зрителями, соответственно не возвращая деньги за билеты. Но ведь и авиакомпании сейчас ведут себя точно так же — предлагают надеяться на лучшее, но без гарантий.

Теперь «хорошие» новости для пессимистов: за трое суток до рестарта российского футбольного сезона клуб «Ростов» заявил о шести случаях заболевания коронавирусом в команде. С этой «бомбой»

Время научиться устраивать будни?

Финала Лиги чемпионов в Петербурге через год не будет. Но ничего страшного в этом нет, поскольку отложенное удовольствие — не есть потерянное.

можно обращаться по-разному. Вариант — грохнуть так, чтобы остатки здравого смысла осели строительным пеплом. Или спокойно вызвать саперов и обезвредить. Шесть зараженных профессиональных спортсменов — это много. Но есть ли противоречия плану?

Российский футбольный союз, согласно ранее разработанной программе, может засчитать «Ростову»

в матче с «Сочи» техническое поражение в случае, если команда не представит в заявке 16 полевых игроков плюс двух вратарей или просто не явится на игру. Также заложен вариант с переносом встречи на резервную дату — то есть можно сыграть, когда «Ростов» отбудет двухнедельный карантин. Проблема в том, что у российского футбола нет времени — он рестартует с по-

луторамесячным отставанием от заново сверстанного международного календаря. Не хочется этого произносить вслух, но потерянных бойцов считать Лига вряд ли хочет. В конце концов, шесть случаев в профессиональном клубе говорят о системном сбое и отклонении от официально утвержденной инструкции.

Идея технического поражения «Ростову», конечно, не нравится. Он апеллирует к ФИФА, которая признает коронавирус форс-мажором, что, по мнению нанятых клубом юристов, делает регламент РФС, подразумевающий эти о/з, недействительным. Но если регламент «не такой», стоило указать на это сразу, как только с ним ознакомились в клубе. Есть подозрение, что «Ростов» в традиционном стиле решил, что проблемы если и будут, то у кого-то другого, а их пронесет. По этой же причине уже много лет команда, которой вроде положено стать крупным поставщиком талантов, не готовит достаточное количество молодых

футболистов, чтобы заменить выпавших из строя «волков».

Коронавирус действительно злая штука. Это не только болезнь, но еще и катализатор вскрытия недостатков в системах. Но реагировать, как мы знаем, можно по-разному. Когда в Германии при тестировании выявили зараженных в клубе «Кельн», тут же последовало официальное «успокоительное» от клубного врача. Мол, мы действуем по плану, и то, что в команде оказались больные, — тоже его часть. Больных изолировали и продолжили работу.

Когда в дрезденском «Динамо» нашлось больше случаев, матчи команды перенесли. Понятное дело, тоже согласно плану.

Эта ситуация — тест на умение выполнять задуманное, а не ссылаться на компромиссы при первом удобном случае. Нам обещали, что после очищения жизнь станет правильнее. Вот и посмотрим. А то только и останется, что предвкушать Евро да финал Лиги чемпионов. И снова ждать потопы.

Готовить праздники мы научились. Надо бы научиться управлять и с буднями.

